

事業說明

一、獨立經銷商申請入會資格

1. 個人名義：符合下列任一資格者。

- (1) 中華民國國民，年滿二十歲者。
- (2) 中華民國國民年滿十八歲未滿二十歲，經由監護人同意(須附監護人或法定代理人同意書)。
- (3) 夫婦可以一起被推薦為單一經銷商或是互相推薦，意即夫妻兩人不能被不同的推薦人所推薦，但夫妻可以互相推薦成為上、下線關係。
- (4) 若經銷商需經營多個經營權，需填寫申請書與[多經營權聲明書]並經公司同意始可加入。
- (5) 非中華民國國民之申請人，於台灣地區運作組織者，須同時檢附護照影本、居留證影本，始得申請為獨立經銷商。

2. 公司名義：

須附營利事業登記證公司執照影本、負責人身分證正反面影本及公司名稱存摺影本。

二、加入辦法

1. 申請人應詳細閱讀「天漢國際事業手冊」，了解交易須知及「多層次傳銷管理法」等相關法令，並願意遵守本公司及中華民國政府相關規定。

2. 入會程序：

- (1) 一位經銷經銷商為推薦人。
- (2) 身分證正、反面影印本。
- (3) 若以公司形式申請，須另附上營利事業登記證影本及負責人身分證影本。
 - (1) 金融機構存摺封面影印本：匯款銀行合庫。(其他銀行須自付匯費)
 - (4) 填寫【經銷商人會申請書】。
 - (5) 選擇經銷配套
 - a. 消費商：繳交 900 元入會費，購買公司含有 70PV 值商品。
 - b. 一級代理商：繳交 900 元入會費，購買公司含有 420PV 值商品。
 - c. 二級代理商：繳交 900 元入會費，購買公司含有 790PV 值商品。
 - d. 合夥人：繳交 900 元入會費，購買公司含有 1,120PV 值商品。
 - (6) 向本公司櫃檯/傳真/郵寄申請。
 - (7) 或由本公司網站登入申請，但所需書面資料必須後補。
 - (8) 核對填寫資料、審查推薦人資格，登錄檔案。

3. 資料未齊全者，務必於加入十四日內補正，逾期視同未辦理。

三、經銷商續約辦法：

自加入次年起，應繳交年度續約金即「網路管理費」新台幣 300 元，以延續經銷商資格。

計算週期一年內有滿足連續 12 個月自購重消後，可免繳次年網路管理費 300 元，並且延續經銷商資格。如果靜止狀態滿一年，公司有權力終止其經銷商資格，必須重新加入成為經銷商。

四、若無繳交次年度 300 元網路管理費，經銷商資料仍然存在，但經銷商可以領取獎金時，必須先行繳交 300 元網路管理費後，才得以領取獎金。但如果網路管理費一直未繳交，公司得以暫時停權該經銷商權益，隔年依然未有任何動作時，將永久停權該經銷商權益。

五、經銷商級別與晉升條件

獎金計算：以 PV 計算乘以該獎金比例值，再乘以 30(依照浮動匯率比)換算新臺幣，四捨五入法到個位數。

(由公司於每年公告該年度美金兌換台幣之換算，倘浮動率過大，公司得以視情況另行調整並公告該年度匯率)

加入方式/續約辦法：消費達成門檻即符合該位階。

級別	消費商	一級代理商	二級代理商	合夥人
入會費	900	900	900	900
網路管理費	300	300	300	300
消費金額	3,100	18,600	35,030	49,600
消費 PV	70PV	420PV	790PV	1,120PV

說明：

1. 所有升級條件需一次補足升級差額之 PV，升階無時間限制。

2. 自加入次年起，應繳交年度續約金即「網路管理費」新台幣 300 元，以延續經銷商資格。

計算週期一年內有滿足連續 12 個月自購重消後，可免繳次年網路管理費 300 元，並且延續經銷商資格。

若無繳交次年度 300 元網路管理費，經銷商資料仍然存在，但經銷商可以領取獎金時，必須先行繳交 300 元網路管理費後，才得以領取獎金。但如果網路管理費一直未繳交，公司得以暫時停權該經銷商權益，隔年依然未有任何動作時，將永久停權該經銷商權益。

活躍器及領取說明：

啟動條件：入會後即啟動；並有 31 天的活躍器倒數緩衝期。

活躍資格：啟動活躍器倒數三十天，須於計時器歸零前重消 40PV 來維持活躍資格。未維持活躍資格者，每過三十天大邊積分減原有積分之 1/4。

領取資格：緩衝期結束後，個人當月未維持活躍資格者，僅保留 3/4 大區積分且不累加新增積分，大區積分每 30 日扣除 1/4，小區歸零。個人當月維持活躍資格者，保留大區積分並累加新增積分。

