



Xiang-Shun  
International  
祥 順 國 際

# 經 銷 商 營 運 規 章



**Xiang-Shun  
International**

祥 順 國 際

祥順國際股份有限公司傳銷商營運規章

## 祥順國際股份有限公司獎金制度說明

《祥順國際股份有限公司  
產品價格定義》

- 壹、祥順國際股份有限公司（下簡稱祥順國際事業）產品訂購單上詳列每項祥順國際事業產品的「祥順國際事業產品售價」及相應的「銷售額積分PV」。
- 貳、「祥順國際事業產品售價」：指合格會員於向公司購買（首購 / 升級 / 重消）祥順國際事業產品的價格。
- 參、「銷售額積分 PV（下簡稱 PV）」：指銷售每款祥順國際事業產品時用於計算各項獎金、獎勵的基準。當業績 PV 按照各項獎金、獎勵的計算規則運算之後。美金匯率依照公司公告匯率為主（現行 1 PV= 新台幣 31 元，約為美金 1 元）。
- 肆、為何需要採用 PV 來進行換算呢？由於存在國際貨幣匯差、通貨膨脹、生活指數、市場供需…變動的現實因素，祥順國際事業有權利及有需要因應情況，對祥順國際事業產品價格與 PV，或獎金金額與 PV 的兌換率等做出適當調整，以維持市場的平衡與穩定。





## 會員加入辦法

**壹、一次性購貨或累積購貨達到179 PV 以上之祥順國際事業產品，並另購買祥順國際註冊事業資料包（註冊費 600 元），填寫『祥順國際事業會員申請暨合約書』，再完成電子商務系統的註冊，並經祥順國際事業核可後，即成為當年度會員。事業資料包內容物有：祥順國際會員事業經營規章（內含獎金制度說明、會員守則、作業須知、附錄多層次傳銷管理法）、祥順國際事業產品 DM 等）。**

**貳、會員得選擇下列三種方式之一購買公司祥順國際事業產品，成為當年度得領取銷售獎金之合格會員：**

- 一、紅寶石會員：一次性購貨達到 179 PV (NTD 8,540)，則成為紅寶石會員。
- 二、藍寶石會員：一次性購貨達到 798 PV (NTD 38,120)，則成為藍寶石會員。
- 三、翡翠會員：一次性購買達到 1,807 PV (NTD 86,200)，則成為翡翠會員。

**參、會員在祥順國際事業領取各項銷售獎金，應依照中華民國稅法支付個人所得稅及二代健保補充保費。**

## 會員升級辦法

**壹、增購升級：**成為紅寶石會員後一個月內補足成為藍寶石或翡翠 PV 差額，即可成為藍寶石或翡翠會員；成為藍寶石會員後一個月內補足成為翡翠 PV 差額即可成為翡翠會員，如一個月內尚未補足，則需一次性購貨達到該位階之 PV 數，方可成為該位階會員。

EX：110年6月1日一次性購貨達到179 PV 成為紅寶會員，該紅寶會員若於110年6月30日前，再一次性購貨1,628 PV (1,807PV-179PV=1,628PV) 即可成為翡翠；若於110年6月30日後欲升級翡翠/藍寶，則須購貨達1,807 PV/798PV

**貳、會員在加入期間內，所累積達到的下線安置體系 PV，對照下表晉升相應的等級。**

### 等級 條件

紅寶石  
會員

一次性購貨達到 179 PV

藍寶石  
會員

一次性購貨達到 798 PV

翡翠  
會員

一次性購買達到 1807 PV

鑽石  
會員

翡翠小邊業績累計達 3 萬 PV

皇冠  
會員

1、鑽石會員小邊業績累計達 12 萬 PV  
2、完成直推兩位鑽石會員，次週升為皇冠


雙皇冠  
會員

1、皇冠會員小邊業績每週達成 1 萬 PV，連續 12 週  
2、並完成直推兩位皇冠會員，次週升雙皇冠

三皇冠  
會員

1、雙皇冠會員小邊業績每週達成 3 萬 PV，連續 12 週  
2、並完成直推兩位雙皇冠會員，次週升為三皇冠





領導人的格局就是團隊的結局，  
領導人的資訊就是團隊的自信。

### 參、組織體系與體系業績

- 一、推薦組織體系：按照會員的申請暨合約書及電子商務系統註冊資料（兩者所填寫的內容必須一致，否則不得計算體系業績），所填寫的推薦人關係所建立的組織體系。每一位會員可以成為多位會員的推薦人（可以推薦任意數量的會員）。
- 二、安置（接點）組織體系：按照會員的申請暨合約書及電子商務系統註冊資料（兩者所填寫的內容必須一致，否則不得計算體系業績）。
- 三、推薦下線體系 PV，係指會員的直接推薦下線的推薦體系 PV。
- 四、安置體系業績 PV（以下簡稱安置體系 PV），係指會員本人及其安置體系內的所有會員，在獎金計算週期內的新增首購、升級、個人重消（個人業績）PV 總和。
- 五、安置下線體系 PV，係指會員的直接安置下線的安置體系。
- 六、購貨獎勵計劃的業績來源：會員購貨訂單 PV 的 100%。





## 組織獎金介紹

### 壹、第一項獎金：銷售回饋優惠及推薦者返利

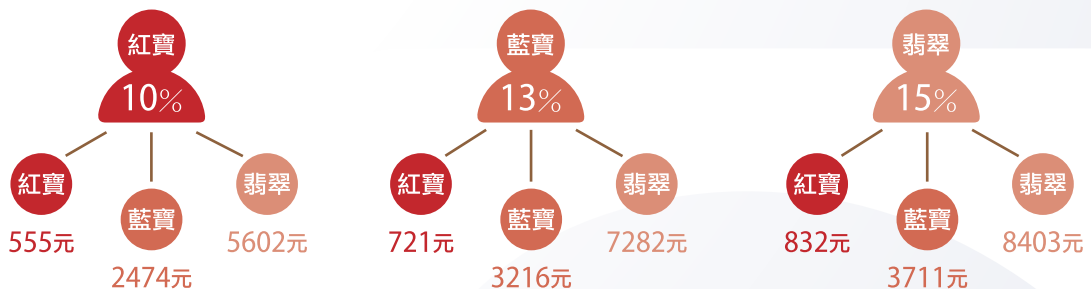
一、只要是祥順國際事業會員，購買祥順國際事業產品均會依位階給予回饋，同時直推下線購買祥順國際事業產品，也會有返利給您，這個回饋及返利不以PV計算，詳細如下表格所示：

回饋優惠 %	10%	15%	20%	30%	30%	30%	30%
	紅寶石會員	藍寶石會員	翡翠會員	鑽石會員	皇冠會員	雙皇冠會員	三皇冠會員
返利 % 數 (被推薦人)	● 紅寶石 ● 藍寶石 ● 翡翠	● 5% ● 5% ● 5%	● 10% ● 5% ● 10%	● 20% ● 15% ● 10%	● 20% ● 15% ● 10%	● 20% ● 15% ● 10%	● 20% ● 15% ● 10%

備註：1. 回饋優惠：各階級可享有產品優惠回饋價格。 2. 返利優惠：將各階者之價差，返利給推薦者。





### 貳、第二項獎金：推薦獎金

一、只要是祥順國際事業會員，不論您是哪種位階與資格條件，推薦朋友成為祥順國際事業會員，皆可領取被直推人首購訂單積分 (PV) 10~15% 之推薦獎金。



### 參、第三項獎金：對碰獎金

- 一、完成直推一人啟動對碰。
- 二、只要是祥順國際事業會員，不論是何種位階與資格條件，即可領取組織左右兩邊下家訂單積分（PV）對碰的獎金，碰剩的業績將永久保留。
- 三、但每月須完成 63 PV 的重消條件，如未完成小邊業績將歸零，不予計算。

位階	 紅寶石會員	 藍寶石會員	 翡翠會員	 鑽石會員以上
獎金 % 數	6%	8%	10%	10%
週封頂 (US)	1000	6000	11000	25000

### 肆、第四項獎金：對等獎金

- 一、祥順國際事業位階屬鑽石會員以上，即可領取 3 代被直推人對碰獎金 5% 至 10% 的對等獎金，若不符領取資格即緊縮計算。
- 二、但每月須完成 63 PV 的重消條件，如未完成獎金予以扣除。

獎金	代數	條件
對等獎金	第一代 10%	鑽石等級以上依直推計算代數
	第二代 10%	
	第三代 5%	每月須完成 63 PV 重消

領取業績（週考核）三代緊縮計算

## 伍、第五項獎金：領導獎金

- 一、祥順國際事業聘階屬鑽石會員以上，即可領取當週直推組織整組訂單積分 (PV) 2 至 5% 的領導獎金。
- 二、每月須完成 63 PV 的重消條件，若未完成獎金予以扣除。

當週直推組織整組業績 **2-5 %**，晉升考核本身須翡翠等級以上

聘階	鑽石會員	皇冠會員	雙皇冠會員	三皇冠會員
獎金%	2%	3%	4%	5%
小邊	累計3萬PV	累計12萬PV	每週1萬PV 連續達成12週	每週3萬PV 連續達成12週

1. **鑽石**：小邊業績累計3萬PV, 次週升鑽石
2. **皇冠**：小邊業績累計12萬PV, 直推2鑽石, 次週升皇冠
3. **雙皇冠**：小邊業績(每週完成一萬, 累計12週) 12萬PV, 直推2皇冠, 次週升雙皇冠
4. **三皇冠**：小邊業績(每週完成三萬, 累計12週) 36萬PV, 直推2雙皇冠, 次週升三皇冠

