



10

kiến thức cơ bản về
Bán hàng đa cấp!
Bạn đã biết chưa?

Q&A



Mục lục

Bạn biết được mấy câu?

- Q1 Doanh nghiệp bán hàng đa cấp có hợp pháp hay không?
- Q2 Làm sao để tra cứu hồ sơ đăng ký của doanh nghiệp bán hàng đa cấp?
- Q3 Làm sao để chấm dứt hợp đồng với doanh nghiệp bán hàng đa cấp (rút khỏi hệ thống và hoàn trả sản phẩm)?
- Q4 Khi rút khỏi hệ thống bán hàng đa cấp, làm sao để nhận hoàn tiền sau khi hoàn trả sản phẩm?
- Q5 Thế nào là mô hình đa cấp bất chính?
- Q6 Người đầy 18 tuổi chưa kết hôn, có thể tham gia bán hàng đa cấp không?
- Q7 Nhà phân phối có thể yêu cầu xem báo cáo tài chính của doanh nghiệp bán hàng đa cấp không?
- Q8 Phải làm sao khi sản phẩm bán không chạy, tồn kho quá nhiều hoặc kém chất lượng?
- Q9 Nhà phân phối có thể bị cơ quan chủ quản phạt không? Các hình thức bán hàng nào có thể vi phạm pháp luật?
- Q10 Tôi vẫn còn có một số thắc mắc, làm thế nào để tìm câu trả lời?



Q1

Doanh nghiệp bán hàng đa cấp (BHĐC) có hợp pháp hay không?



5 nguyên tắc xem xét



- 1 Có phải nguồn thu nhập chính dựa vào việc giới thiệu người khác tham gia hay không.
- 2 Giá bán của hàng hóa hoặc dịch vụ có hợp lý hay không.
- 3 Có phải là nộp lệ phí tham gia rất cao, phải mua sản phẩm giá rất đắt hoặc sản phẩm không thể bán hết trong thời gian ngắn.
- 4 Có cung cấp hợp đồng bằng văn bản đầy đủ, trong đó có ghi rõ các quy định của Luật Quản lý Bán hàng đa cấp hay không.
- 5 Có đăng ký theo đúng quy định với Ủy ban Giao dịch Công bằng hay không.

2 điều nhắc nhở

- 1 Phải cân nhắc kỹ lưỡng, đừng gia nhập vì đam mê nhất thời hay chỉ vì nể nang người quen!
- 2 Hiểu rõ hiệu lực và quy định của việc hủy bỏ hoặc chấm dứt hợp đồng, cất giữ bảo quản cẩn thận hợp đồng và các chứng nhận giao dịch!

Q2

Làm sao để tra cứu hồ sơ đăng ký của doanh nghiệp bán hàng đa cấp?

Vui lòng vào trang web của Ủy ban Giao dịch Công bằng, xem ở mục “**Danh sách đã hoàn thành đăng ký**”, sẽ thấy tên công ty và các địa điểm kinh doanh chủ yếu; ngoài ra, nhấp vào “**Đường link hồ sơ**” còn có thể vào tra cứu các thông tin về sản phẩm của công ty, hợp đồng tham gia, v.v.!

nhấp “Bấm đây để vào” -> Danh sách đã hoàn thành đăng ký



多層次傳銷管理系統

已完成報備名單

(尋找事業名稱或地址請用瀏覽器之[編輯→尋找]功能或按Ctrl+F)

下列名單已備齊多層次傳銷管理法第6條第1項規定應報備之文件、資料，惟報備僅是從事傳銷活動前應履行的法定義務，並不代表其一切行為即為合法。

【注意：連結資料包括空白參加契約申請書、參加契約附件、事業手冊(營運規章)及商品清單，僅供參閱，請勿任意轉載引用，以免觸法】

序號	統一編號	事業名稱	資本額	核准設立日期	主要營業所	聯絡電話	報備日期	檔案連結
1	45883111	一人一樹生物科技股份有限公司	10000000	1050614	臺中市北屯區文心路三段447號4樓之一	(04)2298-2888	1050628	連結
2	24201689	八馬國際事業有限公司	10000000	970731	桃園市中壢區新街里環北路400號9樓之5	(03)426-6186	970827	連結
3	43701798	久鼎行銷科技股份有限公司	1000000	1050415	臺北市中正區博愛路130號六樓之一	(02)2388-3700	1050524	連結
4	24783778	大日生醫股份有限公司	10000000	1031231	臺北市大同區重慶北路2段153巷2樓	(02)2552-0033	1040320	連結
5	54861645	大易生醫股份有限公司	1000000	1041014	新竹市少年街39號	(03)5624-888	1050222	連結



