參加多層次傳銷，簽約前應審閱參加契約

■ 撰文=蕭富庭律師

多層次傳銷因為彈性工作模式和有潛力收入機會，吸引許多人參與。然而，在準備加入多層次傳銷前有一個非常重要的步驟，就是審閱參加契約。

審閱參加契約不僅可以保護自己的權益，也可以確保未來順利從事傳銷活動，以下說明審閱契約的重要性與應注意事項。

一、參加契約就是從事傳銷活動的遊戲規則

參加契約是在一個傳銷組織內從事傳銷活動的遊戲規則，依照多層次傳銷管理法第 14 條規定，這個遊戲規則應包括：(一) 傳銷制度及傳銷商參加條件、傳銷商應負的義務與負擔、退出條件與退出的權利義務等事項。(二) 傳銷商違約事由及處理方式。(三) 解除契約及終止契約所定權利義務事項或更有利於傳銷商的約定。(四) 解除或終止契約是因傳銷商違反營運規章或計畫、有特定違約事由或其他可歸責於傳銷商的事由，傳銷商提出退貨的處理方式。(五) 契約如訂有參加期限者，其續約條件及處理方式。

上述遊戲規則決定傳銷商如何賺取收益、商業策略、行銷活動與退出等。任何人參加多層次傳銷組織或計畫前，應確保自己完全理解這些規則，避免在事後發現與自己期望不符，造成不必要誤解或困擾，以及讓自己在事業上做出更明智選擇。

二、所有權利與義務應在參加契約白紙黑字寫清楚

接著要強調的是白紙黑字的重要性，商業活動常有動人演講和熱情推銷，但任何人不應單依演講內容、推銷話術、口頭承諾或激勵標語決定簽訂契約。

一旦決定簽訂參加契約，所有權利與義務都必須寫在參加契約中，並以文字形式清楚呈現。無論是智慧財產權授權使用、獎勵計畫，還是退出條款，這些都應在契約中寫清楚。

如果有不清楚或不理解的部分，務必尋求律師專業意見、請問傳銷事業窗口，或請確保每個字句都清晰可理解。

補充說明，依照 113 年新修正的多層次傳銷管理法第 13 條第 2 項規定，允許多層次傳銷事業與傳銷商締結參加契約時，得以電子文件為之。不過，根據多層次傳銷管理法第 16 條第 2 項與第 3 項規定，多層次傳銷事業招募限制行為能力人

為傳銷商，應事先取得該限制行為能力人的法定代理人書面允許，並附於參加契約。取得法定代理人的書面，不可用電子文件。

三、簽了參加契約，就必須嚴格遵守契約內容

一旦決定參加並簽下參加契約，除非契約內容違反多層次傳銷管理法、法律強制規定或公序良俗，傳銷事業與傳銷商都必須秉持契約嚴守原則。簽約後，傳銷事業和傳銷商均應依約行事。如果任一方未能履行契約義務，就有契約與法律責任。

因此，在簽約前強烈建議花時間仔細閱讀並理解所有內容，包括權利義務、各種費用、退出機制、違約事由以及傳銷事業提供的支持與資源。簽約是一種法律行為，不能草率對待。

四、結語

簽訂參加契約前，審慎審閱參加契約並理解遊戲規則、白紙黑字說清楚和理解契約嚴守原則，是確保事業順利的重要步驟。簽約前花時間了解契約條款，是避免日後爭議的最好投資，也是成功展開傳銷活動的第一步。

參考規定與資料：

- 多層次傳銷管理法第 13 條規定：「多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織時，應與傳銷商締結書面參加契約，並交付契約正本。前項之書面，得以電子文件為之。」
- 多層次傳銷管理法第 14 條規定：「前條參加契約之內容，應包括下列事項：一、第十條第一項第二款至第七款所定事項。二、傳銷商違約事由及處理方式。三、第二十條至第二十二條所定權利義務事項或更有利於傳銷商之約定。四、解除或終止契約係因傳銷商違反營運規章或計畫、有第十五條第一項特定違約事由或其他可歸責於傳銷商之事由者，傳銷商提出退貨之處理方式。五、契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式。」
- 多層次傳銷管理法第 16 條規定：「多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為傳銷商。多層次傳銷事業招募限制行為能力人為傳銷商者，應事先取得該限制行為能力人之法定代理人書面允許，並附於參加契約。前項之書面，不得以電子文件為之。」
- 民法第 71 條規定：「法律行為，違反強制或禁止之規定者，無效。但其規定並不以之為無效者，不在此限。」
- 民法第 72 條規定：「法律行為，有背於公共秩序或善良風俗者，無效。」