

康美麗得有限公司

營 運 規 章

中華民國113年01月02日 公司編訂

康美麗得有限公司營運規章

壹、組織計畫

一、成為公司加盟商之參加辦法:

01. 欲成為公司加盟商應向「康美麗得有限公司」(以下簡稱公司)填妥「參加加盟商契約書」，繳交身分證正、反面影本及指定獎金匯入銀行帳戶之正面影本等基本資料(如二 02.b.c項要件所示)，並購買1箱康美麗得鋅甘飲(24瓶)產品。公司產品為新台幣3600元(2200PV)。完成以上作業之後，公司將核發加盟商編號，即可成為公司加盟商。
02. 免入會費，凡成為加盟商即贈送公司營運規章乙份。
03. 加盟商享有以加盟商價購買，銷售公司產品及推薦愛用者加入成為公司加盟商之權利。
04. 加盟商要領取各項獎金必須保持活躍，活躍是指推薦及每個月要重消1箱康美麗得鋅甘飲(24瓶)。
 1. 推薦1位可領取第1代(層)獎金PV值15%
 2. 推薦2位可領取第2代(層)獎金PV值10%
 3. 推薦3位可領取第3代(層)獎金PV值5%
 4. 推薦4位可領取第4代(層)獎金PV值5%
 5. 推薦5位可領取第5代(層)獎金PV值5%
 6. 推薦6位可領取第6代(層)獎金PV值5%
05. 橫向經營線考核:橫向經營線最多可無限條經營線。
06. 重消:每個月必須重消1箱(24瓶)康美麗得鋅甘飲，才可領取各項獎金。

二、申請成為公司加盟商之資格與要件

01. 資格:

- a. 中華民國國民成年人或登記為法人者。
- b. 中華民國國民限制行為能力人，需有法定代理人同意書。
- c. 如為外國人時，請附護照影本。
- d. 申請人均須有推薦人之推薦，申請資格才算完成。

02.要件:

- a. 填妥參加加盟商契約書。
- b. 提供申請人身分證正、反面(或公司營業登記證及負責人身分證)影本一份。如為外國人時，請附護照影本。
- c. 檢附申請人本人金融機構(國泰世華銀行或郵局二選一)存摺正面影本一份。
- d. 同一個身分證字號，只能申請1個經營權。

三、續約:

01. 加盟商資格採年度續約制，每年度續約費新台幣500元(年度續約的同時會贈送6瓶康美麗得鋅甘飲附發票及一年組織網路管理費)，並須填寫『年度續約書』，以維持推廣加盟商業務及領取各項獎金資格。(維持每個月重消X12個月，或年重消者，可免繳續費500元)。

四、成為公司加盟商需要購買的產品金額:

01. 只要首次購買1箱(24瓶)康美麗得鋅甘飲新台幣3600元(2200PV)就可成為公司加盟商。

五、領取獎金資格與領取方式如下:

01. 推薦獎金:PV值40%

- a. 1PV=1元新台幣。
- b. 推薦每一位新加盟商，新台幣3600元，可得 $2200PV \times 40\% = 880PV$ = 880元新台幣。
- c. 直推每一位新加盟商一律以PV值40%計算推薦獎金。
- d. 領取推薦獎金資格，自己必須為合格加盟商。
- e. 獎金發放:推薦獎金採每週結算:當週(星期三AM00:00 ~ 下星期二PM24:00)累計的推薦獎金於第五週的週三發放，直接匯入加盟商的電子錢包或指定的銀行帳戶。

02.代(層)數輔導獎金:PV值45%

- a. 最多領6代(層)，共累計PV值45%。
- b. 1PV=新台幣1元。
- c. 推薦1位，新台幣3600元(2200PV)，可領取第1代(層)PV值15%，每位新台幣330元。

