

○○股份有限公司因多層次傳銷行為，違反公平交易法處分案

發文機關：行政院公平交易委員會

發文字號：行政院公平交易委員會 89.02.03.（八九）公處字第015號處分書

發文日期：民國89年2月3日

被處分人：○○股份有限公司

代表人：○○○

右被處分人因多層次傳銷行為，違反公平交易法事件本會處分如左：

主 文

- 一、被處分人經營多層次傳銷，其參加人取得佣金、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，違反公平交易法第二十三條規定。
- 二、被處分人變更營運計畫，未於實施前向本會報備，違反依據行為時公平交易法第二十三條第二項規定所訂之「多層次傳銷管理辦法」第三條第二項之規定。
- 三、處新臺幣一百一十萬元罰鍰。
- 四、被處分人應自本處分書送達之次日起歇業。

事 業

- 一、緣○○股份有限公司（下稱被處分人）於八十七年九月間向本會報備「○○」之傳銷方案，宣稱以汽車為傳銷商品，參加人加入時須給付一定代價，以取得「預約車」或享受「預約購車服務」。復有民眾於八十七年十二月間檢舉上開制度之實際運作，參加人僅介紹他人加入，即可享有購車利益及獎金收入，並無銷售行為，與所宣稱「購車案」無關。

- 二、據被處分人說明，係爭傳銷制度之構想、內容如次：

- （一）制度構想：針對傳統汽車行銷困境，被處分人與各地區代理車商結合，考量參加人買車、養車、換車之需求，設計系爭制度，並為仲介買賣。制度上參考人經由推銷「預約車」及發展組織，累積「購車積分」換取「購車訂金」，可減輕參考人籌措資金之負擔；亦可透過按月消費商品滿一定責任額，將所繳付之金額零存整付至四十五個月後，透過「購車保障條款」購車；「組織獎金」與「每月津貼」則是提供養車及繳交購車貸款之收入來源；又基於「小車換大車」、「舊車換新車」之心理，故允許參加人購車滿兩年者可以換車。參考「預售屋」之行銷觀念，提出「預約車」之構想。參加人即依照推廣「預約車」之件數，計算「業務津貼」及「購車訂金」等經濟利益，等於一般汽車業務員推銷汽車之獎金。本制度係採取「逆向行銷」之方式，依照參加人「預約車」之推銷件數，及組織發展程度，而對於參加人發放具有一般傳銷獎性質之「購車訂金」，然後再以仲介之方式要求參加人購車，以上順序恰與一般行銷制度相反。相對於一般車商業務員，參加人主要在於銷售「預約車」，預售汽車之佣金及「購車積分」即為其收入優勢。在爭取參加人之方法上，則以價格優惠、廠牌及車型供應齊全、無須顧慮信用或自備款不足等競爭條件為訴求，並透過制度解說，以說服客戶訂購