Q3

Làm sao để chấm dứt hợp đồng với doanh nghiệp bán hàng đa cấp (rút khỏi hệ thống và hoàn trả sản phẩm)?

Bất kể bạn: vì áp lực của người thân quen mà ký hợp đồng nhưng vẫn chưa nộp tiền, năng suất bán hàng thấp quá nên muốn bỏ cuộc, hoặc đơn giản chỉ là muốn đổi công việc

Bạn đều có thể.....

Căn cứ vào quy định tại điều 21 và điều 22 Luật Quản lý BHĐC, tiến hành thông báo “**bằng văn bản**” cho doanh nghiệp BHĐC để hủy bỏ hoặc chấm dứt hợp đồng.

Đều không phải bồi thường thiệt hại !

Theo quy định tại điều 22 và điều 23 Luật Quản lý BHĐC, doanh nghiệp BHĐC không được:

- 1 Yêu cầu nhà phân phối bồi thường thiệt hại hoặc nộp tiền phạt vi phạm hợp đồng vì hủy bỏ hoặc chấm dứt hợp đồng.
- 2 Dùng biện pháp không chính đáng để cản trở nhà phân phối hoàn trả lại hàng theo quy định của pháp luật.
- 3 Khấu trừ trái quy định tiền hoa hồng, tiền thưởng hoặc các lợi ích kinh tế khác mà nhà phân phối đáng ra phải được hưởng.



Để tiện cho việc cung cấp bằng chứng sau này, kiến nghị đến bưu điện mua Thư xác nhận pháp lý, điền thông tin theo mẫu, sau đó gửi bản chính cho doanh nghiệp BHĐC, bản sao gửi cho Ủy ban Giao dịch Công bằng.

Mẫu tham khảo điền thông tin:

1 Mẫu hủy bỏ hợp đồng

(trong vòng 30 ngày thời gian cân nhắc, tính từ ngày ký kết hợp đồng)

Tìm hiểu ngay

2 Mẫu chấm dứt hợp đồng

(sau khi kết thúc 30 ngày thời gian cân nhắc)

Tìm hiểu ngay

Tìm hiểu thêm
thông tin liên quan (I)

Tìm hiểu thêm
thông tin liên quan (II)

Q4

Khi rút khỏi hệ thống bán hàng đa cấp, làm sao để nhận hoàn tiền sau khi hoàn trả sản phẩm?

Bản hợp đồng là rất quan trọng!

- 1 Đối với doanh nghiệp BHĐC đã hoàn thành đăng ký, trong hợp đồng tham gia bán hàng sẽ có quy định vấn đề hoàn phí như tiêu chuẩn giảm trừ giá trị sản phẩm, v.v., nhà phân phối cần bảo quản cẩn thận hợp đồng tham gia, để bảo vệ quyền lợi của bản thân.
- 2 Điều 20 và điều 21 Luật Quản lý BHĐC quy định: Nhà phân phối được thông báo “**bằng văn bản**” cho doanh nghiệp BHĐC để huỷ bỏ hoặc chấm dứt hợp đồng, và yêu cầu được hoàn trả sản phẩm; doanh nghiệp BHĐC phải hoàn phí đúng theo quy định của pháp luật.
(Vui lòng xem bảng tóm tắt ở trang sau)

Rút khỏi và hoàn trả sản phẩm trong thời gian cân nhắc
(30 ngày kể từ ngày ký kết hợp đồng)

Phải

Không, đã quá 30 ngày

Hủy bỏ hợp đồng
(Điều 20 Luật Quản lý BHĐC)

Chấm dứt hợp đồng
(Điều 21 Luật Quản lý BHĐC)

Hoàn trả toàn bộ số tiền

Doanh nghiệp phải hoàn tiền trong vòng 30 ngày sau khi việc hủy bỏ hợp đồng phát sinh hiệu lực, nhưng được trừ đi:

- 1 Giá trị hao tổn mất mát của sản phẩm.
- 2 Tiền thưởng của phần sản phẩm hoàn trả đó.

