

實 務 報 導

多層次傳銷事業暨參加人 經營概況調查結果摘要**

張 惠 菁*

壹、前 言

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公平會訂定「多層次傳銷管理辦法」，用以管理、規範多層次傳銷事業，為提供釐訂有關輔導措施及管理決策需要，公平會特針對報備之多層次傳銷事業及其參加人之經營概況，分別依據公平交易法、統計法與其施行細則，舉辦二種調查（調查表式如附件），茲將其調查範圍與對象、調查時期、抽樣方法及調查方法分述如下：

一、調查範圍與對象

(一)多層次傳銷事業經營概況調查：截至八十一年底止，凡臺灣省、臺北市、高雄市地區範圍內已報備之多層次傳銷事業均為調查對象。

(二)多層次傳銷事業參加人經營概況調查：截至八十一年底止，凡已報備之各多層次傳銷事業之參加人均為調查對象。

* 作者為本會統計室科長。

** 本文感謝本會黃主任吉實之指導及指正。

二、調查時期

(一)調查資料標準時期：靜態資料以民國八十一年十二月三十一日情況為準，動態資料以民國八十一年全年情況為準。

(二)調查實施期間：

- 1.多層次傳銷事業經營概況調查：八十二年三月一日起至二十日止。
- 2.多層次傳銷事業參加人經營概況調查：八十二年四月一日起至五月十五日止。

三、抽樣方法

(一)多層次傳銷事業經營概況調查：採全查。

(二)多層次傳銷事業參加人經營概況調查：採比例抽樣法，按各事業之參加人數以系統抽樣法，分別抽取百分之一為樣本，樣本數未達十單位之事業均予補足。

四、調查方法

採通信調查為主，派員催表為輔。

貳、調查結果提要分析

一、多層次傳銷事業經營概況調查結果摘要

(一)成立時間與實施多層次傳銷時間

1.成立時間：就一三九家多層次傳銷事業成立時間觀察，以八十一年成立之 40 家（占 28.77%）居首，另八十年成立之 30 家（占 21.58%）次之，近二年成立之業者即占營業總家數之五成，顯見近幾年來在台灣地區之多層次傳銷方式，有日漸被接受之趨勢。（表一）

表一 從事多層次傳銷之事業成立時間

民國八十一年底

成立時間	事業家數(家)	結構比(%)
總計	139	100.00
民國51年	1	0.72
55年	1	0.72
64年	1	0.72
70年	2	1.44
71年	1	0.72
72年	3	2.16
73年	1	0.72
74年	5	3.60
75年	6	4.32
76年	8	5.76
77年	12	8.63
78年	10	7.19
79年	18	12.95
80年	30	21.58
81年	40	28.77

2. 實施多層次傳銷時間：報備之多層次傳銷事業中最早經營是項業務始於民國七十年，其後由於七十年代台家事件造成社會不小震撼，多層次傳銷方式因而沈寂一段時間，至七十五年美商安麗公司在台營運狀況良好，引起相關業者投入之興趣，七十六年即有五家事業運用多層次傳銷方式從事銷售。政府有鑑於以往不當多層次傳銷對社會造成之影響，乃於民國八十年公布的公平交易法中正式將多層次傳銷事業納入管理，公平會嗣於八十一年二月二十八日發布「多層次傳銷管理辦法」，為多層次傳銷找到合法發展空間並帶動新的業者加入，八十年、八十一年實施多層次傳銷之業者即有100家占七成以上。(表二)

表二 從事多層次傳銷之事業開始實施時間

民國八十一年底

開始實施時間	事業家數(家)	結構比(%)
總計	139	100.00
民國70年	1	0.72
71年	1	0.72
74年	3	2.16
75年	1	0.72
76年	5	3.60
77年	4	2.88
78年	10	7.19
79年	14	10.07
80年	27	19.42
81年	73	52.52

3.事業成立至開始實施多層次傳銷之間隔時間：觀察139家多層次傳銷事業自成立至開始實施多層次傳銷之間隔時間，其中之56家事業於成立後一年內就以多層次傳銷方式銷售其商品或勞務，占40.29%為最多，另44家於成立時即進行多層次傳銷行為，占31.65%次之，其餘超過一年以上者占28.06%，值得注意的是有四家業者之間隔時間達十年以上，足見業者除原行銷通路外，亦開始採用此種行銷方式以拓展其業績。(表三)

表三 成立至開始實施多層次傳銷之間隔時間分布情形

民國八十一年底

間隔時間	事業家數(家)	結構比(%)
總計	139	100.00
無	44	31.65
未及1年	56	40.29
1至未及3年	20	14.39
3至未及6年	8	5.75
6至未及10年	7	5.04
10年以上	4	2.88

(二)資本額分布：觀察民國八十一年底多層次傳銷事業資本額之分布情形，其中以五百萬元至未及一千萬元者為最多，計79家占56.83%，一千萬元至未及五千萬元者計37家占26.62%次之，未及五百萬元者計20家占14.39%再次之。(表四)

表四 多層次傳銷事業之資本額分布情形
民國八十一年底

資本額	事業家數(家)	結構比(%)
總計	139	100.00
未及五百萬元	20	14.39
五百萬元至未及一千萬元	79	56.83
一千萬元至未及五千萬元	37	26.62
五千萬元以上	3	2.16

(三)事業所在地區分布：多層次傳銷事業分布於北、中、南部等三個地區，其中又以北部地區之91家占65.47%為最多，中、南部各有25及23家；若按縣市別觀之，以台北市之84家占60.43%居首，其次為台中市之19家(占13.67%)，高雄市之14家(占10.07%)居第三，分布於此三市之家數合計達八成以上，設立家數在一家以下者有十六個縣市，顯見設立地點大多位於都市化程度較高的都會區。(表五)

