

認識多層次傳銷管理法



公平交易委員會
中華民國一〇三年六月出版

序

多層次傳銷事業及其行為之管理，過去主要係依據公平交易法及其授權訂定之多層次傳銷管理辦法予以規範。惟公平交易法係經濟基本法，屬競爭法，主要在規範限制競爭與不公平競爭行為，與多層次傳銷行為之管制性質有別，對於違法行為之裁處標準與衡量條件亦有不同，將多層次傳銷之管理併同置於公平交易法中予以規範，雖有其立法背景，然畢竟有所扞格，誠有必要另行建構完整之多層次傳銷管理法制，以加強多層次傳銷事業之管理與監督。基此，本會爰提出單獨立法之構想，將公平交易法中有關多層次傳銷之規範併同多層次傳銷管理辦法之相關規定，再加上實務管理所需，擬具「多層次傳銷管理法」草案，於 101 年 6 月 19 日報請行政院審議，經廣泛討論及多方意見溝通後，立法院於 103 年 1 月 14 日三讀通過「多層次傳銷管理法」，同年月 29 日公布施行。

為使有意從事多層次傳銷之傳銷商瞭解「多層次傳銷管理法」以保護自身權益，並使多層次傳銷事業得以遵法，乃編印「認識多層次傳銷管理法」一書，作為推廣法治教育之一環。

本書內容，係按照多層次傳銷管理法條文體系依序論述，分為「總則」、「多層次傳銷事業之報備」、「多層次傳銷行為之實施」、「解除契約及終止契約」、「業務檢查及裁



處程序」、「罰則」、「多層次傳銷保護機構之設立」等章，並彙集多層次傳銷管理法施行前本會實際作成之處分案例，依其行為態樣編排於各章之中，以期讀者對於法律規範內容及具體實務運作均能有所了解。本書係配合「多層次傳銷管理法」公布施行而編印，囿於時間、人力、物力有限，倘有誤漏之處，尚祈各界賢達不吝指正。

公平交易委員會 謹誌

中華民國 103 年 6 月

目 錄

第一章 總則.....	3
第一節 立法背景.....	4
第二節 立法沿革.....	6
第三節 多層次傳銷.....	19
第一目 多層次傳銷定義	20
第二目 變質多層次傳銷	22
第四節 規範對象.....	23
第一目 多層次傳銷事業	24
第二目 傳銷商	27
第二章 多層次傳銷事業之報備	35
第一節 多層次傳銷事業之報備	35
第一目 報備而非核備或核准	36
第二目 報備義務	36
第三目 變更報備	42



第四目 停止實施報備及公告	43
第五目 報備資訊公開化	44
第二節 過渡條款.....	45
第三節 案例分析.....	47
第三章 多層次傳銷行為之實施	57
第一節 告知及說明義務.....	57
第二節 參加契約之締結及交付	59
第三節 特定違約事由之列舉.....	63
第四節 招募無行為能力人、限制行為能力人之規範.....	64
第五節 財務報表之揭露義務.....	65
第六節 變質多層次傳銷及不當傳銷行為之禁止.....	66
第一目 變質多層次傳銷之構成要件	66
第二目 不當傳銷行為之禁止	70
第七節 案例分析	72
第一目 違反告知及說明義務之案例	72
第二目 違反締結書面參加契約之案例	82
第三目 未載明特定違約事由之案例	85
第四目 違反招募無行為能力人、限制行為能力人規範之案例.....	87

第五目 違反財務報表揭露義務之案例	88
第六目 從事變質多層次傳銷及不當傳銷行為之案例	89
第四章 解除契約及終止契約	111
第一節 猶豫期間內解除或終止契約及其退貨規定	113
第二節 猶豫期間後終止契約及其退貨規定	118
第三節 多層次傳銷事業請求損害賠償或違約金之限制	124
第四節 不當阻撓退出退貨及扣發傳銷商應得利益之禁止	126
第五節 案例分析	127
第五章 業務檢查及裁處程序	143
第一節 備置傳銷經營資料義務	143
第二節 業務檢查	145
第一目 業務檢查之目的	145
第二目 業務檢查之順序及項目	146
第三目 業務檢查之結果	148
第三節 裁處程序	149
第一目 處理流程	149
第二目 進行調查	151



第三目 監管	153
第四節 案例分析	154
第六章 罰則	161
第一節 行政責任	161
第一目 行政罰	161
第二目 停止、改正、更正之實質意義	168
第三目 案例分析	169
第二節 刑事責任	173
第一目 刑罰規定	173
第二目 案例分析	176
第七章 多層次傳銷保護機構之設立	185
第一節 立法背景	185
第二節 保護機構設立及管理	186
附 錄	
一、多層次傳銷管理法	205
二、多層次傳銷管理法施行細則	218

三、多層次傳銷事業報備及變更報備準則.....	223
四、多層次傳銷保護機構設立及管理辦法.....	233
五、多層次傳銷業訂定個人資料檔案安全維護計畫及業務終止後 個人資料處理方法作業辦法.....	248
六、公平交易委員會對於多層次傳銷案件之處理原則.....	253
七、公平交易法有關多層次傳銷之規範（已停止適用）.....	261
八、多層次傳銷管理辦法（已廢止）.....	264



第一章 總則



第一章 總則

多層次傳銷是一種銷售手法，若探究它的淵源，經考證後認為其最早源自美國，由 Lee Mytinger 及 William Casselberry 二人於西元 1945 年所創。此種銷售手法係指事業透過許多層級的傳銷商¹來達到快速推廣、銷售商品或提供服務²之目的；而傳銷商則是以較便宜之價格向事業購買商品，再將商品推廣、銷售給他人以獲取差額利潤。傳銷商為了獲取更多利潤，紛紛建立自己的銷售網，因此，多層次傳銷的經營主要是靠人際關係來擴展其銷售組織，如此不但能縮短並節省生產者與消費者間的通路成本，讓消費者直接享受較高品質的服務或價格較低廉的商品，亦對整體經濟發展產生正面助益。易言之，多層次傳銷具有「傳」與「銷」兩大特性，即是傳銷商不但能夠推廣、銷售商品或服務，以獲得賣出商品或服務的差額利潤，也可以介紹他人加入多層次傳銷事業，賺取額外的業績及組織獎金以增加收入。依多層次傳銷管理法主管機關即「公平交易委員會」（下稱公平會）按年舉辦多層次傳銷事業經營發展狀況調查結果³，我國截至民國（下同）102 年

¹ 即公平交易法及多層次傳銷管理辦法所稱之「參加人」。依目前實務，加入多層次傳銷事業並與其簽訂傳銷契約者，多稱為「傳銷商」。為與實務相符並避免與司法訴訟上「訴訟參加人」等名稱產生混淆，於制定多層次傳銷管理法時，將「參加人」名稱變更為「傳銷商」。本書除引用公平交易法及多層次傳銷管理辦法之法條時，仍按條文內容稱「參加人」之外，全文皆依據多層次傳銷管理法以「傳銷商」稱之。

² 本書除於引用公平交易法及多層次傳銷管理辦法之法條時，仍按條文內容稱「勞務」之外，全文皆依據多層次傳銷管理法以「服務」稱之。

³ 參閱公平會網站 <http://www.ftc.gov.tw> 首頁 > 多層次傳銷 > 多層次傳銷事業經營發展狀況調查結果。



底，平均每萬人中有 858 人加入多層次傳銷事業，並且截至同年底，多層次傳銷事業所締造之年營業額高達新臺幣（下同）716.70 億元，顯示多層次傳銷自傳入我國發展至今 30 多年，在行銷通路上已占有重要之地位。

第一節 立法背景

西元 1964 年，在美國加州成立的假日魔法公司（Holiday Magic Inc.）利用優渥的獎金制度為誘餌，即傳銷商透過介紹他人加入銷售組織所獲得的佣金、獎金或其他經濟利益，超出傳銷商以推廣、銷售商品或服務所賺取之利潤而成為其主要收入，輔以多層次傳銷能快速擴展銷售網的特性詐取金錢，此種經濟犯罪不但扭曲了原本正當行銷手段的合法性，也造成從業人員的權益受到損害，遂演變成社會重大事件⁴，美國將前述變質的多層次傳銷，稱為「金字塔銷售術（Pyramid Sales Scheme）」。變質的多層次傳銷發展到日本後，則以結合金字塔銷售術及民間互助會的形式成為另一種斂財組織，即俗稱之「銀老鼠」，最早的銀老鼠是「仙台市毛利金融案」，在被害人自覺團結與政府立法行動的配合下，老鼠會紛紛銷聲匿跡⁵。由各國經驗顯示，除了立法規範之外，民眾亦應提高警覺，才能預防誤入變質多層次傳銷的損失。

多層次傳銷在我國的發展，係經日本商人引進變質的多層次傳銷開始，65 年的「中華保康促進會」以及 70 年前後的「台家公

⁴ 陳立信、張正賢、楊明宗，多層次傳銷評鑑系統之驗證與修正，收錄於公平交易法學術研討會論文集，第 280 頁。

⁵ 李建榮，多層次傳銷之管制，收錄於公平交易法新論，2000 年 9 月 1 刷，第 398 頁。

司」皆屬之。由於前述多層次傳銷的特性，使得參與傳銷人數眾多而造成違法業者的不法利益相當可觀；惟當時並無規範變質多層次傳銷的法律致無法將違法業者論罪。以台家公司一案為例，行為人最後均獲法院無罪之判決。至此，政府方意識到立法規範變質多層次傳銷的必要性，乃展開立法行動。

初期制定公平交易法（下稱公平法）時，參考先進國家的管制經驗，鮮有外國法制將多層次傳銷直接明文規定於競爭法中，乃因制定有關多層次傳銷的規範係以保護傳銷商為主要目的，與維護自由公平競爭秩序為主的競爭法相異，且二者對於違法行為的裁處標準與衡量條件亦有不同。職是，最初由廖義男教授於71年研擬的「公平交易法草案」中，並未將多層次傳銷明文納入規範；但變質多層次傳銷引起的社會問題若待其單獨立法來規範，恐緩不濟急⁶，是以80年2月4日制定公布，81年2月4日施行的公平法中，即採合併立法之方式將多層次傳銷的定義規定在公平法第8條，並於第23條第1項明文禁止變質多層次傳銷，另於同法條第2項授權訂定「多層次傳銷管理辦法」，同時訂定罰則規定，正式將多層次傳銷納入法規範，這也使得許多原本地下經營的多層次傳銷事業浮上檯面而帶動新的業者加入⁷。

將多層次傳銷的管理採合併立法方式併置於公平法中予以規範，雖有其權宜的立法背景，然亦突顯我國多層次傳銷的管理法

⁶ 黃銘傑，第二十三條 不正當多層次傳銷，公平交易法之註釋研究系列（二），第346頁至第347頁。

⁷ 蔡行道，實務報導（四）「多層次傳銷業問題之探討與公平交易法相關條文之評估與建議」研究報告摘要及簡評，公平交易委員會季刊，第1卷第2期，第126頁。



制未臻成熟。尤其近年來多層次傳銷蔚為風潮，不時發生不肖業者利用變質多層次傳銷橫行詐騙，造成嚴重的社會問題，從而，如何建構我國完備的多層次傳銷管理法制，一直是公平會重要施政目標。經過公平會累積 20 餘年來對多層次傳銷的執法與管理經驗，一套嚴密成熟的多層次傳銷管理法制，已儼然成形，公平會因而擬具「多層次傳銷管理法」草案，歷經多次報請行政院審查後送請立法院審議，於 103 年 1 月 14 日第 8 屆第 4 會期第 18 次會議完成多層次傳銷管理法制定程序，經咨請總統於 103 年 1 月 29 日以總統華總一義字第 10300013741 號令公布全文共 41 條條文，我國對於多層次傳銷事業及其行為的規範，正式邁入專法管理的時代。

第二節 立法沿革

在多層次傳銷管理法制定公布之前，我國對於多層次傳銷的管理係併置於公平法及其授權訂定的多層次傳銷管理辦法加以規範，以下謹就公平法與多層次傳銷管理辦法修法沿革及多層次傳銷管理法制定施行之歷程為說明，俾利讀者以窺全貌。

一、公平法

公平法自 80 年 2 月 4 日公布，81 年 2 月 4 日施行，迄至 103 年 1 月 29 日多層次傳銷管理法公布施行前，期間歷經 88 年 2 月 3 日、89 年 4 月 26 日、91 年 2 月 6 日、99 年 6 月 9 日以及 100 年 11 月 23 日 5 次修法，與多層次傳銷有關部分乃第 1 次及第 3 次修法，分述如下：

（一）88 年 2 月 3 日第 1 次修法

「公平交易法部分條文修正草案」於 88 年 1 月 15 日經立法院完成三讀程序，並經總統於同年 2 月 3 日公布，2 月 5 日生效，增（修）訂條文計 20 條，包括增訂第 23 條之 1、第 23 條之 2、第 23 條之 3 有關傳銷商解除或終止契約及辦理退貨事宜，及第 23 條之 4 授權中央主管機關訂定多層次傳銷管理辦法等 4 條條文，並修正第 23 條條文，以加強規範多層次傳銷並適度處罰違法行為。

（二）91 年 2 月 6 日第 3 次修法

為配合 90 年 1 月 1 日施行之行政程序法，「公平交易法部分條文修正草案」嗣於 91 年 2 月 6 日總統公布，2 月 8 日生效，共增（修）訂條文共計 15 條，包括修正公平法第 8 條及第 23 條之 4，明確訂定多層次傳銷管理辦法的授權範圍。

二、多層次傳銷管理辦法

多層次傳銷管理辦法最初係依據公平法第 23 條第 2 項規定訂定，於 81 年 2 月 28 日以（81）公秘法字第 001 號令訂定發布全文共 8 條，迄至多層次傳銷管理法公布施行前，歷經 6 次修正，包括 88 年 6 月 16 日、91 年 4 月 24 日、92 年 11 月 26 日、93 年 12 月 24 日、98 年 5 月 25 日以及 101 年 9 月 28 日。以下謹就各次修正緣起及修正重點摘述如下：

（一）88 年 6 月 16 日第 1 次修正

多層次傳銷管理辦法於 81 年 2 月 28 日發布施行以來，公平會除積極執行該辦法所定業務外，尚透過



業務檢查、地方主管機關舉辦之說明會、校園演講及各式傳播媒體，宣導有關多層次傳銷之相關法規。歷經多年的執法過程，發現多層次傳銷管理辦法之規定或有前後條文不相協調者，或有條文內容過於冗長不易理解者，或有為因應新型態的傳銷活動應予調整者，容有待作更縝密的規範。因此，為配合傳銷活動的多樣化，於是在 88 年 6 月 16 日作第 1 次修正，並自 88 年 7 月 1 日施行，此次修正條文條次較修正前為多，同時考量查閱的便利性，爰將多層次傳銷管理辦法分列六章 26 條條文，除第 26 條係修正前第 8 條移列者外，另修正第 1、2、3、4、5、6、7、11、12、13、17、22 及 23 條等 13 條條文，同時增訂第 8、9、10、14、15、16、18、19、20、21、24 及 25 條等 12 條條文，並刪除修正前條文第 3 條第 3 項及第 4 條第 2 項等過渡性規定，期使對多層次傳銷事業的管理能更具實益。修正重點如次：

- 1.第一章總則，計 4 條條文（第 1 條至第 4 條），主要內容包括：訂定多層次傳銷管理辦法之授權依據、多層次傳銷管理之內容、多層次傳銷事業及傳銷商之定義等，除將修正前辦法第 1、2 條納入外，考量修正前辦法第 2 條第 2 項及第 3 項係定義性規定，與第 1 項規定之性質不同，爰將其分列第 2 條、第 3 條及第 4 條。
- 2.第二章報備程序，計 6 條條文（第 5 條至第 10 條），

主要內容包括：多層次傳銷事業實施前之報備、報備內容變更前之報備、停止或暫停多層次傳銷行為前之報備、報備內容不足之補正及補充，以及報備名單之管理等事項。其中，停止實施之報備、公布已報備之多層次傳銷事業名單，以及於該名單上註記已查證搬遷不明或無營業跡象者為新增之規定。

- 3.第三章傳銷商之權利義務，計 6 條條文（第 11 條至第 16 條），主要內容包括：多層次傳銷事業對傳銷商之告知義務、傳銷商解除或終止契約之退出退貨規定、參加契約之締結、多層次傳銷事業之財務狀況之資訊揭露、未成年人傳銷商之保護及傳銷商遭解除或終止參加契約時之退貨等，並納入修正前辦法第 4 條及第 5 條。
- 4.第四章傳銷行為，計 5 條條文（第 17 條至第 21 條），內容包括：不當傳銷行為之規範、多層次傳銷事業之管理義務及權利、多層次傳銷事業招募傳銷商廣告之規範、多層次傳銷事業及其傳銷商對外宣傳之規範及多層次傳銷事業對傳銷商教育訓練之規範等。
- 5.第五章為業務檢查，計 2 條條文（第 22 條及第 23 條），係將修正前辦法第 6 條酌為修正後分列，其內容包括多層次傳銷事業應備置之書面資料及公平會得隨時派員檢查等規定。
- 6.第六章附則，計 3 條條文（第 24 條至第 26 條），主



要內容為外國多層次傳銷事業之適用法令、多層次傳銷管理辦法修正後過渡條款及施行日期之規定。

（二）91 年 4 月 24 日第 2 次修正

鑒於「行政程序法」已於 90 年 1 月 1 日施行，為落實行政行為達到公開、公平及透明化，以保障人民權益，提高行政效能，增進人民對行政之信賴，公平法業已配合行政程序法之相關規定完成增修，即前述第 3 次修法，是以基於公平法授權訂定之多層次傳銷管理辦法亦配合修正。修正重點如次：

- 1.配合母法修正並刪除已提升至母法位階之相關規定（第 2 條至第 5 條、第 11 條、第 14 條及第 24 條），修正後公平法第 8 條有關多層次傳銷事業之定義及第 23 條之 4 授權範圍已有變更，多層次傳銷管理辦法之相關規定自應配合修正；又修正前多層次傳銷管理辦法第 3 條及第 4 條對於多層次傳銷事業及傳銷商之定義、第 24 條有關外國事業之管理等規定，已提升至母法規範，爰予刪除。
- 2.配合公司法及電子簽章法關於公司登記及電子文件之規定修正相關條文（第 5 條、第 12 條及第 16 條）。
- 3.刪除過渡時期規定並明定修正條文施行日（第 25 條及第 26 條）。

（三）92 年 11 月 26 日第 3 次修正

為使相關法令得以因應市場發展，管理機制更加妥適及有效，公平會爰參酌實務經驗與市場狀況，修

正部分多層次傳銷管理辦法條文，本次修正共計 10 條，修正重點如次：

- 1.刪除多層次傳銷事業事前報備之 30 日期間限制，並簡化報備事項，俾減少對多層次傳銷事業不必要之限制，且易於瞭解及遵守法令。另鑒於商品或服務之供應來源是否確實，為判斷多層次傳銷事業是否正常經營之重要資訊，爰增列為應報備事項（第 5 條）。
- 2.關於多層次傳銷事業應於每年 6 月報備上年度銷售商品之單位製造、進貨或服務成本之規定，鑒於其實益有限，為減輕多層次傳銷事業負擔及節省行政成本，爰予刪除（第 7 條）。
- 3.考量事業停止實施多層次傳銷，常基於現實因素，非於事前有一定計畫，故不宜加諸過多限制，爰刪除其應於 30 日前報備，並公告於營業所及告知傳銷商之規定（第 8 條）。
- 4.考量多層次傳銷事業於招募傳銷商時，已有告知義務，且需與傳銷商簽訂書面契約，其內容應包括法定事項，已足使傳銷商有充分接觸資訊之機會，爰刪除傳銷商於介紹他人加入時，必須為主動告知之規定（第 11 條）。
- 5.參酌會計實務及配合公司法第 20 條規定，刪除多層次傳銷事業應備置及提供查閱經會計師簽證之營業報告書及財產目錄之規定（第 15 條）。



(四) 93 年 12 月 24 日第 4 次修正

配合政府統合型行政院公報發行，修正第 9 條第 3 項有關多層次傳銷事業報備名單公布刊載之方式。

(五) 98 年 5 月 25 日第 5 次修正

- 1.因應網際網路普及，公平會爰建置多層次傳銷網路報備系統，並刪除以書面報備之限制（第 5 條）。
- 2.配合行政院核定於 98 年 4 月 13 日起廢止營利事業統一發證制度，修正以公司及商業登記證明文件取代營利事業登記證影本（第 5 條）。
- 3.增訂多層次傳銷事業實施多層次傳銷前應報備事項，並增訂報備退件機制（第 6 條）。
- 4.配合多層次傳銷網路報備系統建置實施，多層次傳銷事業得以電子文件方式向公平會為變更報備，並明定變更報備之方式及格式由公平會另定之（第 7 條）。
- 5.為使多層次傳銷事業於停止實施多層次傳銷時能審慎為之，爰明定多層次傳銷事業應以書面方式向公平會辦理撤銷報備，而不得以電子文件方式為之（第 8 條）。

(六) 101 年 9 月 28 日第 6 次修正

多層次傳銷管理辦法雖業經上述 5 次修正，惟實務上，有關多層次傳銷事業財務報表須經會計師簽證之規定，究係財務簽證或稅務簽證，迭有爭議；又未

滿 7 歲之無行為能力人，以及因精神障礙或其他心智缺陷，而經法院為監護宣告之無行為能力人，渠等人員之認知能力嚴重不足，縱有法定代理人同意，仍無能力從事多層次傳銷商業活動，易淪為人頭。為解決前述執法時所生疑義及保護無行為能力人，爰修正多層次傳銷管理辦法第 15 條及第 16 條，修正重點如次：

- 1.參酌實務運作及商業相關法令規定，增訂多層次傳銷事業應將上年度傳銷營運業務之財務報表備置於主要營業所之時間、財務報表應經會計師查核簽證之資本額及營業額門檻，刪除傳銷商向多層次傳銷事業查閱財務報表之資格限制條件、並免除多層次傳銷事業於停止實施多層次傳銷行為後之財務資料揭露義務（第 15 條）。
- 2.將現行條文之「未成年人」，改依行為能力之有無，分別於第 1 項及第 2 項就「無行為能力人」及「限制行為能力人」為不同之規範。明文禁止多層次傳銷事業招募無行為能力人為傳銷商，至於招募限制行為能力人部分，則維持修正前應事先取得法定代理人書面允許之規定；另對本次修正條文施行前，已與多層次傳銷事業締結契約之無行為能力傳銷商之法規適用予以明定（第 16 條）。

三、多層次傳銷管理法

103 年 1 月 29 日公布施行之多層次傳銷管理法，其條文內容雖多參考自公平法及公平法授權訂定之多層次傳銷管理



辦法，惟仍有部分條文內容大幅變動，例如多層次傳銷之定義以及傳銷商解除及終止契約之退貨限制規定等，謹就制定重點說明如次：

（一）多層次傳銷管理法立法目的、主管機關及用詞定義

為健全多層次傳銷之交易秩序，保護傳銷商權益，明定多層次傳銷管理法之主管機關為公平會；明定多層次傳銷、多層次傳銷事業及傳銷商之定義，並就外國多層次傳銷事業之傳銷商或第三人，引進或實施該事業之多層次傳銷計畫或組織者，視為多層次傳銷事業，予以納入規範（第 1 條至第 5 條）。

（二）多層次傳銷事業之報備、變更之報備及停止實施之公告

多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具多層次傳銷管理法規定之文件、資料，向主管機關報備；實施後如有變動，除多層次傳銷管理法另有規定者外，應於實施前變更報備。停止實施多層次傳銷行為，應於停止前以書面向主管機關報備，並於各營業所公告傳銷商之權益（第 6 條至第 9 條）。

（三）多層次傳銷事業對傳銷商之告知及說明義務

多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織前，應將其資本額、營業額、傳銷制度及傳銷商參加條件、傳銷相關法令等法定事項告知傳銷商，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示；傳銷商介紹他人參加時，亦同。以廣告或其他方法招募傳銷商時，

應表明係從事多層次傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義之方式為之，並明定宣稱案例之說明義務（第 10 條至第 12 條）。

（四）書面參加契約之締結及內容

為落實多層次傳銷事業對傳銷商之告知義務，使雙方權利義務關係臻於明確，規範多層次傳銷事業應與傳銷商締結書面參加契約並交付契約正本，且明文不得以電子文件為之；參加契約之內容應包括傳銷商違約事由、處理方式及多層次傳銷事業就傳銷商退出計畫或組織之條件，及因退出而生之權利義務事項等法定應記載事項（第 13 條及第 14 條）。

（五）傳銷商之違約事由及處理方式

參酌實務運作情形，列舉傳銷商常見之不當傳銷行為，列為傳銷商之違約事由，要求多層次傳銷事業針對該等違約事由訂定有效制止之處理方式，並據以確實執行（第 15 條）。

（六）多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為傳銷商，及招募限制行為能力人為傳銷商之要式規定

為保護無行為能力人及限制行為能力人，規定多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為傳銷商，如招募限制行為能力人為傳銷商者，應事先取得法定代理人之書面允許，並不得以電子文件為之（第 16 條）。

（七）多層次傳銷事業財務資料之揭露義務

多層次傳銷事業之規模愈大，對傳銷商及社會經



濟之影響層面愈大，就多層次傳銷事業資本額與傳銷營運業務之營業額達一定金額以上者，規範其財務報表須經會計師查核簽證，以利其財務狀況之健全與透明，俾保障傳銷商權益（第 17 條）。

（八）變質多層次傳銷及不當傳銷行為之禁止

多層次傳銷事業如其傳銷商之主要收入來源，係來自於介紹他人參加，則其後參加之傳銷商必因無法覓得足夠之人頭而遭經濟上損失，將造成嚴重之社會問題，爰明文加以禁止；並就實務上常見多層次傳銷事業利用收取費用、要求囤貨等手段，以從事變質多層次傳銷或進行詐欺斂財等不當傳銷行為類型，明文禁止之（第 18 條及第 19 條）。

（九）傳銷商解除契約與終止契約之法定條件，及因解除契約與終止契約而生之權利義務

為使傳銷商於訂約後能有重新檢討判斷參加與否之機會，賦予其於一定「猶豫期間」內有單方解除或終止契約之權，將原公平法第 23 條之 1 所定 14 日猶豫期間延長為 30 日，縱猶豫期間經過後，傳銷商仍得隨時以書面終止契約，並可就自可提領之日起算未逾 6 個月之持有商品，要求退貨，並明定因退貨所生之權利義務（第 20 條及第 21 條）。

（十）多層次傳銷事業不得請求因契約解除或終止所受損害賠償或違約金，並不得阻撓傳銷商辦理退出退貨

多層次傳銷事業於傳銷商行使解除或終止契約

權時，明文禁止其利用各種不合理條件予以實質限制，或以其他不當方式阻撓傳銷商退出退貨，或不當扣除傳銷商應得之利益（第 22 條及第 23 條）。

（十一）商品之規定於服務之情形準用之

多層次傳銷管理法解除契約及終止契約專章，關於商品之規定，除第 21 條第 1 項但書外，原則上於服務之情形準用之（第 24 條）。

（十二）主管機關之業務檢查、依法調查及裁處程序

為掌握多層次傳銷事業之經營動態，落實對多層次傳銷事業之監管及查處，明定主管機關得隨時派員檢查及依法進行調查（第 25 條至第 28 條）。

（十三）違反多層次傳銷管理法之刑事罰責及行政罰責

考量變質多層次傳銷的受害人數及影響層面，其惡性應與違反銀行法非法吸金之經濟犯罪型態相仿，參考銀行法之相關規定，提高變質多層次傳銷行為人之刑度，並得命令解散、勒令歇業或停止營業 6 個月以下，以儆效尤並阻止受害層面擴大。另對於多層次傳銷事業違反報備義務或退貨買回、招募無行為能力人及限制行為能力人為傳銷商、違反業務檢查及定期提供資料之義務者，明定其行政處置及處罰依據（第 29 條至第 35 條）。

（十四）多層次傳銷管理法施行前非屬原公平法第 8 條所定多層次傳銷事業適用本法之補正規定

原公平法第 8 條第 1 項所定義之多層次傳銷，



須以「給付一定代價」為要件，惟多層次傳銷管理法第 3 條已將該要件刪除，故多層次傳銷管理法施行後，原未具備「給付一定代價」要件但從事多層次傳銷業務之事業，即須納入多層次傳銷管理法規範。為合理規範此等事業之適用問題，爰針對該等事業之義務行為定其過渡期間（第 36 條）。

- （十五）多層次傳銷管理法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業應配合本法規定修正辦理變更報備之補正規定

多層次傳銷管理法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業，應配合多層次傳銷管理法規規定，修正報備文件、資料，並於多層次傳銷管理法施行後 2 個月內向主管機關變更報備；且應於多層次傳銷管理法施行後 3 個月內配合修正與原傳銷商締結之書面參加契約，以書面通知修改或增刪之處，並於其各營業所公告。傳銷商於一定期間對前開通知未表示異議，視為同意（第 37 條）。

- （十六）指定經報備之多層次傳銷事業，設立保護機構，辦理完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商權益保障及爭議處理業務

為保障經報備多層次傳銷事業及其傳銷商權益，參考金融消費者保護法關於財團法人金融消費評議中心之模式，指定設立多層次傳銷保護機構。明定保護機構得依主管機關規定向完成報備之多

層次傳銷事業及傳銷商收取保護基金及年費，以維持機構運作；並規定保護機構之運作授權依據及完成報備之多層次傳銷事業違反繳費義務及加入保護機構之失權與行政責任（第 38 條）。

（十七）公平法有關多層次傳銷之規定，自多層次傳銷管理法施行之日起，不再適用之（第 39 條）。

第三節 多層次傳銷

一般直接銷售（Direct Selling）亦即直銷可分兩大類，包括單層的直接銷售即「單層直銷」（Uni-level Marketing）及多層級的直接銷售即「多層次傳銷」（Multi-level Marketing），而所從事的必須是多層次傳銷此一行銷手法才有多層次傳銷管理法的適用，為避免混淆，先簡單介紹它們的差異。

「單層直銷」與「多層次傳銷」最主要區別在於組織架構不同，「單層直銷」或稱之「傳統直銷」，其組織發展以擴增銷售人員數為重點，銷售人員係由公司施以專業密集訓練，提升其銷售能力，銷售人員的收益來自其本身所建立廣泛的消費者層面。而「多層次傳銷」的組織架構，每位傳銷商均為獨立個體，多層次傳銷事業與傳銷商間並無隸屬關係，上線傳銷商固可輔導下線傳銷商發展其銷售組織，然基本上每位傳銷商均係自行建立其多層級的銷售組織網，其收益則來自整體銷售組織的營業成績。若以圖示來表現銷售人員的組織架構，「單層直銷」就如同一太陽放射狀，而「多層次傳銷」則如同一蜘蛛網狀，故又有稱為「網絡行銷」（Network Marketing）。



第一目 多層次傳銷定義

多層次傳銷管理法第3條規定：「本法所稱多層次傳銷，指透過傳銷商介紹他人參加，建立多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式。」換言之，所謂多層次傳銷，必須具備「透過傳銷商」、「介紹他人參加」、「建立多層級之組織」，並藉由該組織架構所形成之人際網絡「以推廣、銷售商品或服務」。以下就構成要件分述之：

- 一、透過傳銷商：「介紹他人參加」、「建立多層級之組織」之行爲主體，必須具備傳銷商的資格，而有關傳銷商的定義，於多層次傳銷管理法第5條已有明文規定，此留待下一節詳述。
- 二、介紹他人參加：傳銷商介紹他人加入而成爲傳銷商後，被介紹加入的傳銷商再介紹他人加入，如此「人傳人」的概念，即爲多層次傳銷此一銷售手法的特性。
- 三、建立多層級之組織：所謂「多層級」之定義爲何？基本上，二層級以上之組織架構即符合多層級的概念；惟二層級以上之組織架構並未包含多層次傳銷事業本身，舉例而言，「傳銷商甲招募乙成爲其下線傳銷商」時，尙未構成二層級以上之組織架構，倘若「傳銷商乙再介紹丙加入成爲傳銷商」，此即構成二層級以上的組織架構。
- 四、以推廣、銷售商品或服務：傳銷商必須有推廣、銷售商品或服務始可謂多層次傳銷；相對於此，以類似老鼠會方式招攬會員之純吸金行爲，並無推廣、銷售商品或服務者，則屬違反銀行法第29條之非銀行不得經營貸放款等授信業務之規定。

須特別注意，多層次傳銷管理法第 3 條與原公平法第 8 條對於多層次傳銷之定義略有不同，參諸公平法第 8 條第 1 項規定：

「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。」同條第 2 項規定：「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。」故多層次傳銷管理法施行前，判斷事業是否有實施多層次傳銷，需符合「傳銷商給付一定代價」、「以取得推廣、銷售商品或勞務及介紹他人參加之權利」、「因而獲得佣金、獎金或其他經濟利益」之構成要件。惟自多層次傳銷制度創設至今近 70 年的發展下，事業為增加加入其銷售組織之誘因等因素，有時並未以「給付一定代價」做為加入條件，但其銷售型態仍保留多層次傳銷之特徵，即「加入後取得推廣、銷售商品或勞務及介紹他人參加之權利」與「因而獲得佣金、獎金或其他經濟利益」，此種銷售型態因未完整具備前述原公平法第 8 條所定多層次傳銷之構成要件，而不受多層次傳銷相關法令之保護與規範。職是，公平會徵諸市場實務，復參酌國外立法例中「給付一定代價」常被引為變質多層次傳銷之要件，而非多層次傳銷的一般要件，以及避免不肖業者以加入銷售組織毋須「給付一定代價」為由規避法令，或託稱法有明文而要求加入銷售組織者須「給付一定代價」以遂行不法，爰於多層次傳銷管理法第 3 條定義多層次傳銷部分，刪除「給付一定代價」之要件，併予說明。



第二目 變質多層次傳銷

多層次傳銷管理法第 18 條規定：「多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。」足見多層次傳銷事業若使其傳銷商之收入，以介紹他人參加而獲得佣金、獎金或其他經濟利益為主要收入來源，即為「變質多層次傳銷」，也就是俗稱的「老鼠會」，至有關變質多層次傳銷的構成要件分析，留待第三章第六節再詳述。

多層次傳銷管理法除了第 18 條定有明文禁止變質多層次傳銷行為外，亦於第 19 條中明定 6 款不當傳銷行為的禁止規範，惟兩者規範內容及目的均有所不同，其負擔之責任亦明顯有差異，如多層次傳銷事業違反第 19 條規定，主管機關將按同法第 34 條規定除得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施外，並得處以行政罰鍰；然變質多層次傳銷行為則一律予以禁止，並無合法之空間⁸，若多層次傳銷事業有違反第 18 條之規定，則其法人之代表人、代理人、受僱人或其他從業人員等執行違法業務之行為人均將面臨同法第 29 條規定之刑責，該違法多層次傳銷事業亦可能被科處 1 億元以下罰金，而非單純的行政責任。

公平會在 91 年之前，對於傳銷商參與變質多層次傳銷類似案件的處理，是以多層次傳銷事業為唯一調查處分的對象，即使有傳銷商涉案程度較深，往往亦只是在移送處理多層次傳銷事業刑事責任時，併請檢察機關偵辦傳銷商的相關刑事責任，而未援

⁸ 黃銘傑，第二十三條 不正當多層次傳銷，公平交易法之註釋研究系列（二），第 349 頁至第 350 頁。

引公平法規定予以處分；但在 91 年處理中華防火安全協會⁹及林鬱文化事業有限公司¹⁰等個案中，便開始將傳銷商納入行政處罰的範圍。依據公平會的法律見解，傳銷商雖然不是就多層次傳銷訂定營運計畫或組織，並統籌規劃傳銷行為的事業，但因傳銷商對於多層次傳銷事業而言，較一般雇傭關係的受僱人具自主獨立性，且無依附或服從多層次傳銷事業指令的義務，亦得獨立決定商品銷售策略；另外多層次傳銷當事人間係屬多面的法律關係，即多層次傳銷事業與傳銷商間、傳銷商與其所介紹的傳銷商間、其所介紹的傳銷商與再被介紹者賡續介紹的傳銷商間以及多層次傳銷事業與其各階層傳銷商間多重的關係，倘其中有發生不當傳銷行為者，其效應將如網狀般的擴散，影響社會經濟層面頗鉅。因此，傳銷商若與實施變質多層次傳銷之事業有共謀合議、積極參與傳銷組織擴散、大量招募他人加入銷售組織等積極從事變質多層次傳銷行為，即有多層次傳銷管理法第 18 條規定之適用。

第四節 規範對象

公平法自 81 年施行至 91 年間，對於多層次傳銷產業的規範，多以多層次傳銷事業為主，例如事前報備或是具體的禁止行為等，期望能藉此維護多層次傳銷市場秩序以達到保障傳銷商權益的目的。然而，多層次傳銷市場的成員結構除多層次傳銷事業外，傳銷商更是扮演著不可或缺的推廣要角，自亦應是多層次傳

⁹ 公平會公處字第 091110 號處分書。

¹⁰ 公平會公處字第 091170 號處分書。



銷管理法所規範的對象，是以在多層次傳銷管理法當中亦多有規範傳銷商責任的規定，例如：多層次傳銷管理法第 10 條第 2 項規定：「傳銷商介紹他人參加時，不得就前項事項為虛偽不實或引人錯誤之表示。」這裡所提到的「前項事項」指的是多層次傳銷事業在傳銷商加入時，應該要告知的內容，包括多層次傳銷事業之資本額、營業額、傳銷制度及傳銷商參加條件、多層次傳銷相關法令、傳銷商應負之義務與負擔、退出計畫或組織之條件及因退出而生之權利義務、商品或服務有關事項、多層次傳銷事業依第 21 條第 3 項後段或第 24 條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由、其他經主管機關指定之事項。由於這些內容的說明或告知責任是在多層次傳銷事業身上，而對於傳銷商僅要求在介紹他人加入時，不得就前述內容為虛偽不實或引人錯誤之表示，因此傳銷商在招募下線組織時，倘若有虛偽不實之表示情事，仍有可能違反該項規定；實務上公平會雖有對傳銷商進行處分的案例，惟較不受關注，導致部分傳銷商漸漸淡忘自己同樣受多層次傳銷相關法規的規範。本節即就多層次傳銷事業與傳銷商的定義個別詳述，並詳細列舉在多層次傳銷管理法中同時課予多層次傳銷事業及傳銷商責任義務的規定，用以彰顯傳銷商亦為規範的對象。

第一目 多層次傳銷事業

多層次傳銷事業可以說是一切多層次傳銷行為的開端，其涵括對象有二：

一、多層次傳銷管理法第 4 條第 1 項規定：「本法所稱多層次傳

銷事業，指統籌規劃或實施前條傳銷行為之公司、工商行號、團體或個人。」

二、多層次傳銷管理法第 4 條第 2 項規定：「外國多層次傳銷事業之傳銷商或第三人，引進或實施該事業之多層次傳銷計畫或組織者，視為前項之多層次傳銷事業。」

前者規範對象行為主體甚為明確，只要是統籌規劃或實施多層次傳銷行為者，無論該事業是以公司、工商行號、團體或個人方式為之，皆屬之；但後者納入規範對象，主要是隨著跨國商業活動往來頻繁及科技網絡發展的多元化，外國多層次傳銷事業常透過傳銷商或第三人先行到我國發展多層次傳銷組織，俟達一定營業規模再至我國設立分公司並進行報備；或是藉由網路實施多層次傳銷行為，惟透過網路方式加入之會員多屬匿名，彼此不認識又存有跨國交錯推薦關係，參加風險相對較大，實務上多有自外國多層次傳銷事業郵寄商品等待時間較長，導致傳銷商繳費購物後收不到商品，或商品毀損致須付更高郵費退還，甚至無處退貨等情形，也有因語言隔閡，不了解外國多層次傳銷事業經營狀況，以及國外稅制與我國不同等資訊不對稱而衍生獎金領取之種種問題。是以，加入多層次傳銷活動前應深思熟慮，除了對多層次傳銷事業、商品及制度應有相當的瞭解外，亦應注意相關法令規定。如前述外國多層次傳銷事業透過傳銷商或第三人先行引進到我國發展之情形，依據前揭法條第 2 項規定，原本屬於外國事業的傳銷商或第三人，倘若加以引進或實施該事業之多層次傳銷計畫或組織者，其相關權利義務將比照多層次傳銷事業，也就是這時候的引進者必須履行報備、受理其他傳銷商的退出、退貨等



等義務，用以保護我國傳銷商權益。

如何確定多層次傳銷事業主體有其必要性，通常一個人決定要從事多層次傳銷，並不會自行去找多層次傳銷事業加入，而是經由親友介紹或推薦，並對欲加入的多層次傳銷事業做初步的了解後，再決定是否加入。而在許多多層次傳銷事業的傳銷制度或營運規章中，亦明訂新加入的傳銷商必須經由原具傳銷商資格的人推薦才能加入；另一方面，在傳銷商加入時所填寫的表格當中，常常亦需填寫「推薦人」或「輔導人」欄位等等。因此，負責招攬或推薦他人加入的上線傳銷商，對於一個剛要踏入多層次傳銷這個行業的人來說，不但關係密切，而且對於日後傳銷業務發展的順遂與否，也具有相當的影響力。然傳銷商從事傳銷活動，係與多層次傳銷事業簽訂書面契約，而非與傳銷商的上線簽約，即使在參加契約上填寫「推薦人」或「輔導人」，頂多是提供多層次傳銷事業在計算推薦或組織獎金時有所依據，並不能使得上、下線傳銷商間發生參加契約法律關係。同理，傳銷商若欲與多層次傳銷事業解除或終止契約，必須直接以書面方式通知多層次傳銷事業，而非通知傳銷商之上線。

截至 102 年底止，向公平會報備的多層次傳銷事業（扣除已撤銷報備事業家數）計 429 家，相較 101 年底之 414 家而言，增加 15 家，惟至 103 年 6 月底止，則為 404 家，較 102 年底減少 25 家¹¹；至於報備之多層次傳銷事業經營概況，公平會都會按年針對前一年度報備之多層次傳銷事業舉辦經營發展狀況調查，且為

¹¹ 參閱公平會網站 <http://www.ftc.gov.tw> 首頁 > 多層次傳銷 > 多層次傳銷事業報備統計。

更貼近並完整呈現該年度之營運全貌，調查對象均含當年度停止從事多層次傳銷之事業，經調查統計結果 102 年度仍有實施多層次傳銷事業家數為 352 家，整體產業營業額為 716.70 億元，較 101 年度之 363 家，營業額 658.16 億元，營業家數減少 11 家，但營業額卻增加 58.54 億元¹²。由以上數據觀之，我國尚在營運之多層次傳銷事業家數雖有減少跡象，但多層次傳銷事業所締造之營業額卻有明顯的成長，足見多層次傳銷在我國呈現穩定發展的趨勢。附帶一提，依公平會實務上執法經驗，仍有極少數多層次傳銷事業或以僥倖之心態，或以巧立各種名目之方式而未報備或規避報備之義務，惟為保護傳銷商之權益，及導正多層次傳銷市場發展，只要實際上是實施多層次傳銷之事業，無論有無報備，均屬多層次傳銷管理法所規範的對象。

第二目 傳銷商

前於第三節第一目中指出，多層次傳銷「介紹他人參加」及「建立多層級之組織」之行為主體，必須具備傳銷商資格，是傳銷商之定義亦關係著事業所實施之銷售手法是否構成多層次傳銷而受多層次傳銷管理法保護與規範；依據多層次傳銷管理法第 5 條第 1 項及第 2 項可窺知其定義，分述如下：

- 一、多層次傳銷管理法第 5 條第 1 項規定：「本法所稱傳銷商，指參加多層次傳銷事業，推廣、銷售商品或服務，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益，並得介紹他人參加及因被介紹之人為推廣、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、獎

