公平交易委員會性別平等專案小組112年第3次會議紀錄

壹、時間：民國112年11月27日（星期一）下午2時30分

貳、地點：本會14樓委員會議室

參、主席：陳召集人志民　　紀錄：邱佳芸

肆、出（列）席人員：如附簽到表

伍、主席致詞：(略)

陸、確認上次會議（112年第2次會議）紀錄

決議：洽悉。

柒、報告事項：

第一案：上次會議（112年第2次會議）決議執行情形，謹報請公鑒。

決定：洽悉。

第二案：本會「性別平等推動計畫（111至114年)」112年1-10月辦理情形案，謹報請公鑒。

行政院性別平等處邱科員全裕

針對「部會層級議題 2：向多層次傳銷事業推動性別平等，打造友善職場環境」，公平會業辦理「性別平等及友善職場」課程，並將新修正之性平三法納入課程內容，值得肯定。又行政院為協助各部會加強向民間推動性別平等，甫於本（112）年11月10日新修訂強化各部會向民間推動性別平等參考文件，建議公平會可參考上開文件進一步向轄下傳銷事業就以下4大面向，進行宣導並積極推動性平措施：

（１）推動性別平等相關教育及提升性別意識。

（２）營造性別友善之職場及社會環境。

（３）促進組織決策之性別平等。

（４）促進薪資待遇之性別平等。

葉委員添福

公競處明年辦理宣導活動時將配合辦理。

黃委員馨慧

會議資料第 10 頁顯示，截至 112 年 10 月底止公平會所屬委員會委員任一性別比率皆已達 40%，達成率 100%，建議可調整 113 年績效指標目標值為 100%，以展現公平會的企圖心。

王委員素彎

公平會大部分的委員會或任務編組是會內可以自行控制人數及性別比率，但公平交易委員會的委員是由行政院層級決定，非會內可以控制，是否調高 113 年目標值建議可再思考。

陳召集人志民

誠如王委員說明，本會委員是行政院院長提名，經立法院同意後任命，又 113 年將有新的委員提名，屆時性別比率如何，目前無法得知，亦非會內可以決定。

黃委員馨慧

如果公平會有相關的考量，同意不調整 113 年目標值，但仍期勉公平會無論未來新政府如何，要勇於接受這樣的挑戰與壓力。

決定：洽悉。

第三案：有關傳銷商參與多層次傳銷之性別統計與分析情形，謹報請公鑒。

黃委員馨慧

本報告十分詳盡，可納做行政院性平處「性別統計」或「性別分析」之考核項目成果，惟考核指標要求任何一篇性別統計或分析，結論一定要對政策或具體行動提出建議，不然會被扣分。目前本報告已有統計分析，建議可再補充報告結論，加上對政策或具體行動的建議，以爭取性平考核的分數。

葉委員添福

有關委員所提報告總結的部分，公競處會儘量配合。另補充說明，多層次傳銷主要是透過人際網絡的行銷手法去推廣、銷售商品或服務。由報告數據可知從事多層次傳銷主要以女性傳銷商為主，她們所獲取的收入主要是傳銷公司的佣（獎）金，而傳銷公司的獎

金制度必須向本會報備，另外從報備資料中未曾發現有傳銷公司針對不同性別設定不同加入條件或獎金制度的情形，傳銷事業與傳銷商間並非僱傭關係，因此傳銷商的身分與一般勞工不同。此外，從剛才的報告中可以看出傳銷商的獎金收入主要與投入程度成正比，跟性別並無相關。

行政院性別平等處邱科員全裕

本篇報告描述傳銷商性別、年齡、年佣金收入、從業原因等性別統計並進行相關分析，可惜沒有宣導倡議及具體建議事項，以致未有落實於相關行動計畫、措施等，在考核上也較難取分，爰建議貴會參考 OECD「競爭政策與性別」報告提出性別議題（如:薪資落差）、未來可增加之統計（如:專兼職、投入時數、勞保納保情形等）或探討之題目（如:傳銷公司董監事性別比例的分析），並提出對未來政策的建議，將可使整份報告更加完善，並利本分析報告實際運用於貴會所管業務中。

王委員素彎

(一)請問消費型傳銷商的定義為何?建議可先定義清楚，以利閱讀。

(二)會議資料第 16 頁提及領取佣（獎）金人數計 98.6 萬人，亦即約有 250 萬人未領到佣（獎）金，中間有很大的落差。建議可進一步分析未領取佣（獎）金之傳銷商與消費型傳銷商之間的關係，再去看會內是否可以提醒傳銷事業針對未領取佣（獎）金且非消費型傳銷商做出什麼協助，或許就能夠有相關政策建議產出。

葉委員添福

謝謝委員指導，消費型傳銷商係指傳銷商加入的時候是以消費為目的，並非要發展組織。有些消費型傳銷商最後成功發展組織，也有傳銷商當初加入的本意是要發展組織，但沒有發展起來，未達公司最低領取獎金資格，就沒有領到獎金，因此中間會有落差。未來，公競處會將這部分敘述清楚，讓讀者更加明瞭。

黃委員馨慧

（一）本報告因無對政策或具體行動的建議，在考核上無法得分，建議可以加入上開討論內容，並提出政策建議。

（二）有關傳銷商參與多層次傳銷之性別統計與分析情形之議題，公競處已經研究了很多年，內容也差不多，只是每年數據不一樣。建議未來如果還要進行傳銷相關統計分析，可以改變策略，從消費型傳銷商跟發展組織型傳銷商兩類進行分析，一方面可讓報告內容有別於過去。另一方面，資料不會被稀釋，可以更清楚看出兩者的差異性。

葉委員添福

本會為多層次傳銷事業主管機關，自 81 年起每年都會進行多層次傳銷事業經營發展狀況調查，最近幾年並加入傳銷商性別統計調查，如男女傳銷商人數、男女傳銷商領取佣（獎）金人數等，請傳銷事業配合填報相關資料。由於傳銷商人數眾多，傳銷事業很難細緻到針對每一個傳銷商去調查及進行數據統計分析，每一家傳銷事業配合程度也不一樣，因此，在調查上有其困難度。不過，本會還是會儘量努力，請傳銷事業配合提供。

王委員素彎

建議可以針對產品類型，如清潔用品、美容保養品、營養食品等，進一步區分哪一種產品的消費型傳銷商人數會比較多或男女性別差異比較大，或許可以更加豐富報告內容。

葉委員添福

由於傳銷商人數眾多，傳銷商品也高達 10 幾萬種。傳銷商可能因為喜歡某一商品而加入該傳銷事業，但實務上很難一一去調查是因為哪一個商品而加入，因此，在調查上有很大的困難性。

決定：洽悉，委員所提建議請公競處納入參考。

捌、臨時動議：無。

玖、散會：下午 3 時 15 分。