## 陸、備註：

- 一、獎金計算單位為 PV。
- 二、各項獎金以週為結算週期。
- 三、以上業績的計算為銷售額的 PV 值。
- 四、所有當期獎金在扣除各地政府規範之必繳稅金或其他相關所有費用後，將自動匯入祥順國際事業獨立傳銷商所指定之帳戶（祥順國際事業獨立傳銷商其指定之帳戶，請上個人支援網站或手機行動裝置 APP 做設定）。每筆匯款之處理費用為新台幣 30 元；但若祥順國際事業獨立傳銷商所提供之資料不齊全，或祥順國際事業獨立傳銷商以法人身分加入未提供當期發票者，待相關資料補齊後得於下期獎金發放日匯出。若產生負項獎金時，將保留以往未發放之獎金，待新增獎金期數與額度足以抵扣負項獎金期數與額度時，始於下期獎金發放日匯出剩餘的正項獎金期數金額。



## 國際推薦

壹、除中華民國境內外，會員可在公司已公告開放經營的國家、地區（簡稱經營區），依經營區當地規定加入當地傳直銷系統發展個人的體系，自經營區當地獲得來自該經營區的新增業績所帶來的各項獎金、獎勵，惟其所增加之稅賦或其他負擔需由會員自行負擔。

貳、各經營區的祥順國際事業產品訂價、使用貨幣別及交易方式因地而異；因此組織業績均以 PV 顯示（營業額僅提供參考），在中華民國境內，祥順國際事業依據公告的 PV 獎金兌換率自動換算會員所得的獎金為新台幣，並依照中華民國政府對會員的稅務規定代扣個人所得稅及二代健保補充保費，在中華民國境外，各依經營區當地法令、規章發放獎金及其他利益。

## 工作週期及運作時間表說明

**壹、制度所運行”週”指工作週：每週五 00：00 開始至次週週四 24：00 為止（以系統時間為準）。特殊變動情況，公司將以公告方式說明變動調整內容（參照公司所公告的「獎金結算週期表」）。**

**貳、會員訂購祥順國際事業產品的訂單（包括首購及重消訂購），以款到核銷的時間為訂單生效時間，獎金制度內容所涉及的有關的訂單（業績）時間均以此為認定標準。會員應留意自己訂單的核銷時間，不符合實際情況時應舉證，即時向公司提出異議調整。**

### **參、獎金計算及獎金發放時間：**

- 一、週獎金：當週核銷完成的各項訂購單，於之後的隔週計算會員獎金，並於六週後的週五開始發放獎金。
- 二、因應國定假日、銀行作業等變動因素，當更改獎金發放時間時，另行發布公告通知。
- 三、對於以上條例祥順國際事業保有最終解釋權與增修權，並得依法完成報備後修改或增減其內容。本規章內容若有任何異動，將於官方網站首頁公告並於即日起生效，不需另行個別通知用戶。



## 其他說明與會員守則

壹、本「傳銷商營運規章」包含：「會員守則」、「會員營業規章」、「會員作業須知」三個部分，旨在定義會員之權利、義務與祥順國際事業之經營規則，同時，也界定本公司與會員之間，以及會員與會員彼此之間的關係。從事祥順國際事業的會員均應遵守本傳銷商營運規章所列之條文。

貳、本「傳銷商營運規章」及本公司獎金制度計劃，以及本公司就以上兩者已經行政公告、刊物、電子公告及官網通知發佈，或以其他方式通知會員者所作的修訂，亦應視為本規章之一部分。

參、確切遵守本營運規章及公司的其他相關規定，在互信、互惠的原則下，與公司及其他事業夥伴共同合作經營屬於自己的祥順國際事業。

肆、祥順國際事業「會員守則」，係全體從事祥順國際事業之會員的基本守則，請您務必配合，否則祥順國際事業有權終止會員資格：

- 一、本人願遵守公司事業手冊、刊物、行政公告、電子公告、及官網通知等所發佈或通知的營業規範，及其一切有關規定作業。
- 二、本人在推展業務時，當謹守公司有關規定，以誠信態度介紹祥順國際事業創業機會，絕不誇大或採取其他不當行為，以免造成對顧客的誤導，而損及公司形象的信譽。
- 三、本人對公司決策有不明白或疑問時，當循正常程序向公司有關人員徵詢或反應；絕不私自猜測或批評，以免造成不必要的誤解。
- 四、本人願就本身會員的事業範圍負完全責任。
- 五、本人願意努力學習，熟悉祥順國際事業產品及公司的行銷

- 計劃，並遵循其原則全力創造佳績，達成事業目標。
- 六、本人保證盡一切努力，使顧客對公司的祥順國際事業產品及個人的服務感到滿意。
  - 七、本人願意毫不保留協助下線傳銷夥伴，並輔導其發展傳銷組織。
  - 八、本人保證不散播攻擊、批評其他祥順國際事業的言論，維持整體的和諧。
  - 九、本人絕不做出任何會損及祥順國際事業會員權益之行為。
  - 十、本人絕不將公司現行銷售祥順國際事業產品以外的祥順國際事業產品，冒充為公司的祥順國際事業產品行銷之。
  - 十一、本人絕不惡意批評、詆毀其他公司或其祥順國際事業產品，以及其他公司人員聲譽。
  - 十二、本人絕不冒用公司的名稱、商標、重要資料或公司任何資源，以圖利自己或他人，並不得從事與祥順國際事業同性質之事業，亦不得販售其他與祥順國際事業相類似之產品。
  - 十三、本人從事祥順國際事業的經營過程中，願遵守多層次傳銷管理法及政府相關法令的一切規定，並充分配合祥順國際事業的行政作業及履行有關稅務的義務。

**壹、祥順國際股份有限公司「會員營業規章」，旨在使會員能在公平、公正、互信、互重的原則下，經營祥順國際事業，讓全體會員能健全發展其組織體系，達到銷售祥順國際事業產品、獲取組織行銷之利益，因此，凡本公司會員務必遵守以下有關規章：**

**貳、名詞定義：以下名詞乃祥順國際事業「會員事業經營規範」有關資料中名詞的界定。**

- 一、祥順國際事業：係指「祥順國際股份有限公司」的簡稱。

## 會員營業規章

- 二、會員：係指獲得祥順國際事業授權，銷售祥順國際事業產品及推薦他人，申請成為祥順國際事業會員的個人或公司行號，即為多層次傳銷管理法第 5 條定義之「傳銷商」。
- 三、推薦人：介紹他人申請且經祥順國際事業授權成為新會員的會員。
- 四、推薦：上線介紹他人申請且經祥順國際事業授權成為新會員的行為。
- 五、傳銷權：係指會員經祥順國際事業授權銷售祥順國際事業產品，與推薦新會員加入祥順國際事業的權利，及其他依本規範規定的資格、權利與地位。
- 六、祥順國際事業計劃：係指本手冊所載的一切，得按照市場實際需要隨時修訂之，並於公告後對會員生效。
- 七、營業規章：係指本手冊「祥順國際事業會員事業營業規章」所載的一切，祥順國際事業得按照實際需要隨時修訂之。
- 八、祥順國際事業產品：係祥順國際事業自己或委託他人製造或供應，供會員依銷售或使用的祥順國際事業產品或服務。
- 九、祥順國際事業，事業計劃有關名詞定義部分的一切用語，其定義也適用於營業規章、獎金制度的相同用語，此類用語如下：上線、下線、推薦、安置、體系業績、PV、責任額、下線組織等。

### 參、會員資格取得：

- 一、凡 (1) 年滿二十歲或 18 歲以上已結婚等具有完全行為能力的個人、(2) 十八歲以上未滿二十歲之限制行為能力者，經其法定代理人簽名或蓋章同意、(3) 合法公司等資格之一者，在購買  $\geq 179$  PV 之祥順國際事業產品後，獲會員推薦填寫「祥順國際事業會員申請暨合約書」，並繳交註冊事業包資料相關費用，並經祥順國際事業核可後即可取得會員資格。
- 二、會員申請人需獲得祥順國際事業給予會員編號，其傳銷權始生效。
- 三、經核可的祥順國際事業會員均擁有祥順國際事業產品銷售

SHEON  
ISSUE

SHEON  
I S S U E



權，但不得銷售與祥順國事業相似產品或服務，亦不得參加與祥順國際相類似之組織，否則祥順國際除有權終止其會員資格外，且除該會員得證明，祥順國際未發放之獎金或積分或其他利益，非於其違反前開競業禁止條款期間所獲，並經祥順國際書面審核通過，否則不得向祥順國際請求發放。

- 四、對於任何申請成為祥順國際事業會員者，包括復約、續約、新申請，祥順國際事業均保有准駁之權利。
- 五、祥順國際事業擁有是否與傳銷商續約的最終決定權。
- 六、會員得隨時以書面通知祥順國際事業，終止其傳銷權，並按退貨程序辦理退貨。
- 七、祥順國際事業會員可自由購買及銷售祥順國際事業產品。

下列條件或行為並非會員強制的義務：

- (一) 推薦一定數額的新會員。
- (二) 維持一定的庫存。
- (三) 購買參加表揚大會的門票。
- (四) 繳費參加各級教育訓練的課程。
- (五) 參加各級會議。

