

天華國際生技股份有限公司

營運規章

第一章 名詞定義.....	2
第二章 如何成為天華會員.....	3
第三章 天華會員權利與義務.....	6
第四章 天華會員資格之變動與維護.....	9
第五章 天華相關名稱之使用.....	12
第六章 訂貨辦法.....	13
第七章 退換貨辦法.....	15
第八章 獎勵辦法.....	18
第九章 競業禁止條款.....	21
第十章 附則.....	22
多層次傳銷管理法.....	24
多層次傳銷管理法施行細則.....	33
報稅、稅務說明.....	37

第一章 名詞定義

第一條 (制定目的)

為訂定本公司多層次傳銷事業與天華會員相互間之權利義務，並促進相互間關係之和諧，保障各天華會員在多層次傳銷事業中獲得利益，俾使每一位天華會員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。

本公司營運規章得按實際需求，有隨時進行修改增訂之權利。修改增訂並向公平交易委員會報備後，本公司得以官網發佈或以其他方式通知天華會員。

第二條 (名詞定義)

本營運規章相關之名詞定義如下：

1. 「天華傳銷事業」或「天華事業」：

係指「天華國際生技股份有限公司」(以下簡稱：天華公司)以多層次傳銷(以下簡稱：傳銷)方式銷售產品。於此運作下自願參加之人參與此多層次傳銷方式銷售產品並進而由參加人產生傳銷網組織，所形成之事業而謂之。

2. 天華會員：

係指自願參加「天華事業」且自願遵行天華公司【營運規章】而獲天華公司同意銷售天華公司所經銷之產品，並可推薦自願參加之他人申請成為天華公司傳銷組織成員稱之。「天華會員」得為法人、自然人、被推薦人或其繼承人。

天華公司對「天華會員」有完全之審查核可權。

3. 推薦體系：

係指對任一天華會員而言，從該天華會員之推薦人、該推薦人之推薦人類推，以此類推至天華公司為止所組成的組織。此推薦體系之所有天華會員之推薦人，均稱為該天華會員之『上線』。而被推薦人均稱為該推薦人之『下線』。

4. 推薦人、被推薦人：

天華公司之天華會員，若介紹第三人申請並經天華公司同意成為天華公司新天華會員者稱之該天華會員為「推薦人」，而新天華會員則為「被推薦人」。此第三人不得為天華公司現

有之「天華會員」。

5. 消費權：

係指天華會員經天華公司授予依據天華公司之事業營運規章所明訂之一切資格、職級及權利。

6. 傳銷網(或稱「傳銷體系」)：

係指任一天華會員其所有『下線』均稱之。

7. 天華公司產品：

係指天華公司或其委託之廠商製造或供應之產品，而供天華會員依據營運規章銷售或使用之產品。

8. 其他有關各階級與獎金制度之名詞請詳第八章獎勵辦法說明。

第二章 如何成為天華會員

第三條 (資格之取得)

天華會員申請資格：

任何申請人無分性別、學歷、種族、國籍、政治或宗教信仰，均可享有經由天華公司授權之天華會員推薦，申請加入成為天華公司之天華會員，經天華公司書面審核通過後，即成為天華公司之天華會員。

以個人名義加入：

1. 未滿十八歲或經法院為監護宣告之無行為能力人，不得申請為「天華會員」。
2. 須未受法院之監護宣告、輔助宣告、更生或清算裁定者。

以法人名義加入：

1. 依中華民國法律合法設立並有效存在之公司，且未受破產宣告、停業、歇業、登記解散或清算者。
2. 負責人須為連帶保證人，並在【天華會員申請書暨契約書】上親自簽名。

符合申請資格者，自願參加並向天華公司主動提出申請為「天華會員」，並經天華公司核可，或經天華公司現有天華會員推薦並向天華公司主動提出申請參加「天華事業」且經天華公司核

可，並發給「天華會員編號」者，始取得天華公司天華會員資格。

偽稱天華公司之天華會員，天華公司將依法訴追，絕不寬貸。

天華會員或具消費權者如有冒稱或偽造天華會員資格者，經查屬實，天華公司得立即終止該冒稱或偽造者之消費權並解除天華會員資格。與他人共謀者亦同。

第四條 (天華會員之申請義務)

申請人應詳細閱讀天華公司【營運規章】，了解交易須知及「多層次傳銷管理法」等相關法令，並願意遵守天華公司及中華民國政府相關規定後，**應詳細填寫紙本【天華會員申請書暨契約書】或至天華公司官方網站下載上述申請書**，並填妥資料後親自簽名，或以與公司變更事項登記卡相同大小章用印，申請人必須有合格的天華公司天華會員做為推薦人，檢附下列證明文件後，直接至天華公司辦理，或 **10 日內**以掛號郵寄至天華**總公司行政部 (台中)**。

以個人身份申請者：個人身份證正反面影印本、帳戶存摺影本；以外籍人士名義申請者，須附護照或居留證影本。

以法人身份申請者：商業登記資料(機關核准公司登記之核准函)、負責人身份證正反面影本、公司帳戶存摺影本及公司大小章用印。

申請人以法人申請加入時，必須於每次發放獎金前 5 天(工作日)將發票寄至天華總公司財務部(台中)，以利核銷，若未能於獎金發放前提供發票，則獎金延後發放。

第五條 (消費權之授予)

天華會員加入前，天華公司對於任何申請均保留核駁之權利。經天華公司核准通過後，天華會員將可獲得天華會員編號，其天華會員之權益立即生效。

偽稱具有天華公司之消費權，天華公司依法訴追詐欺、偽造、背信等罪嫌絕不寬貸。

如現職於天華公司之天華會員或具消費權者涉嫌共謀從事偽稱、偽造消費權資格，天華公司得立即終止涉案人消費權並解除天華會員資格。

第六條 (加入天華會員與自動續約；未續約天華會員之重新加入)

天華會員首次加入免費，銷售權之期限由申請加入當月起為期一年，每年消費超過(含)4,000DP，自動續約，未達 4,000 DP 需於次年續約期限內辦理續約(續約費用 300 元)，始得保有天華會員資格。天華會員除首次加入免費外，因任何原因而重新加入需支付 600 元

入會申請行政手續費。

第七條 (於猶豫期間內解除或終止契約)

天華會員得自訂約日起算 30 日內，以書面通知天華公司解除或終止契約。

天華會員辦理任何一項產品退貨，皆視為解除或終止契約。

天華公司於契約解除或終止生效後，依本營運規章有關退貨與換貨之規定辦理。

第八條 (終止契約)

天華會員於前條期間經過後，即自訂約日起算 30 日後，仍得隨時以書面終止契約，辦理退貨視為終止契約。

天華公司於契約終止生效後，依本營運規章第七章退換貨辦法之規定辦理。

第九條 (禁止申請條件)

經終止消費權或解除天華會員資格者，六個月內不得再申請為天華會員，並不得以他人名義經營「天華事業」，若經發現即終止被使用名義者之消費權及解除天華會員資格，並將其所發展之傳銷網回歸其原有推薦人下之傳銷網，同時天華公司有權訴追相關侵權之民、刑法等法律責任。

第十條 (天華會員資格之解除)

申請解除契約、終止契約、違反營運規章之規定或未符合天華會員合約之約定者，天華公司有權隨時終止或解除天華會員合約或暫停其消費權。

因違反營運規章、天華會員合約，而遭公司解除或終止消費權之天華會員者，不得持商品及天華公司附贈之贈品向天華公司辦理退貨退款，天華公司無庸返還天華會員購買時所付之價金及其他給付天華公司之款項。

第十一條(天華會員資格解除之處理方式)

天華會員因前條被處以暫停消費權或經終止消費權，其處理方式如下：

1. 暫停消費權：對於違規之天華會員得處以 1 至 3 個月期間之停權處分，於停權期間天華會員不得參與天華公司之任何業務活動（訂貨、推薦、擔任講師、獎勵、課程及參與旅遊資格等）。暫停消費權期間屆滿後，天華會員之權益自動恢復，但停權期間天華會員未能遵守相關規範或有其他違規情事者，天華公司得逕行終止其消費權。

2. 終止消費權：自消費權經終止後者，天華會員合約即終止，天華會員即喪失其所有權益，其下組織由其推薦人承接。

第十二條 (重新申請之資格)

有下列情形者需依規定重新加入並以新消費者資格認定，其原有之資格及聘階均重新計算。

- 1、當年度消費未滿 4,000DP 且次年度未於續約期限內完成續約者。
- 2、天華會員主動解除或終止天華會員合約者，自合約失效日起 6 個月內不得申請重新加入。
- 3、因違反營運規章而經天華公司終止契約者，須自合約失效日起屆滿 1 年後方得重新申請加入。

第三章 天華會員權利與義務

第十三條 (天華會員之進貨權)

天華會員擁有以天華會員價格向天華公司直接進貨商品之權利。天華公司依據營業稅法，每次商品交易之貨款內皆含 5% 之稅金。

天華公司商品價格變動時，得於官網或其他方式通知天華會員。

天華會員承購商品應依實際需要訂購，得視業務正常需求儲存適量之商品及業務輔銷品，但不得為業績因素而囤貨。

天華會員收貨時應即檢視產品，如發現產品有瑕疵或產品不符時，應於產品送達簽收日起 7 日 (工作日) 內檢同出貨單向天華公司提出換貨，逾期則視同承認其所受領之產品。

第十四條 (天華會員之推薦)

天華會員有權推薦他人成為新天華會員，推薦時須告知被推薦人下列事項，不得有虛偽、隱瞞或引人錯誤之表示：

1. 傳銷制度及天華會員參加條件。
2. 天華公司營運規章、交易須知及多層次傳銷管理法相關法令。
3. 天華會員應負之義務與負擔、退出計畫或組織之條件及因退出而生之權利義務。
4. 商品或服務有關事項。

天華會員應致力於建立零售客戶或天華會員組織，天華會員不得從事有損於天華公司企業形象

及商品形象之銷售行為。

第十五條 (天華會員之銷售權)

天華會員使用消費權銷貨時應藉由天華公司指定之正式文件內之說明與產品標籤上之標示使用方法與注意事項來銷售商品。天華會員不得在商品上附加其他標示或更改標示，亦不得擅自更改包裝。

天華會員使用消費權銷貨時，不得以惡意或誇大不實之方式說明產品之任何功能，若有因此導致天華公司聲譽受損者，應負法律責任及賠償責任，天華公司得立即終止消費權與解除天華會員資格。

天華會員不因本條銷售權取得天華公司之代理、代表、獨家權利，亦不得對外表示與天華公司間有合夥、經紀、或其他類似之隸屬或合作關係，且不得以天華公司之名義對外發表言論或為法律行為。

