
PHÁP LUẬT CẠNH TRANH VỀ BÁN HÀNG ĐA CẤP BẤT CHÍNH TẠI VIỆT NAM

TRẦN THỊ THANH HUYỀN
NGUYỄN THỊ KHÁNH LY*

Tóm tắt: Về bản chất, bán hàng đa cấp (BHĐC) là hình thức kinh doanh thông minh, tiến bộ của một xã hội hiện đại. Xuất hiện tại Việt Nam từ những năm 1999-2000, bên cạnh những điểm tiến bộ, loại hình kinh doanh này tồn tại nhiều biến tấu khác nhau mang tính bất chính, gây hậu quả không nhỏ tới người dân, doanh nghiệp và toàn xã hội. Vậy, quy định pháp luật Việt Nam về bán hàng đa cấp bất chính hiện nay như thế nào? Thực tiễn xử lý những hành vi bất chính đó ra sao? Những điểm mạnh, mặt còn tồn tại của vấn đề trên như thế nào? Bài viết phân tích một số vấn đề lý luận và thực tiễn thực hiện quy định pháp luật cạnh tranh về bán hàng đa cấp bất chính. Từ đó khuyến nghị nhằm nâng cao hiệu quả phòng chống kinh doanh đa cấp bất chính tại Việt Nam.

Từ khóa: pháp luật cạnh tranh, kinh doanh đa cấp, đa cấp bất chính.

Abstract: In essence, multi-level marketing (MLM) is a smart, advanced form of marketing in modern society. MLM appeared in Vietnam since 1999-2000, besides advantages, there are many illicit variations of this type of marketing causing significant consequences to people, enterprises and the whole society. What are legal regulations in Vietnamese law on illicit multi-level marketing? How to penalize illicit multi-level marketing cases in reality? What are strengths and weaknesses? The article analyses some theoretical issues and practical implementation of the provisions of competition law on illicit multi-level marketing. Thereby giving some recommendations to improve the efficiency of preventing illicit multi-level marketing in Vietnam.

Keywords: competition law, multi-level marketing (MLM), illicit multi-level marketing.

* Học viện Phụ nữ Việt Nam.

I. QUY ĐỊNH PHÁP LUẬT CẠNH TRANH VỀ BÁN HÀNG ĐA CẤP BẤT CHÍNH

1. Khái niệm về bán hàng đa cấp bất chính

Hiện nay ở nhiều quốc gia trên thế giới đều có quy định, cách nhìn nhận về kinh doanh đa cấp bất chính. Luật chống kinh doanh theo mô hình kim tự tháp của Hoa Kỳ năm 2003 quy định: “*Kinh doanh đa cấp bất chính (pyramid promotional schemes) là một mô hình trong đó người tham gia quan tâm đến quyền nhận tiền hoa hồng chủ yếu từ việc tuyển dụng người mới tham gia vào mạng lưới hơn là tiền bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ cho những người tham gia hoặc bởi những người tham gia cho người khác*”.

Luật chống bán hàng đa cấp và mô hình tháp ảo năm 1973 của Singapore đưa ra những đặc điểm về mô hình tháp ảo: thứ nhất, doanh nghiệp thổi phồng về việc rất dễ kiếm tiền, mọi người sẽ trở nên giàu có trong một khoảng thời gian rất ngắn bằng việc tuyển người tham gia vào mạng lưới; thứ hai, giá cả sản phẩm được mua từ doanh nghiệp không ở mức mà người ta sẽ mua trong điều kiện bình thường; thứ ba, người tham gia bị yêu cầu phải đầu tư tiền vào hệ thống cho dù dưới hình thức mua hàng hay đóng phí tham gia (Ninh Thị Minh Phương, 2012).

Pháp luật Cạnh tranh năm 1933 của Canada quy định cấm đối với mô hình tháp ảo, khi mà mục đích của kinh doanh đa cấp bất chính là lấy tiền của người tham gia và dùng người tham gia để lợi dụng lừa gạt những người tham gia khác.

