

引進或實施外國多層次傳銷的注意事項

■撰文=陳一銘律師

中華直銷法律學會理事、萬國法律事務所合夥律師

多層次傳銷管理法第 4 條第 2 項規定：「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。」其立法理由記載：「隨著跨國商業活動往來頻繁及科技網絡發展之多元化，多層次傳銷之行銷手法不斷翻新。實務上外國多層次傳銷事業常透過傳銷商或第三人先行到我國發展多層次傳銷組織，嗣至一定規模，再至我國設立分公司並進行報備；另外國多層次傳銷事業亦有藉由網路實施多層次傳銷行為，會員多屬匿名，彼此不認識且存有跨國交錯推薦關係，鑑於上述情形已屬實際上在國內從事多層次傳銷行為而有管理必要，爰於第二項規定將引進或實施外國多層次傳銷計畫或組織者視為多層次傳銷事業。」換言之，為避免外國多層次傳銷事業在正式向公平會報備前，即化整為零，透過傳銷商或第三人引進或實施其傳銷計畫或組織，造成監管空窗，上開規定乃逕將引進或實施者視作傳銷事業，一併納入管理，故引進或實施者需先進行報備，否則即有違法。

承上，民眾在參加外國業者類似多層次傳銷的商業活動時，為避免觸法，首應判斷該組織是否具備多層次傳銷之特性。所謂多層次傳銷，係指事業透過傳銷商介紹他人參加，以建立多層級之組織，並藉由該組織架構所形成之人際網絡推廣、銷售商品或服務，而傳銷商則因此而獲得事業所給予之佣金、獎金或其他經濟利益，故具有「團隊計酬」及「多層級獎金抽佣關係」之特性。如是，則民眾於引進或實施前即應先依法報備，否則，不應為之。

所謂引進，係指招攬、推廣的行為。實務上，引進外國傳銷事業之組織或計畫，典型的違法案例是傳銷商在參加外國傳銷事業後，即自行於國內辦理說明會、講座或各別向親友招攬參加該傳銷計畫或組織（參照公平交易委員會公處字第 107025 號處分書）。除此之外，引進或實施者即便並未舉辦實體活動，但若有於個人網站、社群媒體（例如：FB、IG）、通訊 APP（例如：Line、Wechat、WhatsApp），介紹外國傳銷事業，說明公司背景、銷售商品、獎金制度、參加條件及報名方式，甚至提供自身聯絡方式，或提供外國傳銷事業之加入連結，也都可能構成引進的行為（參照公平交易委員會公處字第 107026 號處分書、臺北高等行政法院 106 年度訴字第 248 號判決）。

所謂實施，是指招募傳銷商、銷售商品、推廣或協助獎金制度運作等行為（參酌公平交易委員會公處字第 111084 號處分書）。實務上曾有民眾主張，其僅係協助外國傳銷事業辦理行政事務，並未涉入招募傳銷商或銷售商品，故未違法云云。但對此，法院則認為：「原告為 XXX 公司提供其在臺灣進行多層次傳銷業務活動時訂單管理業務，且為其向臺灣所招攬的多層次傳銷客戶提供客服業務，並代收 XXX 公司在臺灣進行多層次傳銷業務時所收取的商品費用，也代 XXX 公司在臺灣進行多層次傳銷所招攬之客戶從事線上廣告的手續費，還負責退貨、退費相關手續與費用代付，以及監督 XXX 公司多層次傳銷業務活動的商品…就此業務合作內容而言，原告已介入 XXX 公司在臺灣建立多層級傳銷組織，藉由招攬傳銷商介紹他人參加其多層次傳銷計畫或組織，以行銷 XXX 公司商品的業務核心內容，與 XXX 公司就其在臺灣實施多層次傳銷業務活動，已有行為分擔的約定」（參照臺北高等行政法院 109 年度訴字第 126 號判決）。換言之，如已涉及協助招募傳銷商或銷售商品等傳銷活動的核心事項，即有可能被認定與該外國傳銷事業具有分工關係，而有預先報備之需要，否則即會構成違法。

以上，謹提醒傳銷事業及傳銷商注意。