



# My Store

## 網路購物商城

### 目錄

第一章	前言 .....	1
第二章	會員入會方式與會員資格取得、異動、轉讓 .....	1
第三章	產品訂購及退換貨服務 .....	5
第四章	事業獎勵計畫 .....	9
第五章	廣告及宣傳 .....	9
第六章	合約的履行與修訂 .....	11
第七章	爭議及違反合約 .....	12
附錄一	名詞解釋 .....	14
附錄二	多層次傳銷管理法 .....	14
附錄三	多層次傳銷管理法施行細則 .....	21
附錄四	財團法人多層次傳銷保護基金會宣導資料 .....	24
附錄五	稅務須知 .....	25
	事業獎勵計畫 .....	27

# 營運規章

## 第一章 前言

My Store 網路購物商城前身是南興百貨行，成立於西元 1956 年，迄今已近 70 年的歷史，公司向來致力於提供學生更舒適的材質與合身的裁剪！

為了滿足客戶多樣化的需求，除了販售學生制服與高品質學生用品外，更增加了鑄舍刺繡、衣鳴驚人團體服、行建村有機米、MUMA 馬具等多元產品線。

本營運規章詳列 My Store 網路購物商城（以下簡稱「My Store」）之各項規定，在開始以「My Store」會員的身分發展事業前，請會員先仔細閱讀並清楚了解本公司的「經銷入會申請」、「營運規章」、以及「事業獎勵計畫」，清查明訂的一切條款，並遵行中華民國一切相關法律及規章命令，包括多層次傳銷管理法（參見附錄二）。

「My Store」之「合約」包含「經銷入會申請」、「營運規章」和「事業獎勵計畫」之相關條款，共同構成在中華民國入會之會員和本公司之間的完整協議。為保障遵守「合約」的會員之權益，如會員不遵守此等「合約」的規定，可能會導致經營權終止及喪失領取獎金或其他在「合約」中所賦予之權益。

「My Store」保留修訂「合約」之權利，該修訂生效前，有關修訂之內容以公告方式通知會員，並刊載於「My Store」的官方網站以為公告及實施之依據。

## 第二章 會員入會方式與會員資格取得、異動、轉讓

### 第1節 會員入會方式

僅接受以個人身分申請成為「My Store」會員。

### 第2節 資格取得

2.1 以個人身分取得經營權會員資格：

- ① 申請人須符合下列條件：須年滿二十歲。
- ② 申請人不得有以下情形：
  - 心神喪失或精神耗弱致不能處理自己事務者；
  - 財產受扣押之債務人或宣告破產之個人；

- 監獄或懲戒所知受刑人；
  - 經其所屬之商務專業機構、協會或公會停止或註銷其商務專業資格者。
- ③ 可至官網會員註冊頁面登陸，完成「經銷入會申請」資料填寫即可成為經銷會員。
- ④ 申請人配偶申請人配偶如欲取得「共同申請人」身分，可於「經銷入會申請」填入配偶個人資料，成為共同申請人，夫妻共同擁有一個經營權，不得再有其他經營權，並於「My Store」之訂貨、招募、獎金發放、獎勵及晉升一切仍以申請人為代表。

## 2.2 以個人身分取得消費者會員資格：

- ① My Store 消費者會員不具有領取獎金之權利。
- ② 消費者會員需經目前已取得本公司會員之推薦至官網註冊「會員」，即可申請加入消費者會員。
- ③ 申請人須符合下列條件：須年滿二十歲。
- ④ 申請人不得有以下情形：
  - 心神喪失或精神耗弱致不能處理自己事務者；
  - 財產受扣押之債務人或宣告破產之個人；
  - 監獄或懲戒所之受刑人；
  - 經其所屬之商務專業機構、協會或公會停止或註銷其商務專業資格者。

## 2.3 入會資格申請人非屬上述條件者，依公司公告為準辦理。

### 第3節 會員的權益

- 3.1 會員會員可於官網上購買「My Store」的產品。
- 3.2 經銷會員參與「My Store」的「事業獎勵計畫」，並在符合資格及條件的情況下，賺取業績與組織獎金。
- 3.4 經銷會員可推薦他人成為「My Store」之會員，發展「My Store」的多層次傳銷事業。
- 3.5 經銷會員參與「My Store」舉辦的培訓、表揚活動及獎勵活動。
- 3.6 會員僅可購買「My Store」官網提供的產品，但不享有上述 3.2 項至 3.5 項之經銷會員權益。

### 第4節 會員的義務

- 4.1 會員因經營「My Store」多層次傳銷事業所知悉之一切本公司營業秘密資料應負保密義務，未經「My Store」書面同意，不得自行或提供他人使用。
- 4.2 會員須維護本公司名譽，會員的行為不可以做出有損害本公司或其他會員的業務或名譽。

