

**HỘI ĐỒNG XỔ SỐ KIẾN THIẾT  
KHU VỰC MIỀN NAM**

**CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

Số: 68 /NQ-XSKTKVMN

TP. Hồ Chí Minh, ngày 09 tháng 8 năm 2023

### **NGHỊ QUYẾT**

**Về giải pháp giữ ổn định thị trường kinh doanh vé  
xổ số kiến thiết truyền thống tại khu vực miền Nam**

### **HỘI ĐỒNG XỔ SỐ KIẾN THIẾT KHU VỰC MIỀN NAM**

Căn cứ Thông tư 75/2013/TT-BTC ngày 04/6/2013 của Bộ Tài chính, hướng dẫn chi tiết về hoạt động kinh doanh xổ số (sau đây gọi tắt là Thông tư 75);

Căn cứ Công văn số 17669/BTC-TCNH ngày 27 tháng 11 năm 2015 của Bộ Tài chính về việc phê duyệt Quy chế hoạt động của Hội đồng Xổ số kiến thiết khu vực miền Nam;

Căn cứ Công văn số 11183/BTC-TCNH ngày 31 tháng 10 năm 2022 của Bộ Tài chính về công nhận Ban Thường trực Hội đồng Xổ số kiến thiết khu vực miền Nam nhiệm kỳ 2022-2024.

Căn cứ Công văn số 8059/BTC-TCNH ngày 31/7/2023 của Bộ Tài chính về việc chấp hành quy định pháp luật về kinh doanh xổ số;

Căn cứ kết luận tại Hội nghị Xổ số kiến thiết khu vực miền Nam lần thứ 130 ngày 24/7/2023, tại thành phố Cần Thơ;

Căn cứ kết luận của Hội nghị Xổ số kiến thiết khu vực miền Nam ngày 05/8/2023, tại thành phố Hồ Chí Minh.

### **QUYẾT NGHỊ**

**I – Đánh giá tình hình thị trường và quan điểm của Hội đồng trong việc định hướng để thị trường kinh doanh xổ số kiến thiết (sau đây viết tắt là XSKT) tiếp tục phát triển bền vững:**

#### **1. Về địa bàn và phương thức bán vé xổ số truyền thống:**

Hiện nay, có tình trạng vé xổ số truyền thống (sau đây gọi tắt là vé) của một số Công ty XSKT thuộc các tỉnh, thành miền Nam (sau đây gọi tắt là Công ty thành viên) được bán qua địa bàn thuộc khu vực miền Trung và ngược lại, vé của một số Công ty XSKT thuộc các tỉnh, thành miền Trung được bán qua địa bàn thuộc khu vực miền Nam. Việc bán vé không đúng địa bàn đã vi phạm tiết c khoản 1 Điều 4 và tiết a khoản 3 Điều 13 Thông tư 75. Ngoài ra, có một số cá nhân sử dụng mạng xã hội để bán vé (thanh toán qua ứng dụng công nghệ, vé người bán giữ hộ, khi trúng thưởng mới giao vé hoặc thanh toán tiền trúng thưởng), phương thức phân phối này vi phạm quy định tại khoản 2 Điều 12 của Thông tư 75. Hội đồng nhận thấy các vi phạm nói trên cần phải sớm được khắc phục.

#### **2. Về việc thu hồi vé đại lý bán không hết trả lại:**

Điều 20 Thông tư 75 quy định Công ty XSKT được phép thu hồi vé đại lý xổ số (là tổ chức, cá nhân có ký hợp đồng đại lý xổ số theo Quy định của Thông tư 75,



sau đây gọi tắt là Đại lý cấp 1) bán không hết trả lại. Căn cứ quy định này, trong suốt thời gian qua và hiện nay, các Công ty thành viên đều tổ chức thu hồi vé Đại lý cấp 1 bán không hết trả lại. Cụ thể hiện nay, tất cả các Công ty thành viên đều duy trì các điểm thu hồi vé Đại lý cấp 1 trả lại ở tất cả các tỉnh, thành miền Nam.

