

本文之著作權屬台灣通商法律事務所所有，未經許可不得使用及轉載

## 多層次傳銷管理法草案之介紹

### 前言

多層次傳銷是一種低成本、高效益的行銷模式，在我國屢創佳績，吸引眾多直銷人員投入，蔚為風行。然此種行銷模式，被有些不肖業者當作違法吸金之工具，以詐欺等不正當手段吸引民眾加入並進行牟利，造成重大社會問題。有鑑於此，為建構完整的多層次傳銷管理法制，加強其管理與監督機制，實為當前立法之重要課題。在國會共識下，於 2013 年 4 月 8 日「多層次傳銷管理法草案」（以下稱「草案」）迅速通過初審。

### 名詞定義

「多層次傳銷」定義：

傳銷業者藉由招募傳銷人員組成銷售網絡，以進行產品、服務之行銷，以擴大其事業營業版圖。於公平交易法第 8 條規定：「參加人須給付一定代價」，以取得推廣、銷售商品及介紹他人參加之權利，獲得銷售利益，即謂之多層次傳銷。徵諸現行實務，參加人雖未給付一定代價仍從事傳銷活動，形成法律漏洞。因此草案第 3 條已將「給付一定代價」要件，予以刪除。

「多層次傳銷業者」定義：

以經營多層次傳銷事業之目的，實施傳銷行為之公司、商號、團體或個人，謂之。草案第 4 條增訂外國傳銷業者在我國實行傳銷計畫者，亦視為多層次傳銷事業。

「參加人」<sup>1</sup>定義：

- (1) 參加人係為加入多層次傳銷事業，藉由推廣、銷售商品或服務，以及介紹他人參加，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益之傳銷人員。
- (2) 擬制參加人規定，於公平交易法第 8 條規定，與傳銷業者約定於累積「支付一定代價」後，即得取得從事傳銷行為之權利者，視為參加人。惟實務上，多數業者未要求傳銷人員需支付代價，卻從事傳銷行為，形成法律漏洞。因此，草案第 5 條修訂該要件為「於一定條件成就後」從事行銷行為者，視為參加人。

---

<sup>1</sup>公平交易法第 8 條所稱之「參加人」，亦即草案所稱之「傳銷商」。因本草案尚未通過，本文以現行有效法律之用語「參加人」為準。

本文之著作權屬台灣通商法律事務所所有，未經許可不得使用及轉載

## 對多層次傳銷之規範

### 1. 事前報備義務

從事多層次傳銷之業者，於下列三者情形，應向主管機關（即公平交易委員會）報備。

- (1) 於開始實施傳銷行為時
- (2) 應報備文件如有變更時
- (3) 停止事業之傳銷行為前

草案第 6 條至第 9 條所謂「報備」僅表示該事業已納入主管機關之監督管理，即非意味該事業之傳銷行為係屬合法，如業者從事違法傳銷行為時，仍有本法罰則適用。如未依法報備者，依草案第 34 條規定，得處新台幣一百萬元以下罰鍰，並得按次處罰。

### 2. 誠實告知義務

為使參加人在加入傳銷事業之際，能獲得正確資訊並審慎判斷，業者負有向參加人誠實告知之義務，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示，亦不得宣導如「只要加入傳銷，人人都可以賺大錢」之錯誤觀念。草案第 10 條至第 12 條增訂業者須明確告知招募「參加人」，不得以招募員工或假借其他名義之方式為之。

### 3. 財報之查核簽證

為使傳銷業者財政狀況透明化，依現行法規定資本額達到公司法第 20 條第 2 項所定數額<sup>2</sup>，或者上年度傳銷營運業務之營業額達新台幣一億元以上者，該傳銷事業之財務報表應經會計師查核簽證。

於實務上，多數業者之營業額雖未達一億元惟具有相當規模，有受本法規範之必要。故草案第 17 條修訂業者之營業額「達到主管機關所定數額者」，即應經會計師查核簽證，且參加人得隨時查閱其所屬事業之財務報表。

### 4. 收入來源限制

為杜絕「老鼠會」或「拉人頭」之歪風，避免其後新加入之參加人因無法覓得足夠之人頭而遭經濟上損失，草案第 18 條規定，禁止藉由介紹他人參加而獲取佣金為主要收入來源。於草案第 29 條加重其罰則，違反者處七年以下有期徒刑得併科新台幣一億元罰金，且主管機關得命令該事業解散、勒令歇業或停止營業六

<sup>2</sup> 公司法第 20 條第 2 項所定數額，即公司資本額為新台幣三千萬元。參照經濟部 80 經商字第 215396 號函釋。

本文之著作權屬台灣通商法律事務所所有，未經許可不得使用及轉載

個月以下。

#### 5. 行為限制

為防止傳銷業者謀求暴利，向參加人收取高額費用或大量囤貨等不合理要求，於草案第 19 條訂定，禁止傳銷業者從事以下行為：

- (1) 巧立各種名義，對參加人收取與成本顯不相當之費用。
- (2) 對參加人收取顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。
- (3) 對參加人要求購買顯非一般人能於短期內售罄之商品數量。
- (4) 以違背其傳銷計畫或組織之方式，對特定人給予優惠待遇。
- (5) 不當促使參加人購買或使其擁有二個以上推廣多層級組織之權利。
- (6) 其他顯失公平之要求。

