

多層次傳銷違法個案分析

陳文生

國立高雄應用科技大學企管系

vincent@kuas.edu.tw

陳丰津

真理大學財金系

fcchen@au.edu.tw

摘要

公平法實施後，事涉違法而受公平會處分的 562 個多層次傳銷案件，記錄了主管機關之執法歷程，也反映了伴隨傳銷事業之經營而衍生的違法行為問題。確認違法行為之後，公平會除了「罰鍰」之外，通常命違法業者立即「停止違法行為」，而違法情節重大者，則為「勒令歇業」之處分；防止業者持續以違法行為獲取不當利益。執法上主管機關已力求周全公允，而執法成效有目共睹。尤其是面對快速興起，而嚴重影響社會經濟秩序的雙向制多層次傳銷，公平會更是以霹靂手段，一舉解決雙向制變質多層次傳銷可能帶來的大問題。惟執法上難免有錯誤缺失之虞，而發生法律訴訟長達 10 年的萬國案，始發現行政機關依法訂定與執行行政命令之錯誤，對公平會之執法經驗而言，應屬殷鑑不遠，值得借鏡，堪為後事之師！

多層次傳銷違法案件大都同時違反公平法或多層次傳銷管理辦法的數個法條，其中違反公平法者約占 1/4，而違反多層次傳銷管理辦法者則占 3/4，說明了傳銷業違法行為之規範，公平法上 5 個相關法條只能規範一部分案情，需仰賴多層次傳銷管理辦法的大量補充，始能完整規範多層次傳銷業之行為，再次突顯多層次傳銷之性質，與公平法強調限制競爭與不公平競爭之管制並不相關，實有必要單獨為傳銷業訂立專業的「多層次傳銷管理法」。這 20 年來多層次傳銷事業的發展及其違法行為，不但可以審視多層次傳銷業經營上的問題，亦可作為專業立法與傳銷產業發展之借鏡，以促進多層次傳銷業的正向發展。

關鍵詞：多層次傳銷、雙向制、參加人、違法行為、罰鍰

一、前言

1945年，由李麥亭傑（Lee Mytinger）和威廉·卡森伯瑞（William Casselberry）在美國共同創造的「多層次傳銷(multilevel marketing)」制度¹；採用新興而特殊的行銷手法，強調可以減少通路流程，降低交易成本，達到經濟學上所謂的「以最小成本獲取最大經濟利益」之原則。因此，草創之後，隨即迅速於美國興起，快速發展而流傳於世界各國，頗有蓬勃發展的美好前景。惟迅速發展的多層次傳銷事業，有許多不肖人士存心加以扭曲與濫用，使多層次傳銷制度變質而糾紛頻傳；甚至涉嫌以詐欺等不當方式吸引他人加入多層次傳銷組織，以傳銷之名而行詐財之實，被害人數日漸增多，世界各國因不當傳銷而產生的社會重大事件，屢見不鮮。例如：美國之假日魔法公司案、傑洛瑪公司案，日本之仙臺市毛利金融案，台灣之台家事件等等²。此後，各國紛紛立法規範管制，亟思導正多層次傳銷制度，抑制其變質與不當傳銷手法，促進多層次傳銷事業邁向正常發展。

台灣於1991年2月4日公佈公平交易法(以下簡稱公平法)條文，隔年2月4日正式實施，並依公平法第23條之4規

¹ 陳素菁，多層次傳銷管理政策之研究比較——以美國與我國為探討中心，7，國立中興大學企業管理研究所碩士論文，國立中興大學商學院(1993)；林立洋，「多層次傳銷立法之評析」，公平交易季刊，第 12 卷第 4 期，131-133 (2004)；Khan ANM Sayeedul Hoque and Talukder Abu Sayeed, Internalizing Marketing. Dhaka University Journal of Business Studies. Vol.19(1), 65-66(1998)；James A. Muncy, "Ethical Issues in Multilevel Marketing: Is it a Legitimate Business or Just Another Pyramid Scheme?"，Marketing Education Review, Vol.14(3),47-53 (2004)；Vander Nat, P. J. and W. W. Keep, "Marketing Fraud: An Approach for Differentiating Multilevel Marketing from Pyramid Schemes," Journal of Public Policy and Marketing, Vol.21 (1), 139-151(2002)。

² 陳錦全，多層次傳銷立法之研究，45-67，東吳大學法律學研究所碩士論文，東吳大學法學院(1989)；賴源河編審，公平交易法新論，401，元照出版社(2002)。

定由公平交易委員會(以下簡稱公平會)訂定「多層次傳銷管理辦法(以下簡稱管理辦法)³」,用以規範管制多層次傳銷制度與事業,此後多層次傳銷事業取得合法經營之地位,日漸步上正軌,消費大眾漸漸能夠接受多層次傳銷屬於一種行銷通路服務,而其營業額也逐漸成長。根據公平會對多層次傳銷事業的調查統計,2011年從事多層次傳銷的事業共有334家,參加人數約有235.4萬人,其中訂貨參加人約為144.30萬人,曾領取佣(獎)金之參加人合計約有79.6萬人,傳銷商品銷售額以營養保健食品為最大,其次則為美容保養品,整體傳銷業的全年營業總額約為新臺幣(下同)654.30億元⁴。

國內多層次傳銷事業之經營與發展,已達到相當的經濟規模;然而,公平法實施21年以來,公平會處分多層次傳銷業的違法案件,累計至2012年為止有562件,其中無罰鍰者有27件,受罰鍰處分者有535件,合計有562件違法個案⁵。被處分人若不服公平會之處分,可循訴願、行政訴訟等程序進行行政救濟,其中訴訟至台北高等行政法院者有33件⁶;最終由最高行政法院裁判而確定者,雖然累計僅有17件⁷;惟特別的是纏訟10年(86年8月至96年11月)的萬國公司「雙向制」多層次傳銷違反公平法案,因不服最高行政法院之裁判而聲請大法官會議解釋,94年7月29日釋字第602號大法官解釋,宣告公平會訂定的「多層次傳銷管理辦法」第5條之規定為違憲,應不予適用。這些實務上多層次傳銷事業違反公平法的問題與爭議,值得深入探討分析,或許也是面對多層次傳銷事業管理上的挑戰時,主管機關可資借鏡的寶貴經驗。本文嘗試以台北高等行政法院對於多層次傳銷事業違法案件之裁判,以及86年8月27日公平會處分「雙向制」多層次傳銷違反公平法案件為素材,討論競爭法主管機關對於多層次傳銷事業違法案件之執法實務與成效,省思多層次傳銷事業違反公平法之行為,對於傳銷業經營上之影響,並提出改進之道。

二、多層次傳銷事業違反公平法之行為與處分情形

國內多層次傳銷事業之經營,雖然已日趨正軌,但實務上多層次傳銷事業依然持續發生違反公平法之行為,影響多層次傳銷事業的發展。本文嘗試以台北高等行政法院的33件具體個案⁸,分析其違法類型與處分模式,由學說與實務見解上,釐清問題之本源,或能作為主管機關執法與輔導傳銷業者的參考,也能作為多層次傳銷事業經營者回顧與前瞻之參酌,前事不忘、後事之師,寄望傳銷業重視這些前車之鑑而有利於多層次傳銷事業未來的健全發展。

(一) 多層次傳銷事業違反公平法行為類型之分析

公平法上對於多層次傳銷事業之相關法律規定,主要是有關於多層次傳銷、多層次傳銷事業及參加人之定義(第8條)、禁止變質多層次傳銷之規範(第23條)、多層次傳銷參加人解除契約之規範(第23條之1)與終止契約之規範(第23條之2)、限制多層次傳銷事業請求損害賠償或違約金之規範(第23條之3),以及授權中央主管機關訂定多層次傳銷管理辦法(第23條之4)等。此外,依公平法授權而訂定的多層次傳銷管理辦法,對於有關多層次傳銷事業之報備、業務檢查、財務報表之簽證與揭露、參加契約內容、參加人權益保障等相關事項,亦有法規範之效果。

根據公平會歷年來對於多層次傳銷事業違法案件的行政決定,依其違反公平法或多層次傳銷管理辦法而分類,

³ 1992年2月28日(81)公秘法字第001號令訂定發布「多層次傳銷管理辦法」。

⁴ 334家多層次傳銷事業之參加人數共計253.3萬人次,經剔除重複參加二個以上多層次傳銷事業之人數,估算出100年底參加人數約為235.4萬人。參見公平會的「中華民國100年多層次傳銷事業營運發展狀況線上查報結果報告」,3-7,公平交易委員會(2012)。

⁵ 1. 多層次傳銷事業可能違反公平法任一法條,惟本文討論者,僅限於違反公平法第23條、第23條之1至第23條之4(多層次傳銷管理辦法)等法條的違法案件。根據公平會網站資料,將多層次傳銷違反公平法之行政決定案件,加以整理共有562個案件。詳見<http://www.ftc.gov.tw>。

2. 一個處分案可能同時違反公平法或多層次傳銷管理辦法的多個法條,本文認為只要違反一個法條,就以違法1次計算,因而違法次數將高於處分案之件數。惟每一個處分案「有」、「無」罰鍰十分明確,因此以案件「有」、「無」罰鍰做為處分案數量之統計。

⁶ 依據司法院法學資料檢索系統之資料,至2012年為止,台北高等行政法院對於多層次傳銷違反公平法案件之裁判共有39件(有些屬於同一個案,實際上為33件),詳見<http://jirs.judicial.gov.tw/Index.htm>。

⁷ 依據司法院法學資料檢索系統之資料,至2012年為止,最高行政法院對於多層次傳銷違反公平法案件之裁判共有17件,詳見<http://jirs.judicial.gov.tw/Index.htm>。惟本文僅討論其中的「萬國公司案」,暫不討論全部17個案件。