- 八、會員的資格在獲得授權之日起 1 年內有效。
- 九、除祥順國際事業書面同意外，會員未在資格有效期間內，達到其資格之責任額者，其傳銷權資格自動終止。會員在資格有效期間內達到其資格之責任額者，依其獎金資格自動續約。
- 十、會員終止會員資格後，得依第三條第 1 項之規定重新申請成為新會員。
- 十一、傳銷權得授與個人或公司。
- 十二、夫妻可分別申請取得傳銷權，惟需在同一體系運作（即其一為其配偶的推薦下線）。

#### **肆、會員職權與義務**

- 一、會員具有銷售祥順國際事業產品或服務的權利；對其銷售行為應以負責盡職的態度，對消費者不欺騙、不誤導，並遵守營業規章，履行應盡的責任與義務。
- 二、會員對顧客應誠實無欺，除祥順國際事業產品瑕疵外，如



與顧客有任何糾紛時，應自行負責，概與公司無涉。

三、會員與祥順國際事業間無僱傭、代理、代表等關係，會員無權代祥順國際事業對外為意思表示，或簽訂任何包括協議、契約、和解、調解等在內之任何文書。

四、會員不得向其推薦對象做不實的宣傳，應使其徹底瞭解祥順國際事業。

五、會員應積極參與公司主辦的各項有關活動、會議、研修或教育訓練等。

六、會員應保證所有會員之經營機會的公平性、及保障消費者對祥順國際事業產品的充分瞭解，並貫徹正確的理念。

七、會員推廣行銷祥順國際事業產品時，不得有下列行為，否則祥順國際事業得隨時片面終止會員資格外，會員並應自負法律責任，若因此致祥順國際事業受有包括財產或非財產上損失、遭行政機關處罰、對他人負擔民、刑事責任時，該會員應負完全之責任，祥順國際並得對會員提起刑事告訴或告發：

- (一) 對祥順國際事業產品做誇大不實的宣傳。
- (二) 對外宣稱非祥順國際事業所提供之產品性能、品質、成分、價目、款式、供應地、製造地、型號等級以及服務等資料。
- (三) 宣稱祥順國際事業產品所不具備的核可、證號、配件、功效、用途及特出優點。
- (四) 聲稱任何非祥順國際事業產品或服務，為祥順國際事業產品或服務，加以宣傳或銷售推廣。
- (五) 以任何不實或歪曲的方式說明祥順國際事業產品或服務或制度，或包括書面、言語、社群通訊軟體、電子郵件在內之任何方式詆毀祥順國際。

八、會員應遵守中華民國包括多層次傳銷管理法、公平交易法及消費者保護法在內之一切法律、命令、行政規則、解釋等一切規定。

九、會員未經授權不得有下列行為，否則應自負法律責任；若應此而致祥順國際事業有任何損失，應負賠償責任：

- (一) 宣稱其為祥順國際事業的代表人、經紀人、營業代表、商務代表或其他代理人等。

- (二) 宣稱或表示與祥順國際事業間有僱傭關係或合夥關係，或其他類似之隸屬或合作關係。
- 十、為確保祥順國際事業產品符合我國或其他國家的法令，會員不得進出口未經授權的祥順國際事業產品至我國或其他國家地區。
- 十一、會員除銷售祥順國際事業產品外，不得銷售其他傳直銷事業之商品或服務，亦不得販售與祥順國際事業相似之商品。
- 十二、為保護祥順國際事業傳銷體系的健全發展，下列行為不得為之，否則祥順國際事業得終止會員合約：
  - (一) 不得將祥順國際事業產品或服務轉售予非其直接推薦之會員。
  - (二) 不得邀請非自己直接推薦的會員銷售祥順國際事業之商品或服務。
  - (三) 前述行為，會員直接或間接擁有的傳銷權亦不得為之。
  - (四) 每位傳銷商與公司為直接合作關係。

## 伍、會員推薦權與推薦行為

- 一、會員可推薦個人、行號或公司填具相關資料，申請成為祥順國際事業之會員，但須為下列事項：
  - (一) 會員推薦之前應向被推薦人據實講解祥順國際事業會員事業經營規章，不得有虛偽、隱瞞或引人錯誤的表示，並告知下列事項，而後再讓對方簽署「祥順國際事業傳銷商申請暨契約書」：
    - 1、祥順國際事業事業計劃。
    - 2、會員事業經營規範。
    - 3、會員的權利義務。
    - 4、祥順國際事業會員獎金制度。
    - 5、祥順國際事業產品的種類、品質、用途以及價格。
    - 6、會員退貨及換貨規定。
    - 7、傳銷權相關權益、轉讓及退出的規定。
    - 8、其他包括多層次傳銷管理法、公平交易法、公平交易委員會解釋在內之所有國內法規命令解釋所要求說明之事項。



- (二) 協助其所推薦的會員遵守祥順國際事業傳銷商營運規章及其他相關規定。
- (三) 直接推薦的會員退出時，應協助其退貨。
- (四) 鼓勵其所推薦的會員閱讀公司的文宣資料、通知或相關公告。
- (五) 鼓勵其所推薦的會員參加系列會員教育課程。
- (六) 鼓勵會員參加公司舉辦的表揚大會或其他教育訓練活動。
- (七) 定期訓練或激勵其推薦的會員，努力經營祥順國際事業。

二、若會員未履行前條，祥順國際事業得隨時終止推薦人之傳銷權，其推薦權益由其上線會員承受。

三、為避免不正當的囤貨，會員應將其所購祥順國際事業產品的百分之七十銷售完畢，始可再向祥順國際事業進貨。

四、會員不得操縱或調撥其下線會員進貨的 PV 額，以做為其獲取不當的較高獎金標準、聘階資格、或其他不當之目的，否則祥順國際事業得隨時終止推薦人之傳銷權，其推薦權益由其上線會員承受。

五、會員應對其所推薦的新會員盡以下的職責：

- (一) 傳遞公司重要訊息，如公告、祥順國際事業新品訊息、重要會議、表揚大會、重要教育訓練訊息。
- (二) 經常和所推薦的會員聯絡，並鼓勵其回歸公司的服務據點接受服務。

- (三) 定期舉辦教育訓練。
- (四) 舉辦各種激勵活動。
- (五) 協助散居各地下線會員自行舉辦會議或參與該地的聚會。

六、會員重複推薦暨搶線行為處置條款：維護會員間推薦權益，會員須遵守下列條款：

- (一) 不得以包括交換利益在內之任何不當或顯失公平之行為，與其他會員進行推薦競爭，亦不得以直接或間接包括批評、鼓勵或誘導在內之任何方式，使他人或其組織離開其原推薦會員或加入其他會員組織，否則祥順國際事業得隨時終止其會員資格。
- (二) 會員間推薦權如發生爭議時，依下列規範處理：
  - 1、參加公司主辦之商機發表會或其他訓練課程及表揚會等活動，經簽到該活動的新朋友保障原推薦人二個月（自參加課程當日起）。
  - 2、至公司會場參觀並簽名的新朋友，保障原推薦人一個月（自簽名當日起）。
  - 3、假借親屬或他人的名義，另行加入其他會員組織，經原推薦人提出及公司查證屬實，無論組織發展現況，一併歸回原推薦人的組織。
  - 4、除上述情形外，祥順國際事業不保障原推薦人。
- (三) 夫妻除公司認可的狀況外，不可在不同體系分別運作。
- (四) 除上述規範外，若有其他惡意競爭或鼓勵他人轉線的行為，公司有權終止會員之傳銷權並將其下線會員歸入其上線會員。

七、在市場運作中，如有會員要求更換團隊，在經公司及團隊領袖協調之後，仍然堅持變換，則需退出市場運作 6 個月後方可重新加入其他團隊，且其在原有點位上的業績將不再跟隨到新的點位上，原則上公司不鼓勵會員變更團隊。

八、會員若未遵行前項規定辦理重新加入，經查屬實時，公司得逕行按第 6 項第 2 款規範制裁。

九、會員於前項規定，對其推薦權益有所主張時，應於六個月內提出，自祥順國際事業接受該會員重新申請日起算。

十、非經祥順國際事業書面同意核可，會員不得行使轉線、換

線、跳線行為。

- 十一、會員欲申請變更推薦人或安置人，需填寫一份申請書予祥順國際事業，該申請書需先徵得所有因此變更而影響權益之推薦上線及安置上線之同意切結書，再經祥順國際事業書面准許後始得變更。
- 十二、會員變更推薦人或安置人時，僅得變更申請之會員的個人資料，其已發展之組織須保留在原體系上。

## 陸、事業計畫說明

- 一、非經祥順國際事業事前書面同意，會員不得以包括分公司、子公司、通訊處、辦事處、連絡處在內之任何名義辦理說明會。
- 二、會員邀請他人參與公司或私人舉辦的事業說明會時，須誠實告知是介紹一個事業機會。不得以下列方式邀請他人：
  - (一) 假藉「市場調查」或「應徵」的名義。
  - (二) 假裝是邀請參與某類社交活動。
  - (三) 當作是投資理財研討會或類似活動邀請。
  - (四) 其他類似欺騙手法的邀請。
- 三、會員在經營事業說明時，不得有欺瞞、矇騙、或誇大不實的宣導。所列舉的數字或資料應以祥順國際事業所公佈者為限。
- 四、會員在經營事業說明時，應明示推薦他人加入並非其成為會員的義務。
- 五、會員在經營事業說明時，應按祥順國際事業會員事業計畫的內容據實說明。
- 六、會員在經營事業說明時，應告知祥順國際事業會員與會員間的法律與權利義務關係。
- 七、會員在經營事業說明時，不得表示其收入係來自推薦他人加入的所得。
- 八、會員在經營事業說明時，不得宣稱從事祥順國際事業可快速致富，或只需花極少的時間，努力和花費，即可獲致成功。





