

Nhận diện kinh doanh đa cấp trái pháp luật ở Việt Nam

ĐẶNG THỊ CẨM THÚY

Bản chất của hình thức kinh doanh đa cấp là tiến bộ, tuy nhiên ở Việt Nam trong điều kiện phát triển của công nghệ thông tin hiện nay, một số công ty lợi dụng bán hàng đa cấp để lừa đảo với những thủ đoạn hết sức tinh vi, quy mô cực lớn gây hậu quả hết sức nghiêm trọng về kinh tế - xã hội, an ninh trật tự. Bài viết khái quát một số thủ đoạn lừa đảo của một số công ty bán hàng đa cấp trá hình trong nền kinh tế thị trường hiện nay.

Kinh doanh đa cấp (Multi-level marketing - MLM) còn có những tên gọi khác như kinh doanh theo mạng (Network marketing). Đây là thuật ngữ dùng để chỉ một phương thức tiếp thị sản phẩm của doanh nghiệp, là hoạt động kinh doanh bán hàng trực tiếp đến tay người tiêu dùng qua công ty hoặc qua một nhà phân phối duy nhất mà không phải qua các đại lý hoặc của hàng bán lẻ.

Kinh doanh đa cấp xuất hiện đầu tiên vào những năm 1930 ở Mỹ gắn liền với tên tuổi của Carl Renborg (1887-1973) - người đầu tiên ứng dụng ý tưởng tiếp thị mạng lưới vào cuộc sống, người tạo ra hệ thống mạng lưới phân phối sản phẩm. Năm 1934, ông sáng lập ra công ty Vitamins California và nhờ phương pháp phân phối sản phẩm theo mạng lưới này công ty đã đạt doanh số 7 triệu USD mà không hề mất một đồng tiền quảng cáo nào.

Từ đó tới nay kinh doanh đa cấp đã phát triển ở hầu hết các quốc gia trên thế giới. Theo thống kê của Liên đoàn Bán hàng trực tiếp thế giới (WFDSA) năm 2010, tổng số người tham gia trong ngành kinh doanh đa cấp trên thế giới đã lên tới hơn 75 triệu người với doanh số toàn ngành của thế giới đạt hơn 400 tỷ USD, trong đó tại Mỹ hiện có 2.000 công ty hoạt động bán hàng đa cấp và có 500.000 người trở thành triệu phú nhờ bán hàng đa cấp; tại Nhật Bản 90% hàng hóa và dịch vụ được phân phối thông qua ngành bán

hàng đa cấp, có 2,5 triệu nhà phân phối, đạt doanh thu 30 tỷ USD...

Trên thế giới tồn tại nhiều mô hình bán hàng đa cấp như: mô hình nhị phân, mô hình nhiều tầng, mô hình ma trận, mô hình bậc thang lý khai.

Về mặt lý thuyết mô hình bán hàng đa cấp có rất nhiều lợi thế. Bán hàng đa cấp góp phần tiết kiệm các loại chi phí từ tiền sản bãi, kho chứa, vận chuyển hàng hóa, khuyến mại, quảng cáo, bán hàng và các chương trình tiếp thị khác. Số tiền này một phần được dùng để trả thưởng cho nhà phân phối một phần dùng để nâng cấp, cải tiến làm cho chất lượng sản phẩm ngày càng tốt hơn. Bán hàng đa cấp là hình thức phân phối có hiệu quả bởi dựa vào thói quen, tâm lý của người tiêu dùng khi sử dụng sản phẩm, dịch vụ tốt thường có nhu cầu chia sẻ cho người thân, bạn bè của mình. Vì vậy sử dụng người tiêu dùng với những trải nghiệm thực tế của họ để quảng bá chất lượng sản phẩm của công ty là một thủ thuật tâm lý trong bán hàng đa cấp, coi đây như những "nhân chứng sống" minh chứng và mở rộng mạng lưới phân phối sản phẩm. Như vậy về nguồn gốc và bản chất, hình thức kinh doanh đa cấp là tiến bộ, góp phần tiết kiệm chi phí lao động xã hội, đem lại nhiều lợi ích thiết thực cho người tiêu dùng.

