

認識多層次傳銷

一、什麼是多層次傳銷？

依據公平交易法第 8 條規定，「多層次傳銷」是就推廣或銷售之計畫或組織，參加人在給付一定代價後，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。所稱給付一定代價，包括給付金錢、購買商品、提供勞務或負擔債務。

二、變質多層次傳銷之禁止

公平交易法並不禁止多層次傳銷之參加人「介紹」他人加入之行為，但參加人如取得佣金、獎金或其他經濟利益，主要係基於介紹他人加入，而非基於所推廣或銷售商品或勞務之合理市價，即違反公平交易法第 23 條規定，而為變質之多層次傳銷（即俗稱之「老鼠會」）。

三、如何判斷多層次傳銷事業合不合法

- (一) 收入是否主要來自參加人加入。
- (二) 銷售商品或勞務訂價是否合理。
- (三) 是否須繳高額入會費或認購相當金額之商品。
- (四) 契約書是否明列多層次傳銷管理辦法規範事項。
- (五) 是否依法向公平交易委員會報備。

四、加入多層次傳銷如何保障您的權益

- (一) 加入前須深思熟慮，勿因會場一時激情或人情包袱而衝動加入。
- (二) 瞭解多層次傳銷行為相關規範。
- (三) 掌握解除契約及終止契約時效及規定。
- (四) 詳閱參加契約及事業手冊，妥善保存相關交易憑證。
- (五) 適當運用各項諮詢及申訴管道。

五、參加人如何行使解除及終止契約退貨？

- (一) 解除契約
 1. 參加人得自訂約日起 14 日內以書面通知解除契約。
 2. 傳銷業事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。
- (二) 終止契約
 1. 參加人於解約權期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出傳銷計畫或組織。
 2. 參加人終止契約後 30 日內，傳銷事業應以參加人原購價格百分之 90 買回參加

人所持有之商品。

(三) 解除契約及終止契約時，傳銷事業得扣除項目：

1. 因該項交易而對參加人給付之獎金或報酬。
2. 取回商品之價值有減損時，其減損之價額。
3. 取回該商品所需運費（僅限於解除契約）。

(四) 多層次傳銷事業不得向參加人收取因契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

六、參與創業說明會（OPP）之應注意事項

不管傳銷公司的規模大小如何，也不論它是剛起步的公司或已經有多年的經營經驗，只要是傳銷公司都會對外舉辦創業說明會。這是屬於傳銷公司正常營運的方式之一，縱使傳銷公司不熱衷於此或不自行辦理，往往也會因傳銷商的要求而舉辦，或提供場地及經費，供傳銷商有機會藉著辦理創業說明會來招攬新的傳銷商加入。

因此，傳銷公司或傳銷商所舉辦的創業說明會，往往是招攬下線傳銷商的最主要方式。

一般來說，一對一的個別邀約或說服，往往不足以讓對於傳銷陌生的人願意即刻加入傳銷組織，因此在實際作法上，通常親朋好友之間，會藉由邀約參加說明會的機會，利用主講人流利的口才、成功的經驗，以及會場激勵的氣氛、眾人的煽動，進而當場簽約買貨、加入傳銷公司。當然並非這樣的流程不對或不好，只是在採取這種方式招攬傳銷商時，有些細節是傳銷公司或新加入者分別要注意到的。

首先是對於舉辦創業說明會的傳銷公司來說，在說明會的進行過程，它應該注意到下列的事項：

- (一) 許多人是透過創業說明會來瞭解一家傳銷公司，因此，說明會當中的內容應該是著重在介紹公司的商品、制度及文化，而不是過度渲染成功經驗。
- (二) 傳銷相關法令對於傳銷公司宣稱不實內容已有相關處罰之規定，傳銷公司在說明會現場亦不得為成功招攬傳銷商，而為不實或引人錯誤之陳述。
- (三) 傳銷公司或傳銷商在說明會中，以宣稱成功案例的方式來招攬新進傳銷商時，應注意對於該等案例進行的期間、獲得利益的內容，以及發展的相關歷程等，都應該要有具體的說明。
- (四) 不管說明會現場的氣氛如何，都不該讓參加說明會的人，因為人情壓力或有被迫加入傳銷公司的情形發生。

另外一方面，對於初次參與創業說明會的民眾來說，也是有些注意事

項需要在此提醒：

- (一) 創業說明會是提供民眾瞭解一家傳銷公司的機會，因此我們對於只是宣稱成功案例、快速投資致富或拉人賺錢，而未能詳細介紹有關傳銷制度、商品及獎金等重要資訊的傳銷公司，應該避免加入。
- (二) 參加創業說明會只是透過公開方式去瞭解有關該傳銷公司的相關訊息，性質上很像是去蒐集傳銷公司的資料，因此民眾並不需要因為他人當場要求而加入，可以的話，回家想想，若覺得適合，就算隔幾天加入也不遲。
- (三) 即使當場因為壓力或人情攻勢而不得不簽約加入傳銷公司，之後也應該記得可以依參加契約或公平交易法的相關規定，儘快以書面要求傳銷公司受理退出退貨。

由於創業說明會是傳銷業界普遍使用招攬新進傳銷商的方式，而且幾乎每天在各地都有各種類型的說明會在舉辦；實際上，創業說明會在傳銷業務的執行上會具有如此舉足輕重地位，便是因為它一直是招攬新進傳銷商最有效率的方式。以上簡單介紹參與創業說明會所應該注意到的事項及細節，供民眾參採，並希望因此能減少發生爭議或受害的事件。