- 4.3 會員在業務經營上，須遵守多層次傳銷管理法及「My Store」所明定之一切條款。
- 4.4 會員不得以任何虛偽、不實、假借或假冒的方式推薦或假推薦。亦不得以任何名義與申請人簽署非「My Store」提供之文件而為推薦。
- 4.5 會員不得運用「My Store」資源從事與本公司業務無關之行為，並不得誘使或慫恿本公司的任何會員銷售或購買與本公司的產品或服務具有市場競爭關係之產品或服務。
- 4.6 會員不得以違反「My Store」相關計畫的方式，對特定人給予優惠待遇而減損其他人可獲得之獎金或其他經濟利益。
- 4.7 會員主要商業目的是銷售高品質的產品給零售顧客。推廣過程可以透過推薦其他會員來建立銷售組織。但是招募會員並不是主要業務重點，會員主要目標是透過下線組織銷售產品給零售顧客。
- 4.8 會員乃獨立簽約的商人，並非本公司的代理人、僱員、主管、合夥人、成員或合營者。會員禁止聲稱本公司為其僱主。在貸款申請、政府表格、就業核查要求、失業救濟的申請或任何其他表格或文件上也不得表示本公司是會員的僱主。
- 4.9 會員必須自行負擔經營業務之一切費用。且必須依中華民國所得稅法之規定，於每年 5 月 31 日前，就前一年度銷售商品或提供勞務所賺取之利潤及佣金收入申報支付個人綜合所得稅。有關稅款，詳參閱附錄三「稅務須知」。
- 4.10 推薦人必須擔負起下列責任：
- ① 推薦人須協助下線會員銷售本公司產品給零售顧客。
  - ② 在顧客與下線組織成員產生的糾紛時，推薦人應加以協助調停，並迅速地予以解決糾紛。
  - ③ 推薦人須與下線組織保持聯繫並隨時為他們解答有關業務或產品問題，並給予指導，並鼓勵及協助下線會員發展組織。
  - ④ 推薦人須定期舉辦業務或產品說明會，提供下線組織有關產品銷售及拓展組織的相關培訓；為確保下線組織所舉辦之會議皆符合本公司相關「合約」的規定、本公司現行規定以及符合任中華民國現行適用的法律、條例和規定。
  - ⑤ 推薦人應監督下線組織的活動，並與本公司合作以避免下線違反營運規章及操縱「事業獎勵計畫」。
- 4.11 會員招募傳銷商時，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為之。
- 4.12 禁止阻止或試圖阻擋下線會員與本公司聯繫，或阻止本公司與下線會員聯繫。當下線組織中的任何會員提出相關要求時，有責任為下線組織的會員與本公司之間的聯繫提供便利的溝通管道。

#### 4.13 有關產品的聲明

- ① 會員不可親自或透過任何第三人作出任何療效的聲明或暗示本公司產品是可治療疾病或具備醫療效果。由會員或透過任何第三人所作出此類聲明，必須自行負擔法律責任
- ② 會員不可修改本公司產品的包裝、標籤、印刷品資料或產品的使用說明或擅自使用非公司的印刷品所描述的文字。如個人作出的修改須由會員負擔相關法律責任。
- ③ 會員依據本公司所發行的輔銷品、刊物作業務宣傳使用的刊物內所刊載的資料作產品的說明，絕對不就產品之價格、品質、等級、效能及用途作錯誤之陳述。

#### 4.14 有關收入的聲明

- ① 會員在說明或談論「My Store」所提供之事業機會，不得聲明可能之收入，使人有不當聯想或誤導之可能；並絕對不得就獲利作不合理的解說，亦不得就收入作任何保證。
- ② 會員以聲稱成功案例之方式推廣、銷售商品或勞務及介紹他人加入時，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，應具體說明，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。

### 第 5 節 會員資格異動

#### 5.1 解除或終止合約

- ① 會員可隨時申請解除或終止其經營權，遞交一份已簽署的書面給本公司以解除合約。按解除或終止合約之退貨應依本公司規定之程序辦理，其相關規定請參閱第三章第四節。
- ② 會員解除或終止合約，遞出申請書日即該日起生效。若以寄出之方式，則在本公司收到申請書的當日，或在申請書通知上指定的日期，兩者有異，則以較遲者為準。
- ③ 解除或終止合約將導致失去作為會員而得到的所有權利及利益，包括永久失去下線組織。
- ④ 當會員連續或超過 12 個月在經營權中沒有從事任何商業活動，本公司可終止會員的經營權而無須發出通知。
- ⑤ 如會員違約，本公司可根據第七章的條款終止會員的經營權。

#### 5.2 重新入會

- ① 在解除或終止經營權之後，不管是由會員或由本公司終止，均需重新向本公司遞交一份新的「經銷入會申請」，並於解除或終止原經營權一年後，才得重新申請加入。如該會員因違約遭本公司根據第七章的條款而終止其經營權者，則永久不得申請重新入會。

- ② 未依本規章第二章第二節 2.3 款「本公司收到申請人的「經銷入會申請」正本，經證件確認、審查核准後，其經銷資格始生效。」完成認證程序者，本公司得於公告一定期間後，主動刪除（銷燬）未認證經銷繳交之個人資料。
- ③ 禁止鼓勵或協助其他會員轉換到另一推薦人之下，不限於是否提供金錢或其它實質獎勵給其他會員，以誘使其終止現存會員權利後，重新加入在另一推薦人之下成為會員。當本公司斷定不當的更換推薦人行為確已發生或確實有被教唆，本公司可對教唆或慫恿現存會員更換推薦人的會員以及違規更換推薦人的會員加以處罰，情節嚴重者不排除終止該會員的經營權。

