

事業從事多層次傳銷，一定要先報備，以免被處罰！

業者應在開始實施多層次傳銷行為前，依法向公平會報備，避免受到裁罰。

■ 撰文＝黃麗明
(公平會公平競爭處視察)

案例背景

A公司與會員簽署業務承攬合約，依合約規範之業務獎金給付模式，推薦1位經銷商加入可領取推薦獎金、第1代會員交易總額0.3%之推薦津貼、第2代交易總額0.2%之責任津貼；其組織型態為S1店商、S2店商、S3店商、S4店商，且S2店商層級以上者，可分別領取多層級之管理津貼，前揭經營模式已屬多層次傳銷，惟未於實施前向公平會報備。

事業實施多層次傳銷應先報備

A公司之組織規範為會員可直推(招募)5人，成為該會員第1代團隊，完成第2代團隊，該會員可晉升為S1店商層級，S1店商層級會員依序完成晉升組織規範之條件，可晉升最高之S4店商層級，前揭經營模式已具有多層級組織架構。又A公司獎金制度為會員可領取所推薦會員購買商品金

額25%之推薦獎金、其下第1代會員所產生交易總額0.3%之推薦津貼、其第2代會員交易總額0.2%之責任津貼金額，以及多層級之管理津貼(S4店商可領取S3店商產生之購物金點數0.1%、S2店商產生之購物金點數0.2%及S1店商產生之購物金點數0.35%)。

A公司經營模式係會員透過建立多層級組織，領取多層級獎金，符合多層次傳銷管理法所規範之多層次傳銷，但該公司未於實施前向公平會報備，違反多層次傳銷管理法第6條規定。

結語

參加傳銷計畫或組織前，可至公平會網站查詢業者是否已向該會完成報備，以保障自身之權益，而業者也應該在開始實施多層次傳銷行為前，依法檢具相關文件、資料向公平會報備，避免受到裁罰。



A 公司制度組織圖

晉升制度組織圖				
考核/階級	S1	S2	S3	S4
獎金%	0.25%	0.30%	0.35%	0.40%
每月本店新增人力營運獎金達成率考核	6人達成率100% 5人達成率80% 4人達成率60% 3人達成率40% 2人達成率20%	8人達成率100% 7人達成率80% 6人達成率60% 5人達成率40% 4人達成率20%	10人達成率100% 8人達成率80% 7人達成率60% 6人達成率40% 5人達成率20%	12人達成率100% 10人達成率80% 8人達成率60% 7人達成率40% 6人達成率20%
晉升人力考核 符合無限生命值	直推人力5人 本體系人力20人	直推人力7人 總體系人力50人	直推人力10人 總體系人力150人	直推人力15人 總體系人力500人
體系分店數考核	無	一個S1	二個S2	三個S3
月考核總體系業績	2600萬/月	6500萬/月	1.82億/月	5.72億/月