表五 多層次傳銷事業所在地區分布情形
民國八十一年底

地區別	事業家數(家)	結構比(%)
總計	139	100.00
北部地區	91	65.47
台北市	84	60.43
台北縣	5	3.60
桃園縣	1	0.72
新竹縣	1	0.72
中部地區	25	17.98
苗栗縣	1	0.72
台中市	19	13.67
台中縣	3	2.16
彰化縣	1	0.72
南投縣	1	0.72
南部地區	23	16.55
台南市	5	3.60
台南縣	3	2.16
高雄市	14	10.07
屏東縣	1	0.72

(四)參加人數規模：多層次傳銷事業之參加人數規模以在一千人以下者為最多計78家（占56.11%），而其中有70家係於八十年以後才實施多層次傳銷，其次是為一千至未滿一萬人者計46家（占33.09%），參加人數為一萬至五萬人者計9家（占6.47%）再次之，而參加人數在十萬人以上者僅有3家。（表六）

表六 多層次傳銷事業參加人數之規模 - 按實施多層次傳銷時間分

民國八十一年底

實施多層次傳銷時間	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
總計	78	46	9	3	3
民國75年以前	0	1	2	0	2
民國75年~79年	8	18	6	1	1
民國80年及以後	70	27	1	2	0

(五)營業額

1.民國八十一年多層次傳銷之全年營業總額為229.72億元，就營業規模觀之，以營業額在一千萬元至未及一億元者計46家（占33.09%）為最多，而在十億元以上之事業亦有六家，由於有72家事業係於八十一年方實施多層次傳銷，是以營業額一百萬元至未及一千萬元與一百萬元以下者分別有43家、25家，合占48.93%。

2.多層次傳銷事業之營業推展與其參加人規模大小息息相關，就營業規模在十億元以上之事業雖僅有六家占全部家數之4.32%，惟其所屬參加人數卻占參加人總數之62.82%，而一千萬元以下之事業雖高達68家占48.93%，然其參加人卻不及5%。（表七）

表七 多層次傳銷營業額分布情形

民國八十一年

營業額	事業家數 (家)	結構比 (%)	事業之參加人數 (千人)	占參加人總數之比 率(%)
總計	139	100.00	1,186	100.00
一百萬元以下	25	17.99	7	0.59
一百萬元至未及一千萬元	43	30.94	29	2.44
一千萬元至未及一億元	46	33.09	87	7.34
一億元至未及十億元	19	13.67	318	26.81
十億元以上	6	4.32	745	62.82

(六)銷售之商品或勞務類別

1.多層次傳銷事業中以販售營養保健食品計89家(占64.03%)居冠,販售美容保養品者55家(占39.57%)居第二,第三為個人、家庭清潔用品28家(占20.14%),第四為淨、濾飲水器材23家(占16.55%)。

2.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100.51億元(占43.75%),健康器材第二,計40.30億元(占17.54%),第三位為美容保養品31.21億元(占13.59%),第四則為個人、家庭清潔用品17.15億元(占7.47%)。(表八)

表八 多層次傳銷商品銷售概況 - 按商品類別分

民國八十一年

商品名稱	事業家數 * (家)	結構比 * (%)	銷售額 (百萬元)	結構比 (%)
總計	-	-	22,972	100.00
1.營養保健食品	89	64.03	10,051	43.75
2.美容保養品	55	39.57	3,122	13.59
3.個人、家庭清潔用品	28	20.14	1,715	7.47
4.健康器材	21	15.11	4,030	17.54
5.淨、濾飲水器材	23	16.55	511	2.22
6.服裝與運動護具	9	6.47	501	2.18
7.寢具	11	7.91	902	3.93
8.圖書文具	8	5.76	191	0.83
9.減重食品	9	6.47	295	1.28
10.汽、機車用品	6	4.32	73	0.32
11.廚具、餐具	6	4.32	884	3.85
12.汽車道路緊急救援服務	1	0.72	2	0.01
13.健康檢查服務	1	0.72	128	0.56
14.其他	16	11.51	567	2.47

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139家，結構比相加亦超過一百。

(七)銷售商品之來源：多層次傳銷事業所銷售商品以來自進口之76家（占54.68%）為最多，其次屬於自產自銷者42家（30.22%），銷售國內他事業產品者30家（占21.58%）居第三，可見多數之多層次傳銷事業本身並未製造產品，僅引進國內、外產品予以銷售。（表九）

表九 多層次傳銷事業銷售商品之來源

民國八十一年

	自產自銷	關係企業	國內他事業	進 口	其 他
事業家數（家）	42	23	30	76	7
百分比（%）	30.22	16.55	21.58	54.68	5.04

附註：事業銷售之商品有不同之來源管道，因此事業家數總和超過139家，百分比加總超過一百。

(八)層級概況：傳銷組織之層級設計，最多高達11個，最少有2個，而以五個層級者計26家占18.71%為最多，六個層級者有19家占13.67%次之，四個及八個層級者各有18家各占12.95%再次之。限於各事業層級數各有不同，比較基礎不一致，無法就各層級之參加人數進行分析，惟如依各事業之最低層級及其最高層級（如層級數為六層，最低層級為第一層最高層級即第六層）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80.53%，而居各事業最高層級之參加人僅占全部參加人之0.25%，可見多層次傳銷組織為一底層相當大之金字塔型結構。（表十）

