

# “万基”迷局

## 一对夫妻,在南京开始“万基”之梦 直销风波,让他们陷入“万基”困境 货款损失,疑遭遇深圳“万基”忽悠

### “万基”南京宣扬直销

一提到“万基”,南京市民程女士便满脸恐慌,她说,“万基”把她害惨了。然而在几个月前,“万基”曾经寄托了她致富的梦想。

程女士和丈夫从苏北来,在珠江路附近做数码生意已经有几个年头了,由于竞争过于激烈,他们发现生意越来越不好做了。今年3月,一次偶然的机会,他们结识了南京人郝女士。

“当时我们在珠江路新世界中心里面办公,郝女士也在同一个楼层里,渐渐就认识了。”平常攀谈中,程女士开始知道原来卖东西还可以有“直销”这个概念。也就是通过郝女士,他们夫妻俩了解到,“万基”已经开始从事直销,据称这是一种“有着广阔前景的销售方式”。

“我们是做传统生意的,对‘直销’并不了解,但是郝女士的话让我们很心动,加上‘万基’也是知名品牌,我们就动了兼做直销的心思。”程女士回忆起今年4月15日的情景:“那天下午,深圳‘万基’总部方面到南京龙江的一个宾馆来开会,会上说将在南京开3家专卖店,所有南京地区的万基直销产品都由这3家店销售。”

在会上,程女士夫妇听到了也看到了让他们不能不信的数字。“我们按照国家对从事直销企业的规定,已经有8000万元的注册资金和2000万元的保证金,我们将在全国开超过100家专卖店。”程女士手中至今仍持有当时“万基”给她的一张账户复印件,这个单据上显示,深圳万基药业有限公司(下称“万基药业”)的账户上存有2000万元。

### “万基”专卖店登场

按照“万基”方面的承诺,程女士首先要交成为会员的2500多元“入会费”,然后才能购买“万基”的产品。倘若开店,将首先向“万基”缴纳5万元,然后“万基”将他们的门店标识等一揽子须知发来,程女士按照“万基”的要求进行装修和营业,最后“万基”给她发放价值5万元的产品。“他们说,我可以以低于这些保健品市场售价30%的价格进货,这当中的差价全归我。”程女士回忆说,她当时根本无法拒绝这样

的诱惑。但是她说,最终让她下定决心的,是郝女士。

在程女士拿出的一张纸条上,记者看到:“《个人担保》,陈××(记者注:程女士的丈夫)汇款5万元,给深圳万基中国开专卖店,本人自愿担保。如有意外,一切我个人承担赔偿责任。郝×。4月21日。”

程女士说,正是由于郝女士信誓旦旦的保证,她才最终下了决心。4月25日,按照“万基”方面的要求,她向深圳方面汇款5万元。很快,“万基”就发来了相关材料和1万多元的装修费用,又发来了价值2万多元的产品。经过紧锣密鼓的装修,程女士的专卖店在新世界中心开业了。

### “万基”带来的危机

一瓶“灵芝孢子粉胶囊”145元、一瓶“女士多维片”110元、一瓶“葡萄籽软胶囊”195元……当这些产品刚开始被整齐地摆放在货架上时,程女士说她对未来满怀希望。可是希望很快就破碎了。

运作了一段时间后,很容易有顾客经朋友介绍来购买产品,可是事情却不是这么简单。“按照规定,有顾客来买产品时,我们将顾客的需求信息发给‘万基’,顾客将款打给‘万基’,由‘万基’向顾客发货,我们拿到的是事后的提成和积分。”然而程女士说,她这么做了,却没拿到深圳方面的提成,她等于被架空了,“总之就是与一开始的承诺完全不同”。

顾客张先生向记者证实了这个说法:“我是5月份经朋友介绍去新世界中心买‘万基’保健品的,程女士就是这个店的老板。按照规定,一次性购买的门槛是800元,我就买了将近1000元的产品。我把钱打到深圳的账户上,过了一阵收到了‘万基’发来的货。”眼看着根本没有赚钱的希望,而房租、水电、物业等杂费还在不断开销,程女士急了,她说她与“万基”交涉了不知道多少次,对方都在推脱。今年9月,她的丈夫陈先生决定立刻中止经营。

### “万基”陷入传销风波

让陈先生开始警惕的



图为“万基商务大厦”(资料图片)

是上海媒体的一篇报道《深陷“传销”风波 万基苦等直销牌照》。文中称,“万基”为了进入直销行业,专门成立了万基(中国)科技发展有限公司(下称“万基(中国)”),可是经过长时间等待,万基(中国)仍然没能拿到商务部发放的直销牌照,与此同时,有传言称万基(中国)涉嫌传销。