¹² 同註 3。



金或其他經濟利益者。」本項規定構成要件有二，缺一不可，分別爲：

- (一) 參加多層次傳銷事業，取得推廣、銷售商品或服務，及介紹他人參加之權利；亦即所取得者，包括「推廣、銷售商品或服務」之權利，以及「介紹他人參加」之權利。上開二種權利倘有缺一者，即非屬多層次傳銷管理法所稱之多層次傳銷。
- (二) 並因而獲得佣金、獎金或其他經濟利益。多層次傳銷之要件之一，即爲傳銷商之收入來源，係因推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加，而獲得利益。該利益除佣金、獎金二項例示外，尚包括其他一切經濟上利益。

符合前述要件意即：加入者除自身推廣、銷售商品或服務，及介紹他人加入，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益之外，其介紹他人加入推廣、銷售商品或服務或被介紹人再介紹他人加入推廣、銷售商品或服務，均獲得佣金、獎金或其他經濟利益。此時，加入者即爲多層次傳銷管理法所稱之傳銷商，舉例而言，乙加入甲所統籌規劃之事業並取得推廣、銷售商品或服務，及介紹他人參加之權利。丙透過乙介紹加入多層次傳銷事業甲，丙因而取得推廣、銷售商品或服務，及介紹他人參加之權利。丁透過丙介紹加入多層次傳銷事業甲，丁因而取得推廣、銷售商品或服務，及介紹他人參加之權利。此時，乙得因推廣、銷售商品或服務，及因介紹丙加入並推廣、銷售商品或服務，或丙介紹丁加入並推廣、銷售

商品或服務，獲得佣金、獎金或其他經濟利益，則乙即為前述多層次傳銷管理法第 5 條第 1 項所定義之傳銷商。從前揭例子亦可發現，傳銷商之佣金、獎金或其他經濟利益具有團隊計酬的特性。

二、多層次傳銷管理法第 5 條第 2 項規定：「與多層次傳銷事業約定，於一定條件成就後，始取得推廣、銷售商品或服務，及介紹他人參加之資格者，自約定時起，視為前項之傳銷商。」

本項規定即指實務上所稱之「準傳銷商」，其自始以成為傳銷商為目的，在完成一定條件前雖然未享有成為傳銷商的權利，但已開始履行傳銷商的義務；又為避免多層次傳銷事業藉由要求加入者給付一定代價，如繳交費用或購買商品等門檻，在完成該項條件前，否定加入者的傳銷商資格以規避法令，例如應締結書面參加契約、得行使退出退貨之權利等，爰以明文將「準傳銷商」視其自始即為傳銷商。

前面曾以多層次傳銷管理法第 10 條第 2 項為例，說明多層次傳銷管理法除規範多層次傳銷事業外，對於傳銷商亦有相同規範。以下就其他同時課予多層次傳銷事業及傳銷商之責任規定列舉之：

一、傳銷商在招募下線組織時，除了對於重要的法定內容不得有虛偽不實及引人錯誤之表示外，在招募的方式上，對於傳銷商亦有所規範。例如多層次傳銷管理法第 11 條便規定傳銷商以廣告或其他方法招募傳銷商時，應表明是從事多層次傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義為之；因此，傳銷商如果在報紙分類廣告登「兼職小啓」或是利用發送傳單方



式，都應表明係從事多層次傳銷，不應刻意隱匿從事傳銷之事實，如聲稱「非傳、直銷」等，則將有涉及違法之虞。

二、多層次傳銷管理法第 12 條亦針對傳銷商以宣稱成功案例招募下線進行規範，即傳銷商以成功案例之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加時，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。

三、不僅傳銷商招募下線之行爲受傳銷法令規範，後續傳銷行爲亦同。依據多層次傳銷管理法第 19 條第 2 項規定：「傳銷商於其介紹參加之人，亦不得爲前項第 1 款至第 3 款、第 5 款及第 6 款之行爲。」是該條第 1 項共 6 款針對多層次傳銷事業之禁止行爲，除第 4 款之外，其他各款皆有傳銷商之適用；同法第 23 條第 1 項則直接禁止多層次傳銷事業及傳銷商不當阻撓退貨，茲分述如下：

（一）以訓練、講習、聯誼、開會、晉階或其他之名義，要求傳銷商繳納與成本顯不相當之費用：例如傳銷體系領導人藉由「潛能訓練」名義，要求所屬傳銷商參加，並從中收取與成本顯不相當的費用時，則將涉有此項規定的違反。

（二）要求傳銷商繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用：例如上線傳銷商爲要求所屬下線達到他所規定的責任額時，約定下線傳銷商應事先繳納保證金，若下線不能按期達到業績，則剋扣保證金或予以罰款等，皆可視爲此項規定的違反。

(三) 促使傳銷商購買商品之數量顯非一般人短期內所能售罄¹³：本款係在禁止以規章、言語、動作等方式促使傳銷商大量囤貨，而無法於合理期間銷售或使用商品，造成日後退貨糾紛而損害傳銷商權益。例如傳銷商甲慫恿下線傳銷商乙大量進貨購買 40 多萬元の商品，乙因無法順利銷售而向甲求助，經雙方簽訂協議，由甲在 8 個月內負責銷售 30 萬元の商品，其餘部分則由乙自行負責銷售，但甲實際上並無法於期間內將商品脫售，只得再與乙協議延長 1 年來處理上開商品。由於甲是乙的上線，相關銷售通路應較乙來得廣泛，若甲尚且須要長達 1 年 8 個月的期間來處理 30 萬元商品，那麼甲慫恿乙購買 40 多萬元商品之行爲，顯然已不是一般人短期內所能售罄的商品數量，此時甲的行爲恐有違反多層次傳銷管理法第 19 條第 1 項第 3 款之規定。

(四) 不當促使傳銷商購買或使其擁有 2 個以上推廣多層次組織之權利：通常個人開始從事多層次傳銷，都僅是透過單一經營權參加，若精力及時間上行有餘力，固然可以自由選擇是否增加經營權以擴展組織，惟某些多層次傳銷事業或傳銷商爲了加速擴展下線組織或賺取高額獎金，以龐大的額外獎勵或強制規定須購買數經營權等不當方式促使下線傳銷商購買或使其擁有 2 個以上推廣多層次組織之權利，其行爲已背離多層次

¹³ 公平會(87)公處字第 109 號處分書。



傳銷制度的本質，自然有加以規範的必要。

- (五) 其他要求傳銷商負擔顯失公平之義務：應注意的是，即使要求傳銷商之事項不屬於前述各種不得從事的不當傳銷行為，但若上線傳銷商要求下線傳銷商負擔義務的程度已達「顯失公平」，仍有違反此項規定的可能。
- (六) 以不當方式阻撓傳銷商辦理解除契約、終止契約退出退貨：由於下線傳銷商辦理退出退貨，上線傳銷商因相關進貨所領取的獎金，將遭多層次傳銷事業追回，因此，部分不肖的上線傳銷商便無所不用其極的阻撓下線傳銷商辦理退出退貨。有關上線傳銷商曾採用阻撓的方式包括：要求下線傳銷商將所有進貨單據及發票予以撕毀¹⁴、統一保管下線傳銷商的進貨、慫恿下線傳銷商當場拆封或使用¹⁵、謊稱多層次傳銷事業或法律規定進貨 4 個月後即不能退貨¹⁶等等。

¹⁴ 公平會(87)公處字第 110 號處分書。

¹⁵ 公平會(86)公處字第 124 號處分書。

¹⁶ 公平會(88)公處字第 020 號處分書。

第二章 多層次傳銷事業之報備



第二章 多層次傳銷事業之報備

前章已說明多層次傳銷事業乃是一切多層次傳銷行為的統籌規劃者或實施者，因而如何管理多層次傳銷事業至為重要。一般事業主管機關之管理方式通常可區分「許可」、「核准」、「核備」、「備查」、「報備」等制度，其中許可或核准制係指從事營業行為前須取得主管機關許可或核准，始能開始營業；而核備制係指從事營業行為前報請主管機關審查核備後，始可開始營業；至於備查制係指無須經過主管機關許可、核准或核備，即得逕行營業行為，但應於營業後一定時間內檢附相關資料，送交主管機關或其指定的機構備查。而報備制係指從事營業行為前，應檢具法定文件資料報請主管機關備查。前揭管理方式互有優劣，端視管理機關的管理能力及管制密度而定，而多層次傳銷管理法則明定對多層次傳銷事業之管理採報備制。

第一節 多層次傳銷事業之報備

我國對多層次傳銷事業的管理採用報備制，觀其立法意旨，一方面係尊重事業的經營自由，另一方面則鑑於參加多層次傳銷事業的人數眾多，攸關社會大眾權益甚鉅，因此多層次傳銷的管理亟需建立預先管理機制，亦即政府必須事先掌握多層次傳銷事業的經營概況，並採取相對應的監督與管理，才能防患於未然。

「報備」是指事業倘欲以多層次傳銷方式從事營業活動，僅須於實施前據實檢具相關文件、資料送主管機關備查，以便政府



將其納入監督、管理的程序；然而「報備」並不表示事業所從事的多層次傳銷行為皆屬合法，蓋合法與否的判斷，仍必須從其實際實施的傳銷行為加以認定。因此，「報備」僅是多層次傳銷事業從事傳銷活動前應履行的法定義務，多層次傳銷事業報備後所從事的傳銷行為中，如有違法或不當的行為發生，公平會仍將依法進行查處。

第一目 報備而非核備或核准

公平會對於多層次傳銷事業的管理，採「報備」而不採「核備」或「核准」制的原因，除考量若採取「核備」或「核准」制，恐將因審查時日長久，而延誤欲從事多層次傳銷事業的營運先機，增加經營成本外，縱使送請公平會審核的資料均合乎規定，嗣經公平會予以「核備」或「核准」，然實施後之多層次傳銷事業之傳銷商動輒上萬，並無法代表該事業或其傳銷商的一切行為必定合法，為避免不必要的困擾，乃規定多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，向公平會提出報備即可，而非採「核備」或「核准」制。準此，已向公平會提出報備的多層次傳銷事業，並不代表其所為之營業行為一定完全合乎相關規定，合法與否，仍須視實際的行為而定。當然，公平會也會依據業者的報備資料，逐一查證各該業者的實際營業行為是否符合「多層次傳銷管理法」之規定。

第二目 報備義務

多層次傳銷雖是眾多行銷通路之一，惟因極易遭有心人士透

過制度設計及利用人性弱點而牟取暴利，甚至演變成非法吸金的變質多層次傳銷，而導致一般民眾權益受損，更將造成社會經濟秩序不當影響，因此公平會為有效管理多層次傳銷事業，並能充分掌握多層次傳銷事業之基本資料、傳銷制度、傳銷商參加條件、參加契約內容、商品或服務品項、價格等事項、行銷方式是否合於其他法規，以及有否取得目的事業主管機關許可之證明等資訊，爰規定多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前應向公平會報備。實施後如有變更，除多層次傳銷管理法另有規定之情形外，亦應於實施前報備。停止實施多層次傳銷行為，則應於停止前以書面向公平會報備，並於各營業所公告傳銷商得主張退貨之權益。

多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具、載明相關文件、資料向公平會報備¹⁷。

一、報備內容

- (一) 多層次傳銷事業基本資料及營業所。
- (二) 傳銷制度及傳銷商參加條件。
- (三) 擬與傳銷商簽定之參加契約內容。
- (四) 商品或服務之品項、價格及來源。
- (五) 其他法規定有商品或服務之行銷方式或須經目的事業主管機關許可始得推廣或銷售之規定者，其行銷方式合於該法規或取得目的事業主管機關許可之證明。
- (六) 多層次傳銷事業依第 21 條第 3 項後段或第 24 條規定

¹⁷ 多層次傳銷管理法第 6 條第 1 項。



扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。

（七）其他經主管機關指定之事項。

所謂多層次傳銷事業基本資料，係指事業之名稱、資本額、代表人或負責人、所在地、設立登記日期、公司或商業登記證明文件¹⁸。而多層次傳銷事業之營業所，指主要營業所及其他營業所所在地¹⁹。傳銷制度，指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件、計算方法及其合計數占營業總收入之最高比例²⁰。

二、有關報備內容規定與原多層次傳銷管理辦法的差異，係新增行銷方式是否合於其他法規，以及有否取得目的事業主管機關許可之證明文件、資料，並將原管理辦法中有關銷售商品或服務之單位成本及用途刪除，用以降低多層次傳銷事業報備資料之繁瑣及行政成本。

三、報備方式及格式

公平會自 81 年開始管理多層次傳銷時，有關報備業務原以書面方式辦理，但由於書面報備缺失多，例如制式報備書效果不彰、報備資料儲存不易、建檔工作耗時費力、審查表格空間有限、管理稽催困難、發文作業行政成本不貲等等，隨著電腦及網際網路日益發達，為節省原先多層次傳銷事業

¹⁸ 多層次傳銷管理法施行細則第 2 條第 1 項。

¹⁹ 多層次傳銷管理法施行細則第 2 條第 2 項。

²⁰ 多層次傳銷管理法施行細則第 3 條。

以書面報備所耗費的人力與時間成本，增進多層次傳銷事業報備的便捷性，公平會乃自 97 年間著手整合內部網路資訊導入最新網路即時申報技術，創新規劃建置新一代「多層次傳銷管理系統」，經過 98 年 1 至 3 月的系統測試修正後，多層次傳銷線上報備系統 e 化建置工作終於告成，公平會爰於 98 年 5 月 25 日修正多層次傳銷管理辦法，將原第 5 條規定應以書面方式報備修正為由主管機關定之，並在同日發布修正「多層次傳銷事業報備及變更報備須知」改採以電子文件方式向公平會辦理線上報備，經過 3 個月的過渡銜接適應期間，自 98 年 9 月 1 日起正式全面採用電子文件即線上報備。而實施報備程序 e 化後，績效相當顯著，以報備處理時間為例，以往採書面報備方式，自事業郵寄報備資料開始至接獲公平會處理後回復大約需時 8.5 天，但實施線上報備後，已經縮減至 0.5 天即可收到公平會電子公文回復。

多層次傳銷管理法施行後，因公平法有關多層次傳銷之規定不再適用，故依多層次傳銷管理辦法規定所定之「多層次傳銷事業報備及變更報備須知」亦失所附麗，公平會爰另訂定發布「多層次傳銷事業報備及變更報備準則」亦仍採電子文件方式報備，用以銜接原制度的便捷性。以下謹就線上報備方式做簡要介紹：

（一）報備方式及報備格式²¹

1. 多層次傳銷事業辦理報備，應自行登入公平會「多層次傳銷管理系統」（下稱本管理系統）以電子文件

²¹ 多層次傳銷事業報備及變更報備準則第 2 條。



方式爲之，惟爲避免系統發生故障或事業因其他不可抗力或特殊因素無法使用本管理系統，經以書面向公平會申請並獲同意者，得以書面方式爲之²²。以書面方式辦理報備者，應於各該事由消滅後 7 日內，自行至本管理系統完成資料補登。又所爲補登內容，公平會認有必要時，得命其限期補正²³。補登內容，如與書面報備資料不符時，以書面資料爲準²⁴。

2. 多層次傳銷事業以書面報備時，應就商品或服務之瑕疵擔保責任、傳銷商解除契約或終止契約時，傳銷商之相關權利義務事項、買回商品時商品價值減損之計算基準、銷售之商品或服務應取得目的事業主管機關許可之證明、以及傳銷商與第三人締結契約之內容等相關事項詳載於報備書。

（二）報備應登入本管理系統²⁵：多層次傳銷事業得以經濟部簽發之工商憑證登入或以書面向公平會申請之使用者帳號及密碼登入。前開申請應使用密碼申請書、加蓋事業及其代表人或負責人印鑑，並檢附公司或商業登記證明文件爲之。

（三）送達時間之計算：公平會關於本管理系統受理事業報備、變更報備或補登，其回復、通知補正或退件，得以電子文件方式爲之，不另以書面方式送達。所爲回

²² 多層次傳銷事業報備及變更報備準則第 3 條。

²³ 多層次傳銷事業報備及變更報備準則第 6 條。

²⁴ 多層次傳銷事業報備及變更報備準則第 7 條。

²⁵ 多層次傳銷事業報備及變更報備準則第 4 條。

復及通知，以電子文件進入事業電子郵件信箱資訊系統時為送達時間。而多層次傳銷事業使用本管理系統傳送電子文件，以電子文件進入公平會資訊系統時為收文時間²⁶。如此明確規定送達時間，意在避免爭議。

四、報備退件機制

為落實實施多層次傳銷行為前，事業應備齊資料向公平會為報備之規範意旨，並杜絕實務適用爭議，多層次傳銷管理法第6條第2項明定報備退件機制，即多層次傳銷事業未依多層次傳銷管理法第6條第1項規定檢具文件、資料者，公平會得令其限期補正完成，且為避免多層次傳銷事業拖延補正應檢具之文件、資料，造成報備案件懸而不決，規定屆期不補正者，視為自始未報備，公平會得退回原件，令其備齊後重行報備²⁷。

五、傳銷商另行成立公司是否仍須向公平會提出報備

多層次傳銷組織中的傳銷商，可為公司、工商行號或個人型態，且其組織的變化亦較一般公司行號為大。倘有傳銷商另行成立公司，是否須向公平會報備，應視以下不同情況而定：

- （一）倘該傳銷商（甲）僅遵照多層次傳銷事業（乙）所訂的營運計畫或規章或參加契約進行傳銷行為，則其不論是以個人、公司或工商行號之型態出現，仍屬多層次傳銷管理法第5條所稱傳銷商，故無報備之義務。

²⁶ 多層次傳銷事業報備及變更報備準則第9條。

²⁷ 公平交易委員會對於多層次傳銷案件之處理原則第3點。



(二) 如該傳銷商(甲)除了遵照多層次傳銷事業(乙)所訂的營運計畫或規章或參加契約為傳銷行為外，還另行組成一公司(丙)且另訂有一套營運計畫或規章，並統籌規劃傳銷行為，此時，新成立的公司應為多層次傳銷管理法第4條所稱之多層次傳銷事業，亦即傳銷商(甲)，兼具「傳銷商」與「多層次傳銷事業」雙重身分，其於扮演多層次傳銷事業之角色即公司(丙)，即有向公平會報備的義務。

(三) 另有一種型態亦為實務上所常見者，亦即傳銷商(甲)原本遵照多層次傳銷事業(乙)所訂的營運計畫、規章或參加契約為傳銷行為，嗣後因某種原因與多層次傳銷事業不和，故與其所屬下線傳銷商一起脫離多層次傳銷事業(乙)另行成立一公司(丙)，但仍沿用多層次傳銷事業(乙)所設計的營運計畫、規章運作，此時此一新成立公司(丙)亦屬「多層次傳銷事業」，仍須依規定向公平會報備。

第三目 變更報備

多層次傳銷事業的報備事項如有變更，原則上應於實施前報備。惟事業基本資料屬公司及商業登記公示資料，尚無須於變更時即要求事業向公平會報備，因此多層次傳銷管理法第7條第1項第1款排除變更事業基本資料應向公平會報備；然為掌握事業名稱之變更，仍於第2款規定事業名稱變生效後15日內報

備²⁸，以利管理。

同理，多層次傳銷事業依多層次傳銷管理法第 7 條第 1 項規定所為變更報備之文件、資料不齊備者，為達管理目的，主管機關得令事業限期補正；另為避免多層次傳銷事業拖延補正應檢具之文件、資料，造成變更報備案件懸而不決，爰於同條第 2 項明定主管機關對於變更報備之文件、資料不齊備者，得令其限期補正完成；屆期不補正者，視為自始未變更報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備²⁹。

有關變更報備方式及格式，得參照前目三、有關報備方式及格式規定辦理。

第四目 停止實施報備及公告

為加強對多層次傳銷事業的管理，並保障傳銷商的權益，公平會前於 98 年 5 月 25 日修正多層次傳銷管理辦法條文時，即為使多層次傳銷事業決定停止實施多層次傳銷行為時，能審慎為之，爰明定多層次傳銷事業應以書面向公平會辦理撤銷報備，而不得以電子文件方式為之。多層次傳銷管理法亦明定，多層次傳銷事業停止實施傳銷行為者，應於停止前以書面向公平會報備，並於其各營業所公告傳銷商得依參加契約向多層次傳銷事業主張退貨之權益³⁰。因此停止實施多層次傳銷之報備方式仍採書面，而非電子文件。觀察此條規定與多層次傳銷管理辦法的差異，則

²⁸ 多層次傳銷管理法第 7 條第 1 項。

²⁹ 多層次傳銷管理法第 7 條第 2 項。

³⁰ 多層次傳銷管理法第 9 條。



是新增多層次傳銷事業應於其各營業所公告傳銷商得主張退貨之權益，俾利傳銷商瞭解其仍得依參加契約條款辦理退貨。

第五目 報備資訊公開化

爲便於民眾查閱及瞭解多層次傳銷事業的實際經營動態及重要資訊，並賦予公平會公布已報備多層次傳銷事業名單及其重要動態資訊的權限，公平會於 88 年 6 月 16 日修正多層次傳銷管理辦法時增訂第 9 條條文，明定公平會對多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，得予以公布。其「公布」之方式，得以登載於中央主管機關之公報、電腦網站或其他足使大眾周知之方式，包括逐漸普及的電腦網路。另第 10 條規定多層次傳銷事業經查已搬遷不明或無營業跡象者，中央主管機關得予以註記公布，俾助民眾得以瞭解已報備多層次傳銷事業的經營狀況。

多層次傳銷管理法施行之後，前揭資訊公開仍屬必要，因此多層次傳銷管理法施行細則明定，多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，由主管機關公布於全球資訊網。所謂多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，包括已完成報備名單、尙待補正名單、搬遷不明或無營業跡象名單及已起訴或判決名單等³¹。另已向公平會報備的多層次傳銷事業，倘有辦理解散、歇業或停業情形，公平會得自報備名單刪除³²，以求與實際經營情形相符，避免民眾被誤導。

³¹ 多層次傳銷管理法施行細則第 11 條。

³² 多層次傳銷管理法施行細則第 12 條。

第二節 過渡條款

原公平法第 8 條第 1 項所定義之多層次傳銷，須以「給付一定代價」為要件，惟徵諸市場實務，多層次傳銷的運作尚非以傳銷商加入時給付一定代價為必要，復參酌國外立法例，給付一定代價常被引為變質多層次傳銷的要件，而非多層次傳銷的一般要件。故多層次傳銷管理法第 3 條對「多層次傳銷」為重新定義，除強化其多層級組織架構及報酬制度的特色外，並刪除「給付一定代價」規定，避免不肖業者故意藉由對傳銷商加入不設給付一定代價門檻，以規避法令，或託稱法有明文，作為要求傳銷商給付一定代價的藉口以遂行不法。故多層次傳銷管理法施行後，原未具備「給付一定代價」要件，但於多層次傳銷管理法施行前已從事多層次傳銷業務之事業，即須納入規範。另多層次傳銷管理法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業應配合多層次傳銷管理法規定修正，並依限向主管機關補正其應報備之文件、資料。

是以，多層次傳銷管理法第 36 條第 1 項 及第 37 條第 1 項明定多層次傳銷事業應依規定向公平會報備之期限及違反之行政責任。其規範對象有二：

一、非屬原公平法第 8 條所定義之多層次傳銷事業

非屬原公平法第 8 條所定之多層次傳銷事業，於多層次傳銷管理法施行前已從事多層次傳銷業務者，應於多層次傳銷管理法施行後 3 個月內依第 6 條規定檢具相關資料向公平會報備；屆期末報備者，以違反第 6 條第 1 項規定論處³³。

易言之，多層次傳銷管理法於 103 年 1 月 29 日公布施行，並

³³ 多層次傳銷管理法第 36 條第 1 項。



自同年月 31 日起生效，亦即該等多層次傳銷事業至遲應於多層次傳銷管理法施行後 3 個月內依第 6 條規定向公平會報備。

二、原已向主管機關報備之多層次傳銷事業

多層次傳銷管理法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業之報備文件、資料所載內容應配合多層次傳銷管理法第 6 條第 1 項規定修正，並於多層次傳銷管理法施行後 2 個月內向主管機關補正其應報備之文件、資料；屆期未補正者，以違反第 7 條第 1 項規定論處³⁴。即多層次傳銷管理法於 103 年 1 月 29 日公布施行，並自同年 1 月 31 日起生效，亦即多層次傳銷事業至遲應於多層次傳銷管理法施行後 2 個月內向公平會辦理變更報備。

三、違反效果

（一）非屬原公平法第 8 條所定義之多層次傳銷事業屆期未報備者，以違反多層次傳銷管理法第 6 條第 1 項規定論處，亦即依第 32 條第 1 項規定，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處 10 萬元以上 500 萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處 20 萬元以上 1,000 萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止；其情節重大者，並得命令解散、勒令歇業或停止營業 6 個月以下。

³⁴ 多層次傳銷管理法第 37 條第 1 項。

(二) 多層次傳銷管理法施行前已向公平會報備之多層次傳銷事業，屆期未報備者，以違反多層次傳銷管理法第 7 條第 1 項規定論處，亦即依第 34 條第 1 項規定，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處 5 萬元以上 100 萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處 10 萬元以上 200 萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第三節 案例分析

案例一：○○公司從事多層次傳銷，未於開始實施多層次傳銷行為前報備案³⁵

(一) 本案背景

公平會主動調查○○公司（下稱被處分人）於承攬業務制度一制度及獎金說明中之獎金發放方式，具有多層級團隊計酬之特性，且其傳銷商係給付一定費用（購買 3,600 元以上金額之商品）予被處分人成為傳銷商後，取得介紹推薦他人參加之資格，並因其推薦他傳銷商加入及該傳銷商購買一定金額之商品而可取得一定比例之獎金，該多層級傳銷組織及獎金制度已合致行為時公平法第 8 條第 1 項多層次傳銷之定義。惟被處分人未於開始實施前依法向公平會報備，違反行為時多層次傳銷管理辦法第 5 條第 1 項

³⁵ 公平會公處字第 102214 號處分書。



規定。

（二）處分理由

查被處分人之承攬業務制度一制度及獎金說明中，經銷授權金事項說明第 1 點第 1 項表示，事業或個人欲申請加入被處分人此制度時，申請簽約同時繳交費用 3,600 元（內含等值 3,600 元套裝商品）。第 3 點獎金發放及考核方法下之表格內容寫明階級分為代表（買 3,600 元之商品），獎金分配比率為 30%；拿督（PV7 萬／連續 3 個月內；增員代表 20 人／3 個月內），獎金分配比率為 35%；白金（PV15 萬／連續 3 個月內；增員代表 40 人／3 個月內），獎金分配比率為 40%；鑽石（PV24 萬／連續 3 個月內；增員代表 70 人／3 個月內），獎金分配比率為 45%，共 4 階級。另直購 3,600 元之商品可升級代表授權；直購 6 萬 5,000 元之商品可升級拿督授權；直購 14 萬元之商品可升級白金授權；直購 25 萬元之商品可升級鑽石授權。又被處分人獎金種類分為直售獎金、階級差獎金、階級輔導獎金、鑽石展店分紅獎金四種，所謂階級差獎金係指，當甲介紹乙加入，乙介紹丙加入被處分人之多層次傳銷組織，甲、乙、丙 3 人分別為白金、拿督、代表階層，若丙購買一定數量商品，則丙可獲該批商品 PV 值 30%之獎金、乙可獲得 5%之獎金（拿督 35%－代表 30%）、甲可獲得 5%之獎金（白金 40%－拿督 35%）；階級輔導獎金係指，當甲代表介紹乙代表、乙代表介紹丙代表、丙代表介紹丁代表加入被處分人之多層次傳銷組織，此 4 人具上下線關係，丁

屬新進傳銷商，若丁代表消費 PV 值 1,000 的商品，則丙代表可得獎金 50 元 ($1,000 \times 5\%$)、乙代表可得獎金 30 元 ($1,000 \times 3\%$)、甲代表可得獎金 20 元 ($1,000 \times 2\%$)，前揭獎金發放方式，核已具有多層級團隊計酬之特性。

被處分人自 102 年 4 月開始即由公司股東或負責人等向他人招徠介紹案關制度，致該他人同意填寫參加契約書並簽名加入被處分人組織，同時銷售商品予各會員並依據各商品 PV 值計算獎金。故被處分人之傳銷商係給付一定費用（購買 3,600 元以上金額之商品）予被處分人成為傳銷商後，取得介紹推薦他人參加之資格，並因其推薦他傳銷商加入及該傳銷商購買一定金額之商品而可取得一定比例之獎金，該多層級傳銷組織及獎金制度已合致行為時公平法第 8 條第 1 項多層次傳銷之定義。

被處分人雖辯稱尚未實施系爭業務及獎金制度，目前會員均為公司股東或負責人之家人或親戚，係預先填寫會員參加契約並先行卡位等語云云，按被處分人傳銷商既係由該公司股東或負責人等招徠介紹系爭業務及獎金制度後，同意填寫參加契約書並簽名而加入被處分人組織，各傳銷商亦須購買至少 3,600 元之商品始可取得推廣、銷售商品及介紹他人參加之權利，並可因此獲得獎金，被處分人實已具備實施多層次傳銷行為之要件，而傳銷商間是否具有家人或親戚關係並不影響事業是否實施多層次傳銷行為之判斷，況多層次傳銷行為本具有「人傳人」之特性，實務上多層次傳銷事業之傳銷商先推介自己的親戚、家



人、朋友等關係親近者加入著非罕見，被處分人自難以招募的會員均為公司股東或負責人之家人或親戚來抗辯自身未實施多層次傳銷行為。至被處分人表示目前並未發放獎金一事，蓋獎金是否確實發放僅為多層次傳銷事業實施多層次傳銷行為後的履行契約義務，亦非判定事業是否合致實施多層次傳銷行為之基準，被處分人尚難以此原因主張其並未實施多層次傳銷行為。是以，被處分人從事多層次傳銷行為，未於開始實施前向公平會報備，違反行為時多層次傳銷管理辦法第 5 條第 1 項規定。

案例二：張○○君引進外國事業之傳銷計畫或營運規章，未於開始實施多層次傳銷行為前報備案³⁶

（一）本案背景

法務部調查局花蓮縣調查站 90 年 6 月 5 日來函略稱，D 公司在國內透過張○○君（下稱被處分人）對外招攬、吸收不特定人士，傳銷商應將投資之金錢匯入香港匯豐銀行 D 公司之帳號，涉有從事多層次傳銷行為，未於開始實施前依法向公平會報備，而違反行為時多層次傳銷管理辦法第 5 條第 1 項規定之情事。

（二）處分理由

查 D 公司為香港地區之多層次傳銷事業，而以網路傳銷方式吸收傳銷商，D 公司之傳銷組織及獎金制度設計，係傳銷商購買一定金額之投資單位（每一投資單位 Credit

³⁶ 公平會(90)公處字第 131 號處分書。

爲 235 美元) 後, D 公司將前開投資單位以 1、3、9、27、81、……金字塔形之排序方式, 登錄於該公司電腦系統之會員聯繫網路中, 傳銷商所購買之投資單位均編排爲單數或雙數編號之投資單位, 雙數編號之投資單位進入公司之國際排線位置, 單數編號之投資單位進入推薦人之下線位置, 如購買 10 個投資單位, 2、4、6、8、10 編號之投資單位進入國際排線, 1、3、5、7、9 進入推薦人之下線, 倘每個投資單位均排滿 3 個下線單位, 將有 7,500 美元之收益, 投資報酬率爲 320% (ActiveInvestor)。另每個投資單位有回饋紅利單位, 即每個投資單位排滿 3 個下線單位, 除可領回 750 美元外, 該公司將回饋 2 個投資單位(即以每個投資單位 75 美元之優惠價格售出, 每個投資單位可節省 160 美元, 並自動由 750 美元中扣除), 2 個投資單位均進入國際排線, 前開 2 個投資單位倘均排滿 3 個下線單位, 將再贈送 4 個投資單位, 4 個投資單位倘均排滿 3 個下線單位, 又將贈送 8 個投資單位。

被處分人 89 年 12 月間在馬來西亞吉隆坡洽商時, 因甲君之介紹, 始瞭解 D 公司之傳銷制度, 而購買 10 個投資單位, 並由甲君交付「MOORE STEPHENS CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTS」、「獎金制度介紹」、「CREDIT DEVELOPMENT」等資料, 被處分人將前開資料攜回國後, 將部分英文資料委託他人翻譯, 而被處分人將 D 公司之傳銷制度引進後, 並介紹乙君加入 D 公司之傳銷組織。另關係人丙君到會證稱, 其於 90 年 2、3 月間加入 D 公司之傳銷組織, 以其子名義購買 4 個投資單位, 丙君係由乙



君介紹加入，據被處分人及乙君告知，參加 D 公司傳銷組織，每投資單位於 6 至 8 個月後，將有 160%之報酬率。是被處分人引進 D 公司之傳銷計畫及制度，未依規定於開始實施多層次傳銷行為 30 日前，以書面向公平會報備之行為，違反行為時多層次傳銷管理辦法第 5 條第 1 項規定。

案例三：○○公司從事多層次傳銷，變更傳銷組織層級、獎金制度、傳銷商品品項及參加契約，未依法定期限辦理變更報備案³⁷

（一）本案背景

案緣公平會於 102 年 4 月 17 日派員赴○○公司（下稱被處分人）主要營業所進行業務檢查，查悉被處分人使用之傳銷商入會申請書、營運規章與行政程序手冊及政策聲明等參加契約書、產品訂購單、獎金制度及用以銷售之傳銷商品，與 99 年 7 月 14 日向公平會報備資料不符，疑有未依法辦理變更報備，乃主動依職權進行調查。

（二）處分理由

據被處分人 99 年 7 月 14 日向公平會報備之獎金制度，為包括 A、B 二套不同規劃之雙獎金制度，獎金發放合計數占營業總收入之最高比例為 40%。惟經公平會查悉之獎金制度乃「Bio New○○股份有限公司－邁向事業新里程－獎勵計畫」，為單一獎金制度，計有「小組差額獎金」、「VIP 會員同階獎金」、「組織獎金」、「分紅獎勵」一小

³⁷ 公平會公處字第 102206 號處分書。

組分紅」、「分紅獎勵—卓越分紅」、「特別獎勵—月輔導獎金」、「特別獎勵—季合格黃金三角特別獎勵」及「推薦經銷商獎金」等 8 項獎金項目，而該等獎金發放合計數占被處分人營業總收入之最高比例為 30%。被處分人並自陳，係因雙獎金制度執行成效不佳，爰於 100 年 7 月停止適用獎金 B 制度。復據公平會查悉之被處分人傳銷商入會申請書，其上所示被處分人傳銷組織為包括「經銷商」等 4 層聘級，亦與被處分人 99 年 7 月 14 日向公平會報備包括「A 制度 9 折會員」等 8 層組織聘級不同，而其變更緣由，據被處分人所陳，乃係為配合原報備獎金制度變更而調整所致。承此，被處分人經公平會查悉之傳銷組織層級及獎金制度，核與其 99 年 7 月 14 日向公平會報備之內容不同。

另被處分人 99 年 7 月 14 日向公平會報備之傳銷商品共計有「佳衛康」等 23 品項，而經公平會查悉之傳銷商品共計 30 品項。其中「御品甘」等 14 項商品為 99 年 7 月 14 日報備資料所無，據被處分人所陳，除新增之「Q10 NEW 60S」商品乃原報備「活力輔酵素 Q10」商品改變包裝數量後再行販售，其餘包括「御品甘」等原報備資料所無之 13 項商品，則約自 98 年或 99 年開始銷售迄今；又原報備之「活力 747 南瓜籽」、「活力天然維生素 E400」、「活力暢快 22」、「活力膠原 123」、「活力蜂王乳」及「活力醇清紅麴膠囊」等 6 項商品則因已下架，不再販售，是被處分人經公平會查悉之傳銷商品項目與該公司 99 年 7 月 14 日向公平會報備商品項目並不相同。至被處分人 99 年 7 月 14 日向公平會報備之傳銷商入會申請書、營運規章與行政程



序手冊暨政策聲明等參加契約，因前開述傳銷及獎金制度之變更，以及傳銷商品之歷次調整，致與公平會查悉之參加契約等內容並不相符，違反行為時多層次傳銷管理辦法第 7 條第 1 項規定。

第三章 多層次傳銷行為之實施



第三章 多層次傳銷行為之實施

多層次傳銷事業經向公平會完成報備程序，即可開始實施多層次傳銷，但須注意多層次傳銷事業對於傳銷商仍須履行諸多義務，包括「告知及說明」、「參加契約之締結及交付」、「特定違規事由之列舉」、「招募無行為能力人、限制行為能力人之規範」、「財務資料之揭露義務」、「變質多層次傳銷及不當傳銷行為之禁止」等，始能成為合法多層次傳銷事業。

第一節 告知及說明義務

為使傳銷商於參加傳銷計畫或組織前能獲得充足資訊以便評估是否加入，多層次傳銷管理法明定多層次傳銷事業應將其資本額、營業額、傳銷制度及傳銷商參加條件、傳銷相關法令等法定事項告知傳銷商，其立法意旨在於避免實務上不肖多層次傳銷事業招募他人參加時，常利用誇大不實或引人錯誤之宣傳手法勸誘他人參加，致使傳銷商誤信加入即可輕易獲取利益，而忽略該商品或服務市場之發展可能性，故課予多層次傳銷事業告知及說明義務。

多層次傳銷管理法對於多層次傳銷事業之告知及說明義務分別規定於第 10 條、第 11 條及第 12 條。其中第 10 條第 1 項規定，多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織前，應告知下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示：

一、多層次傳銷事業之資本額及營業額。



二、傳銷制度及傳銷商參加條件。

三、多層次傳銷相關法令。

四、傳銷商應負之義務與負擔、退出計畫或組織之條件及因退出而生之權利義務。

五、商品或服務有關事項。

六、多層次傳銷事業依第 21 條第 3 項後段或第 24 條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。

七、其他經主管機關指定之事項。

所謂「多層次傳銷事業之營業額」，係指前 1 年度營業總額，但營業未滿 1 年者，以其已營業月份之累積營業額代之³⁸。而「傳銷制度」，係指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件及計算方法³⁹。所謂「商品或服務有關事項」則指商品或服務之品項、價格、瑕疵擔保責任之內容及其他有關事項⁴⁰。

由於多層次傳銷組織之擴展，除依賴傳銷商參加外，更須仰賴傳銷商介紹他人參加，基於相同考量，多層次傳銷管理法第 10 條第 2 項規定，傳銷商介紹他人參加時，亦不得就前述第 1 項內容為虛偽不實或引人錯誤之表示。

至於其他說明義務，多層次傳銷管理法第 11 條規定，多層次傳銷事業或傳銷商以廣告或其他方法招募傳銷商時，應表明係從事多層次傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義之方式為

³⁸ 多層次傳銷管理法施行細則第 4 條第 1 項。

³⁹ 多層次傳銷管理法施行細則第 4 條第 2 項。

⁴⁰ 多層次傳銷管理法施行細則第 5 條。

之。而原多層次傳銷管理辦法第 19 條規定：「多層次傳銷事業以廣告或其他使大眾可得知之方法招募參加人時，應表明係從事多層次傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義為之。前項規定，於參加人亦適用之。」兩者相較下，多層次傳銷管理法第 11 條有關明示從事傳銷行為之義務規定，無論係以廣告或「其他方法」招募傳銷商時均適用之，可知「其他方法」並不以利用廣告媒體等使大眾可得知之方法為限。

此外，為防止多層次傳銷事業於其說明會等類似場合，以特殊之成功案例或宣稱可快速致富等此類行為引誘他人使其陷於錯誤，多層次傳銷管理法第 12 條明定，多層次傳銷事業或傳銷商以成功案例之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加時，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。值得注意者，原多層次傳銷管理辦法第 20 條規定：「多層次傳銷事業或其參加人以聲稱成功案例之方式推廣、銷售商品或勞務及介紹他人加入時，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，應具體說明，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。」經參酌實務運作情形，具體與否之標準不易判定，故多層次傳銷管理法第 12 條規定文字上已無具體說明之規定，然多層次傳銷事業或傳銷商就該等案例說明如有虛偽不實或引人錯誤之表示者，仍構成違法。

第二節 參加契約之締結及交付

傳銷商參加多層次傳銷計畫或組織時，雙方須締結參加契約，除當事人意思表示合致外，多層次傳銷管理法為落實多層次



傳銷事業對於傳銷商之告知義務，並使雙方權利義務關係更臻明確，多層次傳銷管理法第 13 條即規定，多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織時，應與傳銷商締結書面參加契約，即明定書面為參加契約之法定要件，而且不得以電子文件替代之。又實務上曾發生多層次傳銷事業雖依法與傳銷商締結書面參加契約，然而締約後卻單方將該契約收回，並未交付傳銷商，此種作法有礙傳銷商將來主張權利。有鑑於此，多層次傳銷管理法特明定雙方締約後多層次傳銷事業必須將參加契約之正本交付傳銷商，以維護傳銷商權益。

一、參加契約之內容

關於參加契約之內容，依據多層次傳銷管理法第 14 條規定，應包括下列事項：

- (一) 第 10 條第 1 項第 2 款至第 7 款所定事項。
- (二) 傳銷商違約事由及處理方式。
- (三) 第 20 條至第 22 條所定權利義務事項或更有利於傳銷商之約定。
- (四) 解除或終止契約係因傳銷商違反營運規章或計畫、有第 15 條第 1 項特定違約事由或其他可歸責於傳銷商之事由者，傳銷商提出退貨之處理方式。
- (五) 契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式。

相較於原多層次傳銷管理辦法第 12 條規定：「多層次傳銷事業於參加人加入其傳銷組織或計畫時，應與參加人締結書面參加契約；參加契約應包括前條第 1 項第 2 款至第 8 款事項。前項之書面，不得以電子文件為之。」及第 13 條規定：

「多層次傳銷事業就第 11 條第 1 項第 7 款事項，告知參加人或與參加人締結書面契約，其內容除有利於參加人之外，應包括本法第 23 條之 1 至第 23 條之 3 規定。」多層次傳銷管理法所規定之書面參加契約之內容則新增「契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式」，對傳銷商之保護更臻周全。

二、新舊法過渡時期之適用

多層次傳銷事業於多層次傳銷管理法公布施行後實施之多層次傳銷行為，當受多層次傳銷管理法相關規範，包括應於傳銷商加入時與其締結符合法定事項之書面參加契約，並無疑問。惟多層次傳銷管理法施行前已開始實施多層次傳銷之事業，對於施行前參加之傳銷商究應如何適用多層次傳銷管理法所定書面參加契約之相關規定，即生疑義，茲說明如下：

（一）非屬原公平法第 8 條所定之多層次傳銷事業

多層次傳銷管理法第 3 條定義之多層次傳銷，已無原公平法第 8 條所定以「給付一定代價」為要件之規定，故多層次傳銷管理法施行前雖未具備「給付一定代價」之要件但已開始實施多層次傳銷業務之事業，仍須納入多層次傳銷管理法加以規範。即多層次傳銷管理法施行後此種多層次傳銷事業不僅應於一定期限向公平會報備，亦須依多層次傳銷管理法第 13 條、第 14 條規定與傳銷商締結書面參加契約。但為使該等多層次傳銷事業對於施行前參加之傳銷商有合理



作業期間，爰於多層次傳銷管理法第 36 條

第 2 項規定應於多層次傳銷管理法施行後 6 個月內依規定與施行前參加之傳銷商締結書面契約。倘多層次傳銷事業逾期仍未依法與該等傳銷商完成締結書面契約，則以違反多層次傳銷管理法第 13 條第 1 項規定論處。惟須注意者，此項過渡規定僅適用對於多層次傳銷管理法施行前參加之傳銷商，至於施行後參加之傳銷商，多層次傳銷事業即應於其加入時與其締結符合法定事項之書面參加契約，自不待言。

（二）原已向公平會報備之多層次傳銷事業

多層次傳銷管理法施行前已向公平會報備之多層次傳銷事業，為配合多層次傳銷管理法對於書面參加契約有所修正，多層次傳銷管理法第 37 條第 2 項規定，應於多層次傳銷管理法施行後 3 個月內配合修正與原傳銷商之書面參加契約，而多層次傳銷事業變更契約之方式除應以書面通知傳銷商關於參加契約修改或增刪之處外，並應於各營業所公告；倘屆期末以書面通知者，則以違反多層次傳銷管理法第 13 條第 1 項論處。按多層次傳銷管理法已於 103 年 1 月 29 日公布施行，多層次傳銷事業應於施行後 3 個月內與原傳銷商依法完成換約手續。同時，多層次傳銷事業於多層次傳銷管理法施行後，應檢視修正原締結之參加契約內容包括多層次傳銷相關法令、傳銷商退出計畫或組織之條件及因退出之權利義務、能有效制止傳銷商特