「預約車」而加入傳銷組織。在「預約車」轉換為實車之過程中，上線之主要任務在於輔導下線從事推銷「預約車」及發展組織，使下線能依制度累積「購車積分」而購車。

(二) 傳銷制度：

1. 加入條件：加入時給付二二、五〇〇元，其中一九、二〇〇元係指「預約車」（或稱「預約購車服務」、「預約購車權」）之費用；二八〇〇元為月費，須按月給付，以維持領取獎金之資格；五百元為「事業手冊」之費用。參加人可就「聯合折扣卡」、「休閒旅遊卡」或「法律服務卡」三式會員卡，選擇其一。
2. 傳銷商品：上開各項會員卡，僅屬「贈品」或「福利」。其傳銷商品包括二部分，其一為汽車，透過參加人推廣「預約車」之方式，進而促成汽車之實際銷售；其二為繳交月費二千八百元，可選購「汽車用品」等多項商品（以下統稱為每月消費商品）。
3. 傳銷組織：三條線之矩陣制度，參加人亦可發展兩條線或單線，但組織排列方式將影響領取獎金資格。
4. 佣金、獎金等經濟利益之項目：
 - (1)「業務津貼」（原稱「推薦獎金」）：介紹新下線者加入（或稱推廣一件「預約車」）可領取五、二〇〇元。
 - (2)「購車訂金」：以購車積分之三十五%換算，參加人依照個人組織中直接推薦人（件）數及「累計有效經營會員人數（或稱「預約車」件數）」核算「購車積分」。購車積分計分十一等級，由四十二萬分至三五〇萬分。
 - (3)「組織獎金」：領取「購車訂金」後，即不再計算「購車積分」，改為發放「組織獎金」，以「當月新進有效經營會員人數」及「直接推薦人數（累計）」為計算標準。如前例中參加人將「購車積分」用以購車後，組織中共有新進參加人七人，直接推薦二人，可依當月新進會員七人領取每人一、五〇〇元，合計一〇、五〇〇元。
 - (4)「每月津貼」：自三乘九代下線組織中當月繳交月費之人數，領取每人二〇〇元之獎金。
 - (5)「銷售獎金」：參加人為被處分人銷售新車或中古車，可享有建議售價與會員價之差價，與一般汽車業務員之業務獎金類似。
5. 購車方式：當參加人累積購車積分達到最低購車標準時，被處分人將通知參加人可「實現購車」，雙方簽訂「訂購合約書」，預約車型及價金等事項。參加人依個人所累積「購車積分」之35%換算領取「購車訂金」，由被處分人直接支付車商相當於「購車訂金」之款項，餘款及保險費用均由買主負擔。數人之「購車積分」可合併使用。參加人累積「購車積分」雖達標準，亦可待累積更高積分後始「實現購車」。參加人決定購車後，由被處分人依據「訂購合約書」，安排特約車商供應參加人所預訂車款，三方在被處分人總營業處所簽訂買賣契約書。被處分人居仲介地位，領取仲介佣金，賣方為車商，負責交易事項解說、供應商品、附隨及售後服務等。
6. 換車與購車保障條款：已購車並按月繳交月費之參加人，當購車滿

兩年（均須保全險）且尾款已付清者，得請求公司以原車價百分之六十五買回，但其中至少百分之三十五應使用於更換新車。其次，參加人未達購車最低標準，按月繳交月費已達四十五個月，而未曾領取任何獎金，或雖曾領取獎金，但月費加上「預約購車服務費」總額扣除已領取之獎金後超過十五萬元者，得以四十二萬元積分實現購車。

三、據查前開制度之實際運作情形如下：

- （一）有關參加人數及營收情形，自八十七年九月至八十八年八月底，約有二千六百人加入。八十七年九月至八十八年上半年，營業收入約五九二六萬元。其中「預約車」費用收入約五〇七〇萬元，月費收入約八五二萬元。前開情形於八十八年二月至六月，營業收入僅約一四九萬元，八十八年二月至八月，加入人數為四六人。
- （二）有關獎金發放方式，與系爭傳銷制度一致，自八十七年九月至八十八年上半年，共發放四八九六萬，其中「購車訂金」約為一七六三萬，「組織獎金」約為一三〇九萬元，「業務津貼」約為一〇二八萬元，「每月津貼」，約為七九六萬元，占前開同期營業收入之比例分別為二九·七六％、二二·〇八％、一七·三五％及一三·四三％，合計占營業收入達八二·六一％，前開情形於八十八年二月六月大幅減少，「購車訂金」約六二萬元，「組織獎金」為〇，「業務津貼」約二八萬元，「每月津貼」九萬六千元，同年七、八月後更無發放獎金情形。
- （三）有關「實現購車」情形，自八十七年九月至八十八年八月底，參加人達到最低購車標準者累計一四四人，其中領取「購車訂金」者計一一〇人，領取約一七六三萬元之「購車訂金」，真正用於購車之部約七四六萬，成交十八輛車，其餘並未實際用於購車。前項情形於八十八年二月八月，符合購車標準及領取「購車訂金」者為二十一人，成交四輛。
- （四）關於參加人領取「購車訂金」而未實際用於購車者。稱為「預借訂金」。查該項制度並未包括於原始報備內容，據悉被處分人經營之初，因多名體系領導人之要求，故允諾參加人可不透過被處分人仲介，即可直接領取「購車訂金」，依個人意願逕行洽車商辦理購車事宜，該名參加人並得續領「組織獎金」。依原始制度，參加人應購車後始得領取該項獎金。嗣後，被處分人發現難以要求所發放之「訂金」確實被用於購車，乃更改規定「預借者」必須陸續自參加人各期獎金「回存」，以確保參加人透過被處分人實現購車，自八十八年三月起施行，惟查迄今並無「回存」情形。
- （五）有關被處分人及其參加人實際上如何推銷汽車，被處分人表示係以各特約車商所提供之優惠方案及會員車價，於營業處所公告或於說明會上講解。但有別於其他傳銷商品之銷售方式，並不需特別為參加人解說汽車之性能及用途等事項，而參加人加入時，亦無實際就汽車之款式、價格等交易項器為先行約定或預設。接受本會訪談之參加人表示，推銷者不需要商品專業知識，僅須講解獎金制度即可。參加在推廣一定件數之「預約車」，以貴積相當「購車積分」後