- 九、會員在經營事業說明時，不得扭曲祥順國際事業產品的功能或不實的宣導，以致受推薦人有任何錯誤的理解或不當聯結。
- 十、會員在經營事業說明時，應表示銷售乃祥順國際事業會員事業的基礎，若只注重推薦新人參加而忽略銷售祥順國際事業產品，將無法在祥順國際事業獲得成功；因此，需致力於不斷地銷售和親切的服務，及努力維持一定的聘階資格，此乃獲致收入與獎金的重要來源。
- 十一、會員如需要就收入提出說明時，應提供祥順國際事業所給予的獎金收入等相關資料，若提及某會員的姓名及其相關收入，須事先取得該會員的同意。
- 十二、非經查證並經當事人事前同意，會員不得以他人經驗舉證包括高階分紅、名車、豪宅、旅遊等成功事例。

## 柒、事業名稱及智慧財產權使用與規定

- 一、祥順國際事業保有商標權、著作權等在內之所有智慧財產權，非經祥順國際事業事前書面授權，不得使用、引用或為任何之侵害。
- 二、非經祥順國際事業事前書面許可，會員不得於其營業場所以任何方式標示祥順國際事業之名稱、商標或其他足供辨識為祥順國際事業之標誌、文字、圖形等。
- 三、會員不得以祥順國際事業名義生產或販售非來自祥順國際事業之產品，包括祥順國際事業名稱、圖樣、文字、商標或其他足供辨識為祥順國際事業之物品。
- 四、會員不得以祥順國際事業名義銷售他人之產品。
- 五、會員不得變更祥順國際事業產品之包裝、內容物、外觀、文字、說明或其他任何變動，否則祥順國際事業有權對會員提起告訴或告發，並請求損害賠償。
- 六、會員不得使用祥順國際事業的名稱、商標、重要資料或公司的任何資源，以圖利自己或他人或從事與祥順國際事業同性質事業。
- 七、會員得在祥順國際事業舉辦的表揚大會、會議、教育訓練，經公司許可下錄音或錄影，但僅限錄製一份供其個人使用，不得複製多份銷售或供其他用途。

- 八、祥順國際事業保有包括著作權、商標權在內之所有智慧財產權，未經祥順國際事業事前書面許可，會員不得為翻印、複製或轉載在內之任何侵權行為。
- 九、會員得就本公司會刊、簡訊及其他正式檔所刊之文章，轉載於其小組或體系的通訊內容，但須完整而不斷章取義的轉載，且須載明「經祥順國際事業許可轉載」。
- 十、非經祥順國際事業事前書面許可，會員不得在其業務車輛標示祥順國際事業之相關標誌，但由祥順國際事業所銷售的標品或輔銷品除外。
- 十一、會員得設計自己的業務輔銷品，以供其教育下線組織之用，但應符合下列規定：
  - (一) 該輔銷品應事先取得祥順國際事業書面核可。
  - (二) 不得於成為祥順國際事業會員後，預測有關財物的收入。
  - (三) 不得當使用祥順國際事業之著作、商標、或圖形。
  - (四) 應載明製作者名稱及印刷、錄音或錄影的日期。
- 十二、會員違反前項規定者，祥順國際事業除否認會員自行印製包括刊物、文字、圖片、影音等在內之任何輔銷品對祥順國際事業無效，因此所涉之法律責任由該會員自負外，祥順國際事業得終止該會員之傳銷權，並得以對其請求因此所產生包括財務、商譽等損害在內之賠償。

## 捌、傳銷權的轉讓

- 一、除特定條件限制的傳銷權外，非經祥順國際事業審核讓與方及受讓方雙方資格條件及其轉讓條件，並書面同意讓與後，會員不得轉讓傳銷權，傳銷權轉讓應依下列規定：
  - (一) 讓與方出讓之理由。
  - (二) 讓與方應以書面提出其出讓之詳細理由、讓與條件的詳細資料，及受讓人之詳細資料。
  - (三) 傳銷權之受讓人需為上級推薦之會員或新加入之會員。
- 二、經祥順國際事業核准轉讓傳銷權後，讓與人應繳交「傳銷權經營權益轉讓切結書」，若受讓人非會員，則應同時繳交「祥順國際事業傳銷商申請暨契約書」，並填上讓與人





成功沒有奇蹟只有軌跡  
成功不靠條件只靠信念

的推薦人與安置為其推薦人與安置人。

三、任何傳銷權的讓與，除經前開程序外，並需經祥順國際事業的最後書面核可始具效力。

### 玖、傳銷權的遺贈

- 一、會員得以中華民國所訂合法遺囑格式，將傳銷權遺贈予他人，但受贈人需為祥順國際事業會員，或同時申請成為祥順國際事業會員。
- 二、非事前以書面並附以遺囑，通知祥順國際事業前開遺贈事宜，並經祥順國際事業核可者，遺贈不對祥順國際事業生效，祥順國際事業有權拒絕該遺贈。

### 壹拾、傳銷權的繼承

- 一、會員死亡時，得由其全部法定繼承人共同推舉繼承人中之一人繼承其傳銷權，但繼承人需符合第三條第 1 項與第 4 項的條件。
- 二、若該繼承人不具備第三條第 1 項與第 4 項之資格致無法有效經營祥順國際事業，應自繼承發生後三個月內，由其全部繼承人共同將該傳銷權轉移至其他合格之人，逾期祥順國際事業得終止其傳銷權，以維護其上下線經營其餘傳銷組織的權益。

### 壹拾壹、解決爭議及違反協議

- 一、若會員對其他會員的業務操守有任何不滿或抱怨，會員應先尋求上線會員的意見及協助，以嘗試解決問題。倘若問題仍未解決，會員得把所有事實以書面提供予祥順國際事業尋求協助。祥順國際事業得在調查期間暫時凍結相關會員的會籍，至調查工作完成為止。若調查報告證明受凍結會籍的會員並無任何觸犯本會員業經營規範時，祥順國際事業將隨即支付該會員於會籍凍結期間所應得之包括獎金在內之所有利益，並依當時祥順國際所定利率，給付遲付上開利益的利息。
- 二、任何違反本會員事業經營規範，或多層次傳銷管理

法第十五條規定之行為，或會員的任何非法、欺詐、誤導、或不道德商業行為（包括為領取獎金而虛偽推薦非實際從事祥順國際事業產品銷售者加入祥順國際事業、異常大量退貨等），祥順國際事業得對會員行以下一項或多項制裁，且祥順國際事業得全權決定該等制裁內容：

- （一）書面警告 - 再次澄清祥順國際事業的會員事業經營規範涵義及適用範圍，並忠告會員若再繼續違約，將會導致進一步制裁。
- （二）調查期間 - 祥順國際事業將要求會員在調查期內採取糾正措施，並接受祥順國際事業監督，以確保會員遵守本「會員事業經營規章」。
- （三）撤回或拒發獎賞或嘉許，或在指定限期內，或在會員符合若干指定條件之前，禁止會員參與由祥順國際事業贊助的活動。
- （四）在指定期限內，或在會員符合若干條件之前，暫時終止會員行使會籍所賦予的若干特許權，包括但並不僅限於：提交訂單、參與祥順國際事業各項計畫，在「祥順國際獎勵計劃」中晉級或參與推薦活動（包括加入其他經營地區）。
- （五）指定限期內，或在會員符合若干指定條件之前，扣留獎金或其他利益。
- （六）罰款或在法律許可下之其他懲罰，有關罰款或懲罰祥順國際事業得依自己或其他會員或其他組織所受損害而定。
- （七）終止會員會籍。

三、重大違約行為：傳銷於從事傳直銷時不得有下列行為，否則視為重大違約事由，祥順國際事業得立即終止「會員合約書」，並依相關規定處理。

- （一）以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售祥順國際事業產品或勞務、或介紹他人參加傳銷組織。
- （二）假借多層次傳銷事業之名義或組織向他人募集資金。



- (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市場交易秩序或造成消費者重大損失。
- (五) 從事違反刑法或其他工商管理法令之傳銷活動。
- (六) 惡意退單者，先交由當事人所屬之各級領導人知悉並協助已發放獎金歸還程序，且應當積極配合協助祥順國際後續處理相關，一旦正式退單成立，將從當事人所屬之各級領導人及相關人等扣回相當損失，並且當事人退出經營權。