定違約事由之處理方式，以及其他經主管機關指定之事項等，以符多層次傳銷管理法規範內容。此外，為避免契約變更之效力懸而未決，多層次傳銷管理法第37條第3項規定，傳銷商於書面通知後一定期間未表示異議，擬制傳銷商同意契約變更，使雙方權益效力得以確定。另亦須注意者，此項過渡規定僅適用對於多層次傳銷管理法施行前參加之原傳銷商，至於施行後參加之傳銷商，多層次傳銷事業即應於其加入時與其締結符合法定事項之書面參加契約，亦不待言。

第三節 特定違約事由之列舉

傳銷商乃推廣、銷售多層次傳銷事業之商品或服務，並介紹他人參加傳銷組織的人，多層次傳銷事業自有規範傳銷商之責任，為防止傳銷商可能利用不當之手法進行推廣、銷售商品或服務而損及下線傳銷商之權益以及引發後續之解約紛爭，多層次傳銷管理法列舉實務上常見傳銷商之不當行為並作為傳銷商之違約事由，多層次傳銷事業應針對該等違約事由訂定有效制止之處理方式，並據以確實執行。

多層次傳銷管理法第15條第1項規定，多層次傳銷事業應將下列事項列為傳銷商違約事由，並訂定能有效制止之處理方式：

- 一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加傳銷組織。
- 二、假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
- 三、以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。



四、以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。

五、違反本法、刑法或其他法規之傳銷活動。

同條第 2 項復規定，多層次傳銷事業應確實執行前項所定之處理方式。

第四節 招募無行為能力人、限制行為能力人之規範

多層次傳銷管理法第 16 條規定：「多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為傳銷商。多層次傳銷事業招募限制行為能力人為傳銷商者，應事先取得該限制行為能力人之法定代理人書面允許，並附於參加契約。前項之書面，不得以電子文件為之。」立法目的係考量無行為能力人及限制行為人意思表示並不健全，為保護其權益，乃規定多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為傳銷商；如欲招募限制行為能力人為傳銷商者，應事先取得法定代理人書面允許，並附於參加契約。

本條規範即在限制行為能力人不得先逕行與多層次傳銷事業締結參加契約，事後再取得其法定代理人之承認以補充其同意，防止多層次傳銷事業脫法規避。又考量國人對於電子簽章法觀念尚未普及，電子文件之安全性與真實性，在未能全然可確定係本人之意思表示前，書面之要件性，仍較有利限制行為人權益之保護，故多層次傳銷管理法規定法定代理人之允許仍須具備書面之要式性，不得以電子文件替代之。

第五節 財務報表之揭露義務

多層次傳銷事業財務健全與否，攸關傳銷商權益甚鉅，為使傳銷商明瞭其所加入之多層次傳銷事業之財務狀況，使其能據此保障其權益，並藉此促進多層次傳銷事業資訊透明化，多層次傳銷事業應於每年5月底前將上年度傳銷營運業務之資產負債表、損益表，備置於其主要營業所⁴¹。此外，傳銷商得向所屬之多層次傳銷事業查閱前揭財務報表，多層次傳銷事業非有正當理由，不得拒絕⁴²。

立法考量多層次傳銷事業之規模愈大，其對傳銷商及社會經濟影響之層面越廣，故強制具備一定規模之多層次傳銷事業，其財務報表須經會計師簽證，以利財務狀況之健全與透明，並保障傳銷商權益。所謂具備一定規模之多層次傳銷事業，係指多層次傳銷事業之資本額達公司法第20條第2項所定數額或多層次傳銷事業上年度傳銷營運業務之營業額達主管機關所定數額以上者⁴³。依本條規定，並非所有多層次傳銷事業之財務報表均須經會計師查核簽證，而係當多層次傳銷事業之規模符合上述二者之一，其財務報表始應經會計師查核簽證。而依經濟部90年12月12日經商字第09002262150號函之解釋，實收資本額達3,000萬元以上之公司，其財務報表應經會計師查核簽證。另多層次傳銷事業上年度傳銷營運業務之營業額已達到公平會所公告之金額以上者，其財務報表亦須經會計師查核簽證。而依公平會103年5月1日公競字第10314604631號令訂定發布，多層次傳銷事業上

⁴¹ 多層次傳銷管理法第17條第1項。

⁴² 多層次傳銷管理法第17條第3項。

⁴³ 多層次傳銷管理法第17條第2項。



年度傳銷營運業務之營業額達 1 億元以上者，其財務報表應經會計師查核簽證。

上開規定係參酌原多層次傳銷管理辦法第 15 條規定：「多層次傳銷事業應於每年 5 月底前將上年度傳銷營運業務之資產負債表、損益表，備置於主要營業所。多層次傳銷事業資本額達公司法第 20 條第 2 項所定數額或其上年度傳銷營運業務之營業額達新臺幣 1 億元以上者，前項之財務報表應經會計師查核簽證。參加人得向所屬之多層次傳銷事業查閱第 1 項財務報表。多層次傳銷事業非有正當理由，不得拒絕。本辦法 101 年 9 月 28 日修正施行前已實施且符合第 2 項規定之事業，自 102 年開始，其依第 1 項規定備置之財務報表應經會計師查核簽證。」惟應注意者，傳銷營運業務之營業額達多少金額，其財務報表須會計師查核簽證，依據多層次傳銷管理法第 17 條第 2 項授權規定，由公平會視實際經濟狀況而定，不再於法條中明文規定，俾利公平會得依實務操作及管制密度而擁有裁量空間。

第六節 變質多層次傳銷及不當傳銷行為之禁止

第一目 變質多層次傳銷之構成要件

變質多層次傳銷規範於原公平法第 23 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，不得爲之。⁴⁴」其後，103 年 1 月 29 日制定公布之多層次傳銷

⁴⁴ 公平法第 23 條之立法說明：「多層次傳銷，並非均爲不正當之銷售方式，

管理法，其中就變質多層次傳銷之規範亦參酌原公平法第 23 條規定，但對照多層次傳銷管理法第 18 條規定：「多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。」其規定文字與原公平法第 23 條規定略有不同，將傳銷商所取得之利益明確規定為收入來源。但其構成要件最為重要者，仍為「主要」收入來源以及「合理市價」之認定標準，茲分述如下：

一、「主要」收入來源之認定

多層次傳銷組織，其傳銷商所獲取之佣金、獎金或其他經濟利益，即傳銷商之收入來源，依多層次傳銷管理法第 5 條規定可知可能來自於因傳銷商本身或因其下線傳銷商推廣、銷售商品或服務，而獲得利潤以及因介紹他人加入多層次傳銷組織而獲得之利潤。多層次傳銷管理法並非不容許傳銷商因介紹他人加入而獲得經濟利益，惟傳銷商收入來源，若主要來自介紹他人加入，即違反多層次傳銷管理法第 18 條規定。至於「主要」如何認定，公平會於判定時，除以傳銷商加入多層次傳銷事業所獲得整體收入來源 50% 作為判定標準為參考外，再依個案是否蓄意違法、受害層面及程度等實際狀況作一合理認定⁴⁵。

惟因其變型態樣繁多，如其參加人所得之佣金、獎金或其他經濟利益，主要係基於介紹他人參加，則後參加者必因無法覓得足夠之人頭而遭經濟上之損失，其發起或推動之人則毫無風險，且獲暴利。可能破壞市場機能，甚或造成社會問題，故對此類多層次傳銷明文加以禁止。」該項立法說明，似係以參加人數必將「飽和」的觀點，規範主要是以介紹他人參加而獲取經濟利益的不法傳銷行為。

⁴⁵ 多層次傳銷管理法施行細則第 6 條第 2 項。



然而在許多情況下，傳銷商之利潤來源未必能明確劃分。以目前國內多層次傳銷事業之行銷制度與利潤計算方式而言，部分多層次傳銷事業均規定，欲加入成為多層次傳銷事業之傳銷商，須認購多層次傳銷事業某固定金額之商品，其傳銷商每推薦一位下線加入，即可獲得多層次傳銷事業依認購商品金額提供一定比率之佣金，除該佣金收入外，每一傳銷商另獲得多層次傳銷事業依其所有下線傳銷商銷售總金額發放不同比率之業績獎金，該佣金及業績獎金多係傳銷商利潤之主要來源。易言之，此一佣金及獎金計算方式，係目前國內大多數多層次傳銷事業獲利及擴展業務之精神所繫。由於前揭傳銷商之佣金及獎金取得，並非純係基於介紹他人加入，而兼有銷售或推廣之實績（受推薦人加入時須認購商品），因此，實質上該佣金及獎金兼介紹他人加入及推廣或銷售商品之實績，於實務上或許無法明確分割多少係來自於介紹他人加入，多少純係來自推廣或銷售商品。是以，此類多層次傳銷事業，其傳銷商取得佣金、獎金或其他經濟利益之主要來源，形式上均係來自推廣或銷售商品，並無純係基於介紹他人加入者，此時欲判斷其是否完全符合多層次傳銷管理法第 18 條規定，則必須從其商品或服務售價是否係「合理市價」判定之。

二、「合理市價」之認定⁴⁶

合理市價的判斷標準，可自以下二方面加以考量：

（一）市場同類競爭商品或服務之情況

⁴⁶ 多層次傳銷管理法施行細則第 6 條第 1 項。

如何認定是否係「合理價格」，得以國內外市場相同或同類商品或服務之售價、品質為最主要之參考依據，並輔以比較多層次傳銷事業與非多層次傳銷事業行銷相同或同類商品或服務之獲利率，以及考量特別技術及服務水準等因素，綜合判斷之。

（二）市場無同類競爭商品或服務之情況

此時因無相同或同類商品或服務可資比較，認定「合理市價」較為困難，只能就個案認定。

對於從事變質多層次傳銷之案件，多層次傳銷管理法施行前，公平會除得依公平法第 41 條第 1 項規定限期命其停止、改正其行為或採取必要更正措施，如情節重大者並得依同法第 42 條第 1 項規定命令解散、停止營業或勒令歇業，惟公平會大多以裁處行政罰鍰為主要行政措施⁴⁷。然而 95 年 2 月 5 日行政罰法施行後，對於同一行為同時觸犯刑事法律及行政罰上義務規定之情事者，基於一事不二罰原則，行政罰法於第 26 條規定採取刑事優先原則。而從事變質多層次傳銷之行為除有行政罰鍰之規定外，依公平法第 35 條第 2 項、第 38 條規定亦有刑事罰責之規定，此時即產生行政罰與刑事罰競合之問題，故而依據行政罰法第 26 條第 1 項本文規定所採取之刑事優先原則，公平會對從事變質多層次傳銷之行為，便認不逕以裁處罰鍰為當，此後公平會於處理變質多層次傳銷案件時，均採先予以初步研判，倘認確涉及變質多層次傳銷行為後，即檢具相關事證及判斷意見，移送檢察機關偵辦。

⁴⁷ 公平法第 41 條第 1 項。



制定多層次傳銷管理法時，亦考量前揭刑事優先適用原則，對於從事變質多層次傳銷並未訂定裁處行政罰鍰之規定，而是於第 29 條規定刑事罰責，以避免行政罰與刑事罰競合問題。雖第 31 條仍有命令解散、勒令歇業或停止營業等行政罰法第 2 條所稱之其他種類行政罰，惟依行政罰法第 26 條第 1 項但書規定，公平會對於從事變質多層次傳銷之案件仍應移送檢察機關偵辦，但為避免變質多層次傳銷繼續擴大危害社會，公平會亦得於移送檢察機關偵辦前裁處前揭其他種類行政罰，以達阻嚇違法之行政目的。

第二目 不當傳銷行為之禁止

有鑑於多層次傳銷銷售手法容易淪為不肖商人從事變質多層次傳銷或作為詐欺、斂財工具，故必須將實務上常見之不當行為類型明文加以禁止，除可作為違法與否之區分外，亦可達到防範違法之管理目的。多層次傳銷管理法第 19 條第 1 項規定，多層次傳銷事業不得為下列行為：

- 一、以訓練、講習、聯誼、開會、晉階或其他名義，要求傳銷商繳納與成本顯不相當之費用。
- 二、要求傳銷商繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。
- 三、促使傳銷商購買顯非一般人能於短期內售罄之商品數量。但約定於商品轉售後支付貨款者，不在此限。
- 四、以違背其傳銷計畫或組織之方式，對特定人給予優惠待遇，致減損其他傳銷商之利益。
- 五、不當促使傳銷商購買或使其擁有 2 個以上推廣多層級組織之權利。

六、其他要求傳銷商負擔顯失公平之義務。

本條所定之不當行為類型，依多層次傳銷管理法第 19 條第 2 項規定，傳銷商對於其所介紹參加之人，亦不得為上述第 1 款至第 3 款、第 5 款及第 6 款之行爲。

前揭不當行為之類型規定，主要規範意涵解析如下：

第 1 款規定，例如多層次傳銷事業以「潛能訓練班」之名義，要求傳銷商參加，再收取與開班成本顯不相當之費用，即涉及此款規定之違反。

第 2 款規定，例如上線傳銷商為要求所屬下線傳銷商達成其所規定之責任額時，約定下線傳銷商應事先繳納保證金，倘下線未能按期達到業績，則剋扣保證金或予以罰款等即屬之。

第 3 款規定，係在禁止多層次傳銷事業以規章、言語、動作等方式促使傳銷商大量囤貨，而無法於合理期間銷售或使用商品，造成日後退貨糾紛而損害傳銷商權益，本款規定對照原多層次傳銷管理辦法第 17 條第 1 項第 3 款規定「要求」傳銷商購買商品，然而「要求」此一要件易生是否須具有上下支配關係方得適用之疑問，於實務上產生爭議，為期明確，並能更符合傳銷實務運作，多層次傳銷管理法將之規定為「促使」。肇因多層次傳銷事業對於所屬傳銷商並無業務之上下隸屬關係，故所謂促使之意涵，並不以使傳銷商無法為自主意思之強制性手段為限。

第 4 款規定，係在規範多層次傳銷事業為使特定人獲取優惠利益進而違背其傳銷計畫或組織，導致其他傳銷商之利益遭受減損之不當傳銷行為，不過依同條第 2 項規定可知傳銷商對其下線傳銷商並不適用此款規定。



第 5 款規定，係原多層次傳銷管理辦法第 17 條所無之規定，新增此款規定並非限制傳銷商購買或擁有 2 個以上推廣多層級組織之權利，而係禁止以不當之手段促使傳銷商購買或使其擁有 2 個以上推廣多層級組織之權利。

第 6 款規定，在處理即使要求傳銷商之事項，不屬於上開各款不當傳銷行為，但若要求傳銷商應負擔之義務之程度已達「顯失公平」，仍有違反此款規定之可能，公平會曾以多層次傳銷事業於傳銷商加入時，不問其意願及是否實際參與，一律事先強制徵收教育訓練課程之營運輔導費，顯係要求傳銷商負擔顯失公平之義務，而認定違反此款規定。

第七節 案例分析

第一目 違反告知及說明義務之案例

案例一：○○架設網站所載多層次傳銷事業之傳銷制度為虛偽不實及引人錯誤之表示案⁴⁸

（一）本案背景

緣「○○團隊」之領導者（下稱被處分人）於 97 年 9 月於網路知悉 G 公司，並加入 G 公司傳銷組織成為傳銷商，得為推廣銷售 G 公司「.ws」專屬域名業務及網路空間，並取得發展下線組織獲領獎金之資格。其後被處分人架設「○○團隊」網站用以透過刊登廣告推廣銷售 G 公司

⁴⁸ 公平會公處字第 101074 號處分書。

「.ws」專屬域名業務及網路空間。而「○○團隊」僅係被處分人使用之虛擬名稱，用以對外招攬下線傳銷商使用，被處分人亦於系爭「○○團隊」網站上刊載「事業總裁」及「事業領袖」等成功見證案例。然民眾檢舉渠因「○○團隊」網站，刊登成功見證分享與投資域名等吸引而加入「○○團隊」，惟發現推廣傳銷行為等內容疑有不實，涉及違反行為時多層次傳銷管理辦法第 11 條第 2 項規定。

（二）處分理由

經查「○○團隊」網站所載內容，其中於「成功見證」項下，刊載眾多「事業總裁」、「事業領袖」、「事業協理」、「事業經理」及「事業代表」等職級位階之見證，例如：系爭網站於「全球事業總裁○○提供見證分享」，表示「我很慶幸能夠遇上 G 公司……讓我很快速的達到了“事業總裁”的目標」；於「全球事業領袖○○提供見證分享」，表示「我經營 G 公司三個月的時間，很快的升上了事業領袖」；於「全球事業領袖○○提供見證分享」，表示「哇～○○升 G 公司《事業領袖了》」；於「全球事業領袖『米老虎』提供見證分享」，表示「經營 G 公司快半年的時間終於在今天升上了事業領袖」；於「全球事業協理○○提供見證分享」，表示「加入了 G 公司後，經過了 4 個月又 17 天，達成了我的第三站—G 公司事業協理」；於「全球事業經理○○提供見證分享」，表示「只用了短短的 27 天，我就從 G 公司事業代表升成 G 公司事業經理了！」等整體予人印象，G 公司傳銷制度設有「事業總裁」、「事業領袖」、「事業協理」、「事業經理」等位階階級。



惟經查 G 公司並無前揭「事業總裁」等聘級職稱，次據被處分人自承網站刊載之「事業總裁」、「事業領袖」、「事業協理」、「事業經理」等階級名稱，乃其所虛設階級名稱，非為 G 公司傳銷制度之聘級，是被處分人於系爭「○○團隊」網站，對其下線傳銷商就 G 公司之傳銷制度為虛偽不實及引人錯誤之表示，違反行為時多層次傳銷管理辦法第 11 條第 2 項規定。

案例二：○○公司於招募傳銷商未表明係從事多層次傳銷之行爲案⁴⁹

（一）本案背景

緣○○公司（下稱被處分人）於 100 年 12 月 20 日向公平會報備自 101 年 1 月 1 日起開始實施多層次傳銷，並於 101 年 1 月 19 日完成報備，被處分人由其員工委刊「志工媽媽，時薪 100，時段任選」之報徵廣告（下稱「志工媽媽」報徵廣告）。然經民眾向公平會檢舉，被處分人於多家平面報紙以「志工媽媽」報徵廣告招募志工，該報徵廣告上並無從事多層次傳銷之相關表示，被處分人此舉涉有違反行為時多層次傳銷管理辦法第 19 條第 1 項規定。

（二）處分理由

按行為時多層次傳銷管理辦法第 19 條第 1 項規定：「多層次傳銷事業以廣告或其他使大眾可得知之方法招募參加人時，應表明係從事多層次傳銷行為，並不得以招募

⁴⁹ 公平會公處字第 102111 號處分書。

員工或假借其他名義爲之。」

經查被處分人係從事多層次傳銷之業者，於 100 年 12 月至 101 年 1 月於中國時報、聯合報及自由時報刊載「志工媽媽」報徵廣告。案關「志工媽媽」報徵廣告係由關係人甲君向被處分人提出之業務推廣建議，並獲被處分人同意後採用，廣告之委刊者、廣告發票買受人及廣告費支付均是被處分人。次依廣告社提供之委刊資料，案關「志工媽媽」報徵廣告之委刊者戊君係被處分人員工，此由 101 年 9 月 11 日臺灣士林地方法院檢察署檢察官不起訴處分書可悉，又委刊者地址亦爲廣告當時被處分人登記地址，故足認被處分人爲「志工媽媽」報徵廣告之行爲人。

然而觀諸「志工媽媽」報徵廣告內容，「志工媽媽」報徵廣告上並無從事多層次傳銷之相關表示，報徵而來之志工於參加說明教育課程時，始獲被處分人告知係從事多層次傳銷，又倘加入被處分人成爲會員，則歸照顧者之下線組織，並確有報徵志工因而成爲被處分人會員者。故被處分人於報紙刊登「志工媽媽」報徵廣告，藉招募志工媽媽名義，從事招募傳銷商之行爲，已違反行爲時多層次傳銷管理辦法第 19 條第 1 項規定。

案例三：○○公司於其網站刊載不實成功案例之行爲案⁵⁰

（一）本案背景

緣民眾檢舉○○公司（下稱被處分人）之傳銷商甲君

⁵⁰ 公平會公處字第 096159 號處分書。



於接受直銷人雜誌第 28 期訪談中所提起之「不曝光邀約法」之話術，疑屬不當招攬方式，促請公平會注意。復經公平會查得被處分人之網站中將系爭報導內容轉載於其「○○風雲錄」中，相關刊載內容略約甲君運用「邀約及推薦話術」，在加入 4 個月內達到月入百萬之目標，被處分人到公平會說明時坦承將該媒體報導轉載置於其公司網站中，惟已將該篇報導移除，亦陳稱報導所提起甲君 4 個月內達到月入百萬，應係指其曾參加他多層次傳銷事業時，曾有於加入 4 個月內即達月入百萬之經驗，該報導之意指應為甲君將其相關經驗帶入公司，藉以發展銷售組織。然被處分人此舉仍涉有違反行為時多層次傳銷管理辦法第 20 條規定。

（二）處分理由

按被處分人行為時之多層次傳銷管理辦法第 20 條第 1 項規定：「多層次傳銷事業或其參加人以聲稱成功案例之方式推廣、銷售商品或勞務及介紹他人加入時，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，應具體說明，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。」

查被處分人係向公平會報備以多層次傳銷方式經營業務，惟被處分人將直銷人雜誌第 28 期有關其傳銷商甲君之相關報導內容，轉載於其網站之「○○風雲錄」，其中並提及甲君於 2 年前加入成為傳銷商後，4 個月內即能月入百萬等情，然經查被處分人到會說明意見及所提資料，其成立迄今，並未有傳銷商達到月入百萬元之情事，甚至報導

中之甲君迄今自被處分人所累計獲頒之獎金亦尚不足百萬，是被處分人轉載之相關報導內容顯然有誤。

被處分人固辯稱系爭報導所提起甲君 4 個月內即能月入百萬，係指其曾參加他多層次傳銷事業時之經驗，並將此經驗帶入以發展銷售組織，且相關內容業自公司網頁中予以移除云云，然被處分人於其轉載相關報導內容前，本應查證相關報導內容之真實性，倘其中有虛偽不實或引人錯誤之表示，且為被處分人得事先確認並選擇是否適宜刊登者，被處分人自得予以過濾篩選，而非得忽略該項真實義務之履行。準此，甲君實際上並無系爭成功經驗，被處分人核屬就成功案例之獲得利益內容為虛偽不實之表示，已違反行為時多層次傳銷管理辦法第 20 條規定。

案例四：傳銷商招募下線傳銷商時並未表明係從事多層次傳銷案⁵¹

（一）本案背景

緣民眾向公平會檢舉渠自報紙分類廣告中得知○○公司刊登廣告招募人員，系爭廣告內容《每週 8 小時月入 6 萬元，最新最獨特兼職機會，不用推銷，不需投資。健康休閒旅遊中創造無限財富。受內政部著作權保障，市場獨占。》並未依法表明其係多層次傳銷事業，然當加入時始發覺該事業竟係以多層次傳銷方式經營業務，認涉嫌違反行為時多層次傳銷管理辦法規定。

⁵¹ 公平會公處字第 090027 號處分書。



公平會調查發現○○公司於 88 年 3 月初至 6 月曾主導刊載報紙徵人廣告，內容為「每週 8 小時月入 6 萬元。最新創業加盟方式，專、兼均可。市場計畫內政部語文著作登記，健康美麗中創造無限財富。」○○公司之傳銷商於此段時間亦模仿上開內容刊登招募廣告，然而鑑於登報頻率過高，○○公司便不再刊登。嗣後○○公司之傳銷商（下稱被處分人）分別於 88 年 8 月、9 月加入○○公司成為傳銷商後，自行出資刊登與○○公司曾對外刊登者內容相仿，尤其標題「每週 8 小時，月入 6 萬元」部分，即係承襲公司使用之用語，首次刊登之廣告內容，係洽由旁線指導。惟渠等表示，所謂每週 8 小時，即是利用週 2 晚間、週 4 下午、晚間或週 6 下午，共 4 次，每次 2 小時，至公司講解○○公司之傳銷制度，並於現場輔導下線，倘組織發展順利，通常每月會有 6 萬元之報酬。被處分人並陳稱不知此舉係屬違法，然被處分人此情仍涉及違反行為時多層次傳銷管理辦法第 19 條規定。

（二）處分理由

按本案行為時多層次傳銷管理辦法第 19 條規定：「多層次傳銷事業以廣告或其他使大眾可得知之方法招募參加人時，應表明係從事多層傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義為之。前項規定，於參加人亦適用之。」據○○公司證稱其於 88 年 6 月底即未再以報徵方式招募傳銷商，本案事實發生於 88 年 12 月間，故系爭廣告並非由該公司刊載，而係由被處分人出資刊登，此部分亦經由被

處分人坦承不諱。鑑於行為時多層次傳銷管理辦法第 19 條第 2 項明定，傳銷商亦適用前項之「表明義務」，故被處分人於報紙刊登招募傳銷商之廣告，未表明係從事多層次傳銷行為，核屬違反前揭規定。

案例五：○○公司於「生活通訊」創刊號刊載不實成功案例案⁵²

（一）本案背景

據法務部調查局花蓮縣調查站函送公平會之資料獲悉○○公司（下稱被處分人）以「互助經濟策略均富特案」行銷制度從事多層次傳銷，並依「回饋營運基金領取對照表」之精算公式，計算營運獎金，即「1 件」、「2 件」即代表編號「1 號」、「2 號」，當盟友申請的編號乘以 2 加 1，再乘以 2 加 1 的編號出現時，即發給該編號盟友 7,000 元的營運基金；若再乘以 2 加 1 號的號碼，再乘以 2 加 1 號出現時，將再給予 1 萬 5,000 元的回饋營運基金；依此類推；即原編號乘 2 加 1，然後再乘 2 加 1，連續可分別獲領共 6 次的回饋營運基金。經公平會派員前往被處分人營業處所進行調查，依調查所得資料及相關人士到會陳述及提供之資料，查知被處分人於「生活通訊」創刊號中所揭示之案例即已有盟友甲君依其制度獲領配車之案例，涉有虛偽不實之表示而違反行為時多層次傳銷管理辦法第 20 條第 1 項之規定。

⁵² 公平會(89)公處字第 060 號處分書。



（二）處分理由

按本案行為時多層次傳銷管理辦法第 20 條第 1 項規定：「多層次傳銷事業或其參加人以聲稱成功案例之方式推廣、銷售商品或勞務及介紹他人加入時，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，應具體說明，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。」經查被處分人推廣「互助經濟策略均富特案」，其制度係每位新盟友由現有盟友介紹，填寫「圓滿互助策略聯盟結友申請書」，繳納互助策略聯盟服務費用，取得盟友資格，即可協助聯盟互助推展廣告業務，並可介紹其他人參加成為盟友，並依「圓滿互助策略營運一覽表」所設計之條件獲取營運基金，且達到所規定不同資格條件後即可配領等級不同之房車。另查被處分人於發行之「生活通訊」創刊號中揭示已有盟友甲君獲領配車，惟依被處分人提撥回饋慈善互助基金精算對照表，盟友必須完成獲領 6 次回饋營運基金之後，始可獲領配車，然其盟友甲君並未達到配領房車資格，被處分人卻表示係為鼓勵盟友只要團結就可以有機會獲領配車，顯已就該案例獲得利益等作示範而為虛偽不實之表示，核屬違反行為時多層次傳銷管理辦法第 20 條第 1 項之規定。

案例六：傳銷商招募下線未表明其係從事多層次傳銷以及以不實之成功案例介紹他人加入案⁵³

⁵³ 公平會(90)公處字第 037 號處分書。

（一）本案背景

緣民眾向公平會檢舉渠於 89 年 3 月間赴美商○○公司台灣分公司（下稱○○公司）忠孝分部面談時，經○○公司之傳銷商乙君鼓吹入會及購買商品乙套，嗣後去電要求退貨，對方卻相應不理，請公平會協助處理。公平會深入調查後發現乙君及其配偶甲君皆為○○公司之傳銷商，並依公司規定夫妻擁有一傳銷權。而「忠孝分部」並非○○公司所設之分駐點，而係由傳銷商甲君及乙君（下稱被處分人甲君、乙君）自行設立之作業場所。然而被處分人以發放徵才傳單方式以及於網站刊登徵才廣告招募下線並未表明係從事多層次傳銷行為，傳單內容宣稱「我從兼職到現在月入超過 20 萬」，而涉有違反行為時多層次傳銷管理辦法第 19 條及第 20 條規定。

（二）處分理由

經查被處分人甲君及其配偶被處分人乙君為○○公司之傳銷商，且依公司規定擁有同一個傳銷權。被處分人乙君於發放傳單之方式招募下線時，該徵才傳單內容並無表明係從事多層次傳銷行為，倘收受傳單者未直接詢問是否為傳銷公司，則待邀其赴忠孝分部面談時才告知係從事多層次傳銷行為；另於網站刊登之徵才廣告僅說明為「美商公司」、「一個事業的機會」等，亦未表明係從事多層次傳銷行為，與有意者接洽之處理模式與徵才傳單相同。又被處分人乙君提供其使用之徵才傳單署名為「甲先生」，該「甲先生」之聯絡電話與被處分人乙君到會所提供之聯絡電話



相同，並經被處分人甲君於傳單上簽名確認。復據查被處分人甲、乙君係共同擁有一傳銷權，共同享有招募傳銷商之直接及間接經濟利益，爰可認定發放徵才傳單係被處分人甲、乙君之共同行為。另傳單內容宣稱「我從兼職到現在月入超過 20 萬」，惟查被處分人甲、乙君 89 年 1 至 11 月間所得經濟利益總額計 38 萬餘元，與其傳單內容宣稱「我從兼職到現在月入超過 20 萬」，顯為虛偽不實及引人錯誤之表示，核屬違反行為時多層次傳銷管理辦法第 19 條及第 20 條規定。

第二目 違反締結書面參加契約之案例

案例一：美商○○公司台灣分公司從事多層次傳銷未與傳銷商締結書面參加契約案⁵⁴

（一）本案背景

緣公平會於 102 年 3 月 25 日派員赴美商○○公司台灣分公司（下稱被處分人）主要營業所辦理業務檢查時，查知被處分人部分傳銷商係採網路方式加入多層次傳銷事業，並未有書面參加契約，復查被處分人係屬美商公司，全球共 11 個分公司，各地會員均得於美國總公司網站進行國際推薦及購買商品，故本國傳銷商亦可採網上入會，而被處分人收件後均會促其儘速簽訂書面參加契約，惟仍有傳銷商尚未簽訂，此情涉有違反行為時多層次傳銷管理辦法第 12 條規定。

⁵⁴ 公平會公處字第 102077 號處分書。

（二）處分理由

按本案行為時多層次傳銷管理辦法第 12 條規定：「多層次傳銷事業於參加人加入其傳銷組織或計畫時，應與參加人締結書面參加契約；參加契約應包括前條第 1 項第 2 款至第 8 款事項。前項之書面，不得以電子文件為之。」經查被處分人係從事多層次傳銷之業者，其部分傳銷商係透過網路方式加入，並未締結書面參加契約；被處分人亦自承其為美商公司，各地會員均得於美國總公司網站進行國際推薦及購買商品，因而致被處分人之部分傳銷商僅採網上入會，並未締結書面參加契約，此情已違反行為時多層次傳銷管理辦法第 12 條規定。

案例二：○○公司書面參加契約記載內容違反多層次傳銷管理辦法案⁵⁵

（一）本案背景

緣公平會於 100 年 9 月派員赴○○公司（下稱被處分人）主要營業所進行業務檢查時，查得被處分人之書面參加契約有關解除契約及終止契約規範條款與原公平法第 23 條之 1 及第 23 條之 2 規定有異，復查業務檢查攜回之事業手冊有關解除、終止契約所載文字及區域代理商或經銷商申請書第 4 條其他約定條款第 4 點『經銷商或代理商經簽定核卡開通後即不得退件』規定亦與原公平法第 23 條之 1 及第 23 條之 2 規定不符，並漏載第 23 條之 3 規定，

⁵⁵ 公平會公處字第 100259 號處分書。



又被處分人陳稱因未諳條文意旨而將終止契約條款規定為「於契約解除後 30 天內，申請退貨。公司則接受經銷商的退貨申請」。然而被處分人此情涉有違反行為時多層次傳銷管理辦法第 13 條規定。

（二）處分理由

按行為時多層次傳銷管理辦法第 13 條規定：「多層次傳銷事業就第 11 條第 1 項第 7 款事項，告知參加人或與參加人締結書面契約，其內容除有利於參加人之外，應包括本法第 23 條之 1 至第 23 條之 3 規定。」復按原公平法第 23 條之 1 第 2 項規定：「多層次傳銷事業應於契約解除生效後 30 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給付之費用。」同法第 23 條之 2 第 2 項規定：「參加人依前項規定終止契約後 30 日內，多層次傳銷事業應以參加人原購價格 90% 買回參加人所持有之商品……。」前揭規定所謂「30」日之期限，係規範多層次傳銷事業應於傳銷商以書面提出解除或終止契約生效後 30 日內受理其退貨申請及買回之義務，而非限制參加人應於 30 日內提出申請。

惟查被處分人事業手冊有關解除，終止契約所載文字及區域代理商或經銷商申請書第 4 條其他約定條款第 4 點『經銷商或代理商經簽定核卡開通後即不得退件』規定與原公平法第 23 條之 1 及第 23 條之 2 規定不符，並漏載第 23 條之 3 規定，此亦經被處分人到會陳述意見時所坦承，

且被處分人於公平會報備之初，公平會即於應補正事項中告知其解除、終止契約條款與法未合，被處分人報備資料歷經 37 次始補正完成，期間公平會曾多次告知終止契約不得限制傳銷商 30 日內辦理，並應補正原公平法第 23 條之 3 規定，亦經被處分人補正在案，惟於 100 年 9 月 14 日業務檢查時卻仍查獲與原公平法規定不符之錯誤資料，案關解除、終止契約條款與法未合，並漏載原公平法第 23 條之 3 規定，此經被處分人 100 年 10 月 14 日到公平會陳述意見時所坦承不諱，被處分人雖陳稱不諳法條意旨以致誤植疏漏，並已修正錯誤，仍無礙違法之事實，是被處分人前揭情事違反行為時多層次傳銷管理辦法第 13 條規定。

第三目 未載明特定違約事由之案例

案 例：○○公司與傳銷商所締結之書面參加契約未載明特定違約事由及其處理方式案⁵⁶

（一）本案背景

緣公平會 91 年 8 月派員赴○○公司（下稱被處分人）主要營業所辦理業務檢查時，查悉被處分人與傳銷商所締結之書面參加契約中涉及未依法載明特定違約事由及其處理方式，爰依職權主動調查。被處分人說明略以：被處分人原事業手冊有依規定載明特定違約事由及其處理內容，嗣後因事業手冊改版，漏未載入，將儘速再行改版，以保障傳銷商權益。然而被處分人此情涉及違反行為時多層次

⁵⁶ 公平會公處字第 092057 號處分書。



傳銷管理辦法第 18 條規定。

（二）處分理由

按行爲時多層次傳銷管理辦法第 18 條規定：「多層次傳銷事業爲規範其參加人從事與多層次傳銷有關之行爲，應將下列事項列爲參加人違約事由，訂定處理方式並確實執行：一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或勞務及介紹他人參加傳銷組織。二、假借多層次傳銷事業之名義或組織向他人募集資金。三、以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。四、以不當之直接訪問買賣影響市場交易秩序或造成消費者重大損失。五、從事違反刑法或其他工商管理法令之傳銷活動。」鑒於傳銷商所運用者乃多層次傳銷事業所提供之傳銷組織，所推廣者亦爲多層次傳銷事業之商品，多層次傳銷事業對傳銷商之不當傳銷行爲，具有列爲特定違約事由並訂定處理方式確實執行之權利及義務。

經公平會前往被處分人營業所進行業務檢查結果，發現其與傳銷商簽訂之書面參加契約及事業手冊中，未將傳銷商特定違約事由及處理方式納入規範，被處分人亦坦承事業手冊改版後即如是，故被處分人實施多層次傳銷行爲，自 90 年 8 月間迄 92 年 1 月間，未於與傳銷商締結之書面參加契約，訂定特定違約事由及其處理方式，此情顯已違反行爲時多層次傳銷管理辦法第 18 條規定。

第四目 違反招募無行為能力人、限制行為能力人 規範之案例

案 例：美商○○公司台灣分公司招募未成年傳銷商僅於申請書加註「補監同」案⁵⁷

（一）本案背景

緣公平會於 102 年 3 月派員赴美商○○公司台灣分公司（下稱被處分人）主要營業所辦理業務檢查，查悉被處分人無法提出未成年傳銷商甲君及乙君（申請加入時間均在 101 年 8 月間）之法定代理人同意書，而僅於其申請書上加註「補監同」。案經被處分人說明略以：被處分人之傳銷商加入方式有二，其一為網路加入，其二為傳統加入。傳真、郵寄或現場繳交申請書皆屬傳統加入；透過會員網頁加入則屬網路加入，例如甲君及乙君。由於被處分人無法事先預知網路加入是否已滿 20 歲，只能透過會員自己將申請合約書正本寄回被處分人時才能審核，故會有未附法定代理人同意書情事發生。但是被處分人會在第一時間致電給欲加入會員者，詢問是否已達成年或未成年。倘屬未成年加入者，會要求在 7 天內補繳法定代理人同意書，繳畢才能訂購產品成為正式會員；若未在 7 天內補齊，被處分人將退回其申請。

（二）處分理由

按行為時多層次傳銷管理辦法第 16 條第 2 項規定：「多

⁵⁷ 公平會公處字第 102113 號處分書。



層次傳銷事業招募限制行為能力人為參加人者，應事先取得該限制行為能力人之法定代理人書面允許，並附於參加契約。」倘多層次傳銷事業於招募限制行為能力人為傳銷商時，事先未取得法定代理人之書面允許並附於參加契約，即涉有違反前揭規定。經查被處分人所招募之傳銷商中有限制行為人，而被處分人於公平會進行業務檢查時無法提出未成年傳銷商甲君及乙君之法定代理人之書面同意，僅就該傳銷商之申請書加註「補監同」，雖被處分人事後要求甲君及乙君提出法定代理人同意書進行補正，然招募限制行為能力人，未於事先取得其法定代理人之書面允許，即屬違反行為時多層次傳銷管理辦法第 16 條第 2 項規定。

第五目 違反財務報表揭露義務之案例

案 例：○○公司未於營業所備置經會計師簽證之財務報表案⁵⁸

（一）本案背景

緣公平會於 100 年 9 月派員赴○○公司（下稱被處分人）主要營業所進行業務檢查，查悉被處分人未於主要營業所備置上（99）年度經會計師簽證之財務報表，嗣後被處分人稱其緣由係因被處分人自去（99）年 10 月始從事多層次傳銷事業，未諳相關法規規定，故未能及時請會計師簽證去年度之財務報表。另被處分人業已於 100 年 11 月 23 日提供經會計師簽證之財務報表予公平會，惟被處分人

⁵⁸ 公平會公處字第 100261 號處分書。

此情仍涉有違反行為時多層次傳銷管理辦法第 15 條第 1 項規定。

（二）處分理由

按 101 年 9 月 28 日修正發布前多層次傳銷管理辦法第 15 條第 1 項規定，多層次傳銷事業應將下列經會計師簽證之上年度財務報表備置於其主要營業所，一、資產負債表。二、損益表。亦即無論多層次傳銷事業資本規模大小，其財務報表均應經會計師簽證。經查被處分人於 99 年 10 月 10 日開始實施多層次傳銷，公平會於 100 年 9 月 29 日前往被處分人主要營業所進行業務檢查所攜回資料查悉，被處分人未於主要營業所備置上（99）年度經會計師簽證之財務報表，被處分人嗣後雖已提供經會計師簽證之資產負債表及損益表予公平會，仍無礙其違法之事實，是以被處分人此情已違反行為時多層次傳銷管理辦法第 15 條第 1 項規定。

第六目 從事變質多層次傳銷及不當傳銷行為之案例

一、變質多層次傳銷

案例一：○○公司從事變質多層次傳銷案⁵⁹

⁵⁹ 公平會公處字第 096160 號處分書。由於行政罰法於 95 年 2 月 5 日施行後，基於一事不二罰原則，本案就變質多層次傳銷部分因涉及公平法第 38 條之刑事規定，故公平會依行政罰法第 26 條規定移送檢察署依法偵辦，公平會暫不裁處行政罰緩；然就不發生重複評價之下命處分，公平會即先行命被處分人停止變質多層次傳銷之違法行為。嗣後 100 年 3 月 8 日臺灣高等法院 100 年度上易字第 162 號判決，亦以被處分人有違犯變質多層次傳



（一）本案背景

緣○○公司（下稱被處分人）以多層次傳銷方式經銷保健食品及美容保養品名義，招募會員，其加入條件係以消費 3,600 元之商品，除取得推薦他人以相同條件加入之權利外，亦可因他人加入取得零售、消費分紅獎金、贈品及感恩回饋金福利之權利。又其組織排列方式係採 2 階段之 3×3 矩陣組織排列方式，且組織位置係以「單位」為據，而非「人別」。而其組織發展模式係以電腦「排線方式」發展，並非傳銷商個人自行發展組織，被處分人之獎金制度涉及從事變質多層次傳銷。

（二）處分理由

1.其所為屬多層次傳銷

多層次傳銷事業設計之「推廣或銷售之計畫或組織」內容，應具備「多層級之獎金抽佣關係」，意即傳銷商加入之銷售或消費組織網，具有階層關係，而階層關係乃決定領取獎金之計算方法，且此獎金之計算方式具有團隊計酬之特徵。查被處分人於 95 年 5 月至 10 月間，於網站（www.magicjake.tw）放置業務制度內容，傳銷商消費 3,600 元之商品，除取得推薦他人以相同條件加入之權利外，亦可因他人加入取得零售、消費分紅獎金、贈品及感恩回饋金福利之權利。此外，觀諸系爭制度之獎金計算方式，乃以「單位」數作為組織排列之單位，並非以「人別」為單位，且區分為 2 階段；各階段均以 3×3

銷之行爲，該當行爲時之公平法第 23 條規定論處其刑事責任。

之矩陣模式發展；而第 1 階段制度中，凡第一代、第二代及第三代之每一下線「單位」依序分批加入時，第一代之上線「單位」，依不同代數分別可獲得每單位 400 元、300 元、1,200 元；第 2 階段制度，同第 1 階段，凡第一代、第二代及第三代之每一下線「單位」依序分批加入時，第一代之上線「單位」，依不同代數分別可獲得每單位 1,500 元、2,500 元、7,000 元。基此，第一代上線「單位」可因組織下之每一「單位」加入而抽取不同金額之獎金，是此項獎金之設計具有「團隊計酬」之特徵，核為「多層級之獎金抽佣關係」，足認系爭制度核屬行為時公平法第 8 條所規範之多層次傳銷。

2.其所為屬變質多層次傳銷

有關被處分人之獎金結構，概可分為二，一為因推薦他人加入 1 單位之「零售獎金」或「推薦獎金」；其次則為因加入 1 單位所衍生矩陣組織發展所生之獎金，亦即透過新加入之「單位」而排入組織位置所生者，於此統稱為「組織獎金」。有關「推薦獎金」部分，本案傳銷商推薦他人加入 1 小單位可領取之 300 元零售獎金或推薦他人加入 1 大單位可獲得 1,500 元之推薦獎金，同時具有「介紹他人加入」及「推廣或銷售商品」之性質；惟「組織獎金」部分，經查被處分人 95 年 5 月至 10 月間所設計之傳銷制度，傳銷商以消費 1 個小單位為加入條件，其所獲得之收入來源，主要係來自於電腦排線之組織發展，且為一次性組織排列，在自動完成 2 個階段之矩陣後，即獲利了結，被處分人組織發展之模式，乃