### 5.3 繼承

- ① 當會員去世時，可按照其遺囑（無遺囑時為法定繼承人），將其經營權轉讓給會員的繼承人或受益人。
- ② 繼承之受讓人必須符合本營運規章的資格要求。

### 5.4 會員資格轉換

- ① 會員可填寫本公司身分轉換申請書轉換為「經銷會員」身分，並遵守申請書上相關規定。
- ② 符合以下條件之個人會員可轉換為法人會員：
  - 獨資商號性質為會員本人獨立出資，並為其商號負責人
  - 有限公司性質由會員本人獨立出資設立經營，並為其公司代表
  - 商號及公司名稱不得出現「My Store」等資訊
  - 個人轉換成法人會員時，不得再轉換為個人會員，但獨資商號歇業登記、有限公司解散、清算債務後，得申請再轉換為原個人會員
  - 獨資商號或有限公司更換負責人時，不適用以上權利，以原負責人為會員資格者
  - 若有其他補充及修訂事項，公司得以公告於網站方式辦理。

## 第三章 產品訂購及退換貨服務

### 第1節 訂購規定

- 1.1 會員可透過本公司的官方網站訂購產品，以 My Store 為收款人之實際有效付款方式進行。
- 1.2 訂購單所指定之信用卡若未能依約成功支付貨款，訂購產品將不出貨。本公司網站上訂單內容將顯示不出貨，請訂購人重新訂購。
- 1.3 訂購之貨款尚未完全付清前，本公司不會運送或交付該訂購產品。

- 1.4 會員訂購產品，並無最低訂購數量之規定。但如訂購產品價款少於 NT\$2,000 元，會員須負責支付運費，運費計價情形依實際狀況而定，台灣本島以外的地區，其運費將另計算，將以實際運費另行告知客戶，而收取運費。
- 1.5 本公司於每次獎金結算最後一個營業日前收到訂單及貨款，將該訂單列入當期的獎金及資格之計算。
- 1.6 本公司會依產品成本之幅度，保留更改產品價格之權利，該修訂生效前，有關修訂之內容以公告通知會員，並刊載於「My Store」的官方網站以為公告及實施之依據。
- 1.7 會員須運用個人的經驗來判斷，根據合理推算的零售量以及個人需求，決定需要的存貨量。所訂購的產品不可以超過合理的存貨量。

## 第2節 換貨規定

- 2.1 本公司受理會員更換產品之服務，限於在運送途中損壞、錯誤交貨或瑕疵品。更換產品時，將提供完好之相同產品。
- 2.2 會員收到商品後，如有瑕疵品應於 14 日內通知本公司客服部，給予無條件換貨，若因長期放置超過 3 個月且儲存未依規定或人為因素等，影響商品品質或超過保存期限者，本公司恕不接受退換貨。瑕疵品範圍包括包裝污損、商品嚴重變色、封口或瓶口密封不良、受潮等。

## 第3節 退貨規定

- 3.1 會員收受商品（以物流紀錄為基準日）後，隔日起算 7 日鑑賞期，外包裝完整、未經開封、未經更改，本公司授理無條件換貨。但根據「通訊交易解除權合理例外情事適用準則」所規定，以下特殊商品不提供無條件退貨：
  - ① 易於腐敗、保存期限較短或解約時即將逾期
  - ② 報紙、期刊或雜誌
  - ③ 已拆封之個人衛生用品
  - ④ 食品類
- 3.2 非瑕疵品之退貨運費由會員負擔，退款將依相關法規扣除運費及退款相關手續費用，並扣除適用的獎金。
- 3.3 為使本公司正確地取消該退貨於訂貨時累計的獎金，退貨時必須隨貨附上商品明細表及退換貨申請書至本公司。
- 3.4 退款將於會員辦妥所有退貨手續後 30 天內，將退款金額退還給買受人。
- 3.5 會員之下線組織如根據本項退貨規定退回產品，本公司得要求會員退回其收取的有關獎金。
- 3.6 因個人使用效果不滿意或不適合之非歸責本公司之退貨行為，本公司接受首次退貨，並

保留再次授理退貨之拒絕權利。

3.7 公司依寄件地址寄送，買受人未受領貨物者，雙方即解除契約，本公司將辦理商品的退貨退款流程，會員如欲購買該商品，需再重新下單及重新付款。

3.8 退貨退款流程：

- ① 產品退回本公司之前，先參考官方網站退貨須知，取得退貨退款的正確流程。
- ② 由訂購會員本人親自填寫退換貨申請單各項欄位並簽名。
- ③ 確認產品的外包裝完整、未經開封、未經更改。
- ④ 須附上退換貨申請書。
- ⑤ 退貨理由是買受人因未受領貨物時產生之退貨需求，本公司具權利解除契約後，代辦所有退貨退款流程。

#### 第4節 解除合約及終止合約之退換貨辦法

4.1 解除終止合約要件

- ① 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。
- ② 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。
- ③ 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。
- ④ 由多層次傳銷事業收回退貨者，並得扣除收回該商品所需運費。

4.2 解除終止合約後與退貨

- ① 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。
- ② 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。
- ③ 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。
- ④ 由多層次傳銷事業收回退貨者，並得扣除收回該商品所需運費。