如果靜止狀態滿一年，公司有權力終止經銷商資格，必須重新加入成為經銷商。

(扣除部分 2021 年 7 月開始)

獎金一 人推薦獎：10%，日結週領。

級別	消費商	一級代理商	二級代理商	合夥人	企業合夥人	高級企業合夥人	鑽石企業合夥人	皇冠企業合夥人
每週訂單積分(PV)	5%	7%	10%	10%	10%	10%	10%	10%

說明：公司實發 10%，無差額獎金，領取您直接推薦的訂單積分(PV)總和相對比例。

資格：依照入會級別領取每位推薦之新人入會業績相對應比例獎金。

舉例：

以合夥人為例，倘其推薦一合夥人 PV 值為 1,120，可領取其推薦獎 10%

獎金計算：1,120x10%x30=3,360 元。

獎金二 人推薦對等獎：10%，週結週領，**停權**緊縮計算。

緊縮計算說明：於計算[推薦對等獎]時，不滿足該獎金計算條件時，即不計算為一代(層)。

說明：需要活躍資格，獎金依據被推薦消費 PV 計算，向下計算五代。(不活躍也計算一代)

代數	一代	二代	三代	四代	五代
撥發百分比	40%	30%	20%	5%	5%
獎金撥發佔比	4%	3%	2%	0.5%	0.5%

舉例：

某一員，推薦第一代以 1,120PV 入單，

則獎金計算為 1,120x 10% x 40% x 30=1,344 元。則該員可領取 1,344 元獎金。

又該員推薦了第二代以 1,120PV 入單，

則獎金計算為 1,120 x 10% x 30% x 30=1,008 元。則該員可領取 1,008 元獎金。

以此類推，第三代該經銷商可領取 672 元獎金。第四、五代該經銷商可領取 168 元獎金。

獎金三 人對碰獎(入會業績)：40%，最高以商品 PV 值計算小邊之 10%，超過 40%則以 K 值調整，日結週領。

級別	消費商	一級代理	二級代理	合夥人	企業合夥人	高級企業合夥人	鑽石企業合夥人	皇冠企業合夥人
小邊	6%	8%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
週封頂	1,000	3,000	6,000	10,000	15,000	22,500	45,000	150,000

(PV)	PV	PV	PV	PV	PV	PV	PV	PV
------	----	----	----	----	----	----	----	----

資格：

1. 未產生直推一前，維持活躍，保留大小區業績
2. 未產生直推一，且不活躍所有積分不保留
3. 直推一旦產生對碰，領取過對碰獎金後，若無活躍則不累積新積分(如上線安置積分)
4. 封頂後小區歸零

說明：

1. 合夥人級別以上，可領取小區積分的 10%。
二級代理級別，可領取小區積分的 10%。
一級代理級別，可領取小區積分的 8%。
消費商級別，可領取小區積分的 6%。
週封頂 PV 則按級別不同分別為不同上限值。
2. 計算獎金時，若獎金撥發超過新業績 PV 之 40%，則啟動 K 值調控，以確保獎金發放不超出最高提撥比例值。

舉例：

某經銷商為合夥人級別，直推一位以合夥人加入為例，對碰獎金每日以小邊業績計算 10%。如某週小邊新生業績 5,000PV 值達成封頂值，則可領取台幣 5,000x30=150,000 元，每週領取最多為 150,000 元。

獎金四A見點獎：6%，總計 12 層，月結月領。

說明：

1. 一級代理商、二級代理商、合夥人及以上級別領取，依照點位及消費 PV 值計算獎金。
2. 一級代理商、二級代理商可領取最高金額依個人級別入會金額決定，領取到最高金額後不再領取該獎項。
3. 合夥人及以上級別最高可領取金額 127 萬後不再領取該獎項。

舉例：一級代理商最高可領取 18,600 元、合夥人及以上級別最高可領取 1,270,000 元

級別	層數	每點位撥發百分比	領取規則
一級代理商	3~14	0.4%	一級代理商最高領取 18600 元。
二級代理商	3~14	0.4%	二級代理商最高領取 35030 元

合夥人及以上級別	3~14	0.4%	領取至 127 萬後不再領取該獎項。
	15 層以上 (個人當月重消即符合領取資格)	0.4%	

一級代理商、二級代理商、合夥人，可領取第 3 層開始共 12 層(第 3 層至第 14 層)。

合夥人以上級別，需當月重消即可領取 15 層以上獎金。

舉例：

以合夥人級別為例，倘其直屬下線有一合夥人級別於第 3 層加入；PV 值為 1,120，則可領取該合夥人 PV 之 0.4%，所以獎金計算為 $1,120 \times 0.4\% \times 30 = 134$ 元。則該員可領取 134 元獎金。

獎金五▲全球分紅：7%，月結季領。(8-10 月第一季/11-1 月第二季/2-4 月第三季/5-7 月第四季)