⁸ 以台北高等行政法院之裁判案件為研究對象,乃案件進入司法審查,可瞭解業者與公平會在訴訟上之攻防。至於雙向制多層次傳銷之違法行為與處分情形,於本文另外討論。

562 件個案中，有些案件違法情形可能同時違反公平法或多層次傳銷管理辦法兩個法條以上；經統計分析，發現 562 件個案違反公平法者有 608 次而違反多層次傳銷管理辦法者則有 948 次，遠遠超出 562 件個案之總數，可見有些個案之違法情況，或許情節較為複雜而有同時違反數個法條的狀況，尤其違反多層次傳銷管理辦法者應非少數。

至於違反法條的類型方面，以違反公平法而言，於 1999 年 2 月 3 日公平法修正之前，規範多層次傳銷事業之條文為公平法第 23 條以及依公平法第 23 條第 2 項規定而訂定之多層次傳銷管理辦法。該期間共有 94 件傳銷事業違法個案⁹，違反公平法第 23 條者有 43 次，違反多層次傳銷管理辦法者有 170 次，違法次數後者為前者的 4 倍多，顯示案件之違法類型屬於違反多層次傳銷管理辦法者遠多於違反公平法者。

1999 年 2 月 3 日修法時，刪除公平法第 23 條第 2 項，並增訂公平法第 23 條之 1、第 23 條之 2、第 23 條之 3 與第 23 條之 4 等四個條文，此後傳銷事業違法行為類型，分散於違反公平法第 23 條以及上述增修的四個法條等。1999 年至 2012 年，468 件違法個案¹⁰，違反公平法第 23 條以及增修的第 23 條之 1 至第 23 條之 4 等五個法條者有 565 次，違反多層次傳銷管理辦法者有 775 次，表示傳銷業違法情形，依然是違反多層次傳銷管理辦法之次數多於違反公平法者。進一步的觀察，565 次的違法情形中較特別的是有 434 次(約占 76%)為違反公平法第 23 條之 4¹¹，其餘的 131 件(約占 24%)則屬於違反公平法第 23 條、第 23 條之 1、第 23 條之 2 與第 23 條之 3 等條文，這種現象顯示的是多層次傳銷事業違反公平法之案件，有多數是違反公平法第 23 條之 4 授權訂定之多層次傳銷管理辦法。

或許看到多層次傳銷事業違反公平法案件的統計情形，會有一種「多層次傳銷管理辦法」肥大症的感覺，因為約有 76% 的案件，其違法情形必須依照多層次傳銷管理辦法之規定來處理。這也足以說明為什麼多年來公平會一直規劃單獨訂立「多層次傳銷管理法」的原因；以專業的多層次傳銷管理法來規範多層次傳銷事業之行為，應可促進多層次傳銷事業的正面發展。

(二) 公平會對於多層次傳銷事業違反公平法行為之處分¹²

1. 訴訟繫屬台北高等行政法院之案件分析

由於多層次傳銷事業違反公平法個案累計有 562 件，數量繁多而違法類型複雜。若能對於全部個案的違法行為類型與處分模式做詳細的分析，當然最能瞭解多層次傳銷事業違反公平法之行為及其受處分之全貌，然而全面分析茲事體大。退而其次，本文選擇多層次傳銷事業不服公平會之處分，曾向台北高等行政法院提起行政訴訟的 33 件個案¹³為代表，分析多層次傳銷事業的違法行為與公平會的處分模式。

觀察這 33 件違法個案，其中有 30 件個案因違反公平法第 23 條之 4¹⁴，而適用依該條文授權而訂定之多層次傳銷管理辦法，顯示多層次傳銷事業之違法行為，實際上大都屬於違反多層次傳銷管理辦法之行為。惟不論多層次傳銷事業究竟是違反公平法或多層次傳銷管理辦法？其違法行為類型為何？公平會對於這些違法個案之處分模式有

⁹ 1992-1998 年，處罰鍰者 87 件、無罰鍰者 7 件，合計 94 件。

¹⁰ 1999-2012 年，處罰鍰者 448 件、無罰鍰者 20 件，合計 468 件。

¹¹ 公平法第 23 條之 4 乃是授權主管機關訂定「多層次傳銷管理辦法」之法條，而違反此一條文，通常即屬違反「多層次傳銷管理辦法」之規定。因此，曾經於 2004 年 7 月 22 日由公平會草擬了「多層次傳銷管理法草案」，有意單獨立法而更完善的規範管理多層次傳銷事業，並於 2014 年 1 月 9 日於立法院三讀通過，訂立多層次傳銷管理法。參酌黃銘傑，「公平交易法第 23 條 不正當之多層次傳銷」，廖義男、謝銘洋、范建得、黃銘傑、石世豪、吳秀明著，公平交易法之註釋研究系列(二)，公平交易委員會，348-349(2004)。

¹² 有關 33 件台北高等行政法院對於多層次傳銷事業違反公平法行為之裁判案件，檢視相關個案之公平會處分書，發現案件相關之人、事、時、地、物等資訊可能有些許疏漏，如商品或服務不明者有 4 件(16、17、29、32、33)，本文對於同一案件而有不同處分文號者，於案件編號底下畫線為表示)；受理檢舉而立案調查者有 14 件(1、2、3、5、6、7、8、9、10、12、13、15、21、30、36、37)，主管機關業務檢查而發現者有 7 件(4、11、16、17、22、25、29)，但仍有 12 件(14、18、19、20、23、24、26、27、28、31、32、33、34、35、38、39) 並未說明因檢舉或檢查而成案者，其相關時日亦不明確。或許對於處分案的兩造當事人(業者與公平會)，這些可能並不是甚麼問題，但對於相關研究而言，些許的資訊缺漏與不明，於問題分析上或有些許的遺憾。

¹³ 多層次傳銷事業對於公平會之處分不服者，其行政救濟程序，應先提出訴願；對訴願決定仍不服者，始能提出行政訴訟。或許 33 件個案，數量上並不算很多，但這些歷經行政救濟的個案，應有相當的代表性，因而以之為討論主管機關對此類案件之處分模式。

¹⁴ 除了表 1 所示的 29 件之外，案件編號 1 屬於 1999 年 2 月 3 日修法前之個案，其涉及違反行為時依公平法第 23 條之 2 授權而訂定之「多層次傳銷管理辦法」，應該列入計算，因此，違反多層次傳銷管理辦法之案件合計有 30 件。

「勒令歇業¹⁵並另處罰鍰」以及「停止違法行為並另處罰鍰」兩種模式(詳見表 1)。

公平會對於多層次傳銷事業之違法行為，實務上常見的是命違法業者「停止違法行為」之處分，若違法情節重大者，則為「勒令歇業」之處分¹⁶；於處分書到達業者之次日起，令多層次傳銷事業立即停止違法行為或直接歇業，以防止業者繼續利用該違法行為而謀取不當利益或持續損害多層次傳銷之機能，影響傳銷事業之經營與參加人的權益。

至於 33 件個案都有「罰鍰」之處分，其罰鍰金額之多寡，少者罰鍰僅有新台幣(以下省略)5 萬元、多者罰鍰高達 1,100 萬元¹⁷，差異頗大；這應是公平會審視不同案件違法情節之輕重，始決定罰鍰金額之多寡¹⁸。或許多層次傳銷事業所涉及的違法行為，大都與金錢或經濟利益有密切關聯，若透過罰鍰之處分，可使多層次傳銷事業因違法行為而獲取之不法利得，能有一部分可以復歸於社會；另一方面也帶有懲罰作用與嚇阻再度違法之效果¹⁹，促使業者注意法令規章之遵循而正派經營多層次傳銷事業。

表 1 台北高等行政法院對多層次傳銷事業違反公平法案件裁判分析

違法類型 ¹		處分模式 ²		
		勒令歇業 另處罰鍰	停止違法行為 另處罰鍰	違法次數合計
公平法	第 8 條	0	1	1
	第 21 條	0	2	2
	第 23 條	2	8	10
	第 23 條之 1	0	3	3
	第 23 條之 2	1	7	8
	第 23 條之 3	0	2	2
	第 23 條之 4	1	28	29
多層次傳銷管理辦法	第 3 條	1	2	3
	第 4 條	1	0	1
	第 5 條	1	11	12
	第 7 條	0	8	8
	第 11 條	0	4	4
	第 12 條	0	15	15
	第 13 條	0	5	5
	第 14 條	0	1	1
	第 15 條	0	1	1
	第 16 條	0	2	2
第 17 條	0	4	4	

¹⁵ 關於「勒令歇業」之處分，公司法第 17-1 條規定：「公司之經營有違反法令受勒令歇業處分確定者，應由處分機關通知中央主管機關，廢止其公司登記或部分登記事項。」公平法第 42 條第 1 項與第 2 項規定，違反第 23 條、第 23 條之 1 第 2 項、第 23 條之 2 第 2 項或第 23 條之 3 規定者，其情節重大者，得勒令歇業。由此可見，「勒令歇業」是比「停止違法行為」更為嚴格的處分。

¹⁶ 參見本文表 1 資料。

¹⁷ 罰鍰 5 萬元的是案件編號 6、7 的「美商賀寶芙徵才案」，罰鍰 1,100 萬元的是案件編號 18、19、20 的「林鬱公司、完美世界與超哈網公司案」。

¹⁸ 公平會對於罰鍰金額之斟酌應該相當周延，尚無因罰鍰金額之爭議而提起行政救濟之個案。

¹⁹ 蔡孟佳、鍾佳純，「論聯合行為為合意之證明——以間接證據之證明與操作為中心」，《公平交易季刊》，第 17 卷第 4 期，10，公平交易委員會(2009)。

	第 18 條	0	1	1
	第 19 條	0	2	2
	第 20 條	0	2	2
	第 25 條	0	1	1
合計(個案如有數個違法情形，仍以 1 件計算)		2 件	31 件	33 件