4.3 會員依前二款行使解除權或終止權時，本公司不得向該會員請求因該合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，會員依前二款規定行使解除權或終止權時，本公司應依前二款規定辦理退貨及買回，並負擔會員因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。

#### 4.4 其他

- ① 會員自解除或終止合約生效日起即喪失會員資格，亦不再享有會員應有之權益。
- ② 退貨款項得扣除已給付之獎金或報酬，若下線退貨，其相關上線因該項交易領取該退貨部份之獎金或報酬，本公司有權於當月獎金中扣除，若無獎金可扣除，本公司將發函通知於當月月底結清，如未能結清或上線先辦理退出，本公司將依法追回已發之獎金及報酬。
- ③ 會員違反本公司營運規章、計畫，或以發展組織為由大量囤積商品，藉此牟取不當獎金有違多層次傳銷管理法之不當行為，或其他可歸責於會員之事由，藉以影響本公司其他會員之運作及其權益，遭本公司解除或終止合約之同時，所持有之未出售之商品，本公司得不受理其退換貨手續。
- ④ 各種退貨，皆須由會員親自或郵寄至本公司辦理手續，退貨如由本公司收回者得由退貨價金中扣除運費。
- ⑤ 短效期手工食品與藝品等特殊品項，不受此條約規範。

### 第5節 零售顧客之相關規定

- 5.1 會員從本公司購買的產品轉售給零售顧客，可以自行決定產品之零售價格，並可以擁有因銷售產品給零售顧客而獲得利潤。
- 5.2 零售時須交付零售收據給顧客：
  - ① 會員零售本公司產品時，必須交付已填妥之收據給顧客。
  - ② 該收據的資料應填妥，訂購項目、銷售金額、顧客姓名、地址、電話號碼、銷售日期、銷售人姓名、電話等項目。
  - ③ 零售收據應簽署並載明日期，並告知有關退換貨退款的政策。
- 5.3 零售客戶之產品退換貨服務：
  - ① 會員必須給予零售客戶 7 天換貨及退貨退款的保證。
  - ② 零售顧客在買入產品後 7 天內，可要求按買價退回貨款，並退回產品未使用之部份，會員必須在收到零售顧客退貨退款要求後 10 天內，就退回的產品退還貨款。

### 第 6 節 可歸責於會員之事由而被取消經營權之退貨規定

會員因違反營運規章、計劃或其他可歸責於會員之事由而遭解除或終止經營權時，公司有權拒絕退貨。

## 第四章 事業獎勵計畫

本公司於會員入會時提供完整「事業獎勵計畫」電子資料。

1. 會員可自行決定工作時間及工作時數。會員將依據銷售業績獲得獎金，而不是依據工作時數獲得獎金。
2. 本公司不擔保會員有特定收入，亦不保證會員將有一定水平的利潤或成就。會員的獲得豐厚獎金需要為業務付出一定的時間和努力，透過本人和其下線組織會員推薦會員及銷售產品而來。
3. 本公司於每次費用結算最後一個營業日前收到會員訂單連同貨款，將會列入該會員當次獎金及聘階資格審核之計算。
4. 維持「事業獎勵計畫」的公正性對本公司而言至關重要。會員必須遵守「事業獎勵計畫」所規定之條件，禁止使用例如虛偽的身分證號碼、姓名、會員編號來購買多餘的產品以維持聘階，不可囤貨或使用其他任何操縱「事業獎勵計畫」所規定之條件。
5. **獎金的核發**
  - ① **獎金**：會員所領取的業績獎金，是依會員在該業績週期的績效所達成之位階來計算可領取的獎金。會員須符合「事業獎勵計畫」所規定之條件，並且無違反合約之相關規範，方可領取獎金。
  - ② **獎金之支付時間**：「My Store」固定於每月 20 日支付獎金（如遇週六、日或國定假日將於前一工作日支付），依「事業獎勵計畫」所規定之條件發放獎金。當本公司因特原因延遲支付獎金時，不因此產生利息。
  - ③ **發放方式**：所有獎金是以匯款方式直接匯入該「經銷入會申請」中申請人的匯款帳戶。
  - ④ **手續費**：匯款之手續費由會員負擔。
  - ⑤ 每次產生的獎金數額須累計等於或大於 **新台幣 300 元整** 時，本公司才會支付獎金。如果終止經營權或經營權被終止，該尚未被支付的獎金將會被本公司沒收。
6. 本公司將寄發通知予各相關的稅務機關，列明會員所購買之產品及其領取獎金的數額。

## 第五章 廣告及宣傳

### 第1節 輔銷品的使用

- 1.1 會員只可以使用 My Store 的輔銷品。若因擅自使用自製宣傳資料違反中華民國現行法令，會員將自行負責。

1.2 「輔銷品」：係指包含一切以銷售、推廣「My Store」的事業計畫、產品、事業機會或招募為目的之產品，包括下列各項：

- 印刷文宣（含目錄、刊物、雜誌、快訊及其他印製文宣）
- 視訊、影音製品（含 DVD、VCD、CD）

## 第2節 智慧財產權

2.1 My Store 之一切著作物，均受中華民國有關國家著作權法之保障，會員或他人未經 My Store 之書面許可，不得翻印或複製其全部或一部內容或為其他之侵害行為。

2.2 除非有經本公司特別授權或獲得本公司的書面批准，會員不可以使用本公司已註冊的商標、著作權和其他智慧財產權。任何未經授權而使用本公司或相關於本公司的名稱、商標、標誌或商品名稱，均屬違法行為。