係依傳銷商由銀行匯款之「時序」進行電腦排線發展，且每單位排入組織僅「一次性」，即每單位獲利了結即行出局，傳銷組織內僅容許「新加入」之單位方可產生獎金，而非依個別傳銷商自行發展並輔導組織，此舉實已脫離傳銷業界計算獎金慣採依傳銷商之銷售業績及所轄組織體系之整體銷售情形。故而，是類組織發展模式，傳銷商僅須依加入之時序排入組織，毋庸進行組織人員之教育訓練，進而將組織發展著重於前仆後繼之「卡位」競爭，並促使傳銷商獲取之獎金主要來自於無法預期之「後加入者」。

再者，以此類採「公排」模式完成矩陣傳銷組織，即可獲一定數額之獎金，係單純隨著完成組織排列所發放之獎金，而此所生之經濟誘因乃促使傳銷商戮力發展組織，以預期未來獲得高額及穩定收入之主因；復考諸變質多層次傳銷受非難之理由，即在於以介紹他人加入而獲利之設計，將成為傳銷商更加速介紹他人參加之誘因，而使後加入者成幾何倍數之增加，終至後加入者將無法覓得足夠之「人頭」而遭經濟上之損失；亦即所謂獲利之設計，主要係以「後加入者」之資金，作為「前加入者」之獎金來源。

綜上，被處分人所實施之傳銷制度，其傳銷商取得佣金、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服務之合理市價，核已構成違反行為時公平法第 23 條規定。

案例二：○○公司推廣所謂「磁能動力車招商專案」為變質多層次傳銷案⁶⁰

（一）本案背景

緣○○公司以辦理「磁能動力車招商專案」之招商說明會方式招募直銷商（將「磁能電動車」直銷商分為自營商、經銷商、代理商、區代理商等4等級），倘有意成為該公司各該等級直銷商之不特定民眾，必須於簽約時分別交付10萬元、30萬元、60萬元及100萬元金額之款項，合約為2年，各依其直銷商等級領回不同金額之款項。且加入○○公司成為前揭直銷商者，如成功介紹他人加入成為直銷商時，亦可獲得「展業獎金」及「達成獎金」等利益，然而○○公司所推銷販售之「磁能電動車」事實上並不存在，○○公司依其經銷制度所發放之獎金來源，並非來自傳銷商品之銷售。是○○公司推廣所謂「磁能動力車招商專案」涉有從事變質多層次傳銷之情事。

（二）判決理由⁶¹

1.其所為屬多層次傳銷

經查依○○公司所採行「磁能動力車招商專案」之直銷方案所示，欲加入成為○○公司傳銷商者，均須先給付一定數額之款項，即分別交付10萬元、30萬元、60

⁶⁰ 臺灣臺北地方法院 101 年度金重訴字第 4 號判決。

⁶¹ 由於行政罰法於 95 年 2 月 5 日施行後，基於一事不二罰原則，該法第 26 條規定於行政罰與刑罰競合時，依刑事優先原則處理。本案就變質多層次傳銷部分因涉及公平法第 35 條第 2 項之刑事規定，故公平會依行政罰法第 26 條規定移送檢察署依法偵辦，檢察官調查蒐集事證後並提起公訴。



萬元、100萬元不等之款項，據以分別取得自營商、經銷商、代理商、區代理商等不同等級之直銷商資格後，始得加入成為○○公司傳銷商，並因而各自取得招募他人加入成為○○公司傳銷商之資格。亦即前揭「磁能動力車招商專案」直銷方案，係由先入會之會員介紹他人加入○○公司傳銷商之組織體系，為其招募會員之主要方式，且介紹新投資人加入成為○○公司直銷商，與各該先加入成為傳銷商者所能取得前揭展業獎金、達成獎金、「對碰」獎金等有因果關係。是依前揭○○公司「磁能動力車招商專案」之招攬投資及運作模式，係從事多層次傳銷。

2.其所為屬變質多層次傳銷

依前揭「動力車招商專案」之運作模式既係由傳銷商先給付一定之代價而成為其會員後，享有推廣、銷售並介紹新投資人加入成為○○公司傳銷商之權利，並據以獲得展業獎金、達成獎金、「對碰」獎金等經濟利益，則由於其制度設計使然，加上該傳銷制度所推銷販售之「磁能電動車」事實上並不存在或至少以目前科學理論及技術而言，係無法研發完成，為無從存在之「虛化商品」，亦即「磁能電動車」並未完成研發、製造、生產，故事實上無法對外真正販售並交付「磁能電動車」予投資人，亦無法藉由真正販售並交付「磁能電動車」予投資人而獲利，是其等收入來源顯非源於任何實際商品之行銷服務，而係必須藉由投資會員之組織不斷擴充，亦即其加入之投資人所取得之收入來源，主要係基於介紹

新投資人加入，而非基於推廣或銷售商品之合理市價（此亦可由先加入成為○○公司傳銷商之「上線」投資人即「展業人」除得依前開直銷方案取得展業獎金、達成獎金外，並得自行決定或安排其所推薦加入投資人即「輔導人」在該直銷組織之階層、順序或組織位置，並可隨時變更修改，俾得據以領取最大數額之展業獎金之事實得證），而既係倚賴介紹新投資人加入為其主要收入來源，則勢必藉由組織之不斷發展，始能維持經營，並因其組織愈底層之會員人數愈益增加，所須發放之獎金更將快速累積，如此一來，「磁能動力車招商專案」終將因加入之人數漸多，最終結果必將無法繼續發放前揭獎金而無以為繼，綜上，○○公司採行所謂「磁能動力車招商專案」傳銷制度，核已違反行為時公平交易法第 23 條不得從事變質多層次傳銷之規定。

案例三：○○公司推廣銷售按摩椅及自動販賣機為變質多層次傳銷案⁶²

（一）本案背景

緣○○公司係以按摩椅及自動販賣機為其多層次傳銷事業之傳銷商品。該公司商業運作模式係依會員購買數量通知日本租賃業者 B 公司（後改名為 D 公司）進貨並設置於日本以收取租金。會員與 D 公司簽訂契約書後第 4 個月起，會員依其所購買商品數量與設置商家共同按固定比例分享營運收益即設置收入。再者，○○公司之負責人及董

⁶² 臺灣高等法院 102 年度金上重訴字第 12 號判決。



事等人於○○公司或○○飯店等地舉辦公司說明會，向不特定多數人銷售○○公司之按摩椅、自動販賣機。○○公司並於說明會上宣稱其所販賣之按摩椅及自動販賣機，可供會員購入自用或購入後交由日本租賃業者設置於日本當地合作企業之店鋪如溫泉旅館、車站、大賣場等人潮匯集之處所收取使用費即租賃收入。參加者必須購買按摩椅或自動販賣機後始成為○○公司會員並可以介紹其他人參加，會員介紹新對象登記會員時，可領取直接介紹獎金，並可將其介紹的新會員再置於其下的 3 條下線之一，以此類推構成傘狀組織，依其所在之層級及其下組織合計購買之台數領取組織獎金及德力獎金。自動販賣機另自每月租金收入提列 20%作為會員紅利分配。若會員下線購買按摩椅或自動販賣機總台數達到一定門檻，尚可晉升為 Sub Leader（區域領導）、Vice Leader（副領導）、Leader（領導）、Chairman（總裁）階級，另可按月獲得領導獎金，並不定期安排旅遊，招待達到業績之會員赴日旅遊。然○○公司招攬不特定人購買按摩椅或自動販賣機再行出租收取租金方式，涉有從事變質多層次傳銷之情事。

（二）判決理由

1.其所為屬多層次傳銷

按正當之多層次傳銷之行銷方式，其終局之目的乃在於從事商品、服務之銷售工作，其構成要素（原公平法第 8 條）厥為：（1）需給付一定代價；（2）組織係以會員介紹加入組織為其主要招募員工之方式（此即所謂

之平行擴散性)；(3) 給付代價之目的與取得介紹佣金間有因果關係。而多層次傳銷，並非均為不正當之銷售方式，惟因其變型態樣繁多，如其傳銷商所得之佣金、獎金或其他經濟利益，主要係基於介紹他人參加，則後參加者必因無法覓得足夠之人頭而遭經濟上之損失，即為不正當之多層次傳銷。

○○公司之運作模式及獎金制度（包含介紹獎金、組織獎金、德力獎金），投資者只要購買至少一件商品（如按摩椅）後，即可成為會員，而其招募方式必須由已加入為該公司之投資者即會員介紹，才能加入為該投資公司之新會員，顯具有所謂平行擴散性，且介紹新會員入會與取得「介紹獎金」、「組織獎金」、「德力獎金」間具有因果關係，是○○公司係以銷售按摩椅及自動販賣機為傳銷商品而從事多層次傳銷。

2.其所為屬變質多層次傳銷

按正常之多層次傳銷，新加入會員之推薦人與上線必為同一人，惟查，依○○公司之組織表，卻記載有推薦人與上線並非同一人，甚且有本身即為本人上線之情。倘○○公司確以銷售商品為主，則會員何需購買多個經營權，而擔任自己本身之上、下線，顯見確有人為排線之事實，而目的係在取得最有利之排線位置，領取獎金，而非為推廣或銷售商品。復且依其傳銷商證稱，略謂渠之其他下線傳銷商係依公司的上位者指定制度所安排，由上線傳銷商將新會員安排在渠之下線，以便領



取下線佣金等語，以及其他傳銷商亦證稱渠之獎金包含介紹他人加入所獲得以及銷售傳銷商品所獲得，但以介紹所獲得之獎金較多，渠之上線剛開始做的時候，會排一些下線給她…等語。

另查○○公司之文宣記載「不同於直接介紹獎金、只要您的組織有新的會員加入可以領到 20 代的獎金」、「不做推銷…找人，也有錢賺」等語堪認○○公司之多層次傳銷制度，並非為推廣其所銷售之按摩椅及自動販賣機，而係倚賴介紹新會員加入為其主要收入來源，則勢必藉由組織之不斷發展，始能維持經營，而組織愈底層之會員人數將愈益增加，如此一來，該公司之運作模式之發展，終將因加入之人數漸多而無以為繼。復依○○公司收支表及○○銀行帳戶明細所示，加上檢察官所扣得現金與 101 年 2 月所發放與傳銷商之金額相較適足平衡，○○公司亦從未自日本匯入設置收入，顯見○○公司若未再招收新會員，其銀行存款及現金資產並不足以支付高額之設置收入及獎金，亦足認○○公司一直以來均係循此後金付前金之模式發放予會員設置收入及各種獎金。綜上，○○公司發放之獎金顯然並非基於推廣及銷售商品之合理市價，顯有違反行為時公平法第 23 條之情事。

二、不當傳銷行為

案例一：○○公司向其傳銷商收取與訓練課程成本顯不相當之費用案⁶³

（一）本案背景

○○公司（下稱被處分人）於多家平面報紙刊登招募職員之廣告，經公司過濾後通知應徵者面試，再參加其職前講習後，個別通知被錄用，但須配合接受該公司所舉辦之為期兩天一夜潛能訓練課程，其費用為 2 萬 8,000 元，方能成為正式職員，然課程成本僅為數千元，此情涉有違反行為時多層次傳銷管理辦法第 7 條第 1 項第 1 款之規定，公平會乃進行調查。

（二）處分理由

被處分人經營型態係假藉某大企管、外商公司等名義公開報徵各類職員，隨後硬性要求應徵者必須繳費 2 萬 8,000 元至 2 萬 9,000 元參加潛能訓練後，始取得推銷潛能訓練及介紹他人參加之權利，並按職位高低分別領取介紹他人參加時之不同比例直接介紹佣金，及其下屬介紹他人參加時可領取間接佣金，核為「多層次傳銷」。惟被處分人以潛能訓練班之名義，收取 2 萬 8,000 元至 2 萬 9,000 元之費用，該訓練班實際均由該二公司負責人及幹部擔任講師，並非外聘著名教授，雖該班係至觀光區且供兩天一夜之食宿，其成本每人至多 3,000 至 5,000 元，故已違反行

⁶³ 公平會(83)公處字第 060 號處分書。



為時多層次傳銷管理辦法第 7 條第 1 項第 1 款，不得以訓練之名義，要求傳銷商繳納與成本顯不相當之費用之規定。

案例二：○○公司要求傳銷商辦理門號退租時要求傳銷商應自行向電信業者繳納違約金之行爲案⁶⁴

（一）本案背景

緣○○公司（下稱被處分人）向公平會報備從事多層次傳銷，銷售電話節費卡，嗣與亞太公司之經銷商全虹公司合作「亞太行動假期專案」，以辦門號加贈手機及節費服務方式推廣其業務，即以節費系統、手機及電信門號為「套裝組合」而進行銷售。惟當傳銷商辦理門號退租時，卻應自行向電信業者繳納違約金之行爲，此舉涉有違反行為時多層次傳銷管理辦法第 17 條第 1 項第 2 款規定。

（二）處分理由

按多層次傳銷事業為電信業者推廣門號，而於傳銷商與電信業者簽訂門號租用契約時，由電信業者支付佣金予多層次傳銷事業；從而足認多層次傳銷事業因推廣電信門號獲有利益，自應確保該租用契約繼續有效，方符電信業者及多層次傳銷事業雙方之利益。然實際上傳銷商往往因懼於與電信業者所簽訂之租用契約中有高額違約金，致無法任意決定是否終止使用該電信服務，另多層次傳銷事業於推廣電信門號後，就不再處理傳銷商終止租用門號之問題，而責由傳銷商自行給付高額違約金以終止門號之租

⁶⁴ 公平會公處字第 094082 號處分書。

用。此舉無異使多層次傳銷事業得享有因從事多層次傳銷所獲得之利益，卻無庸承擔從事傳銷活動後所應負之義務（即確保門號租用契約繼續有效），同時將相關義務所形成之負擔（即高額違約金），轉由傳銷商承擔。當傳銷商加入被處分人而購買節費服務時，該亞太公司之門號即為傳銷商使用節費服務時所必需，則於傳銷商辦理退出退貨時，被處分人即應對於該門號之退租予以處理，而不應責由傳銷商自行向電信業者繳納高額違約金後，始得終止門號之租用。又被處分人以多層次傳銷方式推廣電信門號而獲有利益，然其於傳銷商欲辦理門號退租時，要求傳銷商應自行向電信業者繳納違約金之行爲，屬要求傳銷商繳納或承擔顯屬不當之負擔，顯已違反行爲時多層次傳銷管理辦法第 17 條第 1 項第 2 款規定。

案例三：傳銷商要求其下線傳銷商入會須簽立本票及借據藉以墊繳入會款案⁶⁵

（一）本案背景

緣公平會於 82 年 12 月派員會同臺中市政府警察局人員前往○○公司營業所，進行調查以及相關人士到會說明後，查悉○○公司之傳銷商甲君（下稱被處分人）要求其下線傳銷商入會時須簽立本票及借據，以幫助下線傳銷商墊繳入會款項，此情涉有違反行爲時多層次傳銷管理辦法第 7 條第 2 項準用同條第 1 項第 2 款之規定。

⁶⁵ 公平會(83)公處字第 030 號處分書。



（二）處分理由

按本案行爲時多層次傳銷管理辦法第 7 條第 1 項第 2 款規定，多層次傳銷事業不得「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」，同條第 2 項亦規定「前項規定，於參加人介紹他人加入者準用之」。經查被處分人爲○○公司之傳銷商，其以代墊下線傳銷商入會款項爲名，不當要求傳銷商開立「借據」、「本票」，以催迫傳銷商還款之手段，推廣多層次傳銷活動。且被處分人亦自承其個人基於組織運作，而要求下線傳銷商入會時，須簽立本票及借據，以幫助傳銷商墊繳入會款項入會，此等方式核屬不正當之營業手段，被處分人已違反行爲時多層次傳銷管理辦法第 7 條第 2 項準用同條第 1 項第 2 款之規定。

案例四：○○公司之傳銷商入會時須一次購買 4 套美容保養品案⁶⁶

（一）本案背景

緣公平會於 82 年 12 月 31 日派員會同臺中市政府警察局人員前往○○公司（下稱被處分人）營業所，進行調查以及相關人士到會說明後，查悉被處分人於傳銷商入會時，要求其須一次購買 4 套美容保養品，始可成爲「展業員」，顯非一般人短期內所能售罄，此舉涉有違反行爲時多層次傳銷管理辦法第 7 條第 1 項第 3 款之禁止規定。

⁶⁶ 公平會(83)公處字第 029 號處分書。

（二）處分理由

按本案行為時多層次傳銷管理辦法第 7 條第 1 項第 3 款規定，多層次傳銷事業不得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。惟查依據到會說明之被處分人傳銷商甲君等 11 人均稱被處分人於傳銷商入會時，要求其須一次購買 4 套美容保養品，計 8 萬 4,578 元始可成為「展業員」，其產品之數量，短期內無法售罄，據查該 4 套美容保養品共計有 40 瓶，顯見被處分人實已違反行為時多層次傳銷管理辦法第 7 條第 1 項第 3 款之禁止規定。

案例五：傳銷商要求其下線傳銷商大量進貨而無法短期售罄案⁶⁷

（一）本案背景

緣民眾向公平會檢舉渠因香港商○○公司台灣分公司之傳銷商○○○（下稱被處分人）介紹成為傳銷商，然被處分人慫恿其下線傳銷商投資金錢大量進貨，導致被處分人之下線傳銷商無力銷售，被處分人此舉涉有違反行為時多層次傳銷管理辦法第 7 條第 2 項準用同條第 1 項第 3 款之規定。

（二）處分理由

被處分人為增加自身整體業績之考量，遂以晉升經理可獲取更高利潤為由，慫恿其下線傳銷商大量進貨（金額

⁶⁷ 公平會(87)公處字第 110 號處分書。



約為 45 萬元，商品內容多為健康食品及美容保養品），檢舉人於銷售無力之際，要求被處分人幫其銷售，雙方遂簽訂協議，由被處分人於 8 個月內負責銷售 30 萬元之商品，其餘則由檢舉人自行負責銷售，惟被處分人並未於前開協議期間內將商品售罄，反嗣後又與檢舉人簽訂協議書，以 1 年之期間來處理上開商品。按被處分人乃係檢舉人之上線，其銷售之通路遠較檢舉人來得深且廣，尚且須以長達 1 年 8 個月之期間來處理 30 萬元之商品，其要求下線傳銷商購買 40 多萬元之商品，顯已非一般人短期內所能售罄之商品數量，被處分人之行為，顯已違反行為時多層次傳銷管理辦法第 7 條第 2 項準用同條第 1 項第 3 款之規定。

案例六：○○公司未依獎金制度而直接賦與特定傳銷商「高等會員位階」之行為案⁶⁸

（一）本案背景

緣臺中市政府、交通部觀光局函轉公平會調查民眾檢舉○○公司（下稱被處分人）所經營之多層次傳銷是否違反公平法情事，經公平會調查被處分人以多層次傳銷方式販售會員卡及化妝保養品等，欲加入成為傳銷商須繳交

⁶⁸ 公平會(87)公處字第 184 號處分書。相類案件如(87)公處字第 122 號處分書，意旨略以被處分人獎金制度設計之位階依序為 GM、GL、GRA、GRM，最高階為「超級星」位階，然被處分人卻將不符合該位階資格而僅符合 GRA 位階之某公司傳銷商，逕賦予「超級星」位階，且該位階係該傳銷商所獨有，又「領導獎金」之獎金比例亦屬固定，此情造成其他符合 GRM 位階會員資格領取依其獎金制度設計可領取之「領導獎金」受到影響，實有損害傳銷獎金制度之公平，不當攫取傳銷商獎金利益之分配及影響傳銷事業正常之營運等情事。

1,000 元，被處分人獎金制度有「升格獎金」、「培養獎金」、「全國分紅」、「年費分紅」等獎金，然被處分人卻有未依其獎金制度而直接賦與特定傳銷商「高等會員位階」之行爲，此舉破壞被處分人獎金制度，影響其他傳銷商權益，由於被處分人行爲時多層次傳銷管理辦法並無相關規定，公平會乃以公平法第 24 條規定加以論斷⁶⁹。

（二）處分理由

依公平法第 24 條規定，事業不得爲足以影響交易秩序之欺罔或顯失公平之行爲。又多層次傳銷事業逕賦予特定傳銷商高等位階資格之行爲，實有損害傳銷獎金制度之公平，不當攫取傳銷商獎金利益之分配，及影響多層次傳銷事業正常之營運等情事，核屬足以影響交易秩序之欺罔或顯失公平之行爲。

被處分人係於 85 年 6 月間向公平會報備以多層次傳銷方式販售會員卡及化妝保養品等，主要業務係販售旅遊會員卡，所販售之會員卡採「終身制」，分爲「全家卡」及「個人卡」，分別購買並繳交不同費用，如欲加入被處分人之傳銷組織，取得介紹他人加入及領取佣金、獎金資格者，須另繳 1,000 元取得傳銷經營權。其獎金制度其一爲「升格獎金」，係依其業績及所培養下線人數區分其位階並依序升格爲「主任」、「副理」、「襄理」、「經理」、「協理」等位

⁶⁹ 按 88 年 6 月 16 日修正發布之多層次傳銷管理辦法第 17 條第 1 項禁止不當傳銷行爲，爰於第 6 款增訂此一違法類型：多層次傳銷事業不得以違背其傳銷計畫或組織之方式，對特定人給予優惠待遇，足以減損其他傳銷商可獲得之佣金、獎金或其他經濟利益之行爲。



階；另有「培養獎金」、「全國分紅」、「年費分紅」，依其位階及下線位階之不同而領取不同之獎金。另培養 6 名「協理」或 16 名「主任」者，升任「總裁」，領取「領袖獎金」。然被處分人之負責人乙君所取得之「總理」位階，總經理丙君及亥君等 8 人所取得之「協理」位階，皆係直接賦予，且公司負責人乙君又以公司名義，在免責任業績情形下，即得領取「培養獎金」，以上皆屬未符被處分人獎金制度之行爲，由於依被處分人獎金制度設計下，其「培養獎金」、「全國分紅」等獎金比例皆屬固定，且以加權計點方式核算獎金之情形下，符合領取獎金資格之會員愈多，所累積之點數愈大，換算之點值愈小，況「協理」位階以上會員，在核算「培養獎金」之「個別點數」時，得計算至其下線第六代，則其「個別點數」占「總點數」之比例，亦較其他符合領取獎金資格之會員爲大，核其結果，他人所得分領之獎金自當愈少，此等逕賦予特定會員高等位階之行爲，實已破壞被處分人獎金制度，影響傳銷商權益及多層次傳銷事業正常之營運，核已違反公平法第 24 條規定。

案例七：○○公司於傳銷商加入時強制徵收營運輔導費之行爲案⁷⁰

（一）本案背景

緣○○公司（下稱被處分人）從事多層次傳銷，推廣、銷售生前契約此傳銷商品，而其契約總價依簽約金付款方式係採一次付清或採分期付款而有所不同。又被處分人對

⁷⁰ 公平會公處字第 097046 號處分書。

於會員（即傳銷商）入會時，另收取入會費，以及每單位經營權（或每件生前契約）之營運輔導費。而營運輔導費係被處分人爲會員所安排一系列教育訓練課程，惟被處分人於傳銷商辦理退出退貨時，拒絕返還傳銷商加入時所繳交但未參與教育課程之營運輔導費，此舉涉有違反行爲時多層次傳銷管理辦法第 17 條第 1 項第 8 款規定。

（二）處分理由

經公平會調查所謂營運輔導並非被處分人之傳銷商品或服務，然而被處分人是否有收取營運輔導費之正當性？按多層次傳銷事業對於傳銷商之教育訓練或營運輔導，原即爲事業推行業務所必須之手段，其所需花費亦應爲事業營運成本之一，縱有收取費用，亦應對實際參加者收取適當之費用，此爲傳銷業界之一般普遍性做法。經查被處分人有部分傳銷商依被處分人之強制規定，繳交營運輔導費，然卻未參與任何教育訓練課程，被處分人未視其會員之意願及實際參加教育訓練課程與否，一律強制收取營運輔導費之行爲係屬不當。再者，被處分人既同意其會員得重複參與各階段教育訓練課程，不另收取費用，理應對加入時一次購買 3 件生前契約取得 3 個經營權之會員，僅收取一筆營運輔導費，然查被處分人竟仍向其收取 3 筆共計高達 4 萬 5,000 元之營運輔導費，顯非合理。故被處分人未於會員加入後，視其本人意願及實際出席情形酌收費用，是被處分人強制收取營運輔導費之行爲，顯係要求傳銷商負擔顯失公平之義務，違反行爲時多層次傳銷管理辦



法第 17 條第 1 項第 8 款規定。

第四章 解除契約及終止契約



第四章 解除契約及終止契約

81年2月4日施行之公平法原有條文中並未就傳銷商得解除、終止參加契約辦理退出退貨等內容訂有相關規範，而是在81年2月28日授權訂定發布之「多層次傳銷管理辦法」第4條第2項⁷¹規定多層次傳銷事業應與傳銷商締結書面參加契約之法定事項，再於該辦法第5條⁷²就傳銷商退出之條件及因退出而生之權利義務內容加以明定，足見81年2月4日施行之原公平法第23條⁷³中並未具體明確授權訂定「傳銷商得隨時提出解除、終止參加契

⁷¹ 81年2月28日訂定發布之多層次傳銷管理辦法第4條第2項：「多層次傳銷事業於參加人加入其傳銷組織或計畫時，應與參加人締結書面參加契約，參加契約應包括第1項第2款至第9款事項。」

⁷² 81年2月28日訂定發布之多層次傳銷管理辦法第5條第1項：「前條第1項第8款所定內容，應包括左列事項：一、參加人得自訂約日起14日內以書面通知多層次傳銷事業解除契約。二、多層次傳銷事業應於契約解除生效後30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給付之費用。三、多層次傳銷事業依前款規定返還參加人所為之給付時，得扣除商品返還時已因可歸責於參加人之事由致商品毀損滅失之價值，及已因該進貨而對參加人給付之獎金或報酬。前款之退貨如係該事業取回者，並得扣除取回該商品所需運費。四、參加人於第1款解約權期間經過後，得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織。五、參加人依前款規定終止契約後30日內，多層次傳銷事業應以參加人原購價格90%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。六、參加人依第1款及第4款行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向參加人請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。」

⁷³ 81年2月4日施行之公平法第23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。多層次傳銷之管理辦法，由中央主管機關定之。」



約辦理退出退貨」等涉及限制人民權利之內容，於 88 年審議公平法修正草案時，立法機關認對人民違反行政法上義務之行爲課處罰鍰，涉及人民權利之限制，其處罰之構成要件及數額，應由法律定之。若法律就其構成要件，授權以命令爲補充規定者，授權之內容及範圍應具體明確，然後據以發布命令，始符合憲法第 23 條以法律限制人民權利之意旨⁷⁴。因而認爲有關多層次傳銷參加契約之解除、終止及其退出退貨等規定，亦屬限制多層次傳銷事業契約自由，強行加諸其必須忍受傳銷商無條件解約之義務，當有必要以法律位階，明文規範以加強保護傳銷商之權益。因此，增訂原公平法第 23 條之 1 至第 23 條之 4 條等 4 條條文。

經參酌前述原公平法第 23 條之 1 至第 23 條之 3 規定，多層次傳銷管理法第 20 條至第 24 條亦定有多層次傳銷參加契約之解除、終止及其退出退貨等相關規定，由於此項規定無論是對傳銷商或多層次傳銷事業而言，均影響甚鉅，加上多層次傳銷管理法與原公平法有關解除、終止契約及退出退貨等相關規定（原公平法第 23 條之 1 至第 23 條之 3）相較，內容變動頗大，並有新舊法相關過渡條款規定等問題，本章爰將多層次傳銷管理法第 20 條規定猶豫期間內解除或終止契約及其退貨規定，以及第 21 條規定猶豫期間後終止契約及其退貨規定於第一節、第二節分述；第三節則爲請求損害賠償或違約金之限制，說明多層次傳銷管理法第 22 條有關傳銷商解除及終止參加契約之效果，以及傳銷商品如係由第三人提供時，傳銷商解除或終止契約之效果；第四節爲阻撓退出退貨或不當扣發傳銷商應得利益之禁止；最後一節則爲案例分析，以違反前四節規範之相關處分案例摘要說明。

⁷⁴ 司法院大法官釋字第 313 號解釋。

第一節 猶豫期間內解除或終止契約及其退貨規定

多層次傳銷管理法第 20 條與原公平法第 23 條之 1 規定有顯著不同，多層次傳銷管理法第 20 條規定：「傳銷商得自訂約日起算 30 日內，以書面通知多層次傳銷事業解除或終止契約。多層次傳銷事業應於契約解除或終止生效後 30 日內，接受傳銷商退貨之申請、受領傳銷商送回之商品，並返還傳銷商購買退貨商品所付價金及其他給付多層次傳銷事業之款項。多層次傳銷事業依前項規定返還傳銷商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬。由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。」相較原公平法第 23 條之 1 規定：「多層次傳銷參加人得自訂約日起 14 日內以書面通知多層次傳銷事業解除契約。多層次傳銷事業應於契約解除生效後 30 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給付之費用。多層次傳銷事業依前項規定返還參加人所為之給付時，得扣除商品返還時已因可歸責於參加人之事由致商品毀損滅失之價值，及已因該進貨而對參加人給付之獎金或報酬。前項之退貨如係該事業取回者，並得扣除取回該商品所需運費。」傳銷商自簽訂多層次傳銷參加契約後欲解除契約之猶豫期間原本只有 14 日，然傳銷商常須實際投身多層次傳銷事業後始能確定本身是否合適，原本 14 日之猶豫期間似嫌過短，故多層次傳銷管理法延長至 30 日，俾充分保障傳銷商的權益，傳銷商並得視其商品的存貨狀況或特性選擇解除或終止契約。



一、猶豫期間內無條件解除或終止契約

考量多層次傳銷事業經常以積極性、組織性手法，勸誘一般消費者加入，而傳銷商常為經濟上弱勢或缺乏社會經驗者，並容易因尚不瞭解多層次傳銷本質、多層次傳銷事業組織、傳銷商品、獎金制度等內容，而在人情壓力、思慮不周、一時衝動的情況下貿然參加多層次傳銷事業組織，為使傳銷商於訂約後能有重新檢討判斷參加與否的機會，爰於多層次傳銷管理法第 20 條第 1 項賦予傳銷商得於一定的「猶豫期間」⁷⁵內以「書面」方式通知多層次傳銷事業解除或終止契約，使得初次加入的傳銷商在此期間內，得無庸負擔任何違約風險。

對於傳銷商而言，其究應選擇解除抑或終止契約來辦理退出退貨以保障自身權益，應視傳銷商本身持有商品存貨的狀況或特性判斷之。惟解除契約與終止契約的法律效果並不相同，所謂解除契約，係使參加契約的法律效力溯及消滅，多層次傳銷事業與傳銷商互負有回復原狀義務；而所謂終止契約，則是指使參加契約的效力向將來消滅。實務上傳銷商在猶豫期間內取得傳銷商品，可能有傳銷商已使用商品、或銷售商品予消費者；亦有可能只是向多層次傳銷事業進貨，尚未使用或出售商品等情況。此時，當傳銷商欲辦理退出退貨時，即可視其商品存貨的狀況或特性，選擇解除契約以使參加契約的效力溯及消滅；或選擇終止契約以使參加契約的

⁷⁵ 參照日本「關於訪問販賣等之法律」(14 日)、美國聯邦交易委員會「沿戶銷售冷卻期間規則」(3 日)、及英國「金字塔銷售術管理規則」(7 日)等規定。

效力向將來消滅。應注意者，猶豫期間係自「訂約日」起算，而訂約日原則上係指書面契約上之簽約日期。

二、退貨處理期限、受領退貨商品及返還價金

多層次傳銷管理法第 20 條第 2 項規定，多層次傳銷事業應於本條第 1 項契約解除或終止生效後 30 日內，接受傳銷商退貨申請、受領傳銷商送回之商品、返還傳銷商購買退貨商品所付價金及其他給付多層次傳銷事業之款項。

所謂「30 日內」，應是指契約解除或終止生效日之「翌日」起算 30 日。惟該 30 日期間固有因不可歸責於多層次傳銷事業之事由而得合理延長（如雙方對於退貨計算有所爭議或多層次傳銷事業提出合法計算明細，傳銷商卻不接受或不予回應等事由），倘若因多層次傳銷事業單方故意或過失而怠於履行受理退貨買回商品或服務的法定義務致逾越此期間，即有違反前揭規定之虞。

附帶說明，解除契約的法律效果為契約溯及失效，因此須返還者，乃是傳銷商自加入至退出前所付之價金及其他一切款項，不管是以入會費⁷⁶、講習費或教育訓練費等名義給付多層次傳銷事業的任何費用均應返還，即使是加入時因購買資料袋所支付的款項及相關刊物的月刊費用，亦屬「其他給付多層次傳銷事業之款項」之範圍，也應返還，但資料袋及已交付之月刊，如有民法第 259 條第 6 款規定情形，應可要求償還其價額⁷⁷。

⁷⁶ 公平會公處字第 099112 號處分書、公處字第 102027 號處分書。

⁷⁷ 公平會公研釋 030 號解釋。



三、返還價金金額之計算

多層次傳銷事業於接受傳銷商之解除、終止契約及退貨申請，並返還商品時得扣除之項目，包含 1.因可歸責於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及 2.因該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬。倘多層次傳銷事業於法定計算方式外另行扣除或收取其他費用，即無異侵蝕或架空是項退貨機制，而應構成違法。以扣除所謂刷卡手續費為例⁷⁸，按信用卡交易，為有效照顧消費者權益及彌補法令與約定條款之不足，中華民國銀行商業同業公會全國聯合會信用卡業務委員會，特訂定「信用卡業務自律公約」規範相關業者，並於第 2 章「收單業務」規定中訂定「特約商店不得將信用卡手續費轉嫁予持卡人負擔」（上開規定所稱之特約店為申請使用刷卡機之一般商家），由上可知，「信用卡手續費」係屬特約商店使用信用卡交易之營業成本，持卡人購、退貨，特約商店均不得將之轉嫁予消費者。故除前開 2 個法定扣除項目外，多層次傳銷事業均不得以任何名目扣除其他費用，否則即違反多層次傳銷管理法第 20 條第 2 項規定。

所謂「可歸責於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值」其立法原意係為貫徹猶豫期間保護傳銷商之規範意旨，除非是因可歸責於傳銷商的事由，例如因傳銷商不當行為造成商品有所毀損、滅失致減損其價值者外，否則不得予以扣除，以避免傳銷商承擔非可歸責性的風險。故扣除毀損滅失之價值者，僅限於「可歸責傳銷商之事由」。實務上曾有多層次傳

⁷⁸ 公平會公處字第 095134 號處分書、公處字第 102028 號處分書。

銷事業推廣網路商店軟、硬體建置服務，性質屬提供服務，稱個人網路商店一旦設定、開啓，對多層次傳銷事業而言即產生成本及費用，因而於傳銷商解除契約退貨時扣除此一成本後返還價金，然此難認係可歸責傳銷商之事由，多層次傳銷事業扣除此一成本之行爲即屬違法⁷⁹。

至於「因該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬」部分，此處得扣除之獎金或報酬，僅限於「因該進貨」而自多層次傳銷事業受領有獎金或報酬時，該等獎金或報酬始爲得扣除之項目。另依一般多層次傳銷事業的獎金發放制度，通常對傳銷商每一筆進貨，所給付獎金或報酬的對象，除該傳銷商本身之外，尚有該傳銷商的若干上線傳銷商，爲避免多層次傳銷事業於受理傳銷商辦理解除或終止契約時，逕向退貨當事人追索因該項交易而對其上線傳銷商給付之獎金或報酬，致該傳銷商所退得之款項與原先所支付價金有相當差距，故此所稱對該「傳銷商」給付之獎金或報酬，僅限解除契約或終止契約之當事人，不及於其他傳銷商⁸⁰，以符傳銷商解除或終止契約退貨退費之立法意旨，而各該相關上線傳銷商因該項交易所獲領之獎金或報酬則應由多層次傳銷事業自行負責追回，倘多層次傳銷事業扣除之獎金包括當事人以外之上線傳銷商所領取之獎金，即構成違反多層次傳銷管理法第 20 條第 2 項規定。

⁷⁹ 公平會公處字第 091041 號處分書。

⁸⁰ 多層次傳銷管理法施行細則第 7 條。



四、運費之負擔

多層次傳銷事業應於契約解除、終止生效後 30 日內，接受傳銷商退貨之申請、受領傳銷商送回之商品，故於契約解除或終止生效後，多層次傳銷事業即負有接受退貨申請、受領退貨商品之義務，復依據多層次傳銷管理法第 20 條第 4 項，倘由多層次傳銷事業取回退貨者，此時該事業得扣除因此所支出之運費。若多層次傳銷事業未有取回商品之動作，而係傳銷商自行將商品送回，此時即可避免運費之扣除。必須注意的是，多層次傳銷事業於此所可扣除者，僅限取回退貨商品時所生之運費，不包含當初寄送商品或為存放退貨商品所付出之其他人力、倉庫等支出。

第二節 猶豫期間後終止契約及其退貨規定

「傳銷商於前條第 1 項期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織，並要求退貨。但其所持有商品自可提領之日起算已逾 6 個月者，不得要求退貨。多層次傳銷事業應於契約終止生效後 30 日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格 90% 買回傳銷商所持有之商品。多層次傳銷事業依前項規定買回傳銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。」¹¹⁸ 本章關於商品之規定，除第 21 條第 1 項但書外，於服務之情形準用之。¹¹⁹ 為多層次傳銷管理法第 21 條及第 24 條明文規定；相對於原公平法第 23 條之 2¹²⁰ 「參加人於前條第 1 項解

約權期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織。參加人依前項規定終止契約後 30 日內，多層次傳銷事業應以參加人原購價格 90% 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。」兩者規定相同處均認同猶豫期間經過後傳銷商仍得以書面終止契約、原購價格 90% 買回傳銷商品及應扣除項目，但不同處係多層次傳銷管理法為避免雙方終止契約關係之結算期不穩定性，因此規定商品（不包含服務）之退貨期限，自可提領之日起算已逾 6 個月，不得要求退貨。

一、猶豫期間後終止契約及退貨期限

多層次傳銷管理法第 21 條第 1 項規定與第 20 條第 1 項所定傳銷商解除或終止契約之權利結合，強調縱於「前條第 1 項期間經過後」仍得行使本項權利。即猶豫期間經過後仍可隨時以「書面」方式通知多層次傳銷事業終止契約，並向該事業申請退貨，惟本條項之退貨權利定有但書規定：即自可提領之日起算已逾 6 個月者，不得要求退貨之規定，立法考量猶豫期間經過後終止契約後之存貨買回義務，命多層次傳銷事業負擔較其他行銷通路更高之經營風險，以及傳銷商品種類繁雜、性質不同，因而買回範圍自不宜過廣，始屬合理。所謂「自可提領之日」係指多層次傳銷事業就推廣、銷售之商品備有足夠之存貨，並以書面或其他方式證明商品達於可隨時提領之狀態⁸¹。蓋因傳銷商簽訂多層次傳銷契約後並不一定會立即持有取得傳銷商品，例如傳銷商可能先至多

⁸¹ 多層次傳銷管理法施行細則第 8 條。



層次傳銷事業營業處體驗商品、參加研習或等待時日再進貨銷售，實務上亦有發生多層次傳銷事業以所謂提貨券方式替代商品出貨，或以其上線傳銷商代為領取，甚或以寄存於特定處所等方式作為交付，傳銷商根本自始皆未真正持有過商品，故為避免衍生爭議，並保障傳銷商退貨之權益，爰就傳銷商持有商品是否達可隨時提領之狀態，多層次傳銷事業須以書面或其他方式證明之。另須注意者，依多層次傳銷管理法第 24 條之除外規定，本條項但書之規定僅限於「商品」，因此服務之提供，縱已逾 6 個月亦仍得為退出退貨之申請。

另有疑義者，傳銷商於多層次傳銷管理法施行前加入已報備之多層次傳銷事業並已逾 14 日解約權期間者，惟倘多層次傳銷事業尚未依多層次傳銷管理法第 37 條第 2 項修正與原傳銷商之書面參加契約，亦即與傳銷商間之參加契約中並無第 21 條第 1 項但書就所持有商品自可提領之日起算已逾 6 個月者，不得要求退貨之限制，則其傳銷商雖於多層次傳銷管理法施行前加入並已逾 14 日解約權期間者，似仍可主張以此有利傳銷商之約定辦理退貨。亦即，多層次傳銷事業對傳銷商如欲主張第 21 條第 1 項但書「就所持有商品自可提領之日起算已逾 6 個月者，不得要求退貨」之限制者，須以多層次傳銷事業已依第 37 條第 2 項修正與原傳銷商之書面參加契約後，始得主張。因此，今若傳銷商於多層次傳銷管理法施行前持有商品已逾 6 個月，如欲辦理終止契約退出退貨，究係應適用多層次傳銷管理法第 21 條第 1 項不得要求退貨之規定，抑或得依原參加契約計算價值減損後辦理退貨，應視多層次傳銷事業是否業依第 37 條第 2 項規定修正與原傳銷商之

書面參加契約，增訂第 21 條第 1 項但書就所持有商品自可提領之日起算已逾 6 個月者，不得要求退貨之限制條款而有不同處理方式。倘傳銷商係在多層次傳銷事業依多層次傳銷管理法第 37 條第 2 項規定修正參加契約前主張者，似仍得依原參加契約規定循私法途徑主張退貨；但若於修正參加契約後始提出主張者，則應適用修正後參加契約及第 21 條第 1 項但書「其所持有商品自可提領之日起算已逾 6 個月者，不得要求退貨。」之規定；惟傳銷商若對參加契約之修正條款內容不服，則應依該法第 37 條第 3 項於一定期間表示異議以辦理退貨，若於一定期間未表示異議，傳銷商即屬同意該契約之變更，不得要求辦理退貨。

至於原未具備「給付一定代價」要件，但於多層次傳銷管理法施行前已從事多層次傳銷業務之事業，因已納入多層次傳銷管理法規範，即應遵守多層次傳銷管理法有關報備義務及傳銷商解除、終止契約退貨等規定，因此多層次傳銷管理法第 36 條第 3 項、第 4 項規定「本法施行前參加第 1 項多層次傳銷事業之傳銷商，得自本法施行之日起算至締結前項契約後 30 日內，依第 20 條、第 22 條、第 24 條之規定解除或終止契約，該期間經過後，亦得依第 21 條、第 22 條、第 24 條之規定終止契約。前項傳銷商於本法施行後終止契約者，關於第 21 條第 1 項但書所定期間，自本法施行之日起算。」因此，多層次傳銷管理法施行前已參加該等多層次傳銷事業之傳銷商得於多層次傳銷管理法施行之日起算至與該等事業締結書面參加契約後 30 日內，依多層次傳銷管理法第 20 條、第 22 條、第 24 條之規定解除或終止契約，30 日經過後，亦



得依多層次傳銷管理法第 21 條、第 22 條、第 24 條之規定終止契約。

二、退貨處理期限、受領及買回退貨商品

依多層次傳銷管理法第 21 條第 2 項規定，多層次傳銷事業應於終止契約生效後 30 日內，接受傳銷商退貨申請，並以傳銷商原購價格 90%買回傳銷商所持有之商品。本規定旨在防制多層次傳銷事業向傳銷商大量塞貨，進而達到防範變質多層次傳銷之目的。惟此項買回義務命多層次傳銷事業負擔較其他行銷通路更高之經營風險，買回價格自不宜過高，始屬合理，否則可能使傳銷商藉大量進貨，而造成多層次傳銷事業過度損失，多層次傳銷管理法爰將買回價格定為傳銷商原購價格 90%，以平衡雙方權益。

三、買回價金金額之計算

多層次傳銷事業於接受傳銷商猶豫期間後終止契約及退貨申請，其買回商品得扣除之項目，包含 1.因該項交易而對該傳銷商給付之獎金或報酬；2.及取回商品之價值有減損時，其減損之價額。除前開 2 個法定扣除項目外，多層次傳銷事業不得以任何名目扣除其他費用，包括前節所述所謂刷卡手續費等，否則即違反多層次傳銷管理法第 21 條第 2 項規定。