資料來源：本文依據台北高等行政法院裁判書與公平會處分書而自行整理，詳見

<http://www.ftc.gov.tw> 與 <http://jirs.judicial.gov.tw/Index.htm>。

註：

1. 多層次傳銷事業違法案件，除違反公平法之外，尚有可能涉及違反依據公平法第 23 條之 4 授權而訂定之「多層次傳銷管理辦法」。違法案件，極有可能同時涉有兩種以上違法情形，但仍以一個案件計算。
2. 依公平法第 41 條第 1 項之規定，公平會對於違反本法規定之事業，得限期命其停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣 5 萬元以上 2,500 萬元以下罰鍰。此外，依公平法第 42 條第 1 項之規定，違反第 23 條規定者，除依第 41 條規定處分外，其情節重大者，並得命令解散、停止營業或勒令歇業。因此，訴訟至台北高等行政法院的 33 件個案，其受公平會處分之情形為：「勒令歇業並另處罰鍰」與「停止違法行為並另處罰鍰」。

再者，公平法第 42 條第 2 項之規定，違反第 23 條之 1 第 2 項、第 23 條之 2 第 2 項或第 23 條之 3 規定者，得限期命其停止、改正其行為 或採取必要更正措施，並得處新臺幣 5 萬元以上 2,500 萬元以下罰鍰。逾期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期命其停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次連續處新臺幣 10 萬元以上 5,000 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、停止營業或勒令歇業。

2. 雙向制多層次傳銷獎金制度之案件分析

1997 年 8 月 27 日，公平會罕見的發布 9 份處分書，以霹靂手段一口氣同時處分了傳銷產業的 12 家「雙向制」多層次傳銷事業之違法行為(詳見表 2 資料)。由於牽涉廠商眾多而影響層面深遠，甚至引發新邁、安泰興等「雙向制」多層次傳銷業者強力反彈的風波，直接向公平會陳情抗議，質疑公平會對業者之處分有差別待遇²⁰。其中有不願處分之業者，提起行政救濟，衍生而來的有纏訟 10 年之久、並且聲請大法官解釋的萬國公司案。這也顯示「雙向制」多層次傳銷獎金制度所衍生問題之嚴重性，因此，特別將這 9 個處分案之違法行為與處分情形加以分析。

「雙向制」多層次傳銷獎金制度為什麼會引起公平會的大動作呢？1996 年 10 月，新邁公司首先引進「雙向制」²¹，不到 1 年時間，向公平會報備的雙向制多層次傳銷事業共有 77 家，而未報備之業者，保守估計有上百家之多，吸引參加人累計至少有 30 萬人，營業額高達 50 億元以上²²。根據公平會之調查，新邁公司截至 1997 年 7 月 4 日止(導入雙向制，營業未滿 1 年)，參加人合計為 41,516 人，經營權數合計共 61,180 個，子公司(每完成一循環後再申請之經營權)開立數為 602 個。統計至同年 6 月 21 日止，總營業額為 8 億 8 千餘萬元，獎金發放金額為 5 億 5 千餘萬元(約占 62.5%)，其中 273 位(約占 0.65%)具藍寶石級董事以上階層之上層合銷商，共獲領獎金 3 億 2 千餘萬元²³。試想，世上有哪些行業，可以在極短暫的時間之內，創造出如此高的業績，吸引這麼多人加入，短短幾個月內，就讓參加人圓了月入百萬元的夢想呢？這就是雙向制傳銷爆發成長的威力所在！也是公平會認為業者問題之

²⁰ 公平會對於雙向制多層次傳銷業者之違法行為，分別處以罰鍰、勒令歇業或命其停止違法行為等處罰。參酌陳櫻琴，「公平會處分雙向制直銷之爭議分析」，月旦法學雜誌，第 33 期，64-67(1998)；吳英同，「多層次傳銷案例研究--雙向制」，警學叢刊，第 28 卷，237-253 (1998)。

²¹ 美國市場公司 (Market America, 在臺簡稱「美安公司」) 為全美排名前三大之直銷公司，其跳脫傳統直銷方式，為發明「雙向制(雙軌制、雙元制)」之創始者；臺灣的雙向制直銷即由新邁公司首先引入。參見參見最高行政法院 90 年 4 月 19 日 90 年度判字第 622 號判決書(2001)。

²² 彭杏珠，「雙向制是致富捷徑嗎？」，商業周刊，第 511 期，24-26(1997)；彭杏珠，「趙揚清處死十二家直銷商」，商業周刊，第 511 期，20-21(1997)；彭杏珠，「公平法真的公平嗎？」，商業周刊，第 511 期，21(1997)。

²³ 公平會 86 年 8 月 27 日(86)公處字第 136 號處分書(1997)。

所在²⁴！

每一家雙向制多層次傳銷事業獎金的細部制度，雖不盡然完全相同；但以主要營運模式而言，同業之間可能複製了高度雷同的經營手法。在公平會處分取締了這 12 家公司之後，其他仍繼續經營的同業，似未出現相類似的違法行為，或許「雙向制」早已不再掀起短期快速致富的傳銷旋風，也早已成了多層次傳銷中一個沉寂的課題。惟在公平會執法的經驗裡，仍值得在此些微的著墨，註記這個難得的霹靂大執法，依然有必要對於雙向制多層次傳銷獎金制度之違法行為詳加說明，以瞭解此一空前的處分事件之始末。

(1) 雙向制多層次傳銷事業之違法行為

所謂「雙向制」、「雙軌制」或「雙元制」(binary compensation system) 多層次傳銷，是傳銷業者設計的一種促銷系統，其參加人在加入時購買一個經營權，僅能推薦 2 人加入為第二代參加人(下線)，建立左右 2 個下線，依此類推，這 2 個下線再各自找來 2 個下線(左右線)，依照這樣的程序，不斷往下擴充發展傳銷組織體系。換言之，雙向制的第一代人數為 1 人、第二代人數有 2 人、第三代人數有 4 人、第四代人數有 8 人、第五代人數有 16 人、……，在數學上的意義，雙向制乃是每個參加人都依照以 2 為底的乘冪數列(2^0 、 2^1 、 2^2 、 2^3 、 2^4 、……)，往下依序逐層發展傳銷的下線組織，其下線人數都是上線人數的 2 倍，快速形成金字塔型的傳銷組織層級結構(如圖 1)²⁵。

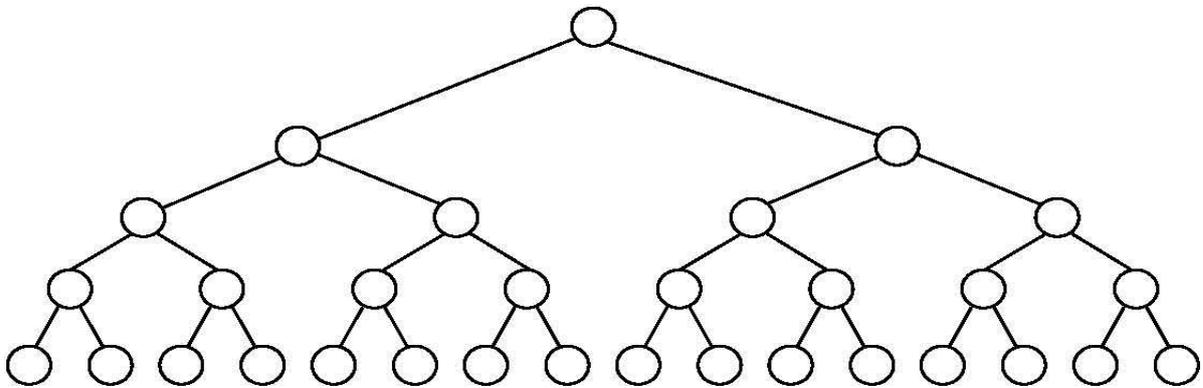


圖 1 雙向制多層次傳銷組織圖

資料來源：李桂春，「多層次傳銷之雙向制獎金制度分析」，直銷管理評論，第 1 卷第 3 期，27(2011)。

公平會處分 12 家經民眾檢舉，規模較大，參加人數較多的「雙向制」多層次傳銷公司。由這些處分書中，可以發現公平會歷經事實調查、事證蒐集、違法行為確認與分析之後，認為雙向制多層次傳銷獎金制度，其參加人主要收入來源，均非基於所推廣或銷售商品或勞務之合理市價，而係基於介紹他人之加入，實已足堪認定有違反公平法第 23 條第 1 項規定之情事²⁶，僅將相關處分案的主要違法行為態樣彙整如次²⁷：

A. 「所謂『雙向制』獎金制度宣稱其制度之特色，為加入時投資購買每一經營權單位，僅需一定之積分值，再推薦兩人加入，即可『無限代、不限時間』累積積分，按『週』領取獎金，而且『終生僅需投資一次』(即加入時購買之一萬積分值)，即可在完成一循環後重複消費(自獎金中扣除)，無限次循環領取獎金，獲取之獎金遠超過加入時所投資之金錢(即所謂終生投資之一次)，造成參加人『以小博大』之投機心態，爭先恐後加入，而為求快速達成，並能獲得倍數獎金，加入時被處分人雖規定僅能擁有一個經營權，並不得另設分公司或子公司，但參加人則仍

²⁴ 參酌公平會 86 年 8 月 27 日(86)公處字第 134 號~第 142 號等處分書(1997)；彭杏珠，「雙向制是致富捷徑嗎？」，商業周刊，第 511 期，24-26(1997)；彭杏珠，「趙揚清處死十二家直銷商」，商業周刊，第 511 期，20-21(1997)。

²⁵ 參酌李桂春，「多層次傳銷之雙向制獎金制度分析」，直銷管理評論，第 1 卷第 3 期，26-29 (2011)；彭杏珠，「雙向制是致富捷徑嗎？」，商業周刊，第 511 期，24-26(1997)。數學上「雙向制(雙軌制、雙元制)」多層次傳銷，即是以 2 為底的乘冪，而形成一組等比級數，做為擴充多層次傳銷組織結構的發展模式。

²⁶ 參酌陳櫻琴，「公平會處分雙向制直銷之爭議分析」，月旦法學雜誌，第 33 期，64-67(1998)；吳英同，「多層次傳銷案例研究--雙向制」，警學叢刊，第 28 卷，237-253 (1998)；吳英同，「從個案探討加強對多層次傳銷之規範」，公平交易季刊，第 5 卷第 4 期，29-77 (1997)。

