

THAM LUẬN TẠI TỌA ĐÀM LẤY Ý KIẾN DOANH NGHIỆP
DỰ THẢO NGHỊ ĐỊNH SỬA ĐỔI, BỔ SUNG NGHỊ ĐỊNH 40/2018/NĐ-CP
VỀ QUẢN LÝ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH THEO PHƯƠNG THỨC ĐA CẤP

Nghị định 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp đã thành công trong việc tạo hành lang pháp lý rõ ràng, sàng lọc những doanh nghiệp bất chính, tạo dựng môi trường kinh doanh minh bạch, lành mạnh cho các doanh nghiệp chân chính, đưa sản phẩm tới gần với người tiêu dùng hơn. Phù hợp với chủ trương chung của Chính phủ về tăng cường thu hút đầu tư, tháo gỡ các rào cản pháp lý nhằm tạo diện kiện cho doanh nghiệp tối đa hóa hiệu quả sản xuất kinh doanh, Bộ Công Thương đã kiến nghị Chính phủ tiếp tục hoàn thiện các quy định của Nghị định 40/2018/NĐ-CP (“Nghị định 40”).

Cuối tháng 6/2021 Ban Soạn thảo đã ban hành Dự Thảo Nghị định sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 40, đi cùng Tờ Trình Chính phủ giải thích cho những sửa đổi tương đương (gọi tắt chung là Dự Thảo 2)

Trước hết Ban Pháp chế xin chân thành cảm ơn Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (“VCCI”) và Cục Canh tranh và BVNTD đã tổ chức Tọa đàm hôm nay, một cơ hội để chúng tôi có thể đưa ra những ý kiến, luận điểm và đề xuất các giải pháp cho cơ quan quản lý để vừa đáp ứng được mục tiêu quản lý Nhà nước, nhưng không làm ảnh hưởng đến doanh nghiệp đã được cấp phép, đang tuân thủ tốt, và hàng năm vẫn đóng hàng ngàn tỷ tiền thuế cho ngân sách Nhà Nước.

Tọa đàm tập trung thảo luận 06 nhóm vấn đề lớn được các Hội Viên chúng tôi hết sức quan tâm, bao gồm: quy định mới về bảo trợ quốc tế; yêu cầu Hoa hồng cá nhân tối thiểu 20%; điều kiện mới áp dụng cho người đại diện tại địa phương; quy định về hội nghị, hội thảo về bán hàng đa cấp; điều kiện vận hành hệ thống quản lý Người Tham gia BHĐC và đề xuất áp dụng hợp đồng điện tử dành cho Người tham gia bán hàng đa cấp.

Vấn đề 1: Bảo trợ Quốc tế

Bảo trợ quốc tế là việc Người Tham gia Bán hàng đa cấp (hay còn gọi là Nhà Phân phối - NPP) ở một quốc gia giới thiệu, hỗ trợ NPP ở quốc gia khác tham gia vào mạng lưới của doanh nghiệp BHĐC. Doanh nghiệp không tham gia chỉ định hay can thiệp hành chính vào việc bảo trợ này. Và đúng như định nghĩa của Nghị định 40, Người Tham gia Bán hàng đa cấp được hưởng hoa hồng tiền thưởng từ mạng lưới **toàn cầu** mà họ phát triển được. Trong thời đại công nghệ thông tin phát triển và hội nhập toàn cầu, hoạt động bảo trợ quốc tế là thực tiễn tất yếu ở tất cả các quốc gia. Ban Pháp chế thống nhất với cơ quan quản lý về việc cần bổ sung quy định về bảo trợ quốc tế để minh bạch hóa các giao dịch chi trả, nhận hoa hồng và việc thực hiện các nghĩa vụ về thuế của các tổ chức, cá nhân có liên quan, đồng thời tạo cơ sở dữ liệu để phục vụ cho công tác quản lý.

1. Đối với hoạt động bảo trợ quốc tế từ Việt Nam ra nước ngoài: chúng tôi kiến nghị Ban soạn thảo xem xét quy định **hạn chế bảo trợ quốc tế** áp dụng cho NPP Việt Nam mà Dự thảo 2 đang đề xuất. Việc cho phép NPP Việt Nam bảo trợ quốc tế nhưng không cho phép công nhận kết quả kinh doanh của mạng lưới tuyển dưới ở nước ngoài để tính thành tích và quyền lợi cho họ là không công bằng đối với NPP Việt Nam, làm ảnh hưởng đến cơ hội có được thu nhập chính đáng của họ, làm cho việc cho phép bảo trợ quốc tế không còn ý nghĩa thực tiễn. Trên thực tế, phát triển tuyển dưới ở thị trường nước ngoài đòi hỏi NPP ở Việt Nam phải đầu tư nhiều thời gian, công sức. Thành quả của họ cần phải được ghi nhận theo đúng bản chất của mô hình kinh doanh đa cấp như quy định tại *Khoản*

1 Điều 3 Nghị định 40 – “ ... là hoạt động kinh doanh sử dụng mạng lưới người tham gia gồm nhiều cấp, nhiều nhánh, trong đó, người tham gia được hưởng hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác từ kết quả kinh doanh của mình và của những người khác trong mạng lưới”.