2.3 會員於任何媒體刊登或播出分類廣告、贊助性廣告，不得使用 “My Store” 品牌與產品名稱。

2.4 未獲得本公司事先書面同意前，會員不可以對本公司主辦的任何活動進行錄音或錄影、也不可以對本公司任何員工或其他會員在本公司的會議、活動、或其他場合所做的談話或演講進行錄音或錄影。

## 第3節 傳媒及廣告

3.1 會員不可以使用任何形式的媒體或者其他大眾傳播做廣告，包括在電視節目上的新聞故事、促銷報導、電台廣播、娛樂節目、網路廣告等。

3.2 非經本公司事前之書面授權或許可，會員不得透過與任何媒體之採訪、出版品或新聞報導，或透過其他公共資訊等方式推廣本公司產品或業務機會。會員就本公司之商品，不得以誇大、虛偽、不實或足以引人錯誤之言論、文字或任何形式之文書為宣傳或廣告。

3.3 會員不可以代表本公司接受媒體採訪，不可聲稱已獲得本公司的授權作為代表接受採訪。任何媒體接觸或詢問均應轉介到本公司處理。

3.4 為減少對消費者之干擾和環境之污染，會員不得刊登有關 My Store 業務或產品的廣告，或以逐戶電話遊說、於信箱投入傳單、大量郵寄信件或藉其他類似宣導方法以為其業務之推廣。

## 第4節 網際網路規範

4.1 所有會員可以使用以下的網際網路活動：

- ① 可以與本公司網站連結。這些網頁的內容不能含有本公司的商標或其他有著作權之資料，也不可含有本公司、產品或業務的資訊、設施或員工的照片。
- ② 可以使用可讓網路訪客共同參與資訊分享的網際網路平台。包括社群網站、部落格網誌、資訊分享媒體和其應用以及其他主要內容可讓使用者參與使用以發佈資訊內

容、論壇、佈告欄、網誌、維基和 Facebook, Twitter, Flickr 及所有的社群網站，來從事以下活動交流：有關本公司基本資料或會員本人參加本公司業務活動的情況，指導下線會員進入本公司網站；而此交流和使用必須是隨著該網路使用且不可為該網頁之主要內容。

#### 4.2 會員個人的網站或網頁，亦受上列規定之限制。

## 第六章 合約的履行與修訂

### 第1節 合約的定義

My Store 之「合約」包含「經銷入會申請」、「營運規章」、以及「事業獎勵計畫」之相關條款，共同構成在中華民國人會之會員和公司之間的完整協議。會員同意和本公司的關係完全建立在書面合約的基礎上。為保障遵守「合約」的會員之權益，如會員不遵守此等「合約」的規定，可能會導致經營權終止及喪失領取獎金或其他在「合約」中所賦予之權益。

### 第2節 合約的修訂

- 2.1 My Store 保留修訂「合約」之權利，該修訂生效前，有關修訂之內容以公告通知會員，並刊載於「My Store」官方網站，以為公告及實施之依據。
- 2.2 會員同意，該經修改之合約條款在有關公布後即告生效，並自動納入本公司與有關會員所訂立的合約中，具有法律約束效力。
- 2.3 該等經修改之條款生效後，會員只要仍繼續擔任會員或從事會員權利活動，即表示其承認接納新的合約條款。

### 第3節 合約的完整性

- 3.1 合約是最終表達會員與本公司就合約內一切事宜達成瞭解及協議的文件，並取代雙方之前或同時以口頭或書面形式達成的一切協議或瞭解。
- 3.2 就合約事宜所作的記錄、備忘錄、說明、討論及敘述亦隨之失效，除非符合本規章的規定，否則不得更改或修訂合約。
- 3.3 不得以之前或同時之口頭或書面協議作為駁斥合約存在的證據。
- 3.4 如合約與本公司僱員或其他會員作出的口頭闡述有出入時，則以合約為準。

### 第4節 合約的可分割性

- 4.1 「經銷入會申請」、「營運規章」、以及「事業獎勵計畫」或其他約定書內所載之任何

條款內容，「My Store」保留修訂或刪除全部或部分條款之權利。

4.2 任何條款或規定之修訂或刪除，除有特別規定外，將不影響其餘條款及規定之效力。

## 第5節 合約的準據法

合約之準據法為中華民國法令，有關本合約的效力及義務履行如發生爭議者，應按照中華民國的法令加以解釋。

# 第七章 爭議及違反合約

## 第一條 會員間之爭議

- 1.1 會員之間如因本公司業務而發生之爭議或其爭議與本公司業務有關，而涉及相對立之法律利益時，本公司鼓勵受損害之當事人先與他方直接溝通討論解決該爭議。而相關當事人也同時以書面將爭議事件向本公司作說明。
- 1.2 若會員對其他會員的業務行為及操守有不滿時，可先尋求上線的協助，以解決有關問題。若未能解決爭議，應把所有相關事證以書面遞交給，尋求 My Store 本公司協助解決。