Tuy nhiên, thực tế vẫn còn một số Công ty thành viên, dù không trực tiếp quy định nhưng vẫn có các hình thức tác động, yêu cầu Đại lý cấp 1 phải bán vé đạt tỷ lệ cao. Việc động viên Đại lý cấp 1 bán vé đạt tỷ lệ cao là hoàn toàn đúng đắn, vì đây là giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh. Trong điều kiện thị trường thiếu vé, để nâng cao hiệu quả kinh doanh, có một số đại lý các cấp (là Người bán sỉ, bao gồm Đại lý cấp 1, Đại lý cấp 2 và Đại lý cấp 3, trong đó Đại lý cấp 2 là người có quan hệ mua, bán vé trực tiếp với Đại lý cấp 1; Đại lý cấp 3 là người có liên quan đến quy trình mua bán vé của Đại lý cấp 1, nhưng không có quan hệ mua, bán trực tiếp với Đại lý cấp 1, chỉ có quan hệ mua, bán trực tiếp với Đại lý cấp 2) đã áp dụng giải pháp kinh doanh mới, đó là thoả thuận với Người bán lẻ chỉ được nhận với số lượng vé theo khả năng bán của mình, không được trả lại vé bán không hết.

Giải pháp kinh doanh mới này tác động đến Người bán lẻ ở hai mặt khác nhau: Thứ nhất, do không được trả lại vé bán không hết nên một số Người bán lẻ tự áp dụng các biện pháp phù hợp và bán tích cực hơn, kết quả là có thu nhập cao và luôn ổn định; thứ hai, một số Người bán lẻ không có khách hàng ổn định, nếu nhận số lượng vé ít thì sẽ có thu nhập thấp, nếu nhận số lượng vé nhiều thì đôi khi bán không hết lại gặp khó khăn nhiều hơn.

Đánh giá chung, giải pháp kinh doanh mới này là áp dụng theo cơ chế thị trường, không vi phạm pháp luật, nhưng có phần gây bất lợi cho Người bán lẻ - là người yếu thế, đã đồng hành cùng hoạt động XSKT trong suốt thời gian qua. Hoạt động XSKT với mục tiêu chính là tạo nguồn thu cho ngân sách nhà nước để đầu tư xây dựng các công trình giáo dục, y tế và phúc lợi xã hội, đồng thời đảm bảo thực hiện công tác an sinh xã hội. Vì mục tiêu của ngành và với trách nhiệm được giao, trong khả năng của mình, Hội đồng phải có trách nhiệm trong việc tạo điều kiện để các cấp đại lý phát triển, đồng thời phải có giải pháp khắc phục các yếu tố bất lợi để bảo vệ quyền lợi chính đáng cho Người bán lẻ.

### **3. Về khoản hoa hồng Người bán lẻ được hưởng:**

Hoạt động XSKT là ngành kinh doanh có điều kiện, các Công ty thành viên phát hành vé với số lượng giới hạn tối đa theo quy định của Bộ Tài chính. Hiện nay, số lượng phát hành không đáp ứng so với nhu cầu của thị trường. Khi cung không đủ cầu thì quy luật thị trường sẽ tác động bất lợi đến “người có nhu cầu”. Vé là hàng hóa đặc biệt, giá bán cho người tham gia dự thưởng phải đúng mệnh giá theo quy định (hiện nay là 10.000 đồng/vé), nên trong trường hợp này “người có nhu cầu” bị chi phối bất lợi bởi quy luật cung cầu chính là Người bán lẻ.

Theo quy định hiện hành, hoa hồng đại lý tối đa 15% so với mệnh giá vé đã bán, các Công ty thành viên đã chi theo tỷ lệ tối đa này, sau khi khấu trừ 5% thuế thu nhập đại lý, hoa hồng còn lại Người bán sỉ và Người bán lẻ được hưởng tổng số 14,25% so với mệnh giá vé đã bán. Thời gian qua việc phân chia tỷ lệ hoa hồng cho Người bán sỉ và Người bán lẻ theo cơ chế thị trường; trong đó, riêng tỷ lệ hoa hồng Người bán lẻ được hưởng dao động trong khoảng từ 10% đến 12%.