推薦2位，新台幣3600元(2200PV)，可領取第2代(層)PV值10%，每位新台幣220元。
推薦3位，新台幣3600元(2200PV)，可領取第3代(層)PV值5%，每位新台幣110元。
推薦4位，新台幣3600元(2200PV)，可領取第4代(層)PV值5%，每位新台幣110元。
推薦5位，新台幣3600元(2200PV)，可領取第5代(層)PV值5%，每位新台幣110元。
推薦6位，新台幣3600元(2200PV)，可領取第6代(層)PV值5%，每位新台幣110元。
最多可領取至第6代(層)PV值。

d. 獎金發放:代(層)數獎金採每週結算，當週(星期三AM00:00~下星期二PM24:00)累計的代(層)數獎金於第五週的週三發放，直接匯入加盟商的電子錢包或指定的銀行帳戶。

03. 重消獎金

- a. 最多領取6代(層)。
- b. 下線加盟商重消，比照直推獎勵PV值40%=新台幣880元及代(層)數獎勵PV值45%=新台幣990元計算。

六、組織計畫之獎金實際發放率計算

01. 1PV=1元新台幣

02. 每套創業套組3600元新台幣=2200PV，PV值=0.611

03. 推薦獎金:

- a. 推薦一位加盟商3600元新台幣=2200PV， $2200PV \times 40\% = 880$ 元，實際發放率為 $880元 / 3600元 = 24.4\%$

04. 代(層)數輔導獎金:

- a. 每個新加盟商套組新台幣3600元(2200PV)
- b. 第1代(層)撥發PV值15%=新台幣330元=9.17%
- c. 第2代(層)撥發PV值10%=新台幣220元=6.11%
- d. 第3代(層)撥發PV值5%=新台幣110元=3.06%
- e. 第4代(層)撥發PV值5%=新台幣110元=3.06%
- f. 第5代(層)撥發PV值5%=新台幣110元=3.06%
- g. 第6代(層)撥發PV值5%=新台幣110元=3.06%
- h. 代(層)數輔導獎金實際發放率為 $900元 / 3600元 = 27.52\%$

貳、營運規章

一、提換貨辦法:

01. 現場提貨: 於櫃檯營業時間內(週一至週五上午10:00至下午18:00)，親至公司或授權的發貨中心填寫訂購單，當場以「現金」、「電子錢包」或「信用卡刷卡」方式付款並取走商品。
02. 傳真訂購: 以傳真方式訂貨者，需先行填寫訂購單，以電子錢包、轉帳或劃撥方式付款，將轉帳或劃撥收據影本連同訂購單傳真或郵寄公司，公司於接獲訂單並以電話與訂購者確認後，於確認帳款入帳後三個工作天內將購買商品以宅配方式寄送給加盟商。以刷卡授權方式訂購者，將訂購單傳真或郵局回公司時，工作人員將以電話與訂購者確認，刷卡程序完成後，於三個工作天內將購買商品以宅配方式寄送給加盟商。
03. 注意事項:
 - a. 若訂購商品缺貨時，公司開立提貨單給加盟商收執，到貨時通知加盟商以提貨單為憑領取或郵寄商品。
 - b. 若於收到訂購商品發現短缺時，請先以電話向客服部分告知，並於七日內以傳真或郵寄寄回訂購單並註明短缺商品，公司於確認短缺情形後三個工作日內補寄商品。若為缺貨商品，則先以提貨單送發。
 - c. 若於收到訂購商品發現有瑕疵或故障時，請先以電話向客服部門告知，並於七日內填寫換貨申請單，註明瑕疵或故障點，郵寄寄回購物表格及瑕疵或故障商品，於確認瑕疵或故障情形後三個工作日內補寄商品。往來寄送費用由公司負擔。若親臨櫃檯辦理者，經工作人員檢視無誤後，即當場發放新品。
04. 換貨須知:
 - a. 加盟商對其所訂購之商品若非上述情況而欲換貨者，須於訂貨日起十四日內或收貨日起七日內，填寫「換貨申請單」並檢附原訂購單存根聯、原訂購發票，連同商品或提貨單親至公司或掛號郵寄辦理(以郵戳為憑)。
 - b. 加盟商若為上述原因申請換貨者，公司得酌收150元手續費。