天華會員因向天華公司購買產品，或使用消費權銷售天華公司產品予第三者時所發生之一切稅捐，依照中華民國稅法規定均由天華會員自行負擔，與天華公司無涉。

第十六條 (消費權之限制)

每一個人只能擁有一個消費權。

天華公司依本營運規章第十五條授予「消費權」及相關權利義務。

以法人型態申請加入天華事業者，天華公司消費權僅授予法人之負責人，惟該法人不得以法人名稱或其他股東私人名義擅自表示、使用「消費權」經營天華事業，一經違反本款天華公司得立即解除並終止該法人之消費權。

天華會員不得以他人名義加入、經營天華事業，否則須自負相關之民、刑事等法律責任，若因此而損害天華公司權益及信譽時，天華公司有權追訴相關法律責任。

違反本條前述規定者，天華公司有權終止其消費權及解除天華會員資格，並有核定其下線傳銷網歸屬之權力。

第十七條 (天華會員之維護責任)

應與下線天華會員經常保持聯繫，並應不定期舉辦會議以訓練並激勵下線，對於不能參加之天華會員應多利用各種管道聯繫，適時的給予必要的幫助，並傳遞天華公司所公佈的重要訊息給

個人組織之天華會員。

天華會員得自每月拓展業務的成績，領取天華公司提供之獎金；天華會員應主動了解每月組織業績狀況，以符合自身領取獎金的資格規定，天華公司並不負主動通知之義務。

第十八條 (天華會員須知)

天華會員應瞭解其與公司之一切買賣行為皆以獨立個體之締約身分為之。

天華會員之權利，僅於消費權有效期間內享有銷售天華公司產品及推薦新天華會員，並得履行天華會員之責任。

天華會員必須讓下線天華會員瞭解上下線關係，乃是獨立個體天華會員。

天華會員對其所推薦之下線天華會員有加強訓練及激勵之責任。

天華會員得使用及銷售天華公司發行之刊物及輔銷資料，但僅限於執行天華事業拓展之用。

天華會員在取得天華公司之書面許可後，得在天華公司舉辦之會議或訓練上錄音(影)，但僅供天華會員個人使用，不得複製銷售或供作其他用途。

天華會員對其所推薦之下線天華會員有告知及宣導應遵循「個人資料保護法」規定，以及妥善保護天華會員之個人資料。

第十九條 (法令之遵守)

天華會員應遵守中華民國之一切法令規章，並保證避免天華公司涉及或遭受任何訴訟行為與損害賠償。

第二十條(破壞權益之行為)

天華會員行使消費權(如銷售、推薦、輔導等行為)，不得有任何破壞天華公司名譽、權益或損害其他天華會員權益之行為。天華公司對其有停止供貨、並終止消費權及解除天華會員資格之權，並得請求商譽損害賠償。

第二十一條(營運規章之修改)

天華公司為因應市場結構變化及業務要求或法令變動，於兼顧天華會員權益下，得依中華民國政府相關規定修改營運規章，天華會員並應遵守修改生效後之條款規定。

第二十二條(禁止之行為)

天華會員若有下列行為之一者，天華公司得逕行終止其消費權及解除天華會員資格，若使天華

公司增加費用或造成損害，應負賠償責任，若有違反刑事法律時，天華公司並得依法提出告訴或告發：

1. 以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或勞務及介紹他人參加天華組織。
2. 將任何非天華公司商品或服務，偽稱係天華公司商品或服務而加以推廣。
3. 向會員推廣與天華公司同性質或類似的商品。
4. 違反天華會員資格或於天華會員加入申請契約書填載不實內容或提供不實之身分資料，經查證屬實者。
5. 散播不實的煽動言論、謠言、惡意招攬、搶線等，造成公司與天華會員對立或是影響天華會員組織間的和諧。
6. 在組織中有代刷卡、借款收息等金錢借貸行為，造成組織糾紛或破壞組織和諧。
7. 隱報下線業績或貨款、以偽造資料辦理行政作業，經查證屬實者。
8. 以不當手法，惡性公排組織線、慫恿或任由組織惡性退貨或刻意炒作獎金制度藉以詐領獎金或賺取商品差價者。
9. 為維護天華公司之權益，**銀級以上之天華消費商**非經天華公司同意不得有下列任一行為：
 - 9.1 擔任同類性質之其他傳銷公司高階主管、顧問或職員等職務。
 - 9.2 擔任同類性質之其他傳銷公司講師、演講者，替該公司上課、演講等行為。
 - 9.3 接受其他同類性質之傳銷公司舉辦之表揚大會，以及上台領獎等行為。
10. 假借天華傳銷事業之名義或組織向他人募集資金。
11. 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
12. 以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
13. 從事違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。
14. 違反天華公司營運規章及其他相關規定。

第四章 天華會員資格之變動與維護

第二十三條(消費權之變更)

天華會員之資格，非經事前向天華公司提出書面申請，並經天華公司書面同意，不得轉讓，質押予他人，未經天華公司書面同意時，其轉讓，出售，質押對天華公司不生效力，天華公司並得終止天華會員資格。

天華會員若身故，失蹤，被宣告為禁治產人，或法人停業，解散時，本經營契約當然終止，天華會員之資格非經繼承不得移轉。

天華會員為自然人時，因擴大經營規模之必要，於符合下列二項要件時，得將天華會員資格轉讓予其依法設立之公司，每個消費權僅以轉讓一次為限，其生效日應以下期獎金期別起始日為讓渡生效日：

1. 事前向本公司提出書面申請，並經本公司事前書面同意，申請時須檢附受讓公司之相關文件：
 - I. 營利事業登記證影本。
 - II. 公司負責人身分證影本。
 - III. 股東名簿及股東出資額或股權證明。
2. 原天華會員須為受讓公司之負責人，並且其出資額或持有股份應超過受讓公司登記資本額二分之一以上。

天華會員依前項規定將資格轉讓予其依法設立之公司時，原天華會員對於受讓公司之行為負連帶責任，受讓公司對於原天華會員之行為亦負連帶責任。

天華會員資格經天華公司書面同意轉讓時，原天華會員所有之存貨，未領取之佣金(業績歸零)，以及其在經營組織之位階亦應一併轉讓，其生效日應以天華公司下期獎金期別起始日為讓渡生效日。

天華會員資格經天華公司書面同意轉讓時，其受讓人應依本營運規章申請程序之規定辦理，所有程序完成時，其轉讓行為始對天華公司發生效力。

承接人承接轉讓人位置時，承接人之天華會員，申請契約書不可更換其組織位置及推薦人。

每個消費權僅以轉讓一次為限，原自然人可於半年後，重新加入一次為限，並因每一個人只能擁有一個消費權，原自然人不能與法人負責人同人。

第二十四條 (消費權之繼承)

天華會員死亡者，其繼承人應於死亡日起 6 個月內，檢附消費權繼承之申請書、死亡證明書、戶籍謄本及相關證明繼承權之文件，主動向天華公司申請繼承消費權，經天華公司核准後始生效力；繼承人未於上述期間申請繼承或均不願繼承時，視為終止消費權，其下線組織由其推薦人承接。

消費權之繼承由法定繼承人繼承，如繼承人已擁有天華公司消費權時，應放棄其中一消費權。法定繼承人同一順序為多人時，可由所有繼承人於 6 個月內自行協商由其中一人繼承消費權，繼承者應出具所有繼承人簽名之同意書向天華公司申請繼承，若逾期未辦理者視同放棄。

天華會員喪失行為能力者，其法定代理人應於喪失行為能力起 3 個月內，檢附相關證明之文件，主動向天華公司申請承受消費權；其法定代理人未於上述期間申請承受或均不願承受時，視為終止消費權，其下線組織由其推薦人承接。

上述繼承人或法定代理人有爭議時，天華公司將保留該消費權獎金，經協議或訴訟確定後天華公司無息發給權利人。

第二十五條 (重覆加入)

發現天華會員如重複或以他人名義加入天華公司經營天華事業時，天華公司有權終止其後加入之消費權及解除天華會員資格。

第二十六條 (變更申請)

天華會員各項變更（含更名、更址）時，申請文件應由本人或以掛號郵寄至天華公司辦理，未向天華公司辦理消費權變更前，天華公司不受其拘束。

第二十七條 (轉線申請)

天華公司嚴格禁止會員之間彼此惡意搶奪組織、鼓吹轉換推薦人等行為，惟少數特殊情況下經天華公司審核通過始可從原組織體系轉換到另一個新的組織體系，且天華會員必須符合下列規定：

- 1、 每位天華會員僅限一次轉換組織權益。
- 2、 轉換組織需自行向天華公司提出申請，並填寫紙本會員資料變更申請書，申請書需由申請人往上三代之推薦人本人簽名、蓋章，並附上各別身分證正反面影本。會員申請者本人親自攜帶申請書正本（傳真或影本不受理）至各地會館辦理，並酌收行

政手續費 600 元 及填寫天華會員申請書進行轉換作業。

- 3、 天華公司執行轉換組織之定義僅限申請者會員個人轉換，並不代表其申請者及往下組織全體異動。

第五章 天華相關名稱之使用

第二十八條(天華公司名稱、商標、資料之使用規範)

天華公司之名稱、商標、商品品牌、專用名稱等及圖文資料均為天華公司所有，非經天華公司書面授權，天華會員不得以架設網站、部落格、個人網頁、電子郵件或任何文宣印刷品等形式擅自使用。

天華公司所有之商品照片型錄、商品說明及廣告行銷內容等圖文資料，均受智慧財產權相關規定之保障，天華會員不得任意侵犯。

天華會員不得利用天華公司名稱、書面資料、商標及會館從事非天華公司行銷計劃之活動或藉其圖利他人。

天華會員因業務需求自製文宣，有使用公司名稱、商標及著作，於設立網站、印製文宣品、名片、刊登平面廣告(DM)、電腦網路宣傳、電視媒體廣告等之必要，必須於製作前提交天華公司行政部申請審核，並經過書面同意後方可使用。天華會員於終止消費權的同時喪失本項授權之權利。

天華會員從事任何形式廣告活動，均須以自己的名義為之。

天華會員不得擅自生產標有「天華」名稱之物品，構成多層次傳銷管理法之違反以及觸犯商標法之侵害商標行為。

天華會員得選擇其事業之名稱，但此名稱不得暗示隸屬天華公司之相關單位或相關事業體，而應表明是獨立的天華會員。

第二十九條(天華會員網路使用規範)