Tại Việt Nam, hoạt động BHĐC bất chính được nhìn nhận là một trong số hành vi cạnh tranh không lành mạnh được quy định trong pháp luật cạnh tranh (*Khoản 9 Điều 39 Luật cạnh tranh 2004*). Tuy nhiên, pháp luật nước ta chưa đưa ra một định nghĩa về BHĐC bất chính mà chỉ liệt kê ra những hành vi bị cấm trong hoạt động kinh doanh đa cấp bất chính (*Điều 48 Luật Cạnh tranh 2004; Điều 5 Nghị định 42/2014/NĐ-CP ngày 14/5/2014 của Chính phủ về quản lý hoạt động BHĐC*). Tuy vậy, kinh doanh theo mô hình “kim tự tháp” lần đầu tiên được quy định tại *Khoản 10 Điều 3 Nghị định số 42/2014/NĐ-CP*: “*Kinh doanh theo mô hình kim tự tháp là việc tiến hành hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp, trong đó thu nhập của người tham gia xuất phát chủ yếu từ: việc tuyển dụng người tham gia mới, việc gia hạn hợp đồng của người đã tham gia; phí, tiền đặt cọc và khoản đầu tư của người tham gia trong mạng lưới*”. Qua nghiên cứu quy định của một số nước và quy định pháp luật Việt Nam về BHĐC bất chính, chúng ta có thể hiểu BHĐC bất chính là hành vi kinh doanh mà doanh nghiệp và những người tăng trên hưởng các lợi ích không dựa trên lượng sản phẩm tiêu thụ, mà dựa trên khoản tiền đóng góp của người tham gia bị lôi kéo vào mạng lưới kinh doanh.

2. Dấu hiệu nhận biết về bán hàng đa cấp bất chính

Để phân biệt giữa loại hình BHĐC bất chính và đa cấp hợp pháp, thì việc tìm hiểu những dấu hiệu nhận biết của BHĐC bất chính là rất quan trọng. Theo quy định tại *Điều 5 Nghị định*

số 40/2018/NĐ-CP ngày 12/3/2018 của Chính phủ về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp chỉ rõ những hành vi bị cấm khi doanh nghiệp kinh doanh đa cấp: Cấm doanh nghiệp bán hàng đa cấp thực hiện những hành vi sau đây:

- Yêu cầu người tham gia phải đặt cọc, phải mua một số lượng hàng hóa ban đầu hoặc phải trả một khoản tiền để được quyền tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp;

- Không cam kết mua lại với mức giá ít nhất là 90% giá hàng hóa đã bán cho người tham gia để bán lại;

- Cho người tham gia nhận tiền hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế khác chủ yếu từ việc dụ dỗ người khác tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp;

- Cung cấp thông tin gian dối về lợi ích của việc tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp, thông tin sai lệch về tính chất, công dụng của hàng hóa để dụ dỗ người khác tham gia.

Có thể thấy, việc BHĐC được coi là bất chính ở Việt Nam khi có đủ hai dấu hiệu làm cơ sở cấu thành hành vi vi phạm, bao gồm: thứ nhất, dấu hiệu khách quan của hành vi BHĐC bất chính là việc thực hiện một trong bốn hành vi được liệt kê trên; thứ hai, dấu hiệu chủ quan của nó là mục đích thu lợi bất chính mà doanh nghiệp BHĐC mong muốn đạt được. Luật Cạnh tranh 2004 xác định sự bất chính dựa vào mục đích của các hành vi vi phạm là *nhằm thu lợi bất chính*. Mặc dù Luật đã xác định tương đối rõ ràng về hành vi vi phạm và bản chất bất chính của nó, song lại chưa làm rõ được thế nào là *nhằm thu lợi bất chính từ việc tuyển dụng người tham gia mạng lưới BHĐC*.

