

透過系統批發賣襪子，從事多層次傳銷未報備遭罰！

事業實施多層次傳銷前應先向公平會報備，以免受罰。

■撰文＝陳建宇
(公平會公平競爭處視察)

案例背景

公平會接獲民眾反映並派員至A公司現場瞭解，查悉其實施之「Order Trade除臭氣墊襪線上批發系統」主要提供會員訂單交易媒合服務，會員可獲取「差價利潤」、「推薦獎勵」、「升級金收入」等相關資料，且YouTube網站所載「創辦人座談會」影片載有前述制度內容，惟未於實施前向公平會報備，涉及違反多層次傳銷管理法第6條規定。

二家公司接連從事多層次傳銷賣除臭襪，皆未於實施前報備

A公司於112年7月起開始對外招募會員及發放獎金，至113年4月停止營運，後由B公司於113年4月起接手A公司服務新舊會員，其均透過「Order Trade除臭氣墊襪線上批發系統」進行商品交易，會員介紹下線加入，除了可以領取直推下線升級所產生的升級金收入外，還可以領取組織中非其直接推薦會員升級所產生的升級金收入，具有多層級獎金抽佣關係之性質，進而達到推廣、銷售商品為目的，符合多層次傳銷管理法所規範的多層次傳銷定義。

經公平會調查，A公司、B公司都未於開始實施多層次傳銷行為前向公平會報備，違反多層次傳銷管理法第6條第1項規定。

事業實施多層次傳銷前應先向公平會報備

民眾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、B公司制度組織圖

5.升級金分配規則 B：當高級會員被分配到升級金時，無論是因直推會員分配，或是從下層組織向上分配，每筆升級金都列入該高級會員之個人筆數計算後自動轉帳如下：

| | |
|------------------|----------------|
| 第 1 筆給自己 | 第 2 筆轉給第一代推薦人 |
| 第 3 筆給自己 | 第 4 筆轉給第二代推薦人 |
| 第 5 筆給自己 | 第 6 筆轉給第三代推薦人 |
| 第 7 筆給自己 | 第 8 筆轉給第四代推薦人 |
| 第 9 筆給自己 | 第 10 筆轉給第五代推薦人 |
| 第 11 筆給自己 | 第 12 筆轉給第六代推薦人 |
| 第 13 筆給自己 | 第 14 筆轉給第七代推薦人 |
| 第 15 筆給自己 | 第 16 筆轉給第八代推薦人 |
| 第 17 筆給自己 | 第 18 筆轉給第九代推薦人 |
| 第 19 筆給自己 | 第 20 筆轉給第十代推薦人 |
| 第 21 筆之後的每一筆都給自己 | |

(資料來源：公平會)