Đặng Thị Cẩm Thúy, TS., Học viện Cảnh sát nhân dân.

Do những ưu điểm trên mà bán hàng đa cấp đã tồn tại ở hầu khắp trên thế giới và hiện có khoảng 30.000 công ty lớn sử dụng hình thức kinh doanh đa cấp để phân phối hàng hóa của mình.

Mặc dù có nhiều ưu điểm nổi trội nhưng trong thực tế cũng có rất nhiều công ty sử dụng hình thức bán hàng đa cấp để lừa đảo người tiêu dùng. Trong số này phải kể đến vụ lừa đảo của Kazusigi Nami (Nhật Bản), vì ông này là chủ mưu của vụ lừa đảo với tổng số tiền lên tới 226 tỷ Yên (2,5 tỷ USD). Số người bị lừa đảo lên tới 37.000 người, đa số là những bà nội trợ và người về hưu. Thủ đoạn lừa đảo của ông ta là sản xuất và bán một loại tiền điện tử giả mạo có tên Enten, với lời quảng cáo "loại tiền tiêu không bao giờ hết". Các nạn nhân ngày một người nộp cho Nami 100.000 Yên sẽ nhận được lượng Enten trị giá tương tự và được hứa là nếu họ tiêu tiền này, khoản tiền sẽ đẩy trở lại sau mỗi năm. Enten có thể được sử dụng để mua đồ ăn, quần áo và đồ trang sức tại những hội chợ do Nami tổ chức hoặc mua sắm trên mạng. Theo đánh giá của giới chuyên môn, chiêu lừa của Nami cũng là một dạng đầu tư đa cấp mà phương Tây có thuật ngữ chuyên môn riêng là "Ponzi Scheme". Mọi việc bắt đầu vỡ lở khi vào tháng 2-2007, khi Nami thông báo với các nhà đầu tư rằng ông ta sẽ trả cổ tức cho các nhà đầu tư bằng Enten, thay vì tiền mặt. Nhiều nhà đầu tư muốn rút tiền mặt song không được. Và sự thật đã bị phanh phui: công ty đã phá sản và Nami đã bị kiện ra tòa.

Trước đó Nami đã từng dùng chiến thuật bán hàng đa cấp để bán một sản phẩm mà ông ta hứa hẹn là sẽ giảm khí thải của động cơ xe hơi, nhưng thực tế chỉ là một trò lừa đảo. Sau đó, Nami trở thành tội phạm trong một vụ lừa đảo khác khi bán một loại "đá thần" được ông ta quảng cáo là có thể biến nước thường thành nước tinh khiết tự nhiên.

Thực tế lịch sử cho thấy việc sử dụng mô hình kinh doanh đa cấp trong thời đại công nghệ thông tin toàn cầu để lừa đảo đặc biệt

trong lĩnh vực tài chính đã để lại những hậu quả kinh tế xã hội rất lớn, có những vụ làm rung chuyển cả xã hội như vụ Bernard Madoff (Mỹ).

Ở Việt Nam, kinh doanh đa cấp được gọi bằng một tên khác là bán hàng đa cấp. Xuất hiện đầu tiên vào năm 1998 theo hình thức bán hàng đa cấp là công ty Lô Hội. Tuy vậy đến 2005 nhà nước mới ban hành Luật Cảnh tranh và Nghị định 110/NĐ/CP/2005 về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp.

Pháp luật Việt Nam thừa nhận bán hàng đa cấp là một phương thức tổ chức kinh doanh của doanh nghiệp thông qua nhiều cấp khác nhau, trong đó người tham gia sẽ trực tiếp phân phối hàng hóa của công ty từ đó được hưởng tiền hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác từ kết quả bán hàng hóa của mình và của người khác trong mạng lưới do người đó tổ chức ra và được doanh nghiệp bán hàng đa cấp chấp thuận.