所謂「因該項交易而對該傳銷商給付之獎金或報酬」係指得扣除之獎金或報酬，僅限於「因該項交易」行為，非泛指傳銷商與多層次傳銷事業之所有交易，若傳銷商以前的進貨不在此次退貨範圍內，則多層次傳銷事業僅能扣除因該筆

交易所發放之獎金或報酬。又所稱「傳銷商」，係指終止契約的當事人，不及於其他傳銷商⁸²，理由如前節猶豫期間內解除或終止契約及其退貨之規定有關返還價金金額之計算，倘多層次傳銷事業扣除之獎金包括當事人以外之上線傳銷商所領取之獎金，即構成違反多層次傳銷管理法第 21 條第 2 項規定。

又「取回商品之價值有減損時，其減損之價額」部分，此係立法者所揭示保護傳銷商退出退貨權益之法定扣除項目，而認定取回商品或服務之減損價額，應斟酌該商品或服務之交易上特性與功能性，如一般交易上均認為已無交易上之價值或喪失其應有之功能者，即屬可扣除之範圍⁸³。換言之，倘多層次傳銷事業未能確實合理斟酌，而恣意予以扣除與商品或服務事實上價值減損不相干之價額，即難脫違法之指摘。又所謂價值減損之概念，應視買回標的本身是否確實發生「功能上耗損」或「交易價值之貶損」予以具體認定，方屬適法⁸⁴。

至於運費可否扣除，依據多層次傳銷管理法第 21 條第 4 項規定，倘由多層次傳銷事業取回退貨者，此時該事業得扣除因此所支出之運費。若多層次傳銷事業未有取回商品之動作，而係傳銷商自行將商品送回，此時即可避免運費之扣除。同理，多層次傳銷事業於此所可扣除者，僅限取回退貨商品時所生之運費，不包含當初寄送商品或為存放退貨商品所付

⁸² 同註 80。

⁸³ 同註 77。

⁸⁴ 公平會公處字第 101018 號處分書。



出之其他人力、倉庫等支出。

第三節 多層次傳銷事業請求損害賠償或違約金之限制

多層次傳銷事業能否因傳銷商解除或終止參加契約而請求損害賠償或違約金，依多層次傳銷管理法第 22 條規定：「傳銷商依前 2 條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向傳銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。傳銷商品係由第三人提供者，傳銷商依前 2 條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業應依前 2 條規定辦理退貨及買回，並負擔傳銷商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。」相對於原公平法第 23 條之 3 規定，除原有傳銷商與多層次傳銷事業解除或終止參加契約時，不得請求損害賠償或違約金之規定外，多層次傳銷管理法增訂由第三方提供傳銷商品時，傳銷商因解除、終止該交易契約所生之損害賠償或違約金，應由多層次傳銷事業負擔之規定，以釐清責任歸屬及解決紛爭。

一、損害賠償或違約金責任之免除

多層次傳銷管理法第 22 條立法目的係為避免多層次傳銷事業於傳銷商行使契約解除或終止權時，利用各種不合理之條件予以實質限制，如要求鉅額違約金或其他損害賠償等方法，迫使傳銷商無法行使法定權利。惟實務上多層次傳銷事業多不會主張損害賠償或要求違約金，而是巧立各種費用項目來扣除，此時爭議即應回歸多層次傳銷管理法第 20 條第 3 項及第 21 條第 3 項法定扣除項目之規定，用以判斷是否屬

法定扣除項目，尚非多層次傳銷管理法第 22 條所得涵蓋。

二、由第三人提供傳銷商品或服務時，損害賠償或違約金之負擔

實務上常見傳銷商因參加多層次傳銷事業之計畫或組織，致與第三人另行締結傳銷商品或服務之交易契約，如傳銷產品為手機門號委辦服務，其運作方式主要係傳銷商租用一定期間電信事業所提供手機門號服務，電信事業自傳銷商承租後，自承租費用提撥一定金額作為支付多層次傳銷事業之佣金，多層次傳銷事業則以前開佣金作為獎金發放之主要來源。上開運作方式造成傳銷商除與多層次傳銷事業簽訂參加契約外，尚須與電信事業簽訂約定一定期間之手機門號服務租用契約，形成所謂三方契約關係類型。

在上述三方契約關係下，傳銷商欲退出該計畫或組織時，多層次傳銷事業則託詞該商品係第三人所提供，且傳銷商係另與第三人締結交易契約，解除或終止該交易契約所衍生之損害賠償或違約金應由傳銷商自行負擔，與其無涉之情事，致使傳銷商無法依多層次傳銷管理法第 20 條及第 21 條規定所為退出退貨之權益獲得保障。鑑於傳銷商會與第三人另行締結傳銷商品或服務之交易契約，係因參加多層次傳銷事業所規劃之傳銷計畫或組織所導致，為避免多層次傳銷事業規避其退貨及買回義務，多層次傳銷管理法第 22 條第 2 項乃明定多層次傳銷事業應依多層次傳銷管理法第 20 條、第 21 條或第 24 條準用規定辦理退貨及買回，並負擔傳銷商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金，以解決其爭議。



第四節 不當阻撓退出退貨及扣發傳銷商應得利益之禁止

為充分保障傳銷商權益及防範變質多層次傳銷，多層次傳銷管理法第 23 條規定：「多層次傳銷事業及傳銷商不得以不當方式阻撓傳銷商依本法規定辦理退貨。多層次傳銷事業不得於傳銷商解除或終止契約時，不當扣發其應得之佣金、獎金或其他經濟利益。」此係參照原多層次傳銷管理辦法第 17 條第 4 款及第 7 款有關多層次傳銷事業之相關禁止行為：「於解除或終止契約時不當扣發參加人應得之佣金、獎金或其它經濟利益」及「以不當方式阻撓參加人辦理解除契約、終止契約退出退貨」等規範而來，蓋因多層次傳銷管理法第 20 條及第 21 條規定，傳銷商得於猶豫期間內不具任何理由辦理解除契約或終止契約，為避免多層次傳銷事業規避其退貨及買回義務，故有特別明文規範之必要。相同於猶豫期間經過後，傳銷商亦得隨時終止契約，多層次傳銷事業若以不當方式如未檢附發票、要求推薦人出面協調，否則不予退出退貨等方式阻撓辦理退貨，即有違本條立法意旨。

應注意者，多層次傳銷管理法第 23 條第 1 項不當方式阻撓辦理退貨之行為主體包含多層次傳銷事業及傳銷商，因傳銷商之上線傳銷商亦有阻撓辦理退貨之可能。蓋因傳銷組織之上線傳銷商，與其下線傳銷商通常具有因傳銷組織所衍生獎金領取與否之高度利害關係。詳言之，多層次傳銷事業之獎金制度設計，上線傳銷商均會因其下線傳銷商推廣、銷售商品或服務而獲取傳銷獎金之資格。是以，倘下線傳銷商因退出傳銷組織，並請求多層次傳銷事業依法買回其所持有之商品或服務，則多層次傳銷事業所

得主張因該筆傳銷商品或服務之退還所生之獎金返還請求權，不僅得向退出退貨之傳銷商主張，亦溯及於其上線傳銷商。準此，上線傳銷商能否保有所領取之獎金或報酬，仍繫於下線傳銷商是否行使解除或終止契約之退貨權利，基於多層次傳銷之上、下線傳銷商間具有類此經濟誘因之高度利害關係，為避免傳銷商逸脫法規範範疇，爰法規明文將傳銷商列入規範對象。

至於多層次傳銷管理法第 23 條第 2 項規定，主要規範多層次傳銷事業在傳銷商解除或終止契約，辦理退貨計算應扣除之項目時，不得當扣發其應得之佣金、獎金或其他經濟利益。例如實務上常發生傳銷商曾因推薦下線傳銷商並獲領推薦獎金，則當該傳銷商欲退出多層次傳銷事業時，卻被扣除介紹他人加入之推薦獎金，然該條立法目的則在傳銷商退出傳銷事業時，倘其下線傳銷商並未退出，則該推薦獎金即屬傳銷商之應得獎金，不得扣除。

第五節 案例分析

案例一：○○公司於傳銷商退出退貨時另立名目扣減費用案⁸⁵

（一）本案背景

○○公司（下稱被處分人）銷售之傳銷商品為迪生遠距教學課程、電腦、太空浮力床、網路電話、手機、美容保養品等傳銷商品，今有某上線傳銷商推薦甲君購買電腦及迪生遠距教學課程，電腦部分以刷卡方式支付，並就迪生遠距教學課程部分與被處分人合作之 A 銀行申請分期付款

⁸⁵ 公平會公處字第 095049 號處分書。



款購貨。甲君與 A 銀行簽訂之「分期付款申請書」中，表示申請人（即傳銷商）同意於核貸撥款後 30 日內取消貸款須繳付手續費 1,500 元；並且依 A 銀行與被處分人之合作協議書約定內容，該契約標的係為貸款，於傳銷商購買迪生遠距教學課程且分期付款時，由傳銷商申請貸款，核貸金額以專款專用方式將核貸金額扣除帳戶管理費（帳戶管理費係以貸款金額乘上帳戶管理費率計收）後，撥入被處分人之指定帳戶中，由被處分人負擔，並以事先預扣方式支付。

惟該甲傳銷商取得貨物後欲終止契約退出退貨時，被處分人遲未處理，經數月後接獲被處分人退貨通知時，卻告知須扣除多項費用，除包括刷卡手續費 2.5%、上線之推薦獎金、手續費 1,500 元、帳戶管理費外，依被處分人「○○公司退貨同意書」尚載明須扣除 10% 貨物價款作為公司之解約違約金，被處分人之行為涉有違反公平法規定。

（二）處分理由

1. 被處分人退款扣除「上線獎金」及「刷卡手續費」、「手續費」、「帳戶管理費」違反行為時公平法第 23 條之 2 第 2 項規定

按原公平法第 23 條之 2 第 2 項所稱參加人，係指終止契約之當事人，不及於其他參加人。多層次傳銷事業辦理買回時，固得依法扣除已因該項交易而對「傳銷商」給付之獎金或報酬，惟該規定所稱之傳銷商，係指終止契約之當事人，不及於其他傳銷商。本案傳銷商甲君，

於終止契約退貨時，所獲退款遭扣除其上線傳銷商所領取之推薦獎金，違反行為時公平法第 23 條之 2 第 2 項規定。

復按原公平法第 23 條之 2 第 2 項法定得扣除項目僅限(1)因該項交易而對該傳銷商給付之獎金或報酬；(2)及取回商品之價值有減損時，其減損之價額。本案「刷卡手續費」、「手續費」及「帳戶管理費」均非屬前開法定可扣除之項目。被處分人扣除「刷卡手續費」部分，被處分人表示退貨退款時，因係以現金或支票支付，非以信用卡刷退，故將該筆刷退費用歸由傳銷商甲君負擔，然刷卡手續費係屬特約商店使用信用卡交易之營業成本，持卡人購、退貨，特約商店均不得將之轉嫁予消費者，且亦非前開法條所規定之法定扣除項目，故無論被處分人退貨退款係以現金或透過銀行刷退給甲君，均不得扣除刷卡手續費。

「手續費」係傳銷商甲君與 A 銀行簽訂之「分期付款申請書」約定，甲君同意於核貸撥款後 30 日內取消貸款須繳付手續費 1,500 元予銀行，惟此係屬甲君與 A 銀行間因借貸契約所衍生之費用，核與被處分人無涉，亦非法定應扣除之項目，被處分人於退款中預扣該手續費已違反行為時公平法第 23 條之 2 第 2 項規定。

至「帳戶管理費」係因分期付款服務終止所生之費用，依被處分人及 A 銀行之合約，上開費用係被處分人與 A 銀行為提供傳銷商分期付款服務，約定就前項服務



由被處分人依分期付款期數比率支付「帳戶管理費」，並非傳銷商應負擔之費用。被處分人於甲君終止契約退貨時，將系爭費用轉嫁予甲君，自其退貨款項中扣除，自違反行為時公平法第 23 條之 2 第 2 項規定。

2. 被處分人退款扣除「公司解約違約金」違反行為時公平法第 23 條之 3 第 1 項規定

按原公平法第 23 條之 3 第 1 項規定：「參加人行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向參加人請求因該契約解除或終止而受之損害賠償或違約金。」被處分人於傳銷商甲君終止契約時，依甲君購買貨物至退貨期間收取 10% 貨物價款作為「公司解約違約金」。而公司解約違約金係因傳銷商行使終止權所生，依被處分人「○○公司退貨同意書」規定「公司之解約違約金」係依購買貨物至退貨期間有不同之收取比率，購買 14 日內須扣除 0% 價款、14 至 30 日內 10%、30 至 60 日內 20%、60 至 90 日內 30%、90 至 120 日內 40% 等，被處分人並於退出退貨時要求甲君繳交 10% 之費用，核已違反行為時公平法第 23 條之 3 第 1 項規定。

案例二：○○公司於傳銷商退出退貨時高估原購價格及不當扣減價值減損案⁸⁶

（一）本案背景

○○公司（下稱被處分人）銷售「骨灰罐」及「生前

⁸⁶ 公平會公處字第 098127 號處分書。

契約」，被處分人所發放之傳銷獎金是從銷售每件骨灰罐 4 萬 5,000 元中提撥 2 萬 7,000 元發放，其中推薦獎金占 32%、組織獎金占 34%、輔導獎金占 34%。是發放獎金之上限為骨灰罐收入總金額之 60%，其餘 40%金額則作為管銷費用。至於生前契約所收取之分期款部分，扣除其中 75% 依殯葬管理條例規定交付信託之外，其餘 25%則作為營運資金，並未用以發放獎金。甲君購買一份生前契約及骨灰罐，繳交 4 萬 5,000 元，惟被處分人所開立之發票內容僅載有骨灰罐之價金，並無支付生前契約款項之記載，參照被處分人相關公告，即傳銷商領有獎金時，再扣 1 期生前契約分期款即可，其餘分期款俟生前契約禮儀服務履約完成後，再一併繳清，可證被處分人非以銷售生前契約所收取之分期款作為發放佣金或獎金之用。故被處分人雖有銷售生前契約及骨灰罐之事實，然參照相關單據記載及獎金發放內容及方式，應可認定其中僅骨灰罐為傳銷商品，至於生前契約則非屬傳銷商品或服務。然而，傳銷商甲君於購買骨灰罐後均未領取骨灰罐，被處分人稱已數次通知甲君領取，惟並無具體事證可資證明，被處分人則將骨灰罐交付臺北營業處處長乙君代為領取。

今甲君欲終止契約辦理退出退貨，惟被處分人辦理退款時，將生前契約總價款加計骨灰罐價款為「原購價格」，並據以做為買回之 90%之計算基數。此外，被處分人亦扣除骨灰罐之價值減損 30%等行為涉有違反公平法規定。



（二）處分理由

按原公平法第 23 條之 2 規定，本案辦理終止契約退出退貨之標的，應為骨灰罐，而不包括生前契約（此部分之終止契約應適用殯葬管理條例相關規定）。是被處分人所售之生前契約既非屬傳銷商品或服務，其傳銷商依原公平法第 23 條之 2 規定辦理終止契約退出退貨之標的，應為骨灰罐，而不包括生前契約。故被處分人於辦理傳銷商退出退貨時，未依法以傳銷商品原購價格之 90%買回，而係藉由合計生前契約總價及骨灰罐價金為「原購價格」，藉以高估其得扣除之 10%部分，核已違反行為時公平法第 23 條之 2 第 2 項規定。

次按原公平法第 23 條之 2 第 2 項規定可扣除商品之價值減損係指商品發生「功能減損或交易價格貶損」等情事。甲君向被處分人表示終止契約並辦理退出退貨，惟所退金額不合理，被處分人表示所退之骨灰罐價款尚需扣除價值減損 30%。然甲君表示並未取得骨灰罐，被處分人雖稱曾多次通知領取，並交由被處分人臺北營業處處長乙君代為領取。惟被處分人並無具體提出其曾通知甲君領取骨灰罐之事證，既未曾受領系爭骨灰罐，相關危險負擔即非應由甲君承擔。且商品價值減損之扣除原即係多層次傳銷事業客觀依據該商品是否發生「功能減損或交易價格貶損」等情事而進行扣除之事項，惟查倘傳銷商自始即未選擇或取得所購之骨灰罐，而被處分人僅因與傳銷商締約時間之久暫，未就前開所稱「功能減損或交易價格貶損」等因素進

行審究，即率爾扣除系爭骨灰罐之價值減損，即屬違反行為時公平法第 23 條之 2 第 2 項規定。

案例三：○○公司不當扣除按摩椅或自動販賣機之商品價值減損案⁸⁷

（一）本案背景

○○公司（下稱被處分人）係以按摩椅及自動販賣機為其多層次傳銷事業之傳銷商品。傳銷商加入時，填寫「會員登記申請書及商品訂單」，將商品價金匯入被處分人之帳戶或親繳後，提供身分證件及存摺影本供被處分人驗證無誤後，完成入會手續，並取得傳銷商資格，另被處分人傳真至日本總公司進行系統登入動作等。

被處分人之商業運作模式，日本 B 公司為貿易商，負責購買按摩椅及自動販賣機等商品，被處分人為多層次傳銷事業，負責進行會員招募，日本 D 公司為設置公司，負責招募日本全國各地加盟店進行租賃事業。傳銷商向被處分人購買按摩椅或自動販賣機後，再與日本 D 公司簽定「租賃委託契約書」委託日本租賃業者處理商品擺設監督、收取租賃費用、租賃管理等相關事宜，被處分人則自傳銷商遞交「會員登記申請及商品訂單」並完成繳費後方請日本 B 公司訂購購買案關商品，經廠商出貨，尋找租賃地點、運至出貨地點等程序平均需要 3 個月，故加入後第 4 個月起，傳銷商所購買之商品才開始出租使用並產生租賃收

⁸⁷ 公平會公處字第 101018 號處分書。



入。惟被處分人於傳銷商終止契約辦理退貨時，有關價值減損之計算方式為加入 14 日至 1 個月內減損 5%，超過 1 個月至 2 個月減損 10%，超過 2 個月至 3 個月減損 15%，超過 3 個月則一律減損 50%，該等規定顯有違反公平法規定。

（二）處分理由

被處分人以傳銷商填寫「會員登記申請書及商品訂單」所載日期做為加入日期，並以上開訂單所載之日期為基準，被處分人才開始訂購商品。倘傳銷商於加入後 14 天內辦理退出退貨，將全額退款，加入 14 天後，則依加入日期起算，以商品原購價格直接計算減損及扣除已領取之獎金後辦理退款，而價值減損之計算方式為加入 14 日至 1 個月內減損 5%，超過 1 個月至 2 個月減損 10%，超過 2 個月至 3 個月減損 15%，超過 3 個月則一律減損 50%。惟按取回商品或服務之價額減損，應斟酌該商品或服務之交易上特性與功能性，如一般交易上均認為已無交易上之價值或喪失其應有之功能者，即屬可扣除之範圍。然本案傳銷商加入第 15 日起至滿 3 個月，該段期間所購買之商品尚未出租使用，是被處分人買回傳銷商所持有之按摩椅或是自動販賣機，既從未使用過，更遑論發生「功能上耗損」，甚而產生「交易價值之貶損」之情況。因此，被處分人率爾扣除按摩椅或自動販賣機之商品價值減損，即屬違反行為時公平法第 23 條之 2 第 2 項規定。

案例四：○○公司於第三人提供服務，而於傳銷商解約時請求損害賠償或違約金案⁸⁸

（一）本案背景

○○公司（下稱被處分人）所銷售之傳銷商品為「代辦電信門號服務」，即傳銷商以申辦手機門號租約方式加入被處分人多層次傳銷組織者。傳銷商如欲加入多層次傳銷組織，需與被處分人簽訂參加契約，以及與第三方電信公司簽訂手機門號租約，始完成入會程序，並取得會員（經銷商）資格。此外，傳銷商尚需另外簽署「手機及 SIM 卡領取切結書」並附於參加契約而成為該書面契約之一部分。而該「手機及 SIM 卡領取切結書」，係被處分人透過門號代辦服務發展事業組織，必須重視及落實電信事業之各項規定與機制，以健全門號代辦服務之管理，乃應系統門號代理商之要求，依循電信公司門號租約相關規定而製作，其約定條款悉依電信公司門號租約之規定照錄，目的係做為憑證與切結，供系統代理商調閱之用。該切結書自被處分人於 96 年開始代辦手機門號租約服務以來，即已使用迄今，其簽訂時間及方式係由被處分人於手機 SIM 卡申辦完成後，將該切結書併同手機及 SIM 卡交付予上線傳銷商，由其轉交予新入會之傳銷商簽名後，再攜回被處分人營業處所，併附於參加契約存證。傳銷商欲解除或終止門號租用契約時，依其所簽訂之「手機及 SIM 卡領取切結書」規定，傳銷商必須自行負擔與電信公司間之違約金，顯不利於傳銷商退出，涉有違反公平法規定。

⁸⁸ 公平會公處字第 102063 號處分書。



（二）處分理由

按本案行為時多層次傳銷管理辦法第 11 條第 1 項規定：「多層次傳銷事業於參加人加入其傳銷組織或計畫時，應告知下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示：……七、參加人退出組織或計畫之條件及因退出而生之權利義務。（下略）」；同辦法第 13 條則規定：「多層次傳銷事業就第 11 條第 1 項第 7 款事項，告知參加人或與參加人締結書面契約，其內容除有利於參加人之外，應包括本法第 23 條之 1 至第 23 條之 3 規定。」

本案傳銷商欲加入多層次傳銷組織，除需與被處分人簽訂參加契約外，尚需與第三方電信公司簽訂手機門號租約，始完成入會程序，並取得會員資格，被處分人則藉此獲取電信公司代辦佣金，並以該佣金為發放傳銷商獎金之基礎，此即為三方契約類型。惟傳銷商除須與被處分人、第三方電信公司簽訂上開契約外，尚需另外簽署「手機及 SIM 卡領取切結書」，並附於參加契約而成為該書面契約之一部分。然檢視該「手機及 SIM 卡領取切結書」內容，其第 3 點後段載有「……契約期間中途不得解約若中途解約本人須自行負擔違約金並承諾契約期間正常使用且準時繳費。……」等語，察其文意，有令傳銷商認知並切結於領取 SIM 卡與手機後，倘有意提早解除（或終止）門號租用契約時，必須自行負擔違約金。

然如前述，被處分人既以提供手機門號租約申辦服務方式招募傳銷商，其與傳銷商權利義務之發生基礎乃根植

於傳銷商與第三方電信公司締結之手機門號租約，並藉此取得代辦佣金，且其傳銷商獎金亦源自於此。是以，前開「手機及 SIM 卡領取切結書」要求傳銷商於中途解除（或終止）租用契約時，須自行負擔違約金，與原公平法第 23 條之 1 及第 23 條之 2 規定意旨相悖，顯不利於傳銷商退出。且該「手機及 SIM 卡領取切結書」乃屬參加契約之一部分，其內容約束傳銷商於退出時自行負擔與電信公司間之違約金問題，規避退貨義務，其情悖離原公平法第 23 條之 1 及第 23 條之 2 規定意旨，而更不利於傳銷商，核已違反行為時多層次傳銷管理辦法第 13 條規定。

案例五：○○公司不當阻撓傳銷商辦理退貨案⁸⁹

（一）本案背景

○○公司（下稱被處分人）係以 SPA 水療機及保養品為傳銷商品之多層次傳銷事業，被處分人與傳銷商簽訂「獨立會員代表申請協議書」（即參加契約）。被處分人並擅自變更該參加契約，（傳銷商權利與義務規範）第 11 條：「申請締結成為經銷商、推薦之會員，商品一經拆封使用、無論是否在 14 天之內、不得提出退貨申請」，同時新增該協議書條文第 22 條規定：「經本人拆封的任何產品或已經使用過的 SPA 水療機，無論是否在 14 天內，均不可以任何理由向公司申請退貨或換貨，本人同意接受並遵守。」等。被處分人並要求其晉升經理級之傳銷商簽訂「誓約書」，其內容為：「…保證絕對不會有晉升前的任何商品涉

⁸⁹ 公平會公處字第 094020 號處分書。



及退換貨之情事發生，否則本人及推薦人願被先各罰款新臺幣 10 萬元整，以明白表示無囤積任何商品之保證。」

被處分人辦理退出退貨之流程，倘傳銷商提出申請或通知退出退貨者，被處分人之協理即通知該傳銷商至營業處所填寫解約退貨申請表，同時檢視其商品是否有拆封或使用，如經拆封或使用者，即協調其組織上線處理，同時亦會督促其辦理。甲君購買 SPA 水療機器乙部成為傳銷商，惟嗣後欲解除契約辦理退出退貨，卻須由上線傳銷商處理退出退貨事宜；又乙君乃係經理級之傳銷商，除簽訂被處分人規定之誓約書外，並被要求簽立承諾拋棄公平法之傳銷商解除契約及終止契約權利之承諾書，惟其嗣後欲終止契約辦理退出退貨，遭被處分人以簽立之誓約書與承諾書為由拒絕，涉有違反公平法規定。

（二）處分理由

按本案行為時多層次傳銷管理辦法第 17 條第 1 項第 7 款之規範意旨，乃明示多層次傳銷事業不得以不正當之方法阻撓傳銷商辦理解除契約或終止契約之退出退貨，諸如未檢附發票、要求推薦人出面協調，否則不予受理退出退貨者等。查被處分人擅自變更不利於傳銷商之參加契約書內容（獨立會員代表申請協議書），並新增誓約書等規定，以作為其拒絕受理傳銷商解除契約、終止契約退出退貨之理由，並規定凡傳銷商之商品一經拆封，即交由其組織上線處理有關退貨等情形。

本案被處分人辦理傳銷商甲君之退出退貨處理流程

時，即交由組織上線處理，該受理之組織上線傳銷商向被處分人回報已與甲君圓滿達成協議，惟事後甲君仍向公平會為檢舉之情形可知，被處分人乃利用傳銷組織上線傳銷商處理退出退貨之方式，間接拒絕受理有關傳銷商甲君之退出退貨之用意甚明。此外，被處分人要求乙君簽立誓約書及承諾書，並於乙君終止契約辦理退貨時，以前開與原公平法第 23 條之 1 及第 23 條之 2 規定相牴觸誓約書及承諾書拒絕，難謂被處分人無不當阻撓傳銷商辦理解除契約或終止契約之退出退貨情事。職是，被處分人處理傳銷商解除契約或終止契約之退出退貨方式，包含其要求傳銷商簽立誓約書及承諾書，以及一經拆封或使用即交由組織上線處理，不當阻撓傳銷商解除契約、終止契約之退出退貨權益之行爲，核屬違反行爲時多層次傳銷管理辦法第 17 條第 1 項第 7 款規定。

案例六：○○公司不當扣發傳銷商應得獎金案⁹⁰

（一）本案背景

○○公司（下稱被處分人）係以多層次傳銷方式銷售「旅遊卡」，推廣「旅遊諮詢服務」，其會員卡分為 3 人卡及全家卡（6 人），會費為 2 萬元及 3 萬元，會員另須自加入次年起繳交年費 1,500 元及 2,000 元。會員可向被處分人之特約旅行社，請求提供訂購機票、辦理護照或簽證、出國旅遊，及享受其特約廠商所提供優惠等權益。傳銷商甲君購買 3 人卡，嗣後欲終止契約，並辦理退出退貨，惟被處分人於辦理退出退貨時，卻自退款中扣除其推薦下

⁹⁰ 公平會公處字第 091150 號處分書。



線所獲獎金，涉及違反公平法規定。

（二）處分理由

按「多層次傳銷事業不得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」規定於行為時多層次傳銷管理辦法第 17 條第 1 項第 4 款。被處分人於傳銷商甲君解除或終止契約時，自退款中扣除推薦下線所獲獎金，核已違反上開規定。

蓋傳銷商甲君曾推薦下線並領取獎金，而被處分人稱於退款中予以扣除該獎金，係為防止傳銷商以集體退出方式不當套領獎金，降低將來該傳銷商下線退出時獎金無法追回之風險，故預為扣款，倘若 3 個月後該傳銷商甲君之下線並未退出，則退還預扣部分。惟按傳銷商依照約定之獎金制度，因介紹他人加入及推廣或銷售商品而領取獎金，乃其應得之報酬，即使傳銷商嗣後退出，亦不應受到影響，故多層次傳銷事業不得於傳銷商退出時予以不當抑扣。按實務上雖得約定，傳銷商於下線退出時，須繳回溢領獎金等報酬，並於傳銷商本人退出時，多層次傳銷事業得予扣款，惟此乃傳銷商確因下線退出在先而具體負有被追繳義務，多層次傳銷事業之扣款行為得認係行使債權。然查本案係被處分人於若干傳銷商退出時，預設其下線將退出而予以扣款，並非基於法令規定或契約約定，而係訴諸於未定之事，難謂合理，核已構成行為時多層次傳銷管理辦法第 17 條第 1 項第 4 款所稱不當扣發傳銷商應得之佣金、獎金或其他經濟利益之行為。至於被處分人事後是否退還扣發款項，係屬另事，無礙於被處分人違反前開規定。

第五章 業務檢查及裁處程序



第五章 業務檢查及裁處程序

多層次傳銷事業依法應於實施傳銷行為前向公平會報備，但由於報備僅是將書面資料送請公平會備查的法定程序，對於多層次傳銷事業實際的經營情況，是否依據所報備之事項進行，尚須親赴事業之營業所查訪，始得落實法規所賦予的管理效能。因此，為有效管理多層次傳銷事業，多層次傳銷管理法明定主管機關得隨時派員至多層次傳銷事業營業所，實施業務檢查，以掌握多層次傳銷事業於我國境內的實際運作情形，並適時給予有效輔導及規範。是以，業務檢查對於多層次傳銷事業的管理具有相當重要性。

第一節 備置傳銷經營資料義務

多層次傳銷事業於發展傳銷業務之同時，對於多層次傳銷管理法之業務檢查規定，須有一定的認識。公平會於 81 年 2 月 28 日訂定多層次傳銷管理辦法時，即將業務檢查項目與內容明文規定，該辦法第 6 條規定：「多層次傳銷事業應於主要營業所備置書面資料，按月記載其在中華民國境內之發展狀況，包括事業整體及各層次之組織系統、參加人數、姓名及地址、銷售或交易之商品或勞務種類、數量、佣金、獎金或其他經濟利益之給付情形及主要分佈地區。前項資料保存期限為 5 年。第 1 項書面資料經中央主管機關同意，得以電子儲存媒體資料保存之。」並為避免公平會派員檢查時，遭遇多層次傳銷事業採取不合作或阻擾之抗拒



態度，乃於同條第 4 項明定：「中央主管機關得隨時派員檢查第 1 項書面資料，事業不得妨礙、拒絕或規避。」

基於前述多層次傳銷管理辦法規範意旨，公平會自 81 年開始每年均擇定多家已報備的多層次傳銷事業進行業務檢查，除派員至多層次傳銷事業主要營業所查核其實際營運與報備內容是否相符外，對於法令規定與管理政策等疑慮，亦當場婉予解說輔導。嗣公平會為因應新型態的傳銷活動，使多層次傳銷事業能正常經營發展、傳銷商權益能獲得合理保障，本於執法實務，並盱衡當前管理機制及未來多層次傳銷事業發展，於 88 年 6 月 16 日修正多層次傳銷管理辦法時，就前揭第 6 條規定改列為第 22 條規定，增加傳銷商當月加入及退出人數、傳銷商統一編號、聯絡電話、退出退貨之辦理情形及與傳銷商締結之書面參加契約等規定。並增加「前項資料，保存期限為 5 年，停止多層次傳銷行為者，亦同。」同時考量電腦使用之普遍性，多層次傳銷事業對於應備置之書面資料常以電子儲存資料，爰刪除「經中央主管機關同意」之規定，得以電子儲存媒體資料保存之。另將事業不得妨礙、拒絕或規避乙項（原第 6 條第 4 項規定），移列為第 23 條，並增訂可命事業定期提供相關資料，以利監控特定多層次傳銷事業之發展，杜漸防微變質多層次傳銷行為。

鑑於多層次傳銷風潮方興未艾，時有不肖業者利用變質多層次傳銷橫行詐騙，造成嚴重之社會問題，有必要進一步防範與查辦。從而，建構完整之多層次傳銷管理法制，加強多層次傳銷事業之管理與監督，為當前立法之必要課題，爰於 103 年 1 月 29 日公布施行「多層次傳銷管理法」並自 103 年 1 月 31 日生效，已如

前述。有關多層次傳銷事業應配合業務檢查之規範，多層次傳銷管理法第 25 條規定：「多層次傳銷事業應按月記載其在中華民國境內之組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，並將該資料備置於主要營業所供主管機關查核。前項資料，保存期限為 5 年；停止多層次傳銷業務者，其資料之保存亦同。」而派員檢查及提供資料之法律依據則於第 26 條規定：「主管機關得隨時派員檢查或限期令多層次傳銷事業依主管機關所定之方式及內容，提供及填報營運發展狀況資料，多層次傳銷事業不得規避、妨礙或拒絕。」至於第 25 條第 1 項所定資料細項之內容則於多層次傳銷管理法施行細則第 9 條明列之，以利多層次傳銷事業知悉並事先準備與公平會派員檢查之準據。

第二節 業務檢查

第一目 業務檢查之目的

為有效管理及防範少數不肖多層次傳銷事業，利用變相之多層次傳銷手法，攫取不正利益，致破壞整體市場交易秩序及消費者權益，爰於多層次傳銷管理法第 26 條明定，公平會得隨時派員赴多層次傳銷事業主要營業所進行業務檢查，核對獎金制度及銷售商品是否與報備相符，瞭解傳銷商人數、退出退貨情形、獎金實際發放比例與報備數據之差異、傳銷商加入組織購買之經營權數目等情形，如發現仍有疑慮者，得要求多層次傳銷事業提供佐證資料，涉有違法者，並得進行調查及加以處分。



第二目 業務檢查之順序及項目

因多層次傳銷事業報備家數逾數百家，歷年來對多層次傳銷事業實施業務檢查時，係就有下列情形之一者，列為優先業務檢查對象：如未依規定期限完成報備遭退件或報備經多次補正、民眾反映或檢舉次數較多、財稅資料顯示營業異常、獎金制度特殊、銷售商品特殊、超過 3 年未業務檢查或未曾進行業務檢查、多次遭衛生單位處分等⁹¹。

公平會赴多層次傳銷事業主要營業所業務檢查時，應就下列各款事項逐一檢查並記錄於檢查紀錄表⁹²：

- 一、事業整體及各層次之組織系統：多層次傳銷事業就其傳銷組織中各體系之上下線關係製作系統組織表。
- 二、傳銷商總人數、各月加入及退出之人數：所有曾簽訂參加契約書之人數，每月實際領取獎金之人數。
- 三、傳銷商之姓名或名稱、國民身分證或事業統一編號、地址、聯絡電話及主要分布地區：多層次傳銷事業於建置傳銷商基本資料時，即應將本項所要求之內容予以納入；至於主要分布地區則係依據各縣市之位置作概略區分。
- 四、與傳銷商訂定之書面參加契約：多層次傳銷事業與傳銷商簽訂之參加契約書，該書面參加契約之內容應與向公平會報備者相同；若有限制行為人為傳銷商，其參加契約書中併應附有其法定代理人之同意書。

⁹¹ 公平交易委員會對於多層次傳銷案件之處理原則第 7 點。

⁹² 多層次傳銷管理法施行細則第 9 條、公平交易委員會對於多層次傳銷案件之處理原則第 6 點。

- 五、銷售商品或服務之種類、數量、金額及其有關事項：主要係瞭解多層次傳銷事業銷售商品或服務之實際營業運作狀況。
- 六、佣金、獎金或其他經濟利益之給付情形：本項之資料包括多層次傳銷事業整年度之營業額、佣金給付額及獎金發放比例等，俾利瞭解有無變質多層次傳銷行為。
- 七、處理傳銷商退貨之辦理情形及所支付之價款總額：傳銷商退出退貨之處理為涉及傳銷商權益之事項，多層次傳銷事業應依法辦理傳銷商退出退貨，亦應妥善保存該相關資料供查證，而退貨所支付之價款總額亦可供瞭解多層次傳銷事業運作體質是否正常。
- 八、上年度傳銷營運業務之財務報表，符合規定者，並應經會計師查核簽證：此項規定雖非多層次傳銷管理法第 25 條應受檢查事項，但由於多層次傳銷事業財務狀況之健全與否，攸關傳銷商權益甚鉅，多層次傳銷管理法第 17 條規定多層次傳銷事業應於每年 5 月底前將上年度傳銷營運業務之資產負債表、損益表，置於主要營業所，故而亦成為業務檢查之受檢事項。

公平會依多層次傳銷管理法規定，得隨時派員，就上揭各款事項逐一檢查並記錄於檢查紀錄表，並經被檢查事業在場代表簽章確認⁹³，或限期令多層次傳銷事業依公平會所定之方式及內容，提供及填報營運發展狀況資料。另公平會於進行業務檢查之同時，多層次傳銷事業對於受檢相關法令規定及管理政策如有疑

⁹³ 公平交易委員會對於多層次傳銷案件之處理原則第 6 點。



義，公平會之檢查人員應當場婉予解說輔導⁹⁴，俾利多層次傳銷管理之順利推展。

第三目 業務檢查之結果

經業務檢查發現多層次傳銷事業實施多層次傳銷行為，如涉違反公平法其他規定及多層次傳銷管理法相關法令者，除違法情節輕微者予以輔導儘速改善，暫不予列案追究外，對於違法情節影響層面較大者即主動立案調查。倘發現多層次傳銷事業涉有違反多層次傳銷管理法第 18 條變質多層次傳銷行為時，如前述，依據同法第 29 條規定，因涉及行為人刑責，即將事證資料併同移送檢察機關偵辦。對於搬遷不明或無營業跡象者則函請經濟部追蹤處理。另針對上揭涉違反多層次傳銷管理法第 18 條規定移送檢察機關偵辦及搬遷不明或無營業跡象之多層次傳銷事業，於公平會全球資訊網「多層次傳銷」專區，新增「搬遷不明及無營業跡象名單」、「已起訴或判決名單」，提醒各界注意及參考。於業務檢查後，就業務檢查結果及其他事項評估多層次傳銷事業之風險程度，對風險較高者加強管控，俾防患未然及防杜違法。

多層次傳銷事業對於公平會依法進行業務檢查或限期令提供營運發展資料時，採取規避、妨礙或拒絕之態度者，依據多層次傳銷管理法第 34 條規定，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處 5 萬元以上 100 萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處 10 萬元以上 200 萬元以下

⁹⁴ 公平交易委員會對於多層次傳銷案件之處理原則第 8 點。

罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第三節 裁處程序

第一目 處理流程

一、受理及調查程序

多層次傳銷管理法第 27 條規定：「主管機關對於涉有違反本法規定者，得依檢舉或職權調查處理。」本條規定係參酌公平法第 26 條規定，明定多層次傳銷案件之調查處理，來自檢舉或依職權主動立案調查。至於檢舉人之資格並無任何限制，任何人均得向公平會提出檢舉。惟檢舉人應詳述事件始末⁹⁵，並提出相關事證，且必須具真實姓名及聯絡地址始予受理⁹⁶。但若檢舉案件涉及重大公共利益，縱使未具真實姓名或地址、未提出相關事證，公平會仍應本於多層次傳銷管理法第 26 條規定，依職權主動進行調查⁹⁷。

依據多層次傳銷管理法第 28 條規定，公平會就案件之調查，得依下列程序進行：

- （一）通知當事人及關係人到場陳述意見。
- （二）通知當事人及關係人提出帳冊、文件及其他必要之資

⁹⁵ 公平交易委員會對於多層次傳銷案件之處理原則第 11 點規定，檢舉人應提出書面檢舉，若係言語為之，則由公平會派員作成書面紀錄，並由檢舉人簽名或蓋章。

⁹⁶ 多層次傳銷管理法施行細則第 13 條、公平交易委員會對於多層次傳銷案件之處理原則第 12 點第 1 項。

⁹⁷ 公平交易委員會對於多層次傳銷案件之處理原則第 12 點第 3 項。



料或證物。

(三) 派員前往通知當事人及關係人之事務所、營業所或其他場所為必要之調查，進行調查程序。

依前項調查所得可為證據之物，公平會得扣留之。其扣留範圍及期間，以供調查、檢驗、鑑定或其他為保全證據之目的所必要者為限。對於上揭調查程序，除非公平會調查人員未出示有關執行職務之證明文件⁹⁸，受調查者得拒絕外，否則無正當理由，受調查者不得規避、妨礙或拒絕調查。

經調查後，就採據之各項證據資料合理懷疑多層次傳銷事業涉有違反多層次傳銷管理法時，即依行政程序擬案逕付公平會委員會議進行審議及處分⁹⁹。

二、審議及決議

公平會委員會議原則上每週舉行 1 次，必要時得召開臨時會議¹⁰⁰，委員會議為公平會最高之決策機關，係由 7 位委員所組成，其中 1 人為主任委員，1 人為副主任委員。委員會議之運作係採合議制，其決議均應有全體委員過半數之出席，及出席委員過半數之同意行之。若決議處分業者，則將處分書送達，事後再由業務單位追蹤調查改正情形，若未改正則連續處罰，若決議不處分，則函復檢舉人。

⁹⁸ 指調查函及公平會職員識別證。

⁹⁹ 公平交易委員會組織法第 2 條第 5 款、第 9 條第 4 款。

¹⁰⁰ 公平交易委員會組織法第 10 條。

第二目 進行調查

一、陳述意見

陳述意見，係調查程序中事實關係不明確時常使用之方式，依多層次傳銷管理法第 28 條第 1 項第 1 款規定，公平會得通知當事人及關係人到場陳述意見，此項通知，應以書面，載明受通知者之姓名，擬調查之事項及受通知者對該事項應提供之說明及資料，應到之日、時、處所，及無正當理由不到場之處罰規定。除有急迫情事者外，應於到場日 48 小時前送達。另到場時陳述人應出示身分證明文件，非本人時，應出示授權文件，到場陳述由他人陪同時，須經同意後始得陪同在場。陳述場所內禁止錄音、錄影、攝影或為通訊行為，如有違反者，就其於陳述場所所取得之聲音、影像或電子紀錄應自行現場消除之，並由公平會人員將此記明於陳述紀錄。陳述意見完成後，應作成陳述書，由陳述者（包括陪同人員）簽名。陪同人員為輔佐人者，其所為之陳述，到場陳述人或代理人若未立即提出異議者，視為到場陳述或代理人所自為。

二、提出帳冊、文件及其他必要之資料

通知當事人及關係人提出帳冊、文件及其他資料或證物者，以案件調查必要者為限。通知應以書面為之，載明受通知者之姓名，擬調查之事項及受通知者對該事項應提供之說明、帳冊、文件及其他必要之資料或證物，應提出之期限，及無正當理由拒不提出之處罰規定。公平會於收受多層次傳銷事業所提出之帳冊、文件及其他必要之資料等，應依提出



者之請求掣給收據¹⁰¹。

三、事務所、營業所或其他場所為必要之調查

公平會派員赴當事人及關係人之事務所、營業所或其他場所為必要之調查，應至少 2 人以上同行¹⁰²，如有必要，應事先聯繫當地警察局及有關機關提供必要協助。調查時應持公函與職員識別證，並應說明無正當理由拒絕調查之法律效果。

四、可為證據之物之扣留

公平會於執行多層次傳銷管理法案件調查時，發現可為證據之物得扣留之¹⁰³。前揭可為證據之物，不限於違反行政法上義務之受處罰者所有，而扣留之範圍與期間係以供檢查、檢驗、鑑定或其他為保全證據之目的所必要者為限¹⁰⁴。

五、規避、妨礙或拒絕之處理

多層次傳銷事業或傳銷商接受主管機關依多層次傳銷管理法第 28 條規定進行調查時，對於調查無正當理由，採取規避、妨礙或拒絕之態度者，公平會得處 5 萬元以上 50 萬元以下罰鍰，再經通知，無正當理由，採取規避、妨礙或拒絕之態度者，公平會得繼續通知調查，並按次處 10 萬元以上 100 萬元以下罰鍰，至接受調查、到場陳述意見或提出有關帳冊、文件等資料或證物為止¹⁰⁵。

