

非法多層次傳銷組織之特徵

陳美燕

壹、前言

公平交易法第八條第一項及第二項規定：「本法所稱之多層次傳銷，謂就推廣或銷售之計劃或組織，參加人給付一定代價以取得推廣、銷售商品或勞務及介紹他人參加之權利，並因而獲得佣金、獎金或其他經濟利益而言。前項所稱給付一定代價，謂給付金錢、購買商品、提供勞務或負擔債務」。因此多層次傳銷業者，不只販賣商品與服務，還同時吸收人員加入銷售行列，並藉階層利益扣緊組織，使消費者本身得以成為推銷者或經營者的下一層經營者，再運用其個別之人際關係，銷售商品或招募人員，使組織得以層層發展出行銷網路，以提高銷售量。

由於近來經濟蕭條，許多人為賺取薪資外其他具有高利潤之金錢，很容易受到不肖人士之欺騙，如中獎通知、退稅通知、愛心捐款等等要求提供個人資料，或辦理匯款等詐欺手段層出不窮。此外更有人以「多層次傳銷」之正當行為為名，實際上卻以老鼠會之形式，捏造謊言，誘人加入供其剝削，使得本為賺取利益而參加之下線，落得血本無歸之窘境。為此特將多層次傳銷之相關法律規範分析如下，供眾參酌。

貳、如何判斷不合法之多層次傳銷事業

- 一、收入來源：依公平交易法第二十三條之規定，「多層次傳銷，其參加人如取得佣金、獎金或其他經濟利益，主要係基於介紹他人加入，而非基於其所推廣或銷售商品或勞務之合理市價者，不得為之」，因此參加人之收入來源主要來自介紹他

人所抽取佣金，而不是來自銷售商品的利潤以及其下線參加人間之業績獎金差額者，即為不合法之傳銷組織。惟條文中之「主要」一詞，為不確定之法律概念，一般事業多將推銷商品之利潤與介紹獎金混為一體，如何判斷主要的收入來源，實在有所困難，消費者應謹慎觀察之。

二、商品訂價：根據公平交易法第二十三條中「... 而非基於其所推廣或銷售商品或勞務之合理市價者，不得為之」一詞可推論，傳銷事業所銷售商品或勞務之訂價若較一般市面之相同或同類商品或勞務價格明顯偏高者，事業可以假藉銷售商品或勞務之利潤為名目，而抽取高額佣金。為防止消費者自行至坊間比價，傳銷事業所推出之商品或勞務常具有市面上罕見之特色，因此針對訂價頗高之商品，消費者應注意該組織之抽取佣金制度。

三、參加條件：依多層次傳銷管理辦法第十七條第一項前五款之規定，「多層次傳銷業者不得為下列行為：1. 多層次傳銷事業提出相關資料補充類似之名義，要求參加人繳納與成本顯不相當之費用。2. 要求參加人繳納或承擔顯屬不當之保證金、違約金或其他負擔。3. 要求參加人購買商品之數量顯非一般人短期內所能售罄。但約定於商品轉售後始支付貨款者，不在此限。4. 於解除或終止契約時不當扣發參加人應得之佣金、獎金或其他經濟利益。5. 約定參加人再給付與成本顯不相當之訓練費用或顯屬不當之其他代價，始給予再高之利益」。參加人是否須繳納高額之入會費、保證金或要求認購相當金額之商品，而這些商品並非一般人短期內所能售完，諸如此類種種不合常理之收費方式，皆為不合法之傳銷方式。

四、退出條件：公平交易法第二十三條之一第一項第一、二款有規定，「1. 多層次傳銷參加人得自訂約定日起十四日內以書面通知多層次傳銷事業解除契約。2. 多層次傳銷事業應於解除契約生效後三十日內，接受參加人退貨之申請，取回商品或由參加人自行送回商品，並返還參加人於契約解除時所有商品之進貨價金及其他加入時之費用」。同法第二十三條之二亦規定：「1. 參加人於前條第一項解除權期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織。2. 參加人依前項規定終止契約後三十日內，多層次傳銷事業應以參加人原購價格百分之九十買回參加人所持有之商品。但得扣除已因該項交易而對參加人給付之獎金或報酬，及取回商品之價值有減損時，其減損之價額」。因此消費者於加入傳銷事業前應注意參加契約中是否有明定且符合前揭法律所規定之權利義務。