Thời gian gần đây, khi nguồn vé cung không đáp ứng đủ nhu cầu thị trường, thì đa phần Người bán sỉ vẫn tổ chức kinh doanh theo hình thức “chia sẻ, có trước, có sau” để giữ thu nhập ổn định cho Người bán lẻ. Tuy nhiên, có một số Người bán sỉ đã tranh thủ tình hình này để giảm tỷ lệ hoa hồng cho Người bán lẻ, nên Hội đồng phải có biện pháp lâu dài để bảo vệ quyền lợi chính đáng của Người bán lẻ. Trong mỗi giai đoạn phát triển và điều kiện mỗi vùng miền khác nhau, thì tỷ lệ hoa hồng Người bán lẻ được hưởng có khác nhau, nên Hội đồng không thể quy định tỷ lệ hoa hồng cụ thể chung cho tất cả các giai đoạn, cũng như không thể quy định cụ thể tỷ lệ riêng theo từng vùng miền. Nhưng để hạn chế thấp nhất thiệt hại về tỷ lệ hoa hồng đối với Người bán lẻ trong thời gian tới, Hội đồng thống nhất quy định trong tổng số 14,25% hoa hồng đại lý sau thuế, thì Người bán lẻ phải được hưởng thấp nhất 10%. Mức 10% này là để không chế tối thiểu, trong mọi trường hợp, Người bán lẻ không được hưởng thấp hơn mức này. Vì sự hợp tác, phát triển bền vững giữa các bên, Hội đồng rất mong Người bán sỉ nên tiếp tục áp dụng mức hoa hồng cho Người bán lẻ đang được hưởng nếu cao hơn mức không chế tối thiểu này.

## **II. Giải pháp thực hiện Nghị quyết:**

1. Khi có yêu cầu, các Công ty thành viên phải tích cực phối hợp với các cơ quan chức năng trên địa bàn trong việc kiểm tra, xử lý vi phạm về địa bàn và phương thức bán vé không đúng quy định.

2. Các Công ty thành viên phải pháp hành nghiêm các quy định về kinh doanh XSKT, phải chấp nhận thu hồi vé Đại lý cấp 1 bán không hết trả lại, không được áp dụng các biện pháp gây áp lực khi Đại lý cấp 1 trả lại vé bán không hết, để thực hiện giải pháp này, Hội đồng thống nhất một số quan điểm chung liên quan đến tỷ lệ bán vé như sau:

a) Các Công ty thành viên vừa thực hiện nhiệm vụ bảo vệ quyền lợi chính đáng của Người bán lẻ và của Người bán sỉ, vừa phải điều hành hoạt động kinh doanh theo cơ chế thị trường, nhằm mang lại hiệu quả kinh doanh cao nhất và thực hiện hoàn thành nhiệm vụ theo kế hoạch kinh doanh đã được phê duyệt. Do đó, giữa các Công ty thành viên, Người bán sỉ và Người bán lẻ đều phải có giải pháp kinh doanh, mua bán phù hợp nhằm bán vé đạt tỷ lệ cao, để các bên đều đạt kết quả theo mong muốn.

b) Công ty thành viên có thể công bố tỷ lệ bán vé đã thực hiện hàng kỳ cho Người bán sỉ và Người bán lẻ được biết. Việc công bố này chỉ mang ý nghĩa minh bạch thông tin, làm cơ sở cho Người bán sỉ và Người bán lẻ phấn đấu theo xu hướng phát triển của thị trường, không phải để ép buộc Đại lý cấp 1 phải thực hiện bằng mọi giá để đạt tỷ lệ bán vé theo thông tin công bố. (\*)