，始由被處分人詢問其欲購款式，並安排特約車商供貨，三方在被處分人總營業處達成交易，被處分人居仲介地位，將參加人依「購車積分」可換取之「購車訂金」，用以支付部分車款。賣方為車商，負責交易事項解說、交車、協辦貸款或保險等附隨及售後服務等事項。

四、依前開情形，被處分人所發放之「購車訂金」、「組織獎金」及「業務津貼」三項獎金，占獎金總發放金額之八三·七五%。亦即構成參加人主要之傳銷收入來源，均與所謂「預約車」之推廣有關，此部分如與推銷商品或勞務無涉，則系爭傳銷行為不無構成變質多層次傳銷之虞。又被處分人實際運作上，尚有所謂「預借現金」之制度，參加人毋庸將「購車訂金」用於購車，無異於直接以參加人加入時繳交之「預約車」費用，由上線朋分，非但與所謂汽車行銷之主張相違，更完全與商品銷售無關。對此，被處分人答辯如下：

- (一) 關於加入條件「預約車」或預約購車權費用之性質及內容，該項給付一方面係為取得「經營會員資格」，以享有累積「購車積分」實現購車等權利，與繳付「權利金」或「入會費」之性質相同。惟又可以實際做為買車之款項，僅需參加人向特約車商訂車，並於訂車起十四日內繳清汽車剩餘尾款或辦理分期付款，即能立即交車，毋須透過傳銷制度實購車，此又與「權利金」或「入會費」有所不同。
- (二) 關於「預借現金」制度，其出發點係考量參加人之經濟能力可能有所不足，若因此而無法繼續從事經營，未來將損失實車買賣之成交機會，故允許參加人「預借」部分「購車訂金」，此項制度施行之初固造成未能確實要求參加人購車之情形，惟目前並已規定參加人於「預借」金額除非用於購車，否則必須按月自個人獎金中「回存」，要求參加人仍須將該筆經濟利益用於購車，與被處分人所主張汽車行銷之宗旨尚無違背。
- (三) 至於構成參加人主要收入來源之「購車訂金」、「業務津貼」及「組織獎金」等三項經濟利益，是否屬公平法第二十三條規定所謂「基於介紹他人加入」乙節，被處分人堅稱汽車即為其傳銷商品，並稱一再向參加人強調加入組織必須購車、賣車。其次，因系爭制度上有「購載保障條款」之設計，每件「預約車」皆可實現，扣除已領取之獎金，最多將支付十五萬元，卻可由該公司代為支付十四萬七千元左右之購車價款，且每個月又可提領商品，幾無損失可言，不會產生所謂最後一隻老鼠」，亦即不會造成公平法第二十三條規定所欲防止之結果。鑑於「預約車」之概念實際上易發生商品虛化之疑慮，上開三項經濟利益之計算方式又以參加人之下線人數為基礎，可能引人認為上開三項獎金皆係「基於介紹他人加入」之性質，被處分人已自八十八年五月間調整制度。

五、至於「預借現金」制度涉及未依法於實施前向本會報備乙節，被處分人雖曾辯稱「預借「購車積分」以每分換算0.35元」之規定，已向本會報備。惟查被處分人於八十八年一月間所報備之資料始包含此項制度，而其最初報備資料（八十七年九月）僅有「購車積分」以35%換

