○○股份有限公司從事多層次傳銷行為，未於開始實施多層次傳銷行為三十日前向本會報備，違反多層前傳銷管理辦法處分案

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 90.02.19. (九十)公處字第034號處分書

發文日期：民國90年2月19日

被處分人：○○股份有限公司

代表人：○○○

右被處分人因違反公平交易法事件，本會處分如左：

主 文

- 一、被處分人從事多層次傳銷行為，未於開始實施多層次傳銷行為三十日前向本會報備，違反依據公平交易法第二十三條之四所訂之多層次傳銷管理辦法第五條第一項之規定。
- 二、被處分人倘續以多層次傳銷方式經營，應自本處分書送達日起七日內，依法檢具傳銷制度及營運規章等相關事項向本會報備。
- 三、處新臺幣十萬元罰鍰。

事 實

- 一、緣據民眾指稱其於八十九年三月間成為被處分人之「特約商」，惟於七月中旬被處分人以成本增加為由，更改商品內容，並擬自同年八月一日起變更制度，致影響商品販售與組織利益甚鉅；另被處分人於其創業說明會中均強調其非屬多層次傳銷事業，來函並檢具被處分人所使用之業務手冊等資料，爰請本會認定被處分人之行銷方式是否屬多層次傳銷及有無向本會報備等情。經查系爭資料係被處分人藉由招募人員販售會員卡，並因該會員卡得享有旅遊優惠及保險服務，並以銷售之卡數核算獎金，其採行之「特約商」、「經銷商」、「○○經銷商」及「○○經銷商」等聘位，並提及「所屬組織」乙事，疑涉採行多層次傳銷方式經營業務。
- 二、案經洽請被處分人到會陳述意見，內容略以：
 - (一) 被處分人主要銷售之商品為休閒旅遊卡，主要內容係提供旅遊資訊服務及免費贈送保險，會員並得享有特約商店之消費折扣。系爭商品係自八十七年十二月間始透過特約商或利用廣告宣傳單販售等方式對外推廣、銷售。
 - (二) 被處分人自八十七年十二月至八十八年十二月間，完全透過「經銷商」對外販售商品。欲成為「經銷商」者，需繳交權利金新臺幣（下同）三千元取得銷售權利，每販售一張休閒卡，即可取得一千五百元之佣金（當時休閒卡之定價為三千元）。自八十八年十二月起修改制度，先使銷售者先行成為「特約商」，俟依其銷售能力及業績情形，再晉升為「經銷商」。依修正後制度，欲成為「特約商」者需繳交六千八百元權利金，公司將贈與價值五千八百元之會員卡，當「特約商」累積銷售五十張會員卡後，其中又有十人同為「特約商」時，即可晉升為「經銷商」。「特約商」每販售一張休閒卡，則獲有四百元之佣金，「經銷商」自行販售休閒卡，則可取得一千元佣金，另倘若「特約商」之上有「經銷商」者，則「特約商」

販售一張會員卡，雖依然是四百元佣金，至該「經銷商」則可取得六百元之差額獎金。被處分人原預定自八十九年八月一日再增列「○○經銷商」及「○○經銷商」二層次，惟僅是屬草案階段，並未對外實施。目前由「特約商」晉升之「經銷商」有五人，「特約商」則約有一千二百餘人，購買會員卡之會員約有二萬餘人。