Tương tự như thế, Điều 5 Nghị định 42/2014/NĐ-CP ngày 14/05/2014 của Chính phủ về quản lý hoạt động BHĐC cũng không quy định rõ hành vi BHĐC bất chính, mặc dù có quy định chi tiết nhưng cũng chỉ dừng ở mức liệt kê những hành vi bị cấm trong hoạt động BHĐC.

- Yêu cầu người muốn tham gia bán hàng đa cấp phải đặt cọc hoặc đóng một khoản tiền nhất định dưới bất kỳ hình thức nào để được quyền tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp;

- Yêu cầu người muốn tham gia bán hàng đa cấp phải mua một số lượng hàng hóa dưới bất kỳ hình thức nào để được quyền tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp;

- Cho người tham gia bán hàng đa cấp nhận tiền hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế khác từ việc dụ dỗ người khác tham gia bán hàng đa cấp;

- Yêu cầu người tham gia bán hàng đa cấp phải trả thêm một khoản tiền dưới bất kỳ hình thức nào để được quyền duy trì, phát triển hoặc mở rộng mạng lưới bán hàng đa cấp của mình;

- Hạn chế một cách bất hợp lý quyền phát triển mạng lưới của người tham gia bán hàng đa cấp dưới bất kỳ hình thức nào.

Từ những quy định của pháp luật ở trên, có thể thấy những dấu hiệu nhận biết của hành vi BHĐC bất chính như sau:

Thứ nhất: Bán hàng đa cấp bất chính mang bản chất của sự chiếm dụng vốn.

Pháp luật Việt Nam quy định cấm doanh nghiệp yêu cầu người muốn tham gia phải *đặt cọc hoặc phải trả một khoản tiền để được quyền tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp*. Quy định này rất đúng bởi vì bản chất BHĐC hay còn gọi là bán hàng trực tiếp, là sự phân phối sản phẩm từ nhà sản xuất tới người tiêu dùng thông qua đội ngũ nhà phân phối, không có khâu trung gian quảng cáo, nhà phân phối trên cơ sở dùng sản phẩm chia sẻ sản phẩm tới người khác, nếu sản phẩm tốt, họ có quyền nhân rộng mạng lưới kinh doanh của mình. Như thế họ không nhận sự ký gửi sản phẩm, họ chỉ nhận hoa hồng sản phẩm trên cơ sở chênh lệch mua đi bán lại. Do vậy nếu phải đặt cọc tiền để được vào mạng lưới, hay *trả thêm tiền để duy trì và phát triển mạng lưới, thu phí cấp, đổi thẻ thành viên...* là hành vi của BHĐC bất chính. Hay việc phải trả tiền để được tham dự khóa học, đào tạo về sản phẩm, kỹ năng bán hàng cũng là hành vi của BHĐC bất chính, trừ chi phí hợp lý để mua tài liệu đào tạo.

Thực tế, thời gian vừa qua đã xảy ra khá nhiều tình trạng này, mà điển hình là vụ việc của công ty đa cấp Liên Kết Việt: “Mua càng nhiều tiền sẽ được làm sếp”. Sau hơn một năm hoạt động biến tướng, trá hình (mạo danh công ty của Bộ Quốc phòng), công ty Liên Kết Việt bị cáo buộc đã lừa đảo khoảng 60.000 người, chiếm đoạt 1.900 tỷ đồng. Để tham gia vào mạng lưới của công ty theo quy định, mỗi nhà phân phối tham gia vào hệ thống bán hàng của Liên Kết Việt phải đóng số tiền tối thiểu 8,6 triệu đồng để được cấp một mã số kinh doanh, được quyền mua một mã hàng gồm một máy Ozone và 4 loại thực phẩm chức năng.

Thứ hai: Bán hàng đa cấp bất chính luôn muốn dồn hàng cho người tham gia vào mạng lưới.