- c. 加盟商若換不等值之商品，不足部分須補足差額，超額部分公司恕不退款，但依制度發放獎金。

二、退貨及退出、終止辦法

01. 一般退貨辦法

- a. 加盟商於收到商品三十日內要求退貨時，可填寫退貨單，連同包裝完整之商品、該批商品之發票，公司將退回全額貨款，但得扣除已因該項交易而對加盟商給付之獎金或報酬，及取回商品之價值有減損時，其減損之價額。
- b. 加盟商於收到商品三十一日至二個月內要求退貨時，可填寫退貨單，連同包裝完整之商品、該批商品之發票，公司將退回90%貨款，但得扣除已因該交易而對加盟商給付之獎金或報酬，及取回商品之價值有減損時，其減損之價額。
- c. 若加盟商於收到商品二個月至三個月內要求退貨時，可填寫退貨單，連同包裝完整之商品、該批商品之發票，公司將退回70%貨款，但得扣除已因該交易而對加盟商給付之獎金或報酬，及取回商品之價值有減損時，其減損之價額。
- d. 若加盟商於收到商品三個月至六個月內要求退貨時，可填寫退貨單，連同包裝完整之商品、該批商品之發票，公司將退回50%貨款，但得扣除已因該交易而對加盟商給付之獎金或報酬，及取回商品之價值有減損時，其減損之價額。
- e. 若加盟商於收到商品已逾六個月，不得要求退貨。

02. 退出退貨辦法

- a. 加盟商得自訂約日起算三十日內，以書面通知公司解除或終止契約。公司於契約解除或終止生效後三十日內，接受加盟商退貨之申請、受領加盟商送回之商品，並返還加盟商購買退貨商品所付價金及其他給付公司之款項。公司依前項規定返還加盟商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於加盟商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該加盟商給付之獎金或報酬。由公司取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

- b. 加盟商於前條第一項期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出公司計畫或組織，並要求退貨。但其所持有商品自可提領之日起算已逾六個月者，不得要求退貨。公司依價值減損標準買回加盟商所持有之商品時，得扣除因該交易對該加盟商給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。由公司取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。
- c. 加盟商依前二條規定行使解除權或終止權時，公司不得向加盟商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。商品係由第三人提供者，加盟商依前二條規定行使解除權或終止權時，公司依前二條規定辦理退貨及買回，並負擔加盟商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。
- d. 公司及加盟商不得以不當方式阻撓加盟商依本法規定辦理退貨。公司不得於加盟商解除或終止契約時，不當扣發其應得之佣金、獎金或其他經濟利益。

三、價值減損標準及其他規定

01. 商品價值之減損部分，可退還之金額如下:

可領取之日起	價值減損退	還之金額
30日內	0%	100%
31日至2個月內	0%	90%
2個月至3個月內	20%	70%
3個月至6個月內	40%	50%
逾6個月	不得要求退貨	

02. 退還商品時若因下列可歸責於加盟商之事由，商品內包裝已經拆封或已經使用者，不得要求退貨。
03. 加盟商因退出或退貨而致獎金溢發及晉陞資格、相關福利之取消與追回：
- a. 若退貨牽涉到本身之獎金、升級、年度分紅、海內外旅遊研習資格、或其他福利，則公司保留追回或扣除或取消上述資格及獎金福利之權利。
 - b. 任何自動退出之加盟商欲再重新加入，須自契約解除或契約終止日起六個月後，符合重新推薦辦法者方得再申請加入。
04. 加盟商因退出或退貨而致推薦人獎金溢發及晉陞資格、相關福利之取消與追回：
- a. 下線加盟商因退出或退貨牽涉到推薦人之獎金、升級、年度分紅、海內外旅遊研習資格、或其他福利，則公司保留追回或扣除或取消上述資格及獎金福利之權利。
05. 加盟商之獎金領取辦法
- a. 依國家稅法規定，公司在核發獎金時得先代扣每期結算獎金10%之稅金。
 - b. 以公司名義申請入會者，其收到公司撥付之獎金時，須開立該期結算獎金外加5%稅金之發票，並於該發票品名欄中註明"佣金收入"，以掛號郵寄或親繳至公司。
 - c. 公司於收到加盟商所開立之發票後第二星期，會將該週期結算獎金之5%應退稅金額撥還至其帳戶中。