在不違反前條之相關規定下，天華會員得以網站、個人網頁、部落格等網路行銷方式推廣事業，但銷售價格不得低於天華公司商品之建議售價。

天華會員進行網路行銷時，禁止出現涉及療效或誇大不實的廣告字眼。

違反本條規定者，天華公司得要求立即撤除有關資訊之提供(網站或網頁)，並有權終止或暫停其消費權。

經天華公司停權處分之天華會員，必須於 2 日內自行撤除相關網頁，否則逕行終止消費權。

第六章 訂貨辦法

第三十條 (訂貨原則)

天華公司產品均採用多層次傳銷制，原則上天華公司的所有產品，皆由天華會員直接與天華公司訂貨取貨。

第三十一條 (訂貨方式)

每位天華會員均透過會員購物網站線上訂購，於會員購物網站登入會員帳號、密碼後，進行線上訂購。訂單如在當下未付款，系統將依活動或銷售需求刪除訂單。

取貨方式包含：天華會館取貨、超商取貨、宅配送貨。

天華會館取貨：

依天華公司各會館營業時間內領取商品，不需支付運費。

超商取貨：

每張訂購單金額不滿 3,000 元，酌收運費 100 元，每張訂購單金額滿 3,000 元以上，免費配送。

宅配送貨：

類別	每張訂購單金額	運費
本島	3,000 元以下	100 元
	3,000 元(含)以上	免運費
離島	6,000 元以下	200 元
	6,000 元(含)以上	免運費

國內宅配運費如上表所示。

國外國際寄送：無提供國外國際寄送服務。

收貨當下請立即檢視配送包裝有無破損或被拆封，若有破損或被拆封，請不要簽收貨品，並即

連繫天華公司，由天華公司與宅配方處理。若配送包裝無破損或被拆封，收貨後如發現商品有瑕疵或數量短少(完整包裝)情形，天華會員應於產品送達簽收日(即到貨日)起7日內(工作日)，檢附有錯誤或瑕疵之商品、出貨單、發票憑證、請求補換發之說明等，親自或寄送至本公司營業處所申請補換發，因天華公司造成之商品瑕疵或寄送錯誤，申請補換發商品不再收取手續費。天華會員如事先未獲得另一名消費商以書面或電話通知同意，不得以該天華會員名義訂貨(若經同意，則代訂貨人須於出貨單上簽名)，而且未經他人同意而代為訂貨，除有逃漏稅之嫌及該私文書無效外，行為人應負刑法偽造文書罪責。

第三十二條 (業績結算與訂貨時間)

業績結算月份歸屬認定，將以公司實際收到產品貨款的時間，作為業績結算月份的最終結果。

公司受理訂貨之時間如下：

結業績日：每月最後一天 23:59 分為業績結算日。但如遇天災、人禍、戰爭或人力不可抗拒之因素，導致公司無法正常運作時，公司在考量營運及對天華會員最佳之處理模式後公告之。

網路訂貨：不限時間。

臨櫃銷售：週一至週六依天華各會館公告之營業時間為主。

休假：依照行政院人事行政總處公佈之紀念日及節日假期處理方式休假。

第三十三條 (付款方式)

天華會員訂貨付款方式如下：

1. 貨到付款：於物流業者將貨物送達天華會員指定地後支付貨款，由物流業者代收貨款。
2. 臨櫃現金：親臨天華公司設置會館，並支付現金於會館服務人員為之。
3. 臨櫃刷卡：臨櫃刷卡訂貨需持本人或配偶本人之信用卡，於實體刷卡機刷卡付款，不得代他人刷卡訂貨。
4. 線上刷卡：線上刷卡訂貨需持本人或配偶本人之信用卡，於會員購物網站輸入信用卡卡號、到期日、驗證碼等資訊即可完成刷卡付費。
5. 授權刷卡：天華會員本人填寫「信用卡授權書」，傳至天華公司線上客服或繳交天華會館，天華公司取得發卡銀行之授權碼後完成付款。
6. 虛擬帳號匯款：會員購物網站根據每筆訂單產生專屬虛擬帳號，此虛擬帳號僅供該筆訂單

付款使用，轉帳成功或隔日 23:59 後逾時付款，此帳號將自動失效。

7. 行動支付：會員購物網站連結台灣 PAY，以 QR Code 掃描連接至綁定之 APP 付款。

8. 銀聯卡：提供大陸卡別使用，於會員購物網站輸入卡號與驗證等資訊即可完成刷卡付費。

第七章 退換貨辦法

第三十四條 (天華會員於猶豫期間內解除或終止契約之退貨)

天華公司於解除或終止契約生效後 30 日內，接受天華會員退貨之申請、受領天華會員送回之商品，並返還天華會員購買退貨商品所付價金及其他給付天華公司之款項。

天華公司返還天華會員所付之產品價金時，得扣除商品返還時因可歸責於天華會員之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該天華會員給付之獎金或報酬。

由天華公司取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第三十五條 (天華會員之終止契約之退貨)

天華會員得自訂約日起 30 日後，仍得隨時以書面通知天華公司終止契約，退出事業消費權，並辦理退貨；所持有商品自可提領之日起算已逾 6 個月者，不得要求退貨。

天華公司依前項收到書面通知終止契約後，於契約終止生效後 30 日內，接受天華會員退貨之申請，除退回天華會員原購產品價格 90% 之款項外，尚需扣除以下三項費用，方才為最終退款金額：

1. 退貨商品之價值減損(詳見本營運規章之價值減損原則)。
2. 因該項交易對該天華會員給付之獎金或報酬。
3. 因取回該商品所需運費。

第三十六條(請求損害賠償或違約金之限制)

天華會員依前二條規定行使解除權或終止權時，天華公司不會向天華會員請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

天華會員品係由第三人提供者，天華會員依前二條規定行使解除權或終止權時，天華公司依前二條規定辦理退貨及買回，並負擔天華會員因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。

第三十七條(商品價值減損原則)

商品價值減損原則，計算標準如下：

產品狀況	自商品可提領之日起算	商品價值減損之%
未拆封	30 日內	0%
	31 日(含)~45 日	0%
	46 日(含)~90 日	25%
	91 日(含)~180 日	50%
	超過 180 日	100%

第三十八條(退貨例外規定)

下列情形，天華公司不接受退貨：

1. 損壞或拆封使用之商品。
2. 美容保養品、保養品類、保健食品類、其他商品：使用過及包裝拆封之商品。
3. 個人衛生用品類：如拆封使用、下水洗滌或拆解以至缺乏完整性及失去再販售價值時。
4. 可歸責於天華會員以致無法銷售之產品，如產品存放不當而變質(形)等之產品。
5. 非公司天華會員購買之商品。

第三十九條(辦理退會退貨流程)

辦理方式：

1. 得以書面通知或攜帶下列資料至天華公司營業櫃檯辦理退貨。
2. 由本人親自辦理或填寫委託書委託他人辦理。
3. 須備妥下列檢附資料所有文件、產品，公司方才開始受理申請，起算生效日；檢附資料不齊，而導致申辦時間延遲，申請者應承擔該延遲行為造成之所有損失及責任。
4. 天華公司辦理退貨流程於生效日次日起算 30 天(含例假日)內完成並完成退款作業，並會經由客服電話通知申請人。

檢附資料：

1. 消費權解除／終止申請書。
2. 退貨申請書(檢附退款帳戶存摺影本，限本人銀行帳戶)。

3. 辦理退貨之產品(含贈品)。
4. 銷貨折讓單(由天華公司提供)須本人或受委託人簽名並蓋章用印。
5. 委託書(欲委託他人辦理，需備妥此資料)。

第四十條(退會退貨獎金處理方式)

天華會員依規定返還商品或扣除該天華會員所領之獎金、報酬時，天華公司應一併向上線天華會員追回其退貨所溢付之業績獎金。若返還或扣除之獎金或報酬影響至其他各種獎金之差額者，亦一併扣除之。

因天華會員或下線返還或扣除之獎金或報酬，造成不符合其他獎勵或相關促銷活動資格及標準時，將被取消其他獎勵或相關促銷活動資格，天華會員並應賠償相關款項。

第四十一條(辦理換貨流程)

天華會員可於產品送達簽收日起 7 天內(工作日)，至天華各會館或與天華線上客服人員聯繫辦理換貨手續(換貨手續如有產生寄送運費需由買方支付)，逾期無法更換。

換貨之商品應限於未拆封之商品。

換貨條件：

1. 同一張訂購單之產品，換貨以乙次為限，超過一次以上，須加收 200 元行政手續費。
2. 換貨的 DP 必須大於或是等於原購買商品的 DP，天華公司不接受低於原購買 DP 的換貨；超過原購買 DP 的產品金額須補足差額。

辦理方式：

1. 備妥下列檢附資料至天華各會館或與天華線上客服人員聯繫，辦理換貨手續(期間如有寄送運費產生需由申請者支付)。
2. 因檢附資料不齊而導致申辦時間延遲，申請者應承擔該延遲行為造成之所有損失及責任。

檢附資料：

1. 換貨申請書。
2. 原購商品專用發票、出貨單(凡發票與申請換貨商品不符，公司有權不予換貨)。

3. 辦理換貨之產品。

不予換貨情況：

1. 損壞或拆封使用之商品。
2. 非公司天華會員購買之商品。
3. 可歸責於天華會員以致無法銷售之產品，如產品為舊包裝、有效期限未滿六個月以上、存放不當而變質(形)等之產品。
4. 天華公司所舉辦優惠促銷活動或贈品。
5. 客製化商品(如飾品與印鑑等)。
6. 影音數位課程之商品。

第四十二條(瑕疵品及商品短少之處理)

天華會員收到商品後，如有瑕疵品應於 7 天內(工作日)通知天華公司給予無條件換貨；若因長期放置且未依公司規定保存或可歸責於天華會員之事由等，影響商品品質或超過保存期限者，天華公司不接受換貨。

現場出貨或是宅配如有發生商品(完整包裝)數量短少情形，天華會員應於商品送達簽收日(即到貨日)起 7 天內(工作日)通知天華公司處理，逾期不受理換貨。

天華會員若一再無正當原因換貨，天華公司有權對該天華會員處以暫停出貨 3 個月之處分。

第八章 獎勵辦法

第四十三條(領取獎金之資格)

依「天華會員申請書暨契約書」規定填妥相關資訊，且經天華公司審核通過後取得天華會員編號後，每月消費金額按獎勵辦法規定計算獎金，於次月 15 日(遇假日得延後至次一工作日)領取獎金。

第四十四條(獎金發放之標準)

天華公司發放天華會員獎金為總業績績分值 58%，分為每月分銷獎金與年度分紅獎金，所有獎金項目以電腦依據獎勵辦法運算出來之結果為準，每一點數所分配的獎金權值不再因銷貨異動

