

# 公平交易委員會處分書

公處字第 107051 號

被處分人：○○○

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，未於開始實施前檢具載明法定事項之文件、資料向本會報備，違反多層次傳銷管理法第 6 條第 1 項規定。
- 二、被處分人自本處分書送達之次日起，應立即停止前項違法行為。
- 三、處新臺幣 10 萬元罰鍰。

## 事 實

被處分人自 106 年 5 月起以「Vasayo『分享人生～享受生活』」臉書粉絲專頁 (<https://www.facebook.com/enjoylife.ruei/>) 所載美國維善優公司之銷售商品、獎金制度、參加條件及會員註冊平台 (<https://yang0615.vasayo.com/zh/>) 等資料招攬他人加入該公司之傳銷計畫或組織，未於開始實施前檢具載明法定事項之文件、資料向本會報備，涉有違反多層次傳銷管理法第 6 條第 1 項規定。

## 理 由

- 一、查維善優公司設立於美國猶他州，銷售「CORE ESSENTIALS 細胞營養素」、「NEURO 健腦營養素」、「SLEEP 睡眠修復營養液」、「RENEW 重生營養液」、「ENERGY 能量營養液」等食品。參加者購買前揭商品自身獲得個人積分（下稱 PV）並計入雙軌組織及直推線計算獎金積分（下稱 CV），達 80PV 者稱為符合活躍資格，滿足自身達成一定 PV、於雙軌組織直推一定人數符合活躍資格、直推線新增一定 CV，維持一定週數等條件可晉升合格品牌合作商（Qualified Brand Partner）、執行品牌合作商（Executive Brand Partner）、……、雙皇冠藍鑽級（Double Crown Blue Diamond）及三皇冠藍鑽級（Triple Crown Blue Diamond）

等不同層級，獲有下線首購商品所生 CV20%之產品直推獎金 (Product Introduction Bonus)，直推線 1 至 7 代所獲組織獎金 5%至 30%不等之組織對等獎金 (Team Commission Matching Bonus)、達成黑鑽 (Black Diamond) 層級以上分期領取美金 10 萬元至 100 萬元之級別晉升獎金 (Rank Advancement Bonus) 等獎金及其他經濟利益。維善優公司用以推廣銷售商品、服務之前揭制度具團隊計酬特徵及多層級獎金抽佣關係，合致多層次傳銷管理法第 3 條所規範之多層次傳銷。

二、被處分人自承 106 年 4 月成為維善優公司之會員，自同年 5 月起經營「Vasayo『分享人生～享受生活』」臉書粉絲專頁發布「VASAYO 台北首場事業說明會……免費註冊成為 VASAYO 會員 平台提供：1. 免費會員子網站註冊 2. 掌握人脈、免費排線 線上平台訂購創始套組 成為正式經銷商!……」、「VASAYO 火紅平台<<線上註冊說明>>現階段都是創始會員，都是免費註冊，能大量註冊及大量推薦，如果開始收費後，會員平台以後收費標準是 49.5 塊美金唷……版主隨時 standby 都可以協助大家註冊……」、「維善優(VASAYO)全球跨境電商計畫 所有獎金按照 CV 結算……1 套產品 380 美金=240CV……一、推薦促銷獎金：左右各直推 1 個合格會員，獎勵 50 美金，幫助左右直推會員再推左右會員獎勵 100 美金。……四、領導獎(周結) 拿直推關係下級對碰的收益壓縮 7 代，第 1 代：30% 第 2 代：10% 第 3-7 代：5%……」等公司背景、銷售商品、獎金制度、參加條件及報名方式，並提供會員註冊平台連結及自身之聯絡方式供瀏覽者報名與聯繫。是被處分人以前揭行為招攬他人加入美國維善優公司之傳銷計畫或組織，依多層次傳銷管理法第 4 條第 2 項規定，視為同法第 4 條第 1 項規定之多層次傳銷事業，惟於開始實施前未檢具載明法定事項之文件、資料向本會報備，核已違反同法第 6 條第 1 項規定。

三、綜上，被處分人從事多層次傳銷，未於開始實施前檢具載

明法定事項之文件、資料向本會報備，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。

#### 證 據

- 一、「Vasayo『分享人生～享受生活』」臉書粉絲專頁及會員註冊平台之網頁資料。
- 二、被處分人 107 年 3 月 21 日陳述書及陳述紀錄。

#### 適 用 法 條

##### 多層次傳銷管理法

第 3 條：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。

第 4 條第 1 項：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。

第 4 條第 2 項：外國多層次傳銷事業之傳銷商或第三人，引進或實施該事業之多層次傳銷計畫或組織者，視為前項之多層次傳銷事業。

第 6 條第 1 項：多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具載明下列事項之文件、資料，向主管機關報備：一、多層次傳銷事業基本資料及營業所。二、傳銷制度及傳銷商參加條件。三、擬與傳銷商簽定之參加契約內容。四、商品或服務之品項、價格及來源。五、其他法規定有商品或服務之行銷方式或須經目的事業主管機關許可始得推廣或銷售之規定者，其行銷方式合於該法規或取得目的事業主管機關許可之證明。六、多層次傳銷事業依第 21 條第 3 項後段或第 24 條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。七、其他經主管機關指定之事項。

第 32 條第 1 項前段：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。

多層次傳銷管理法施行細則

第 19 條：依本法量處罰鍰時，應審酌一切情狀，並注意下列事項：一、違法行為之動機、目的及預期之不當利益。二、違法行為對交易秩序之危害程度。三、違法行為危害交易秩序之持續期間。四、因違法行為所得利益。五、違法者之規模及經營情況。六、以往違法類型、次數、間隔時間及所受處罰。七、違法後懊悔實據及配合調查等態度。

中 華 民 國      107      年      6      月      26      日  
被處分人如不服本處分，得於本處分書達到之次日起 30 日內，  
向本會提出訴願書（須檢附本處分書影本），訴願於行政院。