²⁷ 文中 A、B、C、D、E 等論點乃是依據公平會 86 年 8 月 27 日(86)公處字第 134 號~第 142 號等處分書(1997)整理而成；參酌黃銘傑，「公平交易法第 23 條 不正當之多層次傳銷」，廖義男、謝銘洋、范建得、黃銘傑、石世豪、吳秀明著，公平交易法之註釋研究系列(二)，公平交易委員會，359-361(2004)。

得以親友名義再購買經營權，顯已背離傳銷商品本質²⁸。」

B. 「雙向制獎金制度規定限分左右線發展，且僅需介紹兩個人加入，其講求所謂『互利共生、團隊互助』，形成由體系組織，以最有效率、最不浪費積分（人員）的『人為排線』運作模式，獲取最高比例、最高額的獎金，加以『不脫離、不超越』之特色，形成先加入者先『卡位』，無庸推廣、銷售商品，而後面只要不斷有人員『排入』，即可永遠坐享其成，每週坐領高額獎金，其獎金大多為少數先加入者及體系領導人所囊得；其參加人主要收入來源，均非基於所推廣或銷售商品或勞務之合理市價，而係基於介紹他人加入甚明²⁹。」

C. 「雙向制獎金制度，其參加人加入目的多係為獲領獎金，提貨意願不高，其所發行之提領單，兌換比例偏低，甚且在未提貨前，即可獲領獎金，亦即無庸為推廣、銷售商品給最終消費者，而只須介紹他人加入，就可獲得報酬；又俟後加入參加人領不到獎金要求退出退貨時，更以獎金已經發放出來，因該制度本身設計使然，無法計算追回上層參加人已領之獎金，因此，一般即訂定不當限制以規避參加人退出退貨，均已構成不正當多層次傳銷行為³⁰。」

D. 「按傳統傳銷一般參加人係以個人及所輔導建立之多層級傳銷組織網，從事推廣、銷售商品累積業績以獲取佣（獎）金，惟因其代數有限且組織業績層級愈疏遠，所獲佣（獎）金比例，必相對遞減，然實施所謂雙元制因採『無限代、不限時間』累積，致其組織業績累計之獎金，卻呈遞增趨勢，只要介紹參加組織的人愈多，其獎金愈高，其計算及獲取獎金之方式顯與傳統傳銷不同，造成靠底層人員或積分不斷地堆疊，上層直銷商才有獎金，即由後加入者來『拱』先加入者，愈早『卡位』愈有利，而愈慢加入愈不利之情形³¹。」

E. 「公司組織體系及參加人『人為排線』結果，在有計畫有組織最不浪費積分之運作下，因參加人數不斷增加，造成上層參加人每週不斷地重複領取獎金，所發放獎金比例呈『發散級數』增加，甚且已超過商品積分值百分之一百以上，造成公司營運利潤減少或虧損，存有『獎金發爆』的危機，又因公司體系及參加人有『搶線』現象，鼓動集體辦理退出退貨，或參加人因領不到獎金要求退出退貨，因該制度本身設計使然，而無法計算追回上層參加人已領之獎金，造成呆帳，終將因無法繼續運作而倒閉，形成嚴重之社會問題；此縱使另訂有所謂每週、每階段或循環時『業績歸零』等措施，亦將因『有計畫有組織最不浪費積分』之人為排線運作下，而無法倖免，顯見其制度非在建立銷售組織網以獲取合理利益³²。」

(2) 雙向制多層次傳銷事業違反公平法行為之處分情形

對於 12 家雙向制多層次傳銷事業違反公平法之行為，依照個案違法行為之情節輕重與觸犯之法條，公平會分別依公平法第 41 條、第 42 條之規定予以相當的行政處分（詳如表 2）：

A. 業者僅觸犯公平法第 23 條第 1 項之規定：

亞世盟、雙蓮勝、元弋（業務移轉給新依公司）與新依等 4 家公司，其違法情形為參加人取得佣金、獎金或其他經濟利益，主要係基於介紹他人加入，非基於其所推廣或銷售商品或勞務之合理市價，違反公平法第 23 條第 1 項，因此，依公平法第 41 條之規定，處以「停止違法行為」之處罰。

B. 業者同時觸犯公平法第 23 條第 1 項與第 2 項之規定：

至於捷安特（業務移轉至潔愛地公司）、新邁、安泰興公司（業務移轉至安泰興事業公司）、總誼、萬國與香華等 8 家公司之違法情節，其相同的違法行為是「參加人取得佣金或獎金，主要係基於介紹他人加入」而違反公平法第 23 條第 1 項；另外，這 8 家公司尚有一些諸如有關參加人退出退貨辦法與規定不符、變更主要營業所或變更獎金發放方式與領取條件等卻未報備的違法行為，因而違反了依公平法第 23 條第 2 項所訂定之多層次傳銷管理辦法，公平會則依公平法第 42 條之規定，分別處分這 8 家公司「罰鍰 50 萬元」並「勒令歇業」。但這樣的處分卻引起被處分人的不滿，陳情抗議、行政救濟雙管齊下！

這 8 家公司認為同樣經營雙向制多層次傳銷，違反公平法第 23 條第 1 項之規定已屬情節重大，引用同法第 41

²⁸ 同註 27。

²⁹ 同註 27。

³⁰ 同註 27。

³¹ 同註 27。

³² 同註 27。

條之規定，僅處以「停止違法行為」之行政處分；然而，若違反多層次傳銷管理辦法之規定，即引用依公平法第 42 條之規定，處以較嚴厲的「勒令歇業」，外加「罰鍰 50 萬元」。因此，這 8 家業者質疑公平會執法的適切性與公平性？行政處分之輕重是否能適切反應業者違法情節之輕重，似難令人無疑³³？

對於違反公平法規定之事業，得限期命其停止或改正其行為；逾期仍不停止或改正其行為者，得繼續限期命其停止或改正其行為，並按次連續處新台幣 100 萬元以下罰鍰，至停止或改正為止。但是違反依公平法第 23 條第 2 項所定之管理辦法者，處新台幣 5 萬元以上 50 萬元以下罰鍰；情節重大者，並得命令解散、停止營業或勒令歇業。問題在於：如果認為違法行為態樣嚴重，應予重罰，似應具體規範於「公平法」；然而，較「停止違法行為」處分更重而得以處分「勒令歇業」的違法行為態樣，並非規定於公平法，而是規定於法律授權所定之「管理辦法」。

換言之，公平法本身只規範了屬於較為輕罰(停止違法行為)的行為態樣，而其授權之行政命令卻規範了屬於較為重罰(勒令歇業)的行為態樣，這樣的立法思維，於法理上似有本末輕重混淆錯置之疑慮與缺憾？或許這也就是受「勒令歇業」處分的 8 家業者，何以質疑主管機關所為行政處分公平性之關鍵？或許這個立法上的瑕疵與困頓，也反應了僅僅依賴公平法第 23 條至第 23 條之 4 等 5 個法條，想要完整規範多層次傳銷所有可能的行為態樣，事實上可能力有未逮；面對多層次傳銷事業靈活而多變化的經營手法，其實有必要考慮另外單獨立法，以期更加完整的規範管理多層次傳銷事業³⁴。

表 2 雙向制多層次傳銷違反公平法案件

編號 獎金制度	公平會處分書 日期、公處字第 x 號 或其他說明	被處分人 參加人數 營業收入 獎金發放%	裁判書或處分書摘要 ¹	公平會處分 ² 或其他說明
1 雙向制 (雙軌制)	86.08.27 第 134 號 90.04.19 最高行政法院 判字第 621 號(捷安特) 判字第 622 號(潔愛地) (撤銷公平會處分) 1. 被處分人違反多層次傳銷管理辦法之情事，原處分書泛稱「經考量其參加人數及營業額發展均甚為迅速，嚴重影響社會經濟秩序」，遽認定被處分人「違法情節顯屬重大」。惟其情節究竟如何係屬重大之具體事實，應確切調查後予以審認，原處分認定此項違法要件之證據仍屬空泛，而不足以確認其事實，勒令其歇業處分之論據，即有欠失。 2. 公平會未依公平法第 41 條規定限期命原告停止或改正其行為，而被處分人違規行為，逕	1. 捷安特公司 2. 潔愛地公司 (86.7.1 捷安特擴大傳銷業務並移轉至潔愛地公司) 約 8,000 人參加 約 7、8 千萬元 獎金發放 75%	1. 參加人取得佣金、獎金或其他經濟利益，主要係基於介紹他人加入，非基於其所推廣或銷售商品或勞務之合理市價，違反公平法第 23 條第 1 項。 2. 變更主要營業場所，於開始營業前未報備，與參加人締結之書面契約中，有關其參加人退出退貨辦法與規定不符，違反依據公平法第 23 條第 2 項所訂定之「多層次傳銷管理辦法(以下簡稱管理辦法)」第 3 條第 2 項、第 4 條及第 5 條。	1. 勒令歇業。 2. 各罰鍰 50 萬元。

