

公平交易委員會處分書

公處字第 115024 號

被處分人：王○○

統一編號：○○○○○○○○○○

地 址：○○○○○○○○○○

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、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，並約束所屬傳銷組織不得繼續從事多層次傳銷。
- 三、處新臺幣 10 萬元罰鍰。

事 實

- 一、緣民眾 113 年 12 月 8 日向本會檢舉，被處分人 112 年 12 月 7 日於臉書貼文，表示渠為美商瑞丰國際有限公司(下稱瑞丰公司)傳銷商；次於 113 年 1 月 20 日臉書貼文辦理首場「Retra 成功致富特訓」活動，惟瑞丰公司台灣分公司係 113 年 7 月向本會報備實施多層次傳銷，疑涉有違反多層次傳銷管理法第 6 條規定。

二、函請瑞丰公司台灣分公司提出書面陳述，略以：

- (一)美國「GNO Holdings, Inc., DBA Retra」以多層次傳銷方式銷售、推廣「Retra」品牌商品，112 年間因應市場拓展以及組織發展需求，於同年 10 月 27 日另註冊成立「Retra Global, Inc.」(以下統稱「Retra Global, Inc.」，亦即 Retra Global 公司)，113 年 3 月 6 日以「美商瑞丰國際有限公司台灣分公司」於我國設立登記，並推廣、銷售「Retra」品牌商品。

(二)Retra Global 公司網站刊載美國、墨西哥、香港及臺灣

4個地區傳銷制度，其中香港及臺灣，略有不同，香港地區為招募全球更多人加入，採取類似電商模式，可以網路加入該公司香港會員，而臺灣則由瑞丰公司台灣分公司處理傳銷商加入及管理事宜。瑞丰公司台灣分公司檢視傳銷商資料，並無被處分人參加之紀錄。

三、經函請被處分人到會說明，略以：

(一)被處分人於112年7月19日加入Retra Global公司成為香港會員。欲加入Retra Global公司傳銷組織者，繳交美金(下同)30元即可成為會員，Retra Global公司香港傳銷組織計有10個層級，分別為Star(明日之星)、Bronze(銅級)、Silver(銀級)、Gold(金級)、Sapphire(藍寶石)、Emerald(翡翠或綠寶石)、Ruby(紅寶石)、Diamond(鑽石)、Platinum(白金)及Ambassador(大使)。會員推廣2位下線會員，且當月購買R:ZIP商品糠美健營養粉，累積1,000點可晉升為Star層級；Star層級當月購買商品累積2,500點，可晉升為Bronze層級，依所訂之位階晉升條件，以此類推。

(二)被處分人於112年7月19日在臺灣即以電話向友人介紹Retra Global公司香港傳銷制度及銷售商品等，該友人於當日加入其下線傳銷組織，被處分人繼續以電話招攬另2位香港友人，分別於112年9月1日及113年2月12日加入，經由該3人拓展組織，被處分人團隊已達數十位。

(三)被處分人領取之獎金來源如下：

1、直接獎金：可領取下線購買商品之獎金，計有2種金額，倘下線會員購買4罐R:ZIP商品，可領直接獎金30元；倘下線會員買10罐R:ZIP商品，則可領直接獎金70元。

2、指導獎金：協助下線完成訂單，可領取下線3代前揭

直接獎金之固定比例，例如 A 推薦 B(第 1 代)，B 推薦 C(第 2 代)，C 推薦 D(第 3 代)，以直接獎金 30 元為例，A 領取指導獎金如下：A 可領取 B 直接獎金 30%(即 9 元，30 元×30%)、A 可領取 C 直接獎金 20%(即 6 元，30 元×20%)、A 可領取 D 直接獎金 10%(即 3 元，30 元×10%)。

3、團隊獎金：下線會員雙軌 2 邊，每 1 邊(即左、右 2 邊)團隊完成購買商品 300 點，可領取獎金 45 元。

4、被處分人自 112 年 7 月參加 Retra Global 公司迄至 114 年 9 月，已領取直接獎金、指導獎金及團隊獎金等。

(四)被處分人係資深傳銷商，為分享傳銷實務經驗，於 113 年 1 月辦理第一場「Retra 成功致富特訓」及同年 6 月辦理第二期 TR 領航團隊成功致富培訓。

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。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。」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」。是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，應依前揭規定於開始實施多層次傳銷行為前向本會報備。

二、有關 Retra Global 公司香港制度如下：

(一)組織模式：傳銷組織計有 Star(明日之星)、Bronze(銅級)、Silver(銀級)、Gold(金級)、Sapphire(藍寶石)、Emerald(翡翠或綠寶石)、Ruby(紅寶石)、Diamond(鑽石)、Platinum(白金)及 Ambassador(大使)等 10 個層級。

(二)被處分人領取之多層級獎金制度：會員除可領取其下線購買商品組織對等獎金之單層直接獎金外，尚可領取下線 3 代會員之指導獎金及團隊獎金等，分述如下：

1、指導獎金：查會員可領取下線第 1 代「直接獎金」的 30%、領取第 2 代「直接獎金」的 20%、領取第 3 代「直接獎金」的 10%，指導獎金之比例如下：

下線會員	上線指導獎金
第 1 代直接獎金	30%
第 2 代直接獎金	20%
第 3 代直接獎金	10%

2、團隊獎金：傳銷商係以雙軌 2 邊安置其下線，倘左、右 2 邊團隊，分別完成購買商品 300 點，可領取獎金 45 元。

(三)綜上，前述經營模式具有多層級抽佣關係及團隊計酬之特徵，屬多層次傳銷管理法第 3 條規定之多層次傳銷。

三、被處分人引進並實施外國多層次傳銷事業之傳銷計畫或組織，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)按多層次傳銷行為之實施，包含招攬傳銷商、銷售商品、推廣或協助獎金制度運作等行為。
- (二)查被處分人經由美國親友介紹於112年7月19日加入Retra Global公司成為香港會員，自承於前揭日期透過電話招募臺灣友人加入其下線傳銷組織，迄至114年9月已領取直接獎金、指導獎金及團隊獎金等。
- (三)次查被處分人於113年1月及6月分別辦理2次「Retra成功致富特訓」等活動，以推廣銷售Retra商品。
- (四)綜上，被處分人招募他人加入Retra Global公司香港傳銷計畫或組織，並對外推廣銷售Retra商品，屬多層次傳銷管理法第4條第2項規定所稱引進並實施外國多層次傳銷事業之傳銷計畫及組織之傳銷商，視為同法第4條第1項規定之多層次傳銷事業，惟未於開始實施多層次傳銷行為前向本會報備，核已違反同法第6條第1項規定。

四、綜上論述，被處分人引進並實施外國多層次傳銷事業之多層次傳銷計畫或組織，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，並考量被處分人招募期間、會員數、初次違法，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 4 月 23 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。