Để giải quyết quan ngại của cơ quan soạn thảo về việc một số doanh nghiệp cấu kết với NPP, tạo dựng không mạng lưới nước ngoài để nâng không danh hiệu và hoa hồng của NPP tại Việt Nam, làm chiều bài để thu hút NPP mới, các doanh nghiệp đã đề xuất giải pháp cho các doanh nghiệp mới ra nhập thị trường trong 3 năm đầu là “doanh số từ hoạt động của tuyến dưới ở thị trường nước ngoài không vượt quá 50% doanh số yêu cầu để đạt được cấp bậc tương ứng tại Việt Nam”, đồng thời quy định nghĩa vụ cung cấp thông tin đầy đủ, toàn diện về hoạt động bảo trợ quốc tế đối với cả doanh nghiệp và NPP. Giải pháp này nhận được sự ủng hộ của các chuyên gia, vừa giải quyết được quan ngại của cơ quan quản lý, vừa tạo điều kiện để công dân Việt Nam nắm bắt các cơ hội kinh doanh, tạo nguồn thu nhập chính đáng, đồng thời cũng tạo điều kiện để doanh nghiệp Việt Nam phát triển mở rộng ra thị trường quốc tế.

2. Đối với hoạt động bảo trợ quốc tế từ nước ngoài vào Việt Nam: Ban Pháp chế đề xuất không nên cấm hoạt động này để tận dụng cơ hội được học hỏi các kiến thức, tận dụng kinh nghiệm quốc tế, nắm bắt các chuẩn mực, đạo đức kinh doanh để từ đó có thể phát triển kỹ năng bán hàng và xây dựng mạng lưới tốt hơn. Đồng thời, việc buộc doanh nghiệp tại Việt Nam cấm NPP được nhận bảo trợ từ nước ngoài là không khả thi và không phù hợp với nguyên tắc tự do, tự nguyện cam kết, thoả thuận theo quy định của pháp luật về dân sự.

- Đối với quan ngại của cơ quan soạn thảo về việc nếu cho phép bảo trợ quốc tế vào Việt Nam sẽ tạo điều kiện cho hoạt động “tiền thị trường” - hoạt động xây dựng mạng lưới bất hợp pháp tại Việt Nam của các NPP nước ngoài, chúng tôi thấy rằng đã được giải quyết bởi các công cụ pháp luật khác, xử lý hành chính, thậm chí chế tài hình sự. Do đó, các doanh nghiệp kiến nghị **cho phép hoạt động bảo trợ quốc tế vào Việt Nam đối với NPP trong mạng lưới của các doanh nghiệp đã được cấp phép.**

- Đối với quan ngại của về thuế, chúng tôi đề xuất hạn chế bằng cách không để doanh nghiệp Việt Nam chi trả cho người bảo trợ ở nước ngoài các khoản thưởng, hoa hồng hoặc các lợi ích kinh tế phát sinh từ doanh số của mạng lưới tuyến dưới ở Việt Nam.

Vấn đề 2: Doanh số bán lẻ phải đạt ít nhất 20%

Nhằm khuyến khích hoạt động bán lẻ của NPP, hạn chế biểu hiện của hoạt động đầu tư bất chính, Dự Thảo 2 quy định Kế hoạch trả thưởng của doanh nghiệp phải quy định khoản hoa hồng dành cho việc bán lẻ của NPP có giá trị tối thiểu 20% tổng hoa hồng trả ra của doanh nghiệp. Tuy nhiên, quy định này can thiệp quá sâu vào kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp, cũng như đẩy doanh nghiệp vào tình thế tiến thoái lưỡng nan khi Nghị định 40 hiện đã áp mức trần chi trả hoa hồng không được vượt quá 40% doanh thu của doanh nghiệp. Thêm một ngưỡng “bắt buộc” nữa sẽ làm doanh nghiệp bị “chặn trên – chặn dưới” và sẽ phải loay hoay thay đổi cốt lõi trong mô hình kinh doanh của mình,

Tuy nhiên, chúng tôi cũng ủng hộ quan điểm thúc đẩy bán lẻ của cơ quan soạn thảo, và vì vậy đề xuất 02 giải pháp thay thế để vừa đảm bảo tính khả thi, vừa hạn chế xáo trộn hoạt động kinh doanh hiện tại.