➤ 升級條件：須為合夥人級別始得計算升級業績

企業合夥人：小區安置組織業績累積達 30,000PV。

高級企業合夥人：小區安置業績**累積新增**總計達 50,000PV，當月需產生新增個人直推業績或個人重消業績 1,000PV，且直推左右各一企業合夥人。

鑽石企業合夥人：小區安置業績**累積新增**總計達 150,000PV，當月需產生新增個人直推業績或個人重消業績 3,000PV，且直推左右各一高級企業合夥人。

皇冠企業合夥人：小區安置業績**累積新增**總計達 300,000PV，當月需產生新增個人直推業績或個人重消業績 5,000PV，且直推左右各一鑽石企業合夥人。

2021 年升級條件已直推線計算

計算方式：總業績 7% x (個人點數/公司點數) = 個人計點分紅

級別	點數	領取條件
企業合夥人	2 點	每月直推活躍狀態左右各 1 人，共 80PV
高級企業合夥人	4 點	每月直推活躍狀態左右各 2 人，共 160PV
鑽石企業合夥人	12 點	每月直推活躍狀態左右各 4 人，共 320PV
皇冠企業合夥人	20 點	每月直推活躍狀態左右各 6 人，共 480PV

活躍狀態說明：直推線下小組，需要完成 40PV 個人責任額，則符合活躍狀態。

領取條件說明：每 3 個月為 1 期

1. 月結季領，獎金於結算後第六週之週五統一發放。
2. 取得企業合夥人級別後，首季週期依月份達成數計算加權個人點數基數。



3. 若直推產生同級別者，即劃代不計算該級別積分。
4. 季度週期為第二季以後全球分紅領取達成條件由下一季度開始計算。
5. 已經為企業合夥人級別；當季再晉升級別者，季度計算視同首季度。
6. 當季未連續二個月達成領取條件，此獎項不予撥發。
7. 各級別皆以點數加權平均分配制，總業績的 7% 分配給達成領取條件之各級別合夥人。
8. 8-10 月為第一季全球分紅 獎金於第六個週五發(大約為 12 月第一個週五)
11-1 月為第二季全球分紅 獎金於第六個週五發(大約為隔年 3 月第一個週五)
2-4 月為第三季全球分紅 獎金於第六個週五發(大約為 6 月第一個週五)
5-7 月為第四季全球分紅 獎金於第六個週五發(大約為 9 月第一個週五)

舉例：

某 A 合夥人級別於 2020 年 8 月達成升級條件至企業合夥人，且於 9 月也達成全球分紅條件，但 10 月份沒有達成條件，故 2020 第一季結算為 8 月及 9 月達成領取條件，共計 4 點個人加權基數，並於獎金結算後第六個週五撥發此全球分紅獎金。

假設某期總業績達成 100,000,000，達成總點數 8 千點，計算得出 1 點=12,500 元，其中一皇冠企業合夥人個人點數為 60 點，該皇冠企業合夥人可獲得，60 點*12,500 元=750,000 元

新制：重消業績：40PV 重消進入原新生業績計算獎金 (獎金一~獎金五)

- 1.推薦獎 2.推薦對等獎：以直推線撥出停權緊縮
- 3.對碰獎 4.見點獎 5.全球分紅：以安置線計算業績
- 當月重消 41PV 以上用超額重消獎勵活動計算獎金，(超額業績只計算全球分紅 7%)，升聘累積以超額累積計算。

六、結算方式及發放方式：

1. 週獎金：推薦獎、推薦對等獎、對碰獎

領取規則：

- (1) 採週一至週日結算獎金。
- (2) 該週獎金於結算後第六週之週五統一發放。

舉例如下：

- 3/23(一)~3/29(日)結算後，將於 5/08(五)發放。
- 3/30(一)~4/05(日)結算後，將於 5/15(五)發放。

2. 月獎金：見點獎、重消獎

領取規則：



- (1) 全月結算獎金。
- (2) 該月獎金於結算後第六週之週五統一發放。

舉例如下：

4/01~30 結算後，將於 6/12(五)發放。

5/01~31 結算後，將於 7/10(五)發放。

如獎金核算後，金額無任何問題，公司會於下一個獎金日撥發至經銷商指定匯款戶頭。

3. 季獎金:全球分紅

8-10 月為第一季 11-1 月為第二季 2-4 月為第三季 5-7 月為第四季

獎金於結算後第六個週五發放

4. 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，將自動匯入獨立經銷商所指定之帳戶(獨立經銷商其指定之帳戶，請於獨立經銷商申請書中填寫設定)。但若獨立經銷商所提供之資料不齊全或獨立經銷商以法人身份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。
5. 當期獎金未滿新台幣 300 元，獎金保留至下期撥發。
6. 經銷商對於獎金核算認為有疑問時，在經銷商系統每期所發布之獎金的隔日起七日內，經銷商應立即向公司查核更正。如未在查核期間的七天內提出問題，造成經銷商獎金金額短發或減少之情事，天漢公司概不負責。