¹⁰¹ 多層次傳銷管理法施行細則第 17 條、第 18 條。

¹⁰² 公平交易委員會對於多層次傳銷案件之處理原則第 15 點。

¹⁰³ 多層次傳銷管理法第 28 條第 2 項前段。

¹⁰⁴ 多層次傳銷管理法第 28 條第 2 項後段、行政罰法第 36 條。

¹⁰⁵ 多層次傳銷管理法第 35 條。

第三目 監管

監管乃是公平會執行多層次傳銷事業管理業務 20 餘年來，實務上所發展出有效預防手段。監管對象係針對已報備之多層次傳銷事業，發現有下列情形之一者，經公平會委員會議決後，得對其進行監管¹⁰⁶：

- 一、傳銷商品有虛化之虞者。
- 二、違反多層次傳銷管理法第 20 條第 2 項、第 21 條第 2 項、第 22 條至第 24 條規定情節重大者。
- 三、違反多層次傳銷管理法第 16 條或第 19 條所定情節重大者。
- 四、嚴重損害傳銷商權益者。

對於受監管事業，應依據多層次傳銷管理法第 26 條規定，令多層次傳銷事業定期提供相關資料，或派員赴其營業所檢查應備置營運資料。

公平會於每年 1 月就監管中之多層次傳銷事業，定期檢討是否續予監管，並提委員會議審議。但監管未滿 1 年者，不列入檢討。經監管之多層次傳銷事業如因監管事由已消失，且監管期間無上揭情形者，公平會得經委員會議決後解除監管。而為使受監管事業有表達意見之權利，經公平會監管滿 2 年之多層次傳銷事業，得申請解除監管。但申請經駁回者，於駁回之日起算，未滿 1 年者不得再申請¹⁰⁷。

¹⁰⁶ 公平交易委員會對於多層次傳銷案件之處理原則第 20 點。

¹⁰⁷ 公平交易委員會對於多層次傳銷案件之處理原則第 21 點。



第四節 案例分析

案例一：○○公司於業務檢查時，未於主要營業場所備置相關資料，違反多層次傳銷管理辦法案¹⁰⁸

（一）本案背景

公平會派員赴○○公司（下稱被處分人）主要營業所實施業務檢查，查悉被處分人之負責人及所在地已於 98 年 4 月 27 日變更，且加入條件、獎金制度、參加契約條款與格式及傳銷商品變更，未依規定期限辦理變更報備，涉有違反行為時多層次傳銷管理辦法第 7 條規定。另被處分人未於主要營業場所備置 98 年及 99 年 1 至 8 月各月會員人數、銷售金額與獎金發放情形及上（98）年度經會計師簽證之財務報表，涉有違反同辦法第 22 條及第 15 條規定。又參加契約似缺漏商品瑕疵擔保條款及未提供傳銷商多層次傳銷相關法令，亦違反同辦法第 12 條第 1 項規定。

（二）處分理由

被處分人變更負責人、所在地、傳銷制度、參加契約條款與格式及新增商品未依法定期限內向公平會報備；未於主要營業所備置經會計師簽證之上年度財務報表及法定應按月記載之經營資料，違反行為時多層次傳銷管理辦法第 7 條第 1 項、第 15 條第 1 項及第 22 條第 1 項規定。

¹⁰⁸ 公平會公處字第 099127 號處分書。

案例二：○○公司未於主要營業場所備置相關資料，違反多層次傳銷管理辦法案¹⁰⁹

（一）本案背景

公平會派員赴○○公司（下稱被處分人）之主要營業所實施多層次傳銷業務檢查之結果，查悉被處分人與傳銷商締結之書面參加契約，未載有多層次傳銷相關法令、可歸責傳銷商事由下之退貨處理方式，且未完整載明法定 5 款傳銷商特定違約事由；另被處分人未於主要營業所備置應記載之傳銷商姓名、統一編號、地址、電話等資料，且未備置應按月記載之商品或勞務銷售數量、金額，及佣金、獎金或其他經濟利益之給付情形等經營資料。

（二）處分理由

依本案行為時多層次傳銷管理辦法第 22 條第 1 項規定：「多層次傳銷事業應於主要營業所備置下列書面資料，按月記載其在中華民國境內之發展狀況：一、事業整體及各層次之組織系統。二、參加人總人數、當月加入及退出之人數。三、參加人之姓名或名稱、國民身分證或營利事業登記證統一編號、地址、聯絡電話及主要分布地區。四、與參加人訂定之書面參加契約。五、銷售商品或勞務之種類、數量、金額及其有關事項。六、佣金、獎金或其他經濟利益之給付情形。七、處理參加人退貨之辦理情形及所支付之價款總額。」查被處分人未於主要營業所備置傳銷商之姓名、統一編號、地址、電話等傳銷商資料，及應按

¹⁰⁹ 公平會公處字第 097008 號處分書。



月記載之商品或勞務銷售數量、金額，與佣金、獎金或其他經濟利益之給付情形等經營資料，此有赴被處分人主要營業所進行業務檢查攜回之資料及被處分人 96 年 4 月 11 日函檢送之補正資料可稽，被處分人違反上開規定，洵堪認定。

案例三：○○公司稱因與員工間勞資糾紛因素，致未能於業務檢查，及時於主要營業場所提出法定應備置之相關資料，違反多層次傳銷管理辦法案¹¹⁰

（一）本案背景

公平會派員赴○○公司（下稱被處分人）之主要營業所進行業務檢查，被處分人表示因其與員工間發生勞資糾紛，員工將記錄傳銷商及銷售資料之網路及電腦系統進行封鎖與破壞，致被處分人無法及時提出諸如傳銷商人數、傳銷商名冊、體系表、營業額、獎金發放金額、商品銷售之明細等資料，此外，有關傳銷商退出退貨原始資料亦待尋找，是無法及時提出相關資料。

（二）處分理由

按本案行為時多層次傳銷管理辦法第 22 條第 1 項規定：「多層次傳銷事業應於主要營業所備置下列書面資料，按月記載其在中華民國境內之發展狀況：一、事業整體及各層次之組織系統。二、參加人總人數、當月加入及退出之人數。三、參加人之姓名或名稱、國民身分證或營利事

¹¹⁰ 公平會公處字第 096109 號處分書。

業登記證統一編號、地址、聯絡電話及主要分佈地區。四、與參加人訂定之書面參加契約。五、銷售商品或勞務之種類、數量、金額及其有關事項。六、佣金、獎金或其他經濟利益之給付情形。七、處理參加人退貨之辦理情形及所支付之價款總額。」經查，公平會於 95 年 8 月 25 日赴被處分人營業所實施業務檢查，發現被處分人現場除備置與傳銷商訂定之書面資料及 94 年度會計師簽證之「營利事業所得稅查核簽證報告書」外，並未能備置銷售商品或勞務之種類、數量、金額及其有關事項等書面資料，考量被處分人主張其因與員工間勞資糾紛之因素，致未能及時提出相關營業資料，乃給予寬延相當之時間，惟被處分人迄至 95 年 12 月 1 日為止，仍未提出「銷售商品或勞務之種類、數量、金額及其有關事項」之資料。被處分人以其內部管理事由，造成法定應備置資料提出之障礙，惟揆諸上揭法令所定之各項資料內容，倘被處分人能確實留存相關原始營業資料，尚不致有無法提出之情事，況業已給予被處分人相當期間進行資料彙整而未果。是以，被處分人核足認已違反行為時多層次傳銷管理辦法第 22 條第 1 項規定。



第六章 罰 則



第六章 罰則

國家對於違反行政法上義務者，定有各種行政制裁手段以爲因應，廣義之行政制裁，包括「行政刑罰」、「行政執行罰」、「行政秩序罰」、「懲戒罰」，均係對違反行政義務者所採之管制手段。

多層次傳銷管理法規定違反該法之行爲，應負行政及刑事責任，其目的是藉由行政處分及刑事制裁，使多層次傳銷管理法更能具體、完整地落實其法規範之功效。

第一節 行政責任

對於違反行政法上義務者，依法處罰，乃現代民主法治國家之基本原則。多層次傳銷管理法中，針對違反該法規範之行爲，訂有相關行政制裁規定，處以罰鍰、令事業停止、改正其行爲或採取必要更正措施等手段；針對變質多層次傳銷事業及違法情節重大者，亦得命令解散、勒令歇業或停止營業之強制手段，均爲公平會面對事業違反多層次傳銷管理法相關規定時，所得斟酌、衡量之行政上制裁手段，即違反多層次傳銷管理法上義務所需承擔之「行政責任」。

第一目 行政罰

廣義行政罰包括「行政秩序罰」、「行政執行罰」、「懲戒罰」等類型已如前述，其中懲戒罰因係針對公務人員及專門職業人員違反倫理紀律所設之處罰手段，與多層次傳銷管理法規定無涉，



故略而不論外，茲就其他行政罰析述如下：

一、行政秩序罰

對於違反行政上義務所受之制裁統稱之。依 94 年 2 月 5 日總統令制定公布之行政罰法，行政秩序罰之種類分為「罰鍰」、「沒入」、「其他種類行政罰」3 類：

（一）罰鍰

罰鍰係行政機關於法律授權範圍內，依立法目的對於違反相關行政義務者所為之經濟性制裁，處以罰鍰時，行政機關需表明特定罰鍰金額，係運用最廣、最簡便之行政制裁手段。

多層次傳銷管理法亦採取「罰鍰」制裁手段，作為違反多層次傳銷管理法相關規定之行政責任，包括：

1. 多層次傳銷管理法第 32 條：「主管機關對於違反第 6 條第 1 項、第 20 條第 2 項、第 21 條第 2 項、第 22 條或第 23 條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣 10 萬元以上 500 萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣 20 萬元以上 1,000 萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止；其情節重大者，並得命令解散、勒令歇業或停止營業 6 個月以下。」

前項規定，於違反依第 24 條準用第 20 條第 2 項、第 21 條第 2 項、第 22 條或第 23 條規定者，亦

適用之。

主管機關對於保護機構違反第 38 條第 5 項業務處理方式或監督管理事項者，依第 1 項規定處分。」¹¹¹

2. 多層次傳銷管理法第 33 條：「主管機關對於違反第 16 條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣 10 萬元以上 200 萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣 20 萬元以上 400 萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。」¹¹²

3. 多層次傳銷管理法第 34 條：「主管機關對於違反第 7 條第 1 項、第 9 條至第 12 條、第 13 條第 1 項、第 14 條、第 15 條、第 17 條、第 19 條、第 25 條第 1 項或第 26 條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣 5 萬元以上 100 萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採

¹¹¹ 立法理由：(1) 參酌公平法第 42 條第 2 項規定，明定多層次傳銷事業違反報備義務或退貨買回等相關規定之行政責任；並於第 3 項明定違反主管機關依第 38 條第 5 項所定業務處理方式或監督管理事項之行政責任。(2) 參考以往違反公平法之案例，個別違法行為情節輕重差異甚鉅，如違法業者規模大者，傳銷商人數可達數十萬人，營業額可達數十億元；小規模之業者，其組織型態不乏僅為商號，而參與之傳銷商則寥寥數人，從而對交易秩序之危害與影響層面，即有顯著輕重之別，爰明定較大彈性之行政責任，以因應現行管制實況及未來瞬息萬變之傳銷產業違規狀況。

¹¹² 立法理由：(1) 基於對無行為能力人及限制行為能力人保護之考量，明定違反第 16 條規定之行政責任。(2) 賦予較大彈性之行政責任，以因應現行管制實況及未來瞬息萬變之傳銷產業違規狀況。



取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣 10 萬元以上 200 萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。」¹¹³

4. 多層次傳銷管理法第 35 條：「主管機關依第 28 條規定進行調查時，受調查者違反第 28 條第 3 項規定，主管機關得處新臺幣 5 萬元以上 50 萬元以下罰鍰；受調查者再經通知，無正當理由規避、妨礙或拒絕，主管機關得繼續通知調查，並按次處新臺幣 10 萬元以上 100 萬元以下罰鍰，至接受調查、到場陳述意見或提出有關帳冊、文件等資料或證物為止。」¹¹⁴

對於違反多層次傳銷之相關規定者，原公平法第 42 條第 2 項及第 3 項規定不區分其違法行為類型，均處 5 萬元以上 2,500 萬元以下罰鍰，然因不同違法行為類型之情節輕重自屬有異，統括性之規定能否契合不同違法行為類型之需求，非全無疑義。故本次訂立多層次傳銷管理法即區分不同違法行為類型，分別規定不同之行政責任，將罰則內容

¹¹³ 立法理由：（1）對於違反多層次傳銷行為實施之規定，或違反接受主管機關業務檢查及定期提供資料之義務者，明定其行政責任；又較諸變質多層次傳銷行為、違反報備義務之行為，或違反解除或終止契約時退貨規定之行為，其應受非難之程度較低，爰規範較輕之行政責任。（2）賦予較大彈性之行政責任，以因應現行管制實況及未來瞬息萬變之傳銷產業違規狀況。

¹¹⁴ 立法理由：本條參酌公平法第 43 條規定，明定主管機關進行調查時，受調查者無正當理由規避、妨礙或拒絕調查、不到場陳述意見、不提出有關資料等行為之行政責任。

予以之細緻化。即依不同違法態樣之可責難性分別定有罰則規定，如：

- (1) 違反報備義務、退貨買回或保護機構違反監督管理規定，罰鍰為 10 萬元至 500 萬元¹¹⁵。
- (2) 違反對於無行為能力及限制行為能力人保護之規定，罰鍰為 10 萬元至 200 萬元¹¹⁶。
- (3) 違反實施行為、業務檢查或定期提供資料義務之規定，罰鍰為 5 萬元至 100 萬元¹¹⁷。
- (4) 違反接受調查義務之規定，罰鍰為 5 萬元至 50 萬元¹¹⁸。

至於公平會裁處罰鍰額度之審酌裁量基準，除遵守行政罰法¹¹⁹、行政程序法¹²⁰之相關規定外，應審酌一切情狀，並注意下列事項¹²¹：

1. 違法行為之動機、目的及預期之不當利益。
2. 違法行為對交易秩序之危害程度。
3. 違法行為危害交易秩序之持續期間。

¹¹⁵ 多層次傳銷管理法第 32 條。

¹¹⁶ 多層次傳銷管理法第 33 條。

¹¹⁷ 多層次傳銷管理法第 34 條。

¹¹⁸ 多層次傳銷管理法第 35 條。

¹¹⁹ 行政罰法第 18 條第 1 項規定：「裁處罰鍰，應審酌違反行政法上義務行為應受責難程度、所生影響即因違反行政法上義務所得之利益，並得考量受處罰者之資力。」

¹²⁰ 指行政程序法第 4 條至第 10 條規定之「依法行政原則」、「明確性原則」、「平等原則」、「比例原則」及「誠信原則」等一般行政法原則。

¹²¹ 多層次傳銷管理法施行細則第 19 條。



- 4.因違法行為所得利益。
- 5.違法者之規模及經營情況。
- 6.違法類型曾否經主管機關警示。
- 7.以往違法類型、次數、間隔時間及所受處罰。
- 8.違法後懊悔實據及配合調查等態度。

（二）沒入

係對於違反行政義務者財產權之剝奪，解除所有權人之占有、剝奪其所有權，沒入之物原則上應以受罰對象所有者為限。惟多層次傳銷管理法並未採此方式作為制裁手段。

（三）其他種類行政罰

依行政罰法第 2 條所稱其他種類行政罰，係指包含「限制或禁止行為之處分」、「剝奪或消滅資格、權利之處分」、「影響名譽之處分」及「警告性處分」等裁罰性之不利處分。參照行政罰法第 2 條立法說明，本法所稱「其他種類行政罰」，僅限於本條各款所定「裁罰性之不利處分」，並以「違反行政法上之義務」而應受「裁罰性」之「不利處分」為要件，而檢視現行各種法律中具有代表性且常用之裁罰性不利處分之名稱，依其性質分為限制或禁止行為之處分、剝奪或消滅資格、權利之處分、影響名譽之處分及警告性處分四種類型，分四款列舉之，並於每款就各類型之裁罰性不利處分為例示及概括規定，以利適用。

多層次傳銷管理法第 31 條、第 32 條有關命令解散、勒令歇業、停止營業等行政處分類型，即屬行政罰法所稱「其他種類行政罰」，其中命令解散、勒令歇業屬「剝奪或消滅資格、權利之處分」；而停止營業則屬「限制或禁止行為之處分」。至於公平會處分係命除去違法狀態或停止違法行為者，僅屬一般之不利處分，因與行政罰之裁罰性不符，非屬裁罰性之不利處分，無行政罰法之適用，惟仍須遵守行政程序法上之相關規定。

二、行政執行罰

為促使違反行政上規範而負有公法上金錢給付義務、行為不行為義務之義務人履行其義務，而定之間接強制方法，並非針對義務人過去違反之行為加以懲罰，而係以間接強制之方式促其履行。性質上與行政秩序罰並不相同，為免混淆，行政執行法中將此等間接強制手段稱為「怠金」，以與行政秩序罰之「罰鍰」區別。

多層次傳銷管理法第 35 條中，對於負有行為義務之行為人不作為時之「按次連續處罰」規定，係為督促行為人自動履行之間接強制手段，應屬執行罰性質。故若義務人無正當理由規避、妨礙或拒絕調查、拒不到場陳述意見或提出有關帳冊、文件等資料或證物，則公平會逕依多層次傳銷管理法上述規定按次連續處罰即可，無須適用行政執行法第 30 條規定連續處以怠金。



第二目 停止、改正、更正之實質意義

按多層次傳銷管理法第 32 條至第 34 條均有提及「停止」、「改正」、「更正」等相關規定，所謂「停止」，乃制止具體不法行為之繼續存在，重在不法行為本身之終結，故令「停止」之處分，為一種「不作為」義務，即令事業不得再繼續實施違法行為，以使其違法狀態得以終止；所謂「改正」，其意義為除去原來違法行為所造成之違法或不當的狀態，並使其為合法，係一種「作為」義務，有較「停止」處分為積極之意，重在行為之修正，即令事業調整、修正其行為之違法狀態，使其成為合法；惟不論是令「停止」或「改正」，實均含有不得再為該類型之不法行為之意。至所謂「更正」，實為「改正」之一種，惟究其意義乃在於非僅除去原來違法行為所造成之違法或不當的狀態，尚須再進一步以文字表達或澄清事實或為其他必要之合法或適當措施，其作用更勝於「改正」，故令「更正」之處分，亦屬「作為」命令。

以多層次傳銷事業報備為例，如係為制止多層次傳銷事業未報備即開始實施多層次傳銷行為，則可令其「停止從事多層次傳銷行為」；如係未於主要營業場所備置法定應按月記載之發展狀況等，則為令其「為某種具體改正行為，且將證明文件送本會備查」；如要求多層次傳銷事業進一步登報及其他必要行為等，則為「更正」。

相關「停止」、「改正」、「更正」等用語意函，吾等可從公平會之處分書主文即臻明瞭，此部分將於次目案例分述之。

第三目 案例分析

一、罰鍰

案 例：甲君、○○公司及○○公司等（即被處分人），從事變質多層次傳銷行為，推廣共享人生網站「E 卡」個人網頁空間服務，違反行為時公平法第 23 條及多層次傳銷管理辦法第 5 條第 1 項及第 12 條規定，公平會乃以公處字第 091021 號處分書各處以 500 萬元至 1,000 萬元不等之罰鍰，並命被處分人應自處分書送達之次日停止違法行為¹²²。

二、改正行為

案例一：○○公司（即被處分人）經營多層次傳銷，未於主要營業所備置法定按月記載之發展狀況，違反行為時多層次傳銷管理辦法第 22 條規定，公平會乃處以 20 萬元罰鍰，並命被處分人應自處分書送達之次日起 30 日內，應於主要營業所備置法定按月記載之發展狀況，並將證明文件送公平會備查¹²³。

案例二：○○公司（即被處分人）從事多層次傳銷，未據實報備銷售商品單位成本，違反行為時多層次傳銷管理辦法第 5 條第 1 項規定。公平會乃處 30 萬元罰鍰，並命被處分人自處分書送達之次日起 10 日內，應就銷售商品事項據

¹²² 公平會公處字第 091021 號處分書。

¹²³ 公平會公處字第 102212 號處分書。



實向公平會報備¹²⁴。

案例三：○○公司（即被處分人）從事多層次傳銷，公平會主動調查時，發現有（1）變更公司所在地及銷售商品價格，未依法定期限辦理報備，違反行為時多層次傳銷管理辦法第 7 條第 1 項規定。（2）與傳銷商簽訂之書面契約，未依法定內容載明多層次傳銷相關法令及瑕疵擔保責任條款、傳銷商特定違約事由及其處理，違反行為時多層次傳銷管理辦法第 12 條第 1 項及第 18 條規定。（3）招募限制行為能力人為傳銷商，未取得法定代理人之書面允許，違反行為時多層次傳銷管理辦法第 16 條第 2 項規定。（4）未於主要營業所備置法定書面資料，違反行為時多層次傳銷管理辦法第 22 條第 1 項規定。公平會乃處 30 萬元罰鍰，並命被處分人自處分書送達之次日起，應立即停止第 2 項及第 3 項違法行為，並自處分書送達之次日起 60 日內，應與傳銷商締結包括多層次傳銷相關法令及瑕疵擔保責任條款與傳銷商特定違約事由及其處理之書面參加契約，且將證明文件送公平會備查。及自處分書送達之次日起 15 日內，應就公司所在地及銷售商品價格向公平會報備¹²⁵。

案例四：○○公司（下稱被處分人）變更原報備之「營運規章暨會員守則」等內容，增訂退〈換〉貨辦法之「減損計算標準」，及新增銷售商品，未於開始實施前向公平會報

¹²⁴ 公平會公處字第 102202 號處分書。

¹²⁵ 公平會公處字第 102115 號處分書。

備，違反行為時多層次傳銷管理辦法第3條第2項之規定；被處分人之傳銷商於解約權期間經過後，向被處分人申請終止契約，被處分人未於終止契約後30日內，以傳銷商原購價格90%買回其所持有之商品，違反行為時公平法第23條之2第2項規定。公平會乃處35萬元罰鍰，並命被處分人自處分書送達之次日起，改正前項違法行為，於傳銷商終止契約後30日內，依規定買回傳銷商所持有之商品¹²⁶。

三、停止營業

案 例：○○公司（即被處分人）經營多層次傳銷，其變更營運方針內容，未於開始實施前報備；又其於傳銷商加入其傳銷組織或計畫前，對於告知傳銷商退出組織或計畫之條件及因退出而生之權利義務等事項，有虛偽、隱瞞或引人錯誤之表示，且書面契約亦不符規定；復未於主要營業所所在地按月記載應備書面資料等行為，違反行為時多層次傳銷管理辦法第3條第2項、第4條第1項、第5條第1項及第6條第1項規定，公平會乃處以50萬罰鍰，並命被處分人應自處分書送達之次日起停止營業，俟依法改正且將改正情形送公平會備查後，始得恢復營業¹²⁷。

四、勒令歇業

案例一：○○公司（即被處分人）經營多層次傳銷，傳銷商取得

¹²⁶ 公平會(88)公處字第150號處分書。

¹²⁷ 公平會(87)公處字第214號處分書。



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服務之合理市價，違反行為時公平法第 23 條第 1 項規定。又其變更主要營業所，未於開始實施前向公平會報備，及與傳銷商締結之書面契約中，有關其傳銷商退出退貨辦法與規定不符，違反行為時多層次傳銷管理辦法第 3 條第 2 項、第 4 條及第 5 條規定。因其違法行為情節重大，公平會乃命被處分人應自 86 年 8 月 31 日起歇業¹²⁸。

案例二：○○公司（下稱被處分人）經營多層次傳銷，其傳銷商取得佣金、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服務之合理市價，違反行為時公平法第 23 條規定。又未於開始實施前，向中央主管機關報備；被處分人於傳銷商加入其傳銷組織或計畫時，未依規定告知及與傳銷商簽訂之書面參加契約中訂定有關傳銷商退出組織之條件及因退出而生的權利義務等傳銷商權益內容等事項；被處分人就聲稱獲領配車之成功案例等作示範說明為虛偽不實之表示，違反行為時多層次傳銷管理辦法第 3 條第 1 項、第 11 條第 1 項、第 12 條及第 20 條第 1 項之規定。公平會乃處以 130 萬元罰鍰，並命被處分人自處分書送達之次日起歇業¹²⁹。

¹²⁸ 公平會(90)公處字第 210 號處分書。

¹²⁹ 公平會(89)公處字第 060 號處分書。

五、按次連續處罰

案 例：○○公司、甲君（下稱被處分人等）從事變質多層次傳銷，違反行為時公平法第 23 條規定，經公平會處分在案，惟被處分人等未依該處分書意旨停止從事違法多層次傳銷行為，並經公平會查明在案，公平會爰依公平法第 41 條後段規定，續處以 5,000 萬元罰鍰¹³⁰。

第二節 刑事責任

多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。倘以介紹他人參加為主要收入來源，則其後參加之傳銷商必因無法覓得足夠之人頭而遭經濟上損失，但發起或領導推動之人則毫無風險，徒增暴利，並造成嚴重之社會問題。依多層次傳銷管理法第 29 條規定，其刑責最重可達 7 年以下有期徒刑或併科 1 億元以下之罰金；法人之代表人、代理人、受僱人或其他從業人員，因執行前揭業務者，除依前項規定處罰其行為人外，對該法人亦科處前項之罰金。

第一目 刑罰規定

以刑事處罰作為違反行政法上義務之管制手段，屬於特別刑法範疇，依 103 年 1 月 29 日公布施行之多層次傳銷管理法規定，違反多層次傳銷管理法之禁制規定應負刑事責任，並規定於多層

¹³⁰ 公平會公處字第 092133 號處分書。



次傳銷管理法第 29 條：「違反第 18 條規定者，處行為人 7 年以下有期徒刑，得併科新臺幣 1 億元以下之罰金。法人之代表人、代理人、受僱人或其他從業人員，因執行業務違反第 18 條規定者，除依前項規定處罰其行為人外，對該法人亦科處前項之罰金。」

檢視多層次傳銷管理法第 29 條規定，僅採行政刑罰，而無行政責任。惟按原公平法第 23 條規範之罰則規定，公平會尚得依公平法第 41 條規定處予行政責任，即採所謂行政司法併行制，故倘有違反公平法第 23 條（變質多層次傳銷之禁止）規定者，公平會均依公平法第 41 條規定處以行政罰鍰後，再移送檢察機關偵辦其刑事責任。嗣 94 年 2 月 5 日總統令制定公布之行政罰法第 26 條第 1 項規定：「一行為同時觸犯刑事法律及違反行政法上義務規定者，依刑事法律處罰之。但其行為應處以其他種類行政罰或得沒入之物而未經法院宣告沒收者，亦得裁處之。」即在同時定有罰鍰制裁時，應適用刑事罰優先於行政罰原則。故行政罰法施行後，公平會對於違反公平法第 23 條（變質多層次傳銷之禁止）規定者，即直接移送檢察機關偵辦其刑事責任，不再依公平法第 41 條所定行政罰鍰規定予以處分。多層次傳銷管理法第 29 條規定即依循行政罰法之規定，不明定行政責任。

另多層次傳銷管理法第 29 條規定之刑事責任，處行為人 7 年以下有期徒刑，較原公平法第 35 條第 2 項規定之刑事責任，處行為人 3 年以下有期徒刑、拘役為重。主要考量變質多層次傳銷事業吸金動輒上千萬、乃至於上億元，其受害人數眾多、影響層面亦廣，故惡性應與違反銀行法非法吸金之經濟犯罪型態相仿。對照銀行法相關條文規定，違反者處 3 年以上 10 年以下有期徒刑，

得併科 1,000 萬元以上 2 億元以下罰金；其犯罪所得達 1 億元以上者，處 7 年以上有期徒刑，得併科 2,500 萬元以上 5 億元以下罰金。相較之下，公平法第 35 條第 2 項所定刑事責任稍嫌過輕，故為有效防範變質多層次傳銷事業之不法行為，適度提高對於變質多層次傳銷事業之處罰有其必要性，爰提高對於變質多層次傳銷行為人之刑事責任，但維持現行得併科 1 億元以下罰金之處罰規定，以儆效尤。

除處罰行為人刑責外，多層次傳銷管理法亦設計有併罰法人之規定，即該法第 29 條第 2 項之規定：「法人之代表人、代理人、受僱人或其他從業人員，因執行業務違反第 18 條規定者，除依前項規定處罰其行為人外，對該法人亦科處前項之罰金。」

前已述明，多層次傳銷管理法規範主體除包括「多層次傳銷事業」即「統籌規劃或實施多層次傳銷行為之公司、工商行號、團體或個人」外，並針對外國事業可能透過其傳銷商或第三人將該多層次傳銷組織引進國內，故亦將引進者視為多層次傳銷事業，另部分條文亦適用參加多層次傳銷事業之「傳銷商」，但多層次傳銷管理法第 29 條第 2 項之罰則，則是針對自然人（法人之代表人、代理人、受僱人或其他從業人員）處以刑罰，此乃因考量法人並無犯罪能力，其行為均由自然人親自施為所致。

須注意的是，變質多層次傳銷行為吸金動輒上千萬、乃至於上億元，其受害人數眾多、影響層面亦廣，故惡性應與違反銀行法非法吸金之經濟犯罪型態相仿，而銀行法相關規定之罰則較多層次傳銷管理法為重，乃訂定多層次傳銷管理法第 30 條：「前條之處罰，其他法律有較重之規定者，從其規定。」明定第 29 條之



處罰與其他法律之處罰規定競合時之適用順序。

第二目 案例分析

案例一：○○公司從事變質多層次傳銷案¹³¹

（一）本案背景

甲君為 A 公司登記負責人，乙君則擔任總經理並實際負責公司業務，基於共同之犯意 A 公司自 95 年 5 月間起，未向公平會報備實施多層次傳銷，即以多層次傳銷之方式經銷保健食品及美容保養品名義，並招募會員，以 1 小口 3,600 元，1 大口 1 萬 8,000 元為單位，鼓勵會員進貨，其商品均為數十元之低價物品，以數千元之高價交予會員，僅以排列人頭之方式計算獎金，會員之主要收入來源並非基於所推廣或銷售商品或服務之合理市價，而係來自其本人及整個組織網不斷介紹他人加入活動以後加入者所繳交之會費支應先加入者之各項獎金。

（二）判決理由

案經臺灣高等法院審理後認為，合法之多層次傳銷，本為「推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加而獲得佣金、獎金或其他經濟利益」，亦即傳銷商經濟利益來源包括「推廣、銷售商品或服務」及「介紹他人參加」；非法之多層次傳銷，則為「其傳銷商如取得佣金、獎金或其他經濟利益，主要係基於介紹他人加入，而非基於其所推廣商品或服務

¹³¹ 臺灣高等法院 100 年度上易字第 162 號刑事判決。

之合理市價」，亦即傳銷商「介紹他人參加」之經濟利益大於「推廣、銷售商品或服務」之經濟利益。是兩者差別乃在於佣金、獎金或其他經濟利益之「主要」來源及「合理市價」之決定。故本案被告等人有無從事變質之多層次傳銷，主要在於獎金來源是否基於公排制度，所傳銷之貨品價格是否合理，有無商品虛化，及有無拒絕會員退貨之情形。A 公司傳銷商獲得經濟利益（下稱獎金）分為二種：其一為推薦他人加入 1 單位可獲取「零售獎金」或「推薦獎金」，因兼有銷售商品及推介他人加入，應屬同時具有「介紹他人參加」及「推廣、銷售商品或服務」性質之獎金利益；其二為加入 1 單位所衍生矩陣組織發展所生之獎金，則因透過新加入之「單位」而排入組織位置所生，統稱為「組織獎金」，性質上屬「介紹他人參加」所得之獎金利益。在傳銷商所得領取獎金中，倘後者「組織獎金」超過前者或「零售或推薦獎金」，即有構成原公平法第 23 條「參加人如取得佣金、獎金或經濟利益，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」違法要件。

據上論斷，應依刑事訴訟法第 369 條 1 項前段、第 364 條、第 299 條第 1 項前段、公平法第 23 條、第 35 條第 2 項、第 38 條、刑法第 11 條前段、第 28 條、第 41 條第 1 項前段、第 74 條第 1 項第 1 款、刑法施行法第 1 條之 1 第 1 項、第 2 項前段、96 年罪犯減刑條例第 2 條第 1 項第 3 款、第 7 條、第 8 條判決：乙君共同違反多層次傳銷，其傳銷商如取得佣金、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服務之合理市價，不得為之之規定，處有期徒刑 1 年 6 月，減為有期徒刑 9 月。甲君共同違反多層次傳銷，其傳銷商如取得佣金、獎金或經濟利益，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服務之合理市價，不得為之之規定，處有期徒刑 10 月，減為有期徒刑 5 月，如易科罰金以 1,000 折算 1 日，緩刑 2 年。A 公司犯違反多層次傳銷，其傳銷商如取得佣金、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服務之合理市價，不得為之之規定，科罰金 600 萬元，減為 300 萬元。

案例二：台灣○○公司從事變質多層次傳銷行為案¹³²

（一）本案背景

甲君為台灣 B 公司董事長，乙君則擔任 B 公司行政副總經理。渠等自 90 年 5 月起未向公平會報備，實施「平衡雙向制」多層次傳銷獎金制度，即假藉從事鑽石傳銷業務，招募不特定大眾入會，會員以預購鑽石名義，當場支付現金或以刷卡方式繳納每口 1 萬 2,000 元入會費用後，傳銷商毋庸推廣、銷售商品，仍可按月領得面額 1,000 元之中國石油公司油票或頂好公司、家樂福公司禮券，至入會後第 3 個月起，更按月支取 5,000 元回饋獎金或鑽石兌換券，惟鮮有會員實際提領 10 分碎鑽或 1 克拉鑽石等商品，致生商品虛化之現象，使傳銷商所取得之獎金（包括消費回饋

¹³² 臺灣高等法院 93 年度上易字第 888 號刑事判決。

獎金)，非基於所推廣或銷售商品之合理市價，主要係基於介紹他人加入。

（二）判決理由

案經臺灣高等法院審理後認為，多層次傳銷，並非均為不正當之銷售方式，惟因其變型態樣繁多，如其傳銷商所得之佣金、獎金或其他經濟利益，主要係基於介紹他人參加，則後參加者必因無法覓得足夠之人頭而遭經濟上之損失，其發起或推動之人則無風險，且獲暴利，可能破壞市場機能，甚或造成社會問題，故法律對此類多層次傳銷明文加以禁止，此有原公平法第 23 條第 1 項立法理由闡明可參。即多層次傳銷事業中傳銷商之主要收入來源，若非來自推廣或銷售商品所得之合理市價，而係要靠新進會員不斷加入，使公司組織及會員排線體系擴大，並以後加入者繳交之費用提撥支付給先加入者，致愈晚加入會員可獲取利潤之機會相對減低，終將因公司資力不足，無法正常運作獎金制度後，成為血本無歸之受害者，此種傳銷方式即為公平法所禁止，違反者即負有刑責。

本案 B 公司實施前揭「平衡雙向制」多層次傳銷制度，如循其制度規定運作，會員加入時購買 1 口（投資單位）僅須繳納 1 萬 2,000 元成為經營會員後，即無庸推廣及銷售商品，1 年之內卻計坐領價值 1 萬 2,000 元之禮券及 5 萬元之回饋獎金（或領取 10 顆 10 分碎鑽，或累積 10 張 10 分鑽石兌換券交換 1 克拉鑽石，市價約 5 萬元），總計年獲利金額可達 6 萬 2,000 元以上暴利，且在加入後第 3、



4 個月內即可投資回本；且被告亦自承：B 公司以禮券、油票來做回饋，與其他傳銷公司不同，別家公司是由推銷商品的差額來做 PV。足見參加會員係以 1 萬 2,000 元之代價，預購價值 5 萬元之鑽石及領取 1 萬 2,000 元之禮券，其獲利與以預購商品名義所繳付費用間，二者金額顯不相當，依常情判斷，如 B 公司不積極招募會員，B 公司顯難支付參加會員之禮券、獎金。故縱使 B 公司支付參加會員者名義上為消費回饋獎金、鑽石或鑽石兌換券，惟實際上 B 公司正是以此種高額之投資報酬吸引他人參加，其主要收入來源，係靠新進會員不斷加入，使公司組織及會員排線體系擴大，並以後加入會員繳交之費用提撥支付給先加入參加會員，故參加會員取得獎金或利益，難認僅係單純的消費回饋獎金或預購鑽石所取得之利潤。

再者，多數會員實際上並未提領如宣傳單所稱 10 分碎鑽或 1 克拉鑽石等商品實物，僅部分初期會員按月領取油票、禮券，並至入會後第 3 個月起由 B 公司以匯款入帳等方式支給回饋獎金或發放鑽石兌換卷，可知本案會員參加入會本意已非盡在傳銷鑽石，故如前述公司制度設計運作，會員雖未推銷商品，仍可坐領與入會支出費用顯不相當之回饋獎金或鑽石兌換卷及油票或禮券等利益，且鮮有會員實際購入並受領商品，B 公司亦無任何鑽石商品之實際進貨、存貨及出貨證明，僅董事長甲君曾於公司說明會中「展示」未經鑑定真偽及品質之鑽石取信他人，並於接受公平會訪談時提供訂貨單及鑽石「樣本」，足徵上情已生「商品虛化」之現象。B 公司係隨著新進會員陸續加入，

使排線體系向下延伸發展後，將後期加入會員繳納之費用，供作支付先期會員獎金及利益之用，故傳銷商主要收入已顯非基於推廣或銷售商品所得之合理市價，將使後期會員因無足夠會員繼續加入蒙受損失，而前期會員則可坐享其成、回收投資成本，嗣 B 公司果因參加人數過多，終致無法正常按時發放獎金，維持不逾 5 個月之短暫營業期間，即無預警對外草草結束營業。

綜上所述，B 公司行銷制度運作結果已生「商品虛化」、「獎金比例過鉅及逐步升高」等結果，該公司營運行為悖於多層次傳銷本旨，違反原公平法規範，應堪認定。核被告乙君所為，係違反原公平法第 23 條之規定，應依同法第 35 條第 2 項論處。又被告乙君與通緝中之甲君等人間，有犯意聯絡及行為分擔，為共同正犯。本件被告違反原公平法之行爲，應係出於單一犯意接續為之，為接續犯，僅單純成立一罪。原審適用原公平法第 35 條第 2 項、刑法第 11 條前段、第 28 條，處有期徒刑一年，經核認事用法均無不合，量刑亦屬允當。



第七章 多層次傳銷保護機構之設立



第七章 多層次傳銷保護機構之設立

過去傳銷商與多層次傳銷事業間之民事爭議，係由雙方當事人自行協商解決或訴請法院以定紛爭，主管機關並未介入處理；但遇有受害人數眾多或多層次傳銷事業不正面回應時，傳銷商在漫長的訴訟等待後，往往無法獲得及時的損害賠償，故為保障受害傳銷商之權益，多層次傳銷管理法第 38 條規定主管機關應指定經報備之多層次傳銷事業，設立保護機構，辦理完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商權益保障及爭議處理業務。

第一節 立法背景

公平會原擬具之多層次傳銷管理法中並無保護機構之設置，係在立法院審查時，立法委員考量多層次傳銷藉人際網絡而推廣、銷售商品或服務，傳銷組織會隨人際關係而快速擴展，易為不肖業者利用形成不法的變質多層次傳銷行為，而部分多層次傳銷事業亦有未依法律規定揭露資訊、履行參加契約、不當行銷行為、規避傳銷商解除或終止契約及不當阻撓退貨等情形，其受害人數甚多、影響層面亦廣，往往造成嚴重社會問題，因此有必要建構完整的多層次傳銷管理法制，以加強對多層次傳銷事業的管理與監督，而透過保護機構之成立，可有效處理雙方爭議。爰增訂多層次傳銷管理法第 38 條規定：「主管機關應指定經報備之多層次傳銷事業，捐助一定財產，設立保護機構，辦理完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商權益保障及爭議處理業務。其捐助數額



得抵充第 2 項保護基金及年費。保護機構為辦理前項業務，得向完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商收取保護基金及年費，其收取方式及金額由主管機關定之。完成報備之多層次傳銷事業未依前 2 項規定據實繳納者，以違反第 32 條第 1 項規定論處。主管機關規定繳納保護基金及年費者，始得請求保護機構保護。保護機構之組織、任務、經費運用、業務處理方式及對其監督管理事項，由主管機關定之。」為符合上開規定，完成保護機構之籌設並確保未來保護機構之運作順暢，公平會乃訂定「多層次傳銷保護機構設立及管理辦法」，用以執行。

第二節 保護機構設立及管理

一、多層次傳銷保護機構之設立

人民團體依民法有關法人之規定，可區分為社團法人及財團法人二種類型，社團法人無論係營利或公益性質¹³³，社團總會為最高機關，總會成員係由全體社員組成¹³⁴；而財團法人則以捐助財產為主，並設立組織管理所捐助之財產¹³⁵。經衡酌參與保護機構之多層次傳銷事業及傳銷商人數眾多，召開社員大會有其難度，爰將保護機構定性為財團法人¹³⁶。

設立方式由公平會指定之多層次傳銷事業籌設，公平會經徵詢相關產業公（協）會，及所屬會員意願後，指定多家多層次傳銷事業籌設。被指定籌設之多層次傳銷事業應檢附

¹³³ 民法第 45 條及第 46 條。

¹³⁴ 民法第 50 條以下規定。

¹³⁵ 民法第 60 條以下規定。

¹³⁶ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 2 條。

文件一式 4 份（申請書、捐助章程、捐助財產清冊、董事名冊、願任董事同意書、保護機構及董事之印鑑或簽名清冊、董事會成立會議紀錄、監察人名冊、願任監察人同意書及其印鑑或簽名清冊、捐助人同意移轉捐助財產為保護機構所有之同意書、業務計畫及資金運用說明書）向公平會申請設立許可，保護機構之董事會應自收受公平會設立許可文書之日起 30 日內，向法院聲請法人登記，並於法院完成登記之日起 30 日內，將法人登記證書影本報公平會備查；其於法人登記後，亦應向所在地稅捐稽徵機關申請扣繳編號，併報公平會備查¹³⁷。

保護機構於設立許可後，捐助人應於法院登記完成後 90 日內，將捐助財產全部移轉予保護機構，以保護機構名義登記或專戶儲存金融機構，並報公平會備查¹³⁸。保護機構之登記事項如有變更，應於變更之日起 15 日內填具變更申請書連同有關文件各 4 份，報經公平會核定後向法院辦理變更登記¹³⁹。

二、多層次傳銷保護機構之任務

多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 3 條規定，保護機構之任務如下：

- （一）調處多層次傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議。

¹³⁷ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 4 條。

¹³⁸ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 6 條。

¹³⁹ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 5 條。



- (二) 協助傳銷商提起本辦法第 30 條所定之訴訟。
- (三) 代償及追償多層次傳銷事業因多層次傳銷民事爭議，而對於傳銷商所應負之損害賠償。
- (四) 管理及運用多層次傳銷事業及傳銷商提繳之保護基金、年費及其孳息。
- (五) 協助多層次傳銷事業及傳銷商增進對多層次傳銷法令之專業知能。
- (六) 協助辦理教育訓練活動。
- (七) 提供有關多層次傳銷法令之諮詢服務。

三、多層次傳銷保護機構之組織

保護機構應設董事會¹⁴⁰，置董事 9 人，由公平會就下列人員遴選（派）之¹⁴¹：

- (一) 向公平會報備之多層次傳銷事業代表 2 人。
- (二) 傳銷商代表 2 人。
- (三) 專家學者 3 至 4 人。
- (四) 公平會代表 1 至 2 人。

