Cần có cơ chế hạn chế các rủi ro từ bán hàng đa cấp

Cập nhật: 04-10-2011 16:50:23

PV: ***Thưa ông, theo quy định của pháp luật Việt Nam thì thế nào là bán hàng đa cấp (BHĐC)? Điều kiện nào để một Doanh nghiệp có thể thực hiện hoạt động BHĐC?***

LS Phạm Thanh Bình:Theo quy định tại khoản 11 Điều 3 Luật Cạnh tranh thì "*Bán hàng đa cấp là phương thức tiếp thị để bán lẻ hàng hóa đáp ứng các điều kiện sau đây:*

a) Việc tiếp thị để bán lẻ hàng hóa được thực hiện thông qua mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp gồm nhiều cấp, nhiều nhánh khác nhau;

b) Hàng hóa được người tham gia bán hàng đa cấp tiếp thị trực tiếp cho người tiêu dùng tại nơi ở, nơi làm việc của người tiêu dùng hoặc địa điểm khác không phải là địa điểm bán lẻ thường xuyên của doanh nghiệp hoặc của người tham gia;

c) Người tham gia bán hàng đa cấp được hưởng tiền hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế khác từ kết quả tiếp thị bán hàng của mình và của người tham gia bán hàng đa cấp cấp dưới trong mạng lưới do mình tổ chức và mạng lưới đó được doanh nghiệp bán hàng đa cấp chấp thuận"

Khoản 2 Điều 3 của Nghị định số 110/2005/NĐ-CP ngày 24/8/2005 của Chính phủ về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp cũng đã quy định rõ "*Doanh nghiệp chỉ được tổ chức bán hàng đa cấp sau khi được cấp Giấy đăng ký tổ chức bán hàng đa cấp theo quy định*" và một Doanh nghiệp chỉ được cấp Giấy đăng ký tổ chức bán hàng đa cấp khi đáp ứng được điều kiện theo Điều 14 của Nghị định 110/2005/NĐ-CP như sau: "*Đã thực hiện ký quỹ theo quy định tại Điều 17 Nghị định này; Kinh doanh hàng hóa phù hợp với ngành nghề ghi trong Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của doanh nghiệp; Có đủ điều kiện kinh doanh hoặc được cấp Giấy chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh theo quy định của pháp luật trong trường hợp kinh doanh hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa kinh doanh có điều kiện; Có Chương trình bán hàng minh bạch và không trái pháp luật; Có Chương trình đào tạo người tham gia rõ ràng*"

PV:*Việc tham gia BHĐC, người tham gia BHĐC có thể gặp phải những rủi ro như thế nào khi không nắm được các quy định của pháp luật về BHĐC?*

LS Phạm Thanh Bình:Trong quá trình tham gia BHĐC, nếu người tham gia không hiểu và không nắm được các quy định về BHĐC thì họ có thể gặp phải rất nhiều rủi ro; người tham gia BHĐC có thể bị bóc lột nếu họ không nhận biết được "BHĐC chân chính" và "BHĐC bất chính"

BHĐC bất chính là hành vi cạnh tranh không lành mạnh mà luật cạnh tranh nghiêm cấm các doanh nghiệp thực hiện. Tuy nhiên, ranh giới giữa BHĐC chân chính và BHĐC bất chính rất mong manh và việc cơ quan Nhà nước có thể kiểm soát, quản lý hoạt động kinh doanh thực tế của các doanh nghiệp rất khó khăn.

BHĐC "bất chính" là một hiện tượng biến tướng của phương thức BHĐC, trong đó, lợi nhuận không thực sự được xuất phát từ giới thiệu sản phẩm mà từ việc tuyển mộ các thành viên mới, số lượng sản phẩm tiêu thụ được sẽ chỉ tương xứng với số người tham gia. Ngoài ra, để được là thành viên của một Doanh nghiệp BHĐC, người tham gia phải buộc mua một, một số sản phẩm tương ứng với một mức tiền nhất định mà tổ chức đó đặt ra. Do đó, thay vì một cá nhân tích cực tiếp thị và bán sản phẩm thì họ lại tìm cách tạo ra mạng lưới của mình và "buộc" họ cũng phải mua một hoặc một số sản phẩm của doanh nghiệp như mình. Khi đó, các công ty BHĐC "bất chính" và thành viên cấp trên lợi dụng và bóc lột những thành viên bên dưới của mình.