³³ 彭杏珠，「公平法真的公平嗎？」，商業周刊，第 511 期，21(1997)。

³⁴ 公平會有意單獨立法而更完善的規範管理多層次傳銷事業，已提出「多層次傳銷管理法草案」並於 2013 年 4 月 8 日獲立法院一讀通過。

		引公平法第 42 條規定予以處罰，其適用法規自屬違誤。原處分尚有違誤，被處分人執以指摘，非無理由，一再訴願決定未予糾正，均有未合，爰將一再訴願決定及原處分悉予撤銷，由公平會詳為調查事實後，妥當適用法規，另為適法之處分，以昭折服。		
2 雙向制	86.08.27 第 135 號	亞世盟公司 約 1,668 人參加 約 3 千萬元 獎金發放 65%	參加人取得佣金、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，違反公平法第 23 條第 1 項。	停止違法行為。
3 雙向制	86.08.27 第 136 號	新邁公司 約 41,516 人參加 8 億 8 千萬元 獎金發放 62.5% (5 億 5 千萬元)	1. 參加人取得佣金、獎金或其他經濟利益，主要係基於介紹他人加入，非基於其所推廣或銷售商品或勞務之合理市價，違反公平法第 23 條第 1 項。 2. 與參加人締結之書面參加契約書中，有關其參加人退出退貨、價金返還等內容不符規定，違反管理辦法第 4 條及第 5 條。	1. 勒令歇業。 2. 罰鍰 50 萬元。
4 雙向制 (不平衡 雙元制)	86.08.27 第 137 號	安泰興公司 (86.7.1 業務移 轉，由安泰興事 業公司繼受) 約 11,000 人參加 約 3 億 3 千萬元 獎金發放 75%	1. 參加人取得佣金、獎金或其他經濟利益，主要係基於介紹他人加入，非基於其所推廣或銷售商品或勞務之合理市價，違反公平法第 23 條第 1 項。 2. 變更獎金領取條件，於實施前未報備、有關參加人退出退貨規定與管理辦法規定不符、未於主要營業所按月記載應備置書面資料及於參加人退出時扣發其應得之利益，違反管理辦法第 3 條第 2 項、第 4 條、第 5 條、第 6 條及第 7 條第 4 款。	1. 勒令歇業。 2. 罰鍰 50 萬元。
5 雙向制 (互利 共生制)	86.08.27 第 138 號	總誼公司 參加人數不詳 約 3 億 2 千萬元 獎金發放約 80%	1. 參加人取得佣金、獎金或其他經濟利益，主要係基於介紹他人加入，非基於其所推廣或銷售商品或勞務之合理市價，違反公平法第 23 條第 1 項。 2. 變更獎金發放方式，於實施前未報備、與參加人訂定之書面參加契約書中，有關參加人退出退貨辦法與規定不符，違反管理辦法第 3 條第 2 項、第 4 條及第 5 條。	1. 勒令歇業。 2. 罰鍰 50 萬元。

6	86.08.27 第 139 號	雙蓮勝公司 約 3,811 人參加 約 9 千 7 百萬元 獎金發放約 70%	參加人取得佣金、獎金或其他經濟利益，主要係基於介紹他人加入，非基於其所推廣或銷售商品或勞務之合理市價，違反公平法第 23 條第 1 項。	停止違法行為。
7	86.08.27 第 140 號	萬國公司 約 2,811 人參加 約 4 千 3 百萬元 獎金發放約 43%	1. 參加人取得佣金、獎金或其他經濟利益，主要係基於介紹他人加入，非基於其所推廣或銷售商品或勞務之合理市價，違反公平法第 23 條第 1 項。 2. 與參加人締結之書面參加契約書中，有關其參加人退出退貨辦法中，訂定參加人放棄請求條款與規定不符，違反管理辦法第 4 條及第 5 條。	1. 勒令歇業。 2. 罰鍰 50 萬元。
	萬國公司不服，4 度提訟而有最高行政法院 88、91、93 以及 96 年度等 4 份裁判書 ³ 。惟尚難甘服而聲請大法官解釋，釋字第 602 號解釋確認 81 年 2 月 28 日訂頒的多層次傳銷管理辦法，其第 5 條（已刪除）規定，涉及人民退出多層次傳銷計畫或組織之權利義務事項，已非單純行政機關對事業行使公權力之管理辦法，顯然逾越公平法第 23 條第 2 項授權之範圍，違背憲法第 23 條規定之法律保留原則，應不予適用。			
8	86.08.27 第 141 號	1. 元弋公司(業務移轉新依公司) 2. 美商新依公司(承接元弋業務) 約 869 人參加 約 1 千 4 百萬元 發放比例不詳	參加人取得佣金、獎金或其他經濟利益，主要係基於介紹他人加入，非基於其所推廣或銷售商品或勞務之合理市價，違反公平法第 23 條第 1 項。	停止違法行為。
9	86.08.27 第 142 號	香華公司 約 1,100 人參加 約 1 千 5 百萬元 獎金發放約 60%	1. 參加人取得佣金、獎金或其他經濟利益，主要係基於介紹他人加入，非基於其所推廣或銷售商品或勞務之合理市價，違反公平法第 23 條第 1 項。 2. 與參加人締結之書面契約中，有關其參加人退出退貨辦法與規定不符，違反管理辦法第 4 條及第 5 條。	1. 勒令歇業。 2. 罰鍰 50 萬元。

資料來源：本文依據公平會處分書而自行整理，詳見 <http://www.ftc.gov.tw>。

註：

1. 摘要內容僅以最簡文字敘述案件之違法情形。公平法以及依公平法而訂定之「多層次傳銷管理辦法」皆歷經多次修正，此處討論的個案皆適

用其行為時之法條規定，特此說明。

2. 不論歇業、停止違法行為或其他處分，皆自公平會處分書送達之次日起算；罰鍰金額以「新台幣」計。

3. 最高行政法院(原行政院)88年7月21日88年度判字第3099號判決書、最高行政法院91年1月17日91年度判字第90號、93年7月8日93年度判字第885號以及96年11月8日96年度判字第01949號等判決書。

(3) 公平會處分模式之析論

公平會除了依公平法第41條之規定，對於亞世盟、雙連勝、元弋(新依)等4家公司(3個個案)處以「停止違法行為」之處分外，也依公平法第42條之規定，對於捷安特(潔愛地)、新邁、安泰興(安泰興事業)、總誼、萬國與香華等8家公司(6個個案)課以「罰鍰50萬元」以及「勒令歇業」之處分³⁵。這樣的處分模式，引起香華等8家業者的不滿，認為違反公平法第23條第1項變質多層次傳銷之禁止規定³⁶，雙向制多層次傳銷之參加人取得佣金、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者，此種違法行為僅令違法業者停止違法行為；至於違反公平法第23條第1項之外，倘有涉及違反依第23條第2項所定之多層次傳銷管理辦法者，則處以最高罰鍰50萬元，並勒令歇業。

處分之輕重，暫且不論；有關違反公平法第23條第1項的部分，依行為時公平法第41條之規定³⁷，命其停止違法行為之處分，並無爭議。至於違反多層次傳銷管理辦法的部分，觀察8家業者之違法情節概況(詳如表2)，有6家是參加人退出退貨辦法與規定不符、價金返還問題，有3家是變更主要營業所或變更獎金發放方式與領取條件等卻未報備，其他還有參加人退出時扣發其應得之利益、未於主要營業所按月記載應備置書面資料等違法行為，其中萬國與香華各僅違法1項，而安泰興(安泰興事業)違法有4項最為嚴重，然而，公平會對這8家業者全部給予相同的處分(最高罰鍰50萬元並勒令歇業)，或許8家業者之違法行為皆屬情節重大，不得不這樣處分之；但是這8家業者之營業收入(最高8億8千萬元，最低1千4百萬元)、參加人數(最多41,516人，最少869人)以及獎金發放比率(最高80%，最低43%)等，發展狀況差異頗大而處分卻是如此的完全一致！難道營業規模之大小、參加人數之多寡以及獎金發放比率之高低等因素，都不是判斷違法情節的重要指標嗎？

若以公平會對於這些雙向制違法案件，在同一天所發布的處分書上，出現所謂「考量其參加人數及營業額發展均甚為迅速，嚴重影響社會經濟秩序，違法情節顯屬重大³⁸」的說明，應可認為「營業規模之大小與參加人數之多寡」，是判斷違法情節是否重大、社會經濟秩序是否嚴重受影響的重要指標。或許行為時，公平法第42條之規定，最高罰鍰僅有50萬元，主管機關裁罰的空間可能極為有限，而這8家公司都已達違法情節重大之程度，只好全部一致的處以最高罰鍰並勒令歇業³⁹。

但是，萬國公司與捷安特(潔愛地)公司等不服公平會之行政處分，分別提行政訴訟至最高行政法院。萬國公司案，關於罰鍰及勒令歇業暨該訴訟費用部分均廢棄⁴⁰(詳見本文個案評析)；捷安特(潔愛地)公司案，最高行政法院則認為被處分人違反多層次傳銷管理辦法之情事，原處分書泛稱「經考量其參加人數及營業額發展均甚為迅速，嚴重影響社會經濟秩序」，遽認定被處分人「違法情節顯屬重大」。惟其情節究竟如何係屬重大之具體事實，應確切調查後予以審認，原處分認定此項違法要件之證據仍屬空泛，而不足以確認其事實。再者，法院亦指出公平會未依公平法第41條之規定限期命原告停止或改正其行為，而就原告之違規行為，逕引公平法第42條之規定予以處罰，其適用法規自屬違誤。原處分尚有違誤，被處分人執以指摘，非無理由，一再訴願決定未予糾正，均有未合，爰將

³⁵ 行為時，公平法第42條之規定為：「違反中央主管機關依第23條第2項所定之管理辦法者，處新台幣5萬元以上50萬元以下罰鍰；情節重大者，並得命令解散、停止營業或勒令歇業。」

³⁶ 行為時，公平法第23條之規定為：「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者，不得為之。」

多層次傳銷之管理辦法，由中央主管機關定之。」

³⁷ 行為時，公平法第41條之規定為：「公平交易委員會對於違反本法規定之事業，得限期命其停止或改正其行為；逾期仍不停止或改正其行為者，得繼續限期命其停止或改正其行為，並按次連續處新台幣100萬元以下罰鍰，至停止或改正為止。」

