

直銷到底合不合法（一）什麼是直銷？法律上如何規範？如何判斷是不是合法的直銷？

文：何剛（認證法律人） · 消費·借還錢·契約 · 2022-12-13

本文

直銷交易手法在我國社會屢見不鮮，小從生前契約、靈骨塔、保健食品、機上盒、廣告點擊，大則到未上市股票、公司投資等等，手法千奇百怪，這些交易模式挾帶著會員制以及有形無形的產品，使一般人毫無頭緒，陷入究竟是投資管道還是詐欺的兩難。

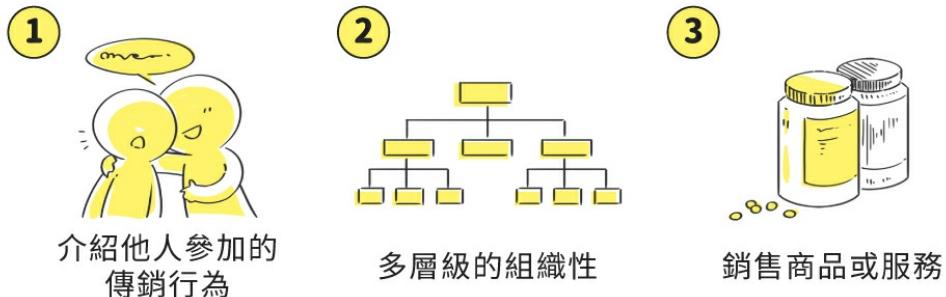
筆者試著從「什麼是直銷？法律上如何規範？如何判斷是不是合法的直銷？」、「什麼是違法多層次傳銷？違法招攬會員吸取費用並層層吸收下線，可能涉及哪些法律問題^[1]？」以及「面對直銷，在法律上有什麼該注意的事^[2]？」三個法律上的角度，帶讀者理解這樣的商業模式到底合不合法。

一、什麼是直銷（見圖1）

什麼是直銷？

直銷的常見模式是「多層次傳銷」，要同時滿足以下 3 個要件：

多層次傳銷管理法 § 6



政府不禁止多層次傳銷，但合法報備的公司也可能從事違法直銷！

違法直銷：

例如，以介紹他人參加收取「入會費」為主要收入來源，而無實際銷售產品或服務

法律百科
Legispedia

圖1 什麼是直銷？

資料來源：何剛 / 繪圖：Yen

關於直銷比較常見的模式應該為「多層次傳銷」^[3]，是一種將銷售人員與產品相互結合，將「傳銷利益」與「銷售產品利益」互相作用的銷售商業模式^[4]。

第一步，傳銷公司或組織會先推出自家的商品或服務。

第二步，所謂的「傳」顧名思義，就是原始會員（通常就是商品的啟發人）透過「介紹」他人負擔一定「入會費」加入推廣產品，而介紹人可以從被介紹人的入會費，獲取一定比例的利益抽成，此為「傳銷利益」。

第三步，與此同時所謂的「銷」是指販售商品的利益。當被介紹人經過入會費的加入取得販售商品權利的同時，被介紹人的業績將會算入介紹人的業績中，同樣獲取一定利益抽成，此為「銷售產品利益」。

各位讀者可以試想，傳統販賣商品需要的是廣告，廣告需要大量的成本費用，而傳直銷的特色即是利用「傳」省去廣告費用。

要注意的是，多層次傳銷是以利益來扣緊銷售與介紹兩個環節，也以利益來扣緊層級組織也就是說，每一個直銷商（或稱參加人）在給付一定的經濟代價後，即可加入該傳銷組織，並取得銷售商品或勞務以及介紹他人參加之權利，經由反覆的招募後建立銷售網，在透過銷售往來銷售公司產品以獲取差額利潤。

二、法律如何規範「直銷」和其要件

(一) 該去看哪部法律？

如前面所說，法律上，我們將這種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模式統稱為「多層次傳銷」。為了讓多層次傳銷的交易秩序更健全，並保護傳銷商權益^[5]，將「多層次傳銷」規範於一部名為「多層次傳銷管理法^[6]」的專法中。

(二) 多層次傳銷管理法的定義

從多層次傳銷管理法第3條可以看到，「多層次傳銷」是指行為人經介紹（通常透過首次購買產品）成為傳銷商後，再經由介紹他人加入組織抽成入會費獎金，以及推廣產品而生的業績利潤的一種行為模式^[7]。

(三) 整理出3個要件

我國對於多層次傳銷這種商業模式，是開放而且不禁止的，並且規範此種商業模式必須同時滿足3個要件：

1.

介紹他人參加的傳銷行為、

2.

多層級的組織性、

3.

