

《公平交易季刊》
第六卷第四期(87/10)，pp.143-155
◎行政院公平交易委員會

產業調查

多層次傳銷事業經營概況調查 (86 年)

統計室

壹、調查方法概述

- 一、調查緣起及目的：我國公平交易法於民國八十一年二月四日正式實施，依該法第二十三條第二項規定由本會訂定「多層次傳銷管理辦法」，用以管理、規範多層次傳銷事業，茲為提供釐訂有關輔導措施及管理決策需要，特針對報備多層次傳銷事業之經營概況，按年舉辦本項調查。
- 二、調查範圍與對象：凡臺灣省、臺北市、高雄市地區範圍內，已向本會報備之多層次傳銷事業均列為調查對象。
- 三、調查時期：
 - (一)調查資料標準時期：動態資料以一月至十二月全年數字為準，靜態資料以年底數字為準。
 - (二)調查實施期間：每年三月十六日至四月十日。
- 四、調查方法：採通信調查為主，派員催表為輔。

貳、結果提要分析

一、調查概況

多層次傳銷為行銷通路的一種，係指企業透過一連串獨立之直銷商銷售商品，每一直銷商除可賺取零售利潤外，並可透過自己所招募、訓練的直銷商而建立之銷售網來銷售公司產品，以獲取獎金及其他經濟利益。有鑑於以往不正當的多層次傳銷曾造成不小的社會問題，因此我國公平交易法特將多層次傳銷行為納入規範，並且授權本會訂定多層次傳銷管理辦法，以為執行管理之依據。依據管理辦法規定，所有從事多層次傳銷的事業，均需向本會報備，截至八十六年底止向本會報備之多層次傳銷事業計有 844 家，較八十五年底之 758 家，增加 86 家或 11.35%，然在八十六年底仍從事多層次傳銷者僅有 240 家事業，較八十五年底之 275 家，減少 35 家（或 12.73%）。

二、基本資料分析

(一)實施多層次傳銷時間

就報備事業實施時間觀察，八十四年及以後實施多層次傳銷之業者高達 154 家，其中於八十六年方實施者即有 63 家，而八十年至八十三年間實施傳銷之事業家數由八十三年底之 153 家減至 61 家，事業進出變動頻仍，惟七十九年以前實施之家數，三年來，仍維持在 25 家，顯示其已建立相當知名度，在傳銷市場上有一席之地。

(二)資本額分布

八十六年底多層次傳銷事業資本額之分布情形，以五百萬元至未及一千萬元者為最多，計 96 家，占 40.00%，其次為一千萬元至未及五千萬元者有 95 家，占 39.58%，五百萬元以下者計 24 家，占 10.00% 居末，觀察其結構之變動，發現資本額在一千萬元以上之比率，由八十三年之 39.89% 上升至八十六年之 50.00%，多層次傳銷事業資本規模有擴增之現象。（表一）

表一 多層次傳銷事業之資本額分布情形

	事業家數 (家)	結構比 (%)				
		總計	未及五百萬元	五百萬至未及一千萬元	一千萬至未及五千萬元	五千萬元以上
八十三年	183	100.00	13.66	46.45	34.97	4.92
八十四年	210	100.00	13.33	45.71	34.29	6.67
八十五年	275	100.00	13.45	38.91	40.73	6.91
八十六年	240	100.00	10.00	40.00	39.58	10.42

(三)所屬國籍分布

根據調查資料顯示，240家多層次傳銷事業中有20家事業係為外商公司，僅占營業家數之8.33%，其中有10家為美商公司，7家係日商公司，另法、泰、香港各有1家。

(四)所在地區分布

八十六年從事多層次傳銷之事業其登記所在地區分布，主要仍以北部地區之142家占59.17%為最多，其次為中部地區之59家，占24.58%，南部地區則由八十五年之53家減為39家。按縣市別觀之，以台北市之115家占47.92%居首，其次為台中市之49家（占20.42%），高雄市之21家（占8.75%）居第三，三市之家數合計約七成七，主要由於多層次傳銷係運用「人際網脈關係」的組織拓展方式進行傳銷，在考量設立地點時，當然會以人口密度最高之三市為優先。