而變動。每一點數所分配的獎金權值計算至小數點以下四位數。獎金計算以元為單位，元以下四捨五入。

若獎金領取後因個人及組織退貨而導致不符合領取獎金資格，天華公司得追回已發之各項獎金。

獎金之發放依據下述諸項為標準，分述如下：

每月分銷獎金：

1. 填寫「天華會員申請書暨契約書」且經天華公司審核後加入始成為「消費者」；個人加直推當月消費績分達 40,000DP，立即從「消費者」晉升「消費商」(消費績分當月歸零無終生累積制)。
2. 組織分為「個人業績」、「小組業績」、「整組業績」及「組織業績」；
 - 2.1 個人業績為當月個人消費績分
 - 2.2 小組業績(個人須先成為消費商)為個人消費績分加下屬消費者
 - 2.3 整組業績(個人須先成為消費商)為小組業績加未合格消費商
 - 2.4 組織業績(個人須先成為消費商)為整組業績加合格消費商。
3. 「消費商」當月個人消費績分達 4,000DP 且個人加下屬「消費者」之小組績分達 30,000DP 後得再加下屬「消費商」小組業績未達 30,000DP 及再加下屬「消費商」整組業績未達 40,000DP 之合計整組業績達 40,000DP 始稱為「合格消費商」，未達其條件者稱為「不合格消費商」。
4. 聘階資格說明：
 - 4.1 當月個人消費績分達 4,000DP 且當月小組業績達 30,000DP 且當月整組業績達 40,000DP，當月晉升為「銀級消費商」。
 - 4.2 當月個人消費績分達 6,000DP 且當月小組業績達 30,000DP 且當月整組業績達 80,000DP 且當月直轄 4 條合格「銀級消費商」且須連續三個月均達成此條件後，隔月晉升為「金級消費商」。
 - 4.3 個人當月已成為「金級消費商」後，當月個人消費績分達 8,000DP 且當月小組業績達 30,000DP 且當月整組業績達 120,000DP 且當月直轄 6 條合格「銀級消費商」且須連續六個月均達成此條件後，隔月晉升為「白金級消費商」。

5. 每月分銷獎金又分為「消費回饋獎金」、「分享獎金」及「組織獎金」，均為每月結算業績並於次月 15 日(遇假日得延後至次一工作日)領取獎金。
6. 「消費回饋獎金」計算：當月個人消費即可領取「消費回饋獎金」，獎金之領取依據當月消費績分乘以領取比率(可參閱下表所列)。
7. 「分享獎金」計算：當月個人消費須滿 4,000DP 後；
 - 7.1 直推下線為消費者時，可領直推下線個人業績乘於 15%；
 - 7.2 直推下線當月晉升為消費商時，若直推下線 39,999DP 減之前已領分享獎金之訂購總業績之所剩扣除額>0，方可領取分享獎金；
 - 7.2.1 直推下線個人業績>=所剩扣除額，則分享獎金為所剩扣除額業績*15%；
 - 7.2.2 直推下線個人業績<所剩扣除額，則分享獎金為個人訂購業績*15%；
 - 7.2.3 爾後因被推薦人已晉升消費商後不再領有分享獎金。
8. 「組織獎金」計算如下：
 - 8.1 當月須為「合格消費商」始能領取組織獎金資格，小組業績未達 30,000DP 或小組業績達 30,000DP 但整組業績未達 40,000DP 不計層數，往上緊縮合併計算至小組業績達 30,000DP 且整組業績達 40,000DP 合格者。
 - 8.2 當月「合格消費商」依當月實際達成資格計算組織獎金；
 - 8.2.1 個人業績達 4,000DP 且小組業績達 30,000DP 且整組業績達 40,000DP 者，第 0 層至第 1 層之組織獎金之領取，依據該階層每月消費績分之該階層獎金比率發放組織獎金；
 - 8.2.2 個人業績達 6,000DP 且小組業績達 30,000DP 且整組業績達 80,000DP 或整組業績達 40,000DP 且當月直轄 4 條「合格銀級消費商」者，第 0 層至第 3 層之組織獎金之領取，依據該階層每月消費績分之該階層獎金比率發放組織獎金；
 - 8.2.3 個人業績達 8,000DP 且小組業績達 30,000DP 且整組業績達 120,000DP 或整組業績達 40,000DP 且當月直轄 6 條「合格銀級消費商」者，第 0 層至第 3 層之組織獎金之領取，依據該階層每月消費績分之該階層獎金比率發放組織獎金。

每月分銷獎金領取條件如下圖表：

身份	消費者		消費商			
	消費回饋	分享獎金	組織獎金			
獎金						
DP	1~39,999		40,000~79,999	80,000~119,999	120,000~無限	
組織條件 (A或B)	X	個人 4,000DP	1.個人 4,000DP 2.小組30,000DP 3.整組40,000DP	條件 A 1.個人 6,000DP 2.小組30,000DP 3.整組80,000DP	條件 A 1.個人 8,000DP 2.小組 30,000DP 3.整組120,000DP	
				條件 B 1.個人 6,000DP 2.小組30,000DP 3.整組40,000DP 4.直轄4條「銀級消費商」	條件 B 1.個人 8,000DP 2.小組30,000DP 3.整組40,000DP 4.直轄6條「銀級消費商」	
0層	15%	15%	23%	26%	29%	
1層			23%	26%	29%	
2層				9%	11%	
3層				6%	8%	

年度分紅獎金：

1. 年度分紅獎金係累積當年度每月總業績績分值提撥數，依符合資格之金級消費商與白金級消費商業績貢獻度計算，**經每年公告各區會長與公司共同評核通過後（評核內容詳附件）**，於次年度第一季發放（實際發放日期依公司公告為主）。
2. 金級消費商之年度分紅獎金計算：當月須為合格金級消費商，年度分紅為[(當月總業績*1%*獎金權值)之年合計]*(合格月數/12 個月)*(個人合格月的金級整組業績合計/金級合格參與分配總業績)
3. 白金級消費商之年度分紅獎金計算：當月須為合格白金級消費商，年度分紅為[(當月總業績*2%*獎金權值)之年合計]*(合格月數/12 個月)*(個人合格月的白金級整組業績合計/白金級合格參與分配總業績)

年度分紅獎金領取條件與換算後的績分點數分配獎金計算式，如下圖表：

位階	金級消費商	白金消費商
DP	80,000~119,999	120,000~無限
分紅條件 (A+B)	1.個人 6,000DP 2.小組 30,000DP 3.整組 80,000DP 4.直轄 4 條「銀級消費商」 5.連續 3 個月合格取得資格	1.個人 8,000DP 2.小組 30,000DP 3.整組 120,000DP 4.直轄 6 條「銀級消費商」 5.連續 6 個月合格取得資格
分紅	1%	2%

第九章 競業禁止條款

第四十五條（營運規章制定之依據）

多層次傳銷事業，係透過多數參加人所形成之人際網路為其行銷通路，有關其產品之內容、目

錄之折扣、傳銷體系等，固皆於說明會或其他課程中公開，使認同者可加入其直銷事業，然除依公平會公布之多層次傳銷管理辦法第 11 條所定多層次傳銷事業於參加人加入其傳銷組織或計畫時，或參加人介紹他人加入時，應告知之事項外，並非其所有營業資訊均需全部公開，故應認多層次傳銷事業除法定應告知之事項外，仍有藉由競業禁止條款保護其營業機密之必要。又多層次傳銷事業既以其參加人構成之人際網路為其行銷通路，若參加人未得其所屬多層次傳銷事業之允許，復為他同類多層次傳銷事業之參加人，則其所為即可能因利益衝突，而有不利於其所屬多層次傳銷事業之疑慮，多層次傳銷事業為維護本身之競爭利益，於合理範圍內與參加人為競業禁止之約定，自有必要。

競業禁止條款至少應載明下列約束：

1. 「若本人進行業務推廣時，於公司或其個人體系內，推銷非天華公司所提供或同樣之商品，且完成交易，如對於天華公司業務推廣產生干擾時，天華公司有權終止本人之合約，並取消職務資格及福利，並不得辦理退件申請」
2. 「若本人違反約定時，除天華公司有權終止與本人之合約，取消本人職務資格及福利，且不得辦理退件申請，並追回已發出之獎金及新台幣 100 萬元為懲罰賠償金」。
3. 上開競業禁止條款約定，應可僅限制天華公司一定職等以上之參加人，不得於「在職期間」進行業務推廣時，於公司或其個人體系內，推銷非天華公司所提供或同樣之商品。

第十章 附則

第四十六條（營運規章制定之依據）

本營運規章之規定，均以中華民國相關法令如：民法、刑法、多層次傳銷管理法、著作權法、商標法等優先解釋。若有未盡之事宜，天華公司得隨時修改，其修改亦以中華民國各相關法令為依據及解釋。

第四十七條（涉訟處理方式）

因不可預料或不可抗力之因素，致天華公司無法履行天華會員合約，天華公司得免除一切責任。天華公司與天華會員間因天華會員合約而涉訟者，雙方同意以臺灣台中地方法院為管轄法院。

第四十八條（施行日期）

天華公司得修改營運規章內容，並向公平交易委員會報備通過後實施，修改增定後之規定經天

華公司於官網發佈或以其他方式通知天華會員。

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（立法宗旨）

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（主管機關）

本法所稱主管機關為公平交易委員會。

第三條（多層次傳銷之定義）

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（多層次傳銷事業之定義）

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（傳銷商之定義）

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（開始實施傳銷行為之報備、退件及補正）

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（變更報備、退件及補正）

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（報備方式及格式之授權依據）

前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第九條（停止實施傳銷行為之報備及公告）

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（應告知傳銷商之事項）

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。

第十一條（明示從事傳銷行為之義務）

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（宣稱案例之說明義務）

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（參加契約之締結及交付）

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（參加契約應記載事項）

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（特定違約事由及其處理）

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（招募無行為能力人、限制行為能力人之禁止及限制）

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（財務報表之揭露）

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（變質多層次傳銷之禁止）

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（禁止行為）

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

第二十條（傳銷商猶豫期間內解除或終止契約及退貨規定）

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。

第二十一條（傳銷商猶豫期間後終止契約及退貨規定）

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（多層次傳銷事業請求損害賠償或違約金之限制）

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（不當阻撓退貨及扣發佣金、獎金之禁止）

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（服務準用之規定）

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（記載及備置傳銷經營資料）

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（接受檢查及提供資料之義務）

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（依檢舉或職權調查處理）

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（調查之程序）

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（罰則一）

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（罰則二）

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（罰則三）

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（罰則四）

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（罰則五）

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（罰則六）

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（罰則七）

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（本法施行前非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業適用本法之補正規定）