四、經營權之授權與行使

01. 在收到加盟商核准編號後正式取得經營權。
02. 以個人名義加入者，配偶得以分開申請加入，但僅限於在其配偶的下線組織發展。

03. 以公司行號申請者，公司負責人不得再以個人名義申請其他經營權；但其股東可以個人名義申請加入。
04. 加盟商經營權之繼承:死亡或喪失行為能力時，有關權利與義務，依民法第1138條款規定，由該加盟商之法定繼承人承受之，無人繼承或繼承人不願繼承時，則權益將由公司繼受。
05. 加盟商經營權非特殊原因不能轉讓，加盟商欲將經營權(含組織)轉讓時，須由本人將轉讓詳述，向公司行政部提出申請，經公司核准後始得轉讓。
06. 加盟商轉讓經營權後，原加盟商六個月內不得再申請重新加入成為加盟商。
07. 申請重新加入加盟商者，原舊資料、積分均將予以取消。
08. 加盟商資格採年度續約制，每年度續約費新台幣**500**元(含贈送康美麗得鋅甘飲**6**瓶及一年組織網路管理費)，並須填寫『年度續約書』，以維持推廣加盟商業務及領取各項獎金資格。
09. 其他規定:加盟商有下列行為者視為違規，公司得立即終止該加盟商契約。
 - a. 以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品 (如:未經授權之網路行銷)或服務及介紹他人參加傳銷組織。
 - b. 假借公司之名義或組織向他人募集資金。
 - c. 違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
 - d. 以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
 - e. 違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。
 - f. 以顯非事實或不當之言論、行為 ... 等，詆毀、破壞公司之名譽或公司商品。
 - g. 以特殊利益條件或不當之行為，直接或間接誘使他人離開原推荐組織，轉加入其他加盟商組織。
 - h. 同時經營其他傳直銷公司，與公司發生利益衝突。
10. 特定違約處理辦法:
 - a. 違反上述09.a者，得終止其加盟商契約，違反情節嚴重者依法追究，且不得重新再申請加入成為加盟商。
 - b. 違反上述09.b者，得終止其加盟商契約，並將其姓名、違反事實

公諸大眾，情節嚴重者依法究訴，且不得重新再申請加入成為加盟商。

- c. 違反上述09.c者，得終止其加盟商契約，違反情節嚴重者依法究訴，且不得重新再申請加入成為加盟商。
- d. 違反上述09.d者，得終止其加盟商契約，另依消費者所提出申訴之損失事實，當事人應給予賠償處理，且不得重新再申請加入成為加盟商。
- e. 違反上述09.e者，得終止其加盟商契約，違反情節嚴重者依法究訴，並將其違反事實登報公諸於眾，以示警惕，且不得重新再申請加入成為加盟商。
- f. 違反上述09.f者，經查證屬實，將凍結其相關營業收入獎金，並得終止其加盟商資格，違反情節重大者，公司有權依法究訴賠償損失。
- g. 違反上述09.g.或09.h.者，經查證屬實，將凍結其相關營業收入獎金，並得終止其加盟商資格。
- h. 加盟商因前述事由，經公司終止(或解除)其加盟商契約後，不得再申請成為公司之加盟商。
- i. 加盟商因前述事由，經公司終止(或解除)其加盟商契約，欲辦理退貨時，自契約終止日起三十天內辦理，公司將依加盟商退出辦法相關規定辦理。