Hoàn trả “Dịch vụ”
(Ví dụ: Khóa học)

Hoàn trả “Sản phẩm”
(Ví dụ: Thực phẩm)

Đã quá 60 ngày kể từ ngày được lĩnh nhận sản phẩm?

Không

Phải

Hoàn tiền bằng 90% giá trị sản phẩm

Doanh nghiệp phải hoàn tiền trong vòng 30 ngày sau khi việc chấm dứt hợp đồng phát sinh hiệu lực, nhưng được trừ đi:

- 1 Số suy giảm giá trị của sản phẩm.
- 2 Tiền thưởng của phần sản phẩm hoàn trả đó.

Doanh nghiệp có thể từ chối việc hoàn trả sản phẩm

30

Ví dụ như ông A...

Ngày 1 tháng 4 ký hợp đồng làm nhà phân phối của công ty B, đã nộp phí tham gia là 300 Đạì tậ, tổng cộng mua thực phẩm hết 5.000 Đạì tậ, và nhận được một khoản tiền thưởng 500 Đạì tậ

Ngày 20 tháng 4, ông A hủy bỏ hợp đồng (trong vòng 30 ngày kể từ ngày ký kết)

Trước ngày 20 tháng 5 (trong vòng 30 ngày sau khi việc hủy bỏ hợp đồng phát sinh hiệu lực), công ty B phải:

- 1 Nhận sản phẩm hoàn trả từ ông A, và trả lại 5.000 Đạì tậ
- 2 Hoàn trả 300 Đạì tậ phí gia nhập
- 3 Khấu trừ 500 Đạì tậ tiền thưởng.
→ Ông A nhận về $5.000 + 300 - 500 = 4.800$

Nếu sản phẩm bị hư tổn mất mát, thì không thể hoàn tiền!

Ngày 5 tháng 6, ông A chấm dứt hợp đồng (quá 30 ngày kể từ ngày ký kết)

Trước ngày 5 tháng 7 (trong vòng 30 ngày sau khi việc chấm dứt hợp đồng phát sinh hiệu lực), công ty B phải:

- 1 Mua lại sản phẩm với 90% giá tiền, nhưng được khấu trừ số suy giảm giá trị, tức là $5000 \text{ Đạì tậ} * 90\% - \text{Số suy giảm giá trị}$.
- 2 Khấu trừ 500 Đạì tậ tiền thưởng.
→ Ông A nhận về $5000 * 90\% - \text{Số suy giảm giá trị} - 500$

Các sản phẩm khác nhau sẽ có mức suy giảm giá trị khác nhau, nếu doanh nghiệp có tiêu chuẩn về mức suy giảm giá trị, thì phải ghi rõ trong hợp đồng tham gia



Ngày 1 tháng 12, ông A chấm dứt hợp đồng
(quá 6 tháng kể từ ngày ký kết)

Vì ông A đã giữ sản phẩm quá 6 tháng kể từ ngày được lĩnh hàng, nên công ty B được quyền không hoàn tiền, theo như thỏa thuận của hợp đồng

Nếu công ty B cung cấp “Dịch vụ” [ví dụ như không gian mạng, khóa đào tạo, v.v.] chứ không phải là sản phẩm hàng hóa [ví dụ như thực phẩm, mỹ phẩm, v.v.), thì “Dịch vụ” mà ông A đã mua sẽ không bị hạn chế bởi quy định hoàn trả sản phẩm trong 6 tháng

Tìm hiểu thêm
thông tin liên quan (I)



Tìm hiểu thêm
thông tin liên quan (II)



Q5

Thế nào là mô hình đa cấp bất chính?