---

(\*) Cụ thể về quan điểm này qua trường hợp phân tích sau đây: Giả sử Công ty thành viên công bố tỷ lệ bán vé kỳ này đạt 98%, điều này không có nghĩa quy định tất cả Đại lý cấp 1 trong kỳ tiếp theo phải bán vé đạt tỷ lệ từ 98% trở lên, mà đây chỉ là thông tin định hướng, nếu gặp điều kiện không thuận lợi như thời tiết mưa, bão hay có các yếu tố bất thường khác tác động thì tỷ lệ bán vé của một hoặc hai kỳ có thể ở mức thấp hơn, nhưng phải phấn đấu các kỳ tiếp theo đạt mức cao hơn để hướng tới tỷ lệ bán vé mà Công ty thành viên đã công bố. Trong kinh doanh có lúc thuận lợi, có lúc khó khăn nên cả trong trường hợp công bố tỷ lệ bán vé đạt 100%, nhưng kỳ tiếp theo nếu gặp phải điều kiện bất khả kháng thì Đại lý cấp 1 vẫn có quyền trả lại vé, với tỷ lệ bán vé có thể thấp hơn rất nhiều so với tỷ lệ bán vé đã công bố, trường hợp này các Công ty thành viên sẽ không xem đây là điều kiện tiên quyết để điều chỉnh giảm số lượng vé ở các kỳ tiếp theo.



3. Các Công ty thành viên phải quản lý vé theo hình thức định danh phân phối vé, xác định chính xác từng seri vé khi giao cho Đại lý cấp 1 bán. Khi Người bán si có vi phạm, các Công ty thành viên xác định được vé của Đại lý cấp 1 nào đã tổ chức bán vi phạm để có căn cứ xử lý chế tài theo quy định của Nghị quyết này.

4. Để có căn cứ quy định Đại lý cấp 1 cùng phối hợp thực hiện Nghị quyết này, tất cả các Công ty thành viên đồng thống nhất sẽ bổ sung đầy đủ các nội dung dưới đây của Khoản này vào Hợp đồng đại lý xổ số, chậm nhất là sau 15 ngày kể từ ngày Nghị quyết được ký ban hành. Về hình thức thể hiện để bổ sung vào Hợp đồng đại lý xổ số, do các Công ty thành viên quyết định nhưng phải đảm bảo đầy đủ các nội dung sau đây:

a) Đại lý cấp 1 phải quản lý vé theo hình thức định danh phân phối vé, để khi đại lý các cấp trong hệ thống tổ chức bán vé của mình có vi phạm, Đại lý cấp 1 xác định được vé đó đã giao cho Đại lý cấp 2 nào để cùng phối hợp xử lý.

b) Đại lý cấp I, phải chịu trách nhiệm trong việc tổ chức bán vé đúng quy định pháp luật và Nghị quyết này; Đại lý cấp 1 phải quy định đối với Đại lý cấp 2 là đại lý trực tiếp của mình phải tổ chức bán vé đúng quy định pháp luật và Nghị quyết này, đồng thời quy định Đại lý cấp 2 của mình nếu có bán vé tiếp cho Đại lý cấp 3, thì Đại lý cấp 2 cũng phải có trách nhiệm quy định Đại lý cấp 3 của mình tổ chức bán vé đúng quy định pháp luật và Nghị quyết này. Khi Đại lý cấp 1 tự phát hiện đại lý cấp dưới của mình tổ chức bán vé sai quy định thì giữa đại lý các cấp tự thỏa thuận khắc phục để đảm bảo tổ chức bán vé đúng quy định; khi các Công ty thành viên hay cơ quan chức năng phát hiện việc tổ chức bán vé của Đại lý cấp 1 sai quy định thì Đại lý cấp 1 phải phối hợp cùng với các Công ty thành viên hay cơ quan chức năng xem xét xử lý và liên đới chịu các trách nhiệm có liên quan.

c) Đại lý cấp 1 phải tổ chức bán vé đúng quy định, cụ thể hóa một số quy định cụ thể như sau:

- Đại lý cấp 1 phải cho Đại lý cấp 2 và Người bán lẻ của mình trả lại vé bán không hết, yêu cầu Đại lý cấp 2 của mình cũng phải chấp nhận cho Đại lý cấp 3 và Người lẻ trực thuộc trả lại vé bán không hết và quy định thêm Đại lý cấp 2 phải yêu cầu Đại lý cấp 3 phải chấp nhận cho Người bán lẻ trả lại vé bán không hết theo chủ trương chung của Hội đồng.