五、其他重要規定

- 01. 如有地址變更或其他異動情形者，務必填送「加盟商資料異動申請書」以維個人權益，若因個人疏忽致無法寄送相關訊息，以造成損失，應自行負責。
- 02. 加盟商向公司訂貨均以加盟商價計算貨款，並俟所有貨款結清後，方得享有各相關權益。
- 03. 公司有權視市場變化，適時調整加盟商價格及產品積分值。
- 04. 公司若有任何溢發獎金、分紅等情事，自發放日起，一年內保留追索取回之權利。

六、通則

01. 在不違「多層次傳銷管理法」的規定與原則及精神下，若因市場變化、法令修改，或因應業務發展之需要，公司保有修正營運規章、制度規章、營業守則等各項條款與辦法之權利。若有任何修改或增訂，均將在公司正式公告，一經公告立即生效。
02. 加盟商可向公司申請其組織表，公司得酌收工本費。加盟商亦可利用網路查詢組織。
03. 任何加盟商違反規定，公司得視情節輕重及加盟商態度、行為動機與其他相關因素，決定對違規的加盟商行使經營權之制裁。
04. 公司所發行之各項刊物及輔銷用品，加盟商可依經銷價另行訂購。
05. 本營運規章所有約定未規定事項，適用中華民國相關法律之規定。

多層次傳銷管理法

中華民國103年1月29日

華總一義字第10300013741號

第一章 總則

第一條(立法宗旨)

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。

第二條(主管機關)

本法所稱主管機關為公平交易委員會。

第三條(多層次傳銷之定義)

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。

第四條(多層次傳銷事業之定義)

本法所稱多層次傳銷事業，指統籌規劃或實施前條傳銷行為之公司、工商行號、團體或個人。

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。

第五條(傳銷商之定義)

本法所稱傳銷商，指參加多層次傳銷事業，推廣、銷售商品或服務，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益，並得介紹他人參加及因被介紹之人為推廣、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益者。

與多層次傳銷事業約定，於一定條件成就後，始取得推廣、銷售商品或服務，及介紹他人參加之資格者，自約定時起，視為前項之傳銷商。

第二章 多層次傳銷事業之報備

第六條(開始實施傳銷行為之報備、退件及補正)

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。

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。

第七條(變更報備、退件及補正)

多層次傳銷事業報備文件、資料所載內容有變更，除下列情形外，應事先報備：

- 一、前條第一項第一款事業基本資料，除事業名稱變更外，無須報備。
- 二、事業名稱應於變更生效後十五日內報備。

多層次傳銷事業未依前項規定變更報備，主管機關認有必要時，得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未變更報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第八條(報備方式及格式之授權依據)

前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第九條(停止實施傳銷行為之報備及公告)

多層次傳銷事業停止實施多層次傳銷行為者，應於停止前以書面向主管機關

報備，並於其各營業所公告傳銷商得依參加契約向多層次傳銷事業主張退貨之權益。

第三章 多層次傳銷行為之實施

第十條(應告知傳銷商之事項)

多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織前，應告知下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示：

- 一、多層次傳銷事業之資本額及營業額。
 - 二、傳銷制度及傳銷商參加條件。
 - 三、多層次傳銷相關法令。
 - 四、傳銷商應負之義務與負擔、退出計畫或組織之條件及因退出而生之權利義務。
 - 五、商品或服務有關事項。
 - 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。
- 傳銷商介紹他人參加時，不得就前項事項為虛偽不實或引人錯誤之表示。

第十一條(明示從事傳銷行為之義務)

多層次傳銷事業或傳銷商以廣告或其他方法招募傳銷商時，應表明係從事多層次傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義之方式為之。

第十二條(宣稱案例之說明義務)

多層次傳銷事業或傳銷商以成功案例之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加時，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。

第十三條(參加契約之締結及交付)

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，不得以電子文件為之。

第十四條(參加契約應記載事項)

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。

第十五條(特定違約事由及其處理)