Việc thừa nhận bán hàng đa cấp về mặt pháp lý đã tạo điều kiện cho ra đời của hàng loạt các công ty bán hàng đa cấp ở Việt Nam. Theo thống kê của Cục Quản lý cạnh tranh, năm 2004 cả nước có 20 công ty bán hàng đa cấp thì tới tháng 9-2012 cả nước có 77 công ty được cấp giấy phép, doanh thu năm 2010 của hình thức bán hàng đa cấp là 2799 tỷ đồng, năm 2011 gần 4000 tỷ đồng với số lượng người tham gia khoảng trên 1 triệu người. Các doanh nghiệp kinh doanh đa cấp có tới 90% doanh nghiệp kinh doanh các sản phẩm như: thực phẩm chức năng, các mặt hàng mỹ phẩm, dụng cụ trang điểm, quần áo thời trang, đồ gia dụng, dụng cụ thể dục thể thao, thiết bị vật lý trị liệu... Việc hình thành các công ty bán hàng đa cấp có lợi cho xã hội bởi nhà sản xuất thay vì bỏ tiền ra marketing và quảng cáo thì họ "lại quà" tiền đó cho người tiêu dùng, khi người tiêu dùng mua hàng hoặc giới thiệu được người khác mua hàng. Hình thức hoạt động này sẽ là tốt nếu được dùng để bán các sản phẩm, dịch vụ có ích lợi cho người tiêu dùng, với giá cả hợp lý đúng với giá trị sử dụng.

Ở Việt Nam, bên cạnh những công ty bán hàng đa cấp chân chính, tuân thủ pháp luật thì cũng xuất hiện nhiều công ty sử dụng hình thức này để kinh doanh trốn thuế, lừa đảo người tiêu dùng, lừa đảo người tham gia vào mạng lưới kinh doanh. Một loạt các vi phạm của các công ty như: Lô Hội, Sinh Lợi, Thiên Ngọc Minh Uy, Diamond Holiday... là những minh chứng về các công ty bán hàng đa cấp đã bị biến tướng, trá hình gây ra nhiều bức xúc trong xã hội trong thời gian qua. Đặc biệt cuối năm 2012 hàng loạt các công ty núp dưới danh nghĩa bán hàng đa cấp để lừa đảo qua mạng đã bị phanh phui như CTCP Vạn phúc, CTCP Đầu tư du lịch Xuyên Việt, CTCP đầu tư Tâm Mặt trời, CTCP Đầu tư thương mại dịch vụ cộng đồng Việt (TP HCM), Mua bán 24 (Hà Nội)...

Vì vậy cũng theo Cục Quản lý cạnh tranh, Bộ Công thương, tính đến tháng 9-2012, trong 77 doanh nghiệp được cấp phép tổ chức kinh doanh đa cấp thì 23 doanh nghiệp đã tạm ngừng hoạt động, 2 doanh nghiệp bị thu hồi giấy phép.

Qua nghiên cứu những hành vi vi phạm của một số công ty bán hàng đa cấp trái pháp luật, có thể rút ra một số dấu hiệu để nhận biết những thủ đoạn bán hàng đa cấp có tính chất lừa đảo như sau:

1. Công ty bán hàng đa cấp yêu cầu người muốn tham gia phải mua một số hàng hóa ban đầu hoặc phải đặt cọc tiền để được quyền tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp.

Trong thực tiễn để trở thành thành viên trong mạng lưới phân phối của công ty đa cấp, người tham gia buộc phải mua hàng của chính công ty bởi họ cho rằng: muốn bán hàng cho người khác trước hết người bán hàng phải sử dụng sản phẩm, phải trở thành "nhân chứng sống" để minh chứng cho công dụng của sản phẩm của công ty. Tuy nhiên điều trái pháp luật ở đây là công ty thường độc quyền phân phối sản phẩm do vậy họ thường bán giá cao gấp nhiều lần giá thành sản phẩm.