(五)員工人數規模

八十六年底多層次傳銷事業員工數（不包括參加人）共計4,850人，平均每家公司員工數約為20.2人，較八十五年底之17.5人增加2.7人。若按員工數規模觀之，以五至九人之事業計有71家（占29.58%）居第一，其次為十至十九人者之60家（占25.00%），員工數為四人及以下者44家（占18.33%）再次之，而七十人以上者有14家占5.83%，八十六年之員工規模較八十五年略增。

(六)多層次傳銷方式之採行情形

調查結果顯示，七成以上之事業其行銷方式完全採用多層次傳銷方式，有 25.42% 之事業採取多元的行銷策略，除傳統行銷方式外，並兼採多層次傳銷手法銷售產品，與八十五年之採行情形相近。若按占營業額之比重規模統計，在 61 家採部分多層次傳銷之事業中，有 25 家之比重高於 80%，14 家其多層次傳銷之營業比重介於 50% 至 80%，20% 至 50% 及 20% 以下者分別有 12 及 10 家。（表二）

表二 多層次傳銷方式採行情形

單位：家

	總計	全部採用	部份採用	按占營業額之比重分			
				20%以下	20%至未及50%	50%至未及80%	80%至未及100%
八十三年	183	134	49	7	15	10	17
八十四年	210	150	60	12	11	21	16
八十五年	275	197	78	8	13	27	30
八十六年	240	179	61	10	12	14	25

(七)加入條件

參加人需有行為能力（滿十八歲或二十歲），並經由已加入之參加人推薦（建立上下線體系），為加入各多層次傳銷事業之主要共通條件之一，其他之加入條件中以需購買創業資料袋者計 104 家事業（占 43.33%）為最多，其費用介於 100 ~ 3,045 元，其次係需訂購產品者之 66 家（占 27.50%），商品總值介於 1,500 ~ 100,000 元，繳納入會費者有 52 家（占 21.67%）再次之，入會費介於 100 ~ 10,000 元，無限制條件者有 29 家，其餘依序為需參加講習會者計 18 家（占 7.50%）、需達一定營業標準者 8 家（占 3.33%，營業額介於 2,000 ~ 100,000 元）。

三、經營概況

(一)參加人概況

截至八十六年底止，計 341 萬 3 千人次曾參加報備之多層次傳銷事業，較八十五年底之 296 萬 1 千人次增加 45 萬 2 千人次或 15.27%。由於大部分業者並未限制其參加人不可加入其他多層次傳銷事業，因此有些參加人同時

參加二個以上之事業，造成參加人數重複計算情形，根據本會辦理之八十一年多層次傳銷事業參加人經營概況調查結果顯示，有 25.28% 之參加人曾參加二個以上多層次傳銷事業，茲為剔除重複計數需要，以八十一年之重複參加率進行推估，經計算後八十六年底參加人數為 272 萬 4 千人，較八十五年底之 236 萬 4 千人增加 36 萬人或 15.23%。而根據內政部統計，八十六年底臺灣地區人口總數為 2,168 萬 3 千人，換算後，平均每百人中有 12.56 人曾參加多層次傳銷活動，加入傳銷率為 12.56%，較八十五年底之 11.01%，增加 1.55 個百分點。

1. 八十六年新加入參加人規模

根據統計，在八十六年新加入之參加人計 79 萬人，較八十五年之 78 萬 5 千人增加 5 千人，占總參加人次之 23.15%，較八十五年之 26.51%，減少 3.36 個百分點。

2. 參加人數規模

八十六年底參加人總數（未剔除重複計數）為 341 萬 3 千人，平均每家公司參加人數為 14.22 千人，較八十五年底之 10.77 千人，增加 3.45 千人或 32.03%。觀察各事業規模，以在一千人以下者為最多計 107 家（占 44.58%），其中有 85 家實施多層次傳銷的時間為八十四年以後，其次是一千至未滿一萬人者計 92 家（占 38.33%），參加人數為一萬至五萬人者計 32 家（占 13.33%）再次之，而參加人數在十萬人以上者有 6 家；另由於多層次傳銷事業之行銷通路所憑藉的就是參加人，營業額大小自是與參加人數之規模息息相關，就營業額一百萬元以下之 28 家事業中，有 27 家其參加人數在一千人以下，而十億元以上之 10 家事業，有 4 家之參加人數在十萬人以上。（表三）