算為「購車訂金」之規定，尚無參加人於未購車前，可逕行領取或「借用」該項經濟利益之相關規定，被處分人亦於到會陳述時，即承認其「預借現金」制度確與原始報備內容有所不同。

六、被處分人業於八十八年五月起採行新制度，重要內容如下：

- (一) 加入條件：調整為二五、〇〇〇元，含事業手冊費一、〇〇〇元，「購車服務卡」、「聯合消費折扣卡」及「法律服務卡」共二一、〇〇〇元，及第一個月消費責任額三、〇〇〇元。
- (二) 除維持舊制度中會員必須按月消費各項商品外，下列三種會員卡亦屬主要商品：
 - 1. 「法律服務卡」於舊制度中即已包含在內，但性質上屬於「贈品」。依被處分人所提供資料，法律服務係由律師提供，期限為一年，由該名律師為被處分人提供顧問服務，以及為參加人提供諮詢服務，被處分人支付三萬元年費，以及參加人總人數逾六百人時，依每月總人數，以每人五十元計算月費。
 - 2. 「聯合消費折扣卡」係由○○股份有限公司發卡，由被處分人向該公司以單價三百元批購，參加人依照○○公司所提供「消費手冊」，可持卡至所載消費據點可享有折扣優惠。
 - 3. 「購車服務卡」之內容即表彰參加人得依照前開制度購車、享有價格優惠等各項權利。
- (三) 獎金種類及計算方式大致沿襲舊制度，惟增加參加人領取獎金之限制。

理 由

- 一、本案涉及違反公平法相關規範之行為有二：被處分人八十七年九月起所施行「○○」傳銷制度，涉及以介紹他人加入為參加人主要收入來源之變質多層次傳銷行為；其次，被處分人制度中「預借現金」部分，涉及未於實施前以書面向本會報備。按公平法及多層次傳銷管理辦法業於八十八年二月五日及七月一日修正施行，如行為時法令與本會為裁決時之法令有所不同，即有新舊法選擇適用之問題，合先敘明。
- 二、查被處分人係於八十七年九月間向本會報備從事多層次傳銷，依其報備之「○○」制度，參加人需繳交一定代價，以取得機油、電擊棒等商品及所謂「預約車」，可介紹他人加入及推銷商品，並因此而取得各項獎金。是以被處分人實施該項制度，核屬公平交易法第八條規定之多層次傳銷行為，應無疑義。次查系爭傳銷行為自八十七年九月起已施行，持續至現行法生效時期。雖然在外觀上，傳銷行為係商品推銷行為、組織發展行為、獎金發放行為等多數行為之組合，分別觀之，有發生於修法以前者，亦有現行法施行後始發生者；惟究其實質，傳銷行為屬於反覆實施之經營行為，而公平法第二十三條規定防止變質多層次傳銷之意旨，係就傳銷行為為整體規範，一併觀察，以判斷是否以介紹他人加入為主，故應以一行為論。現行法施行之後，系爭涉及變質傳銷之行為既仍在持續，應以現行法論處。
- (一) 關於本案違反現行公平交易法第二十三條規定，「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