³⁸ 公平會86年8月27日(86)公處字第134號、第136號、第137號、第138號、第140號、第142號等處分書(1997)。

³⁹ 於88年2月3日修正公平法第42條時，已將罰鍰上限調整為新台幣2,500萬元。或許公平會對於違法情節重大案件之裁罰，有更大的裁量空間。

⁴⁰ 最高行政法院，90年4月19日90年度判字第621號與第622號判決書(2001)。

一再訴願決定及原處分悉予撤銷，由公平會詳為調查事實後，妥當適用法規，另為適法之處分，以昭折服⁴¹。

三、多層次傳銷事業違反公平法案件之評析

1999年2月3日修法之後，多層次傳銷事業違反公平法或多層次傳銷管理辦法之情形。其中違反公平法部分，是以違反第23條、第23條之2與第23條之3等法條居多⁴²；而違反多層次傳銷管理辦法部分，則以違反第5條、第7條與第12條等條文最為常見。相對的，表1為台北高等行政法院對多層次傳銷事業違反公平法案件之裁判，其資料也顯示個案違反公平法第23條與第23條之2等條文者較多；而違反多層次傳銷管理辦法之個案，仍以違反第5條、第7條與第12條等條文者較為常見。由此可知，於台北高等行政法院為行政訴訟的多層次傳銷事業違反公平法案件，雖然僅有33件，但其違法情形之統計與公平會處分多層次傳銷事業違反公平法案件的完整資料，居然不謀而合，表示這33件個案之違法情形，具有相當的代表性，足堪為多層次傳銷事業違反公平法案件之代表性樣本，以之為研究對象，應足以正確分析而有助於瞭解多層次傳銷事業違反公平法之問題。惟需注意者，大多數個案都有同時涉及違反兩個法條以上之違法情形⁴³。

(一) 公平會行政處分之正確性

實務上，公平會為受理與處理有關多層次傳銷事業違反公平法案件之機關，其行政決定是否客觀一致、合理而正確，實與被處分人後續之行政救濟至關緊要，因此，本文觀察台北高等行政法院相關之具體個案，瞭解其原行政處分之正確性，或許可以視為主管機關執法上之作為與實務上之見解的一個註解。

公平會處分多層次傳銷事業違反公平法的562件個案中，有33件(約占5.87%)曾經訴訟至台北高等行政法院的個案；其中僅有3件(約占9%)處分案被法院撤銷⁴⁴，其餘30件(約占91%)則獲得法院的支持而維持公平會的原處分。這樣的結果，顯示縱然受處分人不服公平會的處分而提起訴願、行政訴訟等救濟程序，但是大多數處分案依然禁得起行政救濟的檢驗，得到司法審查的支持而維持公平會對於多層次傳銷事業違法行為之原處分；即使這些業者不服台北高等行政法院之裁判，而有沅鑫、台灣愛鷗網、麗奇人生互助會、中華防火安全協會、林懋(完美世界、超哈網)⁴⁵、合利、龍盈、娛艷麗、欣門、仰澤(伸凰)⁴⁶、庭豐、萬國與美兆等13件個案上訴至最高行政法院，但全部案件都被駁回⁴⁷，顯示這些處分案之見解，再次獲得司法審查之肯定。

由此可見公平會處理多層次傳銷事業違法行為案件時，其處理過程應是秉持務實而嚴謹的執法態度，實事求是，力求事實調查明確清楚、事證採認信實可徵，法律適用正確精準，行政處分合理適當，強調執法成效，重視執法品質。事實上，公平會對於違法案件即時而正確之處置，應具有指標性的導正作用，可以促使多層次傳銷事業之經營，採取合法、公平的競爭手段，維護市場競爭秩序，也維護了多層次傳銷事業及其參加人之權益。

⁴¹ 最高行政法院，96年11月8日96年度判字第01949號判決書(2007)。除了萬國、捷安特(潔愛地)公司之外，其他被處分的6家雙向制傳銷公司，由於沒有依法尋求行政救濟，因此，只能維持既有的行政處分。由此可見，縱使執法經驗豐富的公平會，其認事用法並非完美無瑕；當事人提起行政救濟以保障合法權益，天經地義，毋庸置疑！這也突顯了法律救濟程序可貴之處！

⁴² 多層次傳銷事業違反公平法第23條之4，乃是違反依該條文授權訂定之多層次傳銷管理辦法。因此，這一部分直接論以違反多層次傳銷管理辦法。

⁴³ 僅有案件編號8、10、13、16、38與39等6件個案屬於違反一個法條之違法情形，其餘案件則屬同時涉及違反兩個法條以上之違法情形。

⁴⁴ 此為編號9、21與23、24等3件個案。

⁴⁵ 林懋、完美世界、超哈網等3家公司涉及同一案件。

⁴⁶ 仰澤、伸凰等2家公司涉及同一案件。

⁴⁷ 不服台北高等行政法院判決而上訴至最高行政法院者有編號1、5、11、13、18、19、20、21、22、26、31、32、33、34、35與36等13件；惟編號35的萬國公司案被駁回之後，則聲請大法官解釋(詳見本文分析)。參見最高行政法院88年7月21日判字第3099號、91年1月17日判字第90號、93年7月8日判字第885號、96年11月8日判字第01949號、90年4月19日判字第621號、90年4月19日判字第622號、91年6月19日判字第971號、92年11月27日判字第1625號、94年9月22日判字第01451號、94年11月10日判字第01712號、95年10月31日判字第1755號、96年1月31日判字第00180號、96年4月18日判字第00658號、96年5月10日判字第00801號、96年12月27日判字第03979號、97年1月10日判字第00070號、96年5月10日判字第00801號、98年2月12日判字第00102號、100年9月22日判字第1664號等判決書。詳見<http://jirs.judicial.gov.tw/Index.htm>。

(二) 多數案件同時違反數個法條

充滿濃濃商業氣息的多層次傳銷業，不斷創新經營手法，設計各類誘人的獎金制度，希望吸引更多參加人投入傳銷行列，擴大傳銷經營規模，惟歷年來傳銷業違法行為未曾間斷，而且多數違法個案具有同時違反數個法條的現象。

目前公平法本身僅有第 23 條規範變質多層次傳銷之禁止、第 23 條之 1 規範多層次傳銷參加人解除契約、第 23 條之 2 規範多層次傳銷參加人終止契約以及第 23 條之 3 規範多層次傳銷事業請求損害賠償或違約金之限制等，以簡約的 4 個法條，想要完整規範、監督與管理靈活多變化的多層次傳銷事業及其行為，或許尚有不足，因此依據公平法第 23 條之 4 授權而制定多層次傳銷管理辦法(以下簡稱管理辦法)，以補其不足。回顧 88 年 2 月 3 日公平法修正之後，多層次傳銷業違法案件有 468 件⁴⁸，相關違法次數為違反公平法條文 565 次、而違反管理辦法有 755 次，合計 1320 次，可見單一個案可能同時存在多項違法行為，因而同時違反數個法條，其中違反公平法第 23 條至第 23 條之 3 等 4 個法條者有 131 次(約占 24%)，而違反管理辦法(合計 26 個條文)則有 434 次(約占 76%)⁴⁹，違法次數方面，後者為前者的 3 倍多，顯示實務上有側重多層次傳銷管理辦法以規範監督業者的現象，於管理效能上，規範較為細緻的子法有超越母法之態勢，也突顯我國多層次傳銷之管理法制未臻成熟，必須仰賴管理辦法之補充與加強，否則難以達到有效管制與嚇阻不法多層次傳銷行為之立法目的。

或許實際上需要這種規範較為細膩的管理辦法⁵⁰，才能因應傳銷業複雜而多變的經營手法所衍生之各種違法問題。觀察傳銷業違法實務個案，各年之違法情形皆存在違反管理辦法者遠多於違反公平法者。因此，於 93 年 7 月 22 日公平會第 663 次委員會議，討論通過制定「多層次傳銷管理法」，以建構完整之多層次傳銷管理法制，加強多層次傳銷事業之管理與監督。102 年 4 月 8 日，終於在立法院一讀通過「多層次傳銷管理法」，為周全規範多層次傳銷事業總算邁出第一步；也讓公平法所欲規範之限制競爭以及不公平競爭行為，與性質有別的多層次傳銷行為之管制，分別立法，希望從此對於違法行為之裁處標準與衡量條件，各自不同卻更臻完整，而達到有效管制與嚇阻不法多層次傳銷行為之實質作用。

(三) 個案評析

1. 萬國公司案⁵¹

公平會對於傳銷業違法行為之處分案，較特別者，應屬 1997 年的萬國公司實施「不平衡雙向制」獎金制度之多層次傳銷案，歷經行政院撤銷原處分案而由公平會重為處分，萬國公司提起訴願、行政訴訟等救濟程序，皆被駁回；而在 2004 與 2007 年先後提起 2 次再審之訴，雖然最高行政法院還是陸續與予駁回；惟萬國公司猶未能甘服，認為 1992 年 2 月 28 日訂定發布之多層次傳銷管理辦法第 5 條之規定⁵²，不僅僅是行政機關對於傳銷業行使公權力

⁴⁸ 101 年至 88 年統計資料，其中無罰鍰 20 件、有罰鍰 448 件，合計 468 件。至於 88 年 2 月 3 日修正公平法之前，共有 94 件傳銷事業違法個案，其中違反公平法第 23 條者有 43 次，違反多層次傳銷管理辦法者有 170 次，違法次數後者為前者的 4 倍多，顯示案件之違法類型屬於違反多層次傳銷管理辦法者遠多於違反公平法者。由於年代較久遠，且避免文章篇幅過長，在此暫不討論。

⁴⁹ 違反公平法第 23 條之 4，即是違反依該條文授權所定之多層次傳銷管理辦法。將這 434 次違反該條規定之行為再加以細究，發現多層次傳銷業違反管理辦法者共計 755 次，其中以違反第 5 條(報備程序)145 次、第 7 條(變更之報備)199 次與第 12 條(參加契約之締結)143 次等居多。

⁵⁰ 多層次傳銷管理辦法屬於行政命令，如須修法以回應實際需求時，程序上相對較為簡單。

⁵¹ 最高行政法院(原行政法院)88 年 7 月 21 日 88 年度判字第 3099 號判決書、最高行政法院 91 年 1 月 17 日 91 年度判字第 90 號、93 年 7 月 8 日 93 年度判字第 885 號以及 96 年 11 月 8 日 96 年度判字第 01949 號等判決書。

