

公平交易委員會處分書

公處字第115042號

被處分人：質與量貿易有限公司

統一編號：84260253

址 設：臺中市西屯區鵬程里逢大路29號9樓之5

代 表 人：黃○○

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、本會於114年11月接獲檢舉人反映，被處分人114年11月2日於高雄市舉辦事業說明會，分享被處分人獎金制度，透過多層次傳銷方式推廣、銷售商品，惟未於開始實施前向本會報備，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) 被處分人主要銷售商品為「B1 輕盈寶貝 綜合酵素速清錠(180錠/瓶)」新臺幣(下同)3,000元及「B2窈窕寶貝 活力能量代餐(450g/1瓶)」3,000元等商品。
 - (二) 被處分人統籌規劃及實施獎金制度，入會資格為支付15,000元加入取得小盤商資格，獎金制度載有推薦獎金、對碰獎金、對等獎金及重銷獎金，依個人位階推薦小盤、中盤、大盤商可獲得20%推薦獎金，直推兩位左一右一可獲得對碰獎金，小盤、中盤、大盤最高對碰金額可3、6、9碰，日封頂分別為9,000元、18,000

元及27,000元，重銷獎金共計10代，每代可享5%，獎金制度具有多層級獎金抽佣關係。

(三) 被處分人曾於83年11月向本會報備從事多層次傳銷，約1年左右即報備停止實施多層次傳銷行為。負責人黃君因經濟壓力，結識有30年傳銷經驗的合夥人○君後，便於114年8月開始籌備傳銷業務，114年8月至10月已招募8位會員，惟因電腦程式尚未完成，亦未發放獎金給會員。被處分人因疏忽致未於開始實施前向本會報備，已於114年11月25日停止招募會員及辦理說明會。

(四) 獎金制度說明如下：

- 1、推薦獎金（20%）：依據個人推薦位階領取，小盤可領2,400元、中盤7,200元、大盤12,000元。領取此項獎金不須具備當月重銷資格。
- 2、對碰獎金（小邊25%）：採雙軌制（安置體系），須直接推薦至少2位成員（左右各1位，不含自己）才能開始領取。獎金依據左右兩邊業績較小的一邊（小邊）乘以25%計算，而大邊未碰完的業績可永久保留。設有每日領取上限（日封頂），小盤最高3碰（9,000元）、中盤最高6碰（18,000元）、大盤最高9碰（27,000元）。
- 3、對等獎金（20%）：採推薦體系及緊縮式代數計算。依據個人推薦的人數，決定可以領取下線「對碰獎金」的代數，每推薦1人可領1代，最高推薦5人可領滿5代，每代皆為20%。
- 4、重銷獎金（50%）：採推薦體系計算，總共發放10代，每代5%。領取代數視個人推薦人數而定：推薦1人

領2代，推薦2人領4代，最高推薦5人可領滿10代。

會員重銷享有「買一贈一」（相當於5折）的會員價優惠，賺取零售利潤。

5、營運中心獎金（5%）：設立條件：體系會員人數累計達30人，具備電腦、影印機等辦公設備的場所，並陳列公司產品。

三、經函請說明會講師○君到會說明，略以：

（一）○君係以個人名義於114年8月8日成為被處分人會員，名下雖有6位會員，惟僅購買商品，不記得會員姓名，沒有會員組織圖，也未曾領取獎金。

（二）○君雖曾受負責人黃君邀請至高雄支援說明獎金制度並支領車馬費，但未負責製作投影片，獎金制度也不是辜君設計。

理 由

一、依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、查被處分人以多層級獎金制度招募會員，民眾透過購買商品支付15,000元加入取得小盤商資格，除20%之推薦獎金外，採雙軌安置體系計算業績25%之對碰獎金、依推薦人數領取下線5代內各20%之對等獎金、發放10代每代5%之重銷獎金，以及累計達30人發放總業績5%之營運中心獎金，因規劃多層級抽佣及團隊計酬，使會員得透過介紹他人加入，建立多層級組織以推廣、銷售商品或服務，屬多層次傳銷管理法第3條規定所稱之多層次傳銷。
- 三、次查被處分人自114年8月至10月間開始運作並辦理說明會，招攬民眾加入成為會員，進而推廣、銷售被處分人商品為目的；而案關獎金制度係由被處分人規劃、設計並支付獎金，確有統籌規劃及實施多層次傳銷行為之事實，屬多層次傳銷管理法第4條規定所稱之多層次傳銷事業。
- 四、按多層次傳銷行為之實施，包括招募傳銷商、締結參加契約、銷售商品或服務、發放獎金等。被處分人招攬民眾加入成為會員，透過介紹他人加入，建立多層級組織，獲得介紹他人參加並推廣銷售商品，領取多層級獎金，惟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。
- 五、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 7 月 16 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。