表十 多層次傳銷事業之參加人層級數分布

民國八十一年底

層 級 數	事業家數（家）	結構比（%）
總 計	139	100.00
2層	10	7.19
3層	13	9.35
4層	18	12.95
5層	26	18.71
6層	19	13.67
7層	6	4.32
8層	18	12.95
9層	10	7.19
10層	15	10.79
11層	4	2.88

(九)進貨(製造)成本所占比重之分布：民國八十一年多層次傳銷事業之進貨或製造成本總計74.18億元，占總營業額229.72億元之32.29%。如依個別事業觀之，以比重占20~30%與30~40%為最多，合占43.16%，另就比重在70%以上之14家事業觀察，發現五成事業其銷售產品係由事業自行生產，而有8家事業自八十一年才開業。

表十一 多層次傳銷事業進貨(製造)成本所占比重之分布情形

民國八十一年

進貨成本占營業額之比率	事業家數(家)	結構比(%)
總計	139	100.00
10%以下	18	12.95
10%~未及20%	9	6.47
20%~未及30%	30	21.58
30%~未及40%	30	21.58
40%~未及50%	20	14.39
50%~未及60%	12	8.63
60%~未及70%	6	4.32
70%以上	14	10.07

附註：10%以下之家數含因81年底開業或其他特殊原因未填進貨成本。

(十)獎金支付情形：由於參加人與多層次傳銷事業間並無僱傭之關係，參加人之薪酬全視業績而定，優厚的獎金支付制度及福利計畫係吸引參加人加入之重要條件，民國八十一年多層次傳銷業者之佣金支出總計100.01億元，占總營業額229.72億元之43.54%。如就各事業分別觀察，佣金支付比率以占營業額30~60%最多，10%以下雖占20.86%，主要係其中有五成之事業於八十一年才實施多層次傳銷所致，另比重在70%以上僅有一家，其銷售產品來源係進口。(表十二)

表十二 多層次傳銷事業支付佣金比率

民國八十一年

佣金支付占營業額之比率	事業家數(家)	結構比(%)
總計	139	100.00
10%以下	29	20.86
10%~未及20%	15	10.79
20%~未及30%	12	8.63
30%~未及40%	20	14.39
40%~未及50%	23	16.55
50%~未及60%	30	21.58
60%~未及70%	9	6.47
70%以上	1	0.72

附註：10%以下之家數含因81年底開業或其他特殊原因未填佣金支出。

二、多層次傳銷參加人經營概況調查結果摘要

(一)參加人數、從事傳銷率與加入傳銷率

1.截至八十一年底止，曾加入報備之多層次傳銷事業參加人計1,186千人次，按分布縣市統計，以台北縣之161千人次（占13.58%）居首位，其次為台北市之156千人次（占13.15%），高雄市之90千人次（占7.59%）居第三，桃園縣之85千人次居第四，台中縣之80千人次居第五。

2.從事傳銷率：八十一年中實際有從事傳銷活動且有銷售紀錄者計332千人，僅占參加人總數之27.99%，不到三成，若定義「從事傳銷率」為十八歲以上人口每百人中實際從事多層次傳銷之比率，則民國八十一年臺灣地區之從事傳銷率為2.37%，即十八歲以上人口中平均每百人有2.37人實際從事多層次傳銷活動。

3.定義「加入傳銷率」為十八歲以上人口中平均每百人有幾人參加多層次傳銷之比率，其計算公式如下：

$$\text{加入傳銷率} = (\text{參加人數} / \text{十八歲以上人口數}) \times 100$$

由於部分參加人曾參加二個以上多層次傳銷事業，茲為推算參加人數之需要，假設曾參加其他事業之參加人除目前所屬事業外僅曾加入另一家事業，經剔除重複計算部分後，則民國八十一年底臺灣地區之加入傳銷率為6.77%，即十八歲以上人

口中每百人平均有6.77人曾參加多層次傳銷活動，按縣市別觀之，仍以嘉義市之11.80%居冠，台中市10.06%居第二，其次依序是桃園縣9.82%、宜蘭縣8.81%、屏東縣8.36%。(表十二)

表十二 參加人數及加入傳銷率 - 按地區分

民國八十一年底

	未剔除重 複計算之 參加人數 (千人次)	結 構 比 (%)	18 歲 以 上人口數 (千人)	未剔除重 複計算之 加入傳銷 率(%)	經剔除重 複計算之 參加人數 (千人)	經剔除重 複計算之 加入傳銷 率(%)
臺灣地區	1,186	100.00	13,998	8.47	947	6.77
台北市	156	13.15	1,924	8.11	125	6.50
高雄市	90	7.59	959	9.38	72	7.51
臺灣省	940	79.26	11,115	8.46	750	6.75
台北縣	161	13.58	2,107	7.64	131	6.22
宜蘭縣	33	2.78	318	10.38	28	8.81
桃園縣	85	7.17	682	12.46	67	9.82
新竹縣	27	2.28	264	10.23	22	8.33
苗栗縣	28	2.36	383	7.31	22	5.74
台中縣	80	6.74	866	9.24	65	7.51
彰化縣	41	3.46	847	4.84	32	3.78
南投縣	26	2.19	378	6.88	20	5.29
雲林縣	22	1.85	535	4.11	17	3.18
嘉義縣	27	2.28	403	6.70	23	5.71
台南縣	43	3.63	740	5.81	35	4.73
高雄縣	77	6.49	796	9.67	61	7.66
屏東縣	74	6.24	634	11.67	53	8.36
台東縣	15	1.26	183	8.20	13	7.10
花蓮縣	20	1.69	253	7.91	16	6.32
澎湖縣	3	0.25	69	4.35	2	2.90
基隆市	26	2.19	254	10.24	20	7.87
新竹市	21	1.77	227	9.25	17	7.49
台中市	63	5.31	527	11.95	53	10.06
嘉義市	25	2.11	178	14.04	21	11.80
台南市	43	3.63	471	9.13	32	6.79