⁵² 多層次傳銷管理辦法第 5 條：「前條第一項第八款所定內容，應包括左列事項：

- 一、參加人得自訂約日起十四日內以書面通知多層次傳銷事業解除契約。
- 二、多層次傳銷事業應於契約解除生效後三十日內，接受參加人退貨之申請，取回商品或由參加人自行送回商品，並返還參加人於契約解除時所有商品之進貨價金及其他加入時給付之費用。
- 三、多層次傳銷事業依前款規定返還參加人所為之給付時，得扣除商品返還時已因可歸責於參加人之事由致商品毀損滅失之價值，及已因該進貨而對參加人給付之獎金或報酬。前款之退貨如係該事業取回者，並得扣除取回該商品所需運費。
- 四、參加人於第一款解約權期間經過後，得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織。
- 五、參加人依前款規定終止契約後三十日內，多層次傳銷事業應以參加人原購價格百分之九十買回參加人所持有之商品，但得扣除已因該項交易而對參加人給付之獎金或報酬，及取回商品之價值有減損時，其減損之價額。
- 六、參加人依第一款及第四款行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向參加人請求因該契約解除或終止所受

的管理辦法而已，其實質內容已涉及多層次傳銷參加人退出傳銷計畫或組織之權利義務事項，應屬於立法規範的範疇，行政機關不得逾越法律授權範圍而以行政命令為之，有牴觸憲法之疑義，乃聲請大法官解釋。2005年7月29日大法官會議釋字第602號解釋指出：「公平法第23條第2項規定：『多層次傳銷之管理辦法，由中央主管機關定之。』中央主管機關行政院公平交易委員會依據上開授權，於1992年2月28日訂定發布多層次傳銷管理辦法，其第5條（已刪除）規定，涉及人民退出多層次傳銷計畫或組織之權利義務事項，已非單純行政機關對事業行使公權力之管理辦法，顯然逾越上開公平法第23條第2項授權之範圍，違背憲法第23條規定之法律保留原則，應不予適用。」⁵³纏訟10年之久的萬國公司案，總算在大法官釋字第602號解釋，宣告多層次傳銷管理辦法第5條之規定，違反法律保留原則而終告落幕！

雖然，公平會對於多層次傳銷事業違法行為之處分，其認事用法有極高的正確率；惟美中不足的是萬國公司案，原處分被判撤銷後，公平會重為處分以及後續的行政訴訟上，不論主管機關的行政決定或是司法論辯審查時，皆漏未注意依公平法第23條之4而訂定的多層次傳銷管理辦法有無逾越法律授權的範圍。由此可見，行政命令之制定、法律見解之思辯，應值得行政機關、司法機關與當事人的深思與努力！

縱然萬國公司為維護本身的權益，循法律之程序，鍥而不捨的努力，終於獲得法律上應有的權益，但是纏訟10年的時間，被勒令歇業之後，辛苦建立的傳銷組織一夕之間灰飛煙滅！傳銷事業的發展嘎然而止，這個一去不復返而難以彌補的代價，也為多層次傳銷事業違法案件之處分，留下寶貴的一課！

2. 高額罰鍰案件⁵⁴

回顧公平會處分多層次傳銷事業違法案件之中，有些個案採取極高的罰鍰處分，例如92年的廖○○、共享人生國際電訊網路、超越世紀科技公司案合計罰鍰5,000萬元、91年的原基財經管理規劃事業公司案罰鍰2,500萬元以及90年的普美爾公司案罰鍰2,020萬元，值得分別探究之。

(1) 廖○○、共享人生與超越世紀公司案

公平會91年1月31日公處字第091021號處分書，認定廖○○、共享人生與超越世紀公司等被處分人，以多層次傳銷方式推展「ELT電子商務國際聯誼會」，販售14萬餘單位「E卡」及2,300多單位「L卡」會員席位。「E卡」會員繳交3,500元建構個人網頁及電子郵件信箱，往後每月繳交1,000元網站費，即可享有4級分紅，最高可得每月33,000元，一年半參與回饋分紅可獲利60多萬元；「L卡」會員繳交8,000元購買儲值卡乙張，領卡滿6個月後，可參加共享人生喪葬互助會，會員亡故時互助會提撥60萬元補助金，涉及吸金之不法活動。

上述被處分人從事多層次傳銷行為，其參加人取得佣金、獎金等經濟利益，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，違反公平法第23條規定。同時被處分人等從事多層次傳銷行為，未於開始實施多層次傳銷行為30日前，以書面據實載明法定事項，向本會報備；被處分人等於參加人加入其傳銷組織或計畫時，未依規定與參加人締結載明法定事項之書面參加契約，違反依公平法第23條之4所定之多層次傳銷管理辦法第5條第1項及第12條規定。由於參加人數眾多，販售超過14萬餘單位，營收具有相當規模，影響層面廣大，因此，除命其停止違法行為之外，另處廖○○罰鍰500萬元、共享人生與超越世紀公司各罰鍰1,000萬元，總計罰鍰2,500萬元。

然而，公平會調查處分案之執行情形，發現上述被處分人既沒有提出行政救濟，也未依照處分書意旨，停止其變質多層次傳銷之違法行為。公平會衡酌業者違法行為之動機、目的、預期的不當利益、對於市場交易秩序危害之程度與持續期間、因違法行為所得之利益、事業之規模、經營狀況及以往違法類型、次數、間隔時間及所受處罰、違法後懊悔實據及配合調查態度等因素，依公平法第41條後段之規定，自處分書送達之次日起，繼續限期命其立

之損害賠償或違約金。

前項第二款、第三款及第五款關於商品之規定，於提供勞務者準用之。」

⁵³ 摘錄自94年7月29日大法官會議釋字第602號解釋文。詳見

http://www.judicial.gov.tw/constitutionalcourt/p03_01.asp?expno=602

⁵⁴ 參見公平會92年7月24日公處字第092133號(罰5,000萬元)、91年2月7日公處字第091028號(罰2,500萬元)與90年8月16日公處字第100號(罰2,020萬元)等處分書。

即停止違法行為，並處 5,000 萬元罰鍰⁵⁵。

這是公平會查核處分案執行情形，發現被處分人對於處分內容置之不理，依然繼續違法營業的少數個案。因此，依法再次給予處分，命被處分人立即停止違法行為，而罰鍰金額則提高至法定最高上限 5,000 萬元。面對眾多涉及違反公平法之案件，主管機關以相當有限的人力，要實施後續追蹤處分案之執行情形，雖然顯得相當吃力，但依然勉力查核，值得肯定與讚賞！對於被處分業者而言，這個案例具有指標性的象徵意義，應有相當的警示作用，除了事業經營上必須遵循法令而行之外，若有違法而受處分，也必須確實遵行。否則，逾期不執行，將會加重處分而得不償失！

(2) 原基公司案

原基財經管理規劃事業公司涉嫌以多層次傳銷方式，招攬會員從事名為代客操作金融商品投資之業務。推出大量會員招募活動，加入會員繳交 1,000 元之入會費，無須推廣或銷售商品或勞務，即可按介紹人數之多寡，領取每名會員 500 元的回饋獎金。原基公司以全省「原住民」為目標，大量招攬會員，人數高達 12,890 人，會費收入達 1,262 萬元。換言之，參加人取得佣金、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，違反公平法第 23 條規定。

公司印製「金融投資操作委託書」，對外宣稱其為會員執行國內外股票和外幣投資操作事宜，並取得一定獲益比例之酬勞，會員倘投資每口 4 萬元，依 3 月、6 月、1 年、2 年為乙期計算，每月平均獲利金額為 26,880 元、39,200 元、49,280 元、63,840 元。惟事實上並沒有「代會員操作金融商品投資」之服務，也沒有任何營業收入，涉嫌虛構投資獲利而從事非法吸金。實際上，開始實施多層次傳銷行為 30 日前，並未以書面據實載明法定事項，向公平會報備；參加人加入其傳銷組織時，未依規定與參加人締結載明法定事項之書面參加契約，違反多層次傳銷管理辦法第 5 條第 1 項及第 12 條規定。

值得特別注意的是，雖然多層次傳銷業有許多類似的違法案件，而公平會認為本案情節重大，除勒令歇業外，並處最高罰鍰 2,500 萬元。其因安在？實乃原基公司違法吸金行為之操作手法，顯然是有計畫、有組織，不分山地或平地，完全鎖定全臺各地弱勢之原住民族群，詐騙原住民之經濟利益，嚴重危害社會之安定，違法情節顯屬重大⁵⁶，應予重罰，以示警惕。

(3) 普美爾公司案

經營多層次傳銷，形式上雖有各項商品(以廚具、營養保健食品與家樂福提貨券為主)，參加人須繳交 10 倍於商品積分之費用，始能換取商品，無異其商品價格為市價之 10 倍，其實際價值相對於兌換商品所須繳交費用，確屬微不足道，亦即變相提高商品定價，顯非合理。再者，被處分人並未確實要求參加人必須購貨、提貨，實際上參加人提貨情形明顯偏低，且其商品價格已逾越合理市價之範圍，而構成「商品虛化」現象。實際上，參加人多表示商品本身不足以引人加入，重點仍在獎金；參加人僅在於按期繳交費用，及介紹他人加入並繳交費用，並因此取得各項佣金、獎金等經濟利益；為了維持公司的經營，一方面藉由提高參加人繳交費用及換取積分之比值，以增加獎金發放空間，另一方面必須由參加人持續介紹新成員加入組織，或藉由既有參加人不斷挹注資金，維持銷售成長，以供應各項獎金來源。

實際調查結果，顯示 90 年 1 月至 5 月間，被處分人營業額約 5 億 8 千餘萬元，參加人按 10:1 共可獲得約 5 千 8 百萬積分。然而該期間的出貨紀錄顯示，出貨商品總積分值僅約 910 萬分，據此，參加人使用積分提領商品之情形顯然偏低，甚不及整體積分之六分之一，顯與被處分人所宣稱「消費」之宗旨有所背離。參加人亦多指陳其加入目的並非在於購買商品，而在於領取高額回饋金⁵⁷。