營運管理規章

天漢國際股份有限公司(以下簡稱本公司)秉持著穩健、服務與共好的原則經營此一事業,這是一個健康、希望且具有遠景的事業,我們希望聚合理念相同者,共同成長營造優質的文化與向上成長的環境。本公司為符合政府頒布之「多層次傳銷管理法」與「公平交易法」等相關法令,特制定本營運管理規章,以期維護公司信譽與全體經銷商之利益。

第一章 總 則

- 一、 本公司實收資本額為新台幣一千萬元整。
- 二、 全體經銷商應維護本公司之聲譽及產品之形象。不得將任何非本公司產品或服務偽稱係本公司產品或服務而加以推廣。
- 三、 經銷商推薦參加人加入時,需詳細說明本「營運管理規章」及「事業手冊」,參加人請務必詳細閱覽「營運管理規章」、「多層次傳銷管理法」與「公平交易法」等相關法令,並格遵所有規範。
- 四、 經銷商應以誠信的態度、本著服務之精神,向顧客及有意願經營者介紹本公司創業商機;所有言論皆以本公司正式發佈的資料內容為根據,不可誇大不實。介紹、推廣本公司產品時不得擅自更改內容、產品包裝,亦不得做虛偽不實、誤導、欺騙或不公平之銷售行為。
- 五、 未經本公司書面同意,經銷商不得使用本公司之商標設置招牌。
- 六、 本公司自始均未要求經銷商囤貨,本公司得要求大量進貨之經銷商提出書面說明,避免經銷商囤貨造成不法及不當之營運。
- 七、 經銷商不得以不實言論詆毀其他經銷商、經銷商、本公司,不批評同業。
- 八、 所有文宣品、輔銷品,非本公司正式對外發行使用者,本公司一概不予承認,其衍生之法律責任概由印製者、傳遞者負責,與本公司無涉。
- 九、 不得利用本公司商標、業務情報、書面資料、各式輔銷品、會議場所從事與本公司競爭之業務。
- 十、 本營運規章如有未盡事宜者,本公司得於增修訂後公告之。
- 十一、 所有經銷商與本公司間因契約書、事業手冊與營運規章所衍生之一切糾紛、疑義、訴訟等以桃園地方法院為第一審管轄法院。

第二章 專有名詞的定義

一、 制定目的

為訂定本公司多層次傳銷事業與經銷商相互間之權利義務,並促進相互間關係之和諧、保障各經銷商在多層次傳銷事業中獲得利益、俾使每一位經銷商在多層次傳銷運作中均享有公平、合理的獲利機會,特制定本營運規章。

二、 名詞定義

本營運規章相關之名詞定義如下:

1、 「天漢國際股份有限公司」:

係指天漢國際股份有限公司以多層次傳銷方式銷售產品和課程。於此運作下,自願參加之人,參與此多層次傳銷方式傳銷產品並進而由經銷商產生直銷網組織,所形成之事業而謂之。

2、 經銷商:「本契約所稱之「經銷商」、「會員」即為多層次傳銷管理法第 5 條定義之傳銷商。

係指自願參加天漢國際事業且自願遵行天漢國際股份有限公司營運規章、而獲本公司同意銷售本公司所經銷之產品,並可推薦自願參加之他人申請成為天漢國際事業直銷組織成員稱之。

「經銷商」得為法人、自然人、被推薦人或其繼承人。本公司對經銷商有完全之審查核可權。

3、 合格經銷商:係指經過規定程序授予經銷權之經銷商,並有權領取各級獎金之經銷權者。

4、 推薦組織:係指對任一經銷商而言,從該經銷商之推薦人、該推薦人之推薦人類推,以此類推至公司為止所組成的組織。此推薦體系之所有經銷商之推薦人,均稱為該經銷商之「推薦上線」。而被推薦人均稱為該推薦人之「推薦下線」。