- (三) 被處分人表示其制度係要求「特約商」需親自銷售五十張休閒卡，並非如一般傳銷事業僅需找二個下線即可晉升，且○○公司主要之目標是拓展會員人數，而非如傳銷事業重在發展組織。○○公司主張成為「經銷商」者，因需自行銷售五十張休閒卡，故應有一定之銷售能力，另尚要求需推薦十個人以上參與銷售，故需有服務熱誠，「差額獎金」或僅是輔導獎金，係「經銷商」輔導「特約商」進行銷售、教育，甚至負擔餐費之報酬。被處分人主張其與多層次傳銷事業最大不同點，在於成為「經銷商」者需係銷售高手，而非藉由建構組織而拱起。
- (四) 因購買會員卡者同時享有保險服務，且保險金額數額龐大，故對於新加入者，被處分人均按日傳送投保名單予其合作之○○股份有限公司。被處分人表示其自始即無以多層次傳銷方式經營業務之意，倘因採行之制度涉有爭議，其將著手修正相關制度，以避免爭議。
- 三、被處分人為與多層次傳銷事業為區隔，於八十九年八月十日檢送修正後之營運制度到會，擬自八十九年九月一日起將「經銷商」、「○○經銷商」、「○○經銷商」名稱更正為「經理」、「區經理」及「處經理」並納入公司編制，享有勞、健保及底薪等相關福利。被處分人並檢送「○○經理資格福利」供參，其上載明底薪為二萬元，得享有勞、健保福利；每月之目標業績係達成三十名新正卡會員，倘未達目標業績者，每少一名會員扣減底薪一千元；另給予超額獎金每張正卡八百元；惟欲晉升經理者，需參加○○公司「特約商訓練」及「經理職務訓練」方得晉升為「經理」，同時每月需出席「經理」業務研討會議，並配合公司訓練課程參與及業務輔導工作。
- 四、被處分人主張其自開創時即定位為傳統銷售公司，對外之事業說明會皆強調其非多層次傳銷事業，無法短期迅速致富，需致力於推銷始能獲利等語，並提出該公司行銷制度不同於多層次傳銷之理由如次：
- (一) 被處分人之「會員」僅係單純消費者，可享○○所有會員權益，不得從事銷售行為，亦無法得知任何銷售事業相關資訊，會員介紹朋友購買會員卡並無獎勵或現金回饋；惟多層次傳銷係供其會員得知相關事業資料，鼓勵會員介紹消費者並有獎勵回饋。
- (二) 被處分人著重於銷售團隊之建立，銷售人員必須以實質銷售達五十名會員始能晉升經銷商；多層次傳銷之組織層級迅速架構，以介紹人頭數之多寡為獲利；介紹二人或介紹五至十人即可晉升。依被處分人之制度，得領取差額獎金者，僅限於「經銷商」人員。凡「特約商」需另介紹十名「特約商」，並銷售五十張會員卡，始可成為「經銷商」，故非僅介紹他人加入即可獲得獎金，銷售能力相形下相當重要；多層次傳銷則僅需介紹二至五人即可晉升，得迅速取得差額獎金。

(三) 被處分人之商品定價僅有單一價格，並不區分會員價或非會員價，故不致誘使消費者成為「特約商」，蓋縱「特約商」亦無特約折扣價；多層次傳銷往往將商品售價區分為會員價及非會員價，消費者往往基於折扣因素，會加入成為直銷商。

五、被處分人表示其對外銷售之會員卡（「○○身分證」、「○○安家卡」及「○○旅遊卡」，其售價分別為三千元、三千八百元及五千八百元，統稱○○），提供七大項超值會員權益，包括：1. ○○旅遊服務中心（提供代訂機票、護照簽證、旅遊行程及全球訂房）；2. 千禧年二千萬元保障計畫（會員可獲二千萬元之意外保險）；3. ○○旅行社之「旅客安全加值服務」（由該旅行社安排之國外行程，得另獲一千五百萬元之平安保險及意外保險）；4. ○○護照優惠專案（類似折扣卡功能）；5. 贈送○○機場免費餐飲招待（會員憑卡向○○旅行社訂購機票或由其安排國外旅程，即可獲得○○大飯店○○機場餐廳二百元之餐飲券）；6. 贈送○○機場免費專屬停車服務及7. 贈送○○機場免費專屬停車服務。

理 由

一、依公平交易法第八條規定：「本法所稱多層次傳銷，謂就推廣或銷售之計畫或組織，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者而言。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。」同法第二十三條之四規定：「有關多層次傳銷事業之報備、業務檢查，即對參加人之告知、參加契約內容及與參加人權保障等相關事項，除本法規定外，由中央主管機關訂定辦法管理之。」多層次傳銷管理辦法第五條第一項規定：「多層次傳銷事業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：（下略）。」另公平交易法第四十二條第三項規定：「違反中央主管機關依第二十三條之四所定之管理辦法者，依第四十一條規定處分。」同法第四十一條前段規定：「公平交易委員會對於違反本法規定之事業，得限期命其停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣五萬元以上二千五百萬元以下罰鍰。」

二、查○○公司指稱其自八十七年十二月即藉由銷售人員對外推廣休閒卡，該公司使用之銷售人員統稱為「經銷商」，其佣金計算係以銷售休閒卡之卡數作為核算佣金基準，此所稱之「經銷商」並無晉升他層級之問題，亦即其間係○○公司—經銷商—顧客（消費者）之單層次直銷關係，此非本法規範之多層次傳銷甚明，合先敘明。被處分人自八十八年十二月起修正行銷制度，將銷售人員區分為「特約商」與「經銷商」，當「特約商」銷售五十張會員卡，並介紹十名「特約商」加入銷售行列，即可晉升為「經銷商」，並因此得分領所謂「差額獎金」，其間爰構成○○公司—經銷商—特約商—顧客（消費者）之關係，顯已非前開之單層次直銷關係，而涉有是否多層次傳銷之疑義，茲析述如次：