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應配合本法規定辦理事項之補正規定)

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(保護機構之設置及授權依據)

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(公平交易法有關傳銷之規定停止適用)

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(施行細則)

本法施行細則，由主管機關定之。

第四十一條(施行日)

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

中華民國 104 年 10 月 7 日 公法字第 10415608581 號令修正發布第 19 條

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、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。

第二十條

本細則自發布日施行。

報稅、稅務說明

依據財政部 83 年 3 月 30 日台財稅第 831587237 號函規定，個人參加多層次傳銷事業如無

定營業場所，可免辦理營業登記，並免課徵營業稅及營利事業所得稅，但是應依法課徵個人綜合所得稅，會有下列三類所得：

1. 營利所得：個人參加人銷售商品或提供勞務予消費者，所賺取之零售利潤，除參加人提供之憑證屬實，可核實認定外，依參加人之進貨資料按建議價格（參考價格）計算銷售額，再依一時貿易盈餘之純益率 6%核計個人營利所得課稅。全年進貨累積金額在 7.7 萬元以下者，則免予核計。
2. 執行業務所得：個人參加人因「下層」傳銷商向傳銷事業進貨或購進商品累積績分額（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，係屬佣金收入，得減除直接必要費用後之餘額為所得額。如未依法辦理結算申報，或未依法記帳及保存憑證，或未能提供證明所得額之帳簿文據者，可適用財政部頒布之一般經紀人費用率 20%計算其必要費用。
3. 其他所得：個人參加人因「直接」向傳銷事業進貨或購進商品累積績分額（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。
4. 非中華民國境內居住之個人：依規定按給付額（不論給付金額多寡）一律扣繳20%。
5. 健保補充保險費
 - i. 保險費計算公式說明(依衛生福利部中央健康保險署最新公告為主)
 - ii. 民眾有執行業務收入所得或收入時，由扣費單位按費率就源扣取並繳納補充保險費
 - iii. 公式：計費所得或收入×費率
 - iv. 計算個人補充保險費上限單次給付以 1,000 萬元，下限為限單次給付達 20,000 元。

天華國際生技股份有限公司
金級與白金級消費商年度分紅評核表

會員編號	會員名稱 (法人或自然人)	實際經營者姓名	級別	評核期間	
				西元 年	
<p>年度分紅評核目的： 獎勵金級與白金級消費商額外付出與貢獻所學予天華家人，大家一起前進向上 填寫須知</p> <p>1. 各項目分數評核由天華會長及公司主管依據統計資料填寫 2. 及格分數為60分，達60分以上者符合年度分紅資格即可於表揚大會上領取分紅獎金；反之則否。 3. 年度分紅評核流程： A、年度終了先由公司主管填寫項目1至5項，分數及格則無需再向下評核 B、項目1至5未達及格者，再評核6至8項 C、評核結束不論及格與否皆由公司行政通知該會員，完成評核表簽名並建檔存查</p>					
評核項目			是否符合	次數	分數
1、參與公司舉辦的活動，有擔任產品推廣者（見證或分享說明）及影片拍攝角色等有利公司推廣業績者，每次10分					
2、擔任公司舉辦課程之講師（親赴各地）或線上講課者，每堂10分					
3、配合公司安排擔任全台課程、講座之講師及主持人，每堂20分					
4、出席每月領導人會議、新品上市活動、年中年末流年及陽宅講座者，每次10分					
5、符合金級或白金級八字講師聘階者				NA	
6、該年度擔任各地經委會成員或值班老師者，表現優異並貢獻所學 評分原則：任職期間與實質貢獻度，需於備註欄具體說明。 由會長與公司主管評核				NA	
備註說明：					
7、該年度擔任各地區會長，協助公司推動各項政策並帶動各地業績成長 評分原則：任職期間與實質貢獻度，需於備註欄具體說明。 由公司主管與董事長評核				NA	
備註說明：					
8、其它特殊事蹟 由公司主管與董事長評核 備註說明：				NA	
董事長簽名 填寫日期	會長簽名 填寫日期		會員簽名 填寫日期		評核分數

獎勵辦法

第四十三條 (領取獎金之資格)

依「天華會員申請書暨契約書」規定填妥相關資訊，且經天華公司審核通過後取得天華會員編號後，每月消費金額按獎勵辦法規定計算獎金，於次月 15 日(遇假日得延後至次一工作日)領取獎金。

第四十四條 (獎金發放之標準)

天華公司發放天華會員獎金為總業績績分值 58%，分為每月分銷獎金與年度分紅獎金，所有獎金項目以電腦依據獎勵辦法運算出來之結果為準，每一點數所分配的獎金權值不再因銷貨異動而變動。每一點數所分配的獎金權值計算至小數點以下四位數。獎金計算以元為單位，元以下四捨五入。

若獎金領取後因個人及組織退貨而導致不符合領取獎金資格，天華公司得追回已發之各項獎金。獎金之發放依據下述諸項為標準，分述如下：

每月分銷獎金：

1. 填寫「天華會員申請書暨契約書」且經天華公司審核後加入始成為「消費者」；個人加直推當月消費績分達 40,000DP，立即從「消費者」晉升「消費商」(消費績分當月歸零無終生累積制)。
2. 組織分為「個人業績」、「小組業績」、「整組業績」及「組織業績」；
 - 2.1 個人業績為當月個人消費績分
 - 2.2 小組業績(個人須先成為消費商)為個人消費績分加下屬消費者
 - 2.3 整組業績(個人須先成為消費商)為小組業績加未合格消費商
 - 2.4 組織業績(個人須先成為消費商)為整組業績加合格消費商。
3. 「消費商」當月個人消費績分達 4,000DP 且個人加下屬「消費者」之小組績分達 30,000DP 後得再加下屬「消費商」小組業績未達 30,000DP 及再加下屬「消費商」整組業績未達 40,000DP 之合計整組業績達 40,000DP 始稱為「合格消費商」，未達其條件者稱為「不合格消費商」。

4. 聘階資格說明：

4.1 當月個人消費績分達 4,000DP 且當月小組業績達 30,000DP 且當月整組業績達 40,000DP，當月晉升為「銀級消費商」。

4.2 當月個人消費績分達 6,000DP 且當月小組業績達 30,000DP 且當月整組業績達 80,000DP 且當月直轄 4 條合格「銀級消費商」且須連續三個月均達成此條件後，隔月晉升為「金級消費商」。

4.3 個人當月已成為「金級消費商」後，當月個人消費績分達 8,000DP 且當月小組業績達 30,000DP 且當月整組業績達 120,000DP 且當月直轄 6 條合格「銀級消費商」且須連續六個月均達成此條件後，隔月晉升為「白金級消費商」。

5. 每月分銷獎金又分為「消費回饋獎金」、「分享獎金」及「組織獎金」，均為每月結算業績並於次月 15 日(遇假日得延後至次一工作日)領取獎金。

6. 「消費回饋獎金」計算：當月個人消費即可領取「消費回饋獎金」，獎金之領取依據當月消費績分乘以領取比率(可參閱下表所列)。

7. 「分享獎金」計算：當月個人消費須滿 4,000DP 後；

7.1 直推下線為消費者時，可領直推下線個人業績乘於 15%；

7.2 直推下線當月晉升為消費商時，若直推下線 39,999DP 減之前已領分享獎金之訂購總業績之所剩扣除額 >0 ，方可領取分享獎金；

7.2.1 直推下線個人業績 \geq 所剩扣除額，則分享獎金為所剩扣除額業績 $\times 15\%$ ；

7.2.2 直推下線個人業績 $<$ 所剩扣除額，則分享獎金為個人訂購業績 $\times 15\%$ ；

7.2.3 爾後因被推薦人已晉升消費商後不再領有分享獎金。

8. 「組織獎金」計算如下：

8.1 當月須為「合格消費商」始能領取組織獎金資格，小組業績未達 30,000DP 或小組業績達 30,000DP 但整組業績未達 40,000DP 不計層數，往上緊縮合併計算至小組業績達 30,000DP 且整組業績達 40,000DP 合格者。

8.2 當月「合格消費商」依當月實際達成資格計算組織獎金；

8.2.1 個人業績達 4,000DP 且小組業績達 30,000DP 且整組業績達 40,000DP 者，第 0 層

至第 1 層之組織獎金之領取，依據該階層每月消費績分之該階層獎金比率發放組織獎金；

8.2.2 個人業績達 6,000DP 且小組業績達 30,000DP 且整組業績達 80,000DP 或整組業績達 40,000DP 且當月直轄 4 條「合格銀級消費商」者，第 0 層至第 3 層之組織獎金之領取，依據該階層每月消費績分之該階層獎金比率發放組織獎金；

8.2.3 個人業績達 8,000DP 且小組業績達 30,000DP 且整組業績達 120,000DP 或整組業績達 40,000DP 且當月直轄 6 條「合格銀級消費商」者，第 0 層至第 3 層之組織獎金之領取，依據該階層每月消費績分之該階層獎金比率發放組織獎金。

每月分銷獎金領取條件如下圖表：

身份	消費者		消費商			
	消費回饋	分享獎金	組織獎金			
DP	1~39,999		40,000~79,999	80,000~119,999	120,000~無限	
組織條件 (A或B)	X	個人 4,000DP	1.個人 4,000DP 2.小組 30,000DP 3.整組 40,000DP	條件 A 1.個人 6,000DP 2.小組 30,000DP 3.整組 80,000DP	條件 A 1.個人 8,000DP 2.小組 30,000DP 3.整組 120,000DP	
				條件 B 1.個人 6,000DP 2.小組 30,000DP 3.整組 40,000DP 4.直轄 4 條「銀級消費商」	條件 B 1.個人 8,000DP 2.小組 30,000DP 3.整組 40,000DP 4.直轄 6 條「銀級消費商」	
0層	15%	15%	23%	26%	29%	
1層			23%	26%	29%	
2層				9%	11%	
3層				6%	8%	