- 5、個人組織：係指對任一經銷商，所屬下線（推薦下線或安置下線）及所有被其直接推薦之經銷商或所有其直接推薦之經銷商再直接推薦之經銷商而言。
- 6、推薦人、被推薦人：本公司之經銷商介紹第三人申請並經公司同意稱為公司新經銷商者稱之，該經銷商為推薦人，而新經銷商則為被推薦人。
- 7、安置人：經銷商推薦新經銷商為求組織互利互補幫助組織壯大，可將被推薦之經銷商放置於轄下任一經銷商下，稱之安置人。
- 8、經銷權：係指經銷商經本公司授與依據事業營運規章與獎勵辦法所明訂之一切資格、級別及權利。
- 9、公司產品：係指本公司或其委託之廠商製造或供應之產品，而供經銷商依據營運規章銷售或使用之產品。
- 10、PV 值：PV 是產品的業績積分，用於計算獎金金額，為了方便全球國際市場需求，PV 值以美金作為計算基礎，所有獎金根據 PV 值做計算，每一點 PV 值=美金 1 元=新台幣 30 元。(由公司於每年公告該年度美金兌換台幣之換算，倘浮動率過大，公司得以視情況另行調整並公告該年度匯率)
- 11、活躍：依照個人加入之週期起算，30 天內完成個人訂單責任額，達成經銷商級別所應達成之個人訂單責任額，始認定為活躍的經銷商，如未達成或不足，皆視為靜態經銷商，各級別個人訂單責任額均以每月 40PV 為個人訂單責任額。
- 12、合格資格：只要有一邊直推一位經銷商，即視為合格。
- 13、啟動經銷權：當合格後即可領取獎金，即視為啟動經銷權。
- 14、靜態經銷商：經銷商如未繳交年度續約費用，於前年度到期後，便視為靜態經銷商。靜態經銷商如持續超過 1 個月未購買商品或仍未繳交年度續約費用時，將終止經銷商獎金。
- 15、續訂：使靜態傳經銷商成為活躍經銷商的條件，需先繳足 300 元年度續約費用與 40PV 責任額。恢復為活躍經銷商時，僅恢復當下之大邊積分(未活躍時積分會隨時間遞減)。
如果靜止狀態滿一年，公司有權力終止經銷商資格，必須重新加入成為經銷商。
- 16、未活躍積分遞減：未活躍狀態之靜態經銷商，每過 30 天大邊積分減原有積分 1/4。
- 17、K 值：計算獎金時，如有發放超過正常比率者，將採用 K 值下修，以確保獎金發放不超出最高提撥比例。
- 18、封頂值：為使獎金制度能夠安全及長久永續發展，針對獎金設定了每日或每週最高發放金額，並結合 K 值來確保獎金的固定撥比，使獎金撥發不超過最高設定值。
- 19、緊縮計算：於計算[推薦對等、重消獎勵]時，不滿足該獎金計算條件時，即不計算為一代(層)。
- 20、獎金制度說明所提及之“週結或週領”，所指的“週”意思為以“星期”為單位(星期一至星期日)。

第三章 獨立經銷商申請資格與相關條件

- 一、以個人名義：符合下列任一資格者
 - 1、中華民國國民，年滿二十歲者。
 - 2、中華民國國民年滿十八歲未滿二十歲，經由監護人同意（須附監護人或法定代理人同意書）。
 - 3、夫婦可以一起被推薦為單一經銷商或是互相推薦，意即夫妻兩人不能被不同的推薦人所推薦，但夫妻可以互相推薦成為上、下線關係。
 - 4、若經銷商需經營多個經營權，需填寫申請書與[多位置聲明書]並經公司同意始可加入。
 - 5、非中華民國國民之申請人，於台灣地區運作組織者，須同時檢附護照影本、居留證影本。
- 二、以公司名義：須附營利事業登記證公司執照影本、負責人身分證正反面影本及公司名稱存摺影本。
- 三、對於提出入會申請者，公司保留審核與拒絕之權力。偽稱具有本公司之經銷權或偽造本公司經銷商證之經銷權登錄者，本公司依法訴追詐騙、偽造。被涉案人經銷權並解除經銷商資格。
- 四、申請成為經銷商或直銷權之續約，申請人尚須符合下列規定：
 - 1、須非心神喪失或精神耗弱致不能處理自己事務者
 - 2、須非財產受扣押之債務人或宣告破產之公司行號或個人