(一) 按本法對多層次傳銷既有明文定義，被處分人要求銷售人員需繳交六千八百元之權利金（稱將贈與價值五千八百元之會員卡），始能

成為「特約商」，並取得推廣銷售系爭會員卡以獲得報酬之權利，此部分應該當第八條所稱「給付一定代價，以取得推廣、銷售商品或勞務之權利」，並因而獲取佣金。

- (二) 「特約商」雖不得因介紹其他「特約商」而直接獲取利益，惟參照被處分人之行銷制度，「特約商」需另外介紹十名「特約商」方符合晉升「經銷商」之資格；「經銷商」則因其所介紹之「特約商」所販售之會員卡卡數，領取相當之「差額獎金」，亦即「經銷商」得藉由推薦、介紹「特約商」而建構雖未具深度但具廣度之銷售組織，故應合致「介紹他人參加」而獲得利益之要件。
- (三) 從多層次傳銷所具之擴散特性言之，「特約商」雖不得建構銷售組織，惟俟其成為「經銷商」後，即脫離原屬「經銷商」之組織，而自成一組織體系，因「特約商」每銷售一張會員卡，「經銷商」即可獲取六百元之報酬，故成為「經銷商」後，積極尋找「特約商」將擴增其領取「差額獎金」之機會，此時推薦他人加入銷售體系，將優先於自行販售商品，仍存有潛在之擴散性。

四、另被處分人列舉數項理由主張其銷售方式與多層次傳銷不同，茲併析述如次：

- (一) 被處分人主張其「會員」僅係單純消費者，不得從事銷售行為，會員介紹朋友購買會員卡並無獎勵或現金回饋，然多層次傳銷係供其會員得知相關事業資料，鼓勵會員介紹消費者並有獎勵回饋云云。查被處分人所稱之「會員」既係消費者，則其與多層次傳銷之參加人之性質即不同，亦即以此為比較基準似有違誤，應係以「特約商」與「參加人」為對照觀察。按所謂給付一定代價取得推廣、銷售商品者係「特約商」，而非「會員」，被處分人執此爭執其制度非屬多層次傳銷，似有誤會。
- (二) 被處分人主張其著重於銷售團隊之建立，銷售人員必須以實質銷售達五十名會員始能晉升；多層次傳銷之組織層級迅速架構，以介紹人頭數之多寡為獲利；介紹二人或介紹五至十人即可晉升云云。查多層次傳銷著重者係組織層級之建立，至於如何設定晉升條件，此係傳銷制度設計方式，似難就此爭執所採行之制度非屬多層次傳銷。
- (三) 被處分人指稱其商品僅有單一價格，並不區分會員價或非會員價，故不致誘使消費者成為「特約商」，蓋縱「特約商」亦無特約折扣價；多層次傳銷往往將商品售價區分為會員價及非會員價，消費者往往基於折扣因素，會加入成為直銷商云云。惟查不論係被處分人之「特約商」或多層次傳銷事業之參加人，其主要目的均是藉由對外推廣銷售商品而獲取佣金或報酬，至於是否將商品價格區分為會員價及非會員價，本質上仍屬制度設計或行銷策略之問題，藉此表示非屬多層次傳銷事業，恐說理不足，按通常傳銷事業區分會員價及非會員價部分，往往將其間之差額稱為「零售獎金」，倘傳銷事業不為價格區分，實質上僅是在獎金制度中取消系爭獎金名目，如仍有其他所謂「組織獎金」、「輔導獎金」等足徵為多層次傳銷之特色者，則採行何種價格策略，尚不足動搖多層次傳銷之本質。

五、參照被處分人推廣銷售商品之行銷制度，其應屬多層次傳銷事業，其未於實施多層次傳銷行為前三十日向本會報備，核屬違法多層次傳銷管理辦法第五條第一項之規定，經考量其營業狀況、違法意圖、行為後態度及配合調查情形，爰擬依公平交易法第四十二條第三項及同法第四十一條規定處分如主文。

主任委員 黃宗樂

中華民國九十年二月十九日

本件被處分人如有不服本處分，得於本處分書達到之次日起三十日內，向本會提出訴願書（須檢附本處分書影本），訴願於行政院。