

# 呷緊拚破碗，穩健經營傳銷組織才安心

高額獎金好誘人，透過大量購買經營權以完成理想的組織型態，期待未來能有穩定的獎金收入，實際上卻不如預期……。

■ 撰文 = 張文豪  
(公平會公平競爭處科員)

## 案例背景

甲君加入 A 傳銷公司後，見高階傳銷商經營有成，欲跟進於短時間提升聘階及領取高額獎金，遂邀集其他傳銷商集資，並經由 A 傳銷公司同意以甲君等少數傳銷商名義於短期內大量購買經營權，惟因後續組織未持續擴張，獎金發放不如預期，且甲君等傳銷商受限於事前已簽署約定不得辦理退出退貨之切結書，而未及時向該公司申請退出退貨，讓其等所營造的投資獲利美夢終歸落空！

## 不當促使傳銷商擁有2個以上推廣多層級組織之權利

公平會調查後發現，A 傳銷公司的報單系統設有每位傳銷商的經營權數量上限。惟在明知甲君等傳銷商增購大量經營權之目的在為短時間提升聘階及領取高額獎金，該公司不僅未予拒絕，甚至同意以企業專案處理並採取手動報單等不當方式，促使甲君等傳銷商得以擁有大量經營權。前開行為致 A 傳銷商所獲獎金非源自其輔導其他傳銷商以建立多層級傳銷組織網，從事推廣銷售商品之正當傳銷行為而來，造成傳銷商因獎金報酬之誘引而從事購買並擁有大量經營權之行為，已違反多層次傳銷管理法第 19 條第 1 項規定。

## 以不當方式阻撓傳銷商退貨且資料管理不當

A 傳銷公司為避免甲君等傳銷商事後反悔，透過與其等簽署企業專案申請擔保切結書之不當手段，約定不得辦理退出退貨，阻礙甲君等傳銷商辦理解除、終止契約退出退貨，已違反多層次傳銷管理法第 23 條第 1 項規定。

另公平會於業務檢查時得知 A 傳銷公司未確實督促所屬服務中心，收單後應將傳銷商之書面參加契約送回主要營業所備置，致契約書滅失，已違反多層次傳銷管理法第 25 條第 1 項規定。

## 結語

公平會提醒業者，多層次傳銷制度係藉由傳銷商本身推廣、銷售商品及推薦他人加入建立銷售組織網，以獲取合理利益，其本質乃是透過此銷售網路之運作向消費者推廣、銷售商品，傳銷事業應適時檢視所屬傳銷商購買及擁有經營權情況，以免悖離多層次傳銷之本質，同時維護自身信譽。另外，也再次提醒民眾，購買經營權前應評估經營能力，穩健發展傳銷組織，才是獲利之王道。民眾如果對多層次傳銷業務有疑問，除可於公平會官網(<https://www.ftc.gov.tw>)查詢多層次傳銷管理法、傳銷事業報備名單及其參加契約等相關資訊外，亦可向該會服務中心洽詢(02-2351-0022；02-2351-7588轉380)。