」乙節，理由如次：

1. 按參加人從事多層次傳銷之收入，即來自於傳銷事業所支出之佣金、獎金等經濟利益，故參加人從事傳銷之收入來源性質，自可由傳銷事業所發放之經濟利益加以分析。經查被處分人所發放之「購車訂金」、「組織獎金」及「每月津貼」，此三項經濟利益均基於參加人推廣所謂「預約車」或「預約購車權」，性質上應單純屬於「介紹他人加入」，理由如下：
 - (1) 由制度上觀之，被處分人所稱汽車行銷，係指參加人依制度「實現購車」，此項經過累積「購車積分」以換取「購車訂金」之過程。依前開制度可知，「購車訂金」之計算方式實與一般傳銷制度之佣金、獎金等經濟利益並無二致，被處分人亦未否認。按公平交易法第二十三條所稱「推廣或銷售商品或勞務」之概念，為區分參加人收入來源之標準，而參加人收入可由事業所發放之經濟利益加以觀察。是以「推廣或銷售商品或勞務」之概念，自應與經濟利益之發放行為有所區隔。否則無異容許事業以經濟利益本身或參加人領取經濟利益之權利，做為推廣或銷售之標的，而使公平交易法防止變質傳銷之規範流於具文。系經濟利益之分配方式，或僅係將該項經濟利益之用途加以限制，均涉及經濟利益之發放行為，尚難認與商品或勞務之推銷行為相關。
 - (2) 次由實際傳銷過程觀之，參加人加入傳銷組織時，既未實際達成購車交易，復未就具體之交易事項為設定或預約，僅取得所謂「預約車」；參加人向下線推廣「預約車」時，充其量僅為推薦購車機會。而該項購車機會之實現，繫於參加人斷推廣「預約車」，亦即不所向他人介紹購車機會。未者，在實車交易階段上，參加人為買方，經由被處分人仲介，與車商達成交易。按一般汽車銷售過程，車商之銷售業務員必就廠牌、款式特定具體之汽車，對買方說明或約定其功能、用途、品質、價格及交易條件等，並可能提供各項附隨或售後服務。此際，此部分任務仍由車商負擔。由上可知，系爭傳銷過程中，無論被處分人或其參加人，並未負擔一般汽車推銷之任務，洵屬明顯。更有甚者，在推廣「預約車」上，參加人幾未負擔有關汽車行銷之任務，充其量僅在於介紹有待實現之購車機會。被處分人雖宣稱其「預約車」構想係來自「預售屋」，惟實務上「預售屋」買賣方式，均對買賣標的物及其他交易條件為具體約定，非前揭「預約車」推廣方式可此。
 - (3) 進一步言，該項購車機會之推薦，亦非商品或勞務之推銷行為。究其實，此購車機會是否實現，實質意義在於參考人透過系爭制度，可獲領多少獎金，若用於購車，可減輕價款負擔。極端言之，在參考人無法領取任何獎之情形下，其利益狀態等同於必須自行負擔所有購車款項，與通常購車之情形無異。此際若被處分人及其參加人曾付出銷售努力或有其他競爭優勢，固仍可能有所銷售。惟依前揭研析，被處分人及其參加人之傳銷行為，顯然不若一般車商及業務員；至於競爭條件上，被處分人雖稱以價格優惠、廠牌及車型供應齊全、無須顧慮信用或自備款不足等條件，

為爭取參加人之訴求，此等條件多仍係基於其獎金制度，以充足或提昇參加人收入來源或信用，此外並無其他明顯、特殊之競爭優勢。是以參加人加入被處分人組織，與其名為購車，毋寧在於領取相關獎金；參加人推廣所謂「預約車」，其實僅在於推廣系爭獎金制度，以此介紹他人加入，而與推廣或銷售商品無關。如其參加人到會時即指出，從事系爭傳銷活動時，無須關於商品之專業知識，僅須介紹獎金制度。

- (4)另查被處分人實際運作上，曾實施所謂「預借訂金，即對於部分參加人逕發放「購車訂金」，卻未確實要求購車，亦無法提出該等參加人自行購車相關資料。自八十七年九月至八十八年八月底，參加人達到最低購車標準者累計一四四人，其中領取「購車訂金」者計一一〇人，領取約一七六二萬元之「購車訂金」，真正用於購車之部分約七四六萬，成交十八輛車，其餘並未實際用於購車。被處分人雖於事後規定，「預借」部分必須於續期獎金中陸續「回存」，惟迄今八月底止，尚無所謂「回存」情形。按參加人即使將所領取之「購車訂金」用於購車，仍僅屬支配運用其個人所得，非屬商品或勞務之推廣或銷售；至於所謂「預借訂金」下，參加人竟未購車而仍可領取「購車訂金」，非但已背離其所稱制度原意，更可截然肯認與商品推銷毫無關聯。況且，上開汽車成交量相對於參加人總人數，不及百分之一，亦難以支持被處分人所稱汽車行銷之主張。