董事之任期 3 年，連選（派）得連任 1 次¹⁴²，每屆期滿連任之董事，不得逾全體董事人數三分之二。董事會應由全

¹⁴⁰ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 9 條。

¹⁴¹ 保護機構乃在處理多層次傳銷事業與傳銷商權益保障與爭議，故宜有瞭解實務之雙方代表，並須有公正、專業第三人及主管機關代表，使會務順利進行。

¹⁴² 為促進人事新陳代謝，並避免擔任董事者，有長期把持公益性質職務之機會，對董事連任次數予以限制為 1 次。

體董事三分之二以上之出席，出席董事過半數之同意，就公平會代表以外之董事選出 1 人爲董事長，經公平會核可後生效。

多層次傳銷保護機構董事會職權如下¹⁴³：

- (一) 基金之籌措、管理及運用。
- (二) 董事長之推選及解聘。
- (三) 調處委員會調處委員之遴選。
- (四) 業務規則之訂定或修改。
- (五) 內部組織之訂定及管理。
- (六) 工作計畫之研訂及推動。
- (七) 年度預算及決算之審定。
- (八) 捐助章程變更之擬議。
- (九) 不動產購置、處分或設定負擔之擬議。
- (十) 保護基金代償、代爲支付訴訟費用及律師費最高限額之擬議。
- (十一) 其他章程規定事項之擬議或決議。

董事會由董事長召集之，並爲主席。董事長因故不能召集及主持會議時，由董事長指定董事 1 人代理，董事長未指定代理人或不爲召集時，由董事互推 1 人召集及主持會議。董事會每 3 個月至少舉行 1 次，必要時得召集臨時董事會¹⁴⁴。

保護機構董事會之決議應有二分之一以上董事出席及出

¹⁴³ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 10 條。

¹⁴⁴ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 11 條。



席董事過半數之同意。前項會議，董事應親自出席，若有特殊事由，得載明授權範圍並出具委託書，委託其他董事代理出席。但每名董事以代理 1 名為限¹⁴⁵。惟下列事項之討論，應於會議 10 日前將議程通知全體董事，報請公平會備查，公平會並得派員列席。會議決議應經董事三分之二以上出席，及出席董事三分之二以上之同意行之：

- (一) 章程變更。
- (二) 組織規程之訂定及變更。
- (三) 保護機構之解散或目的之變更。
- (四) 不動產之購置、處分或設定負擔。
- (五) 申請貸款。
- (六) 基金保管運用方式之變更。

有關章程變更，如有民法第 62 條或第 63 條之情事，公平會得聲請法院為必要處分。另涉及章程變更、組織規程之訂定及變更、保護機構之解散或目的之變更及基金保管運用方式之變更均應報經公平會核定後，始得為之¹⁴⁶。

保護機構應置監察人 1 至 3 人，由公平會就學者、專家及公正人士遴選之。監察人之任期 3 年，連選得連任，每屆期滿連任之監察人，不得逾全體監察人人數三分之二。監察人得隨時調查保護機構之業務及財務狀況，查核簿冊文件，並得請求董事會提出報告。監察人各得單獨行使監察權，發

¹⁴⁵ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 12 條。

¹⁴⁶ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 13 條。

現董事會執行職務有違反法令、捐助章程或業務規則之行爲時，應即通知董事會停止其行爲，同時副知公平會，並於 3 日內以書面敘明相關事實函報公平會¹⁴⁷。

四、多層次傳銷保護機構之爭議處理組織

保護機構爲處理爭議事件，設調處委員會，置調處委員 11 至 21 人，其中 1 人爲主任委員，均由董事會遴選具備相關專業素養或實務經驗之學者、專家、公正人士，報經公平會核定後聘任。調處委員任期爲 3 年，期滿得續聘。調處委員會之決議應有調處委員二分之一以上出席及出席調處委員過半數之同意。調處委員（會）均應獨立公正行使職權¹⁴⁸。

另爲董事、監察人及調處委員之公正性，有下列情事之一者，不得擔任董事、監察人及調處委員，其已擔任者，當然解任¹⁴⁹：

- （一）受公平會監管之多層次傳銷事業代表。
- （二）曾涉及從事變質多層次傳銷行爲，經檢察機關起訴或經公平會移送檢調機關者。
- （三）曾犯組織犯罪防制條例規定之罪，經有罪判決未撤銷者。
- （四）曾犯詐欺、背信、侵占罪，經有罪判決未撤銷者。
- （五）受破產之宣告，尚未復權者。
- （六）無行爲能力或限制行爲能力者。

¹⁴⁷ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 14 條。

¹⁴⁸ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 15 條。

¹⁴⁹ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 16 條。



(七) 未繳納保護基金或常年年費之多層次傳銷事業代表或傳銷商。

董事、監察人、調處委員及工作人員於執行職務有利益衝突者¹⁵⁰，應行迴避。但董事長推選及董事改選時，不在此限¹⁵¹。另董事、監察人、調處委員及工作人員不得有下列行為：(一) 對非依法令所為之查詢、洩漏職務上所獲悉之秘密。(二) 對於職務上或違背職務之行為，要求期約或收受不正當利益¹⁵²。

五、多層次傳銷保護機構之收入來源

保護機構收入來源包含：

- (一) 捐助之財產。
- (二) 自多層次傳銷事業及傳銷商收取之保護基金及年費。
- (三) 財產之孳息及運用收益。
- (四) 其他受贈之收入¹⁵³。

保護基金及年費收取金額標準如下：

(一) 保護基金

1. 傳銷商每位繳納 100 元。既有傳銷商於保護機構成立 3 個月內繳納；新加入傳銷商當季繳納。參加 2 以上多層次傳銷事業之傳銷商，其保護基金得擇一

¹⁵⁰ 所謂利益衝突，指董事、監察人、調處委員及工作人員得因其作為或不作為，直接或間接使本人或其關係人獲取利益或減少損失者。

¹⁵¹ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 17 條。

¹⁵² 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 18 條。

¹⁵³ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 20 條。

多層次傳銷事業繳納。另為利於勾稽各多層次傳銷事業所屬傳銷商名冊，宜由多層次傳銷事業統一代收後向保護機構繳納。但保護機構於業務規則中就繳納方式另為規定者，從其規定。

2. 多層次傳銷事業依上一會計年度多層次傳銷營業額總數分為 8 級繳納，其金額分別如下：

- (1) 營業額 20 億元以上者，繳納 400 萬元。
- (2) 營業額 10 億元以上未達 20 億元者，繳納 300 萬元。
- (3) 營業額 3 億元以上未達 10 億元者，繳納 200 萬元。
- (4) 營業額 1 億元以上未達 3 億元者，繳納 100 萬元。
- (5) 營業額 3,000 萬元以上未達 1 億元者，繳納 30 萬元。
- (6) 營業額 1,000 萬元以上未達 3,000 萬元者，繳納 10 萬元。
- (7) 營業額未達 1,000 萬元者，繳納 8 萬元。
- (8) 新報備傳銷事業，繳納 5 萬元。

多層次傳銷事業於保護機構成立 3 個月內向保護機構繳納；新報備多層次傳銷事業當季向保護機構繳納。多層次傳銷事業營業規模晉級者，即應補足級距間之差額。



（二）年費

- 1.傳銷商每年年費金額由公平會視基金規模於每年 1 月底前公告實施。傳銷商於每年 3 月底前繳納；新加入傳銷商當季繳納。參加 2 以上多層次傳銷事業之傳銷商，其年費得擇一多層次傳銷事業繳納。年費之繳納方式同保護基金之規定。
- 2.多層次傳銷事業依上一會計年度多層次傳銷營業額總數分為 10 級繳納，其金額分別如下：
 - （1）營業額 7 億元以上者，繳納 10 萬元。
 - （2）營業額 6 億元以上未達 7 億元者，繳納 9 萬元。
 - （3）營業額 5 億元以上未達 6 億元者，繳納 8 萬元。
 - （4）營業額 4 億元以上未達 5 億元者，繳納 7 萬元。
 - （5）營業額 3 億元以上未達 4 億元者，繳納 6 萬元。
 - （6）營業額 2 億元以上未達 3 億元者，繳納 5 萬元。
 - （7）營業額 1 億元以上未達 2 億元者，繳納 4 萬元。
 - （8）營業額 5,000 萬元以上未達 1 億元者，繳納 3 萬元。
 - （9）營業額 500 萬元以上未達 5,000 萬元者，繳納 2 萬元。
 - （10）新報備傳銷事業及營業額 500 萬元以下者，繳納 1 萬元。

以上保護基金及年費之收取考量傳銷商人數不易稽核，故保護基金採多層次傳銷事業之營業額為收取標準；年費則

以多層次傳銷事業每年營業規模分級繳納。另被指定多層次傳銷事業於保護機構設立時所捐助之財產可抵充其應所繳納之保護基金或年費。而為維持保護機構之正常運作，多層次傳銷事業及傳銷商已繳納之各項費用均不退還。但保護機構應製作及更新繳納保護基金及年費之名冊，每季送公平會備查，以利公平會監督¹⁵⁴。

對於完成報備之多層次傳銷事業未據實繳納保護基金或年費者，依多層次傳銷管理法第 38 條第 3 項規定，以違反第 32 條第 1 項規定論處。即得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處 10 萬元以上 500 萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處 20 萬元以上 1,000 萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止；其情節重大者，並得命令解散、勒令歇業或停止營業 6 個月以下。

保護機構會計事務之處理，其會計基礎應採權責發生制，會計年度之起迄以曆年制為準，並應依其會計事務性質、業務實際情形及發展管理上之需要，制定會計制度報公平會備查。前項會計制度之內容，至少應包括下列項目：

- （一）總說明。
- （二）帳簿組織系統圖。
- （三）會計科目、會計簿籍及會計報表之說明與用法。

¹⁵⁴ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 21 條。



(四) 普通會計事務處理程序。

(五) 收款、付款及財產管理辦法¹⁵⁵。

保護機構應於公平會指定之金融機構開設專戶，為收入、支出款項控管¹⁵⁶。另規定保護機構設立之捐助財產不得少於現金總額 1,000 萬元，且該額度內本金不得動支。保護基金除供代為賠償、協助訴訟使用及保護機構成立第 1 年之營運外，不得動支。年費則供保護機構日常會務運作之用¹⁵⁷。

保護機構每年編造次年預算報告，於 10 月底前，由董事會審定後報公平會備查。保護機構每年編造當年決算報告，於當年終了後 6 個月內，由董事會審定後，連同會計師查核報告一併報公平會備查¹⁵⁸。上開資料並應以適當方式主動公開。

六、多層次傳銷保護機構之業務內容

保護機構為辦理業務之需應訂定業務規則，報經公平會核定，修改時亦同。前項業務規則中，應規定調處傳銷爭議、協助訴訟、代償及追償、主管機關委任事項等核心業務¹⁵⁹。

符合保護要件之多層次傳銷事業或傳銷商以書面請求調處後，保護機構應派專人負責瞭解案情，由輪值之 3 名調處委員進行調處。受指派之調處委員應選任 1 名主持調處程序。重大案件，得請求召開調處委員會進行調處。調處委員

¹⁵⁵ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 22 條。

¹⁵⁶ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 23 條。

¹⁵⁷ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 24 條。

¹⁵⁸ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 25 條。

¹⁵⁹ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 26 條。

應於收到書面調處請求後 15 日內開會。必要時或經爭議雙方當事人同意，得延長 7 日。前揭重大案件之要件及程序由保護機構擬議，報經公平會核定後實施。調處當事人，就他方當事人於調處過程所提出之申請及各種說明資料或協商讓步事項，除已公開、依法規規定或經他方當事人同意者外，不得公開。保護機構及其人員、調處委員對所知悉調處過程及相關資料，除法規另有規定或經雙方同意外，應保守秘密。調處委員（會）應斟酌事件之事實證據進行調處，並得於合理必要範圍內，請求多層次傳銷事業及傳銷商協助或提出文件和相關資料。董事（會）、監察人不得介入調處個案之處理¹⁶⁰。

多層次傳銷事業及傳銷商，應依多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 21 條第 1 項規定繳交保護基金及年費，未繳交者不得請求調處。嗣後補繳者，僅得請求保護機構調處自補繳日起當年度發生之民事爭議。保護機構成立時已完成報備之多層次傳銷事業及其傳銷商依多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 21 條第 1 項規定繳交保護基金及年費者，除得向保護機構請求調處外，並得溯及自多層次傳銷管理法生效時發生之民事爭議¹⁶¹。上述有關保護機構受理多層次傳銷事業及傳銷商請求調處之資格限制，係依多層次傳銷管理法第 38 條第 4 項規定而來，主要目的即在避免傳銷商僅在發生爭議之時始繳納費用，而侵蝕掉好不容易籌措的保護基金。

¹⁶⁰ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 28 條。

¹⁶¹ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 27 條。



七、多層次傳銷保護機構之調處效力

所謂調處之性質乃立基於雙方當事人之合意，以減少訴訟成本，並非剝奪當事人之民事訴訟權利，故規定有成立與不成立之情狀。調處事件經雙方當事人達成協議者，調處成立。調處成立，倘係多層次傳銷事業應負賠償責任，保護機構應命該事業於 30 日內支付賠償，逾期未支付者，就一定額度內由保護機構代償，再由保護機構向該事業追償。

為妥善運用保護機構之行政資源，已調處成立者，不得再就同一事件申請調處，至於經調處委員召集調處會議，有任一方當事人連續 2 次未出席，或經召開調處會議達 3 次而仍不能作成調處方案者，則視為調處不成立。調處未成立，請求調處者可循民事訴訟等其他途徑尋求救濟。

另為避免將本質屬民事之爭議轉嫁由保護機構承擔賠償責任，故代償應有最高限額，因此前述一定額度，將由保護機構擬議後，報經公平會核定後實施，變動亦同¹⁶²。

對於同一原因事件，致 20 位以上傳銷商受損害或請求賠償金額達 100 萬元以上者，經調處雖未成立，惟經保護機構認定，多層次傳銷事業應負賠償責任者，傳銷商得請求保護機構就一定額度¹⁶³內先代為支付訴訟費及律師費。傳銷商曾經保護機構代為支付訴訟費及律師費者，未返還前述費用前，不得再行請求前項訴訟協助¹⁶⁴，且先代支付之律師費不

¹⁶² 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 29 條。

¹⁶³ 立法目的為使保護基金具有安定性，每一案件代墊訴訟費及律師費之總額應有使用額度之上限，爰訂「一定額度」之限制。

¹⁶⁴ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 30 條。

得高於法院選任律師及第三審律師酬金核定支給標準所訂律師費用上限。此乃參照消費者保護法第 50 條，明訂保護機構受理重大事件之協助訴訟要件相關事項，以免保護機構經費動支過多及產生民事爭訟費用轉嫁情形。上開代為支付訴訟費及律師費之總額上限，將由保護機構擬議後，報經公平會核定後實施，變動亦同¹⁶⁵。

八、主管機關之監督

公平會對於保護機構之業務監督可區分報經核定及函報備查兩大類：

（一）核定項目

1. 保護機構對於訂定或修改捐助章程、取得或處分固定資產處理程序、內部控制制度、其他依公平會規定應報經核定之事項¹⁶⁶。
2. 保護機構董事會應為特別決議之事項，如章程變更、組織規程之訂定及變更、保護機構之解散或目的之變更及基金保管運用方式之變更¹⁶⁷。
3. 董事會之董事長名單¹⁶⁸。
4. 調處委員會之調處委員名單¹⁶⁹。
5. 保護機構董事、監察人及調處委員之兼職費、出席費及交通費支給標準，與保護機構工作人員之薪資

¹⁶⁵ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 31 條。

¹⁶⁶ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 8 條。

¹⁶⁷ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 13 條第 3 項。

¹⁶⁸ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 9 條第 3 項。

¹⁶⁹ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 15 條第 1 項。



支給標準¹⁷⁰。

6.保護機構業務規則之訂定與修改¹⁷¹。

7.保護機構調處重大案件之要件及程序¹⁷²。

8.保護機構賠償責任代償之最高限額¹⁷³。

9.保護機構代為支付訴訟費及律師費之總額上限¹⁷⁴。

(二) 備查項目

1.保護機構對於章程變更、組織規程之訂定及變更、保護機構之解散或目的之變更、不動產之購置、處分或設定負擔、申請貸款、及基金保管運用方式之變更等董事會會議事項之討論，應於會議 10 日前將議程通知全體董事，報請公平會備查，公平會並得派員列席¹⁷⁵。

2.保護機構應依其會計事務性質、業務實際情形及發展管理上之需要，制定會計制度報公平會備查¹⁷⁶。

3.保護機構每年編造次年預算報告，於 10 月底前，由董事會審定後報公平會備查；每年編造當年決算報告，於當年終了後 6 個月內，由董事會審定後，連同會計師查核報告一併報公平會備查¹⁷⁷。

¹⁷⁰ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 19 條。

¹⁷¹ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 26 條。

¹⁷² 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 28 條第 3 項。

¹⁷³ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 29 條第 3 項。

¹⁷⁴ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 31 條第 2 項。

¹⁷⁵ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 13 條第 4 項。

¹⁷⁶ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 22 條第 1 項。

¹⁷⁷ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 25 條。

4.保護機構董事會及調處委員會之議事錄，應每季函報公平會備查¹⁷⁸。

公平會對於董事（會）、監察人、調處委員（會）就應執行之業務有違反相關規定、怠於執行、未確實執行或其他重大違失事由者，得予以撤銷決議、解任或為其他適當之處分¹⁷⁹。另為瞭解保護機構之業務，公平會得隨時通知其提出業務及財務報告，必要時並得派員或委託會計師查核。前項委託會計師查核費用，由保護機構負擔¹⁸⁰。保護機構應保存下列文件，備供公平會派員查核¹⁸¹：

- （一）捐助章程。
- （二）董事、監察人及調處委員名冊。
- （三）法院核發之法人登記證書。
- （四）最近 5 年董事會紀錄。
- （五）最近 5 年調處決定及調處案相關資料。
- （六）財產目錄及最近 10 年預算書、決算書及會計師查核簽證之財務報告。
- （七）最近 10 年之帳簿及最近 5 年之相關憑證。
- （八）最近 5 年繳交保護基金及年費之名冊。

另依多層次傳銷管理法第 32 條第 3 項規定，主管機關對於保護機構違反第 38 條第 5 項業務處理方式或監督管理事項

¹⁷⁸ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 32 條。

¹⁷⁹ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 33 條。

¹⁸⁰ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 34 條。

¹⁸¹ 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 35 條。



者，依第 1 項規定處分。即得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處 10 萬元以上 500 萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處 20 萬元以上 1,000 萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止；其情節重大者，並得命令解散、勒令歇業或停止營業 6 個月以下。綜上，公平會就保護機構之相關缺失有裁處權限，亦即保護機構違反公平會所定業務處理方式或監督管理事項時應負擔行政責任，如此規定始能達設立保護機構之立法目的，以維公益。

附 錄



一、多層次傳銷管理法

中華民國103年1月29日總統華總一義字第10300013741號
令制定公布全文 41 條；並自公布日施行

第一章 總則

第 1 條

爲健全多層次傳銷之交易秩序，保護傳銷商權益，特制定本法。

第 2 條

本法所稱主管機關爲公平交易委員會。

第 3 條

本法所稱多層次傳銷，指透過傳銷商介紹他人參加，建立多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式。

第 4 條

本法所稱多層次傳銷事業，指統籌規劃或實施前條傳銷行爲之公司、工商行號、團體或個人。

外國多層次傳銷事業之傳銷商或第三人，引進或實施該事業之多層次傳銷計畫或組織者，視爲前項之多層次傳銷事業。

第 5 條

本法所稱傳銷商，指參加多層次傳銷事業，推廣、銷售商品或服務，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益，並得介紹他人參加及因被介紹之人爲推廣、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益者。



與多層次傳銷事業約定，於一定條件成就後，始取得推廣、銷售商品或服務，及介紹他人參加之資格者，自約定時起，視為前項之傳銷商。

第二章 多層次傳銷事業之報備

第 6 條

多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具載明下列事項之文件、資料，向主管機關報備：

- 一、多層次傳銷事業基本資料及營業所。
- 二、傳銷制度及傳銷商參加條件。
- 三、擬與傳銷商簽定之參加契約內容。
- 四、商品或服務之品項、價格及來源。
- 五、其他法規定有商品或服務之行銷方式或須經目的事業主管機關許可始得推廣或銷售之規定者，其行銷方式合於該法規或取得目的事業主管機關許可之證明。
- 六、多層次傳銷事業依第 21 條第 3 項後段或第 24 條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。
- 七、其他經主管機關指定之事項。

多層次傳銷事業未依前項規定檢具文件、資料，主管機關得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第 7 條

多層次傳銷事業報備文件、資料所載內容有變更，除下列情形外，

應事先報備：

一、前條第 1 項第 1 款事業基本資料，除事業名稱變更外，無須報備。

二、事業名稱應於變更生效後 15 日內報備。

多層次傳銷事業未依前項規定變更報備，主管機關認有必要時，得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未變更報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第 8 條

前 2 條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第 9 條

多層次傳銷事業停止實施多層次傳銷行為者，應於停止前以書面向主管機關報備，並於其各營業所公告傳銷商得依參加契約向多層次傳銷事業主張退貨之權益。

第三章 多層次傳銷行為之實施

第 10 條

多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織前，應告知下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示：

一、多層次傳銷事業之資本額及營業額。

二、傳銷制度及傳銷商參加條件。

三、多層次傳銷相關法令。

四、傳銷商應負之義務與負擔、退出計畫或組織之條件及因退出



而生之權利義務。

五、商品或服務有關事項。

六、多層次傳銷事業依第 21 條第 3 項後段或第 24 條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。

七、其他經主管機關指定之事項。

傳銷商介紹他人參加時，不得就前項事項為虛偽不實或引人錯誤之表示。

第11條

多層次傳銷事業或傳銷商以廣告或其他方法招募傳銷商時，應表明係從事多層次傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義之方式為之。

第12條

多層次傳銷事業或傳銷商以成功案例之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加時，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。

第13條

多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織時，應與傳銷商締結書面參加契約，並交付契約正本。

前項之書面，不得以電子文件為之。

第14條

前條參加契約之內容，應包括下列事項：

一、第 10 條第 1 項第 2 款至第 7 款所定事項。

- 二、傳銷商違約事由及處理方式。
- 三、第 20 條至第 22 條所定權利義務事項或更有利於傳銷商之約定。
- 四、解除或終止契約係因傳銷商違反營運規章或計畫、有第 15 條第 1 項特定違約事由或其他可歸責於傳銷商之事由者，傳銷商提出退貨之處理方式。
- 五、契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式。

第15條

多層次傳銷事業應將下列事項列為傳銷商違約事由，並訂定能有效制止之處理方式：

- 一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加傳銷組織。
- 二、假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
- 三、以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
- 四、以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
- 五、違反本法、刑法或其他法規之傳銷活動。

多層次傳銷事業應確實執行前項所定之處理方式。

第16條

多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為傳銷商。

多層次傳銷事業招募限制行為能力人為傳銷商者，應事先取得該限制行為能力人之法定代理人書面允許，並附於參加契約。

前項之書面，不得以電子文件為之。



第17條

多層次傳銷事業應於每年 5 月底前將上年度傳銷營運業務之資產負債表、損益表，備置於其主要營業所。

多層次傳銷事業資本額達公司法第 20 條第 2 項所定數額或其上年度傳銷營運業務之營業額達主管機關所定數額以上者，前項財務報表應經會計師查核簽證。

傳銷商得向所屬之多層次傳銷事業查閱第 1 項財務報表。多層次傳銷事業非有正當理由，不得拒絕。

第18條

多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。

第19條

多層次傳銷事業不得為下列行為：

- 一、以訓練、講習、聯誼、開會、晉階或其他名義，要求傳銷商繳納與成本顯不相當之費用。
- 二、要求傳銷商繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。
- 三、促使傳銷商購買顯非一般人能於短期內售罄之商品數量。但約定於商品轉售後支付貨款者，不在此限。
- 四、以違背其傳銷計畫或組織之方式，對特定人給予優惠待遇，致減損其他傳銷商之利益。
- 五、不當促使傳銷商購買或使其擁有 2 個以上推廣多層級組織之權利。
- 六、其他要求傳銷商負擔顯失公平之義務。

傳銷商於其介紹參加之人，亦不得為前項第 1 款至第 3 款、第 5 款及第 6 款之行爲。

第四章 解除契約及終止契約

第 20 條

傳銷商得自訂約日起算 30 日內，以書面通知多層次傳銷事業解除或終止契約。

多層次傳銷事業應於契約解除或終止生效後 30 日內，接受傳銷商退貨之申請、受領傳銷商送回之商品，並返還傳銷商購買退貨商品所付價金及其他給付多層次傳銷事業之款項。

多層次傳銷事業依前項規定返還傳銷商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第 21 條

傳銷商於前條第 1 項期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織，並要求退貨。但其所持有商品自可提領之日起算已逾 6 個月者，不得要求退貨。

多層次傳銷事業應於契約終止生效後 30 日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格 90 % 買回傳銷商所持有之商品。

多層次傳銷事業依前項規定買回傳銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。



由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第22條

傳銷商依前 2 條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向傳銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

傳銷商品係由第三人提供者，傳銷商依前 2 條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業應依前 2 條規定辦理退貨及買回，並負擔傳銷商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。

第23條

多層次傳銷事業及傳銷商不得以不當方式阻撓傳銷商依本法規定辦理退貨。

多層次傳銷事業不得於傳銷商解除或終止契約時，不當扣發其應得之佣金、獎金或其他經濟利益。

第24條

本章關於商品之規定，除第 21 條第 1 項但書外，於服務之情形準用之。

第五章 業務檢查及裁處程序

第25條

多層次傳銷事業應按月記載其在中華民國境內之組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，並將該資料備置於主要營業所供主管機關查核。

前項資料，保存期限為 5 年；停止多層次傳銷業務者，其資料之保存亦同。

第26條

主管機關得隨時派員檢查或限期令多層次傳銷事業依主管機關所定之方式及內容，提供及填報營運發展狀況資料，多層次傳銷事業不得規避、妨礙或拒絕。

第27條

主管機關對於涉有違反本法規定者，得依檢舉或職權調查處理。

第28條

主管機關依本法調查，得依下列程序進行：

- 一、通知當事人及關係人到場陳述意見。
- 二、通知當事人及關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物。
- 三、派員前往當事人及關係人之事務所、營業所或其他場所為必要之調查。

依前項調查所得可為證據之物，主管機關得扣留之；其扣留範圍及期間，以供調查、檢驗、鑑定或其他為保全證據之目的所必要者為限。

受調查者對於主管機關依第1項規定所為之調查，無正當理由不得規避、妨礙或拒絕。

執行調查之人員依法執行公務時，應出示有關執行職務之證明文件；其未出示者，受調查者得拒絕之。



第六章 罰則

第29條

違反第 18 條規定者，處行為人 7 年以下有期徒刑，得併科新臺幣 1 億元以下罰金。

法人之代表人、代理人、受僱人或其他從業人員，因執行業務違反第 18 條規定者，除依前項規定處罰其行為人外，對該法人亦科處前項之罰金。

第30條

前條之處罰，其他法律有較重之規定者，從其規定。

第31條

主管機關對於違反第 18 條規定之多層次傳銷事業，得命令解散、勒令歇業或停止營業 6 個月以下。

第32條

主管機關對於違反第 6 條第 1 項、第 20 條第 2 項、第 21 條第 2 項、第 22 條或第 23 條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣 10 萬元以上 500 萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣 20 萬元以上 1,000 萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止；其情節重大者，並得命令解散、勒令歇業或停止營業 6 個月以下。

前項規定，於違反依第 24 條準用第 20 條第 2 項、第 21 條第 2 項、第 22 條或第 23 條規定者，亦適用之。

主管機關對於保護機構違反第 38 條第 5 項業務處理方式或監督管理事項者，依第 1 項規定處分。

第 33 條

主管機關對於違反第 16 條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣 10 萬元以上 200 萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣 20 萬元以上 400 萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第 34 條

主管機關對於違反第 7 條第 1 項、第 9 條至第 12 條、第 13 條第 1 項、第 14 條、第 15 條、第 17 條、第 19 條、第 25 條第 1 項或第 26 條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣 5 萬元以上 100 萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣 10 萬元以上 200 萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第 35 條

主管機關依第 28 條規定進行調查時，受調查者違反第 28 條第 3 項規定，主管機關得處新臺幣 5 萬元以上 50 萬元以下罰鍰；受調查者再經通知，無正當理由規避、妨礙或拒絕，主管機關得繼續通知調查，並按次處新臺幣 10 萬元以上 100 萬元以下罰鍰，至接受調查、到場陳述意見或提出有關帳冊、文件等資料或證物為止。



第七章 附則

第36條

非屬公平交易法第 8 條所定多層次傳銷事業，於本法施行前已從事多層次傳銷業務者，應於本法施行後 3 個月內依第 6 條規定向主管機關報備；屆期未報備者，以違反第 6 條第 1 項規定論處。

前項多層次傳銷事業應於本法施行後 6 個月內依第 13 條第 1 項規定與本法施行前參加之傳銷商締結書面契約；屆期未完成者，以違反第 13 條第 1 項規定論處。

本法施行前參加第 1 項多層次傳銷事業之傳銷商，得自本法施行之日起算至締結前項契約後 30 日內，依第 20 條、第 22 條、第 24 條之規定解除或終止契約，該期間經過後，亦得依第 21 條、第 22 條、第 24 條之規定終止契約。

前項傳銷商於本法施行後終止契約者，關於第 21 條第 1 項但書所定期間，自本法施行之日起算。

第37條

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業之報備文件、資料所載內容應配合第 6 條第 1 項規定修正，並於本法施行後 2 個月內向主管機關補正其應報備之文件、資料；屆期未補正者，以違反第 7 條第 1 項規定論處。

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業，應於本法施行後 3 個月內配合修正與原傳銷商締結之書面參加契約，以書面通知修改或增刪之處，並於其各營業所公告；屆期未以書面通知者，以違反第 13 條第 1 項規定論處。

前項通知，傳銷商於一定期間未表示異議，視為同意。

第38條

主管機關應指定經報備之多層次傳銷事業，捐助一定財產，設立保護機構，辦理完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商權益保障及爭議處理業務。其捐助數額得抵充第2項保護基金及年費。

保護機構為辦理前項業務，得向完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商收取保護基金及年費，其收取方式及金額由主管機關定之。

完成報備之多層次傳銷事業未依前2項規定據實繳納者，以違反第32條第1項規定論處。

依主管機關規定繳納保護基金及年費者，始得請求保護機構保護。保護機構之組織、任務、經費運用、業務處理方式及對其監督管理事項，由主管機關定之。

第39條

自本法施行之日起，公平交易法有關多層次傳銷之規定，不再適用之。

第40條

本法施行細則，由主管機關定之。

第41條

本法自公布日施行。



二、多層次傳銷管理法施行細則

中華民國103年4月17日公法字第10315602971號
令訂定發布全文

第 1 條

本細則依多層次傳銷管理法(以下簡稱本法)第 40 條規定訂定之。

第 2 條

本法第 6 條第 1 項第 1 款所稱多層次傳銷事業基本資料，指事業之名稱、資本額、代表人或負責人、所在地、設立登記日期、公司或商業登記證明文件。

本法第 6 條第 1 項第 1 款所稱營業所，指主要營業所及其他營業所所在地。

第 3 條

本法第 6 條第 1 項第 2 款所稱傳銷制度，指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件、計算方法及其合計數占營業總收入之最高比例。

第 4 條

本法第 10 條第 1 項第 1 款所稱多層次傳銷事業之營業額，指前 1 年度營業總額，但營業未滿 1 年者，以其已營業月份之累積營業額代之。

本法第 10 條第 1 項第 2 款所稱傳銷制度，指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件及計算方法。

第 5 條

本法第 10 條第 1 項第 5 款所稱商品或服務有關事項，指商品或服務之品項、價格、瑕疵擔保責任之內容及其他有關事項。

第 6 條

本法第 18 條所稱合理市價之判斷原則如下：

一、市場有同類競爭商品或服務者，得以國內外市場相同或同類商品或服務之售價、品質為最主要之參考依據，輔以比較多層次傳銷事業與非多層次傳銷事業行銷相同或同類商品或服務之獲利率，以及考量特別技術及服務水準等因素，綜合判斷之。

二、市場無同類競爭商品或服務者，依個案認定之。

本法第 18 條所稱主要之認定，以 50% 作為判定標準之參考，再依個案是否屬蓄意違法、受害層面及程度等實際狀況合理認定。

第 7 條

本法第 20 條第 3 項及第 21 條第 3 項所稱傳銷商，指解除契約或終止契約之當事人，不及於其他傳銷商。

第 8 條

本法第 21 條第 1 項但書所稱可提領之日，指多層次傳銷事業就推廣、銷售之商品備有足夠之存貨，並以書面或其他方式證明商品達於可隨時提領之狀態。

第 9 條

本法第 25 條第 1 項所定組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，包括下列事項：



- 一、事業整體及各層次之組織系統。
 - 二、傳銷商總人數、各月加入及退出之人數。
 - 三、傳銷商之姓名或名稱、國民身分證或事業統一編號、地址、聯絡電話及主要分布地區。
 - 四、與傳銷商訂定之書面參加契約。
 - 五、銷售商品或服務之種類、數量、金額及其有關事項。
 - 六、佣金、獎金或其他經濟利益之給付情形。
 - 七、處理傳銷商退貨之辦理情形及所支付之價款總額。
- 前項資料得以書面或電子儲存媒體資料保存之。

第10條

多層次傳銷事業於傳銷商加入其傳銷組織或計畫後，應對其施以多層次傳銷相關法令及事業違法時之申訴途徑等教育訓練。

第11條

多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，由主管機關公布於全球資訊網。

前項所稱多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，包括已完成報備名單、尚待補正名單、搬遷不明或無營業跡象名單及已起訴或判決名單等。

第12條

多層次傳銷事業辦理解散、歇業或停業者，主管機關得將該事業名稱自前條報備名單刪除。

第13條

主管機關對於無具體內容、未具真實姓名或住址之檢舉案件，得

不予處理。

第14條

主管機關依本法第 28 條第 1 項第 1 款規定為通知時，應以書面載明下列事項：

- 一、受通知者之姓名、住居所。其為公司、行號或團體者，其負責人之姓名及事務所、營業所。
- 二、擬調查之事項及受通知者對該事項應提供之說明或資料。
- 三、應到之日、時、處所。
- 四、無正當理由不到場之處罰規定。

通知書至遲應於到場日 48 小時前送達。但有急迫情形者，不在此限。

第15條

前條之受通知者得委任代理人到場陳述意見。但主管機關認為必要時，得通知應由本人到場。

第16條

第 14 條之受通知者到場陳述意見後，主管機關應作成陳述紀錄，由陳述者簽名。其不能簽名者，得以蓋章或按指印代之；其拒不簽名、蓋章或按指印者，應載明其事實。

第17條

主管機關依本法第 28 條第 1 項第 2 款規定為通知時，應以書面載明下列事項：

- 一、受通知者之姓名、住居所。其為公司、行號或團體者，其負責人之姓名及事務所、營業所。



二、擬調查之事項。

三、受通知者應提供之說明、帳冊、文件及其他必要之資料或證物。

四、應提出之期限。

五、無正當理由拒不提出之處罰規定。

第18條

主管機關收受當事人或關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物後，應依提出者之請求掣給收據。

第19條

依本法量處罰鍰時，應審酌一切情狀，並注意下列事項：

一、違法行為之動機、目的及預期之不當利益。

二、違法行為對交易秩序之危害程度。

三、違法行為危害交易秩序之持續期間。

四、因違法行為所得利益。

五、違法者之規模及經營情況。

六、違法類型曾否經主管機關警示。

七、以往違法類型、次數、間隔時間及所受處罰。

八、違法後懊悔實據及配合調查等態度。

第20條

本細則自發布日施行。

三、多層次傳銷事業報備及變更報備準則

中華民國103年5月1日公競字第10314604591號
令訂定發布全文

第 1 條

本準則依多層次傳銷管理法（下稱本法）第8條規定訂定之。

第 2 條

多層次傳銷事業（下稱事業）辦理報備及變更報備，應自行登入主管機關「多層次傳銷管理系統」（下稱本管理系統）以電子文件方式為之。但有下列情形之一，得以書面方式為之：

- 一、本管理系統發生故障時。
- 二、事業因其他不可抗力或特殊因素無法使用本管理系統，經以書面向主管機關申請並獲同意者。
- 三、其他經主管機關同意之情形。

第 3 條

事業依前條但書規定以書面方式向主管機關辦理報備及變更報備者，應使用報備書及變更報備書。

前項報備書及變更報備書範本如附件一及附件二。

第 4 條

事業得以下列方式之一登入本管理系統：

- 一、憑證登入：以經濟部簽發之工商憑證登入。
- 二、帳號登入：以書面向主管機關申請之使用者帳號及密碼登入。

前開申請應使用密碼申請書、加蓋事業及其代表人或負責人



印鑑，並檢附公司或商業登記證明文件爲之。密碼申請書範本如附件三。

第 5 條

事業依本法第 6 條第 1 項及第 7 條第 1 項規定爲報備及變更報備時，應依主管機關於本管理系統所定格式逐項填載。

事業依本法第 6 條第 1 項及第 7 條第 1 項規定所應檢附之文件、資料，應以上傳電子檔案方式爲之，其檔案之格式、位元組及上傳方式，應符合主管機關之規定。

第 6 條

事業依第 2 條但書規定，以書面方式辦理報備及變更報備者，應於各該事由消滅後 7 日內，自行至本管理系統完成資料補登。

事業依前項規定所爲補登內容，主管機關認有必要時，得命其限期補正。

第 7 條

事業依前條第 1 項規定所爲補登內容，如與書面報備資料不符時，以書面資料爲準。

第 8 條

事業未依第 5 條及第 6 條規定完成報備、變更報備及補登者，不得於本管理系統再爲變更報備。

第 9 條

主管機關於本管理系統受理事業報備、變更報備或補登，其回復、通知補正或退件，得以電子文件方式爲之，不另以書面方式送達。前項主管機關以電子文件方式所爲回復及通知，以電子文件進入

事業電子郵件信箱資訊系統時為送達時間。

第10條

事業使用本管理系統傳送電子文件，以電子文件進入主管機關資訊系統時為收文時間。

第11條

事業應提供常設電子郵件信箱，及確保為可正常收受電子文件之狀態，於使用本管理系統傳送電子文件後，應適時查閱主管機關所為回復及通知。

第12條

事業遺失主管機關所核發本管理系統密碼時，應依第4條第2款規定申請補發。

第13條

本準則自發布日施行。



附件一

多層次傳銷事業報備書

茲依多層次傳銷管理法第 6 條第 1 項規定，檢送下列文件、資料，送請報備。

一、事業基本資料（含事業之名稱、資本額、代表人或負責人、所在地、設立登記日期）、公司或商業登記證明文件（詳載於附件__）
開始實施多層次傳銷行為之日：中華民國____ 年____月____日。

二、主要營業所及其他營業所所在地及電話（詳載於附件__）

三、傳銷制度及傳銷商參加條件（詳載於附件__）

（應包括傳銷商參加多層次傳銷計畫或組織之條件、組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件、計算方法）

預估佣金、獎金及其他經濟利益之合計數占其營業總收入之最高比例__%（含計算說明）

四、擬與傳銷商簽定之參加契約內容（含事業手冊、營運規章等附件，詳載於附件__）：

（一）多層次傳銷法令：載於附件__頁__

（二）商品或服務瑕疵擔保責任條款：載於附件__頁__

（三）多層次傳銷管理法第 20 條至第 22 條所定權利義務事項或更有利於傳銷商之約定：載於附件__頁__

（四）解除或終止契約係因傳銷商違反營運規章或計畫、有多層次傳銷管理法第 15 條第 1 項特定違約事由或其他可歸責於傳銷商之事由者，傳銷商提出退貨之處理方式：載於附件__頁__

(五) 傳銷商違約事由及處理方式：載於附件__頁__

(六) 招募限制行為能力人為傳銷商者其法定代理人之書面允許格式：載於附件__頁__

(法定代理人之書面允許格式如附件四)

(七) 多層次傳銷事業依多層次傳銷管理法第 21 條第 3 項後段或第 24 條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由：載於附件__頁__

(八) 契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式：載於附件__頁__

五、銷售商品或服務之品項、價格、來源及積分值等有關事項及資料
(進口報單、行銷方式合於法規或取得目的事業主管機關許可之證明、傳銷商與第三人締結契約之內容等)(詳載於附件__)

報備事業：_____

統一編號：_____ 印鑑：_____

電子郵件信箱：_____

代表人 / 負責人：_____ 印鑑：_____

聯 絡 人：_____

聯絡電話：_____

報備填報日期：中華民國__年__月__日



附件二

多層次傳銷事業變更報備書

茲依多層次傳銷管理法第 7 條第 1 項規定，檢送下列文件、資料，送請變更報備。

變更事項實施日期：中華民國____年____月____日

變更事項：請勾選相關項目，並填寫附件次序；附件中應載明報備事項變更前後之相關內容，同時指明變更之處（格式如附）。

☐一、事業基本資料（事業之名稱）、公司或商業登記證明文件（詳載於附件__）

☐二、主要營業所及其他營業所所在地及電話（詳載於附件__）

☐三、傳銷制度及傳銷商參加條件（詳載於附件__）

（應包括傳銷商參加多層次傳銷計畫或組織之條件、組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件、計算方法）

預估佣金、獎金及其他經濟利益之合計數占其營業總收入之最高比例__%（含計算說明）

☐四、擬與傳銷商簽定之參加契約內容（含事業手冊、營運規章等附件，詳載於附件__）：

（一）多層次傳銷法令：載於附件__頁__

（二）商品或服務瑕疵擔保責任條款：載於附件__頁__

（三）多層次傳銷管理法第 20 條至第 22 條所定權利義務事項或更有利於傳銷商之約定：載於附件__頁__

（四）解除或終止契約係因傳銷商違反營運規章或計畫、有多層次傳銷管理法第 15 條第 1 項特定違約事由或其他可歸責於傳銷商之事由者，傳銷商提出退貨之處理方式：載

於附件__頁__

(五) 傳銷商違約事由及處理方式：載於附件__頁__

(六) 招募限制行為能力人為傳銷商者其法定代理人之書面允許格式：載於附件__頁__

(法定代理人之書面允許格式如附件四)

(七) 多層次傳銷事業依多層次傳銷管理法第 21 條第 3 項後段或第 24 條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由：載於附件__頁__

(八) 契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式：載於附件__頁__

☐五、銷售商品或服務之品項、價格、來源及積分值等有關事項及資料（進口報單、行銷方式合於法規或取得目的事業主管機關許可之證明、傳銷商與第三人締結契約之內容等）（詳載於附件__）

報備事業：_____

統一編號：_____ 印鑑：_____

電子郵件信箱：_____

代表人／負責人：_____ 印鑑：_____

聯絡人：_____ 聯絡電話：_____

變更報備填報日期：中華民國__年__月__日



附件_____

變更前之內容	
變更後之內容	
變更事項說明	
備註	

附件三

多層次傳銷管理系統密碼申請書

事業名稱	
統一編號	
所在地	
代表人／負責人姓名	
申請項目	☐ 新申請密碼 ☐ 密碼遺失重新申請
事業及 代表人／負責人 印鑑	
備註： 註 1、請檢附公司或商業登記證明文件。 註 2、請自行列印本申請表，填妥事業資料並加蓋印鑑後，郵寄至「10051 臺北市 中正區濟南路 1 段 2 之 2 號 12 樓 公平交易委員會」收。	



附件四

法 定 代 理 人 同 意 書

立書人 茲同意本人之☐子☐女☐其他（ ）（傳
銷商） （民國 年 月 日出生）與多層次傳銷事業（事
業名稱） 締結書面參加契約，成為其傳銷商。

立 書 人：

住 址：

中 華 民 國 年 月 日

註：招募限制行為能力人（7 歲以上未滿 20 歲之未婚者）為傳銷
商應填寫本同意書。

四、多層次傳銷保護機構設立及管理辦法

中華民國103年5月19日公競字第1031460543號
令訂定發布全文

第一章 總則

第 1 條

本辦法依多層次傳銷管理法(以下簡稱本法)第 38 條規定訂定之。

第 2 條

本辦法所稱多層次傳銷保護機構(以下簡稱保護機構)，指依本辦法設立之財團法人。

第 3 條

保護機構之任務如下：

- 一、調處多層次傳銷事業(以下簡稱傳銷事業)與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議。
- 二、協助傳銷商提起本辦法第 30 條所定之訴訟。
- 三、代償及追償傳銷事業因多層次傳銷民事爭議，而對於傳銷商所應負之損害賠償。
- 四、管理及運用傳銷事業及傳銷商提繳之保護基金、年費及其孳息。
- 五、協助傳銷事業及傳銷商增進對多層次傳銷法令之專業知能。
- 六、協助辦理教育訓練活動。



