

道高一尺·魔高一丈

——談多層次傳銷與公平交易法

■ 陳照旗

吵嚷已久的「公平交易法」刻正交付立法機構審議中，該法對「多層次傳銷」違反公平交易的規定，於草案第二十三條中明白揭示：「多層次傳銷，其參加人如取得佣金、獎金、或其他經濟利益。主要係基於介紹他人加入，而非基於其所推廣或銷售商品或勞務之合理市價行為者，不得為之。多層次傳銷之管理辦法由中央主管機關定之。」

有關多層次傳銷之定義，該法第八條亦明確加以界定：「本法所稱多層次傳銷，謂就推廣或銷售之計畫或組織，參加人給付一定代價以取得推廣、銷售商品或勞務及介紹他人參加之權利，並因而獲得佣金、獎金或其他經濟利益者而言。前項所稱給付一定代價，謂給付金錢、購買商品、提供勞務或負擔債務。」

多層次傳銷就是老鼠會

多層次傳銷的特色在於依靠不斷繁衍的人頭組織，並藉以推銷其產品，或從中牟取介紹佣金。故不論其手段是否正當，就其利用人頭不斷再生與繁殖的本質而言，這種多層次傳銷就是俗稱的「老鼠會」。

雖然公平交易法中明文規定，從事直銷活動不得只是介紹他人加入而獲取利益。可是各從業者，為規避這些可能犯法的情形，仍能想盡種種辦法對付，並且堂而皇之。一些不明究裏的專家學者，更以其為直銷（Direct Selling）的成功案例，廣為推介，殊不知已被這些玩法者所玩弄矣！

是一種創業利器

「多層次傳銷」真正流行於台灣的時間並不算久，可是目前幾乎深入各行各業。尤其是日常用品、化粧品、人壽、食品等輕、廉產品的行業，最近甚至也擴展到像珠寶、電腦、汽車零件等較貴重的產品了。這可能跟資金的回收有相當關係。因為利用直銷的方式，幾乎只有人事費用，沒有票期、囤貨、惡性倒閉等風險發生。而且，只要「制度」健全，其資金回收之速度又遠非一般店舖生意可以比擬。因此，自然廣受所有亟欲創業者的鍾愛了。

動之以情·誘之以利

用人先用心，多層次傳銷的做法既然以獵人頭為其本質，其拉攏人心的方法也就更具機巧；他們標榜：「公司付出完整的愛心，長期培訓商業長才。」、「與員工共存共榮」、「造福他人先，造福自己後。」並且先為每一個有意加入的直銷員，畫出極為利豐的遠景，使其死心塌地為此信念鞠躬盡瘁。

像這種具有近乎宗教家「犧牲、奉獻」理想的公司，又有誰能輕率拒絕呢？因此，當這些直銷商被灌輸應懷抱「利他」精神的崇高理想後，已無法認清該公司所產銷的東西是否合法、合理了。

雖然多層次傳銷的基本條件在“人”，而為規避法定“不得以介紹他人加入而取得佣金”的限制，他們通常先給直銷員一樣實質的“東西”，然後