- 3、申請時須非監獄或懲戒所之受刑人。
- 4、公司、行號得成為經銷商，但於公司之情形，直銷權僅授予公司之負責人。

第四章 經銷商（經營型經銷商）之權利與義務

- 一、入會經銷商透過傳真、郵寄、網路申請或親臨公司申請入會者，將取得一個經銷商編號。爾後，所有的經銷商信函和查詢中都將使用該編號，在組織圖也不會看到任何人的身份證字號以保障經銷商之隱私。
- 二、經銷商之責任：應與下線經銷商經常保持聯繫，並應不定期舉辦會議以訓練並激勵下線，對於不能參加之經銷商應多利用各種管道聯繫，適時的給予必要的幫助，並對下線經銷商舉辦之促銷活動予以協助及建議。督導其所屬之下線經銷商均能確實遵守與執行本公司之營運規章。
- 三、經銷商資格之取得與晉升條件，應依本公司事業計劃相關規定辦理之。
- 四、經銷商訂購商品、售後服務及退換貨事宜，應依本公司相關規定辦理之。
- 五、經銷商如需使用本公司服務標章時，應以書面提出申請，並依本公司規定執行之。
- 六、經銷商獎金取得條件及內容等，依事業計畫相關規定辦理之。本公司應依業績獎金發放辦法定期提供獎金清單，並發放獎金予經銷商，經銷商應依相關賦稅法令規定申報納稅。
- 七、經銷商得依本營運規章，推薦他人成為本公司獨立經銷商及發展組織。
- 八、經銷商為獨立的經營單位。經銷商不得宣稱為本公司代表，每個經銷商都是獨立的訂約人，而不是特許權或經銷權的購買者。本公司與經銷商之間的關係，並不是僱傭關係、合夥關係或合資關係。經銷商無權要求本公司履行任何的勞工義務，每個經銷商都有責任繳納其收入的稅款，經銷商沒有資格享受如失業補償、報酬或最低工資等員工福利，本公司亦無授權任何人代理本公司商品。
- 九、經銷商於零售、推薦過程中，不得進行惡性競爭。
- 十、經銷商不得以有計劃性的誘導方式，慫恿他人離開原有組織或誘其加入自己之組織。嚴禁跳線或以不當手段搶線，若經查證屬實，均以解除並終止經營權處分之。
- 十一、經銷商若經停權或終止經營權需經六個月（含）以後始得重新辦理加入，然本公司保有核准與否的權利。
- 十二、同意遵循本公司之產品建議零售價格出售產品，銷售產品時，應以公平合理之競爭原則銷售產品，不得惡性削價競爭或附贈高額產品。

第五章獨立經銷商經營權之相關規定

一、經營權轉讓與繼承：

- 1、自然人經銷商死亡、失蹤、心神喪失或精神耗弱致不能處理自己事務者，自然人經銷商之繼承人、財產管理人、法定代理人應於繼承開始之六個月內檢附相關證明文件至本公司填妥「經營權讓渡書」，與承接人之入會申請書。
- 2、法人經銷商經解散或更換負責人，應於政府主管機關核准變更後，法人經銷商之原法定代理人，應於三個月內檢附相關證明文件至本公司填妥「經營權讓渡書」，與承接人之入會申請書申請承受其直銷權。
- 3、於轉讓或繼承作業期間原所留之獎金，均由本公司保存，俟作業完成後於次月發放獎金日一併無息給付之。
- 4、經營權轉讓須為直系親屬關係，個人戶轉公司戶或公司戶轉個人戶須為相同負責人。
- 5、經營權之轉讓，第一次收取 1,000 元處理費，第二次收取 6,500 元處理費，第三次後皆收取 13,000 元處理費，以此類推。如為個人戶轉公司戶或公司戶轉個人戶，第一次無須付費，第二次收取 6,500 元處理費，第三次收取 13,000 元處理費，以此類推。
- 6、本項轉讓或繼承作業，於辦理完成後立即生效。
- 7、本公司保留最終核決權以書面形式批准經營權轉讓，以維護本公司及其成員有關各方的最佳利益。

二、暫停或終止的效力：在暫停期結束之前，經銷商資格暫停者無權聲稱自己為經銷商，無權從本公司購買產品、接受獎金和獎勵，也沒有資格行使本公司職能。經銷商資格暫停期從錯誤行為發生的積分期之初開始算起，由公司強制執行。因此，暫停期間不會支付獎金或獎勵。

三、自願放棄經銷商資格：經銷商須透過書面方式通知本公司，可以任何原因隨時自願放棄“經銷商資格”。經銷商自願放



棄經營權後，其資格將被終止，公司將以書面形式通知放棄資格的經銷商，他們可以在 24 週等待期之後，於原來的推薦人下重新申請或在一名新推薦人下重新申請。經銷商必須重新填寫“經銷商申請書”並得到公司的書面核可。

