

**02**

**HOA HỒNG CÁ NHÂN 20%**

**Người trình bày  
Bà Đinh Thị Thanh Huyền  
Herbalife Việt Nam**

# NỘI DUNG TÓM TẮT DỰ THẢO

Bổ sung Khoản 2 Điều 43

“**Kế hoạch trả thưởng** phải đảm bảo tổng hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác chi trả cho người tham gia trên cơ sở kết quả bán hàng của người đó **tối thiểu bằng 20%** tổng số hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác mà doanh nghiệp chi trả cho người tham gia trong một năm”.

# PHÂN TÍCH

1. Việc quy định tỷ lệ hoa hồng cá nhân 20% này **ảnh hưởng đến cơ cấu của Kế hoạch trả thưởng** của doanh nghiệp, đặc biệt các doanh nghiệp có hệ thống trả thưởng trên toàn cầu.
2. Ngoài ra, việc áp dụng tỷ lệ hoa hồng cá nhân 20% đối với hoa hồng dành cho hoạt động bán hàng sẽ **làm tỷ lệ hoa hồng tiền thưởng vượt trần 40%** quy định tại Điều 48.

# GIẢI PHÁP THỨ NHẤT

**CHO PHÉP** Doanh nghiệp áp dụng linh hoạt khoản lợi ích kinh tế dành cho hoạt động bán lẻ của NPP, thay vì chỉ quy định trong Kế hoạch trả thưởng vì:

- Trong hoạt động kinh doanh BHĐC, Nhà Phân Phối được hưởng các lợi ích kinh tế từ hai nguồn: (i) Kế hoạch trả thưởng và (ii) các chương trình khuyến mại ngoài kế hoạch trả thưởng.
- Các chương trình khuyến mại là nhằm thúc đẩy việc mua hàng của người tiêu dùng.
- Vì vậy, không nên giới hạn dành lợi ích cho Nhà Phân Phối trong kế hoạch trả thưởng.

Khi áp dụng giải pháp này, đề nghị cân nhắc **nâng trần** chi trả hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế khác (40%) tại Điều 48.



# ĐỀ XUẤT SỬA ĐỔI DỰ THẢO NGHỊ ĐỊNH



## GIẢI PHÁP THỨ NHẤT

Thay vì bổ sung Khoản 2 vào Điều 43, đề xuất “**Bổ sung quy định tại Điều 48** về Hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác như sau:

*2a. Lợi ích kinh tế dành cho hoạt động bán hàng cá nhân của người tham gia bán hàng đa cấp phải có giá trị không thấp hơn 20% tổng giá trị hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác mà doanh nghiệp chi trả trong năm.*

### **Điều chỉnh khoản 2 Điều 48:**

*2. Tổng trị giá hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác, bao gồm cả lợi ích được hưởng theo chương trình khuyến mại, trả cho người tham gia bán hàng đa cấp trong một năm quy đổi thành tiền không được vượt quá **48%** doanh thu bán hàng đa cấp trong năm đó của doanh nghiệp bán hàng đa cấp.*

# GIẢI PHÁP THỨ HAI

Thay vì khuyến khích bán lẻ bằng cách dành quyền lợi nhất định cho việc bán hàng cá nhân, có thể quy định DN cần đáp **ứng một tỷ lệ doanh số nhất định bán cho khách hàng tiêu dùng** vì **Bản chất của việc bán lẻ** là hàng hóa phải được bán đến tay **khách hàng tiêu dùng cuối cùng**.

- Bổ sung định nghĩa Khách hàng tiêu dùng: là (1) Khách hàng được NPP giới thiệu mua hàng từ DN; (2) khách hàng mua hàng từ nhà phân phối; và (3) NPP mua hàng DN mà không hưởng hoa hồng từ doanh số mua hàng của *NPP tuyển dưới*.
- Kiến nghị quy định một tỷ lệ doanh số nhất định phải được bán tới **Khách hàng tiêu dùng**



# ĐỀ XUẤT SỬA ĐỔI DỰ THẢO NGHỊ ĐỊNH



## GIẢI PHÁP THỨ HAI

### 1. Bổ sung Khoản 13 Điều 40 về trách nhiệm của doanh nghiệp

13. Doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm đảm bảo tối thiểu 20% tổng doanh số bán hàng trong một năm phải được bán tới khách hàng tiêu dùng. Doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm xây dựng cơ chế phù hợp để theo dõi và báo cáo việc bán hàng tới khách hàng tiêu dùng.

### 2. Bổ sung khái niệm Khách hàng tiêu dùng tại Điều 3:

10. Khách hàng tiêu dùng là tổ chức, cá nhân mua sản phẩm của doanh nghiệp bán hàng đa cấp mà không ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và/hoặc người tham gia bán hàng đa cấp không được hưởng hoa hồng từ doanh số mua hàng của tuyến dưới.

# ĐỀ XUẤT SỬA ĐỔI DỰ THẢO NGHỊ ĐỊNH



## GIẢI PHÁP THỨ HAI

### 3. Bổ sung Điều khoản chuyển tiếp

Kể từ ngày ..., các doanh nghiệp bán hàng đa cấp đã được cấp phép trước ngày ... có trách nhiệm đáp ứng các điều kiện về hoạt động bán hàng đa cấp và **trách nhiệm tại Khoản 13 Điều 40 của Nghị định này**