多層次傳銷事業應將下列事項列為傳銷商違約事由，並訂定能有效制止之處理方式：

- 一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加傳銷組織。
- 二、假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
- 三、以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
- 四、以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
- 五、違反本法、刑法或其他法規之傳銷活動。

多層次傳銷事業應確實執行前項所定之處理方式。

第十六條(招募無行為能力人、限制行為能力人之禁止及限制)

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。

第十七條(財務報表之揭露)

多層次傳銷事業應於每年五月底前將上年度傳銷營運業務之資產負債表、損益表，備置於其主要營業所。

多層次傳銷事業資本額達公司法第二十條第二項所定數額或其上年度傳銷營運業務之營業額達主管機關所定數額以上者，前項財務報表應經會計師查核簽證。

傳銷商得向所屬之多層次傳銷事業查閱第一項財務報表。多層次傳銷事業非有正當理由，不得拒絕。

第十八條(變質多層次傳銷之禁止)

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。

第十九條(禁止行為)

多層次傳銷事業不得為下列行為：

- 一、以訓練、講習、聯誼、開會、晉階或其他名義，要求傳銷商繳納與成本顯不相當之費用。
 - 二、要求傳銷商繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。
 - 三、促使傳銷商購買顯非一般人能於短期內售罄之商品數量。但約定於商品轉售後支付貨款者，不在此限。
 - 四、以違背其傳銷計畫或組織之方式，對特定人給予優惠待遇，致減損其他傳銷商之利益。
 - 五、不當促使傳銷商購買或使其擁有二個以上推廣多層級組織之權利。
 - 六、其他要求傳銷商負擔顯失公平之義務。
- 傳銷商於其介紹參加之人，亦不得為前項第一款至第三款、第五款及第六款之行為。

第四章 解除契約及終止契約

第二十條(傳銷商猶豫期間內解除或終止契約及退貨規定)

傳銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知多層次傳銷事業解除或終止契約。

多層次傳銷事業應於契約解除或終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請、受領傳銷商送回之商品，並返還傳銷商購買退貨商品所付價金及其他給付多層次傳銷事業之款項。

多層次傳銷事業依前項規定返還傳銷商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十一條(傳銷商猶豫期間後終止契約及退貨規定)

傳銷商於前條第一項期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織，並要求退貨。但其所持有商品自可提領之日起算已逾六個月者，不得要求退貨。

多層次傳銷事業應於契約終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格百分之九十買回傳銷商所持有之商品。

多層次傳銷事業依前項規定買回傳銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十二條(多層次傳銷事業請求損害賠償或違約金之限制)

傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向傳銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

傳銷商品係由第三人提供者，傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業應依前二條規定辦理退貨及買回，並負擔傳銷商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。

第二十三條(不當阻撓退貨及扣發佣金、獎金之禁止)

多層次傳銷事業及傳銷商不得以不當方式阻撓傳銷商依本法規定辦理退貨。多層次傳銷事業不得於傳銷商解除或終止契約時，不當扣發其應得之佣金、獎金或其他經濟利益。

第二十四條(服務準用之規定)

本章關於商品之規定，除第二十一條第一項但書外，於服務之情形準用之。

第五章 業務檢查及裁處程序

第二十五條(記載及備置傳銷經營資料)

多層次傳銷事業應按月記載其在中華民國境內之組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，並將該資料備置於主要營業所供主管機關查核。

前項資料，保存期限為五年；停止多層次傳銷業務者，其資料之保存亦同。

第二十六條(接受檢查及提供資料之義務)

主管機關得隨時派員檢查或限期令多層次傳銷事業依主管機關所定之方式及內容，提供及填報營運發展狀況資料，多層次傳銷事業不得規避、妨礙或拒絕。

第二十七條(依檢舉或職權調查處理)

主管機關對於涉有違反本法規定者，得依檢舉或職權調查處理。

第二十八條(調查之程序)