- 四、經銷商資格的暫停和終止：經銷商違反公司協議條款、營運管理規章（包括這些政策的修訂案）、作業程序或適用的我國相關法律，本公司得通知限期改正並保留隨時暫停或終止該成員資格的權利，終止其經銷權及解除經銷商資格者，須於終止經銷權六個月後方可重新申請加入，本公司並有核准與否之權利。
- 五、解除契約：經銷商得自訂約日起三十日內向本公司以書面通知解除契約(或終止契約)。本公司應於契約解除(或終止契約)生效後三十日內，接受經銷商退貨之申請，由經銷商自行送回商品，本公司將返還經銷商約解除時所有商品之進貨價金及其他加入時給付之費用。但得扣除商品返還時已因可歸責於經銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及已因該進貨而對經銷商給付之獎金或其他獎勵。
- 六、前項之退貨如係該事業取回者，並得扣除取回該商品所需運費。
- 七、終止契約：經銷商得於加入事業起三十天後仍得隨時以書面終止契約，即申請退出天漢公司，並得隨時申請退貨，經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，唯入會時入會套組之款項不予退還。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。
經銷商可依於終止契約生效後三十日內向本公司以書面提出退貨申請，經銷商應自行退回產品，本公司以經銷商原購價格百之九十買回經銷商所持有之商品。但得扣除已因該項交易而對經銷商給付之獎金或其他獎勵，及取回商品之價值有減損時，其減損之價額。其他相關退貨規定，經銷商得按退貨辦法辦理。
- 八、經銷商行使解除權或終止權時，本公司不會向經銷商請求所受之損害賠償或違約金。但得扣除已因該項交易而對經銷商給付之獎金或其他獎勵。經銷商品係由第三人提供者，經銷商依前 2 條規定行使解除權或終止權時，本公司規定辦理退貨及買回，並負擔經銷商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。
- 九、夫妻須同一經營權。若二位經銷商結婚時，可維持各自原有經營權。
- 十、經銷商不得假借親友或他人名義所取得之經營權，蓄意加入非原推薦體系經營的組織體系運作；如有違反且經查證屬實者，本公司有權將該經銷權回復至原推薦體系。

第六章違反規範與法令之處置

- 一、經銷商若有下列行為之一者，視為違反營運規章之行為，本公司得逕行終止其經銷權及解除經銷商資格，並追究商譽損害賠償及其他相關法律責任：
 1. 不得誇大產品效果不實銷售之行為。
 2. 不得以本公司名義銷售其他公司產品或舉辦說明會。
 3. 不得有破壞本公司銷售組織之行為。
 4. 不得違反本公司公開頒佈之政策暨營運規章。
 5. 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。
 6. 假借本公司之名義向他人募集資金。
 7. 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
 8. 以不當之直接訪問銷售方式影響市場交易秩序或造成消費者重大損失。
 9. 從事違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。
- 二、若有上述行為，本公司將立即終止該參加人之一切經銷商資格，並依法處理之。
- 三、如因參加人之違約行為導致本公司損害者，本公司均得向該經銷商請求賠償，並得就該經銷商之獎金，主張逕予扣抵之。所扣抵之獎金，由本公司設立專戶予以提存；經本公司董事會決議或經法院判決後之決議處理(如應返還，本公司不負遲延給付責任及利息)
- 四、參加人如有涉及不法，以致影響公司聲譽者，公司除將以營運管理規章之規範懲處外，另將提起名譽損害之訴訟與求償。

第七章獎金發放與稅務

- 一、本公司每次結算之獎金將於第六週週五發放，直接匯入本公司指定銀行（王道銀行）若匯他行帳戶需自付匯費。



- 二、 為響應節能減碳與簡化作業流程，獎金明細表、組織表將公佈於公司網站，經銷商可自行查詢，若有疑義請與本公司客服人員聯繫。
- 三、 公司本著誠實納稅的原則，各項收入均會寄發扣繳憑單。
- 四、 本公司於每年四月底前，會將上一年度所有經銷商進貨資料彙報稅捐單位並寄與經銷商副本；經銷商應依通報於申報個人綜合所得稅作業時一併申報之。
- 五、 公司名義加入者，獎金發放將另加 5 % 稅額，領取獎金時應開立獎金發票，並將發票於獎金發放前 10 日寄至公司收，如發票未如期寄至天漢公司者，獎金將保留緩發。
(發票品項：佣金收入；發票抬頭：天漢國際股份有限公司；統一編號：28155166)
- 六、 外籍人士加入者，領取獎金時按 20 % 代為扣繳稅額，僅付獎金的 80 % 給予經銷商。
- 七、 領取之獎金，依稅法規定如達一定額度，無論為個人貨公司名義入會者，必須由公司代為扣繳稅款後，方能領取獎金。但公司行號之營業登記中[仲介服務業]之項目者，可免代扣此稅額。
- 八、 當期獎金未滿新台幣 300 元，獎金保留至下期撥發。

第八章退貨說明

- 一、 為提昇滿意服務，凡本公司之經銷商皆受公平交易法與多層次傳銷管理辦法保障之退換貨權益，僅接受瑕疵品換貨。但退回商品必須是全新狀態且完整包裝 (請保持商品、贈品、包裝及所有隨附文件或資料之完整性)。
- 二、 天漢國際事業獨立經銷商除自願解除契約與終止契約另有規定外，退貨視同退出經營權，故請酌量進貨推廣。退出經營權後，若需再申請加入，請詳見事業手冊第五章 第三條。
- 三、 檢附文件:(1)退貨申請書 (2) 發票正本(3)原購訂單(4)欲退貨之產品-未拆封且須尚持續販售之產品
- 四、 瑕疵品更換：當您在收到商品時，請先確認商品本身有無破損、液體外漏、包裝變形或者是商品品項數量不符的情況，請於貨到七日內 (包含假日)與我們聯絡，經查屬實，公司將更換新品(限原產品)，並請將您手上有瑕疵或損壞的商品寄回，運費概由本公司負擔。
- 五、 各項退貨申請，請本人親自辦理或委託他人代辦，被委託人須攜帶委託單及身份證件以利核對。
- 六、 受理之時間起始點，以檢附文件及產品齊全後開始計算之。
- 七、 可歸責參加人事由之退貨處理：若有下列情形本公司不受理退貨之事宜輔銷用品、蓄意破壞與不當使用透明膠膜或包裝經拆封者、產品已超過有效期限。
- 八、 凡於促銷期間購買之商品，若欲辦理退貨，需將贈品一併退回。
- 九、 產品價值減損標準表