Ví dụ viên bổ sung dinh dưỡng Forever Bee Pollen của Mỹ do công ty bán hàng đa cấp Lô Hội nhập khẩu, giá vốn chỉ 3.271 đồng, nhưng bán buôn tại thị trường Việt Nam lên đến 244.000 đồng/viên và bán lẻ 348.000 đồng.

Công ty Sinh Lợi, mặt hàng đầu đĩa Peehuang giá 2 triệu đồng, bán ra 4,5 triệu đồng, một chiếc áo ngực giá 3 USD, bán 1,5 triệu đồng/cái; đèn pin Trung Quốc mua giá 0,5 USD, bán 60.000 đồng; máy tạo khí ozon Đài Loan mua 80 USD, bán 3 triệu đồng...

Công ty Thiên Ngọc Minh Uy yêu cầu những người muốn trở thành chuyên viên kinh doanh của công ty, phải mua hàng với tổng giá cả sản phẩm ít nhất đạt 3.200.000đ. Chẳng hạn bỏ ra 3.200.000 đồng mua 1 cái máy Ozon trị giá khoảng 1.000.000 đồng.

Thực chất có thể coi đây là hành vi lừa dối người tiêu dùng. Việc mua hàng như trên thực chất là đặt cọc một lượng tiền để được trở thành chuyên viên kinh doanh của công ty.

Hành vi này vi phạm khoản 2 điều 7 Nghị định 110/NĐ/CP về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp.

2. Các công ty lợi dụng hình thức bán hàng đa cấp để đưa ra những thông tin thổi phồng công dụng của sản phẩm làm cho người mua bị lừa về tính năng, công dụng, chất lượng sản phẩm

Tại TP. Hồ Chí Minh năm 1998, một nhóm người từ Đài Loan sang liên doanh với Công ty Incomex bán hàng đa cấp. Sản phẩm mà họ rao bán đơn giản chỉ là chiếc nệm mát bình thường, nhưng qua các buổi tập huấn bán hàng, chiếc nệm này được biết đến như một sản phẩm thần kỳ, có tác dụng chữa "bách bệnh". Vì thế, giá trị của món hàng được đẩy lên đến vài chục triệu đồng/tám.

Năm 2000 công ty Sinh Lợi tung ra dòng sản phẩm "đa dạng" hơn như hàng điện tử do các tổ hợp nhỏ ở TP. Hồ Chí Minh sản xuất,

nhưng được "lên đời" bởi nhãn mác ngoại với cái tên chẳng ai biết tới: Peehuang, rồi rao bán với giá ngất trời.

Hành vi này vi phạm khoản 9 điều 7 Nghị định 110/NĐ/CP về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp

3. Dụ dỗ lôi kéo người tham gia mạng lưới bằng cách cung cấp thông tin gian dối về lợi ích của việc tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp.

Hành vi này vi phạm khoản 8 điều 7 Nghị định 110/NĐ/CP/2005. Đây là hành vi vi phạm phổ biến của các công ty bán hàng đa cấp trong thời gian qua.

Các công ty bán hàng đa cấp phát triển theo các mô hình khác nhau như nhị phân, nhiều tầng, ma trận, bậc thang ly khai nhưng có điểm chung của các mô hình này là dùng lợi nhuận thu được từ bộ phận tầng dưới để nuôi tầng trên do đó phát triển mạng lưới chân rết phía dưới càng lớn thì lợi nhuận thu được cho công ty càng lớn và đương nhiên bộ phận chóp bu (đỉnh tháp hoặc trung tâm) càng thu lợi nhuận "khủng".