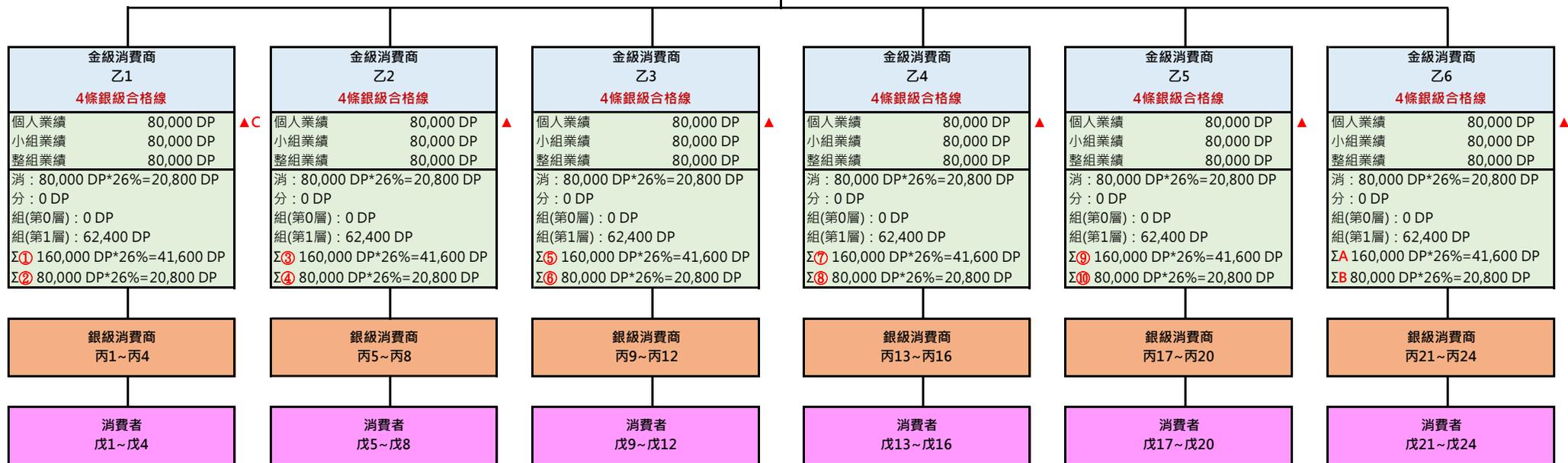
年度分紅獎金：

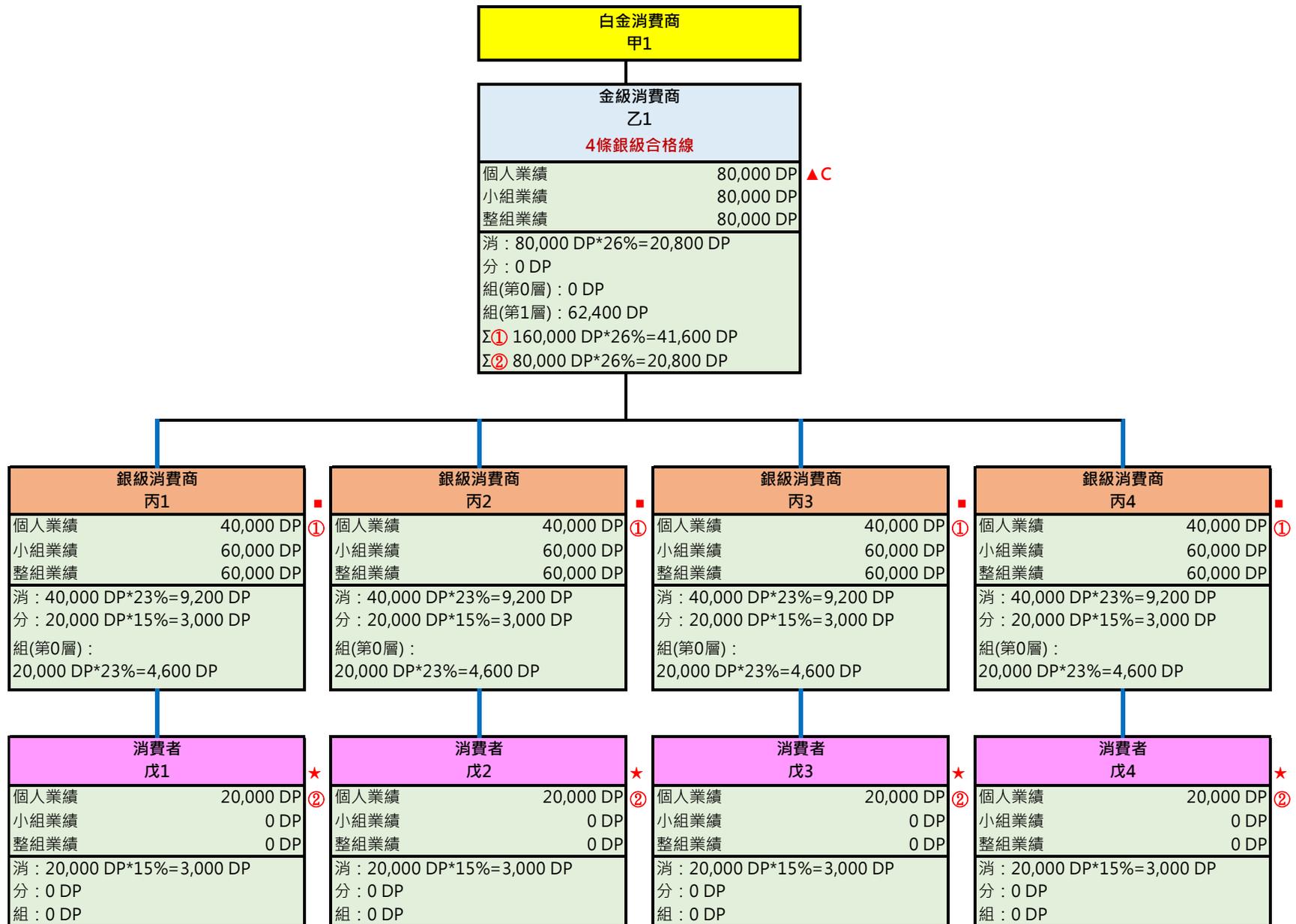
1. 年度分紅獎金係累積當年度每月總業績績分值提撥數，依符合資格之金級消費商與白金級消費商業績貢獻度計算，於次年度第一季發放（實際發放日期依公司公告為主）。
2. 金級消費商之年度分紅獎金計算：當月須為合格金級消費商，年度分紅為 $[(\text{當月總業績} \times 1\% \times \text{獎金權值}) \text{之年合計}] \times (\text{合格月數} / 12 \text{ 個月}) \times (\text{個人合格月的金級整組業績合計} / \text{金級合格參與分配總業績})$
3. 白金級消費商之年度分紅獎金計算：當月須為合格白金級消費商，年度分紅為 $[(\text{當月總業績} \times 2\% \times \text{獎金權值}) \text{之年合計}] \times (\text{合格月數} / 12 \text{ 個月}) \times (\text{個人合格月的白金級整組業績合計} / \text{白金級合格參與分配總業績})$

年度分紅獎金領取條件與換算後的績分點數分配獎金計算式，如下圖表：

位階	金級消費商	白金消費商
DP	80,000~119,999	120,000~無限
分紅條件 (A+B)	1.個人 6,000DP 2.小組 30,000DP 3.整組 80,000DP 4.直轄 4 條「銀級消費商」 5.連續 3 個月合格取得資格	1.個人 8,000DP 2.小組 30,000DP 3.整組 120,000DP 4.直轄 6 條「銀級消費商」 5.連續 6 個月合格取得資格
分紅	1%	2%

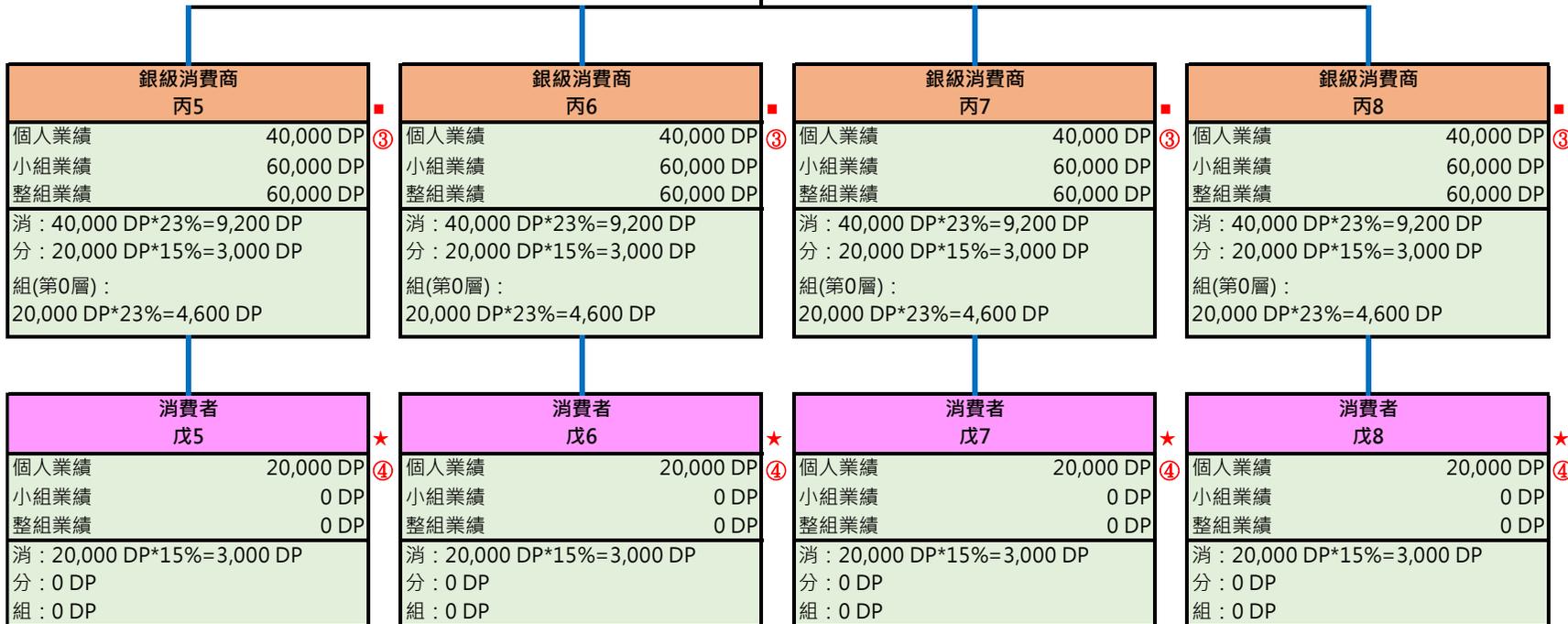
白金消費商 甲1	
6條銀級合格線	
個人業績	120,000 DP
小組業績	120,000 DP
整組業績	120,000 DP
消	120,000 DP*29%=34,800 DP
分	0 DP
組(第0層)	0 DP
組(第1層)	139,200 DP
Σ▲	480,000 DP*29%=139,200 DP
組(第2層)	158,400 DP
Σ■	960,000 DP*11%=105,600 DP
Σ★	480,000 DP*11%=52,800 DP





