

財團法人多層次傳銷保護基金會

第四屆第十次董事會會議紀錄

時 間：114 年 7 月 8 日〈星期二〉下午 2 時

地 點：財團法人多層次傳銷保護基金會

主 席：謝龍發董事長

出席人員：詳如簽到單。

列席人員：詳如簽到單。

請假人員：詳如簽到單。

壹、報告事項

(略)

貳、討論事項

案由一：本會「多層次傳銷論文獎甄選辦法」，提請 討論。

說明：為促進相關領域研究生參與多層次傳銷商權益保護及傳銷產業發展之研究風氣與獎勵優秀論文，本會規劃舉辦博碩士論文獎甄選，辦法如下

(一)參選資格要件

1. 參選資格：全國各大專校院商管、法律相關研究所以多層次傳銷作為論文研究題材之應屆及前一屆博、碩士畢業生。
2. 獲獎論文內容須同意本會於網站公開及下載。
3. 報名須繳交資料，包含論文摘要、參賽論文文稿、公開論文授權書及學位論文比對參考文件等紙本及電子文件。
4. 不分博士論文、碩士論文，摘要均另計 1 頁；參賽論文文稿依博士論文、碩士論文之差異，所繳交之論文頁數分為：博士論文 30 頁、碩士論文 20 頁。
5. 提交之檔案（論文摘要、參賽論文文稿〔含附件、問卷等〕、學位論文比對參考文件）須符合匿名處理，不可出現：參賽者姓名、學校、系所、指導教授姓名等可識別身分資訊。
6. 報名日期及程序：每年 9 月 1 日至 9 月 30 日前填妥申請表及

檢附相關檔案，於本會網站上報名。

(二)論文甄選程序

- 1.資格審查：由本會人員就甄選資格進行篩選。
- 2.書面審查：由 5 至 9 位評審委員進行書面審查並評分。通過書審之參賽者，公布於網站，並入圍決審之名單。
- 3.決審審查：參賽者依所排定之場次前往發表論文，由評審委員進行評選。
- 4.公布得獎名單及論文。

(三)獎項

1.博士論文組

- 特優論文獎 1 篇，授予獎狀 1 紙，獎金 12 萬（學生 8 萬及指導教授 4 萬）。
- 優等論文獎 2 篇，授予獎狀 1 紙，獎金 8 萬（學生 5 萬及指導教授 3 萬）。
- 佳作論文獎 4 篇，授予獎狀 1 紙，獎金 3 萬（學生 2 萬及指導教授 1 萬元）。
- 以上獎項擇優辦，並得從缺。

2.碩士論文組

- 特優論文獎 1 篇，授予獎狀 1 紙，獎金 8 萬（學生 5 萬及指導教授 3 萬）。
- 優等論文獎 2 篇，授予獎狀 1 紙，獎金 5 萬（學生 3 萬及指導教授 2 萬）。
- 佳作論文獎 4 篇，授予獎狀 1 紙，獎金 3 萬（學生 2 萬及指導教授 1 萬元）。
- 以上獎項擇優辦理，並得從缺。

決議：為求周延，由董事會相關成員組成審議小組，依小組審議結果，修訂後提交。

案由二：「研商有利於傳銷商權益及傳銷事業發展之業務座談會」會議決議事項，提請 討論。

說明：

- (一) 3 月 21 日由公平會召開研商有利於傳銷商權益及傳銷事業發展之業務座談會，會議結論「請傳保會就決議事項擬具相關可

行執行方案，並據以辦理」。

(二) 本會針對會議結論，研擬可行方案及辦理情形說明

一、辦理提升傳銷產業形象相關活動，使傳銷業成為受人敬重之產業。

1. 人物故事報導計畫

每一個選擇的背後，都是一段動人的故事。在這個常被誤解的產業裡，他們默默耕耘、踏實前行，用真誠、努力與時間活出自己的價值，堅持用心走好每一步。

為了讓這些真實動人的故事被聽見、被理解，傳保會與《今周刊》攜手合作推出「人物故事報導計畫」，聚焦傳銷產業那些堅持初心、用行動證明價值的優質傳銷商。本計畫預計甄選 10 位優質傳銷商，根據其故事特性進行文字、影音或聲音等多元形式的深度採訪並收錄於《今周刊》「今選頻道《平凡的閃耀》故事報導專區」，讓社會大眾看見傳銷商多元且正向的面貌，傳遞溫暖而真實的價值力量。

(1) 報導型式

- 今周刊雜誌報導：跨頁 2 篇+數位 2 篇
- 數位報導：6 篇
- 影音報導：1 支
- Podcast：1 檔

(2) 宣傳規劃

多樣化跨頻宣傳，包含今周刊、今周 FB、今周 IG、今周 LINE、數位 Banner 與今選頻道專區。

2. 傳・講堂

傳保會每季舉辦一場實體活動，透過精心設計的主題與講者組合，吸引非傳銷產業民眾主動參與，擴大產業正面能量的傳播。每場活動包含兩大主軸「專題演講」與「人生選擇短講」。