主管機關依本法調查，得依下列程序進行：

- 一、通知當事人及關係人到場陳述意見。
 - 二、通知當事人及關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物。
 - 三、派員前往當事人及關係人之事務所、營業所或其他場所為必要之調查。依前項調查所得可為證據之物，主管機關得扣留之；其扣留範圍及期間，以供調查、檢驗、鑑定或其他為保全證據之目的所必要者為限。
- 受調查者對於主管機關依第一項規定所為之調查，無正當理由不得規避、妨礙或拒絕。

執行調查之人員依法執行公務時，應出示有關執行職務之證明文件；其未出示者，受調查者得拒絕之。

第六章 罰則

第二十九條(罰則一)

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。

法人之代表人、代理人、受僱人或其他從業人員，因執行業務違反第十八條規定者，除依前項規定處罰其行為人外，對該法人亦科處前項之罰金。

第三十條(罰則二)

前條之處罰，其他法律有較重之規定者，從其規定。

第三十一條(罰則三)

主管機關對於違反第十八條規定之多層次傳銷事業，得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

第三十二條(罰則四)

主管機關對於違反第六條第一項、第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上五百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上一千萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止；其情節重大者，並得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

前項規定，於違反依第二十四條準用第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，亦適用之。

主管機關對於保護機構違反第三十八條第五項業務處理方式或監督管理事項者，依第一項規定處分。

第三十三條(罰則五)

主管機關對於違反第十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上四百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第三十四條(罰則六)

主管機關對於違反第七條第一項、第九條至第十二條、第十三條第一項、第十四條、第十五條、第十七條、第十九條、第二十五條第一項或第二十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣五萬元以上一百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第三十五條(罰則七)

主管機關依第二十八條規定進行調查時，受調查者違反第二十八條第三項規定，主管機關得處新臺幣五萬元以上五十萬元以下罰鍰；受調查者再經通知，無正當理由規避、妨礙或拒絕，主管機關得繼續通知調查，並按次處新臺幣十萬元以上一百萬元以下罰鍰，至接受調查、到場陳述意見或提出有關帳冊、文件等資料或證物為止。

第七章 附則

第三十六條(本法施行前非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業適用本法之補正規定)

非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業，於本法施行前已從事多層次傳銷業務者，應於本法施行後三個月內依第六條規定向主管機關報備；屆期末報備者，以違反第六條第一項規定論處。

前項多層次傳銷事業應於本法施行後六個月內依第十三條第一項規定與本法施行前參加之傳銷商締結書面契約；屆期未完成者，以違反第十三條第一項規定論處。

本法施行前參加第一項多層次傳銷事業之傳銷商，得自本法施行之日起算至締結前項契約後三十日內，依第二十條、第二十二條、第二十四條之規定解除或終止契約，該期間經過後，亦得依第二十一條、第二十二條、第二十四條之規定終止契約。

前項傳銷商於本法施行後終止契約者，關於第二十一條第一項但書所定期間，自本法施行之日起算。

第三十七條(本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業應配合本法規定辦理事項之補正規定)

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業之報備文件、資料所載內容應配合第六條第一項規定修正，並於本法施行後二個月內向主管機關補正其應報備之文件、資料；屆期末補正者，以違反第七條第一項規定論處。

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業，應於本法施行後三個月內配合修正與原傳銷商締結之書面參加契約，以書面通知修改或增刪之處，並於其各營業所公告；屆期末以書面通知者，以違反第十三條第一項規定論處。前項通知，傳銷商於一定期間未表示異議，視為同意。

第三十八條(保護機構之設置及授權依據)

主管機關應指定經報備之多層次傳銷事業，捐助一定財產，設立保護機構，辦理完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商權益保障及爭議處理業務。其捐助數額得抵充第二項保護基金及年費。

保護機構為辦理前項業務，得向完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商收取保護基金及年費，其收取方式及金額由主管機關定之。