退貨情況	退換貨條件	得扣除價值減損	可退換之相對金額	應檢附文件
經銷商對於公司之退貨處理	自可提領日 1-30 天內退貨	0%	100%	· 符合退換貨之產品 · 原發票正本 · 填寫退換貨申請書 · 填寫銷貨退回折讓證明單並蓋章
	自可提領日 31-60 天內退貨	0%	90%	
	自可提領日 61-120 天內退貨	20%	70%	
	自可提領日 121-180 天內退貨	40%	50%	
	自可提領日 181 天後退貨			



附件

多經營權 聲明書

依多層次傳銷管理法第三章多層次傳銷行為之實施第十九條(禁止行為)之

第五點、不當促使經銷商購買或使其擁有二個以上推廣多層級組織之權利。

本人 聲明已確定明白上述條款，申請兩個以上(含)經營權加入天漢國際股份有限公司，此為個人自願之行為無受推薦人與公司不當促使之情事發生。

特此聲明

立聲明書人簽名：

身分證字號：

中 華 民 國 年 月 日

多 層 次 傳 銷 管 理 法 規 定

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 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 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，不得以電子文件為之。

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 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。由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

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。由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

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 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 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。

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

第一條 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。

第二條 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。

第三條 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。

第四條 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。

第五條 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。

第六條 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。

第七條 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。

第八條 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。

第九條 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。

- 第十條 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。
- 第十一條 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。
- 第十二條 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。
- 第十三條 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。
- 第十四條 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。
- 第十五條 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。
- 第十六條 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。
- 第十七條 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。
- 第十八條 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。
- 第十九條 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、 違法類型曾否經主管機關警示。
七、 以往違法類型、次數、間隔時間及所受處罰。
八、 違法後後悔實據及配合調查等態度。
- 第二十條 本細則自發布日施行。



超額重消獎勵活動

分享越多！獎金領越多！

☆☆ 提升重消消費，增加分享者利潤 ☆☆

☆☆ 增加消費者推廣意願，並提高推廣消費者收入 ☆☆

活動時間：2021.02.01 ~ 2021.04.30

計算模式：月結月領 (超額業績不計算其他獎金)

領取資格：當月活躍

以重消超額業績(PV)判定級別升級：

級別	消費商	一級代理商	二級代理商	合夥人
累積重消業績(PV)	0	2,100 (原420)	3,900 (原790)	5,600 (原1120)
級別	企業合夥人	高級企業合夥人	鑽石級企業合夥人	皇冠級企業合夥人
累積重消業績(PV)	100,000 (原30,000)	300,000 (原50,000)	900,000 (原150,000)	2,100,000 (原300,000)

1. 超額重消獎：40%

個人重消業績高於40PV後，超額重消撥比最高為40%。(超額業績不計算其他獎金)

超額重消獎(分享推廣獎)			
超額重消業績(PV)	各級距系數	說明	
0	40	轉入原制度計算	
41	300	10%	舉例： 小名當月消費500PV計算方式如下： 1. 40PV入原制度 2. $260PV \times 10\% = 26 \times 30 = 780$ 3. $200 \times 20\% = 40 \times 30 = 1200$
301	1000	20%	
1001	3000	30%	
3001	6000	40%	

2. 超額獎金池(推廣獎金池) 3%

超額獎金池(推廣獎金池) 3% 領取資格：當月活躍	
總超額重消業績*3%*(個人超額重消業績/總超額重消業績)	
範例	當月總超額重消業績為10,000PV，A先生的個人超額重消業績為5,000pv。
1. 超額重消獎	$260PV \times 10\% + 700PV \times 20\% + 2,000PV \times 30\% + 2,000PV \times 40\% = 1,566PV \times 30 = 46,980$ 元。
2. 超額獎金池	$10,000PV \times 3\% \times (5,000PV / 10,000PV) = 150PV \times 30 = 4,500$ 元。
總計	$46,980$ 元 + $4,500$ 元 = $51,480$ 元。
概念	額外多推廣了125罐初乳(約281,250元)，即可領取約51,480元獎勵。