1. Điều 18 Luật Quản lý BHĐC có quy định: “Doanh nghiệp BHĐC cần đảm bảo rằng thu nhập của nhà phân phối phải có nguồn gốc chủ yếu từ việc tiếp thị và bán sản phẩm hàng hóa với giá cả thị trường hợp lý, không được lấy việc lôi kéo người khác tham gia để tạo thu nhập chủ yếu”.
2. Trong các “**Hội con chuột**”, theo cách gọi dân dã của người dân, nguồn gốc thu nhập của nhà phân phối chủ yếu là từ việc giới thiệu người khác tham gia, mà không phải là từ hoạt động tiếp thị và bán sản phẩm hoặc dịch vụ theo giá cả hợp lý. Hơn nữa, giá cả sản phẩm hoặc dịch vụ lại khá cao, hoặc điều kiện hoàn trả sản phẩm rất khắc nghiệt, v.v., đó là những dấu hiệu của BHĐC bất chính.

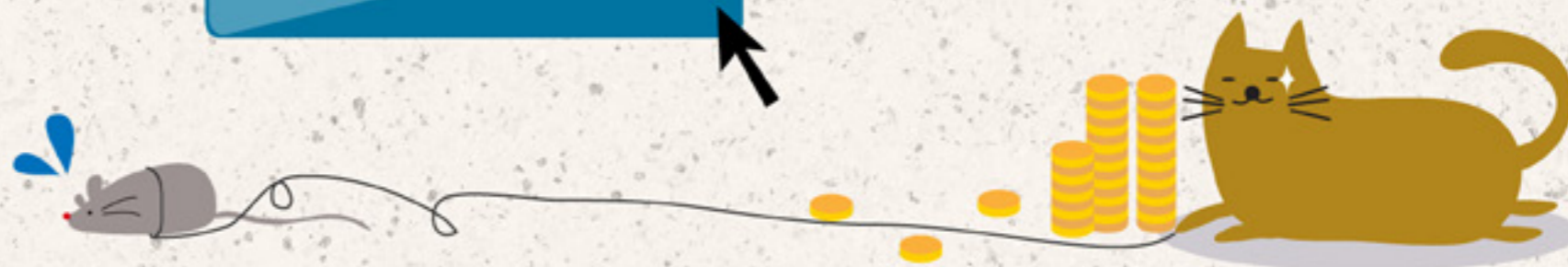


Coi chừng bị lừa!



3. BHĐC bất chính rất dễ phát triển thành chiêu dụ tài chính bất hợp pháp với cách thức đa dạng, và cũng có thể dẫn đến vi phạm luật ngân hàng hay lừa đảo hình sự. Trước khi tham gia BHĐC, các bạn nên cân nhắc kỹ lưỡng, để tránh khỏi mất mát tiền bạc hoặc thậm chí còn phạm pháp.
4. Vì BHĐC bất chính liên quan đến trách nhiệm hình sự, nếu các bạn bị tổn thất hoặc biết được **tình hình phạm pháp** liên quan, kiến nghị chuẩn bị tài liệu bằng chứng để **tổ giác với cơ quan kiểm sát**.

Tìm hiểu thêm



Q6

Người đầy 18 tuổi chưa kết hôn, có thể tham gia bán hàng đa cấp không?

1. Theo Điều 16 Luật Quản lý BHĐC, oanh nghiệp bán hàng đa cấp không được tuyển dụng người “không có năng lực hành vi dân sự đầy đủ” làm nhà phân phối; nếu tuyển dụng người chỉ “có năng lực hành vi dân sự một phần” làm nhà phân phối, thì phải được người đại diện theo pháp luật của người đó cho phép trước bằng văn bản, và đính kèm văn bản đồng ý này vào hợp đồng tham gia.
2. Luật Dân sự quy định “người thành niên” là người đầy 20 tuổi, vì vậy 18 tuổi là người chưa thành niên, thuộc diện người có năng lực hành vi dân sự một phần (từ 7 tuổi đến dưới 20 tuổi), phải được sự cho phép trước “**bằng văn bản**” của người đại diện theo pháp luật!

[Tìm hiểu thêm](#)



Q7

Nhà phân phối có thể yêu cầu xem báo cáo tài chính của doanh nghiệp bán hàng đa cấp không?



Tất nhiên là được



Theo quy định tại điều 17 Luật Quản lý BHĐC, nhà phân phối được quyền yêu cầu doanh nghiệp BHĐC mà mình trực thuộc cung cấp Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và các báo cáo tài chính liên quan để xem xét.