「專題演講」聚焦於心靈成長、投資理財、副業經濟、斜槓發展等年輕世代關注的議題，邀請專業講者分享趨勢與實務見解，提升參與者的知識深度與生活靈感。

「人生選擇短講」則邀請優質傳銷商現身說法，以「我的選擇、我的改觀」為主題，分享自身從誤解到認同、從嘗試到堅持的轉變歷程，傳遞真誠、正向的產業故事。

活動內容將整理成報導，刊登於今周刊雜誌，讓更多人有機會看見這些動人的人生選擇與故事，也進一步促進社會對傳銷產業的理解

與對話。

二、加強傳銷商教育訓練並給予上課時數認證(或上課證明)，以鼓勵傳銷商了解相關法規，加強傳銷商之專業訓練，提升榮譽感。

1. 本會於本年度持續推動辦理「產業法規」與「數位轉型」培訓課程，課程內容涵蓋廣告法規、個人資料保護法及多層次傳銷管理法等重要法規，並強化數位轉型能力，辦理自媒體經營講座及AI實作課程。除於台北舉辦實體課程外，亦陸續前往台中及高雄辦理，傳銷公司與傳銷商均可免費參加，課程辦理情形如表所示。
2. 關於上課時數認證或上課證明之發給事宜，已於4月15日董事會討論，會議中認為時數認證或上課證明其實際效益有限，因此原則上本會不主動提供；惟各公司或傳銷商如有實際需求，仍可提出申請，由本會統一製發。

114 年辦理教育訓練課程一覽表

數位轉型培訓課程	3月7日「AI短影音提升流量」台北班，由許嘉泰老師授課。
	4月26日「流量鈔能力-用自媒體幫你找到流量與變現」台中場講座，由貝克大叔授課。
	5月9日「AI短影音提升流量」台中班，由黃信愷老師授課。
	6月21日「直播風口・流量變現：掌握自媒體趨勢，在新時代創造無限商機」高雄場講座，由寇乃馨老師授課。
	7月18日「AI短影音提升流量」高雄班
產業法令課程	3月12日「廣告法規與案例研析：化粧品及一般商品」課程，由吳怡萱博士授課，實體、線上同步開課。
	4月10日「廣告法規與案例研析：食品及健康食品」課程，由吳怡萱博士授課，實體、線上同步開課。
產業法令企業內訓班	5月23日安麗公司高雄班「廣告法規與案例研析：食品及化粧品」，由吳怡萱博士授課。
	5月27日安麗公司台北班「廣告法規與案例研析：食品及化粧品」，由吳怡萱博士授課。
	5月27日賀寶芙公司「產品宣稱須知」，由吳怡萱博士授課。
	6月3日安麗公司台中班「廣告法規與案例研析：食品及化粧品」，由吳怡萱博士授課。

個資保護顧問服務 -企業內訓班 「個人資料保護法 令遵循暨管理制度 建置重點簡介」	3 月 10 日美商美安美台股份有限公司台灣分公司，由資策會科管所李哲明研究員授課。
	3 月 25 日尚恩國際有限公司，由資策會科管所李哲明研究員授課。
	5 月 19 日秀得美國國際股份有限公司，由資策會科管所李哲明研究員授課。
	7 月 30 日臺灣仙妮蕾德發展股份有限公司，由資策會科管所李哲明研究員授課。
	8 月 27 日盛宇環球事業有限公司，由資策會科管所李哲明研究員授課。
個資保護顧問服務 -個資顧問實地輔導	6 月 10 日美商萊威國際有限公司台灣分公司，由資策會李哲明研究員擔任輔導顧問。

三、收集產業資料及進行動態分析，以利傳銷相關單位參考運用，並了解社會大眾對傳銷產業之印象曲線。

1. 為蒐集產業動態及了解社會大眾對於傳銷產業之印象，本會洽詢中華徵信所調查所需費用，並以發放問卷 1,068 份每份問卷 20 題作調查，初步估價約為 30 萬元，調查結果分析另行計價。
2. 規劃設置論文獎甄選活動，鼓勵學校院所之教授及碩博士生進行傳銷產業實務研究，藉由甄選措施將優良研析成果提供傳銷業相關單位參考運用。

四、加強各項業務宣導，提供傳銷事業及傳銷商正確之傳銷資訊。

本會之法律諮詢服務、各項活動與課程資訊，均公告於本會官方網站及 Facebook 粉絲專頁。為提升曝光度並加強對產業之宣導成效，本會亦持續主動推動多元宣傳作為，期能擴大服務觸及面。

1. 發行電子報

本會每月定期發行電子報，內容涵蓋課程、活動與法律諮詢等資訊。發送對象包括傳銷公司的聯絡人、傳銷商會員，亦涵蓋自行訂閱之傳銷商、律師等關注產業發展的社會大眾。

2. Facebook 粉絲專頁推廣

本會於辦理課程及活動期間，鼓勵傳銷商參與「Facebook 按讚並分享產業影片，即可獲得小禮物」之互動遊戲，藉由傳銷商網絡擴散宣傳，提升社會大眾對本會之認識與關注度。