表三 多層次傳銷事業參加人數之規模分布情形

單位：家

	總計	一千人以下	一千至未及一萬人	一萬至未及五萬人	五萬至未及十萬人	十萬人以上
八十三年底	183	96	61	20	1	5
八十四年底	210	114	64	25	2	5
八十五年底	275	155	86	24	4	6
八十六年底	240	107	92	32	3	6
按營業額規模分						
一百萬元以下	28	27	1	-	-	-
一百萬元至未及一千萬元	75	55	19	1	-	-
一千萬元至未及一億元	81	24	54	3	-	-
一億元至未及十億元	46	1	18	23	2	2
十億元以上	10	-	-	5	1	4

3. 訂貨及領取佣金參加人數

由於多層次傳銷事業對參加人資格並無嚴格之限制，部分產品使用者亦被視同參加人，致實際從事傳銷者之規模遠比參加人數小，根據調查結果顯示，八十六年中曾向業者訂貨之參加人計 87 萬 3 千人，較八十五年之 88 萬 7 千人減少 1 萬 4 千人，占參加人總數之 25.58%，亦較八十五年之 29.96% 降低 4.38 個百分點；八十六年曾領取獎金或佣金之參加人計 58 萬 2 千人，較八十五年之 58 萬人增加 2 千人，占參加人總數之 17.05%，較八十五年之 19.59%，減少 2.54 個百分點。

(二) 營業額規模

民國八十六年多層次傳銷之全年營業總額為 380.79 億元，較八十五年之 407.57 億元減少 26.78 億元或 6.57%，較去年之預測值 501.29 億元，減少 120.50 億元或 24.04%，顯示多層次傳銷事業在八十六年之營業表現未達成其預定目標。經以事業家數簡單平均計算，平均每家營業額為 158.66 百萬元，較八十五年之 148.21 百萬元，反增加 10.45 百萬元或 7.05%，若就營業規模觀之，以營業額在一千萬元至未及一億元者計 81 家（占 33.75%）為最多，其次為一百萬元至未及一千萬元者之 75 家（占 31.25%），一億元至未及十億元者之 46 家（占 19.16%）居第三，而十億元以上之事業則有 10 家，與八十五年相同。營業額最高之十家事業其營業額即達 221.94 億元，

約占營業總額之六成，可見多層次傳銷事業間營業規模差距甚大。（表四）

表四 多層次傳銷營業額分布情形—按營業額規模分

民國八十六年

	事業家數 (家)	結構比 (%)	營業額 (百萬元)	占營業總 額之比率 (%)
總計	240	100.00	38,079	100.00
一百萬元以下	28	11.67	13	0.04
一百萬元至未及一千萬元	75	31.25	396	1.04
一千萬元至未及一億元	81	33.75	2,647	6.95
一億元至未及十億元	46	19.16	12,829	33.69
十億元以上	10	4.17	22,194	58.28

(三)進貨（製造）成本與佣金（獎金）

八十六年多層次傳銷事業之進貨或製造成本總計 108.61 億元，占總營業額 380.79 億元之 28.52%，較八十五年之 31.43%，減少 2.91 個百分點。八十六年多層次傳銷業者之佣金支出總計 172.38 億元，占總營業額 380.79 億元之 45.27%，與八十五年之 44.64% 相近。根據調查結果統計，八十六年領取佣（獎）金參加人數計 58 萬 2 千人，而各事業支付佣（獎）金總額為 172.38 億元，則每領取佣（獎）金者平均佣（獎）金為 29,619 元，較八十五年之 31,366 元減少 1,747 元。

(四)銷售之商品或勞務類別

為了解經由多層次傳銷所推廣或銷售之商品或勞務內容，特將商品分成十三類進行統計，若按銷售家數觀察，其中以販售營養保健食品者 176 家（占 73.33%）居冠，販售美容保養品者 117 家（占 48.75%）居第二，第三為清潔用品 59 家（占 24.58%），第四為健康器材及淨、濾飲水器材各有 43 家（各占 17.92%），相較於八十五年排序，除淨、濾飲水器材與健康器材並列第四位外，前三名皆相同。