[Tìm hiểu thêm](#)

Q8

Phải làm sao khi sản phẩm bán không chạy, tồn kho quá nhiều hoặc kém chất lượng?

Luật Quản lý BHĐC có quy định về việc nhà phân phối “rút khỏi tổ chức” và hoàn trả sản phẩm, nếu việc hoàn trả là do sản phẩm bán không chạy hoặc kém chất lượng, thì phải xử lý theo hợp đồng giữa nhà phân phối và doanh nghiệp BHĐC. Nhà phân phối cần lưu ý tránh “ôm hàng” tích trữ sản phẩm.

Nói **KHÔNG** với tích trữ hàng!

Nguyên nhân hoàn trả sản phẩm	Phương thức xử lý	Điều luật áp dụng
Hoàn trả sản phẩm khi rút khỏi tổ chức BHĐC	Thông báo bằng văn bản cho doanh nghiệp BHĐC để hủy bỏ hoặc chấm dứt hợp đồng	Áp dụng quy định rút khỏi tổ chức và hoàn trả sản phẩm theo Luật Quản lý BHĐC
Hoàn trả do sản phẩm bán không chạy hoặc kém chất lượng	Xử lý theo thỏa thuận trong hợp đồng giữa nhà phân phối và doanh nghiệp BHĐC	Giải quyết bằng thủ tục dân sự theo quy định của Luật Dân sự



[Tìm hiểu thêm](#)

Q9

Nhà phân phối có thể bị cơ quan chủ quản phạt không? Các hình thức bán hàng nào có thể vi phạm pháp luật?



Luật Quản lý BHĐC quy định chuẩn mực pháp lý đối với nhà phân phối, bao gồm hành vi **tuyển dụng** và hành vi **bán hàng**:

Hành vi tuyển dụng :