(二)專、兼職概況

1.由於多層次傳銷事業對其參加人資格並無嚴格之限制，參加人進出市場容易，因此參加人中有81.41%為兼職者，專職者僅占18.59%。

2.參加多層次傳銷組織具有小資本、免店舖等優點，為初入社會之年輕人提供一創業之機會，未婚者兼職比率為85.01%高於已婚者之80.20%。

3.兼職比率隨著加入時間愈長而降低，加入時間超過五年以上者其兼職比率為65.25%。(表十三)

表十三 多層次傳銷參加人專、兼職概況

民國八十一年底

單位：%

	總 計	專 職	兼 職
總 計	100.00	18.59	81.41
按婚姻狀況分			
已婚	100.00	19.80	80.20
未婚	100.00	14.99	85.01
按加入時間分			
未及一年	100.00	13.33	86.67
一至未及三年	100.00	24.13	75.87
三至未及五年	100.00	28.07	71.93
五年以上	100.00	34.75	65.25

(三)兼職者之本職及本職收入

1.兼職者之本職以商為最多，占30.27%，而「其他」類由於非積極從事傳銷之家庭主婦及退休人員歸入之影響，占24.66%居次，其次依序為工(21.11%)、軍公教(14.26%)、農(5.92%)及學生(3.78%)。

2.就兼職者本職收入觀之，以2至未滿4萬元者占40.32%為最多，其次為未滿2萬元占38.57%，幾近八成之兼職者其本職收入未滿4萬元，而4至未滿7萬元占16.04%，7萬元以上占5.07%。

(四)傳銷活動進行情形

1.受到部分之多層次傳銷事業將產品使用者視為其參加人之影響，有19.39%之參加人雖加入多層次傳銷但不曾進行傳銷活動。

2.至八十一年年底止參加人進行傳銷之時間以一年以下者占58.98%居首，一至未滿三年者占29.76%次之，以上二者合占88.74%，顯見參加人於傳銷市場之從業時間普遍不長。就專兼職而言，進行傳銷之時間在一年以上之專職者計57.09%，遠高於兼職者之36.23%。（表十四）

表十四 傳銷活動進行情形－按專兼職別分

民國八十一年底

單位：%

	不曾進行 傳銷活動	曾進行傳 銷活動	至八十一年年底止進行傳銷之時間			
			一年以下	一至未滿 三年	三至未滿 五年	五年以上
總計	19.39	80.61	58.98	29.76	6.17	5.09
專職	0.41	99.59	42.91	39.11	9.63	8.35
兼職	23.72	76.28	63.77	26.98	5.13	4.12

(五)傳銷體系建立概況

1.將參加人直接或間接推薦之下線視為其傳銷體系，則有36.76%之參加人並未建立傳銷體系，而有傳銷體系之參加人其規模以30人以下者占51.52%居冠，121至500人者占16.12%居第二，第三為31至60人者占14.25%。

2.就婚姻狀況分析，已婚者有65.87%已建立傳銷體系，較未婚者之55.41%為高，經比較二者之傳銷規模發現，已婚者較未婚者大，可能係已婚者之生活圈較未婚者廣所致。

3.就年齡層別觀察，以30~39歲之有傳銷體系比率67.98%為最高，且其傳銷規模在30人以上之比率為52.67%亦較其他年齡層為高，足見30~39歲年齡層之參加人是為多層次傳銷最積極活動者。（表十五）

表十五 傳銷體系建立概況

民國八十一年底

單位：%

	無傳銷 體系	有傳銷 體系	傳銷體系之規模				
			30人以 下	31~60 人	61~12 0人	121~5 00人	501人 以上
總計	36.76	63.24	51.52	14.25	10.94	16.12	7.17
按婚姻狀況分							
已婚	34.13	65.87	49.71	14.71	11.08	16.62	7.89
未婚	44.59	55.41	57.93	12.63	10.44	14.38	4.63
按年齡分							
未滿20歲	61.12	38.88	98.02	1.98	-	-	-
20~29歲	41.64	58.36	54.30	16.38	10.05	14.87	4.41
30~39歲	32.02	67.98	47.33	14.75	12.21	16.85	8.86
40~49歲	34.88	65.12	51.80	12.15	12.23	16.17	7.66
50歲以上	43.00	57.00	57.77	13.18	4.91	17.93	6.21
按專兼職分							
專職	6.41	93.59	26.14	14.28	14.25	28.32	17.01
兼職	43.69	56.31	61.15	14.24	9.68	11.49	3.43

(六)層級組分布

基於多層次傳銷事業之傳銷組織層級設計各有不同，最多高達11個層級，最少有2個層級，為了解參加人目前層級分布情形，將各參加人所在層級除以其參加事業傳銷層級總數，採用三分法，大於三分之二歸為高層級組，小於或等於三分之一為低層級組，其餘歸為中層級組，經整理統計後，分析如下：

1. 整體而言，以低層級組占65.38%為最多，中層級組占22.80%居次，高層級組僅占11.83%，可見多層次傳銷組織是為一金字塔型之結構。

2. 男性參加人之中、高層級組比率為38.82%高於女性之30.73%，而已婚者中、高層級組之比率38.34%較未婚者之23.55%高，另高層級組之比率與加入時間成正比，以加入五年以上者其高層級組所占比率22.19%為最高。