白金消費商 甲1	
-------------	--

金級消費商 乙2	
4條銀級合格線	
個人業績	80,000 DP ▲
小組業績	80,000 DP
整組業績	80,000 DP
消：80,000 DP*26%=20,800 DP	
分：0 DP	
組(第0層)：0 DP	
組(第1層)：62,400 DP	
Σ③ 160,000 DP*26%=41,600 DP	
Σ④ 80,000 DP*26%=20,800 DP	



銀級消費商 丙5	
個人業績	40,000 DP ③
小組業績	60,000 DP
整組業績	60,000 DP
消：40,000 DP*23%=9,200 DP	
分：20,000 DP*15%=3,000 DP	
組(第0層)： 20,000 DP*23%=4,600 DP	

銀級消費商 丙6	
個人業績	40,000 DP ③
小組業績	60,000 DP
整組業績	60,000 DP
消：40,000 DP*23%=9,200 DP	
分：20,000 DP*15%=3,000 DP	
組(第0層)： 20,000 DP*23%=4,600 DP	

銀級消費商 丙7	
個人業績	40,000 DP ③
小組業績	60,000 DP
整組業績	60,000 DP
消：40,000 DP*23%=9,200 DP	
分：20,000 DP*15%=3,000 DP	
組(第0層)： 20,000 DP*23%=4,600 DP	

銀級消費商 丙8	
個人業績	40,000 DP ③
小組業績	60,000 DP
整組業績	60,000 DP
消：40,000 DP*23%=9,200 DP	
分：20,000 DP*15%=3,000 DP	
組(第0層)： 20,000 DP*23%=4,600 DP	

消費者 戊5	
個人業績	20,000 DP ④
小組業績	0 DP
整組業績	0 DP
消：20,000 DP*15%=3,000 DP	
分：0 DP	
組：0 DP	

消費者 戊6	
個人業績	20,000 DP ④
小組業績	0 DP
整組業績	0 DP
消：20,000 DP*15%=3,000 DP	
分：0 DP	
組：0 DP	

消費者 戊7	
個人業績	20,000 DP ④
小組業績	0 DP
整組業績	0 DP
消：20,000 DP*15%=3,000 DP	
分：0 DP	
組：0 DP	

消費者 戊8	
個人業績	20,000 DP ④
小組業績	0 DP
整組業績	0 DP
消：20,000 DP*15%=3,000 DP	
分：0 DP	
組：0 DP	

白金消費商
甲1

金級消費商
乙3
4條銀級合格線

個人業績	80,000 DP ▲
小組業績	80,000 DP
整組業績	80,000 DP
消：80,000 DP*26%=20,800 DP	
分：0 DP	
組(第0層)：0 DP	
組(第1層)：62,400 DP	
Σ⑤	160,000 DP*26%=41,600 DP
Σ⑥	80,000 DP*26%=20,800 DP

銀級消費商
丙9

個人業績	40,000 DP ⑤
小組業績	60,000 DP
整組業績	60,000 DP
消：40,000 DP*23%=9,200 DP	
分：20,000 DP*15%=3,000 DP	
組(第0層)： 20,000 DP*23%=4,600 DP	

銀級消費商
丙10

個人業績	40,000 DP ⑤
小組業績	60,000 DP
整組業績	60,000 DP
消：40,000 DP*23%=9,200 DP	
分：20,000 DP*15%=3,000 DP	
組(第0層)： 20,000 DP*23%=4,600 DP	

銀級消費商
丙11

個人業績	40,000 DP ⑤
小組業績	60,000 DP
整組業績	60,000 DP
消：40,000 DP*23%=9,200 DP	
分：20,000 DP*15%=3,000 DP	
組(第0層)： 20,000 DP*23%=4,600 DP	

銀級消費商
丙12

個人業績	40,000 DP ⑤
小組業績	60,000 DP
整組業績	60,000 DP
消：40,000 DP*23%=9,200 DP	
分：20,000 DP*15%=3,000 DP	
組(第0層)： 20,000 DP*23%=4,600 DP	

消費者
戊9

個人業績	20,000 DP ⑥
小組業績	0 DP
整組業績	0 DP
消：20,000 DP*15%=3,000 DP	
分：0 DP	
組：0 DP	

消費者
戊10

個人業績	20,000 DP ⑥
小組業績	0 DP
整組業績	0 DP
消：20,000 DP*15%=3,000 DP	
分：0 DP	
組：0 DP	

消費者
戊11

個人業績	20,000 DP ⑥
小組業績	0 DP
整組業績	0 DP
消：20,000 DP*15%=3,000 DP	
分：0 DP	
組：0 DP	

消費者
戊12

個人業績	20,000 DP ⑥
小組業績	0 DP
整組業績	0 DP
消：20,000 DP*15%=3,000 DP	
分：0 DP	
組：0 DP	

白金消費商
甲1

金級消費商
乙4
4條銀級合格線

個人業績	80,000 DP ▲
小組業績	80,000 DP
整組業績	80,000 DP
消：	80,000 DP*26%=20,800 DP
分：	0 DP
組(第0層)：	0 DP
組(第1層)：	62,400 DP
Σ⑦	160,000 DP*26%=41,600 DP
Σ⑧	80,000 DP*26%=20,800 DP

銀級消費商
丙13

個人業績	40,000 DP ⑦
小組業績	60,000 DP
整組業績	60,000 DP
消：	40,000 DP*23%=9,200 DP
分：	20,000 DP*15%=3,000 DP
組(第0層)：	20,000 DP*23%=4,600 DP

銀級消費商
丙14

個人業績	40,000 DP ⑦
小組業績	60,000 DP
整組業績	60,000 DP
消：	40,000 DP*23%=9,200 DP
分：	20,000 DP*15%=3,000 DP
組(第0層)：	20,000 DP*23%=4,600 DP

銀級消費商
丙15

個人業績	40,000 DP ⑦
小組業績	60,000 DP
整組業績	60,000 DP
消：	40,000 DP*23%=9,200 DP
分：	20,000 DP*15%=3,000 DP
組(第0層)：	20,000 DP*23%=4,600 DP

銀級消費商
丙16

個人業績	40,000 DP ⑦
小組業績	60,000 DP
整組業績	60,000 DP
消：	40,000 DP*23%=9,200 DP
分：	20,000 DP*15%=3,000 DP
組(第0層)：	20,000 DP*23%=4,600 DP

消費者
戊13

個人業績	20,000 DP ⑧
小組業績	0 DP
整組業績	0 DP
消：	20,000 DP*15%=3,000 DP
分：	0 DP
組：	0 DP

消費者
戊14

個人業績	20,000 DP ⑧
小組業績	0 DP
整組業績	0 DP
消：	20,000 DP*15%=3,000 DP
分：	0 DP
組：	0 DP

消費者
戊15

個人業績	20,000 DP ⑧
小組業績	0 DP
整組業績	0 DP
消：	20,000 DP*15%=3,000 DP
分：	0 DP
組：	0 DP

消費者
戊16

個人業績	20,000 DP ⑧
小組業績	0 DP
整組業績	0 DP
消：	20,000 DP*15%=3,000 DP
分：	0 DP
組：	0 DP

白金消費商
甲1

金級消費商
乙5
4條銀級合格線

個人業績	80,000 DP ▲
小組業績	80,000 DP
整組業績	80,000 DP
消：	80,000 DP*26%=20,800 DP
分：	0 DP
組(第0層)：	0 DP
組(第1層)：	62,400 DP
Σ⑨	160,000 DP*26%=41,600 DP
Σ⑩	80,000 DP*26%=20,800 DP

銀級消費商
丙17

個人業績	40,000 DP ⑨
小組業績	60,000 DP
整組業績	60,000 DP
消：	40,000 DP*23%=9,200 DP
分：	20,000 DP*15%=3,000 DP
組(第0層)：	20,000 DP*23%=4,600 DP

銀級消費商
丙18

個人業績	40,000 DP ⑨
小組業績	60,000 DP
整組業績	60,000 DP
消：	40,000 DP*23%=9,200 DP
分：	20,000 DP*15%=3,000 DP
組(第0層)：	20,000 DP*23%=4,600 DP

銀級消費商
丙19

個人業績	40,000 DP ⑨
小組業績	60,000 DP
整組業績	60,000 DP
消：	40,000 DP*23%=9,200 DP
分：	20,000 DP*15%=3,000 DP
組(第0層)：	20,000 DP*23%=4,600 DP

銀級消費商
丙20

個人業績	40,000 DP ⑨
小組業績	60,000 DP
整組業績	60,000 DP
消：	40,000 DP*23%=9,200 DP
分：	20,000 DP*15%=3,000 DP
組(第0層)：	20,000 DP*23%=4,600 DP