## 壹拾貳、傳銷權的終止

- 一、會員有第 5 條第 7 項的情形時，即自動終止其傳銷權，祥順國際事業不另通知。
- 二、會員違反第 3 條第 3 項、第 5 條第 6 項規定或有下列情形者，祥順國際事業得以書面通知，終止其會員的傳銷權或為之處置，且會員若因此觸法，不因祥順國際事業處分而得規避其他法律責任：
  - (一) 會員在「祥順國際事業會員申請暨合約書」上填寫不實的資料，包括非本人的親自簽名。
  - (二) 會員以包括故意或過失，以包括散播不實或煽動之言論，或行為在內之任何方式，損害祥順國際事業之形象、商譽，或損害其他會員銷售或組織之發展或利益，或損害祥順國際事業與會員間和諧或製造對立之行為。
  - (三) 會員因故為法院判刑確定或受監護宣告或輔助宣告者。
  - (四) 會員設立、入股、合夥、受僱、代理、代表或以其他方式參與其他傳銷事業之經營者。
  - (五) 會員違反營業規範，經由祥順國際事業書通知期限改善，而仍未改善者。
  - (六) 會員一再違反營業規範者。
  - (七) 會員死亡，其繼承人資格不符如第 10 條第 2



項者。

(八) 會員離婚、合夥或祥順國際事業解散，在期限內辦理移轉者。

(九) 會員違反包括多層次傳銷管理法、公平交易法、公平交易委員會解釋、命令、規則在內之任何法規。

(十) 會員違反會員合約、會員事業經營規章、祥順國際事業其他公告事項，且情節重大者。

三、會員傳銷權的終止，係指祥順國際事業終止會員與祥順國際事業全部契約關係。

四、傳銷權的終止以祥順國際事業發給終止傳銷權通知書上所註明的日期開始生效。該被終止的會員隨即喪失其傳銷權，並同時喪失其傳銷權所有之權益與福利，以及終止日以後所發生的所有獎金。

五、祥順國際事業終止傳銷權的決定將以書面掛號、電子郵件、電話簡訊或通訊軟體等任一形式通知當事人，並按下列方式處理：

(一) 掛號信以會員提供予祥順國際事業之最新地址寄出，並以郵寄後第 2 日視為會員已收受該書面並生效之；電子郵件、電話簡訊、通訊軟體均以會員提供予祥順國際事業之最新電子郵件地址、電話號碼、通訊軟體帳號發出，並於發出後 24 小時生效。

(二) 列明其所違反的營業規範。

(三) 列明處分生效日期。

(四) 如情況特殊，將指示該會員得向祥順國際事業申請複審。

六、經終止的傳銷權，以註銷資格的方式保留在體系原來的位置上。

七、祥順國際事業除終止會員契約外，亦有權依會員違反情節，逕予會員下列處分，或給予一定期間改正而仍未改正時，亦得為以下處置：

(一) 在一段時間內不提供訂貨服務。

(二) 追回因不當行為所產生的獎金及獎銜。

(三) 將其不當行為引為教材或公告之。

- (四) 扣除或停發獎金。
- (五) 停止其報名訓練會議之權利。
- (六) 將其組織移轉或歸還給其他人或歸併給推薦人。

### 壹拾參、違反營業規範的處置

任何會員違反營業規範，祥順國際事業得視情節的輕重，會員行為動機及其態度，對會員的傳銷權，依下列方式分別決定制裁方式。

- (一) 祥順國際事業得視情況，書面通知其限期解釋。
- (二) 祥順國際事業得視情況，書面通知其限期改正。
- (三) 祥順國際事業得視情況，暫停會員原有的特定權利與福利。
- (四) 祥順國際事業得視情況，暫停其傳銷權並視其是否改正而決定恢復或終止傳銷權。
- (五) 情節嚴重者，祥順國際事業得逕行終止其傳銷權。

### 壹拾肆、聘位傳銷商管理協議

祥順國際事業鑽石聘位以上的傳銷商；通過所屬國（區）分公司的高級傳銷商資格認證，成為祥順國際高級傳銷商後，並應遵守以下的規定：

- (一) 嚴格遵守傳銷商所屬國家、地區法律、法規，以身作則、自覺遵守公司傳銷商守則《傳銷商業經營規章》等各項規章制度，並有義務組織團隊傳銷商學習貫徹精神。
- (二) 應積極參加祥順國際事業舉辦的各類會議，認真學習業務知識，熟悉祥順國際事業運作情況，實事求是介紹祥順國際集團經營理念及祥順國際事業產品。
- (三) 以祥順國際事業核心理念為基礎，自覺提高個人修養，自覺遵守行業道德，有義務貫徹企業文化。
- (四) 準確、善意、即時傳達祥順國際事業政策、規定及產品資訊等，並做好政策及方案的解釋工作，確保傳銷商準確理解與積極配合。
- (五) 每年有義務向公司提供一次自己的個人產品使用見

證照，並授權祥順國際事業使用其肖像權以利於市場推廣。

- (六) 不得未經祥順國際事業授權，私自代表祥順國際事業發表言論，祥順國際事業認為對祥順國際事業造成負面影響，祥順國際事業得暫停其經營資格2期以上，或片面終止其會員契約。
- (七) 不得利用祥順國際市場行銷資源、人脈、會員進行與祥順國際無關的商業活動，祥順國際事業將暫停其經營資格十二期以上，或片面終止其會員契約，如造成嚴重後果者，需負相關賠償責任，公司將保留法律訴訟的權利。
- (八) 在同行業其他公司具有會員資格或從事其他同類公司的銷售或推廣活動，一經查實，祥順國際事業有權終止其傳銷資格。
- (九) 不得從事以下行為：誇大產品功效、低價銷售產品、誤導宣傳、承諾投資回報、誇大獎金制度等虛假方式誘導他人購買產品或經營權，視情節輕重祥順國際事業得片面終止其會員契約。
- (十) 不得惡意編造、散播負面消極資訊，惡意詆毀他人或人身攻擊，挑撥離間等干擾和破壞市場的行為，祥順國際事業將暫停其經營資格。
- (十一) 不得拉攏其他團隊傳銷商，搶奪他人市場，不得跨體系諮詢，否則將面臨祥順國際事業暫停其經營資格三期以上，或片面終止其會員契約。
- (十二) 對於任何違規行為，如引起政府部門、媒體介入或者社會關注，當事人所屬之各級領導人及相關人等都應當積極配合協助祥順國際事業處理以維護社會公平正義。對於逃避責任，消極應對者，視情節輕重，祥順國際事業得暫停行為人經營資格三期以上，或片面終止其會員契約。
- (十三) 私下協議合作，產生的一切糾紛概與祥順國際無關，因此引起的法律糾紛等惡性事件，經查實將暫停其經營資格三期以上，或片面終止其會員契約，且當事人需自行承擔其法律責任。

人在一起充其量是個團伙，

只有心在一起那才是團隊。







- (十四) 各體系、團隊須服從祥順國際事業會議，團隊 50 人以上的活動、培訓須上報公司，高級傳銷商須參加祥順國際會議。
- (十五) 上級領導人不得阻撓團隊成員參加下級部門會議，下級部門不得阻撓團隊成員參加上級部門領導人會議；團隊須遵循精誠團結、互幫互助的精神。
- (十六) 當公司接到有兩位以上之會員舉報有擾亂市場、團隊和詆毀公司和品牌的不當行為，先發通知函予當事人通知到公司進行問詢調查並做暫時凍結，待調查程序完成後，一旦屬實祥順國際有權終止其經營資格或當事人表現良好回復傳銷商資格。
- (十七) 不得在未經祥順國際事業同意，利用各種會議、活動、慈善公益和學習等名義為自己謀取利益，達到其它的商業目的。祥順國際事業將視其情節輕重暫停其經營資格十二期以上，或片面終止其會員契約。
- (十八) 不得誣陷或辱罵公司、公司工作人員和管理層，一經查實，祥順國際事業將終止其經營資格。
- (十九) 如以上條款中涉及到終止其經營資格者，祥順國際事業有權向當事人追回在其身上投入的相關培訓、旅訓、旅遊等支出費用。
- (二十) 高級傳銷商認證未參加將暫時凍結，獎金業績照常計算，業績查詢需先參加認證，逾期超過兩個月都未通過者，祥順國際事業將會直接永久凍結。
- (二十一) 公司得直接管理所有鑽石級及以上級別之傳銷商。

## 壹拾伍、通則

- 一、本營業規範的解釋，應本誠實公正、公平、正義的原則為之。
- 二、本營業規範未盡事宜，依中華民國法律的規定，其解釋的原則亦同。



## 壹、會員入會流程

一、會員資格：凡年滿二十歲之完全行為能力人、經法定代理人或監護人同意之十八歲以上未滿二十歲個人或公司，獲祥順國際事業之會員推薦，填寫『祥順國際事業「傳銷商申請暨契約書』、繳交相關申請資料及費用，經祥順國際事業書面核准後即成為會員。

### 二、會員申請手續

(一) 經祥順國際事業授權之會員推薦並經祥順國際事業核准。

(二) 辦理申請時，需完成及交付下列各項表單資料：

1、填寫「祥順國際事業傳銷商申請暨契約書」一式三份。

2、繳納註冊費用。

3、繳交身分證正 / 反面 ( 境外人士繳交中華民國居留證 )、本國銀行或郵局通儲帳號影印本擇其一份。

4、申請者為公司法人，須繳交設立 ( 變更 ) 登記表、經濟部核准函、負責人身分證及公司存摺銀行帳號影印本一份。

(三) 可透過網上註冊程式，於註冊當日起算 14 天內 ( 含例假日 ) 再以郵寄或遞交祥順國際事業櫃檯的方式補充上列資料完成申請程序。

(四) 資料繳交不全者，在資料補齊並經祥順國際事業核可前，祥順國際事業得拒絕計算其獎金。

## 會員作業需知



### 三、會員每年續約及年費

- (一) 會員與祥順國際事業間之傳銷契約期限為 1 年，會員若於一年內未滿重銷 $\geq 500$  PV (約 8 個月重銷 PV) 的產品，傳銷商契約到期後即失其效力，傳銷商契約失效後祥順國際事業得凍結該會員一切資訊、資料，不再結算或給付獎金。
- (二) 鑽石以上之高級傳銷商會員，除前款條件外，並應於契約到期後一個月內通過祥順國際事業就傳銷商事業手冊的內容、產品知識、高級傳銷商管理協議及面談等相關考核，通過考核後始得維持聘階。
- (三) 會員應當遵守經營規章，並且自覺維護公司形象利益和市場秩序，一經查實會員違反前開規定之不當行為或未續約成功的會員，會被停止獎金結算、凍結點位，情節嚴重者將會被解除合約；針對不再續約的情形，公司將提前十五個工作日以電子郵件或通訊軟體或電話簡訊等形式通知會員，且在當期合約到期將自動不再續約，停止一切權益。