## 第二條 會員與本公司間之爭議

如會員對 My Store 的運作措施或處理方式有所爭議，會員得以書面說明事由，並提供相關資料遞交至 My Store，以尋求本公司之說明或解決方式。

## 第三條 違反「合約」

- 3.1 本公司得免除會員不履行「合約」之部份或全部責任，而不影響本公司依「合約」所能行使之其他權利及補償。
- 3.2 會員應遵循「合約」規定，始得享有「合約」中規範之權利。會員若未履行「合約」中之責任與義務或違反「合約」規定，本公司得終止「合約」以停止會員之權利或依下列規定處分之。
- 3.3 所有違規案件的舉報必須由得知違規行為的人士，以書面形式向本公司提交檢舉報告。本公司同時也會透過獨立的管道或內部調查該涉嫌違規案件。
- 3.4 本營運規章第二章第四節之相關規定，視為重大違約事由，本公司得立即終止會員權利，並依相關規定處理，且本公司有權不接受會員之退貨。

## 第四條 違反多層次傳銷管理法

中華民國多層次傳銷管理法之規定，會員從事下列行為將為違反「合約」，並另訂定依此章

**第五節能有效處理方式為執行依據：**

- ① 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。
- ② 假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
- ③ 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
- ④ 以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
- ⑤ 違反本法、刑法或其他法規之傳銷活動。

#### **第五條 違反「合約」的處理方式**

當本公司認定確實有違反「合約」情事發生時，本公司可以自行裁量終止經銷會員的「合約」。此外，本公司可以採取其他適當的行動代替終止「合約」，包括以下全部或部分行動：

- ① 以書面、電子郵件寄出警告函：再次重申 “My Store「合約」的適用範圍” 並提出警告。經銷會員若再繼續違反規定，將取消其經銷會員資格。
- ② 監督期間：My Store 要求經銷會員在寄出信函 3 個月督期間內，更正其行為，並接受本公司追蹤，以確保經銷會員已遵守合約規定。
- ③ 暫停參與活動：在指定的期限內，或經銷會員符合若干條件之前，暫停經銷會員參與本公司的相關活動。
- ④ 暫停聘階權利：在指定期限內，或在經銷會員符合若干條件之前，暫時停止經銷會員行使聘階所賦予的權利，包括但並不僅限於：訂購公司產品、推薦下線、晉升的權利、接受本公司表揚及其他任何本公司所決定禁止的活動等。
- ⑤ 暫發獎金及停止獎勵：在指定期限內，或在經銷會員已符合若干指定條件之前，扣留獎金及暫停給予獎勵。
- ⑥ 罰款及賠償：有關罰款或賠償將 My Store 實際所受損害以為計算基準。

## 附錄一 名詞解釋

**消費者會員**：單純產品自用者，本人不累積 PV，不具有領取獎金之權利。

**經營權**：一個由個人與本公司簽訂合約而成立的經銷帳戶。

**經銷會員權利**：與本公司簽訂合約成為經銷會員之個人或營利事業之權利。

**下線組織**：指直接由同一組織內之其他會員推薦或簽署的任何會員組織。

**事業獎勵計畫**：列述本公司對各位階會員計付獎金與酬勞之條件及其相關規範。關於各位階經銷會員之定義及資格認定皆詳述於「事業獎勵計畫」內。

**獎金**：本公司根據經銷會員聘階、其下線組織，依據事業獎勵計畫支付予會員的獎勵。

**直銷公司**：指採用獨立簽約人作為銷售人員之公司，獨立簽約人銷售產品和服務係依據單層次或多層次的獎勵計劃按他們本身的銷售業績，或已簽署合約並加人在該獨立簽約人之下之其他獨立訂約人所銷售相同產品和服務的銷售業績。

## 附錄二 多層次傳銷管理法

修正日期：中華民國 113 年 8 月 07 日

華總一義字第 10300013741 號

### 第一章 總則

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。

第2條 本法所稱主管機關為公平交易委員會。

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。

第4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5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，並得介紹他人多加及因被介紹之人為推成、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、員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6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7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8條 前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第9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10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、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11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12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，就該等來例進行期間、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13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，得以電子文件為之。

**第14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15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16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17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。
- 第19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損失公平之義務。
- 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20條 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。
- 由多層次傳銷事業收回退貨者，並得扣除收回該商品所需運費。
- 第21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。

由多層次傳銷事業收回退貨者，並得扣除收回該商品所需運費。

**第22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23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24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25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26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27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28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29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30條 前條之處罰，其他法律有較重之規定者，從其規定。

第31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32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33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34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35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36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；屆期末完成者，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37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38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39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40條 本法施行細則，由主管機關定之。

第41條 本法自公布日施行

### 附錄三 多層次傳銷管理法施行細則

中華民國 103 年 4 月 17 日公法字第 10315602971 號令訂定發布

全文中華民國 104 年 10 月 07 日公法字第 10415608581 號令修正發布第 19 條

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，應依提出者之請求製給收據。

第19條 依本法量處罰緩時，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、違法後悛悔實據及配合調查等態度。

第20條 本細則自發布日施行。

## 附錄四 財團法人多層次傳銷保護基金會宣導資料

### 互助互信互利 共創傳銷榮景



財團法人多層次傳銷保護基金會  
Multi-Level Marketing Protection Foundation  
地 址：10487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 09:00-12:00; 13:30-17:30  
服務電話：(02)2546-1634 傳真：(02)2546-1096  
服務信箱：foundation@mlmpf.org.tw  
網 址：<http://www.mlmpf.org.tw>