完成報備之多層次傳銷事業未依前二項規定據實繳納者，以違反第三十二條第一項規定論處。

依主管機關規定繳納保護基金及年費者，始得請求保護機構保護。

保護機構之組織、任務、經費運用、業務處理方式及對其監督管理事項，由主管機關定之。

第三十九條(公平交易法有關傳銷之規定停止適用)

自本法施行之日起，公平交易法有關多層次傳銷之規定，不再適用之。

第四十條(施行細則)

本法施行細則，由主管機關定之。

第四十一條(施行日)

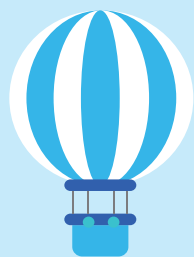
本法自公布日施行。

更新時間:2024-01-02



財團法人多層次傳銷保護基金會

Multi-Level Marketing Protection Foundation



互助互信互利 共創傳銷榮景



專業 知能

教育訓練

每年不定期在全台舉辦中小型教育宣導會，協助傳銷商、傳銷事業更加認識傳銷產業，並瞭解自己的權益。

研討會

為傳保會年度大型活動，針對傳銷法令議題邀請學者專家進行研討與建議。

法令 遵循

法律諮詢

由優秀律師提供諮詢、協助解答多層次傳銷相關的法律問題，歡迎來電預約。

檢舉獎金

為杜絕違法傳銷行為，如發現有公司未向公平會報備就進行傳銷行為，或以吸金等方式進行變質傳銷，歡迎檢具證據資料向公平會或檢調單位檢舉，傳保會並提供檢舉獎金。



財團法人多層次傳銷保護基金會

Multi-Level Marketing Protection Foundation

地址：104509台北市中山區復興北路150號3樓之3
服務時間：星期一至星期五 9:00-12:00、13:30-17:30
服務電話：(02)2546-1636 傳真：(02)2546-1096
服務信箱：foundation@mlmpf.org.tw

傳保會



LINE@



facebook



YouTube



十大任務

傳保會任務為協助解決傳銷民事爭議，並增進傳銷法令知識。

- 一、調處多層次傳銷事業（以下簡稱傳銷事業）與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議。
- 二、協助傳銷商提起訴訟。
- 三、代償及追償傳銷事業因多層次傳銷民事爭議，而對於傳銷商所應給付之金額及損害賠償。
- 四、管理及運用保護基金、年費及其孳息。
- 五、協助傳銷事業及傳銷商增進對多層次傳銷法令之專業知能。
- 六、協助辦理教育訓練活動。
- 七、提供有關多層次傳銷法令之諮詢服務。
- 八、輔導及評鑑傳銷事業與傳銷商間紛爭處理機制。
- 九、獎勵檢舉違反多層次傳銷管理法第六條及第十八條之行為。
- 十、辦理其他有利傳銷商權益保障及多層次傳銷業發展之相關事項。



爭議調處

第三方調處機制，共創和諧雙贏

- 一、傳銷事業及其傳銷商之間的傳銷民事爭議，可以請傳保會調處委員會協助雙方溝通協調。
- 二、申請要件
 - （一）調處案件須為雙方因為多層次傳銷所產生的民事爭議，如：退貨、獎金發放、停止傳銷權等。
 - （二）調處案件須未曾向傳保會申請過調處。

調處程序

調處申請 ➔ 審查 ➔ 調處 ➔ 程序終結

輔導評鑑

輔導及評鑑傳銷事業的紛爭處理機制

傳銷市場蓬勃發展的同時，產業內對於紛爭解決的需求亦應運而生，如果傳銷事業具備健全的紛爭處理機制，除可解決與傳銷商的爭議案件，也可避免爭議擴大、維持互信。

- 一、輔導：傳保會協助傳銷事業內部建立或完善其紛爭處理機制，以達到有效減少紛爭及爭議訴訟案件的可能性。
- 二、評鑑：配合輔導，再透過評鑑檢視傳銷事業紛爭處理機制的實行成效，強化傳銷商對產業信心的同時亦提升產業自律的形象。