## 貳、祥順國際事業產品訂購流程

- 一、網上訂貨：會員使用會員管理系統內之訂購功能訂購。
  - (一) 按訂購的屬性選擇相應的訂購選單功能。
  - (二) 按照訂購網頁的指示、填寫訂購單內容。
  - (三) 選擇採用匯款支付、線上刷卡等方式支付訂貨。
  - (四) 申購人採用上列方式支付訂貨時，代表完全同意在付款介面的說明事項。
  - (五) 祥順國際事業產品將會於三~七個工作天內寄達訂購人指定地址。
  - (六) 訂購人亦可至祥順國際事業服務中心當場領取祥順國際事業產品。
- 二、「自動訂貨計劃」：會員可參與祥順國際事業的「自動訂貨計劃」。參加「自動訂貨計劃」完全為自願性質且會員可全權選擇是否參加「自動訂貨計劃」。祥順國際事業並未規定必須以參加「自動訂貨計劃」做為加入祥順國際事業之條件，您只需填妥「同意參加祥順國際事業產品自動訂貨配送服

務申請書」+「祥順國際事業產品訂購單」，並註明您希望在每個運轉週內自動訂購的祥順國際事業產品。祥順國際事業會按照您的指示，自動從您指定的信用卡扣除訂購祥順國際事業產品所需款項（暫不開放，開放之日以祥順國際事業公告時間為準）。

### 三、相關規定

(一) 一次性訂貨達到訂購單上未達 63 PV 時，應支付運費 100 元；達 63 PV 以上，未滿 100 PV 時，應支付運費 80 元；達 100 PV 以上時，台灣本島地區可提供免費宅配服務，送貨地址需為白天有人簽收的地址。當祥順國際事業將您所訂購的祥順國際事業產品委託貨運送達運貨地點時，請您務必做好驗收之工作，以確保祥順國際事業產品及包裝完整，請注意下列事項驗收要點：

- 1、請核對貨運簽收單所記載的祥順國際事業產品數量與實際數量是否一致，如有差異請於簽收單註明所收數量，並請速與祥順國際事業客服部聯絡查明原因，以免您的權益受損。
- 2、送達祥順國際事業產品包裝如有破損或被拆封過，可要求當場清點或拒收該批祥順國際事業產品，並請速與祥順國際事業客服部聯絡。
- 3、如所購祥順國際事業產品係暫時缺貨，則貨箱內之送貨單會註明缺貨項目與數量。
- 4、如有送貨不符或瑕疵短少情況，會員請務必在 24 小時內知會祥順國際事業，逾期則喪失要求更正之權利。

(二) 訂貨後必須在 7 個工作日內（包含訂購當日）取貨，可選擇前臺取貨或者物流送貨。逾期取貨將酌收倉管費用 100 元 / 天。

(三) 「自動訂貨計劃」：（暫未實施，實施將提前公告）

- 1、一經參加，您的「自動訂貨計劃」將繼續維持有效，直至您以書面通知祥順國際事業辦理取消參與該計劃為止。
- 2、自動訂貨祥順國際事業產品價格，若經祥順國際事業異動時，您同意祥順國際事業直接以指定出

貨時的最新公告價格扣取款項。

- 3、要求變更資料、訂貨內容或終止參與「自動訂貨計劃」，需本人親自至祥順國際事業櫃檯辦理，並請務必於當期扣款日一週前以書面方式提出申請，若遇假日則以前一天工作天為準，或以掛號郵寄並以祥順國際事業實際收受之日期為憑，若於扣款當週內提出申請者視同下一期生效。

(四) 訂購及付款完成方列入業績計算。

## 參、解除、終止契約及退貨處理辦法

- 一、成為會員起 30 天內解除或終止契約：會員自加入成為會員起三十日內，得以書面通知祥順國際事業解除或終止契約，會員並得自行將所購買祥順國際事業產品及所附贈品送回祥順國際事業申請退款，祥順國際事業收到會員的書面退貨申請後，扣除已開封或毀損之祥順國際事業產品價值，及祥順國際事業產品由祥順國際事業向會員回收之運費，扣除上述之貨款全額退還予會員。
- 二、成為會員起 30 天後終止契約：會員得以書面通知祥順國際事業終止契約，即申請退出祥順國際事業，會員並得自行將所購買祥順國際事業產品及所附贈品送回祥順國際事業申請退款 90%，祥順國際事業收到會員的書面退貨申請後，扣除已開封或毀損之祥順國際事業產品價值、因退貨交易已支付之獎金或報酬或其他利益、祥順國際事業產品減損之價值（參閱祥順國際事業產品減損價值表）、及祥順國際事業產品由祥順國際事業向會員收回之運費時，將 90% 貨款退還予會員。
- 三、前項退貨祥順國際事業產品，自祥順國際事業產品可提領日起算逾期六個月者，祥順國際事業得拒絕受理其退貨之申請。
- 四、會員依上述二條行使解除權或終止權時，祥順國際事業不再向會員請求因該契約解除或終止所受之損害賠償金或違約金。
- 五、會員違反營運規章，及上述相關規定，經祥順國際事業解除或終止其會員經營資格者，祥順國際事業有權不接受其退貨申請。

六、輔銷用品或耗材僅限於目前銷售且完整未使用的祥順國際事業產品，若非至祥順國際事業購買者概不負責購回。

七、祥順國際事業產品減損價值：

(一) 祥順國際事業產品一經拆封使用過後或非完整之祥順國際事業產品 ( 經部分使用或不能再行出售之祥順國際事業產品 )，祥順國際事業產品價值減損率 100%。

(二) 祥順國際事業產品減損價值比例及相關手續細則詳如表：

類別	解除或終止契約並退貨	終止契約並退貨										
申請條件	自訂約日起 30 天內之新會員	自訂約起 30 天後之會員										
退貨範圍	個人進貨且尚未拆封、使用、可再銷售之祥順國際事業產品	個人進貨尚未拆封、使用、銷售且未逾保存期限之存貨										
退貨方式	請本人或代辦人 ( 證件加委託書 ) 以書面或至祥順國際事業現場辦理	請本人或代辦人 ( 證件加委託書 ) 以書面或至祥順國際事業現場辦理										
檢附資料	1. 解除或終止契約申請書 2. 退貨申請表 3. 原發票或銷貨退回進貨退回折讓證明單 4. 辦理退貨之祥順國際事業產品	1. 終止契約申請書 2. 退貨申請表 3. 原發票或銷貨退回進貨退回折讓證明單 4. 辦理退貨之祥順國際事業產品										
退回價格	<p>返還會員購買所有祥順國際事業產品之進貨價金，及其他加入時給付之費用 ( 含會員業務資料之費用 )，但需扣除應連同退回但未退回之贈品價值金額，及可歸責於申請人之事由致祥順國際事業產品毀損減失價格之金額。另促銷產品，係按促銷金額乘折損率計算，若有未退回之商品，則按促銷商品價格計算折損率後再進行扣除未退回之商品，此扣除之未退回價格將依原價做扣回。退貨祥順國際事業產品需由會員自行送回祥順國際事業，若退貨祥順國際事業產品由祥順國際事業取回者，並得扣除取回該祥順國際事業產品所需運費。</p>	<p>返還退回祥順國際事業產品完購價格以會員原購價格百分之九十買回會員所持有之祥順國際事業產品。但得扣除已因該項交易而對會員給付之獎金或報酬，其取回祥順國際事業產品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額價值減損：</p> <table border="1" data-bbox="806 1277 1218 1495"> <thead> <tr> <th>商品可提領之日</th> <th>價值減損百分比</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1~30</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>31~45</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>46~90</td> <td>25%</td> </tr> <tr> <td>91~180</td> <td>50%</td> </tr> </tbody> </table>	商品可提領之日	價值減損百分比	1~30	0%	31~45	0%	46~90	25%	91~180	50%
商品可提領之日	價值減損百分比											
1~30	0%											
31~45	0%											
46~90	25%											
91~180	50%											
作業時間及退款方式	解除契約生效後三十日內完成退貨退款作業。											
其他	<p>1. 退貨祥順國際事業產品需與訂貨祥順國際事業產品批號與條碼相符，若不相符時，祥順國際事業得拒絕退款。</p> <p>2. 解除或終止契約後需六個月 ( 24 週 ) 始能再加入。</p>											
損害賠償金及違約金規定	會員解除契約時，符合以上條款並完成手續，無需支付任何損害賠償金及違約金。											