由於各事業之營業規模不一，間有差距甚大之情形，且同一事業販售二種類型以上之商品時，每一商品銷售額占總營業額之比重亦有不同，為了解各類傳

銷商品實際之銷售狀況，經根據各類商品銷售比重及各事業之營業額，計算出各類商品之銷售額，結果以營養保健食品之銷售額最大，計 157.36 億元（占 41.32%），美容保養品第二，計 91.01 億元（占 23.90%），第三位為健康器材 34.87 億元（占 9.16%），第四則為清潔用品 27.61 億元（占 7.25%），與八十五年比較，前四名之排序皆相同。另各類營業額與上年比較，其中美容保養品成長三成以上，健康器材減少約四成，而營養保健食品亦減少 8.41%。（表五）

表五 多層次傳銷商品或勞務銷售概況

民國八十六年

商品名稱	事業家數 * (家)	結構比 * (%)	銷售額 (百萬元)	結構比 (%)	與上年比較 (百萬元)
總計	-	-	38,079	100.00	-2,678
1. 營養保健食品	176	73.33	15,736	41.32	-1,444
2. 減重食品	32	13.33	616	1.62	218
3. 美容保養品	117	48.75	9,101	23.90	2,218
4. 清潔用品	59	24.58	2,761	7.25	-633
5. 健康器材	43	17.92	3,487	9.16	-2,362
6. 淨、濾飲水器材	43	17.92	1,429	3.75	-621
7. 衣著與飾品	26	10.83	1,890	4.96	511
8. 寢具	11	4.58	385	1.01	-633
9. 圖書文具及錄影音帶	23	9.58	698	1.83	1
10. 電腦及週邊用品	4	1.67	134	0.35	-258
11. 廚具、餐具	5	2.08	577	1.51	481
12. 服務類商品	9	3.75	681	1.79	-550
13. 其他	27	11.25	584	1.53	394

附註：*部分事業兼售二種類型以上之商品或勞務，因此事業家數總和大於 240 家，結構比相加亦超過一百。

(五) 異業結盟概況

為使販售商品多元化，提高參加人交易機會，有 16 家（占 6.67%）採行異業結盟（合作）方式，利用傳銷通路銷售他事業之商品，異業結盟占營業額比率介於 1% 至 70% 間，其中 10% 以下者有 7 家，11% 至 30% 者有 4 家，31% 以上者有 5 家。經計算，八十六年異業結盟部分之營業額為 4.82 億元，占總營業額 380.79 億元之 1.27%。

(六)層級分布概況

有關傳銷組織之層級設計，最少有 2 個層級，最多高達 16 個層級（另部分事業其層級數非固定，且無職稱，為統計需要，將其視同九層以上），若將層級數分為 2 ~ 3 層、4 ~ 8 層及 9 層以上等三個層級規模，則有 65.83% 之事業其層級設計在 4 ~ 8 層，九層以上者占 25.00%，僅有 9.17% 之業者其層級為 2 ~ 3 層。如依各事業之最低層級及其最高層級予以統計，發現位於最低層級之參加人占全部參加人之比率高達 77.67%，而居各事業最高層級之參加人僅占全部參加人之 0.36%，可見多層次傳銷組織為一底層相當大之金字塔型結構。

(七)佣金計算方式

多層次傳銷事業計算參加人佣金之方式可概分歸零制度及不歸零制度二種，二者間之差異基本上在於計算佣金所採用之比率是否由累計業績決定，一般而言，不歸零制度其業績金額可長期累計，不因單一時間內業績起伏而影響佣金獲取比率，有長久留住參加人之效用，為兼職人員多、銷售低價位商品之業者所採用，惟其缺點是易造成參加人閒散、消極從事傳銷，有不勞而獲之慮。另所謂混合制係指佣金計算方式依層級之不同，分採歸零制及不歸零制。根據調查結果顯示，有 116 家占 48.33% 係以不歸零方式計算佣金，僅 67 家事業採歸零制度，其中近九成以「月」為歸零週期。若按營業額規模觀察，發現十億元以上之業者有五成採用歸零制度，遠高於其他營業規模較小者。（表六）