Giải pháp thứ nhất: Yêu cầu doanh nghiệp dành lợi ích đáng kể cho hoạt động bán lẻ của NPP như không buộc phải điều chỉnh Kế hoạch trả thưởng mà có thể linh hoạt áp dụng thông qua các chương trình khuyến mại; đồng thời, nâng mức trần chi trả hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế cho NPP từ 40% lên 48% để cơ quan thuế có cơ sở công nhận các khoản chi trả dành cho mục đích thúc đẩy bán lẻ.

Giải pháp thứ hai: Xây dựng cơ chế để doanh nghiệp bán được một tỷ lệ nhất định doanh số tới khách hàng tiêu dùng - được định nghĩa là những người mua sản phẩm không nhằm mục đích hưởng hoa hồng từ tuyến dưới, bao gồm khách hàng do NPP giới thiệu mua hàng từ doanh nghiệp và các NPP không được hưởng hoa hồng từ doanh số mua hàng của NPP tuyến dưới.

Vấn đề 3: Đại diện của DN tại địa phương

Theo quy định của Nghị định 40, doanh nghiệp BHĐC phải cử một cá nhân cư trú tại địa phương làm người đại diện tại địa phương để làm việc, báo cáo cơ quan quản lý tại địa phương. Trước các phản ánh của các Sở Công Thương về chất lượng và hiệu quả hoạt động của người đại diện tại địa phương, Dự thảo 2 đã bổ sung điều kiện: để được ủy quyền làm đại diện tại địa phương, cá nhân phải được cấp xác nhận kiến thức về bán hàng đa cấp.

Quy định này là một thủ tục hành chính mới sẽ có hiệu lực áp dụng cho hàng ngàn đại diện tại địa phương trên phạm vi 63 tỉnh/thành của các doanh nghiệp hiện tại, có thể làm phát sinh chi phí rất lớn cho các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp đề xuất, xác nhận kiến thức về pháp luật không nên được coi là “điều kiện đầu vào” đối với người đại diện tại địa phương, đồng thời ủng hộ việc cơ quan soạn thảo cân nhắc phương án thực hiện đào tạo và kiểm tra kiến thức trực tuyến để giảm thiểu chi phí cho doanh nghiệp và hạn chế di chuyển cho người đại diện tại các địa phương, đặc biệt trong bối cảnh dịch bệnh như hiện nay.

Vấn đề 4: Hội nghị, Hội thảo, Đào tạo

Nghị định 40 chỉ cho phép doanh nghiệp BHĐC được tổ chức các hội nghị, hội thảo về bán hàng đa cấp; NPP muốn tổ chức phải được doanh nghiệp ủy quyền và doanh nghiệp phải chịu toàn bộ trách nhiệm đối với hoạt động của NPP. Vì vậy, trước các rủi ro có thể xảy ra, thậm chí là bị rút phép, các doanh nghiệp “không dám” ủy quyền cho NPP tổ chức hội nghị, hội thảo. Trong khi đó, việc tổ chức các buổi gặp mặt để giới thiệu về sản phẩm và cơ hội kinh doanh hoạt động cốt yếu của ngành BHĐC - Không có nó, NPP không thể bán hàng và phát triển mạng lưới.

Vì vậy, các Hội viên Hiệp hội cho rằng, quy định hiện tại của Nghị định 40 dường như đang mang lại tác động ngược. Với việc phải ủy quyền cho NPP tổ chức hội nghị, hội thảo, ngay cả khi phát hiện NPP làm sai, doanh nghiệp cũng không dám xử lý sai phạm đó bởi sai phạm của NPP cũng bị coi là sai phạm của chính doanh nghiệp. Vì vậy, cơ chế hiện tại, vô hình chung đẩy NPP vào tình thế không thể làm đúng và doanh nghiệp buộc phải bảo vệ các sai phạm của NPP nếu muốn hoạt động đúng theo bản chất của ngành. Để tạo thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của NPP, đồng thời giải quyết những bất cập hiện tại, chúng tôi xin đề xuất Ban soạn thảo điều chỉnh quy định, cho phép NPP được tự tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về BHĐC và tự chịu trách nhiệm về việc tổ chức, đồng thời, nhấn mạnh, doanh nghiệp luôn có trách nhiệm trong việc giám sát và đảm bảo tuân thủ của NPP như được quy định tại Khoản 5 Điều 40.

Việc tách bạch vai trò của doanh nghiệp và NPP trong tổ chức hội nghị, hội thảo do NPP tổ chức cũng giúp phá vỡ “sự hợp tác” giữa hai đối tượng này trong việc “đối phó” với cơ quan quản lý khi xảy ra vi phạm. Doanh nghiệp sẽ chủ động hơn trong vai trò giám sát và xử lý vi phạm đối với NPP của mình, qua đó nâng cao hiệu quả của công tác giám sát nói chung.