五、報備：傳銷管理辦法第五條第一項前段有規定，多層次傳銷事業應於開始實施多層次傳銷行為三十日前，向中央主管機關報備。雖然已報備之組織並不代表其一切行為即為合法，但是已報備者即在公平交易委員會之監督範圍內，公平會並會不定期派員前往該公司檢查，對消費者仍具有保障。因此，加入傳銷組織前，應先至公平會網站內查詢所欲加入之傳銷組織是否有依法向主管機關報備，以維權益。

參、案例

社會上有不少以多層次傳銷為名，而從事推廣、銷售日用品、化妝品、旅遊、餐飲等等形式商品或勞務之事業，為分別不肖業者所經營之老鼠會與正當之傳銷事業，特引出二則實例，以為區別。

第一則案例為違反公平交易法第二十三條「多層次傳銷，其參加人如取得佣金、獎金或其他利益，主要係基於介紹他人加入，而非基於其所推廣或銷售商品或勞務之合理市價者，不得為之」之規定而受處分之實例；第二則為合法之多層次傳銷事業，因其內部制度健全，可供人參考仿效：

一、 甲公司推廣所謂「民生消費互助量販制度」，設計之理論應係由加入者繳交權利金後，成為公司之經銷商，取得以會員價向公司提取商品之權利，並可將該等商品轉售以獲取零售利潤。惟甲公司實際之運作方式卻係以經銷商加入時取得之卡號是否為完成排列為準，亦即當全體加入者之排列號碼達到該經銷商所取得卡號乘三加一之排序時（如卡號為 100 者，則等待 301 號出現），繳交三萬元權利金之會員，共可取得七萬元之回饋福利金，其中四萬元為現金，餘三萬元由公司另發一新號碼。經銷商若欲領取第一次回饋福利金，必須完成介紹二位新經銷商，所以本質上就是由先加入之會員繼續介紹新會員加入並繳交權利金，以發放回饋福利金予先加入者。

然依甲公司之運作方式卡號越大者，等待達到三倍加一號之時間越常，因此越晚加入者，可獲得回饋金之機會越小，最後又因公司倒閉，而成為受害人。公平會發現甲公司五月份所開出之發票金額竟高達五千三百餘萬元，若再加六月份吸收入會費之金額，估計甲公司詐騙民眾之不當得利應已近億元。由於甲公司所獲發之回饋金來源主要係來自後加入之參加人所繳交之權利金，而非進、銷貨價差所累積之盈餘，顯然違反公平交易第二十三條之規定。

二、 乙公司為鼓勵參加人努力銷售商品，而訂有「買回規則」、「至

少銷售七成規則」以及「十個顧客規則」。

「買回規則」係指乙公司、直系直銷商和上線直銷商，於直銷商之存貨賣不出去，或直銷商希望退出時，負責購回其為經使用而仍可銷售的商品，促使直銷商不致因有存貨負擔而刻意拉人加入。

「至少銷售七成原則」係指直銷商至少須將自己當月進貨量的七成轉售出去，才可以取得當月的業績獎金，藉以鼓勵直銷商努力銷售。

「十個顧客規則」係指上線直銷商本身仍須每月將商品零售給十位不同的顧客，才能就其銷售給下線之商品數量，領取業績獎金，否則只能單從自己之零售數量領取業績獎金，以防止上線直銷商坐享其成，剝削下線直銷商之辛勞所得。

肆、結語

多層次傳銷透過直銷商之人際關係將商品推銷於各個角落，因而得將節省之固定成本、廣告成本等利潤分別回饋於企業、參加人與消費者。惟有些不肖業者，卻積極鼓勵參加人招募會員，並收取一定金額之會員費，來貢獻給既有成員。一旦人際關係飽和，無收入可供人剝削時，即毫無預警的宣佈倒閉，使最下線的會員成了最後一隻老鼠，血本無歸。為防止更多大眾受到損失，消費者參加傳銷組織時，顯然要多注意該組織之合法性，此外主管機關亦應積極調查不合法傳銷組織之動態，以保消費大眾之利益。

參考資料：

公平交易法解讀 呂榮海 謝穎青 張嘉真合著

行政院公平交易委員會 <http://www.ftc.gov.tw>