Do vậy, mặc dù trách nhiệm về hành vi BHĐC bất chính là của Doanh nghiệp BHĐC nhưng trước hết, việc tham gia bán hàng đa cấp mà người tham gia không hiểu được bản chất của hoạt động kinh doanh mà mình tham gia, không nắm rõ được các quyền và nghĩa vụ của mình thì họ trở thành đối tượng bị bóc lột của hình thức BHĐC bất chính.

Ngoài ra, người tham gia BHĐC còn có thể gặp rủi ro về hàng hóa nhận bán, tiền mua hàng, tiền hoa hồng… từ doanh nghiệp BHĐC.

Khi tham gia BHĐC, để bán hàng tới người tiêu dùng, người tham gia có thể buộc phải chấp nhận mua một lượng hàng nhất định để tiếp thị và bán cho người tiêu dùng theo yêu cầu của doanh nghiệp BHĐC. Số hàng hóa này, người tham gia có thể nhận ngay hoặc ký gửi tại doanh nghiệp BHĐC nếu hàng hóa có thời gian sử dụng hạn chế. Điều này cũng có thể gặp rủi ro khá lớn. Cụ thể: trong trường hợp số lượng hàng hóa mua của Doanh nghiệp BHĐC không thể bán được do sức tiêu thụ mặt hàng này thấp, tuy nhiên, thời hạn mua lại hàng hóa của doanh nghiệp BHĐC đã quá "*30 ngày, kể từ ngày người tham gia nhận hàng"* hoặc như trường hợp của Công ty Agel Việt Nam, Doanh nghiệp BHĐC mà "ngừng hoạt động một cách đột ngột" thì số lượng hàng hóa mà người tham gia ký gửi có thể sẽ không thu hồi được hoặc chỉ có thể thu được phần nào số hàng/ giá trị số hàng này. Cùng với đó, có thể người tham gia BHĐC còn có thể "mất trắng" số tiền mà mình đã dùng để "ôm hàng" hoặc số tiền hoa hồng mà Doanh nghiệp chưa thanh toán.

Một rủi ro nữa mà người tham gia có thể gặp phải đó là về hợp đồng tham gia BHĐC.

Theo quy định tại khoản 1 Điều 9 Nghị định 110/2005/NĐ-CP thì "*Doanh nghiệp bán hàng đa cấp phải ký kết hợp đồng tham gia bằng văn bản với người tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp*". Tuy nhiên, trên thực tế, không phải tất cả các Doanh nghiệp đều thực hiện đúng quy định và người tham gia không phải ai cũngbiết đến quyền lợi này của mình. Rất nhiều trường hợp người tham gia tự nguyện đăng ký tham gia "vô điều kiện", và họ chỉ được ghi tên trong một danh sách thành viên mà không biết danh sách đó có được coi như là hợp đồng tham gia hay không? Việc báo cáo về người tham gia BHĐC là do doanh nghiệp thực hiện đối với cơ quan Nhà nước; chính vì thế, giữa những người tham gia thực tế và người tham gia mà doanh nghiệp báo cáo với cơ quan Nhà nước cũng rất khó kiểm soát.

Trong trường hợp có tranh chấp hoặc công ty chấm dứt hoạt động thì hầu hết những người tham gia này đều không có cơ sở để "đòi" các quyền lợi của mình.

