

公平交易委員會處分書

公處字第 115061 號

被處分人：欣究好國際股份有限公司

統一編號：60552017

址 設：臺南市永康區中華路 1 之 149 號

代 表 人：王○○

地 址：同上

被處分人因違反多層次傳銷管理法事件，本會處分如下：

主 文

- 一、被處分人從事多層次傳銷，未於開始實施前向本會報備，違反多層次傳銷管理法第 6 條第 1 項規定。
- 二、處新臺幣 10 萬元罰鍰。

事 實

- 一、案緣民眾 115 年 5 月以電子郵件反映，被處分人經營模式為民眾可免費註冊會員，會員累積或 1 次性消費滿新臺幣(下同)3,600 元、15,000 元、60,000 元商品，可分別晉升為 VIP 會員、經理、總監，直推 5 位總監或 1 次性消費滿 300,000 元商品可晉升為品牌合夥人。獎金種類有價差獎金(即推薦獎金)、直接分潤獎金 10% 及團隊分潤獎金 5%，前揭經營模式已屬多層次傳銷，惟未於實施前向本會報備，涉有違反多層次傳銷管理法第 6 條規定。

- 二、經函請被處分人書面陳述及到會說明，略以：

(一)被處分人係銷售自有品牌之食品，自 114 年 12 月開始對外招募會員，會員層級如下：

- 1、普通會員：於被處分人網站免費註冊成為普通會員。
- 2、VIP 會員：參加被處分人會員，累積購買 3,600 元商品(或新人 1 次購買 3,600 元商品)，可成為 VIP 會員，享

有進貨折扣 5% 優惠。

3、經理：VIP 會員累積購買商品 15,000 元商品(或新人 1 次購買 15,000 元商品)可成為經理，享有進貨折扣 15% 優惠。

4、總監：經理累積購買商品 60,000 元(或新人 1 次購買 60,000 元商品)可成為總監，享有進貨折扣 23% 優惠。

5、品牌合夥人：總監層級直推 5 位總監、或累積購買商品 300,000 元商品、或新人 1 次購買 300,000 元商品，可成為品牌合夥人，享有進貨折扣 30% 優惠。

(二)有關獎金制度：普通會員並無領取獎金資格，VIP 會員以上層級方具領取獎金資格，說明如下：

1、價差獎金：上線會員進貨折扣率高於推薦下線會員者，上線會員可領取下線會員購買商品金額以進貨折扣率差計算之價差獎金；倘雙方層級相同，即進貨折扣率相同，則不產生價差獎金，舉例說明如下：VIP 會員 A(進貨折扣 5%)推薦 1 位普通會員(無進貨折扣)新人 B，則 VIP 會員 A 可獲得 B 購買商品金額 5%(5%-0)之價差獎金；倘 VIP 會員 A 推薦 1 位 VIP 會員新人 C，因進貨折扣同為 5%，故無價差獎金，以此類推。

2、第一代分潤獎金(即直推分潤)10%：各層級會員推薦下線會員，則該會員可領取該下線會員購買商品金額 10% 之獎金。

3、第二代分潤獎金(團隊分潤)5%：各層級會員推薦下線會員，該下線會員再推薦下下線會員，則該會員可領取該下下線會員購買商品金額 5% 之獎金。

理 由

一、按多層次傳銷管理法第 3 條規定：「本法所稱多層次傳

銷，指透過傳銷商介紹他人參加，建立多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式。」同法第4條第1項規定：「本法所稱多層次傳銷事業，指統籌規劃或實施前條傳銷行為之公司、工商行號、團體或個人。」同法第5條第1項規定：「本法所稱傳銷商，指參加多層次傳銷事業，推廣、銷售商品或服務，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益，並得介紹他人參加及因被介紹之人為推廣、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益者。」同法第6條第1項規定，多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具載明法定事項之文件、資料，向主管機關報備。復按同法第32條第1項前段規定：「主管機關對於違反第6條第1項、第20條第2項、第21條第2項、第22條或第23條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣10萬元以上500萬元以下罰鍰」。

二、被處分人從事多層次傳銷，未於開始實施前向本會報備，違反多層次傳銷管理法第6條第1項規定：

(一)有關被處分人之經營模式：查民眾可於被處分人網站免費註冊成為會員；會員累積購買3,600元商品，可成為VIP會員；VIP會員累積購買商品15,000元可成為經理；經理累積購買商品60,000元可成為總監；總監直推5位總監、或累積購買商品300,000元，可成為品牌合夥人，前揭經營模式已具有多層級組織架構。

(二)被處分人之獎金制度：

1、價差獎金：會員推薦1位會員參加被處分人，上線會員可領取下線會員購買商品金額以雙方進貨折扣率差計算之單一獎金，各層級最高可領取之比例分別為VIP會員5%、經理15%、總監23%、品牌合夥人

30%。

2、第一代分潤獎金10%：各層級會員推薦下線會員，可領取其下第1代會員購買商品10%之單層獎金。

3、第二代分潤獎金5%：各層級會員推薦下線會員，可領取第2代下線會員所購買商品5%之多層級獎金。

4、被處分人前揭獎金制度，會員得因介紹下線會員參加，除可領取單層之價差獎金及第一代分潤獎金外，尚可獲得多層級之第二代分潤獎金。

(三)綜上，被處分人招募會員建立多層級組織，該第二代分潤獎金已具有多層級獎金抽佣關係，符合多層次傳銷管理法所規範之多層次傳銷行為，惟欣被處分人未於開始實施前向本會報備，核已違反多層次傳銷管理法第6條第1項規定。

三、綜上論述，被處分人從事多層次傳銷，未於開始實施前向本會報備，違反多層次傳銷管理法第6條第1項規定。經審酌被處分人違法行為之動機、目的、預期不當利益、對交易秩序之危害程度、持續期間、所得利益，及事業規模、經營狀況、以往違法情形、違法後懊悔實據及配合調查等情狀後，爰依同法第32條第1項前段規定處分如主文。

中 華 民 國 115 年 9 月 17 日

被處分人如不服本處分，得於本處分書送達之次日起 30 日內，
繕具訴願書(須檢附本處分書影本)，經由本會向行政院提起訴
願。