3. 專職者之層級組分配較為平均，以中層級組之34.55%略高於低層級組之33.14%及高層級組之32.31%。(表十六)

表十六 多層次傳銷參加人層級組分布

民國八十一年底

單位：%

	總計	低層級	中層級	高層級
總計	100.00	65.38	22.80	11.83
按性別分				
男	100.00	61.18	24.90	13.92
女	100.00	69.27	20.84	9.88
按婚姻狀況分				
已婚	100.00	61.66	24.91	13.44
未婚	100.00	76.45	16.52	7.03
按加入時間分				
未及一年	100.00	74.60	18.55	6.85
一至未及三年	100.00	53.42	27.77	18.81
三至未及五年	100.00	48.91	33.97	17.13
五年以上	100.00	48.21	29.60	22.19
按專兼職分				
專職	100.00	33.14	34.55	32.31
兼職	100.00	72.74	20.11	7.15

(七)加入動機：「自用並兼作推銷」與「增加收入」為參加人加入多層次傳銷事業之主要動機，分別占69.92%及65.25%，在性別上，男性加入動機以「增加收入」占70.84%為最多，女性卻以「自用並兼作推銷」占74.31%居冠，同樣的情況，「增加收入」係專職者加入之主要動機，而兼職者加入之最大動機為「自用並兼作推銷」。(表十七)

表十七 加入多層次傳銷事業之動機

民國八十一年

單位：%

	增加收入	自用並兼作推銷	工作時間有彈性	無資本創業	其他
總計	65.25	69.92	29.92	11.88	13.43
按性別分					
男	70.84	65.19	32.88	14.76	14.84
女	60.07	74.31	27.18	9.21	12.12
按專兼職分					
專職	76.06	69.35	32.78	19.94	18.89
兼職	62.79	70.05	29.27	10.04	12.19

附註：本問項可複選，因此各項加總不等於一百。

(八)加入管道：有63.88%的參加人透過朋友介紹而加入多層次傳銷，另22.19%則經由親戚介紹加入，因使用產品後加入者有11.42%，無論男女、已婚、未婚、專、兼職、教育程度等，經由親朋推薦而加入之比率皆占八成以上。

(九)營業概況

為了解真正從事傳銷者之營業項目、地區、工作時數及營收情形，經將參加人中僅為產品使用者或其他原因致使八十一年未進行銷售行為者剔除後，重新統計分析如下：

1.地區營銷結構比：多層次傳銷產品以銷往北部地區為最多，占總銷售之42.08%，其次係南部地區占36.59%，中部地區占16.92%，東部地區僅占4.40%。

2.銷售對象營銷結構比：多層次傳銷產品銷售總額中有41.19%銷給參加人之朋友，銷給親戚占22.03%，同事占12.98%，而自用占12.61%。

3.投入傳銷之工作時數：從事傳銷者每日投入傳銷之工作時數以2小時以下者占33.81%居首，其次係2至未滿4小時者占33.26%，約六成以上之傳銷商每日從事傳銷時數不足4小時，顯見多層次傳銷參加人工作時間有限。由於專職者全心經營傳銷業務，有30.75%每日工作八小時以上，反觀兼職者卻有43.71%投入不及2小時。（表十八）

表十八 每日投入傳銷之工作時數 - 按專兼職分

民國八十一年

單位：%

	總計	2小時以下	2至未滿4小時	4至未滿6小時	6至未滿8小時	8小時以下
總計	100.00	33.81	33.26	15.45	8.32	9.16
專職	100.00	4.78	19.65	23.12	21.70	30.75
兼職	100.00	43.71	37.90	12.83	3.76	1.80

4.收支概況：從事傳銷者平均每人每月收入計30,651元，其中約三分之一來自銷售產品收入，業績或佣金收入約占三分之二，進貨成本（係指向事業購置傳銷商品之費用）計32,871元，專職者收入平均約為兼職者之三倍，係由於傳銷體系較大所致，專職者業績或佣金收入占70.11%高於兼職者之59.89%。（表十九）

表十九 平均每人每月從事傳銷之收支概況 - 按專兼職分

民國八十一年

單位：元

	平均每人每月收入			平均每人 每月進貨 成本
	總計	銷售收入	業績收入	
總計	30,651	10,751	19,900	32,871
專職	59,384	17,749	41,635	45,259
兼職	20,854	8,365	12,489	28,647

(十)對多層次傳銷未來發展之看法

1. 整體觀之，參加人對多層次傳銷未來發展持正面看法者占大多數，尤其對公平交易法有很高之期許，有80.24%認為公平法實施後組織更趨健全，認為多層次傳銷前景看好者有58.55%，而打算退出者有8.10%。

2. 無論在性別、教育程度、年齡或加入時間，其參加人對多層次傳銷未來發展之看法尚稱一致，其中加入時間越久者其正面性看法之比率越高，計85.33%認為公平法實施後組織更趨健全。

3. 值得注意的是兼職者中有23.07%認為市場有限僅能作為副業，而打算退出者計9.45%。(表二十)

表二十 對多層次傳銷未來發展之看法

民國八十一年

單位：%

	公平法實施後組織更趨健全	市場有限僅作為副業	發展前景看好，收入更佳	無法推展，打算退出	其他
總計	80.24	20.08	58.55	8.10	6.60
按加入時間分					
未及一年	79.91	21.51	57.83	7.43	6.36
一至未及三年	79.47	18.93	58.37	10.66	6.26
三至未及五年	82.35	20.79	62.32	8.96	7.48
五年以上	85.33	10.58	62.97	1.15	9.84
按專兼職分					
專職	90.77	7.00	79.90	2.16	4.19
兼職	77.84	23.07	53.68	9.45	7.15