陈先生说:“我觉得‘万基’就是在搞传销。”他说,他们夫妻俩在开专卖店前,“万基”方面曾经有人在纸上给他们写“万基”的销售方式。“他们在纸上很明显画出了上线下线的框架,我觉得这就是典型的‘拉人头’。”然而,除了这张纸,他们没有任何证据证明“万基”从事的是传销。

让陈先生果断决定中止经营的,是今年8月底国务院办公厅发布的《全国打击传销专项行动方案》。从报纸上看到这个消息后,他立刻让妻子中止了经营,“违法的事千

万不能做”。于是他们经过与深圳方面的沟通,将货都退给了万基(中国),然而他们先前交的那5万元却迟迟没有汇回来。

### “万基”被指诈骗

虽然货款一时没有收回,但是程女士夫妇总觉得,像“万基”这样的大企业,不可能欠这点钱不还,因此他们虽然还经常打电话去交涉,但是没有太上心。

10月23日,程女士收到了万基(中国)发来的一份传真《紧急通知》。其中称:“为了能与国家政策接轨……公司决定从10月23日起至10月31日期间暂停营业,全面进行内部整顿和调整,11月1日起恢复营业。”

可是接下来的情况却急转直下。“10月29日晚上,我接到安徽一个同行的电话,说深圳那边出事了,人都跑了!”

程女士这才想起《紧急通知》中留有“停业期间处理遗留问题”的电话,可是打过去却一直没人接。“11月1日晚上,我突然接到了‘万基’来的电话,说继续停业整顿。我还没来得及问,对方就挂了,我再打回去,就没人接了。”

“我找过几次作担保的郝女士,她现在也不理我了。”程女士感到愤怒。用程女士提供的号码,记者试图与郝女士取得联系,可对方的小灵通却一直“不在服务区”。

“现在全国各地开‘万基’专卖店的人都要联合起来了!”按照程女士提供的号码,记者电话联系上了一个她的同行。这个叫滕杰的温州男子在当地开了一家专卖店。在电话里提到“万基”,他显得异常气愤:“我交5万元,‘万基’给了我1万多元的货,但是我根本卖不出去!我打电话到深圳,总是推脱!我打算再看几天,实在不行我肯定要去深圳找他们的!”

无奈之下,程女士只好将万基(中国)和郝女士一起告上了法院,要求两被告承担责任,退还5万元货款。另外,她还在深圳和南京两地以被诈骗为由报了案。

### “万基”让人眼花缭乱

程女士状告万基(中国),理由是对方构成了民事欺诈。

在程女士提供的材料中,记者却发现了一些异常之处。

在她与“万基”签订的《万基(中国)品牌推广中心经营合同》中,合同的“甲方”是万基(中国),然而合同末尾的盖章处,却盖着“万基(中国)市场运营中心”。在程女士出示的她将5万元汇给“万基”的汇款单据上,显示她汇款的账户是“万基伟业”。而她拿出的当初“万基”方面给她看的“2000万元保证金”所在的账户,则是“万基药业”!

记者在“万基集团”网站上查询得知,“万基(中国)”“万基伟业”和“万基药业”均是“万基集团”的子公司,彼此之间并不是一回事。

圣典律师事务所邓立新律师认为,按照法律规定,这3家公司都是独立法人,应独立承担各自的法律责任。然而程女士与“万基(中国)”签了合同,却把钱给了“万基伟业”,而那保证金则是“万基药业”的。因此她现在如果要求中止与“万基(中国)”的合同,去向“万基伟业”要钱,非常困难。即使按照国家对直销方面的规定,当企业无法还款时启动保证金,那么这个保证金也只是“万基药业”的!“很难相信,出现这样的兜圈子情况,会是一种无意识的或者偶然的行为。”邓立新分析说。

那么,万一“万基”方面无意还钱,郝女士将会承担担保责任吗?“很难!”邓立新说,“法律规定主合同无效,担保无效;主合同有效,还要看具体情况。另外郝女士即使承担担保责任,也仅仅是承担赔偿责任,这其中还要考虑损失的举证,双方是否有过错以及过错的大小。”