2. 被處分人所發放之「業務津貼」、「購車訂金」及「組織獎金」等三項經濟利益，構成參加人之「主要」收入來源：

- (1)查被處分人於八十七年九月至八十八年上半年，計發放四、八九六萬元之佣金、獎金等經濟利益，其中「購車訂金」約一、七六三萬元，「組織獎金」約一三〇九萬元，「業務津貼」約一〇二八萬元，此三項分別占前揭經濟利益發放總額之三六・〇二%、二六・七三%、二一・〇〇%，合計占八三・七五%，相對於其他部分經濟利益所占比例，已屬懸殊，故此三項經濟利益發放構成參加人之主要收入來源，殆無疑義。
- (2)至於同時期被處分人尚發放「每月津貼」乙項經濟利益，約七九六萬元，占上開經濟利益發放總額之一六・二五%，其計算係就參加人所轄下線組織中，按月繳交月費二八〇〇元購買商品之人數，發放每人二〇〇元之獎金。此部分經濟利益之發放，雖不無「基於推廣或銷售商品」之性質。惟參加人繳交月費，係維繫其領取各項獎金資格之條件。易言之，倘若參加人繳交月費購買商品，真正目的在於繼續發展組織，以求領取「購車訂金」等基於介紹他人加入之經濟利益，則基於月費而發放之「每月津貼」，亦不排除具有介紹他人加入之性質。無論如何，縱使認為本項經濟利益完全基於參加人推廣或銷售商口，充其量僅占經濟利益發放總額之一六・二五%。而不足構成參加人主要收入來源。

3. 綜上論結，由被處分人所發放之經濟利益推估，自八十七年九月至八十八年上半年，被處分人所發放「購車訂金」、「組織獎金」、

「業務津貼」等三項經濟利益，其占經濟利益發放總數之比例已高達八三·七五%，均單純「基於介紹他人加入」。本案參加人之主要收入即來自於此，而非來自實質商品或勞務之推銷行為，遑論為「基於推廣、銷售商品或勞務之合理市價」。是以被處分人涉有違反公平交易法第二十三條禁止變質多層次傳銷之規定，洵堪認定車保障條款」，每一部「預約車」皆可實現，且依照該條款，參加人計可領取一四七、〇〇〇元之「購車訂金」，此時參加人前後累計給，亦即不致發生「最後一隻老鼠」。按變質多層次傳銷所發生「最後一隻老鼠」之情形，係指介紹他人加入組織之情形終將因為組織趨於飽和而無以為繼。查被處分人所謂「購車保障條款」，並非能防止飽和情形發生，充其量僅能使參加人領回相當於前後繳交之金額，用於購車。然而依前揭研析可知，本案參加人毋寧關心領取「購車訂金」等獎金之多寡，甚於是否透過被處分人購車。在飽和情形下，參加人自難以發展組織而領取各項獎金，已與期待相違，失去其從事於系爭傳銷組織之目的。況且，所謂「購車保障條款」要件嚴格，參加人至少必須繳交滿四十五個月月費，如組織已達飽和，殊難想像參加人仍願意繼續完成上開條件，故被處分人制度上空有該項條款，實際上恐難以發揮作用。是以所謂「購車保障條款」之設計，仍不足豁免於公平法第二十三條規定之適用，事屬灼然。

4. 另應說明，查系爭違法行為自八十七年九月起實施，期間雖於八十八年五月變更傳銷制度，仍無礙於前揭論斷：
- (1) 查被處分人於新制度中，前開研析各項經濟利益種類仍然維持，計算基礎及方式亦無變更，僅係發放額度或領取資格稍有調整。其主要改變在於，將加入條件調整二一、〇〇〇元，形式上包括購買三張會員卡，即所謂「購車服務卡」、「聯合消費服務卡」及「法律服務卡」，每張單價為七千元。
 - (2) 惟查前揭「購車服務卡」係承襲「預約車」之概念，亦即將制度中原有關於「預約車」及實現購車之部分整合為一項權利，以會員卡加以表彰。依前揭研析，所謂「預約車」或實現購車，均涉及經濟利益之發放行為，若以此部分做為推廣或銷售之標的，已涉及商品虛化。
 - (3) 至於「聯合消費服務卡」及「法律服務卡」，於原始報備制度中即存在類似會員卡，惟當時被處分人視之為贈品」。在變更制度後，其舊制度之運作機制卻未變更，雖然上開會員卡形式上列屬傳銷商品，若謂其因此而具有實質意義，殊難想像。更何況，「聯合消費服務卡」之進貨成本為三百元，而「法律服務卡」之固定成本（年費）為三萬元，變動成本（參加人數六百人以上，增加一名參加人時）為每人每月五十元，然而兩者之售價竟達七千元，相較於其成本，其價格之合理性實難肯認。被處分人以訂價非合理之商品或勞務從事推廣或銷售，仍不無構成變質多層次傳銷之疑慮。
 - (4) 質言之，新舊制度之差異，主要僅在於將原從屬於加入條件「贈