附註：本問項可複選，因此各項加總不等於一百。

(二)對所參加之多層次傳銷事業管理上之建議：就事業管理上之建議中，以「加強輔導措施」占56.36%為最多，「增加地區分支機構」占41.31%居次，而有33.76%建議增加產品廣告，以利推銷，另專職者有39.65%建議增加銷售產品種類，顯然專職者意由產品多元化以達增加收入之目的。(表二十一)

表二十一 對所參加之多層次傳銷事業在管理上之建議 - 按專兼職分

民國八十一年

單位：%

	應加強輔導措施	增加產品廣告，以利推銷	簡化訂貨流程及行政程序	增加銷售產品種類	增加地區分支機構	其他
總計	56.36	33.76	16.90	30.60	41.31	13.95
專職	66.98	29.32	18.83	39.65	45.24	8.73
兼職	53.93	34.77	16.46	28.53	40.41	15.14

附註：本問項可複選，因此各項加總不等於一百。

參、結 語

由於多層次傳銷的行銷方式具有不經商店通路銷售、不需固定上班地點與時間、不需投入大量資金等等有利的發展條件，所以近年來國內多層次傳銷事業有明顯增加的趨勢，為將該業正式納入管理，我國公平交易法第二十三條第二項規定由公平會訂定「多層次傳銷管理辦法」，詳細規定報備事項、告知義務、契約解除或終止以及不得從事之行爲等，期使不當業者無所遁形，而正當業者有所依循；根據該會統計，截至本（八十二）年九月底，依規定向該會報備之多層次傳銷業者已達314家，較上年九月底止之203家計增加101家，而基於國內有關多層次傳銷之產業資訊相當缺乏，諸如營銷額、參加人數…等項資料，未曾有正式之統計，使得有意經營者，無法作詳細之市場狀況評估，對該業有興趣之研究者亦常苦於無數據可資參考，因此該會特於本年三、四月間舉辦多層次傳銷事業暨參加人經營概況調查，藉以蒐集各項重要資料。

上列二項調查結果不僅對該產業之營運規模、經營概況有詳盡之統計，同時對參加人從業情形亦加以研析，除可提供該會作為管理決策之參考外，亦可作為多層

次傳銷業者經營之重要依據，同時透過此項統計資料之定期調查發布，將可增進各界對多層次傳銷業之了解，從而促進該業趨於正常發展途徑。

附件

行政院公平交易委員會 多層次傳銷事業經營概況調查

資料時間：中華民國八十一年

樣本編號

1.本調查係依公平交易法第二十五條及第二十七條規定辦理，根據同法第四十三條規定，受查者如無正當理由，不得拒絕調查。
2.本調查所獲資料係供整體統計分析與訂定多層次傳銷事業輔導決策之參據，不作其他用途，敬請惠予支持合作。

一、基本資料

- 1.事業名稱：_____ 營利事業統一編號：_____
- 2.負責人：_____ 填表人：_____ 聯絡電話：_____
- 3.成立時間：民國_____年_____月，開始實施多層次傳銷之時間為：民國_____年_____月
- 4.資本額：_____元

二、事業經營概況

- 1.貴事業參加人總人數_____人
其中實際從事銷售之人數_____人（係指八十一年中有銷售紀錄之參加人）
- 2.貴事業參加人加入條件（指獲得分配業績獎金及介紹他人參加之權利）
- (1)需繳納一定金額之費用，費用_____元 (4)需達一定之營業標準，營業額達_____元以上
- (2)需訂購一定數量之產品，產品總值_____元 (5)無任何限制條件
- (3)需參加公司所舉辦之講習會或類似之活動 (6)其他_____

3.貴事業各層級參加人職稱、人數及平均每人每月收入

職稱	參加人人數	平均每人每月收入(元)	職稱	參加人人數	平均每人每月收入(元)
1 _____	_____	_____	6 _____	_____	_____
2 _____	_____	_____	7 _____	_____	_____
3 _____	_____	_____	8 _____	_____	_____
4 _____	_____	_____	9 _____	_____	_____
5 _____	_____	_____	10 _____	_____	_____

(1~10代表層級數，請依序作答，1為最初級)

4.貴事業參加人在全省各地之分布狀況

縣市名稱	參加人人數	縣市名稱	參加人人數	縣市名稱	參加人人數	縣市名稱	參加人人數
1.台北市		7.新竹縣		13.雲林縣		19.高雄市	
2.基隆市		8.台中市		14.高雄縣		20.屏東縣	
3.台北縣		9.苗栗縣		15.台南市		21.澎湖縣	
4.宜蘭縣		10.台中縣		16.嘉義市		22.花蓮縣	
5.桃園縣		11.彰化縣		17.嘉義縣		23.台東縣	
6.新竹市		12.南投縣		18.台南縣			

5.貴事業多層次傳銷之產品及占多層次傳銷營業總額之百分比(請大約估計以整數填列)

產品名稱	占貴事業營業總額之百分比(%)	產品名稱	占貴事業營業總額之百分比(%)
1.營養保健食品		9.減重食品	
2.美容保養品		10.汽、機車用品	
3.個人、家庭清潔用品		11.廚具、餐具	
4.健康器材		12.汽車道路緊急救援服務	
5.淨、濾飲水器材		13.健康檢查服務	
6.服裝與運動護具		14.其他	
7.寢具			
8.圖書文具		合 計	100

(續填背面)