公平會對於本案之處分，除命被處分人立即停止違法行為之外，亦處以 2,020 萬元的高額罰鍰。蓋不能容許變質多層次傳銷之經營，以人為制度之操弄，混亂商品之價值體系與消費之本質，淪為玩弄多層次傳銷制度，競逐獎金的遊戲。

⁵⁵ 參見公平會 92 年 7 月 24 日公處字第 092133 號處分書(2003)。

⁵⁶ 參見公平會 91 年 2 月 7 日公處字第 091028 號處分書(2002)。

⁵⁷ 參見公平會 90 年 8 月 16 日公處字第 110 號處分書(2001)。

3. 小結

國內多層次傳銷事業發展歷程裡，事涉違反公平法或多層次傳銷管理辦法而受公平會處分的 562 個案件中，因法理爭議而纏訟 10 年之久的萬國公司案，業者為維護權利而奮戰不懈之精神，值得敬佩！該案衍生的大法官會議解釋，更提醒行政機關，依據法律之授權而制定行政命令時，宜注意避免逾越法律授權範圍，以致於影響人民法律上之權利義務；尤其關於商業活動更需謹慎，否則如萬國公司被勒令歇業以後，好不容易建立的事業，一夕之間戛然而止，經濟與非經濟上之損失，如何計算、如何彌補？面對行政救濟的漫漫長路，法律問題解決之後，能否東山再起？一連串的疑問，孰令致之？法規制度設計上的缺憾？或是執法上的粗糙？這個迴旋在法律、行政命令、當事人權益與經濟利益之間的難題，思索再三，依舊難解，或許無解！

高額的罰鍰，或許並非絕對必要的處分手段，但至少是觀察主管機關執法的重要訊號，值得對這些案件特別關注！本文選擇罰鍰最高前 3 名的個案為例，說明實務上對於傳銷業違法行為行政處分之考量。主管機關祭出重罰的這 3 個案例：廖○○、共享人生與超越世紀公司案，原處分就因為違法情節重大而處最高罰鍰 2,500 萬元，被處分人卻不遵照處分意旨，停止違法行為並繳納罰鍰，反而無視處分書之存在，繼續營業；公平會只得依公平法第 41 條之規定，繼續裁罰。這也是公平會維護市場交易秩序，展現執法決心的具體作為。原基公司案是以虛構的金融投資操作計畫，利用多層次傳銷模式，有計畫鎖定弱勢原住民族群，大規模詐害其經濟利益，突顯其行為動機相當不單純，而違法情節至為嚴重，應予重罰，以淨效尤。普美爾公司案設計了價值顯不相當的 10:1 積分兌換商品方案，其兌換價值僅為繳收費用的 1/10，其餘 9/10 現金則做為發放高額獎金之用，使多層次傳銷淪為人為操弄制度，參加人競逐獎金的遊戲，背離多層次傳銷之精神，故予重罰。

四、結論

公平法實施後，事涉違法而受公平會處分的 562 個多層次傳銷案件，記錄了主管機關之執法歷程，也反映了伴隨傳銷事業之經營而衍生的違法行為問題。確認違法行為之後，公平會除了「罰鍰」之外，通常命違法業者立即「停止違法行為」，而違法情節重大者，則為「勒令歇業」之處分；防止業者持續以違法行為獲取不當利益。雖然，執法上主管機關已力求周全公允，而執法成效有目共睹；尤其是面對快速興起，而嚴重影響社會經濟秩序的雙向制多層次傳銷，公平會更是以霹靂手段，一舉解決雙向制變質多層次傳銷可能帶來的大問題。惟執法上難免有錯誤缺失之虞，而發生法律訴訟長達 10 年的萬國案，始發現行政機關依法訂定與執行行政命令之錯誤，對公平會之執法經驗而言，應屬殷鑑不遠，值得借鏡，堪為後事之師！

由違法個案統計資料顯示，違法案件大都同時違反公平法或多層次傳銷管理辦法的數個法條，其中違反公平法者約占 1/4，而違反多層次傳銷管理辦法者則占 3/4，說明了傳銷業違法行為之規範，公平法上 5 個相關法條只能規範一部分案情，需仰賴多層次傳銷管理辦法的大量補充，始能完整規範多層次傳銷業之行為，再次突顯多層次傳銷之性質，與公平法強調限制競爭與不公平競爭之管制並不相關，實有必要單獨為傳銷業訂立專業的「多層次傳銷管理法」。這 20 年來多層次傳銷事業的發展及其違法行為之類型與趨勢，不但可以瞭解多層次傳銷業經營上的問題，亦可作為未來專業立法以及傳銷業發展之借鏡，以促進多層次傳銷業的正向發展。

文獻

中文部分

公平交易委員會(1992)，81年2月28日(81)公秘法字第001號令發布「多層次傳銷管理辦法」。

公平交易委員會(1997)，86年8月27日(86)公處字第134號處分書。

公平交易委員會(1997)，86年8月27日(86)公處字第135號處分書。

公平交易委員會(1997)，86年8月27日(86)公處字第136號處分書。

公平交易委員會(1997)，86年8月27日(86)公處字第137號處分書。

公平交易委員會(1997)，86年8月27日(86)公處字第138號處分書。

公平交易委員會(1997)，86年8月27日(86)公處字第139號處分書。

公平交易委員會(1997)，86年8月27日(86)公處字第140號處分書。

公平交易委員會(1997)，86年8月27日(86)公處字第141號處分書。

公平交易委員會(1997)，86年8月27日(86)公處字第142號處分書。

公平交易委員會(2001)，90年8月16日(90)公處字第100號處分書。

公平交易委員會(2002)，91年2月7日(91)公處字第091028號處分書。

公平交易委員會(2003)，92年7月24日(92)公處字第092133號處分書。

公平交易委員會(2012)，中華民國100年多層次傳銷事業營運發展狀況線上查報結果報告，3-7。

司法院(2005)，2005年7月29日大法官會議釋字第602號解釋。

李桂春(2011)，多層次傳銷之雙向制獎金制度分析，直銷管理評論，1(3)，23-44。

吳英同(1998)，多層次傳銷案例研究--雙向制，警學叢刊，28，237-253。

吳英同(1997)，從個案探討加強對多層次傳銷之規範，公平交易季刊，5(4)，29-77。

林立洋(2004)，多層次傳銷立法之評析，公平交易季刊，12(4)，131-163。

陳櫻琴(1998)，公平會處分雙向制直銷之爭議分析，月旦法學雜誌，33，63-69。

陳素菁(1993)，多層次傳銷管理政策之研究比較——以美國與我國為探討中心，國立中興大學企業管理碩士論文，7。

陳錦全(1989)，多層次傳銷立法之研究，東吳大學法律學研究所碩士論文，45-67。

黃銘傑(2004)，「公平交易法第23條 不正當之多層次傳銷」，廖義男、謝銘洋、范建得、黃銘傑、石世豪、吳秀明著，公平交易法之註釋研究系列(二)，359-361。

彭杏珠(1997)，「趙揚清處死十二家直銷商」，商業周刊，511，20-21。

彭杏珠(1997)，「公平法真的公平嗎？」，商業周刊，511，21。

彭杏珠(1997)，「雙向制是致富捷徑嗎？」，商業周刊，511，24。

最高行政法院(1999)，88年7月21日88年度判字第3099號判決書。

最高行政法院(2001)，90年4月19日90年度判字第621號判決書。

最高行政法院(2001)，90年4月19日90年度判字第622號判決書。

最高行政法院(2002)，91年1月17日91年度判字第90號判決書。

最高行政法院(2002)，91年6月19日91年度判字第971號判決書。

最高行政法院(2003)，92年11月27日92年度判字第1625號判決書。

最高行政法院(2004)，93年7月8日93年度判字第885號判決書。

最高行政法院(2005)，94年9月22日94年度判字第01451號判決書。

最高行政法院(2005)，94年11月10日94年度判字第01712號判決書。

最高行政法院(2006)，95年10月31日95年度判字第1755號判決書。

最高行政法院(2007)，96年1月31日96年度判字第00180號判決書。

最高行政法院(2007)，96年4月18日96年度判字第00658號判決書。

最高行政法院(2007)，96年5月10日96年度判字第00801號判決書。

最高行政法院(2007)，96年11月8日96年度判字第01949號判決書。

最高行政法院(2007)，96年12月27日96年度判字第03979號判決書。

最高行政法院(2007)，96年5月10日96年度判字第00801號判決書。

最高行政法院(2008)，97年1月10日97年度判字第00070號判決書。

最高行政法院(2009)，98年2月12日98年度判字第00102號判決書。

最高行政法院(2011)，100年9月22日100年度判字第1664號判決書。

蔡孟佳、鍾佳純(2009)，論聯合行為合意之證明—以間接證據之證明與操作為中心，公平交易季刊，17(4)，10。

賴源河編審(2002)，公平交易法新論，401。

公平交易委員會處分書，公平交易委員會網站，<http://www.ftc.gov.tw>，最後瀏覽日期：2014/03/15。
司法院，法學資料檢索系統，<http://jirs.judicial.gov.tw/Index.htm>，最後瀏覽日期：2014/03/15。

外文部分

James A. Muncy (2004), Ethical Issues in Multilevel Marketing: Is it a Legitimate Business or Just Another Pyramid Scheme? *Marketing Education Review*, 14(3), 47-53.

Khan ANM Sayeedul Hoque and Talukder Abu Sayeed(1998), Internalizing Marketing, *Dhaka University Journal of Business Studies*, 19(1), 65-66.

Vander Nat, P. J. and W. W. Keep(2002), Marketing Fraud: An Approach for Differentiating Multilevel Marketing from Pyramid Schemes, *Journal of Public Policy and Marketing*, 21 (1), 139-151.