Theo quy định pháp luật chiến lược này được thực hiện thông qua các hành vi: doanh nghiệp BHĐC yêu cầu người muốn tham gia phải mua một số lượng hàng hóa ban đầu để được quyền tham gia mạng lưới BHĐC, hoặc không cam kết mua lại với mức giá ít nhất là 90% giá hàng hóa đã bán cho người tham gia để bán lại. BHĐC là phương thức bán lẻ sản phẩm thông qua việc trải nghiệm sản phẩm của nhà phân phối và giới thiệu sản phẩm đó tới tay người tiêu dùng. Như vậy, nhà phân phối có thể là người tiêu dùng, nhưng họ chỉ mua lượng hàng hóa đủ dùng để trải nghiệm hoặc có thể mua số lượng nhất định sản phẩm để giới thiệu (phụ thuộc vào nhà phân phối), chứ không có nghĩa vụ phải cam kết mua hàng hóa để được quyền tham gia mạng lưới phân phối.

Thứ ba: Bán hàng đa cấp bất chính tập trung chủ yếu vào việc lôi kéo, dụ dỗ người tham gia mạng lưới.

Pháp luật nước ta quy định cấm doanh nghiệp không được thực hiện hành vi cho người tham gia được nhận tiền hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế khác từ việc tuyển dụng người tham gia vào mạng lưới, gia hạn hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, cấm doanh

ngành kinh doanh theo mô hình kim tự tháp... Có thể thấy, lợi ích của việc bán hàng chính là từ việc tiêu thụ lượng sản phẩm, đặc biệt với BHĐC thì chất lượng sản phẩm đặt trên hàng đầu. Do vậy, nếu doanh nghiệp trả hoa hồng không dựa trên việc tiêu thụ sản phẩm, mà dựa trên sự lôi kéo, dụ dỗ lượng người tham gia thì đó là doanh nghiệp BHĐC bất chính. Tương tự, nếu doanh nghiệp có hành vi *mua bán hoặc chuyển giao mạng lưới người tham gia BHĐC cho doanh nghiệp khác trừ trường hợp mua lại, hợp nhất hoặc sáp nhập doanh nghiệp*, tức doanh nghiệp thu lợi từ việc chuyển giao số lượng người tham gia, thì doanh nghiệp đó có dấu hiệu BHĐC bất chính.

Thứ tư: Bán hàng đa cấp bất chính mang tính chất lừa dối.

Sự lừa dối của doanh nghiệp BHĐC bất chính được thể hiện ở việc *cung cấp thông tin sai lệch hoặc gây nhầm lẫn về lợi ích của việc tham gia mạng lưới BHĐC, về tính chất, công dụng của hàng hóa, về hoạt động của doanh nghiệp BHĐC để dụ dỗ người khác tham gia BHĐC*; Ngoài ra pháp luật còn cấm doanh nghiệp BHĐC *duy trì nhiều hơn một vị trí, mã số kinh doanh đa cấp hoặc các hình thức khác tương đương đối với cùng một người tham gia BHĐC*. Doanh nghiệp BHĐC chân chính luôn tôn trọng và đề cao các nhà phân phối, luôn có quy định bảo vệ và vì quyền lợi của nhà phân phối. Bởi lẽ, lượng sản phẩm tiêu thụ của doanh nghiệp có được là do chính công sức bán hàng, giới thiệu sản phẩm của các nhà phân phối. Do đó, doanh nghiệp BHĐC duy trì nhiều hơn một mã số kinh doanh đa cấp có dấu hiệu lừa dối, do không quản lý được bản thân nhà phân phối nếu vi phạm, không kiểm soát được doanh số và lượng người tham gia.

Có thể thấy, mặc dù Nghị định 42/2014/NĐ-CP đã cố gắng quy định cụ thể những hành vi kinh doanh đa cấp bất chính, nhưng cũng giống như quy định của Luật Cạnh tranh 2004, những quy định này chỉ đưa ra tính liệt kê đối với hành vi bị cấm, không mang tính khái quát đối với hành vi vi phạm BHĐC bất chính. Do vậy, với tính chất phức tạp, tinh vi về thủ đoạn, những quy định như vậy không thể ngăn chặn được hành vi kinh doanh đa cấp bất chính tồn tại, phát triển.

II. ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH QUẢN LÝ, GIÁM SÁT HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP TẠI VIỆT NAM

1. Kết quả đạt được

Công tác quản lý hoạt động BHĐC đã được tăng cường đáng kể, đặc biệt kể đến vai trò của Cục Quản lý cạnh tranh (Bộ Công Thương), Sở Công thương (Ủy ban nhân dân các tỉnh/thành phố trực thuộc trung ương), nhiều hành vi vi phạm pháp luật về BHĐC đã được phát hiện, điều tra, xử lý nghiêm minh. Theo số liệu thống kê từ Cục quản lý cạnh tranh, đến tháng 9/2016, số lượng doanh nghiệp BHĐC đã giảm từ 67 xuống còn 50 doanh nghiệp, các

công ty BHDĐ đạt tổng doanh thu 4.000 tỷ đồng, đóng thuế cho Nhà nước 452 tỷ đồng. Từ tháng 01- 8/2016, Cục Quản lý cạnh tranh đã tiến hành điều tra và xử phạt 36 vụ việc vi phạm liên quan đến hoạt động BHDĐ đối với 34 doanh nghiệp với tổng số tiền phạt gần 6,5 tỷ đồng.

Bên cạnh đó, công tác tuyên truyền phổ biến pháp luật về BHDĐ trên toàn quốc được đẩy mạnh, đa dạng về nội dung, phong phú về hình thức, đạt nhiều kết quả. Cục Quản lý cạnh tranh, phối hợp các Sở Công thương, thông qua các buổi hội nghị, hội thảo, tập huấn, đào tạo, phát tờ rơi, quay clip... tuyên truyền pháp luật BHDĐ đến toàn xã hội, cảnh báo người dân về các hành vi BHDĐ bất chính, qua đó góp phần nâng cao nhận thức của người dân về hoạt động BHDĐ bất chính. Theo số liệu thống kê từ Báo đầu tư (2017) số lượng người tham gia bán hàng đa cấp hiện có 500.000 người, giảm 57% so với gần 1,2 triệu người của cùng kỳ năm 2015.

Ngoài ra, công tác phối hợp quản lý hoạt động BHDĐ ở các cơ quan từ trung ương đến địa phương đã có nhiều chuyển biến tích cực (Quy chế phối hợp quản lý hoạt động BHDĐ do Bộ Công thương ban hành), từ đó thông tin trao đổi về tình hình kiểm tra, xử lý vi phạm thường xuyên được cập nhật, thông suốt, tạo thuận lợi quá trình quản lý, giám sát hoạt động BHDĐ.

2. Những tồn tại, bất cập

Bên cạnh những kết quả đạt được thì việc thanh tra, kiểm tra hoạt động BHDĐ còn mang tính hình thức. Theo thống kê, kết quả kiểm tra và xử lý vi phạm pháp luật về quản lý hoạt động BHDĐ toàn quốc của Cục Quản lý cạnh tranh năm 2015, việc phát hiện và xử lý hành vi BHDĐ bất chính chỉ chiếm tỉ lệ rất nhỏ. Hành vi “yêu cầu người muốn tham gia BHDĐ phải đặt cọc hoặc đóng một khoản tiền nhất định” chỉ phát hiện được 01 trường hợp vi phạm trên tổng số 125 trường hợp vi phạm về BHDĐ, thậm chí khi vụ việc về vi phạm pháp luật BHDĐ bị vỡ lở, thì các cơ quan quản lý mới vào cuộc. Đơn cử như trong vụ án của công ty đa cấp Liên Kết Việt, khi vụ việc được phát giác vào đầu năm 2016, con số người bị hại đã lên đến gần 60.000 người với hơn 1.900 tỷ đồng bị chiếm đoạt. Điều này cho thấy khả năng kiểm soát của nhà nước với hoạt động BHDĐ còn chưa được sát sao, hiệu quả.