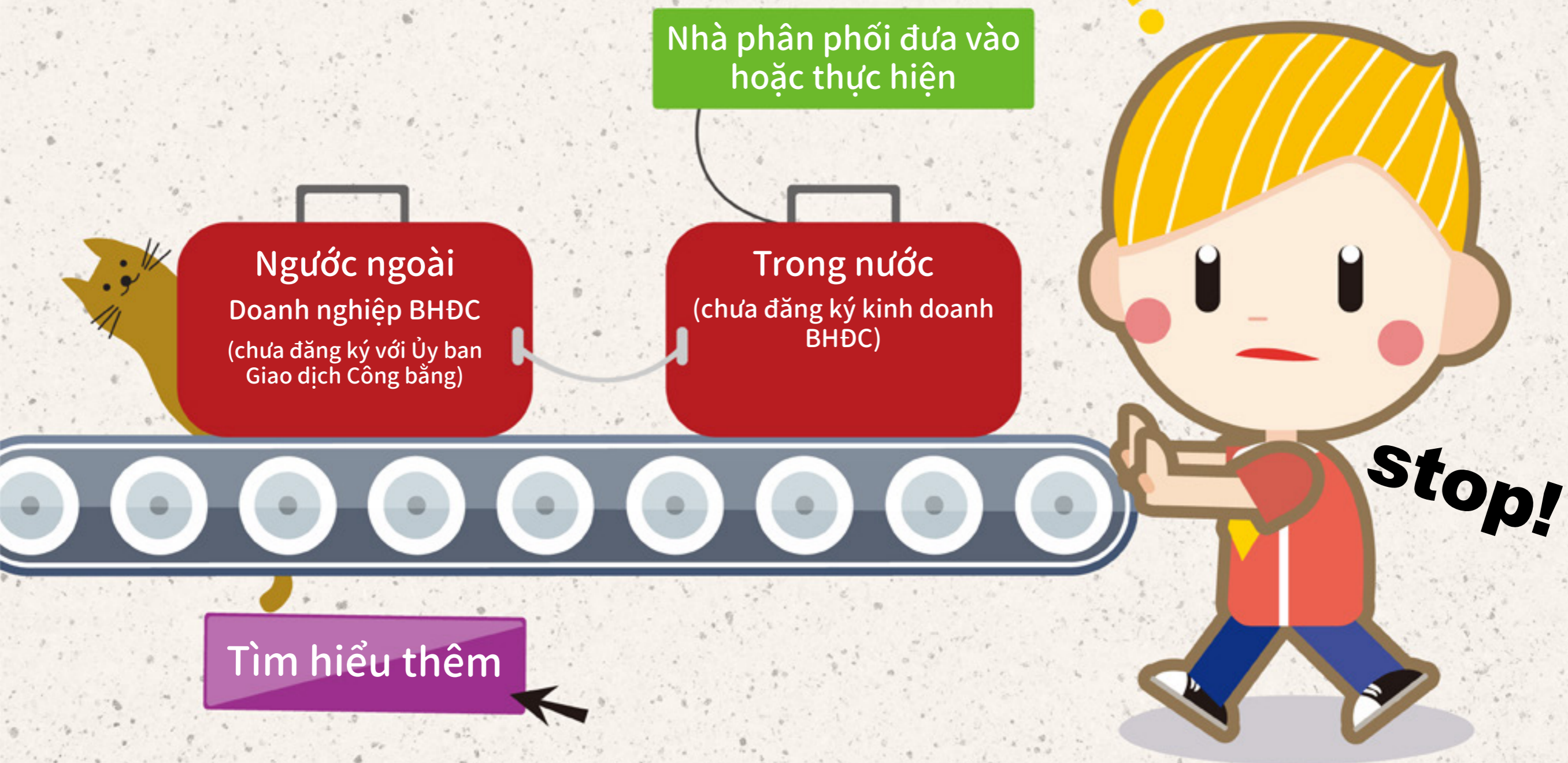
- 1** Khi tuyển dụng người khác tham gia, lúc giới thiệu về chế độ bán hàng đa cấp, điều kiện tham gia, sản phẩm hoặc dịch vụ, v.v., không được trình bày dối trá, sai lệch sự thật hoặc dẫn dắt người nghe phạm sai lầm.
- 2** Khi thông qua quảng cáo hay các biện pháp khác để tuyển dụng nhà phân phối, phải nói rõ là tuyển thành viên bán hàng đa cấp, không được lấy danh nghĩa là tuyển nhân viên hoặc các danh nghĩa khác để tuyển người.
- 3** Khi thông qua cách thức chia sẻ trường hợp thành công để quảng bá, bán sản phẩm hoặc dịch vụ và giới thiệu người khác tham gia, thì không được trình bày dối trá, sai lệch sự thật hoặc dẫn dắt người nghe phạm sai lầm.

Hành vi bán hàng :

- 1 Nhân danh đào tạo, chia sẻ, giao lưu, hội họp, thăng cấp hoặc danh nghĩa khác, để yêu cầu nhà phân phối nộp khoản tiền lớn hơn nhiều so với phí tổn.
- 2 Yêu cầu nhà phân phối nộp tiền đặt cọc, tiền phạt vi phạm hợp đồng hoặc các loại tiền bất hợp lý khác.
- 3 Khuyến khích nhà phân phối mua một lượng sản phẩm mà thường rất khó bán hết trong thời gian ngắn.
- 4 Bắt ép nhà phân phối mua vào hoặc sở hữu ít nhất hai cấp quyền lợi để được tham gia mạng lưới.
- 5 Dùng biện pháp không chính đáng để cản trở nhà phân phối tiến hành hủy bỏ hợp đồng, chấm dứt hợp đồng, rút khỏi tổ chức và hoàn trả lại sản phẩm.
- 6 Yêu cầu nhà phân phối gánh vác những nghĩa vụ không công bằng.



Những năm gần đây, cũng có trường hợp **nhà phân phối bị phạt** vì đưa vào thực hiện những dự án hoặc mô hình BHĐC nước ngoài chưa đăng ký.



Q10

Tôi vẫn còn có một số thắc mắc, làm thế nào để tìm câu trả lời?