七、提供有關多層次傳銷法令之諮詢服務。

第二章 機構之設立

第 4 條

保護機構之設立，應由公平交易委員會（以下簡稱本會）所指定之傳銷事業檢附下列文件 1 式 4 份，向本會申請設立許可：

- 一、申請書：載明目的、名稱、主事務所所在地、財產總額、業務項目及其他必要事項。
- 二、捐助章程正本。
- 三、捐助財產清冊。捐助財產之現金部分，應附金融機構之存款證明或其他足資證明之文件；其他財產部分，應附土地、建物登記證明文件。
- 四、董事名冊、董事國民身分證影本及董事與監察人間之親屬關係表。
- 五、願任董事同意書。
- 六、保護機構及董事之印鑑或簽名清冊。
- 七、董事會成立會議紀錄。
- 八、監察人名冊、國民身分證影本、願任監察人同意書及其印鑑或簽名清冊。
- 九、捐助人同意移轉捐助財產為保護機構所有之同意書。
- 十、業務計畫及資金運用說明書。

保護機構之董事會應自收受本會設立許可文書之日起 30 日內，向

法院聲請法人登記，並於法院完成登記之日起 30 日內，將法人登記證書影本報本會備查；其於法人登記後，應向所在地稅捐稽徵機關申請扣繳編號，併報本會備查。

第 5 條

保護機構之登記事項如有變更，應於變更之日起 15 日內填具變更申請書連同有關文件各 4 份，報經本會核定後向法院辦理變更登記。

第 6 條

保護機構於設立許可後，捐助人應於法院登記完成後 90 日內，將捐助財產全部移轉予保護機構，以保護機構名義登記或專戶儲存金融機構，並報本會備查。

前項捐助財產之種類為現金者，應以籌備處名義於金融機構開立專戶儲存，並於申請許可前存入。

第 7 條

保護機構之捐助章程，應記載下列事項：

- 一、保護機構之名稱、捐助目的及主事務所所在地。
- 二、捐助財產之種類、數額及保管運用方法。
- 三、業務項目及其管理方法。
- 四、董事、監察人及調處委員名額、資格、產生方式、任期、任期中出缺補選（派）及任期屆滿之改選（派）事項。
- 五、董事會之組織、決議之方法及其職權。
- 六、會計制度、會計年度之起訖期間及預算、決算之編送時限。
- 七、事務單位之組織。



- 八、解散後賸餘財產之歸屬。
- 九、捐助章程作成日期。
- 十、關於本會規定之其他事項。

第 8 條

保護機構之下列事項，應報經本會核定，修改時亦同：

- 一、捐助章程。
- 二、取得或處分固定資產處理程序。
- 三、內部控制制度。
- 四、其他依本辦法或本會規定應報經本會核定之事項。

第三章 組織

第 9 條

保護機構應設董事會，置董事 9 人，由本會就下列人員遴選（派）之：

- 一、向本會報備之傳銷事業代表 2 人。
- 二、傳銷商代表 2 人。
- 三、專家學者 3 至 4 人。
- 四、本會代表 1 至 2 人。

董事之任期 3 年，連選（派）得連任 1 次，每屆期滿連任之董事，不得逾全體董事人數三分之二。

董事會應由全體董事三分之二以上之出席，出席董事過半數之同意，就本會代表以外之董事選出 1 人為董事長，經本會核可後生

效。

第10條

董事會職權如下：

- 一、基金之籌措、管理及運用。
- 二、董事長之推選及解聘。
- 三、調處委員會調處委員之遴選。
- 四、業務規則之訂定或修改。
- 五、內部組織之訂定及管理。
- 六、工作計畫之研訂及推動。
- 七、年度預算及決算之審定。
- 八、捐助章程變更之擬議。
- 九、不動產購置、處分或設定負擔之擬議。
- 十、保護基金代償、代為支付訴訟費及律師費最高限額之擬議。
- 十一、其他章程規定事項之擬議或決議。

第11條

董事會由董事長召集之，並為主席。董事長因故不能召集及主持會議時，由董事長指定董事 1 人代理，董事長未指定代理人或不為召集時，由董事互推 1 人召集及主持會議。

董事會每 3 個月至少舉行 1 次，必要時得召集臨時董事會。

第12條

董事會之決議應有二分之一以上董事出席及出席董事過半數之同意。



前項會議，董事應親自出席，若有特殊事由，得載明授權範圍並出具委託書，委託其他董事代理出席。但每名董事以代理1名為限。

第13條

保護機構對於下列事項，應經董事三分之二以上出席，及出席董事三分之二以上之同意行之：

- 一、章程變更。
- 二、組織規程之訂定及變更。
- 三、保護機構之解散或目的之變更。
- 四、不動產之購置、處分或設定負擔。
- 五、申請貸款。
- 六、基金保管運用方式之變更。

前項第1款章程變更，如有民法第62條或第63條之情事，本會得聲請法院為必要處分。

第1項第1款至第3款及第6款事由應報經本會核定後，始得為之。

第1項事項之討論，應於會議10日前將議程通知全體董事，報請本會備查，本會並得派員列席。

第14條

保護機構置監察人1至3人，由本會就學者、專家及公正人士遴選之。

監察人之任期3年，連選得連任，每屆期滿連任之監察人，不得逾全體監察人人數三分之二。

監察人得隨時調查保護機構之業務及財務狀況，查核簿冊文件，並得請求董事會提出報告。

監察人各得單獨行使監察權，發現董事會執行職務有違反法令、捐助章程或業務規則之行爲時，應即通知董事會停止其行爲，同時副知本會，並於 3 日內以書面敘明相關事實函報本會。

第15條

保護機構爲處理爭議事件，設調處委員會，置調處委員 11 至 21 人，其中 1 人爲主任委員，均由董事會遴選具備相關專業素養或實務經驗之學者、專家、公正人士，報經本會核定後聘任。

調處委員任期爲 3 年，期滿得續聘。

調處委員會之決議應有調處委員二分之一以上出席及出席調處委員過半數之同意。

調處委員（會）均應獨立公正行使職權。

第16條

有下列情事之一者，不得擔任董事、監察人及調處委員，其已擔任者，當然解任：

- 一、受本會監管之傳銷事業代表。
- 二、曾涉及從事變質多層次傳銷行爲，經檢察機關起訴或經本會移送檢調機關者。
- 三、曾犯組織犯罪防制條例規定之罪，經有罪判決未撤銷者。
- 四、曾犯詐欺、背信、侵占罪，經有罪判決未撤銷者。
- 五、受破產之宣告，尚未復權者。
- 六、無行爲能力或限制行爲能力者。



七、未繳納保護基金或常年年費之傳銷事業代表或傳銷商。

第17條

董事、監察人、調處委員及工作人員於執行職務有利益衝突者，應行迴避。但董事長推選及董事改選時，不在此限。

前項所稱利益衝突，指董事、監察人、調處委員及工作人員得因其作為或不作為，直接或間接使本人或其關係人獲取利益或減少損失者。

第18條

董事、監察人、調處委員及工作人員不得有下列行為：

- 一、對非依法令所為之查詢、洩漏職務上所獲悉之秘密。
- 二、對於職務上或違背職務之行為，要求期約或收受不正當利益。

第19條

保護機構董事、監察人及調處委員得支領兼職費、或出席費及交通費，支給標準由保護機構擬定，報經本會核定後實施。

保護機構工作人員得支給薪資，支給標準由保護機構擬定，報經本會核定後實施。

第四章 財務

第20條

保護機構收入來源如下：

- 一、捐助之財產。
- 二、自傳銷事業及傳銷商收取之保護基金及年費。

三、財產之孳息及運用收益。

四、其他受贈之收入。

第21條

保護基金及年費收取金額分別如下：

一、保護基金：

（一）傳銷商每位繳納新臺幣（下同）100 元。既有傳銷商於保護機構成立 3 個月內繳納；新加入傳銷商當季繳納。

（二）傳銷事業依上一會計年度多層次傳銷營業額總數分為 8 級繳納，其金額分別如下：

- 1.營業額 20 億元以上者，繳納 400 萬元。
- 2.營業額 10 億元以上未達 20 億元者，繳納 300 萬元。
- 3.營業額 3 億元以上未達 10 億元者，繳納 200 萬元。
- 4.營業額 1 億元以上未達 3 億元者，繳納 100 萬元。
- 5.營業額 3,000 萬元以上未達 1 億元者，繳納 30 萬元。
- 6.營業額 1,000 萬元以上未達 3,000 萬元者，繳納 10 萬元。
- 7.營業額未達 1,000 萬元者，繳納 8 萬元。
- 8.新報備傳銷事業，繳納 5 萬元。

（三）傳銷事業於保護機構成立 3 個月內向保護機構繳納；新報備傳銷事業當季向保護機構繳納。



(四) 傳銷事業營業規模晉級者，即應補足級距間之差額。

二、年費：

(一) 傳銷商每年年費金額由本會視基金規模於每年 1 月底前公告實施。傳銷商於每年 3 月底前繳納；新加入傳銷商當季繳納。

(二) 傳銷事業依上一會計年度多層次傳銷營業額總數分爲 10 級繳納，其金額分別如下：

- 1.營業額 7 億元以上者，繳納 10 萬元。
- 2.營業額 6 億元以上未達 7 億元者，繳納 9 萬元。
- 3.營業額 5 億元以上未達 6 億元者，繳納 8 萬元。
- 4.營業額 4 億元以上未達 5 億元者，繳納 7 萬元。
- 5.營業額 3 億元以上未達 4 億元者，繳納 6 萬元。
- 6.營業額 2 億元以上未達 3 億元者，繳納 5 萬元。
- 7.營業額 1 億元以上未達 2 億元者，繳納 4 萬元。
- 8.營業額 5,000 萬元以上未達 1 億元者，繳納 3 萬元。
- 9.營業額 500 萬元以上未達 5,000 萬元者，繳納 2 萬元。
- 10.新報備傳銷事業及營業額 500 萬元以下者，繳納 1 萬元。

(三) 傳銷事業於每年 3 月底前向保護機構繳納；新報備傳銷事業當季向保護機構繳納。

傳銷事業於保護機構設立時所捐助之財產可抵充其所應繳納之保護基金或年費。

參加 2 以上傳銷事業之傳銷商，其保護基金及年費得擇一傳銷事業繳納。

傳銷商保護基金及年費，由傳銷事業統一代收後向保護機構繳納。但保護機構於業務規則中就繳納方式另為規定者，從其規定。

傳銷事業及傳銷商已繳納之各項費用均不退還。

保護機構應製作及更新繳納保護基金及年費之名冊，每季送本會備查。

第22條

保護機構會計事務之處理，其會計基礎應採權責發生制，會計年度之起迄以曆年制為準，並應依其會計事務性質、業務實際情形及發展管理上之需要，制定會計制度報本會備查。

前項會計制度之內容，至少應包括下列項目：

- 一、總說明。
- 二、帳簿組織系統圖。
- 三、會計科目、會計簿籍及會計報表之說明與用法。
- 四、普通會計事務處理程序。
- 五、收款、付款及財產管理辦法。

第23條

保護機構應於本會指定之金融機構開設專戶，為收入、支出款項控管。



第24條

保護機構設立之捐助財產不得少於現金總額 1,000 萬元，且於 1,000 萬元額度內本金不得動支。

保護基金除供代為賠償、協助訴訟使用及保護機構成立第 1 年之營運外，不得動支。

年費供保護機構之營運。

第25條

保護機構每年編造次年預算報告，於 10 月底前，由董事會審定後報本會備查。

保護機構每年編造當年決算報告，於當年終了後 6 個月內，由董事會審定後，連同會計師查核報告一併報本會備查。

前2項資料應以適當方式主動公開。

第五章 業務運作

第26條

保護機構辦理本辦法業務應訂定業務規則，報經本會核定，修改時亦同。

前項業務規則中，應規定本辦法第 3 條事項。

第27條

傳銷事業及傳銷商未依第 21 條第 1 項規定繳交保護基金及年費者，不得請求調處。但嗣後已補繳者，得向保護機構請求調處自補繳日起當年度發生之民事爭議。

保護機構成立時已完成報備之傳銷事業及其傳銷商依第 21 條第 1 項規定繳交保護基金及年費者，除得向保護機構請求調處外，並得溯及自本法生效時發生之民事爭議。

第 28 條

符合前條保護要件之傳銷事業或傳銷商以書面請求調處後，保護機構應派專人負責瞭解案情，由輪值之 3 名調處委員進行調處。受指派之調處委員應選任 1 名主持調處程序。重大案件，得請求召開調處委員會進行調處。

調處委員應於收到前項書面調處請求後 15 日內開會。必要時或經爭議雙方當事人同意者，得延長 7 日。

第 1 項重大案件之要件及程序由保護機構擬議，報經本會核定後實施。

調處當事人，就他方當事人於調處過程所提出之申請及各種說明資料或協商讓步事項，除已公開、依法規規定或經他方當事人同意者外，不得公開。保護機構及其人員、調處委員對所知悉調處過程及相關資料，除法規另有規定或經雙方同意外，應保守秘密。

調處委員（會）應斟酌事件之事實證據進行調處，並得於合理必要範圍內，請求傳銷事業及傳銷商協助或提出文件和相關資料。

董事（會）、監察人不得介入調處個案之處理。

第 29 條

調處事件經雙方當事人達成協議者，調處成立。

調處成立，倘係傳銷事業應負賠償責任，保護機構應命該事業於 30 日內支付賠償，逾期末支付者，就一定額度內由保護機構代



償，再由保護機構向該事業追償。

前項之一定額度，由保護機構擬議，報經本會核定後實施，變動亦同。

有下列情形之一者，視為調處不成立：

一、經調處委員召集調處會議，有任一方當事人連續 2 次未出席者。

二、經召開調處會議達 3 次而仍不能作成調處方案者。

調處未成立，請求調處者可循民事訴訟等其他途徑尋求救濟。

已調處成立者，不得再就同一事件申請調處。

第30條

對於同一原因事件，致 20 位以上傳銷商受損害或請求賠償金額達 100 萬元以上者，經調處雖未成立，惟經保護機構認定，傳銷事業應負賠償責任者，傳銷商得請求保護機構就一定額度內先代為支付訴訟費及律師費。

傳銷商曾經保護機構代為支付訴訟費及律師費者，未返還前述費用前，不得再行請求前項訴訟協助。

第31條

前條律師費用不得高於法院選任律師及第 3 審律師酬金核定支給標準第 4 條之金額。

前條第 1 項代為支付訴訟費及律師費之總額上限，由保護機構擬議，報經本會核定後實施，變動亦同。

第32條

保護機構董事會及調處委員會之議事錄，應每季函報本會備查。

第33條

董事（會）、監察人、調處委員（會）就應執行之業務有違反相關規定、怠於執行、未確實執行或其他重大違失事由者，本會得予以撤銷決議、解任或為其他適當之處分。

第34條

為瞭解保護機構之業務，本會得隨時通知其提出業務及財務報告，必要時並得派員或委託會計師查核。

前項委託會計師查核費用，由保護機構負擔。

第35條

保護機構應保存下列文件，備供本會派員查核：

- 一、捐助章程。
- 二、董事、監察人及調處委員名冊。
- 三、法院核發之法人登記證書。
- 四、最近 5 年董事會紀錄。
- 五、最近 5 年調處決定及調處案相關資料。
- 六、財產目錄及最近 10 年預算書、決算書及會計師查核簽證之財務報告。
- 七、最近 10 年之帳簿及最近 5 年之相關憑證。
- 八、最近 5 年繳交保護基金及年費之名冊。

第36條

本辦法自發布日施行。



五、多層次傳銷業訂定個人資料檔案安全維護計畫及業務終止後個人資料處理方法作業辦法

中華民國102年4月30日公競字第10214604901號
令訂定發布全文14條

中華民國103年4月18日公競字第10314603991號
令修正發布第5條及第9條條文

第 1 條

本辦法依個人資料保護法（以下簡稱本法）第 27 條第 3 項規定訂定之。

第 2 條

從事多層次傳銷而經公平交易委員會（以下簡稱本會）依本法第 27 條第 2 項指定者（以下簡稱被指定者），應訂定個人資料檔案安全維護計畫及業務終止後個人資料處理方法（以下合稱個人資料保護事項），並確實執行。

第 3 條

被指定者就個人資料保護之規劃，應考量下列事項：

- 一、配置管理人員及相當資源。
- 二、界定個人資料之範圍並定期清查。
- 三、依已界定之個人資料範圍及個人資料蒐集、處理、利用之流程，分析可能產生之風險，並根據風險分析之結果，訂定適當之管控措施。
- 四、就所保有之個人資料被竊取、竄改、毀損、滅失或洩露等事故，採取適當之應變措施，以控制事故對當事人之損害，並

通報有關單位及以適當方式通知當事人；於事後研議預防機制，避免類似事故再度發生。

五、對於所屬人員施以宣導或教育訓練。

第 4 條

被指定者就個人資料之管理程序，應遵循下列事項：

- 一、確認一般個人資料及本法第 6 條之特種個人資料之屬性，分別訂定管理程序。
- 二、檢視蒐集、處理個人資料之特定目的，及是否符合免告知之事由，以符合本法第 8 條及第 9 條關於告知義務之規定。
- 三、檢視蒐集、處理個人資料是否符合本法第 19 條規定，具有特定目的及法定要件，及利用個人資料是否符合本法第 20 條第 1 項規定於特定目的內利用；於特定目的外利用個人資料時，檢視是否具備法定特定目的外利用要件。
- 四、委託他人蒐集、處理或利用個人資料之全部或一部時，對受託人依本法施行細則第 8 條規定為適當之監督，並明確約定相關監督事項與方法。
- 五、利用個人資料為行銷時，倘當事人表示拒絕行銷後，立即停止利用其個人資料行銷，並週知所屬人員；於首次行銷時，提供當事人免費表示拒絕接受行銷之方式。
- 六、進行個人資料國際傳輸前，檢視有無本會依本法第 21 條規定為限制國際傳輸之命令或處分，並應遵循之。
- 七、當事人行使本法第 3 條所規定之權利時，確認是否為個人資料之本人，並遵守本法第 13 條有關處理期限之規定。



八、為維護所保有個人資料之正確性，檢視於蒐集、處理或利用過程，是否正確，發現個人資料不正確時，適時更正、補充或通知曾提供利用之對象；個人資料正確性有爭議者，依本法第 11 條第 2 項規定處理之方式。

九、檢視所保有個人資料之特定目的是否消失，或期限是否屆滿；確認特定目的消失或期限屆滿時，依本法第 11 條第 3 項規定處理。

第 5 條

被指定者訂定個人資料檔案安全維護計畫，應包括下列事項：

- 一、資料安全管理措施。
- 二、人員管理措施。
- 三、設備安全管理措施。
- 四、傳銷商規範措施。

第 6 條

前條第 1 款之資料安全管理措施，包括下列事項：

- 一、運用電腦或自動化機器相關設備蒐集、處理或利用個人資料時，訂定使用可攜式設備或儲存媒介物之規範。
- 二、針對所保有之個人資料內容，如有加密之需要，於蒐集、處理或利用時，採取適當之加密機制。
- 三、作業過程有備份個人資料之需要時，比照原件，依本法規定予以保護之。
- 四、個人資料存在於紙本、磁碟、磁帶、光碟片、微縮片、積體電路晶片等媒介物，嗣該媒介物於報廢或轉作其他用途時，

採適當防範措施，以免由該媒介物洩漏個人資料。

五、委託他人執行前款行為時，對受託人依本法施行細則第 8 條規定為適當之監督，並明確約定相關監督事項與方式。

第 7 條

第 5 條第 2 款之人員管理措施，包括下列事項：

- 一、依據作業之需要，適度設定所屬人員不同之權限並控管其接觸個人資料之情形。
- 二、檢視各相關業務流程涉及蒐集、處理及利用個人資料之負責人員。
- 三、與所屬人員約定保密義務。

第 8 條

第 5 條第 3 款之設備安全管理措施，包括下列事項：

- 一、保有個人資料存在於紙本、磁碟、磁帶、光碟片、微縮片、積體電路晶片、電腦或自動化機器設備等媒介物之環境，依據作業內容之不同，實施適宜之進出管制方式。
- 二、所屬人員妥善保管個人資料之儲存媒介物。
- 三、針對不同媒介物存在之環境，審酌建置適度之保護設備或技術。

第 9 條

第 5 條第 4 款之傳銷商規範措施，包括下列事項：

- 一、傳銷商自被指定者蒐集他人個人資料，其要件及程序。
- 二、傳銷商為從事多層次傳銷經營業務，非自被指定者蒐集之他



人個人資料，相關蒐集、處理、利用行為之規範約束。

第10條

被指定者訂定業務終止後個人資料處理方法，應依下列方式為之，並留存相關紀錄：

- 一、銷毀：銷毀之方法、時間、地點及證明銷毀之方式。
- 二、移轉：移轉之原因、對象、方法、時間、地點及受移轉對象得保有該項個人資料之合法依據。
- 三、其他刪除、停止處理或利用個人資料：刪除、停止處理或利用之方法、時間或地點。

第11條

被指定者訂定個人資料保護事項，應以電子文件方式傳送至本會備查，內容修訂時亦同。

第12條

被指定者應參酌執行業務現況、技術發展及法令變化等因素，檢視或修訂個人資料保護事項。

第13條

被指定者應採取個人資料使用紀錄、留存自動化機器設備之軌跡資料或其他相關證據保存機制，以供說明執行個人資料保護事項之情況。

第14條

本辦法自發布日施行。

六、公平交易委員會對於多層次傳銷案件之處理原則

86.2.26第278次委員會議訂定
86.3.11(86)公參字第00861號函分行
87.8.19第354次委員會議修正
87.8.26(87)公法字第03242號函分行
88.4.21第389次委員會議修正
88.4.26(88)公參字第01134號書函分行
88.11.3第417次委員會議修正
88.11.9(88)公法字第03182號函分行
90.4.20第493次委員會議修正
90.6.1(90)公參字第01650號令發布
94.1.13第688次委員會議修正名稱
94.2.24公法字第0940001278號令發布
94.10.27第729次委員會議修正
94.11.15公參字第0940009652號令發布
98.5.13第914次委員會議修正
98.5.25公參字第0980004924號令發布
99.2.10第954次委員會議修正
99.2.25公參字第0990001300號令發布
101.2.8.第1057次委員會議修正名稱、第1點
101.3.3公競字第1011460139號令發布
102.8.7.第1135次委員會議修正
102.8.16公競字第10214611381號令發布
103.2.12第1161次委員會議修正
103.2.21公競字第10314601801號令發布

第一章 總則

- 一、公平交易委員會（下稱本會）為執行多層次傳銷管理法（下稱本法）有關多層次傳銷之管理及違法案件之查處，特訂定本處理原則。
- 二、多層次傳銷傳銷商收入來源係由先加入者介紹他人加入，並自後加入者之入會費支付予先加入者介紹佣金，而非以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，即構成本法第 18 條之違反。



第二章 報備案件之處理

- 三、對於多層次傳銷事業報備案件，應依本法第 6 條規定逐項檢視資料，未依規定備齊資料者，令其自報備日起 30 日內補正完成，屆期不補正者，本會得退回原件，令其備齊後重行報備。
- 四、對於多層次傳銷事業變更報備案件，應依本法第 7 條規定就變更事項逐項檢視資料，未依規定備齊資料者，令其自報備日起 20 日內補正完成，屆期不補正者，本會得退回原件，令其備齊後重行報備。
- 五、多層次傳銷事業報備銷售之商品或服務及其相關行為，涉及其他目的事業主管機關之職掌者，得檢附相關資料移請該主管機關參處，必要時並得會同辦理之。

第三章 業務檢查

- 六、本會赴多層次傳銷事業主要營業所業務檢查時，應就下列各款事項逐一檢查並記錄於檢查紀錄表：
 - (一) 事業整體及各層次之組織系統。
 - (二) 傳銷商總人數、各月加入及退出之人數。
 - (三) 傳銷商之姓名或名稱、國民身分證或事業統一編號、地址、聯絡電話及主要分布地區。
 - (四) 與傳銷商訂定之書面參加契約。
 - (五) 銷售商品或服務之種類、數量、金額及其有關事項。

(六) 佣金、獎金或其他經濟利益之給付情形。

(七) 處理傳銷商退貨之辦理情形及所支付之價款總額。

(八) 上年度傳銷營運業務之資產負債表、損益表。符合本法第 17 條第 2 項規定者，前揭財務報表應經會計師查核簽證。

(九) 其他傳銷營運業務情形。

前項檢查紀錄應經被檢查事業在場代表簽章確認。

七、多層次傳銷事業有下列情形之一，列為優先業務檢查對象：

(一) 民眾反映或檢舉次數較多者。

(二) 財稅資料顯示異常者。

(三) 獎金制度特殊者。

(四) 銷售商品特殊者。

(五) 未依規定期限完成報備遭退件者。

(六) 最近 3 年內未曾受檢者。

(七) 經衛生主管機關認定該事業或其傳銷商違反衛生法規之次數較多者。

八、本會派員赴多層次傳銷事業主要營業所業務檢查時，除依第 6 點規定檢查外，對於受檢事業有關法令規定及管理政策之疑義，應當場婉予解說輔導。

九、檢查紀錄及相關文件等資料於陳閱後，即製作成電子檔上傳多層次傳銷管理系統。



第四章 案件之處理

十、請釋案件可依循本會已作成之解釋，依例釋復，或於法規上已明定或相當清楚且無爭議，無須再為闡釋者之處理及函復，授權承辦單位主管決行，並按月提報委員會議追認。

十一、本會收受檢舉多層次傳銷事業或其傳銷商違反多層次傳銷相關法令時，應請檢舉人以書面載明具體內容，並書明真實姓名與地址，及提供被檢舉之事業名稱（或姓名）與地址。其以言詞為之者，本會應作成書面紀錄，由其簽名或蓋章。

本會收受前項檢舉案件，基於調查事實及證據之必要，應請檢舉人檢具所涉違法態樣之相關事證。委託他人檢舉者，並應提出委任書。

十二、本會於收受檢舉文書或電子郵件時，應先就檢舉之程式進行下列事項審查：

（一）是否符合第 11 點第 1 項規定。若屬未具真實姓名或住址者，得不予受理。

（二）是否符合第 11 點第 2 項規定。若屬未經檢附調查時所必要之證據，得不予受理，並函復檢舉人應檢具相關事證另案檢舉。

（三）來文係屬民刑事案件、他機關職掌案件者，承辦單位得以非本會職掌案件函復，或逕轉相關主管機關辦理。

前項各款不符檢舉程式之處理及函復，授權承辦單位主管

決行，並按月提報委員會議追認。

檢舉案件涉及重大公共利益者，不適用第 1 項第 1 款、第 2 款規定。

十三、檢舉案件有下列情形之一者，得不經調查，由承辦單位簽注意見層送輪值委員審查，經主任委員或副主任委員核定後先行函復檢舉人，按月彙總提報委員會議追認：

- （一）檢舉事實、理由與本法要件明顯不符。
- （二）檢舉人檢舉之事實，業經本會處分所涵括。
- （三）被檢舉人已歇業、解散（死亡）、或搬遷不明致無法進行調查。
- （四）檢舉案件經撤回後，檢舉人無新事證，就同一事件再為檢舉。

十四、調查中之案件有下列情形之一者，得停止調查，由承辦單位簽注意見層送輪值委員審查，經主任委員或副主任委員核定後存查或函復結案，並按月彙總提報委員會議追認：

- （一）調查案件經函請檢舉人限期補正，逾期未補正。
- （二）檢舉人檢舉之事實，業經本會處分所涵括。
- （三）被檢舉人已歇業、解散（死亡）、或搬遷不明致無法進行調查。

十五、前往多層次傳銷事業營業所進行個案調查或業務檢查時，應至少 2 人以上同行，必要時，得商請當地警察及有關機關配合辦理。



第五章 簡易作業程序

十六、違反本法第 6 條第 1 項、第 7 條第 1 項、第 9 條、第 13 條第 1 項、第 14 條至第 17 條、第 25 條第 1 項或第 26 條規定，且罰鍰金額在新臺幣 30 萬元以下者，得以簡易作業程序處理。但適用本法第 32 條第 1 項後段、第 33 條後段或第 34 條後段規定者，不在此限。

十七、以簡易作業程序處理之處分案件，承辦單位應擬具簡式處分書、復函稿層送輪值委員審查，經主任委員或副主任委員核定後即先行繕發，於次週提報委員會議追認。

以簡易作業程序處理之不處分案件，承辦單位應擬具處理意見、復函稿層送輪值委員審查，經主任委員或副主任委員核定後即先行繕發，於次週提報委員會議追認。

十八、簡式處分書之格式及內容如下：

- (一)「公平交易委員會處分書」字樣及文號。
- (二)被處分人及其代表人(負責人)、代理人之名稱及住居所。
- (三)主文。
- (四)事實。以條例式簡潔用語說明本會認定之違法事實。
- (五)理由。簡潔說明要件事實認定之理由，倘被處分人申請調查或提出之事實或證據，有不予調查或採納者，並分段記載其理由。
- (六)證據。記載調查所得相關事證，如檢舉函、傳銷制度等資料、被處分人陳述之意見、被處分人提出之

資料、本會其他調查所得資料等。

(七) 適用法條。列出所違法條文及法律效果規定。

(八) 附註。依序為訴願教示部分及其他應載事項。

十九、第 17 點之案件於審查過程中如有不同意見並經核示提會審議者，應依核示內容提請委員會議審議。

第六章 其他

二十、多層次傳銷事業有下列情形之一，經委員會議決議後，得對其進行監管：

(一) 傳銷商品有虛化之虞者。

(二) 違反本法第 20 條第 2 項、第 21 條第 2 項、第 22 條至第 24 條規定情節重大者。

(三) 違反本法第 16 條或第 19 條規定情節重大者。

(四) 嚴重損害傳銷商權益者。

本會對於前項監管事業，應依本法第 26 條規定，令其定期提供相關資料，或派員赴其營業所檢查應備置營運資料。

二十一、經監管之多層次傳銷事業如監管事由已消失，且監管期間無前點第 1 項情形者，本會得經委員會議決議後解除監管。

承辦單位應於每年 1 月就監管中之多層次傳銷事業，檢討是否續予監管，並提委員會議審議。但監管未滿 1 年者，不列入檢討。



經本會監管滿 2 年之多層次傳銷事業，得向本會申請解除監管。但申請經本會駁回者，於駁回之日起算，未滿 1 年者不得再申請。

二十二、本會於報備案件、業務檢查或個案調查之處理過程中，查知多層次傳銷事業或其傳銷商涉有違反本法或其他法規時，其處理方式如下：

- （一）涉有違反本法第 18 條規定或其他法規刑事責任者，移送檢察或調查機關。
- （二）涉有違反本法行政責任者，主動立案調查。
- （三）涉有違反其他法規行政責任者，移該法規之主管機關。

前項第 1 款及第 3 款之移送案件，如嗣後獲有相關資料者，應主動提供予接受移送之機關參考。

二十三、多層次傳銷事業查無營業額資料或無營業跡象者，應移請經濟部依公司法或商業登記法處理。

七、公平交易法有關多層次傳銷之規範 (依據多層次傳銷管理法第 39 條規定已停止適用)

第 8 條 (多層次傳銷、多層次傳銷事業及參加人之定義)

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。

本法所稱多層次傳銷事業，係指就多層次傳銷訂定營運計畫或組織，統籌規劃傳銷行為之事業。

外國事業之參加人或第三人，引進該事業之多層次傳銷計畫或組織者，視為前項之多層次傳銷事業。

本法所稱參加人如下：

- 一、加入多層次傳銷事業之計畫或組織，推廣、銷售商品或勞務，並得介紹他人參加者。
- 二、與多層次傳銷事業約定，於累積支付一定代價後，始取得推廣、銷售商品或勞務及介紹他人參加之權利者。

第 23 條 (變質多層次傳銷之禁止)

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。



第23條之1（多層次傳銷參加人解除契約）

多層次傳銷參加人得自訂約日起 14 日內以書面通知多層次傳銷事業解除契約。

多層次傳銷事業應於契約解除生效後 30 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給付之費用。

多層次傳銷事業依前項規定返還參加人所為之給付時，得扣除商品返還時已因可歸責於參加人之事由致商品毀損滅失之價值，及已因該進貨而對參加人給付之獎金或報酬。

前項之退貨如係該事業取回者，並得扣除取回該商品所需運費。

第23條之2（多層次傳銷參加人終止契約）

參加人於前條第 1 項解約權期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織。

參加人依前項規定終止契約後 30 日內，多層次傳銷事業應以參加人原購價格 90% 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。

第23條之3（多層次傳銷事業請求損害賠償或違約金之限制）

參加人依前 2 條行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向參加人請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

前2條關於商品之規定，於提供勞務者準用之。

第23條之4（多層次傳銷管理辦法）

有關多層次傳銷事業之報備、業務檢查、財務報表應經會計師簽

證並對外揭露、對參加人應告知之事項、參加契約內容、參加人權益保障、重大影響參加人權益之禁止行為及對參加人之管理義務等相關事項之辦法，由中央主管機關定之。

第35條（罰則1）

違反第 23 條規定者，處行為人 3 年以下有期徒刑、拘役或科或併科新臺幣 1 億元以下罰金。

第42條（罰則6）

違反第 23 條規定者，除依第 41 條規定處分外，其情節重大者，並得命令解散、停止營業或勒令歇業。

違反第 23 條之 1 第 2 項、第 23 條之 2 第 2 項或第 23 條之 3 規定者，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 5 萬元以上 2,500 萬元以下罰鍰。逾期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期命其停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次連續處新臺幣 10 萬元以上 5,000 萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止；其情節重大者，並得命令解散、停止營業或勒令歇業。

違反中央主管機關依第 23 條之 4 所定之管理辦法者，依第 41 條規定處分。



八、多層次傳銷管理辦法（已廢止）

中華民國81年2月28日(81)公秘法字第001號令訂定發布全文8條
中華民國88年6月16日(88)公秘法字第01588號令修正發布全文26條，並自88年7月1日施行
中華民國91年4月24日公秘法字第0910003680號令修正發布第2條、第5條、第12條、第13條、第15條、第16條及第26條條文；並刪除第3條、第4條、第24條及第25條條文
中華民國92年11月26日公秘法字第0920010906號令修正發布第1條、第5條、第7條、第8條、第11條、第12條、第13條、第15條、第20條及第26條條文
中華民國93年12月24日公秘法字第0930009764號令修正發布第9條條文
中華民國98年5月25日公秘法字第0980004914號令修正發布第5條至第8條條文
中華民國101年9月28日公競字第10114614211號令修正發布第15條及第16條條文
中華民國103年4月18日公法字第10315603007號令廢止

第一章 總 則

第 1 條（授權依據）

本辦法依公平交易法（以下簡稱本法）第 23 條之 4 規定訂定之。

第 2 條（適用範圍）

多層次傳銷事業之報備、業務檢查、財務報表應經會計師簽證並對外揭露、對參加人應告知之事項、參加契約內容、參加人權益保障、重大影響參加人權益之禁止行為及對參加人之管理義務等相關事項，適用本辦法之規定。

第 3 條（刪除）

第 4 條（刪除）

第二章 報備程序

第 5 條（開始實施傳銷行為之報備）

多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應備齊及據實載明下列事項，向中央主管機關報備：

- 一、事業之名稱、實收資本額、代表人或負責人、所在地、設立登記日期、公司及商業登記證明文件。
 - 二、主要營業所及其他營業所所在地。
 - 三、開始實施多層次傳銷行為之日。
 - 四、參加人加入多層次傳銷計畫或組織之條件。
 - 五、傳銷制度，應包括佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件、計算方法及其合計數占營業總收入之最高比例。
 - 六、參加契約條款及格式。
 - 七、銷售商品或勞務之品項、價格、單位成本、用途、來源及其有關事項。
 - 八、事業依本法第 23 條之 2 及第 23 條之 3 規定買回商品或勞務之價值訂有減損標準者，其依據及內容。
 - 九、其他經中央主管機關指定之事項。
- 前項報備之方式及格式，由中央主管機關定之。



第 6 條（報備之退件及補正）

多層次傳銷事業未依前條第 1 項規定備齊報備資料者，視為未報備，中央主管機關得退回原件，命其備齊後重行報備。

前條第 1 項所列報備事項，中央主管機關認有必要時，得命多層次傳銷事業限期補正；屆期不補正者，準用前項規定。

第 7 條（變更報備）

多層次傳銷事業報備資料所載內容，除第 5 條第 1 項第 7 款之單位成本外，如有變更，應於實施前報備。但第 5 條第 1 項第 1 款之報備事項如有變更，得於變更後 15 日內報備。

前項變更報備之方式及格式，由中央主管機關定之。

第 8 條（停止實施傳銷行為之報備）

多層次傳銷事業停止實施多層次傳銷行為者，應於停止前以書面向中央主管機關報備。

第 9 條（報備名單及重要動態資訊之公告）

多層次傳銷事業經查已備齊第 5 條第 1 項資料者，中央主管機關應將該事業名稱列載報備名單。

多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，由中央主管機關公布之。

前項公布，得以刊載於中央主管機關之全球資訊網或其他足使大眾周知之方式為之。

第 10 條（營業跡象之註記）

列載於報備名單之多層次傳銷事業，經查已搬遷不明或無營業跡象者，中央主管機關得於報備名單上註記。

第三章 參加人之權利義務

第11條（應告知參加人之事項）

多層次傳銷事業於參加人加入其傳銷組織或計畫時，應告知下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示：

- 一、實收資本額及前1年度營業總額。但營業未滿1年者，以其已營業月份之累積營業額代之。
- 二、傳銷制度，應包括參加人直接推廣、銷售商品或勞務，及因其後加入之參加人推廣、銷售商品或勞務時，可獲得利益之內容、取得條件及計算方法。
- 三、多層次傳銷相關法令。
- 四、參加人應負之義務與負擔。
- 五、商品或勞務之品項、價格、用途及其有關事項。
- 六、商品或勞務瑕疵擔保責任之條件、內容及範圍。
- 七、參加人退出組織或計畫之條件及因退出而生之權利義務。
- 八、其他經中央主管機關指定之事項。

參加人介紹他人加入時，不得就前項各款事項為虛偽不實或引人錯誤之表示。

第12條（參加契約之締結）

多層次傳銷事業於參加人加入其傳銷組織或計畫時，應與參加人締結書面參加契約；參加契約應包括前條第1項第2款至第8款事項。

前項之書面，不得以電子文件為之。



第13條（退出條件與相關權利義務）

多層次傳銷事業就第11條第1項第7款事項，告知參加人或與參加人締結書面契約，其內容除有利於參加人之外，應包括本法第23條之1至第23條之3規定。

第14條（可歸責參加人事由之退貨處理）

多層次傳銷事業以參加人違反營運規章、計畫或其他可歸責於參加人之事由，而解除或終止契約者，對於該參加人提出退貨之處理方式，應於契約中載明。

第15條（財務報表之揭露）

多層次傳銷事業應於每年5月底前將上年度傳銷營運業務之資產負債表、損益表，備置於其主要營業所。

多層次傳銷事業資本額達公司法第20條第2項所定數額或其上年度傳銷營運業務之營業額達新臺幣1億元以上者，前項之財務報表應經會計師查核簽證。

參加人得向所屬之多層次傳銷事業查閱第1項財務報表。多層次傳銷事業非有正當理由，不得拒絕。

本辦法中華民國101年9月28日修正施行前已實施且符合第2項規定之事業，自中華民國102年開始，其依第1項規定備置之財務報表應經會計師查核簽證。

第16條（招募參加人之限制）

多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為參加人。

多層次傳銷事業招募限制行為能力人為參加人者，應事先取得該限制行為能力人之法定代理人書面允許，並附於參加契約。

前項之書面，不得以電子文件爲之。

本辦法中華民國 101 年 9 月 28 日修正施行前，已與多層次傳銷事業締結契約之無行爲能力參加人，得繼續從事多層次傳銷業務至退出該多層次傳銷計畫或組織爲止。

第四章 傳銷行爲

第 17 條（禁止行爲）

多層次傳銷事業不得爲下列各款行爲：

- 一、以訓練、講習、聯誼、開會或其他類似之名義，要求參加人繳納與成本顯不相當之費用。
- 二、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。
- 三、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。
- 四、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。
- 五、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，始給予更高之利益。
- 六、以違背其傳銷組織或計畫之方式，對特定人給予優惠待遇，足以減損其他參加人可獲得之佣金、獎金或其他經濟利益。
- 七、以不當方式阻撓參加人辦理解除契約、終止契約退出退貨。
- 八、要求參加人負擔顯失公平之義務。

前項規定，於參加人準用之。



第18條（特定違約事由及其處理）

多層次傳銷事業為規範其參加人從事與多層次傳銷有關之行爲，應將下列事項列爲參加人違約事由，訂定處理方式並確實執行：

- 一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或勞務及介紹他人參加傳銷組織。
- 二、假借多層次傳銷事業之名義或組織向他人募集資金。
- 三、以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
- 四、以不當之直接訪問買賣影響市場交易秩序或造成消費者重大損失。
- 五、從事違反刑法或其他工商管理法令之傳銷活動。

第19條（明示從事傳銷行為之義務）

多層次傳銷事業以廣告或其他使大眾可得知之方法招募參加人時，應表明係從事多層次傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義爲之。

前項規定，於參加人亦適用之。

第20條（宣稱案例之說明義務）

多層次傳銷事業或其參加人以聲稱成功案例之方式推廣、銷售商品或勞務及介紹他人加入時，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，應具體說明，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。

第21條（參加人之教育訓練）

多層次傳銷事業於參加人加入其傳銷組織或計畫後，應對其施以多層次傳銷相關法令及事業違法時之申訴途徑等教育訓練。

第五章 業務檢查

第22條（記載及備置傳銷經營資料）

多層次傳銷事業應於主要營業所備置下列書面資料，按月記載其在中華民國境內之發展狀況：

- 一、事業整體及各層次之組織系統。
 - 二、參加人總人數、當月加入及退出之人數。
 - 三、參加人之姓名或名稱、國民身分證或營利事業登記證統一編號、地址、聯絡電話及主要分佈地區。
 - 四、與參加人訂定之書面參加契約。
 - 五、銷售商品或勞務之種類、數量、金額及其有關事項。
 - 六、佣金、獎金或其他經濟利益之給付情形。
 - 七、處理參加人退貨之辦理情形及所支付之價款總額。
- 前項資料，保存期限為 5 年，停止多層次傳銷行為者，亦同。

第1項書面資料得以電子儲存媒體資料保存之。

第23條（接受檢查及定期提供資料之義務）

中央主管機關得隨時派員檢查前條資料或命事業定期提供該項資料，事業不得妨礙、拒絕或規避。

第六章 附 則

第24條（刪除）

第25條（刪除）

第26條（施行日）

本辦法自發布日施行

國家圖書館出版品預行編目資料

認識多層次傳銷管理法 / 公平交易委員會編著.

— 臺北市 : 公平交易委員會, 民103. 06

面; 公分

ISBN 978-986-04-1587-2 (平裝)

1. 多層次傳銷管理法

553.433

103011537

認識多層次傳銷管理法

編著者：公平交易委員會

發行人：吳秀明

出版機關：公平交易委員會

地址：100 臺北市中正區濟南路一段2之2號12樓

電話：(02) 2351-7588

網址：<http://www.ftc.gov.tw>

出版年月：103年6月

版刷次：初版

定價：每冊新臺幣200元整

展售處：國家書店松江門市

地址：104 臺北市中山區松江路209號1樓

電話：(02) 2518-0207

五南文化廣場

地址：400 臺中市區中山路6號

電話：(04) 2226-0330

GPN：1010301105

ISBN：978-986-04-1587-2



「姓名標示-非商業性-禁止改作」授權條款2.5臺灣版

本著作採「創用CC」之授權模式，僅限於非營利、禁止改作且標示著作人姓名之條件下，得利用本著作。