PV:*Quay trở lại với trường hợp của Công ty Agel Việt Nam, theo ông việc Công ty dừng hoạt động đột ngột, không có bố cáo phá sản… thì trách nhiệm của giám đốc Agel tại Việt Nam như thế nào? có thể cấu thành tội danh lừa đảo không?*

LS Phạm Thanh Bình: Việc Công ty TNHH Agel Việt Nam đột ngột đóng cửa, ngừng hoạt động kinh doanh là hành vi thống nhất của các thành viên sở hữu và những người quản lý doanh nghiệp. Với tư cách là người điều hành, quản lý, Giám đốc Công ty Agel Việt Nam (trường hợp là người đại diện theo pháp luật) phải chịu trách nhiệm trước cơ quan Nhà nước về việc chấm dứt hoạt động trái pháp luật của Công ty.

Đối với Giám đốc, chủ sở hữu doanh nghiệp, việc họ "*chỉ sau một đêm đã thu dọn toàn bộ đồ đạc tại ngôi nhà rồi biến mất đến tận bây giờ"*có thể bị truy cứu trách nhiệm hình sự nếu đủ yếu tố cấu thành tội "Tội lừa đảo chiếm đoạt tài sản" hoặc "Tội lạm dụng tín nhiệm chiếm đoạt tài sản" tùy theo hành vi và tính chất vụ việc.

Trong trường hợp Công ty TNHH Agel Việt Nam chấm dứt hoạt động nhưng không thực hiện theo các quy định của pháp luật về chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp thì về nguyên tắc, về mặt pháp lý doanh nghiệp này vẫn "còn sống"; những người tham gia vẫn có thể yêu cầu cơ quan Nhà nước quản lý can thiệp đối với tài sản công ty, tài sản góp vốn và quy kết trách nhiệm đối với người đại diện theo pháp luật, chủ sở hữu của Công ty.

PV*: Vậy theo ông, người tham gia BHĐC có cơ hội nào đòi lại được tiền, hàng trong hệ thống của Agel không?*

LS Phạm Thanh Bình:Trong vụ việc này, về mặt pháp lý Công ty vẫn "còn sống" nên những người tham gia BHĐC có thể khởi kiện hoặc đề nghị tuyên bố phá sản đối với Công ty TNHH Agel Việt Nam tại Tòa án có thẩm quyền. Tài sản của Công ty TNHH Agel Việt Nam sẽ được xử lý theo quy định của pháp luật trong đó có cả việc thanh toán nợ cho những người tham gia BHĐC. Nếu những tài sản này không đủ để thanh toán các khoản nợ thì phần nợ không thu hồi được sẽ bị coi là rủi ro cho những người tham gia.

PV: *Bằng kinh nghiệm của mình, ông có lời khuyên như thế nào dành cho những người muốn tham gia vào hệ thống kinh doanh đa cấp?*

LS Phạm Thanh Bình:BHĐC là hoạt động kinh doanh này khá tiên tiến và áp dụng thành công ở nhiều quốc gia. Tuy nhiên, để bảo đảm cho người tham gia BHĐC tránh được những rủi ro, trước hết Nhà nước cần có cơ chế kiểm soát hữu hiệu và tăng cường việc kiểm soát đối với hoạt động BHĐC .

Bên cạnh đó, những người tham gia BHĐC nên hiểu rõ về bản chất của hoạt động này để có thể phân biệt đâu là BHĐC "chân chính" và BHĐC "bất chính". Đồng thời, cần phải nắm được các quy định pháp luật về hoạt động BHĐC, về các quyền và nghĩa vụ của Doanh nghiệp BHĐC, của chính bản thân mình thông qua phương tiện thông tin đại chúng hoặc các trung tâm hỗ trợ pháp lý hoặc các tổ chức hành nghề luật sư.

Ngoài ra, trước khi tham gia BHĐC cho một doanh nghiệp cụ thể, người tham gia cần tìm hiểu về Doanh nghiệp đó đặc biệt là về chương trình bán hàng, chương trình đào tạo người tham gia; đừng vì tác động của những lời quảng cáo hay của người giới thiệu, người đã tham gia BHĐCmà trước hết phải xuất phát từ sự hiểu biết của cá nhân người tham gia.

Tôi nghĩ đây là điều thực sự cần thiết đối với những người đang hoặc có dự định tham gia hoạt động BHĐC.

PV:*Xin cảm ơn Luật sư về cuộc trao đổi này*