6. 所銷售商品或勞務之來源

- (1) 自創品牌自產自銷 (4) 代理國外品牌商品或勞務
 (2) 關係企業所製造，由貴事業負責銷售 (5) 其他 _____
 (3) 代理國內其他事業品牌商品或勞務

7. 貴事業所銷售之商品或勞務之訂價方式為

- (1) 參考國內同類商品或勞務之市價而訂價
 包括 _____ (請依前項產品編列號碼填列，如營養保健食品為1，美容保養品為2)
 (2) 參考國外同類商品或勞務之市價而訂價
 包括 _____ (請依前項產品編列號碼填列，如營養保健食品為1，美容保養品為2)
 (3) 依製造(或進貨)成本加上定額利潤
 包括 _____ (請依前項產品編列號碼填列，如營養保健食品為1，美容保養品為2)
 (4) 其他 _____ (請填列)

8. 貴事業八十一年全年多層次傳銷之營業總額 _____ 元

進貨(或製造)成本 _____ 元
 支付參加人之佣金(或獎金) _____ 元

9. 貴事業是否曾舉辦下列活動

- (1) 訓練 是否收取費用 是 否 (4) 產品使用說明會 是否收取費用 是 否
 (2) 年會 是否收取費用 是 否 (5) 其他 _____ 是否收取費用 是 否
 (3) 聯誼會 是否收取費用 是 否

10. 貴事業是否同意參加人同時加入其他多層次傳銷事業

- (1) 是
 (2) 原則上同意，但不得加入與公司有類似產品之其他事業
 (3) 否 理由 _____

11. 是否要求參加人每月最低零售業績

- (1) 否
 (2) 是 最低標準 _____ 元 未達該標準之罰則 _____

12. 是否要求參加人每年繳交續約費用

- (1) 否
 (2) 是 _____ 元

三、對多層次傳銷相關法規之了解程度及管理上之建議

1. 貴事業對有關多層次傳銷之相關法規之認識程度

- (1) 完全不瞭解
 (2) 稍有瞭解
 (3) 相當瞭解

2. 貴事業對多層次傳銷管理辦法有無任何意見或建議

- (1) 無
 (2) 有 _____

建議事項：

本核		審		調	
會人		核		查	
複員		員		員	

行政院公平交易委員會 多層次傳銷事業參加人經營概況調查

核定機關：行政院主計處
核定文號：台(82)處普三字第02715號
調查週期：有效期間至82年6月底

資料時間：

1.本調查係依統計法第二十條規定「政府辦理統計時，被調查者無論為機關、團體或個人均有據實詳盡報告之義務」。
2.本調查所獲資料係供整體統計分析與訂定多層次傳銷事業輔導決策之參據，不作其他用途，敬請惠予支持合作。

樣本編號

中華民國八十一年

敬啟者：

我國公平交易法於八十一年二月四日正式實施，本會依公平交易法第二十三條第二項規定訂定「多層次傳銷管理辦法」，用以管理、規範多層次傳銷事業，該辦法實施至今已一年，目前報備之多層次傳銷事業數計二二九家，本會為訂定相關管理政策需要，特針對報備之多層次傳銷事業參加人辦理經營概況調查。

台端係多層次傳銷事業參加人之一，經由所參加之多層次傳銷事業選為本調查之受查單位，茲寄上此一調查表，煩請撥冗依表式詳實填列，於五月十日前寄還本會，為感謝您對本調查之支持及合作，本會收到調查表後，將寄上精美紀念品乙份以表謝忱。

本調查資料僅供整體決策運用，個別資料絕對保密，不作其他用途，台端如對填表內容有疑問，請逕洽本會統計室，聯絡電話：(02)545-5501轉481或483。再次謝謝您的合作與支持！

敬祝

時祺

行政院公平交易委員會 敬啟

中華民國八十二年三月二十五日

參加之多層次

傳銷事業名稱：_____

參加人姓名：_____ 聯絡電話：() _____

地址：_____ 縣市 _____ 鄉鎮市區 _____ 村里 _____ 路街 _____ 段 _____ 巷 _____ 弄 _____ 號 _____ 樓 _____

一、參加人基本資料

1.性別： (1)男 (2)女

2.年齡： (1)未滿20歲 (2)20歲至未滿30歲 (3)30歲至未滿40歲 (4)40歲至未滿50歲 (5)50歲以上

3.婚姻狀況

(1)已婚

(2)未婚

4.教育程度

(1)國小及以下 (2)國(初)中 (3)高中(職) (4)專科 (5)大學 (6)研究所及以上

5.您加入多層次傳銷事業之時間為民國_____年，加入後是否進行傳銷活動

(1)否

(2)是，進行傳銷之時間共_____年_____月，

目前是否仍在進行傳銷活動？ (1)是， (2)否

6. 您從事多層次傳銷事業之性質為
- (1) 專職
- (2) 兼職，請問你的本職及本職收入為
- 本職： (1) 農 (2) 工 (3) 商 (4) 軍公教 (5) 學生 (6) 其他_____
- 本職之收入： (1) 未滿2萬元 (2) 2萬至未滿4萬元 (3) 4萬至未滿7萬元 (4) 7萬至未滿10萬元 (5) 10萬元以上
7. 請問您是否已建立傳銷體系
- (1) 否
- (2) 是，直接介紹或推薦之參加人_____人，間接介紹之參加人_____人(請填列)
8. 您所參加之多層次傳銷事業有_____層級，您目前的層級_____ (初加入者為第一層級，之後以此類推)
9. 你是否曾參加過其他多層次傳銷事業
- (1) 否
- (2) 是，曾參加過之事業名稱_____
10. 請問您是否同時參加其他多層次傳銷事業
- (1) 否
- (2) 是_____ (請填列事業名稱)