Luật cạnh tranh của Việt Nam mới chỉ điều chỉnh phương thức BHDĐ đối với hàng hóa mà chưa điều chỉnh hoạt động về dịch vụ. Trong khi đó, kinh doanh đa cấp biến tướng, huy động tài chính, đầu tư, giao dịch tiền ảo, huy động tài chính đội lốt “từ thiện”, “thương mại điện tử”, “đào tạo”... vẫn diễn biến phức tạp trên thực tế lại không được điều chỉnh theo quy định của luật cạnh tranh. Đây là điểm còn hạn chế của pháp luật và có thể để lọt nhiều hành vi vi phạm pháp luật trên thực tế.

Ngoài ra chế tài xử phạt đối với hành vi BHDĐ bất chính (cạnh tranh không lành mạnh) chưa xứng đối với mức độ gây thiệt hại của hành vi này. Với mức phạt tối đa là 200.000.000 đồng theo quy định tại Điều 5 Nghị định 71/2014/NĐ-CP ngày 21/7/2017 của Chính Phủ

về xử lý vi phạm pháp luật trong lĩnh vực cạnh tranh là quá nhẹ, không đủ sức răn đe và phòng ngừa vi phạm. Trong khi đó ở một số nước, ví dụ như Singapore, mức xử phạt có thể lên đến 200.000SGD (tương đương 3,4 tỷ đồng).

3. Một số kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả phòng chống bán hàng đa cấp bất chính

Thứ nhất, làm rõ dấu hiệu pháp lý của mục đích thu lợi bất chính của hành vi BHĐC bất chính. Dấu hiệu đó đưa ra cần cụ thể, rõ ràng, khách quan và thống nhất về mục đích thu lợi bất chính của hành vi BHĐC bất chính. Ngoài ra, cần phải nhận diện BHĐC là hành vi thương mại đặc thù được điều chỉnh bởi Luật Thương mại và khi hành vi này có tính bất chính (không chính đáng, không lành mạnh) thì cần phải cấm như một số hành vi bị cấm trong Luật Thương mại, chứ không thể coi là hành vi cạnh tranh không lành mạnh và bị cấm tại Luật Cạnh tranh.

Thứ hai, tăng khung hình phạt và yêu cầu doanh nghiệp bồi thường người thiệt hại đối với hành vi BHĐC bất chính.

Cần tăng mức phạt hành chính đối với doanh nghiệp BHĐC bất chính. Ngoài ra pháp luật cần bổ sung áp dụng hình phạt và chế tài hình sự để xử lý doanh nghiệp BHĐC bất chính. Xử phạt hình sự không chỉ riêng ban lãnh đạo công ty, mà còn bao gồm cá nhân là những người đứng đầu mạng lưới quy mô lớn có tính chất dụ dỗ lôi kéo lừa đảo thành viên tham gia.

Thứ ba, pháp luật cần thắt chặt các tiêu chuẩn chung và quy định cụ thể hơn trách nhiệm công khai minh bạch từ phía doanh nghiệp BHĐC về vấn đề trả thưởng, vấn đề số lượng người tham gia, cam kết của doanh nghiệp với hành vi BHĐC.

Thứ tư, cần tăng cường công tác tuyên truyền, giáo dục để nâng cao nhận thức của người dân.

Đối với sinh viên, nhất là sinh viên năm thứ nhất tại các cơ sở giáo dục cao đẳng, đại học, là đối tượng hướng đến của doanh nghiệp thực hiện hành vi BHĐC bất chính, cần đẩy mạnh tuyên truyền, giáo dục qua vai trò của các tổ chức đoàn thể, hội sinh viên, cần tăng cường các buổi nói chuyện, chia sẻ các chủ đề về BHĐC hiện nay là điều rất cần thiết.