表六 多層次傳銷事業對其參加人佣金計算方式—按營業額規模分

民國八十六年

單位：家

	總計	歸零 制度	歸 零 週 期				不歸零 制 度	混合制
			月	季	年	其他		
總計	240	67	59	2	4	2	116	57
一百萬元以下	28	7	5	-	2	-	10	11
一百萬元至未及一千萬元	75	21	19	1	1	-	33	21
一千萬元至未及一億元	81	18	17	1	-	-	44	19
一億元至未及十億元	46	16	14	-	1	1	26	4
十億元以上	10	5	4	-	-	1	3	2

(八)佣金計算基準

參加人佣金之計算基準可分為積分值及銷售額（或消費值）二種，調查結果顯示，有 163 家（占 67.92%）採用積分值為計算基準，77 家（占 32.08%）直接採用銷售額或消費額。就採用積分值之 163 家事業觀察，其中有 56 家係以價格固定百分比作為積分值，餘 107 家其積分值採用比率則依商品之不同而異，整體而言，積分值占商品價格（以會員價為準）之平均百分比介於 1% 至 106%，經以事業家數簡單平均計算，其平均比率為 77.36%。

(九)退貨規定

多層次傳銷事業對參加人因故無法將所訂貨品銷罄而有意退回之退貨就條件、時限、還款及退貨對象等規定如下（表七）：

1. 退貨條件：不論參加人是否退出組織，約七成之事業皆接受退貨，有 72 家只在參加人退出組織時方接受退貨。
2. 時間限制：對於退貨之時間限制，以規定在訂貨或退出組織一定時間內方能退貨者計 105 家占 44.12% 為最多，其次為規定須在所訂商品有效使用期限前一定時間內方能退貨者之 66 家占 27.73%，無時限者則有 60 家。
3. 還款規定：有 40.34% 之業者對於退貨還款規定為未拆封還款，已拆封不還退，規定無論是否拆封，皆按一定折扣退款者有 49 家占 20.59%，規定已拆封須按一定比例扣減價值減損部分者有 46 家占 19.33%，不管是否拆封皆可原價退款者有 26 家，另其他有 21 家。
4. 退貨對象：有 175 家事業准許參加人直接向公司退貨，規定直接退貨或透過上線退貨皆可者有 51 家，有 9 家規定達某層級以上方可直接向公司退貨。

表七 多層次傳銷事業退貨規定

民國八十六年

單位：家；%

	總計	退貨條件		退貨之時間限制			
		退出傳銷組織時才可退貨	無論是否退出傳銷皆可退貨	訂貨或退出組織一定時間內	商品有效使用期限一定時間	無時間限制	其他
事業家數(家) 結構比(%)	238 100.00	72 30.25	166 69.75	105 44.12	66 27.73	60 25.21	7 2.94
		退貨之還款規定					
		未拆封退還，已拆封扣減價值減損	未拆封還款，已拆封不還款	不管是否拆封，按一定折扣退款	不管是否拆，皆原價退款	其他	
事業家數(家) 結構比(%)	46 19.33	96 40.34	49 20.59	26 10.92	21 8.82		
		退貨之對象					
		直接向公司退貨	向直屬上層參加入退貨	直接退貨或透過上線退貨	達某層級者向公司退貨	其他	
事業家數(家) 結構比(%)	175 73.53	- -	51 21.43	9 3.78	3 1.26		

附註：服務類商品無退貨問題，因此事業家數總計不等於 240 家。

(十)刊物編製及訂閱規定

由於所屬參加人過於龐大及分散，當有關產品、活動、公司決策……等相關資訊須對參加人作宣達時，定期刊物是最佳管道之一，有六成之事業定期編印刊物，而其編印比率適與營業規模成正比，十億元以上之業者九成有定期刊物之編印，營業額在一千萬元以下者不及五成有編印。至於訂閱規定，五成二之事業係免費贈閱，其次須付費訂閱者有 53 家（占 37.06%），自由付費訂閱及續約費含刊物費者各有 14 及 2 家，而費用介於每年 250 ~ 720 元。

(表八)