Để phát triển mạng lưới, công ty có hẳn một đội ngũ "tuyên truyền viên". Họ mở các hội thảo, các diễn đàn để các "tuyên truyền viên" dùng những lời lẽ rất "chân thành" với giọng nói truyền cảm, vẽ ra những viễn cảnh tươi đẹp, những hứa hẹn hoa mỹ về việc không làm mà vẫn thu bộn tiền nếu lôi kéo được nhiều người tham gia mua sản phẩm của công ty. Nếu phát triển mạng lưới càng rộng thì tiền hoa hồng càng lớn. Công ty Sinh Lợi rao tuyển hội viên, với những lời hứa hẹn hoa mỹ: "Làm chức càng cao sẽ được cấp nhà, xe và sẽ có trong tay 5 tỷ đồng chỉ sau 1 năm làm hội viên". Công ty Thiên Ngọc Minh Uy cho rằng với việc đầu tư 3.200.000 đồng ban đầu, người mua sẽ được hưởng lợi mãi mãi. Nếu lôi kéo được 3 người sẽ được thăng cấp tổ trưởng, lôi kéo 03 tổ trưởng sẽ lên phó phòng..., cuối cùng có thể lên VIP kim cương.

Đối tượng mà các công ty kinh doanh đa cấp hướng tới là các sinh viên cần tiền nhưng

thiếu việc làm hoặc những người thiếu hiểu biết nhưng lại mong làm giàu nhanh chóng, không muốn lao động. Thay vì tư vấn kỹ năng bán hàng, họ tư vấn cách vay tiền, cách lôi kéo người thân, bạn bè vào tham gia mạng lưới, để trở thành các chuyên viên kinh doanh. Cấp càng cao, càng được hưởng hoa hồng lớn, thậm chí họ còn "vẽ" ra lương của các chuyên viên kinh doanh cao cấp tới hàng trăm triệu đồng/tháng. Các "thuyết trình viên" còn tháo gỡ khó khăn, tư vấn "kỹ năng vay tiền" cha mẹ, anh em, bạn bè cho các sinh viên muốn tham gia vào mạng lưới.

Do vậy từ một người không có kiến thức kinh doanh, không hiểu tường tận về sản phẩm, không có nhu cầu sử dụng và thậm chí không có tiền mua sản phẩm, nhưng do mong muốn làm giàu nhanh chóng, nhiều người gạt đầu đồng ý một cách chóng vánh và trở thành con mồi của trò lừa đảo bán hàng đa cấp.

4. Ngoài ra một số công ty bán hàng đa cấp bất chính còn có những hành vi vi phạm khác như:

- Yêu cầu người muốn tham gia phải trả tiền cho khóa học, khóa đào tạo, hội thảo, hoạt động xã hội hay các hoạt động tương tự khác để được quyền tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp.

- Cản trở người tham gia trả lại hàng hóa phát sinh từ việc chấm dứt hợp đồng bán hàng đa cấp. Theo phản ánh của Hội Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng, có công ty thu của mỗi người tham gia bán hàng đa cấp là 700.000 đ và phát cho họ 3 lọ dầu gội đầu. Khi người tham gia muốn chấm dứt hợp đồng công ty không trả lại tiền và cũng không mua lại sản phẩm cho họ. Rõ ràng các công ty này đã vi phạm pháp luật bởi theo Khoản 4 Điều 11 Nghị định 110/NĐ-CP/2005 thì doanh nghiệp phải cam kết mua lại hàng hóa đã bán cho người tham gia hoặc hoàn lại 90% giá trị hàng hóa (trong vòng 30 ngày) nếu như thành viên không có nhu cầu sử dụng hàng hóa hoặc không muốn trở thành thành viên của mạng lưới bán hàng đa cấp.

Đặc biệt một số công ty sử dụng hình thức như kinh doanh đa cấp song không bán hàng hóa thật mà bán gian hàng ảo trên mạng như MB24, bán suất du lịch ảo như Diamond Holiday... song thực chất là lừa đảo hàng ngàn người đã gây hiệu ứng xã hội hết sức tiêu cực trong thời gian qua.