Đối với người dân, đặc biệt là người dân ở vùng nông thôn, vùng miền núi, các cấp chính quyền, các ban ngành đoàn thể cần có biện pháp truyền thông về dấu hiệu nhận diện BHĐC bất chính, trang bị cho người tiêu dùng kiến thức cơ bản nhất để bảo vệ quyền lợi bản thân trước cơn bão đa cấp bất chính đang ngày càng có nhiều biến tướng như hiện nay.

Ngoài ra, các cơ quan quản lý hoạt động BHĐC cũng cần chú trọng phổ biến chính sách pháp luật đối với các doanh nghiệp BHĐC, nhất là với thành phần ban lãnh đạo và các thủ lĩnh vì họ chính là những người quyết định phương hướng phát triển của doanh nghiệp, chèo lái doanh nghiệp đi theo con đường chân chính.

Thứ năm, cần tăng cường sự kiểm tra giám sát, quản lý của các cơ quan chức năng đối với BHĐC.

Để thực hiện việc kiểm tra, giám sát và quản lý nhà nước đối với các doanh nghiệp BHĐC hiệu quả, pháp luật cần quy định trách nhiệm của nhiều cơ quan phối hợp: truyền thông, báo chí, thanh tra, y tế, công an, nhất là cơ quan thẩm định chuyên môn sản phẩm, không chỉ giao cho Cục Quản lý cạnh tranh và các Sở Công thương ở các địa phương như hiện nay. Bởi lẽ xuất phát từ tính phức tạp, đặc thù của mạng lưới BHĐC, hệ thống mạng lưới, chân rẽ sâu, chắc, phát triển ngày càng tinh vi, rất khó để quản lý, giám sát và xử phạt.

Tóm lại: BHĐC hiện nay có rất nhiều hình thức biến tướng, gọi là BHĐC bất chính. Pháp luật Việt Nam đã đề cập đến hình thức biến tướng này dưới dạng hành vi cạnh tranh không lành mạnh của doanh nghiệp. Trên thực tế, mặc dù với nhiều nỗ lực thực hiện của các cơ quan quản lý, hiệu quả công tác đấu tranh phòng chống BHĐC bất chính vẫn còn nhiều bất cập. Do vậy, để có thể hạn chế và loại trừ hình thức biến tướng này, cần có sự nỗ lực vào cuộc của nhiều cơ quan chức năng, doanh nghiệp, hiệp hội, tổ chức và bản thân người tiêu dùng, trước hết là việc hoàn thiện các quy định của pháp luật về BHĐC, trong đó có quy định về BHĐC bất chính.

Tài liệu tham khảo

1. Chính phủ. (2014). *Nghị định 42/2014/NĐ-CP ngày 14/5/2014 của Chính phủ về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp.*
2. Chính phủ. (2014). *Nghị định 71/2014/NĐ-CP ngày 21/7/2014 của Chính phủ quy định chi tiết Luật Cạnh tranh về xử lý vi phạm pháp luật trong lĩnh vực cạnh tranh.*
3. Nguyễn Ngọc Sơn. (2006). *Tính không lành mạnh của hành vi bán hàng đa cấp bất chính theo Luật Cạnh tranh 2004.* Tạp chí Khoa học Pháp lý số 3/2006, tr.4-5.
4. Ninh Thị Minh Phương. (2012). *Pháp luật về bán hàng đa cấp bất chính Việt Nam* (Luận văn thạc sĩ)
5. Quốc hội. *Luật Cạnh tranh 2004.* Hà Nội: Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia.
6. Báo Đầu tư. (2017). *Số lượng người tham gia bán hàng đa cấp đã giảm từ 57%.* Lấy từ: <http://baodautu.vn/so-luong-nguoi-tham-gia-ban-hang-da-cap-da-giam-57-d57311.html>