## 八、換貨辦法

- (一) 祥順國際事業為鼓勵引導會員，正確推廣祥順國際事業產品，並防止囤貨，均要求會員需要訂貨才出貨，因此除瑕疵品外，祥順國際事業不接受無故換貨，以免影響祥順國際事業行政作業及獎金發放。
- (二) 瑕疵品認定：
  - 1、祥順國際事業產品送達收件地時，包裝已受損而不得使用或販賣者。
  - 2、祥順國際事業產品送達收件地時，祥順國際事業產品本身內容已有瑕疵或短少。
- (三) 注意事項：不良品若屬於外觀不良或包裝破損問題，請勿拆封，持原樣回祥順國際事業換取新品。

## 九、換貨流程

- (一) 會員收到祥順國際事業瑕疵產品時，請在收到貨品後：
  - 1、先聯絡祥順國際事業換貨事宜。
  - 2、填寫「祥順國際事業產品換貨單」領取新的祥順國際事業產品。
  - 3、依處理指示 7 天內將祥順國際事業產品（含原祥順國際事業產品包裝盒）及贈品，一併寄回指定地點。
- (二) 不可換貨之祥順國際事業產品如下：
  - 1、人為因素造成的髒汙、毀損。
  - 2、經拆封之祥順國際事業產品。
  - 3、屬於會員特價促銷之祥順國際事業產品。
  - 4、屬於會員福利贈送之祥順國際事業產品。
  - 5、屬於其他公告特售類之祥順國際事業產品。


十、瑕疵品寄回祥順國際事業的郵資將由祥順國際事業支付，其餘由會員自行支付。

十一、換貨人必須是原訂貨人，祥順國際事業不接受原訂貨人以外的人提出換貨申請。

## 肆、獎金發放

一、祥順國際事業業績歸屬及獎金週期發發表，依祥順國際事業正式公告為依據。





一場成功的會議就是  
一個團隊走向成功的分水嶺。

## 二、獎金核發

- (一)會員獎金撥發採在既定時間內，於每日即可登入會員系統申請提現，申請日起算，第四個工作日將會入帳之會員在系統中設定的本國銀行或郵局之通儲帳戶內，遇假日將順延。如尚未申請提現手續者，則獎金將保留於帳號。
- (二)會員獎金之撥發以「傳銷商申請暨合約書」上登錄之該申請人之帳戶為限，帳戶名稱需為會員入會本人。
- (三)以個人名義申請加入之會員在撥發獎金時，將依政府稅法規定，先行代扣 10 % 的個人所得稅及 2.11 % 的二代補充保費。
- (四)以公司名義申請加入之會員，於會員系統之獎金明細表，已登載開列以核發獎金金額之發票，並於該發票品名欄中註明佣金收入，於獎金發放七日內以掛號郵寄或親繳至祥順國際事業。
- (五)若獎金發放日為金融機關非營業日時，為配合其作業順延至營業日發放（例如星期一為國定假日，則順延至上班日再發放）。

三、獎金扣補：祥順國際事業有權從會員的獎金中，扣除會員積欠或應付祥順國際事業之費用及獎金。（如：因退貨而發生之獎金追回等）。

## 伍、會員系統與組織資訊

- 一、為便利會員取得業務資訊，祥順國際事業為正式會員設定專屬會員系統，會員可以以其會員編號，及所自行設定之密碼進入個人專屬系統。會員有維護個人密碼的安全的責任。
- 二、會員系統內所呈現的資訊，均可視為由祥順國際事業所發出，對於有疑問的資訊內容，應優先向祥順國際事業系統管理員提出釋疑要求。
- 三、為維護會員應有之個人或業務隱私，會員組織及相關資訊採取以暱稱代替真實姓名方式顯示；同時，會員可自行設定是否對上線公開個人之下線組織資訊。

## 陸、個人資料及隱私權

一、祥順國際事業得為經營多層次傳銷事業之目的，搜集、處理、利用、國內外傳輸會員所提供之個人資料，以供特定用途之用。該等用途包括：

- (一) 處理會員申請。
- (二) 編制組織報告。
- (三) 提供會員服務，例如規劃及促進組織會員會議及培訓課程。
- (四) 管理會員福利。
- (五) 制訂及推行政策、傳銷計劃及策略。
- (六) 在祥順國際通訊、推廣資料及祥順國際事業內部通訊中刊登有關人資料。
- (七) 提供參考資料。
- (八) 遵守所有適用法律即就政府或警方調查提供協助。
- (九) 其他直接與上述各項有關的其他用途。

二、把個人資料傳遞給第三者在當地法規所許可的情況下，祥順國際事業可將您的個人資料提供給下列第三者：

- (一) 祥順國際事業及其本地和國外關係企業之相關人員。
- (二) 任何代理人、承包商、供應商、賣家或其他祥順國際事業或其關係企業提供管理、廣告、印刷或其他服務的第三者，包括但不僅限於：會員收件中心、外聘查帳員、醫生、委託人、保險祥順國際事業、精算師，以及由祥順國際事業或其關係企業委任負責規劃、提供及/或管理會員福利的任何顧問/代理人/使用人。
- (三) 向祥順國際事業尋求參考資料的人士或機構。
- (四) 台灣或其他地區的任何政府部門，或其他適當政府、警務或監管機構，例如稅務機關。

三、會員取用個人資料

- (一) 您有權向祥順國際事業要求及索取祥順國際事業所存檔的有關您的個人資料，並更改任何不正確的資料。
- (二) 您亦可以要求祥順國際事業向您說明，由祥順國際事業經常保存的個人資料個類別。如欲申請取用及更改個人資料，或查詢有關祥順國際事業在個人資料方面



所採取的政策及慣常處理方法，應以書面聯絡祥順國際事業。

四、會員得隨時以書面終止或拒絕祥順國際事業搜集、利用、處理、傳輸自己之個人資料，惟祥順國際事業將因此拒絕或終止會員之申請或合約。

**柒、對於以上條例，祥順國際事業保有最終解釋權與增修權，並得依法完成報備後修改或增減其內容。本規章內容若有任何異動，將於各營業場所及官方網站公告並於即日起生效，不需另行個別通知用戶。**





## 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 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 本法所稱主管機關為公平交易委員會。
- 第三條 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。
- 第四條 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 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 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 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 前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第九條 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 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、我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 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 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 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 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 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 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 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 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 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。

#### 第四章 解除契約及終止契約

第二十條 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 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 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 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 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 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 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 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 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 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 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 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 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 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 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 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；屆期未報備者，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；屆期未補正者，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；屆期未以書面通知者，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 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 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 本法施行細則，由主管機關定之。

第四十一條 本法自公布日施行。









**Journey to success**

法規名稱：多層次傳銷管理法施行細則 EN

修正日期：民國 104 年 10 月 07 日

### 第 1 條

本細則依多層次傳銷管理法（以下簡稱本法）第四十條規定訂定之。

### 第 2 條

本法第六條第一項第一款所稱多層次傳銷事業基本資料，指事業之名稱、資本額、代表人或負責人、所在地、設立登記日期、公司或商業登記證明文件。

本法第六條第一項第一款所稱營業所，指主要營業所及其他營業所所在地。

### 第 3 條

本法第六條第一項第二款所稱傳銷制度，指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件、計算方法及其合計數占營業總收入之最高比例。

### 第 4 條

本法第十條第一項第一款所稱多層次傳銷事業之營業額，指前一年度營業總額，但營業未滿一年者，以其已營業月份之累積營業額代之。

本法第十條第一項第二款所稱傳銷制度，指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件及計算方法。

### 第 5 條

本法第十條第一項第五款所稱商品或服務有關事項，指商品或服務之品項、價格、瑕疵擔保責任之內容及其他有關事項。

## 第 6 條

本法第十八條所稱合理市價之判斷原則如下：

一、市場有同類競爭商品或服務者，得以國內外市場相同或同類商品或服務之售價、品質為最主要之參考依據，輔以比較多層次傳銷事業與非多層次傳銷事業行銷相同或同類商品或服務之獲利率，以及考量特別技術及服務水準等因素，綜合判斷之。

二、市場無同類競爭商品或服務者，依個案認定之。

本法第十八條所稱主要之認定，以百分之五十作為判定標準之參考，再依個案是否屬蓄意違法、受害層面及程度等實際狀況合理認定。

## 第 7 條

本法第二十條第三項及第二十一條第三項所稱傳銷商，指解除契約或終止契約之當事人，不及於其他傳銷商。

## 第 8 條

本法第二十一條第一項但書所稱可提領之日，指多層次傳銷事業就推廣、銷售之商品備有足夠之存貨，並以書面或其他方式證明商品達於可隨時提領之狀態。

## 第 9 條

本法第二十五條第一項所定組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，包括下列事項：

- 一、事業整體及各層次之組織系統。
  - 二、傳銷商總人數、各月加入及退出之人數。
  - 三、傳銷商之姓名或名稱、國民身分證或事業統一編號、地址、聯絡電話及主要分布地區。
  - 四、與傳銷商訂定之書面參加契約。
  - 五、銷售商品或服務之種類、數量、金額及其有關事項。
  - 六、佣金、獎金或其他經濟利益之給付情形。
  - 七、處理傳銷商退貨之辦理情形及所支付之價款總額。
- 前項資料得以書面或電子儲存媒體資料保存之。