Vấn đề 5: Hệ thống CNTT quản lý Nhà Phân Phối

Về vấn đề cập nhật hệ thống công nghệ thông tin quản lý NPP, các doanh nghiệp chia sẻ với Ban soạn thảo trong việc cần phải quy định một khoảng thời gian nhất định để cập nhật thông tin NPP, các giao dịch và hoa hồng tiền thưởng của NPP trên hệ thống. Tuy nhiên, với mục đích đảm bảo tính minh bạch và chính xác của thông tin cập nhật thì không nhất thiết phải cung cấp “ngay khi phát sinh giao dịch” hoặc “trong vòng 01 ngày kể từ khi kết thúc kỳ tính thưởng”. Bởi đa phần các doanh nghiệp đang hoạt động tại Việt Nam đều là các công ty đa quốc gia, đã có hệ thống quản lý NPP toàn cầu đặt ở quốc gia khác; hệ thống quản lý NPP trên máy chủ đặt tại Việt Nam chỉ có chức năng lưu trữ và cung cấp các thông tin theo yêu cầu của Nghị định 40. Vì vậy, thời gian đồng bộ dữ liệu cần một khoảng thời gian hợp lý để đáp ứng các yêu cầu về mặt kỹ thuật và phù hợp với hoạt động của từng doanh nghiệp.

Chúng tôi xin đề xuất với Ban soạn thảo điều chỉnh quy định mới này để phù hợp hơn với thực tiễn hoạt động của doanh nghiệp, qua đó giảm bớt chi phí đầu tư và vận hành, trong khi vẫn đáp ứng được yêu cầu của công tác quản lý. Cụ thể, yêu cầu cập nhật thông kê về cấp bậc, danh hiệu và hoa hồng,

tiền thưởng “trước khi chi trả hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác trong kỳ tương ứng” hoặc “trong vòng 30 ngày kể từ khi kết thúc kỳ tính thưởng”.

Vấn đề 6: Hợp đồng Điện tử

Dự thảo 2 hiện chưa công nhận hợp đồng điện tử. Với đề xuất cho phép áp dụng hợp đồng điện tử, Hiệp Hội kỳ vọng sẽ mang lại lợi ích to lớn cho cả cơ quan quản lý và doanh nghiệp. Chúng tôi cho rằng thời điểm hiện tại rất phù hợp để nghiên cứu, ứng dụng các thành tựu khoa học, công nghệ để hỗ trợ cho sự phát triển vì những lý do sau:

- Cơ quan Nhà nước chuyên ngành đã ban hành các quy định pháp luật cụ thể để đảm bảo tính pháp lý của giao dịch điện tử;
- Các công ty CNTT như Viettel, FPT đã có những giải pháp công nghệ tiên tiến mà vẫn đảm bảo được tính pháp lý cho loại hình Hợp đồng điện tử này
- Việc chuyển đổi số, ứng dụng thành tựu khoa học công nghệ vào thực tiễn quản lý nhà nước, cũng như hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là một trong những chủ trương lớn mà Việt Nam đang nỗ lực theo đuổi. Trên thực tế, việc ứng dụng thành công các thành tựu khoa học công nghệ đã và đang mang lại lợi ích to lớn. Ví dụ, việc ứng dụng Chính phủ điện tử ở Việt Nam, mặc dù mới ở giai đoạn đầu cũng đã giúp nâng cao hiệu suất xử lý công việc và giúp tiết kiệm chi phí xã hội tới 9.900 tỷ đồng/năm¹.
- Trên thực tế các doanh nghiệp đã thực hiện rất tốt việc này thông qua hành lang pháp lý đã tương đối đầy đủ. Hợp đồng điện tử đang được các ngành như giao thông, đến các lĩnh vực đòi hỏi tính bảo mật và xác thực cao như ngân hàng, bảo hiểm... đã ứng dụng thành công;
- Đại dịch Covid đã và đang thay đổi thói quen giao dịch, từ trực tiếp thành trực tuyến trong mọi lĩnh vực, mọi loại hình kinh doanh.

Chính vì vậy, chúng tôi khẩn thiết đề nghị Ban soạn thảo nghiên cứu tính khả thi, giải pháp quản lý để có thể ứng dụng hợp đồng điện tử vào ngành bán hàng đa cấp./.

¹ Bài “[Thủ tướng: Phát triển Chính phủ điện tử là một điểm sáng nổi bật trong nhiệm kỳ](#)”, Trang thông tin điện tử của Ban nội chính Trung ương đăng tải ngày 11/3/2021