#### 6. 參加人資格限制

參加人並非傳銷事業之員工，本質上係屬經營自身事業的獨立實業家，雖藉由傳銷行為而獲取利益，亦承擔經營風險。因此，草案第 16 條規定，業者不得招募無行為能力人為參加人，如為招募為限制行為能力人，應事先取得其法定代理人書面同意。違反者處以新台幣二百萬元以下罰鍰，得按次連罰最高四百萬元罰鍰。

#### 7. 參加契約內容限制

業者與欲加入該事業之傳銷人員須簽訂「參加契約」。為保護參加人之權利利益，並使雙方權利義務臻於明確，草案第 14、15 條規定，該「參加契約」需以書面之方式訂定，並交付契約正本。其契約內容應記載下列事項：

- (1) 業者依法據實告知之事項
- (2) 參加人解除或終止契約後，退貨與買回等相關處理辦法
- (3) 參加人如違反傳銷事業所訂規定、法律規定或可歸責於參加人之事由之情形，業者得向參加人請求損害賠償或違約金

#### 8. 參加人之解約或終止權行使

##### (1) 猶豫期間

為避免參加人因輕率、無經驗或經濟上弱勢而加入傳銷事業後，始發覺自身不適任而無法立即退出。因此，法律賦予參加人得於一定期間內反悔或退出該事業之機會。該猶豫期間之計算，依公平交易法第 23 條之 1 規定自訂約日起「十四日內」，惟考量參加人需實際從事傳銷業務後，始能確定自身是否適合，故草案第 20 條將猶豫期間延長為「三十日內」。

---

本 Newsletter 謹就法律之原則，作一說明，並不構成對具體個案提供法律意見，蓋因每一個案內容及事實不同，恐有不同之考量，故若需尋求對具體個案之法律諮詢，煩請與本所聯絡。

本文之著作權屬台灣通商法律事務所所有，未經許可不得使用及轉載

## (2) 解除權或終止權

參加人退出傳銷組織之際，依公平交易法第 23 條之 1 規定，參加人應以書面通知業者「解除契約」。惟立法者考量參加人銷售情況以及已購買商品的存貨數量，於草案第 20 規定，賦予參加人得擇一主張「解除契約<sup>3</sup>或終止契約<sup>4</sup>」之權利。如參加人購買商品後售出一定數量，此時參加人得選擇主張終止契約，將未售出商品辦理退貨，且保留已售出商品之價金。

## 9. 參加人退貨與退費

### (1) 參加後三十日內退出

參加人自參加後三十日內行使解約或契約終止權，為將參加人之經濟上損失降至最低，草案第 20 條規定傳銷業者須接受退貨，且以原購買價格全額買回該退貨商品。

### (2) 參加後退出已逾三十日

自參加後已逾三十日，參加人有意退出該傳銷事業，在實務上時常受到業者百般刁難，難以退出。因此，猶豫期間經過後，於草案第 21 條規定，參加人仍得隨時以書面終止契約，並退還自可提領之日起算六個月內之持有商品，以及要求業者以原購買價格之百分之九十買回。如已逾六個月者，立法者為減輕業者負擔退貨成本，依同條規定參加人不得要求退貨及買回。

### (3) 不得阻撓參加人權利行使

實務上，業者時有以不當方式阻撓參行人行使權利，或扣留佣金、獎金或其他經濟利益，造成其權益受損，於草案第 23 條明定禁止此行為之發生。

## 10. 違約金或損害賠償責任

為確保參行人行使解約或終止權後，不受業者片面自訂的不合理條件限制，於草案第 22 條規定，業者不得向參加人請求損害賠償或違約金。

惟傳銷商品係由第三人提供之情形，如參加人向傳銷業者訂購某廠商所生產之商品，因參加人解約或終止契約，致傳銷業者無法消化此商品訂單庫存，而業者須對廠商負擔因退貨所生之損害賠償或違約金，於此情形下，立法者為減少業者之負擔，業者得向參加人請求此損害賠償或違約金。

<sup>3</sup> 有關解除契約之效果，法律關係溯及至締約時失其效力，即法律關係溯及消滅。

<sup>4</sup> 有關終止契約之效果，法律關係自契約終止時起向後失效，即法律關係向將來消滅。

本文之著作權屬台灣通商法律事務所所有，未經許可不得使用及轉載

## 結論

現行法中，多層次傳銷之管制規範為公平交易法，惟因公平交易法係以規範限制不公平競爭為主，與管制性法規有別。因此，立法者將多層次傳銷單獨立法，於草案第 38 條規定，自本法施行之日起，公平交易法有關多層次傳銷之規定，不再適用。

多層次傳銷事業是以人為基礎之行銷方式，將「傳銷商、事業主、消費者」角色環環相扣。且搭配彈性的報酬分配制度，有別於一般傳統企業。然此種銷售方式不應受到少數不肖業者影響，使其受到輿論抨擊，甚至扼殺其發展。因此，期待日後法案之審議通過，以保護傳銷人員及消費者之權益，並促進整個傳銷產業永續經營發展。