傳保會 LINE@  
  
facebook  


傳保會 QR Code  
  
YouTube  


### 服務項目

#### 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。有需要諮詢者，歡迎來電預約。

#### 專業知能

#### 教育訓練

每年擇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，並瞭解自己的權益。

#### 電子報

自104年6月起傳保會定期推出「財團法人多層次傳銷保護基金會電子報」，除提供已繳費之傳銷事業及傳銷商外，並歡迎民眾於傳保會網站訂閱。

#### 研討會

研討會為傳保會年度大型活動針對特定主題邀請學者專家進行研討，同時也針對傳保會的運作做概況報告。



財團法人多層次傳銷保護基金會  
Multi-Level Marketing Protection Foundation



### 八大任務

傳保會之任務以協助解決傳銷民事爭議、增進傳銷知識為使命

- 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供的保護基金、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、辦理輔導及評鑑傳銷事業與傳銷商間紛爭處理機制之相關事項。



### 繳費申請

傳銷事業/傳銷商 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」。

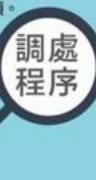


### 爭議調處

第三方調處機制，共創和諧雙贏

- 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，任一方可向傳保會申請調處。
- 二、傳保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，任一方可向傳保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）申請人須為已向傳保會繳納保護基金及年費之多層次傳銷事業或其傳銷商。（二）調處案件須為因多層次傳銷所產生之民事爭議。（三）調處案件須未曾向傳保會申請調處之爭議案件。

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

當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，而傳銷事業是否具備健全的紛爭處理機制，對內除了消化紛爭處理的需求；對外更關乎了社會對整體產業的信賴及穩定感。

一、輔導：由傳保會提供資源，輔導傳銷事業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：配合輔導成效，傳銷事業得以透過傳保會的評鑑，檢視自身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。

## 附錄五 稅務須知

財政部於民國 83 年 3 月 30 日以台財稅字第 831587237 號函，核釋多層次傳銷事業傳銷商銷售商品或提供勞務取得之所得課稅規定。

本公司根據上述財政部函有關個人傳銷商部份之具體規定，作扼要之說明如下：

### 第一節 僅人傳銷商部份（個人傳銷商）

1. 營業場所：個人傳銷商如無固定營業場所，可免辦營業登記，並免繳營業稅及營利事業所得稅，但必須在每年 5 月 31 日前就前一年度銷售產品或提供勞務所賺取之所得申報個人綜合所得稅。
2. 個人傳銷商營利所得：指個人傳銷商銷舊商品予消費者，所賺取之零售利潤。稽徵機關如何核定個人傳銷商營利所得：
  - (1) 能提供憑證者：由個人傳銷商提供憑證，並由稽徵機關查核屬實者可核實認定。  
註：依台北市國稅局（84）財北國稅審二字第 84051230 號函規定「設賸帳薄詳實記載進、出貨情形，以及開立收據（或出貨單）應載明品名、數量、金額等；並還買受人發認：以供查核。」
  - (2) 無法提供憑證供者：依其進貨資料認定；I 若有建議價格（參考價格）；稽徵機關根據個人傳銷商之進貨資料，按建議價格（參考價格）計算銷售額，再依一時貿易所得盈餘之純益率百分之六，核計個人管利所得（註一）II 若無建議價格參考價格）：稽徵機關參考個人傳銷商進貨商品類別，依當年度各該業營利事業同業利潤標準之零售毛利核算之銷售價格計算銷售額，再依個人一時貿易所得盈餘之純益率百分之六，核計個人營利所得。
3. 業績獎金之申報個人綜合所得稅：分為【執行業務所得】及【其他所得】二項（①執行業務所得 I 定義：個人傳銷商因其下層傳銷商向傳銷事業進貨或購進商品累積積分額（或金額）達一定標準，而自該事業取得之業績獎金或各種補助費，屬佣金收入。II 執行業務所得之計算：a. 能提供證明所得額之帳簿憑證者：佣金收入扣除直接必要費用後之餘額為所得額。b. 未能提供證明所得額之帳簿憑證者：佣金收入扣除財政部核定各該年度經紀人費用率（註二）計算其必要費用後之餘額為所得額。②其他所得個人傳銷商因直接向傳銷事進貨或購進商品累積積分額（或金額）達一定標準，而自該事業取得之業績獎金或各種補助費，核屬其他所得，應全數申報。

### 第二節 營利事業傳銷商部份（營利事業傳銷商）

1. 帳務處理：(1)營利事業傳銷商除經銷傳銷事業商品達一定標準而取得之報酬，按進貨折讓處理。(2)因其推薦下層傳銷商向傳銷事業購買產品達一定標準而取得之報酬或其下層

傳銷商向傳銷事業購進商品達一定標準而取得之報酬，按佣金收入處理，並開立發票予傳銷事業。

2. 按擴大書面審核之純益率（註三）：營利事業傳銷商兼具買賣業及經紀業性質，如適用擴大書面審核營利事業所得稅結算申報案件實施要點時，應依該要點第二點第二項規定，以主要業別（收入較高者）之純益率標準計算之。
3. 按同業利潤標準（註四）：