3. 企業內訓與資訊傳遞

辦理產業法令企業內訓時，參與之傳銷商須訂閱本會電子報，透過其內部網絡協助將本會資訊傳遞給所屬團隊夥伴，擴大傳銷商知悉本會提供的服務。

4. 跨組織協力推廣

本會將活動資訊提供予「台灣直銷產業工會」及「中華民國直銷從業人員產業工會」，主動邀請兩會的會員報名參與。

五、協助傳銷事業研擬強化傳銷商權益保障之參加契約內容，提供參考。

1. 本會於 113 年 5 月 6 日以「傳銷事業與傳銷商參加契約範本之研擬」為題，委託中華直銷法律學會進行研究，並於 113 年 11 月 5 日通過期末審查。
2. 113 年 12 月 5 日本會舉辦「傳銷經營實務&法律論壇」將傳銷事業與傳銷商參加契約範本之研擬成果向傳銷事業及傳銷商發表。
3. 113 年 12 月 20 日將參加契約標準版及簡易版兩個版本，公布於本會網站（傳銷資料庫/研究報告）。
4. 114 年 2 月 15 日透過本電子報將傳銷事業與傳銷商參加契約範本之研擬成果公告給傳銷業者，於本會官網研究專區及下載專區均可下載參加契約範本。
5. 114 年 3 月 21 日公平會研商「有利於傳銷商權益保障及傳銷事業發展之業務」座談會中直銷法律學會提出本會應研擬參加契約範本，本會收到會議紀錄後，隨即主動發送 email 通知傳銷事業負責人，請傳銷事業多加利用參加契約範本。

六、配合協助傳銷事業申請經濟部之輔導補助措施：

- （一）透過各項聯繫管道將經濟部商業發展署相關輔導補助計畫，轉達至各傳銷事業，並協助參與計畫者之行政事務。
- （二）傳銷事業參與經濟部商業發展署各項補助計畫，傳保會可評估提供相同之金額獎助。
- （三）對於經濟部中小及新創企業署與地方縣市政府之輔導或補助，傳保會亦可協助傳銷事業參與及評估提供相同之金額獎助。

本會 4 月 15 日已於董事會提案「鼓勵傳銷事業參與政府補助計畫另行獎勵要點」，會議決議為本案緩議。

為積極推動政府各項輔導及補助資源，協助傳銷事業掌握最新政策

資訊，本會執行下列措施：

1. 每日資訊蒐集與宣導

每日定期至經濟部與台北市政府官網、Facebook 粉絲專頁，蒐集最新政府輔導及補助資訊，並即時於本會官網（基金會公告）或 Facebook 粉專進行宣導。

2. 活動與課程同步宣傳

本會各項課程及活動的行前通知，以及每月發送之電子報，均將近期的政府輔導及補助資訊納入，強化傳銷公司對相關政策資源的認識與掌握。

3. 重點對象個別溝通

本會 4 月 1 日發送予傳銷公司負責人之「第二季活動及服務說明」信函中，亦特別納入政府輔導及補助宣導內容，期透過直接溝通方式提高傳達效果。

4. 主動參與計畫說明會，提供協助

本會派員參與政府計畫說明會，包括「114 年服務業 AI 人才培育計畫」、「推動商業服務業品牌價值創新成長計畫」、「商業服務業數據驅動價值創造計畫」及「114 年度企業專區 AI 人才培育輔導計畫」，詳實掌握各計畫申請規範及 KPI 重點，俾利協助有意申請之傳銷公司。

決議：

1. 各項業務執行期間，持續滾動檢討並酌參傳銷產業之建議，隨時調整相關作法，以符實務需求。
2. 關於「蒐集產業動態及了解社會大眾對於傳銷產業之印象，並了解社會大眾對傳銷產業之印象曲線」一案，將再進一步了解提案者之用意，評估必要性及實施方案。

案由三：本會第四屆董事會下一次會議時間，提請 討論。

說明：

- （一）依設立及管理辦法第 11 條第 2 項規定：「董事會每三個月至少舉行一次，必要時得召集臨時董事會。」
- （二）會計師完成上一年度財報初稿後須請董事會同意聲明對上一

年度財務報告負有責任、5 月底前需函報本會上一年度工作報告暨財務報表予主管機關、10 月底前需函報本會下一年度工作計畫暨預算報告予主管機關、11 月底前需開始辦理本會當年度收取之保護基金向法院辦理財產變更之事宜，故董事會會議之召開時間需確保以上業務能順利進行。

(三) 本會下一次董事會會議應於 114 年 10 月 7 日前召開。

決議：本會第四屆第十次董事會會議於 114 年 10 月 7 日下午 2 時召開。

參、臨時動議：無

肆、散 會：16 時 20 分