Qua nghiên cứu một số thủ đoạn của các công ty bán hàng đa cấp bất chính cho thấy những hành vi trên đã gây ra những tác động xã hội hết sức tiêu cực. Trong mạng lưới bán hàng đa cấp, thù lao của các nhân viên cấp trên được trích từ tiền đóng góp của cấp dưới, hoàn toàn không phải do lao động sản xuất mà ra. Vì vậy để nuôi sống bộ máy cần phải thu nạp nhiều người vào mạng lưới. Các phân phối viên sau khi đã bước vào kinh doanh đa cấp đều hiểu rằng mình đang bị lừa, nhưng vì lợi nhuận nên họ nhắm mắt làm ngơ, trở thành kẻ tiếp tay, chiêu dụ thêm nhiều người khác, thậm chí cả người thân và bạn bè vào mạng lưới để được hưởng hoa hồng, hy vọng lấy lại phần tiền đã nộp ban đầu cho công ty. Cứ như thế, chuỗi hành vi lừa nhau âm thầm hoạt động và kéo dài đến vô tận. Khi biết bị lừa họ lại tiếp tục đi lừa những người khác để tất cả cùng lao vào vòng xoáy lừa dối lẫn nhau. Đặc biệt bán hàng đa cấp trong thời đại công nghệ thông tin hiện nay các công ty sử dụng mạng Internet thì thủ đoạn lừa đảo càng tinh vi, qui mô lừa đảo càng lớn, không chỉ trong nước mà còn mở rộng trên phạm vi quốc tế, mức độ thiệt hại vô cùng lớn cả về mặt kinh tế với hàng vạn người bị lừa đảo, chiếm đoạt tài sản trái phép lên tới hàng ngàn tỷ đồng. Bán hàng đa cấp trái pháp luật đã gây mất

lòng tin của xã hội với hình thức kinh doanh này.

Để ngăn chặn những hành vi bán hàng đa cấp bất chính cần sử dụng nhiều biện pháp đồng bộ cả về mặt pháp luật, hành chính, kinh tế, hình sự cả ở tầm vĩ mô và vi mô. Tuy nhiên trước mắt cần thông qua các phương tiện truyền thông đại chúng để chuyển tải những thông tin về những thủ đoạn gian lận của hình thức kinh doanh này đồng đảo công chúng làm cho mọi người dân tự bảo vệ mình, cảnh giác với các thủ đoạn lừa đảo của các công ty đa cấp "ma", đồng thời các cơ quan quản lý nhà nước cần hoàn thiện hệ thống pháp luật, tăng cường xử lý vi phạm như rút giấy phép kinh doanh, xử lý hình sự đối với những cá nhân, tổ chức có hành vi lừa đảo trong bán hàng đa cấp để cho những hành vi này không còn cơ hội tồn tại trong nền kinh tế thị trường hiện nay./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Richard Poe (Người dịch: Cù Hoàng Đức), Làn sóng thứ ba - kỷ nguyên mới trong ngành kinh doanh thương mại, Nxb Văn hóa tư tưởng, 2010.
2. Ngô Thanh Loan, Khởi nghiệp từ... kinh doanh theo mạng, Nxb Lao động, 2007.
3. TS. Bùi Văn Danh, Thương mại điện tử, Nxb Phương Đông, 2011.
4. Thân Ninh Hoài, Những sai lầm thường gặp trong kinh doanh theo mạng, Nxb Dân trí, 2011.
5. Nghị định 110/2005/NĐ-CP của Chính phủ về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp.
6. Luật Cảnh tranh năm 2005.
7. Báo cáo của Cục Quản lý cạnh tranh, Bộ Công thương về bán hàng đa cấp ở Việt Nam năm 2011.
8. Bán hàng đa cấp hết đất sống, phá sản, Báo Người lao động, ngày 3-12-2012.