二、參加動機、管道及條件

1. 您加入多層次傳銷事業之動機為(可複選)
- (1) 增加收入
- (2) 因自行使用該產品
- (3) 工作時間較有彈性，可配合上班時間
- (4) 初入社會，無資本創業
- (5) 其他_____ (請填列)
2. 您加入多層次傳銷事業之管道為
- (1) 經朋友介紹
- (2) 經親戚介紹
- (3) 透過廣告宣傳而自行加入
- (4) 因使用產品而加入
- (5) 其他_____ (請填列)
3. 您加入多層次傳銷事業之條件為(可複選)
- (1) 須有一定的資金，金額為_____元
- (2) 須購買一定數量(金額)之商品，金額為_____元
- (3) 營業額須達一定的標準，營業額為_____元
- (4) 須先繳納保證金、違約金或其他負擔，金額為_____元
- (5) 須先繳納訓練講習費用或購買資料袋、月刊，費用為_____元
- (6) 無
- (7) 其他_____ (請填列)

三、您加入之多層次傳銷事業是否舉辦下列活動、是否收費及收費是否合理

(可複選，請打“√”)

	1訓練	2年會	3聯誼	4產品使用說明會	5其他_____ (請填列)
1.免費					
收費	2.合理				
	3.不合理				

四、您所加入之多層次傳銷事業之情形

1.您知道您所參加之多層次傳銷事業產品之來源(可複選)

- (1)公司自行生產
 (2)由國內其他製造廠商生產
 (3)由國外進口
 (4)不知道來源
 (5)其他_____

2.您認為公司產品價格是否合理

- (1)合理
 (2)不合理，理由_____

3.公司有無要求參加人每月最低零售業績

- (1)無
 (2)有_____元，是否容易達成 (1)是
 (2)否，理由_____

4.公司是否要求參加人每年要繳納續約費用

- (1)否
 (2)是_____元，是否合理 (1)合理
 (2)不合理，理由_____

5.公司是否有規定參加人不得兼賣其他公司產品

- (1)否
 (2)是，規定是否合理 (1)合理
 (2)不合理，理由_____

6.公司的佣金、獎金或其他經濟利益計算方法是否合理

- (1)合理
 (2)不合理 理由_____

五、營業狀況(凡僅因係產品使用者或其他原因加入多層次傳銷事業未曾銷售產品者本大項可免填)

1. 您主要銷售之產品及占銷售收入百分比(不包括您下線的銷售，請大約估計以整數填列)

產品名稱	占銷售收入之比率(%)	產品名稱	占銷售收入之比率(%)
1. 營養保健食品		9. 減重食品	
2. 美容保養品		10. 汽、機車用品	
3. 個人、家庭清潔用品		11. 廚具、餐具	
4. 健康器材		12. 汽車道路緊急救援服務	
5. 淨、濾飲水器材		13. 健康檢查服務	
6. 服裝與運動護具		14. 其他	
7. 寢具			
8. 圖書文具		合 計	100

2. 您主要的營業地區(不包括您下線的營業地區，請大約估計以整數填列)

營業地區	占銷售收入之比率(%)	
1. 北部地區		(包括臺北市、基隆市、新竹市、臺北縣、宜蘭縣、桃園縣、新竹縣)
2. 中部地區		(包括臺中市、苗栗縣、臺中縣、彰化縣、南投縣、雲林縣)
3. 南部地區		(包括嘉義市、臺南市、高雄市、嘉義縣、臺南縣、高雄縣、屏東縣、澎湖縣)
4. 東部地區		(包括臺東縣、花蓮縣)
合計	100	

3. 主要銷售對象(請大約估計以整數填列)

銷售對象	占銷售收入之比率(%)
1. 親 戚	
2. 朋 友	
3. 同 事	
4. 自 用	
5. 其 他	
合 計	100

4. 平均每日投入傳銷之工作時數

- (1) 2小時以下
- (2) 2至未滿4小時
- (3) 4至未滿6小時
- (4) 6至未滿8小時
- (5) 8小時以上
- (6) 其他_____ (請填列)

5. 收入及成本(僅含從事傳銷之收入及成本)

- (1) 平均每月收入約為_____元(包括銷售收入及佣金、業績獎金收入)
- 其中銷售收入約為_____元(僅指本身向客戶販售商品獲取之利益)
- 佣金或業績獎金收入約為_____元(係指因本身及下線之業績由公司處獲取之利益)

(2) 平均每月進貨成本_____元(係指向公司購置傳銷商品之費用包括服務類商品)

6. 除了紅利、獎金之外您曾否獲得其他之獎勵

- (1) 否
- (2) 是_____ (請填列獎勵方式)

六、對多層次傳銷事業未來發展之看法(可複選)

- (1) 公平法實施後組織將更趨健全
- (2) 參加人將愈來愈多，市場有限，僅能作為副業
- (3) 本業發展前景看好，收入將更佳
- (4) 無法推展，打算退出
- (5) 其他_____ (請填列)

七、對所參與之多層次傳銷事業在管理上之建議(可複選)

- (1) 應加強輔導措施，如訓練、講習等
- (2) 增加產品之廣告，以利推銷
- (3) 簡化訂貨流程(行政程序)
- (4) 增加銷售產品之種類
- (5) 增加地區分支機構，方便訂貨
- (6) 其他_____

建議事項：

台端對本項調查或調查表有任何建議時，請填於本欄，謝謝合作。

(填妥後，請反折寄回，免貼郵票)