品」，改制為主要傳銷商品。其「預約車」之運作方式既為一貫，似難僅以制度上些微差異，即割裂評價。退步言，即使認為被處分人變更制度後所發放之經濟利益，無法清楚確認其性質，由於其八十八年五月及六月，營業收入僅九七、六〇〇元，相對於八十七年九月起至八十八年四月約五千九百萬元營收，差距甚大，整體而言，仍應認為被處分人之傳銷行為，已構成違反公平法第二十三條規定。

(二) 關於被處分人所實施「預借現金」制度未於實施前向本會報備，違反多層次傳銷管理辦法之規定乙節：

1. 按多層次傳銷管理辦法業於八十八年七月一日修正施行，被處分人早於八十七年九、十月間即已實施該項制度，其未於實施前向本會報備之狀態雖有繼續性，惟查於八十八年一月間報備資料中，已包含該項制度，顯示該涉及違反法定作為義務之狀態，已在現行公平交易法及多層次管理辦法施行前結束，行為時法令與現行法不同，應適用行為時法令。
2. 次按行為時公平交易法第二十三條第二項規定，授權訂定之「多層次傳銷管理辦法」第三條第二項規定，多層次傳銷事業於同條第一項之報備內容有變更時，應於施行前向本會報備，本案被處分人所實施之「預借現金」制度，應屬於同條第一項第一款「傳銷組織或計畫」，及第二款所稱「營運計畫或規章」之一部。查被處分人於八十七年八月間向本會報備從事多層次傳銷，其報備制度中並無所謂「預借現金」制度，而被處分人於八十七年十月起之獎金發發表等相關資料，顯示於當時起，被處分人即陸續接受參加人「預借現金」，上開情事亦經被處分人及其參加人之證實。是以被處分人所實施之「預借現金」制度與初始向本會報備之內容已有不同，至屬明顯，其未於實施前向本會報備變更，核已違反前揭多層次傳銷管理辦法之規定。至於被處分人雖曾辯稱確實向本會報備，自不足採。

三、綜上論結，被處分人業違反公平交易法第二十三條，及修正前多層次傳銷管理辦法第三條第二項規定。經考量違法行為之動機、目的的及預期不當利益、對交易秩序危害程度及持續期間、所得利益，以及被處分人之規模、經營狀況、營業額、市場地位、違法次數、配合調查態度等因素，爰分別依公平交易法第四十一條規定，及修正前公平交易法第四十二條規定，各處新臺幣一百萬元及十萬元罰鍰。另關於被處分人違反公平交易法第二十三條規定部分，查於本會調查期間，系爭變質多層次傳銷實施結果，參加人數達二千六百餘人，營業收入近六千萬元，已具規模；被處分人佣金及獎金等經濟利益之支出，高達前開營業收入八二·六一％左右，基於介紹他人加入而發放者，更占總經濟利益發放數額之八三·七五％左右，顯示其主要係以高度經濟利益發放比例，而吸引參加人加入，並不斷介紹他人加入，幾與商品或勞務之推廣或銷售無所牽連；尤其被處分人所實施「預借訂金」制度，容許參加人雖未購車，仍可支領所謂「購車訂金」更流於純粹金錢遊戲。基於上情，系爭行為與公平交易法規範多層次傳銷應著重商品或勞務行銷之精神，相去甚遠，違法情節已屬重大。被處分人目前

營運情況雖不如以往，卻仍持續以系爭運作方式經營，不免將吸引潛在參加人陸續加入，而延續以介紹他人加入為主之傳銷活動，為求根本杜絕違法行為，爰依公平交易法第四十二條第一項規定，併為勒令歇業之處分如主文第四項。

主任委員 趙揚清

中華民國八十九年二月三日

本件被處分人如有不服本處分，得於收受本處分書之次日起三十日內，檢附本處分書影本及理由，向本會提起訴願。