稅捐機關依同業利潤標準核定所得額時，則按各該業別適用之同業利潤標準辦理。

- \* 註一：多層次傳銷事業傳銷商全年進貨累積金額在 77,000 元以下者，免按建議價格計算銷售額核計個人營利所得。根據財政部一〇四年十二月十五日台財稅字第 10404684260 號函，多層次傳銷事業的個人傳銷商，全年進貨累積金額在 77,000 元以下者，免按建議價格計算銷售額核計個人營利所得。全年進貨累積金額超過 77,000 元者，其所賺取的零售利潤，仍應由個人傳銷商自行舉證，依財政部八十三年三月三十日台財稅第八三一五八七二三七號函釋規定，除經查明其提供的憑證屬實者，可核實認定外，稽徵機關得依傳銷商之進貨資料按建議價格（參考價格）算銷售額，按一時貿易盈餘的純益率百分之六，核計個人營利所得，予以歸戶課徵綜合所得稅。
- \* 註二：一般經紀人費用率為 20%（詳台財稅字第 10104511551 號令）
- \* 註三：係指全年營業收入淨額及非營業收入合計在新台幣三千萬元以下之營利事業，其年度結算申報，書表齊全，自行依法調整之純益率達一定標準以上並繳清稅款者，就其申報案件予以書面審核。
- \* 註四：係指營利事業依規定應提示相關帳簿憑證，其未提示或未依期限提示，稽徵機關得依該標準核定其所得額。

MY STORE



## 事業獎勵計畫

### ◆ 申請入會規則

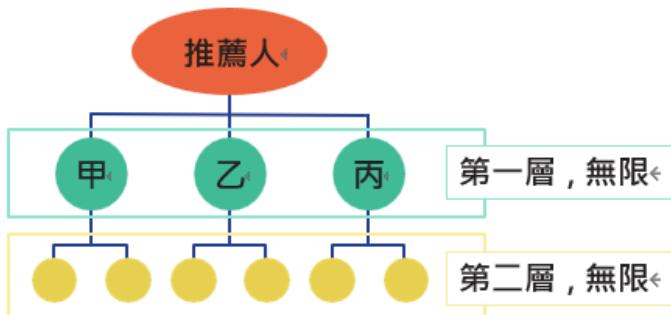
- 免收入會費
- 須經由目前已具備會員資格之推薦人入會。
- 取得經銷權之會員，請於 My Store 會員註冊平台上填寫成為經銷會員  
需填欄位，核准後公司會透過 e-mail 信箱發予個人專屬推薦碼。
- 取得消費者之會員，線上登記註冊即可。
- 年滿 20 歲方可申請
- 夫妻只能共有一個經營權，配偶不可重複申請入會。

### ◆ 會員與經銷資格取得與維持

- 取得會員資格後，可購買網路各式品項，並永久擁有會員資格。
- 經銷商一年消費未達 3600 元，即取消經銷資格。

### ◆ 組織型態

- 組織架構有第一層與第二層
- 一與二層不限人數



## ◆ 獎銜制度

- 以每月個人責任額與團體業績 PV 值達標與直推位階合格為晉升條件
- 若當月個人責任額與團體業績 PV 值達標與直推位階合格，晉升之位階會於下個月立即升等。
- 位階晉升後不降階，但若當月 PV 值未達標，則依照晉升條件裡的所對應的 PV 對應值為標準核發。
- 個人責任額與團體業績計算週期，每月歸零。( 個人責任額是每月最低銷售額，團體業績為自己與其一般會員業績之總和。)

經銷位階	晉升條件
經銷	填寫經銷入會後即為經銷商，開始 PV 值的 30% 分潤，無任何責任額
區經銷	單月個人責任額達 12 萬 PV，團體業績達 120 萬 PV，直推兩個經銷
代理	單月個人責任額達 18 萬 PV，團體業績達 240 萬 PV，直推兩個區經銷
區代理	單月個人責任額達 24 萬 PV，團體業績達 660 萬 PV，直推兩個代理
總代理	單月個人責任額達 36 萬 PV，團體業績達 920 萬 PV，直推兩個區代理

## ◆ 獎金計算與核發

- 自成為經銷商開始，即可領銷售獎金與組織獎金。
- 生產力指數 ( PV / BV 比值 )  
售貨額 ( BV ) 是業績獎金計算基準，而積分額 ( PV ) 則是用以計算每個月獎金百分比的數額；兩者之間的比率為  $PV : BV = 1 : 120$  。

## ◆ 銷售獎金

經銷商不論位階與代數，都以個人銷售商品總 PV 的 30% 計。

## ◆ 組織獎金

以總 PV 值的 70% 為換算基值。

經銷位階	
經銷	第一層總 PV 值 (70%) 的 50 %，第二層總 PV 值 (70%) 的 10%
區經銷	第一層總 PV 值 (70%) 的 55 %，第二層總 PV 值 (70%) 的 15%
代理	第一層總 PV 值 (70%) 的 60 %，第二層總 PV 值 (70%) 的 20%
區代理	第一層總 PV 值 (70%) 的 65 %，第二層總 PV 值 (70%) 的 25%
總代理	第一層總 PV 值 (70%) 的 70 %，第二層總 PV 值 (70%) 的 30%