Có thể vào “Trang web Ủy ban Giao dịch Công bằng” để tra cứu



公平交易委員會
FAIR TRADE COMMISSION

Hoặc gọi đến số điện thoại của Trung tâm dịch vụ của Ủy ban Giao dịch Công bằng

(02)23510022 hoặc **(02)23517588** máy lẻ **380**

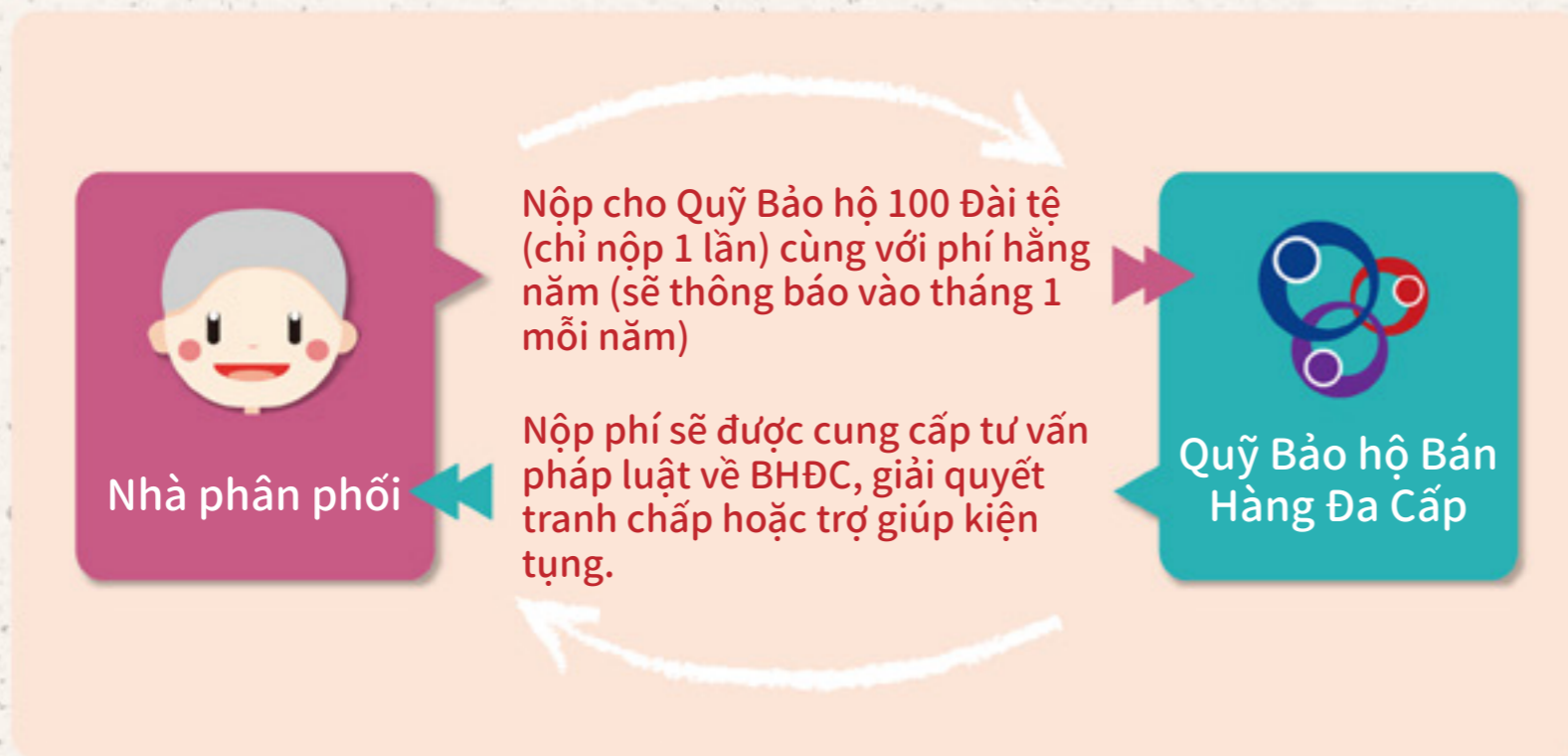


Mã QR chuyên mục
Bán hàng đa cấp



Ngoài ra, nếu bạn đã trở thành nhà phân phối, bạn có thể lựa chọn đóng phí để tham gia vào **Quỹ Bảo hộ Bán Hàng Đa Cấp** để được bảo vệ quyền lợi.

Được bảo vệ, an tâm hơn!



Trang web của Quỹ Bảo hộ Bán Hàng Đa Cấp



Tìm hiểu thêm