## 第 10 條

多層次傳銷事業於傳銷商加入其傳銷組織或計畫後，應對其施以多



層次傳銷相關法令及事業違法時之申訴途徑等教育訓練。

#### 第 11 條

多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，由主管機關公布於全球資訊網。

前項所稱多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，包括已完成報備名單、尚待補正名單、搬遷不明或無營業跡象名單及已起訴或判決名單等。

#### 第 12 條

多層次傳銷事業辦理解散、歇業或停業者，主管機關得將該事業名稱自前條報備名單刪除。

#### 第 13 條

主管機關對於無具體內容、未具真實姓名或住址之檢舉案件，得不予處理。

#### 第 14 條

主管機關依本法第二十八條第一項第一款規定為通知時，應以書面載明下列事項：

- 一、受通知者之姓名、住居所。其為公司、行號或團體者，其負責人之姓名及事務所、營業所。
- 二、擬調查之事項及受通知者對該事項應提供之說明或資料。
- 三、應到之日、時、處所。
- 四、無正當理由不到場之處罰規定。

通知書至遲應於到場日四十八小時前送達。但有急迫情形者，不在此限。

#### 第 15 條

前條之受通知者得委任代理人到場陳述意見。但主管機關認為必要時，得通知應由本人到場。

#### 第 16 條

第十四條之受通知者到場陳述意見後，主管機關應作成陳述紀錄，

由陳述者簽名。其不能簽名者，得以蓋章或按指印代之；其拒不簽名、蓋章或按指印者，應載明其事實。

#### **第 17 條**

主管機關依本法第二十八條第一項第二款規定為通知時，應以書面載明下列事項：

- 一、受通知者之姓名、住居所。其為公司、行號或團體者，其負責人之姓名及事務所、營業所。
- 二、擬調查之事項。
- 三、受通知者應提供之說明、帳冊、文件及其他必要之資料或證物。
- 四、應提出之期限。
- 五、無正當理由拒不提出之處罰規定。

#### **第 18 條**

主管機關收受當事人或關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物後，應依提出者之請求掣給收據。

#### **第 19 條**

依本法量處罰鍰時，應審酌一切情狀，並注意下列事項：

- 一、違法行為之動機、目的及預期之不當利益。
- 二、違法行為對交易秩序之危害程度。
- 三、違法行為危害交易秩序之持續期間。
- 四、因違法行為所得利益。
- 五、違法者之規模及經營情況。
- 六、以往違法類型、次數、間隔時間及所受處罰。
- 七、違法後懊悔實據及配合調查等態度。

#### **第 20 條**

本細則自發布日施行。

## 設立宗旨

**依據：**「多層次傳銷管理法」第38條所設立之保護基金會。

**目的：**調處已完成報備之傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議，與保障傳銷商之相關權益。

**性質：**類似「證券投資人及期貨交易人保護中心」或「旅行業品質保障協會」。

## 傳保會七大任務

基金會之業務內容以保護、守護傳銷商、共創傳銷業之榮景為出發點，設立任務如下：

- 一、調處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「多層次傳銷保護機構設立及管理辦法」第三十條所定之訴訟。
- 三、代償及追償傳銷事業因多層次傳銷民事爭議，而對於傳銷商所應負之損害賠償。
- 四、管理及運用傳銷事業及傳銷商提繳之保護基金、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。



## 調處

### 一、簡介：

已向公平交易委員會完成報備之多層次傳銷事業及其傳銷商，雙方因多層次傳銷而產生民事爭議時，任一方可向本會申請調處。

### 二、本會調處委員會依據本會調處程序促成雙方進行和解；

若雙方無法和解，任一方可向本會調處委員會申請開立調處不成立證明書，該證明書必要時得敘明不具法律約束力之專業意見。

### 三、申請要件：

- (一) 申請人為已向本會繳納保護基金及年費之多層次傳銷事業或其傳銷商。
- (二) 調處案件為因多層次傳銷所產生之民事爭議，且爭議當事人須為傳銷事業與傳銷商。
- (三) 爭議事件係未曾向本會申請調處者。

## 訴訟協助

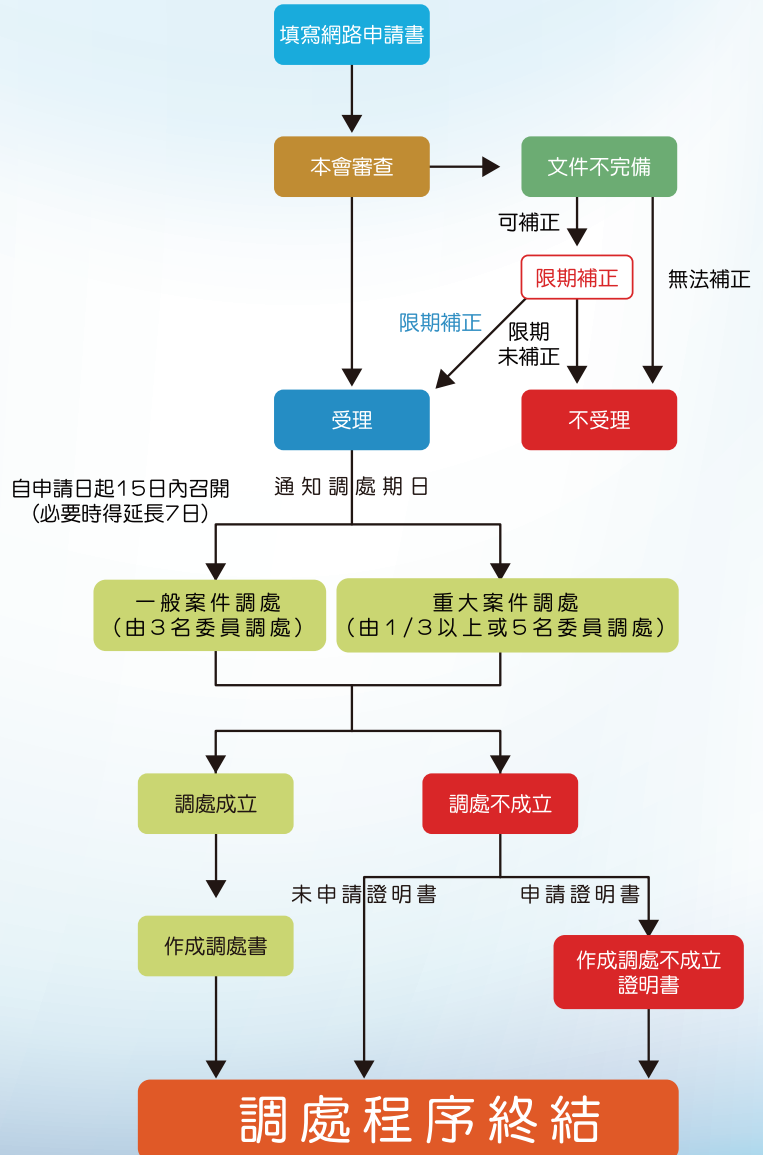
### 一、申請要件：

- (一) 調處未成立。
- (二) 對於同一原因事件，致20位以上傳銷商受損害或請求賠償金額達100萬元以上者。
- (三) 經本會認定傳銷事業應負賠償責任者。

### 二、協助內容：

- (一) 本會先代為支付訴訟費與律師費：一般案件每件上限5萬元，重大案件每件上限20萬元。
- (二) 申請人如就律師選任有困難者，本會得推薦律師名單。

## 調處流程





# 財團法人多層次傳銷保護基金會

Multi-Level Marketing Protection Foundation



**首次繳費申請**  
傳銷事業/傳銷商  
首次繳費申請入口

傳銷事業與傳銷商繳納本會保護基金及年費時，歡迎利用本會網站之「繳費申請系統」

**調處申請**  
已繳費者專屬，第三方  
調處機制，共創雙贏！

欲申請調處者，歡迎至本會網站使用「調處申請系統」

**協助申請**  
已繳費者專屬，需要協助！  
從此不再孤立無援！

欲申請法律協助者，歡迎至本會網站使用「協助申請系統」



## 教育訓練

定期於全台舉辦中小型教育宣導會，協助傳銷商、傳銷事業都更加認識傳銷產業，瞭解自己的權益。

## 研討會

研討會為傳保會年度舉辦的大型活動，針對傳保會的運作做一個概況報告，也會針對特定主題，邀請各位來賓，進行研討。

## 法律諮詢

由優秀律師到本會辦公室提供諮詢，協助解答多層次傳銷民事爭議之相關問題。有需要諮詢者，歡迎來電預約，把握機會。

## 電子報

自104年6月起，本基金會正式推出第一期「財團法人多層次傳銷保護基金會電子報」，歡迎民眾於本基金會網站訂閱。



## 財團法人多層次傳銷保護基金會

Multi-Level Marketing Protection Foundation

地址：10487臺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

電話：(02)2546-1636 傳真：(02)2546-1096

Email信箱：foundation@mlmpf.org.tw

網站：http://www.mlmpf.org.tw/



基金會網站 QR CODE



<https://www.facebook.com/mlmpf>



<https://plus.google.com/u/0/109129216019392904779/>



<https://twitter.com/mlmpffoundation>



<https://www.youtube.com/channel/UCdl-9LFNy51622ZPEmirVig>

402256 臺中市南區忠明南路 760 號 6 樓 A3  
6F.-A3, No. 760, Zhongming S. Rd., South Dist.,  
Taichung City 402256, Taiwan (R.O.C.)



04-22601199



04-22609191