- Trong tổng số hoa hồng đại lý sau thuế 14,25% so với mệnh giá vé đã bán, các cấp đại lý tự thương thảo, quyết định tỷ lệ hoa hồng đại lý các cấp được hưởng theo cơ chế thị trường, nhưng trong điều kiện bắt buộc người bán lẻ phải được hưởng hoa hồng tối thiểu 10% so với mệnh giá vé đã bán. Mức 10% này là để khống chế tối thiểu, trong mọi trường hợp người bán lẻ không được hưởng thấp hơn mức này. Vì sự hợp tác, phát triển bền vững giữa các bên, Hội đồng rất mong các cấp đại lý nên tiếp tục áp dụng mức hoa hồng cho người bán lẻ đang được hưởng nếu cao hơn mức khống chế tối thiểu này.

d) Nếu các cấp đại lý tổ chức bán vé không đúng quy định đã nêu tại tiết c nói trên thì sẽ bị xử lý chế tài theo thỏa thuận như sau:

- Trường hợp Đại lý cấp 1 trực tiếp vi phạm: Nếu vi phạm lần thứ nhất Công ty thành viên có quyền xem xét cắt giảm lượng vé; nếu vi phạm lần thứ hai thì các Công ty thành viên có quyền thanh lý hợp đồng đại lý xổ số.



- Trường hợp Đại lý cấp 2, là đại lý trực tiếp của Đại lý cấp 1 vi phạm: Nếu vi phạm lần thứ nhất thì Đại lý cấp 1 nhắc nhở Đại lý cấp 2 của mình khắc phục vi phạm; nếu vi phạm lần thứ hai thì các Công ty thành viên có quyền xem xét cắt giảm lượng vé; nếu vi phạm lần thứ ba thì các Công ty thành viên có quyền thanh lý hợp đồng đại lý xổ số.

- Trường hợp Đại lý cấp 3, là đại lý trung gian trong khâu tổ chức bán vé của Đại lý cấp 1 vi phạm: Nếu vi phạm lần thứ nhất Đại lý cấp 1 yêu cầu Đại lý cấp 2 trực tiếp của mình nhắc nhở Đại lý cấp 3 khắc phục vi phạm; nếu vi phạm lần thứ hai, thứ ba thì các Công ty thành viên có quyền xem xét cắt giảm lượng vé; nếu vi phạm lần thứ tư thì các Công ty thành viên có quyền thanh lý hợp đồng đại lý xổ số.

### III – Tổ chức thực hiện Nghị quyết:

1. Các Công ty thành viên có trách nhiệm triển khai Nghị quyết này đến tất cả Đại lý cấp 1 trực thuộc, để cùng phối hợp thực hiện.

2. Quá trình thực hiện nếu gặp khó khăn vướng mắc, các Công ty thành viên phản ánh bằng văn bản cho Ban Thường trực, hoặc tại các Hội nghị Xổ số kiến thiết khu vực miền Nam định kỳ.

3. Nghị quyết này được áp dụng trong phạm vi Hội đồng XSKT khu vực miền Nam và các tổ chức, cá nhân là Người bán sỉ và Người bán lẻ tại thị trường các tỉnh, thành miền Nam. Nghị quyết này có hiệu lực sau 15 ngày, kể từ ngày ký ban hành./-

#### Nơi nhận:

- Bộ Tài Chính (B/cáo);
- + Vụ TC các NH và Tổ chức tài chính.
- + Phòng Quản lý XSKT.
- Các Công ty thành viên;
- Lưu.

**TM. BAN THƯỜNG TRỰC  
HỘI ĐỒNG XSKT KHU VỰC MIỀN NAM  
CHỦ TỊCH**



**Đỗ Quang Vinh**

(Tổng Giám đốc Công ty TNHH một thành viên  
XSKT Thành phố Hồ Chí Minh)