銷售商品或服務。

(四) 多層次傳銷事業報備完成，不代表一切合法

另外行政管制上，如需經營多層次傳銷事業必須先向公平交易委員會報備^[8]，但讀者必須留意，即便合法報備^[9]，仍有從事違法傳銷的可能，因此判斷上必須依循兩大步驟：

1.

先判斷是否滿足上面3個要件，如果不符合，根本不稱為多層次傳銷，很可能只是一般的買賣商業模式，進而將不會有後續違法多層次傳銷的問題。

2.

符合上面3個要件以後，方才進入判斷何謂違法的多層次傳銷。

三、常見的合法多層次傳銷模式（產業）有哪些？

（一）保健產品產業

NU SKIN（美商如新華茂股份有限公司台灣分公司）^[10]、台灣雅芳股份有限公司^[11]、安麗公司等。其中，安麗透過販賣淨水器、生活保健用品作為其商品，並且後過消費者買入商品詢問是否加入組織體系後，分層給予後續買入商品的折數優惠以及利潤回饋給上層^[12]，同時符合販賣商品跟介紹他人加入^[13]。

（二）保險業

保險業堪稱第二大的傳直銷經濟體系，之所以合法理由有二，第一，其商品「保險」為具社會通認的風險分擔制度，因此是一個具政府有效介入合法且正當的產品，第二，正當的保險業者同樣分層獲取利潤，並非單純只透過介紹加入。

四、小結

我國法律將直銷稱為「多層次傳銷」，並且採取開放且不禁止的中性評價，理由在於自由的貿易市場本不應該過度干涉任何被發明出來的商業行為，正當的傳直銷並不當然構成欺騙或交易不對等，自然沒有完全禁止的必要；但是對於「只傳不銷」的違法多層次傳銷，亦即指透過介紹入會而無銷售產品的行為，法律明文禁止並且訂有罰則^[14]。

因此讀者面對這種商業模式，想知道是否合法，首要判斷點在於這個直銷商的組織是否有銷售商品及服務，並且要以合理市價推廣。

註腳

- [1] 何剛（2020），《[直銷到底合不合法（二）什麼是違法多層次傳銷？違法招攬會員吸取費用並層層吸收下線，可能涉及哪些法律問題？](#)》。
- [2] 何剛（2020），《[直銷到底合不合法（三）面對直銷，在法律上有什麼該注意的事？](#)》。
- [3] 單層直銷因在交易模式上規模較小且單純，因此本文將問題聚焦在多層次傳銷。所謂單層直銷是指事業招募直銷商或業務員銷售產品，收入來源只有銷售產品的業績，不會透過發展下線組織賺取一定比例業績，單層直銷比較接近傳統買賣法律關係。
- [4] 參見管孟忠、黃三麟、黃三翁（2010），《[應用複合式多評準決策模式建構直銷產業之行銷組合策略關聯性研究](#)》，收錄於第十五屆直銷學術研討會，頁3以下。
- [5] [多層次傳銷管理法第1條](#)：「為健全多層次傳銷之交易秩序，保護傳銷商權益，特制定本法。」
- [6] [多層次傳銷管理法](#)。

[7] [多層次傳銷管理法第3條](#)：「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。」

[8] [多層次傳銷管理法第6條](#)：「

I 多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具載明下列事項之文件、資料，向主管機關報備：

- 一、多層次傳銷事業基本資料及營業所。
- 二、傳銷制度及傳銷商參加條件。
- 三、擬與傳銷商簽定之參加契約內容。
- 四、商品或服務之品項、價格及來源。
- 五、其他法規定有商品或服務之行銷方式或須經目的事業主管機關許可始得推廣或銷售之規定者，其行銷方式合於該法規或取得目的事業主管機關許可之證明。
- 六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。
- 七、其他經主管機關指定之事項。

II 多層次傳銷事業未依前項規定檢具文件、資料，主管機關得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。」

[9] 初步判斷可參見公平交易委員會網站：[多層次傳銷管理系統](#)。

[10]NU SKIN向公平交易委員會報備的資料，可見：公平交易委員會（n.d.），《[多層次傳銷管理系統：完整資料](#)》。

[11]雅芳向公平交易委員會報備的資料，可見：公平交易委員會（n.d.），《[多層次傳銷管理系統：完整資料](#)》。

[12]詳細制度，可見安麗台灣全球資訊網（n.d.），《[營業守則](#)》。

[13]安麗日用品股份有限公司向公平交易委員會報備的資料，可見：公平交易委員會（n.d.），《[多層次傳銷管理系統：完整資料](#)》。

[14] [多層次傳銷管理法第29條](#)第1項：「違反第十八條規定者，處行為人七年以下有期徒刑，得併科新臺幣一億元以下罰金。」

[多層次傳銷管理法第18條](#)：「多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。」

標籤

► [直銷](#)，[多層次傳銷](#)，[多層次傳銷管理法](#)，[公平交易委員會](#)