表八 多層次傳銷定期刊物編製情形及訂閱規定—按營業額規模分

民國八十六年

單位：家

	總計	有編印 定期刊 物	訂 閱 規 定				未編印 定期刊 物
			免費贈 閱	費用含 於續約 費中	參加人 必須付 費訂閱	參加人 自由付 費訂閱	
總 計	240	143	74	2	53	14	97
一百萬元以下	28	7	4	-	2	1	21
一百萬至未及一千萬元	75	37	23	-	13	1	38
一千萬至未及一億元	81	50	25	1	20	4	31
一億至未及十億元	46	40	18	1	15	6	6
十億元以上	10	9	4	-	3	2	1

三、對未來經營概況之看法

(一)預期八十七年營業額持續成長者居多

根據調查結果顯示，事業對於八十七年多層次傳銷營業額之看法，以認為較八十六年增加者計 143 家占六成最多，其次係認為持平者有 56 家占 23.33%，認為減少者 41 家占 17.08%，大致上各事業對八十七年營運之預期頗為樂觀。若按營業規模觀察，營業額在十億元以上之 10 家事業，有 6 家認為其營業額將會增加，預期營業額將會減少或持平之事業各有 2 家。

根據八十六年從事多層次傳銷之 240 家事業對八十七年營業之預期看法，可推算出各事業八十七年之營業額約達 457.32 億元，另假設八十七年新加入多層次傳銷事業之營業表現與八十六年之加入者相同，其營業額為 14.66 億元，則八十七年多層次傳銷營業總額之預測值為 471.98 億元，較八十六年之 380.79 億元增加 91.19 億元或 23.95%。

(二)營業據點拓展計畫

多層次傳銷事業在八十七年有 108 家計畫拓展營業據點，132 家無此計畫，預訂增加之營業據點總數為 519 處，以北部地區計 163 處占 31.41% 為最多，其次係南部地區有 140 處占 26.97%，中部地區 135 處占 26.01% 再次之，東部地區有 57 處，而值得注意的是業者除國內市場外，亦著手於國外

市場之開拓，預計於海外地區設 24 處營業據點。

(三)未來經營面臨之問題

對於未來經營之看法，有 160 家或 66.67% 之事業擔憂不法多層次傳銷業之破壞，因此政府對於市場秩序之維護責無旁貸，認為同類產品競爭加劇係將面臨之問題者有 127 家（占 52.92%），足見開發新產品及提升品牌忠誠度仍係未來發展多層次傳銷業務所應採取之策略，認為參加入漸減少者及感受到傳統行銷通路競爭者各有 66 家及 57 家，認為市場漸趨飽和者有 55 家，另對未來營運充滿信心，認為不會有問題者有 43 家；與八十五年相較，擔憂不法業者破壞、參加入漸減少及感受傳統通路競爭之比率有提高之現象。

四、多層次傳銷業重要統計指標：

表九 多層次傳銷業重要指標

單位	營業家數	參加入總數	加入傳銷率		平均參加入數	訂貨參加入數	訂貨參加入比率
			剔除重複數	%			
單位	家	千人	千人	%	千人/家	千人	%
八十一年	139	1,186	947	4.56	8.53	332	27.99
八十二年	176	1,604	1,281	6.11	9.11	412	25.69
八十三年	183	2,028	1,619	7.66	11.08	680	33.53
八十四年	210	2,488	1,986	9.32	11.85	900	36.17
八十五年	275	2,961	2,364	11.01	10.77	887	29.96
八十六年	240	3,413	2,724	12.56	14.22	873	25.58
單位	領佣金參加入數	領佣金參加入比率	營業額	平均營業額	進貨成本比率	佣金比率	領佣金者平均佣金
	千人	%	百萬元	百萬元/家	%	%	元/人年
八十一年	-	-	22,972	165.27	32.29	43.54	-
八十二年	-	-	29,175	165.77	32.70	46.89	-
八十三年	-	-	39,406	215.33	31.35	46.64	-
八十四年	587	23.59	44,845	213.55	33.04	46.21	35,302
八十五年	580	19.59	40,757	148.21	31.43	44.64	31,366
八十六年	582	17.05	38,079	158.66	28.52	45.27	29,619