消費者
戊17

個人業績	20,000 DP ⑩
小組業績	0 DP
整組業績	0 DP
消：	20,000 DP*15%=3,000 DP
分：	0 DP
組：	0 DP

消費者
戊18

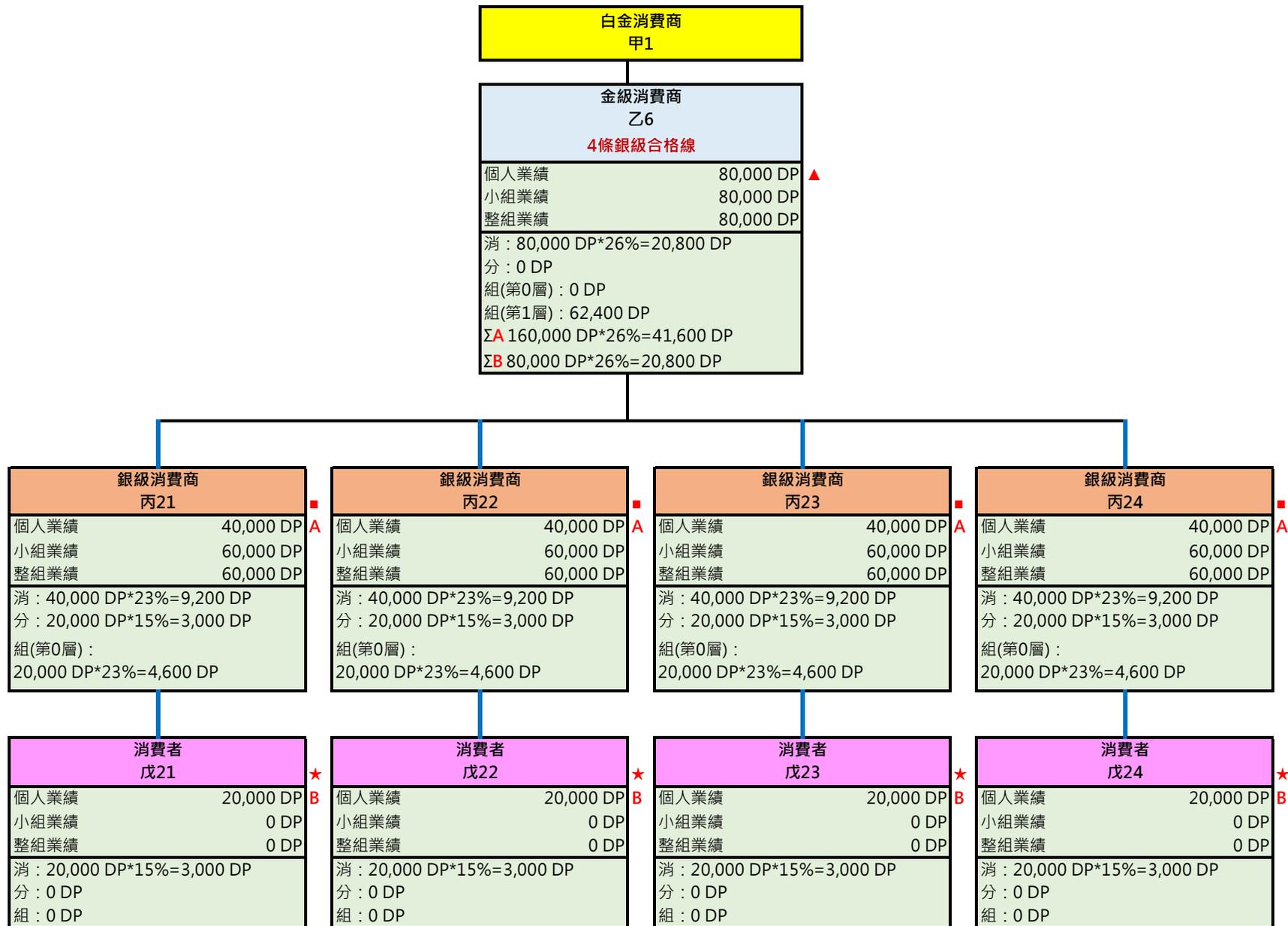
個人業績	20,000 DP ⑩
小組業績	0 DP
整組業績	0 DP
消：	20,000 DP*15%=3,000 DP
分：	0 DP
組：	0 DP

消費者
戊19

個人業績	20,000 DP ⑩
小組業績	0 DP
整組業績	0 DP
消：	20,000 DP*15%=3,000 DP
分：	0 DP
組：	0 DP

消費者
戊20

個人業績	20,000 DP ⑩
小組業績	0 DP
整組業績	0 DP
消：	20,000 DP*15%=3,000 DP
分：	0 DP
組：	0 DP



【獎金計算說明】

20X1/01 總業績： 2,040,000 DP

每月分銷獎金：		K值發放後獎金
消費回饋：	452,400 DP	\$ 391,281
分享獎金：	72,000 DP	62,273
組織獎金：	782,400 DP	676,698
	<u>1,306,800 DP</u>	<u>\$ 1,130,252</u>

年度分紅：			
金級分紅：	2,040,000 DP*1%=	20,400 DP	\$ 17,644
白金級分紅：	2,040,000 DP*2%=	40,800 DP	35,288
		<u>61,200 DP</u>	<u>\$ 52,932</u>

K值計算：

0.8649

 = $\frac{2,040,000 \text{ DP} * 58\%}{1,306,800 \text{ DP} + 2,040,000 \text{ DP} * 3\%}$

K值權值後獎金實際發放金額

戊1 ~ 戊24 消費回饋：3,000 DP*0.8649= \$ 2,595

丙1 ~ 丙24 消費回饋：9,200 DP*0.8649= \$ 7,957

分享獎金：3,000 DP*0.8649= 2,595

組織獎金：4,600 DP*0.8649= 3,979

乙1 ~ 乙6 消費回饋：20,800 DP*0.8649= \$ 17,990

分享獎金：-

組織獎金：62,400 DP*0.8649= 53,970

甲1 消費回饋：34,800 DP*0.8649= \$ 30,099

分享獎金：-

組織獎金：297,600 DP*0.8649= 257,394

公司每月分銷獎金發放金額總計： 消費回饋： \$ 391,287

分享獎金： 62,280

組織獎金： 676,710

\$ 1,130,277

實際每月分銷獎金發放金額合計數1,130,277元，與預計發放金額1,130,252元相差25元，係於計算獎金權值取至小數點第四位所致。

年度分紅計算

<假設20X1/01月~12月每月業績均相同狀況下>

年度分紅獎金

金級分紅：	\$17,644*12個月=	\$	211,728
白金級分紅：	\$35,288*12個月=		423,456
		\$	<u>635,184</u>

乙1~乙6領取年度金級分紅獎金計算

$$\frac{\text{金級分紅} \times (\text{合格月數}/12\text{個月}) \times (\text{個人合格月的金級整組業績合計})}{\text{金級合格參與分配總業績}}$$
$$= \frac{\$211,728 \times (12\text{個月}/12\text{個月}) \times (\Sigma \textcircled{1} + \textcircled{2} + \text{C} = 320,000 \text{ DP} \times 12\text{個月})}{\Sigma \textcircled{1} + \textcircled{2} + \text{C} = 320,000 \text{ DP} \times 6\text{人} \times 12\text{個月}}$$
$$= \$ 211,728 * \frac{2,880,000 \text{ DP}}{17,280,000 \text{ DP}}$$
$$= \$ 35,288$$

甲1領取年度白金級分紅獎金計算

$$\frac{\text{白金級分紅} \times (\text{合格月數}/12\text{個月}) \times (\text{個人合格月的白金級整組業績合計})}{\text{白金級合格參與分配總業績}}$$
$$= \frac{\$423,456 \times (12\text{個月}/12\text{個月}) \times (\text{總業績} = 2,040,000 \text{ DP} \times 12\text{個月})}{\text{總業績} = 2,040,000 \text{ DP} \times 1\text{人} \times 12\text{個月}}$$
$$= \$ 423,456 * \frac{24,480,000 \text{ DP}}{24,480,000 \text{ DP}}$$
$$= \$ 423,456$$

公司年度分紅獎金發放金額總計：

金級分紅：	\$	35,288	*	6人=	\$	211,728
白金級分紅：		423,456	*	1人=		423,456
	\$	<u>458,744</u>			\$	<u>635,184</u>

實際年度分紅獎金發放金額合計數635,184元，與預計發放金額635,184元相同。

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

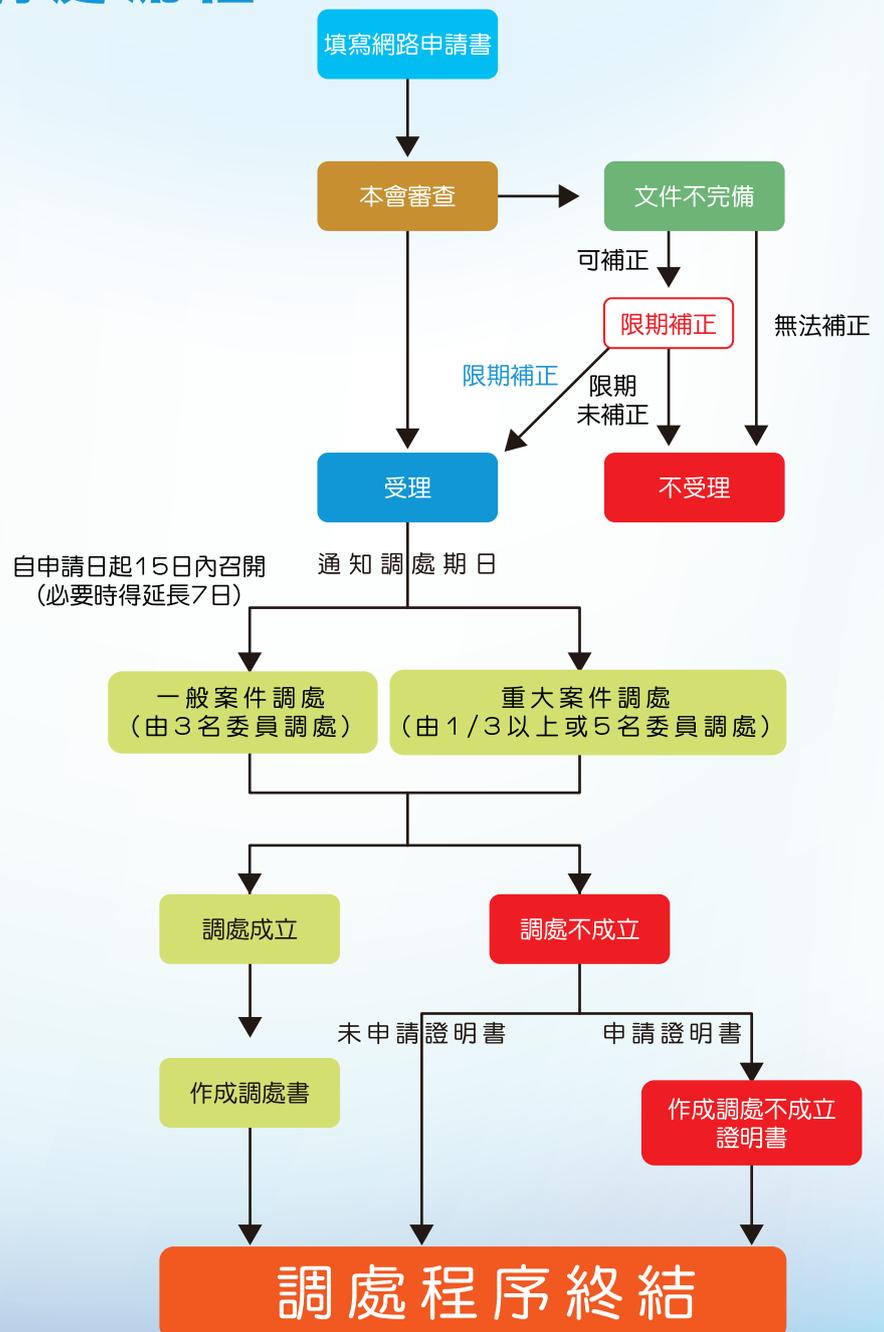
一、申請要件：

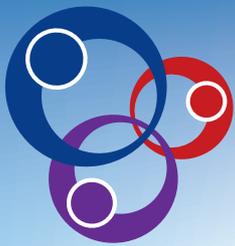
- (一) 調處未成立。
- (二) 對於同一原因事件，致20位以上傳銷商受損害或請求賠償金額達100萬元以上者。
- (三) 經本會認定傳銷事業應負賠償責任者。

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。

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。

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。



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>