“国务院颁布的《直销管理条例》中指出,未经批准从事直销活动的,由工商行政管理部门责令改正,没收直销产品和违法销售收入,处5万元以上30万元以下的罚款;情节严重的,处30万元以上50万元以下的罚款,并依法予以取缔;构成犯罪的,依法追究刑事责任。”邓立新说,“现在可以肯定万基(中国)并没有取得直销牌照,那么它如果进行直销活动,严格意义上来说就是违法。程女士只要能证明万基(中国)从事了直销活动,那么她与万基(中国)签订的合同就违反了法律强制性规定,可以认定为无效,她也就比较容易地胜诉。”

快报记者 马乐乐

## 一座移动海上的意大利之城 意大利歌诗达邮轮“爱兰歌娜”号邮轮2006年北线航程圆满结束 冬季华南航线11月2日香港首航

2006年7月3日,打造一新的歌诗达“爱兰歌娜”号邮轮以上海为母港扬帆出海到日本长崎和韩国济州,再一次引爆了中国关于“邮轮经济”的热望,同时也将歌诗达的梦幻邮轮假期呈献给中国朋友。

10月31日歌诗达“爱兰歌娜”号邮轮圆满结束了为期四个月的北线的航程。从7月3日到10月31日以上海为母港开通的上海-长崎-济州的中日定班航线共24班,接待来自国内和海外的游客2万人,而消费者满

意度调查显示,在此期间乘客对于歌诗达“爱兰歌娜”号邮轮的满意度超过了97%。

11月2日歌诗达“爱兰歌娜”号邮轮将开始它华南冬季航线的征程。从2006年11月2日到2007年4月底

## “节”出来的绿色硕果

拥有一副过硬的翅膀只是“飞”的基础,要想腾飞关键还要有高瞻远瞩的眼光和一个持之以恒的战略目标。

早在1998年,新飞就将目标锁定在节能。从1998年推出行业第一台50%的超级节能冰箱后,新飞公司一直在做一个看似简单的坚持——节能。

2003年,新飞在国内首家开发出10多款达到欧洲能效A++国际领先节能标准的超节能系列冰箱,24小时整机耗电指标达到我国能效等级1级和欧洲能效A++最高节能标准,荣获联合国颁发的“节能进步奖”。新飞成为该年度冰箱市场的最大赢家。

2004年6月19日,“节

能健康家电论坛”在钓鱼台国宾馆举行,新飞“双冠王”冰箱成为国内首家人选“健康金桥重点工程项目”的冰箱产品。同年8月10日,在北京举行的“中国节能、环保科技新产品博览会”上,中标认证中心(原中国节能产品认证中心)授予新飞公司“节能贡献奖”。

2005年12月,在中国家电研究院组织的由中国科学

院等多个权威部门联合参加的“2005家用电子产品创新奖”活动中,新飞“双冠王”冰箱获得同行业节能、杀菌类冰箱唯一创新大奖。

在2006年5月举办的中国国际家电展上,新飞冰箱轻松摘取“超级节能奖”。

新飞在节能道路上的执着,一次又一次在家电节能环保领域“节”出了绿色的硕果。(郭惠君)



## 薇姿医生健康护肤讲座 南京精彩呈现

众所周知,薇姿作为仅在药房出售的医学护肤美容领导品牌,多年来一直凭借其专业、健康的形象深得消费者青睐,薇姿健康护肤俱乐部也因此拥有越来越多忠实的品牌拥护者。

2006年11月4日,薇姿来到了古都南京,和到场的协会会员和朋友们进行了一次近距离的接触,开启了2006年薇姿健康护肤俱乐部的“薇姿医生健康护肤讲座”新站点。

在到场的100多位来宾中,绝大多数都是长期使用并且非常喜爱和了解薇姿的俱乐部会员,她们的热情感染了现场的气氛,活动在融洽的氛围中开展并圆满地划下了句号。同时,她们带来了许多新朋友,也通过这个活动了解了薇姿,相信薇姿的专业也赢得了她们的赞许。

活动中,不但有精彩的互动游戏和薇姿丰富的奖品,更有专业的皮肤科医生为会员讲解护肤原理和一对一分析皮肤类型,给以专业的护肤建议。会员们可用最新的皮肤测试仪免费测试皮肤,薇姿专业的培训师也将现场演示正确的护肤步骤,让会员更了解自己的肌肤,帮助她们解决各种皮肤问题。

薇姿接下来还会在其他大中城市陆续展开薇姿医生健康护肤讲座,为了让更多希望了解健康护肤方式的朋友有机会来了解薇姿,薇姿特别开通了网上申请此活动的功能,届时欢迎广大朋友们来参加,一起来分享您的健康护肤心得。

请登录:www.vichy.com.cn/gathering/index.asp 查看详情