2019年5月6日 星期一

# 直销与传销,不只是一字之差

■圆桌主持 陈宏光

太期喜宝

上海光大律师事务所 潘轶

上海尚法律师事务所 和晓科

上海中夏律师事务所 李晓茂

#### 主持人:

"直销"与"传销"仅仅一字之差,却有着合法与非法的 本质区别。组织领导传销活动,甚至可能涉嫌犯罪。

近年来,各地的非法传销仍然屡禁不止,有些取得合法直 销资质的公司, 也涉足传销活动, 而这种传销的欺骗性往往更 大,很多不知情者会被企业的直销资质所蒙蔽,身陷传销难以 自拔。

那么,直销与传销有哪些本质区别,传销又面临怎样的法 律后果呢?

### 都属于"无店铺销售"

直销和传销都属于"无店铺销售",主要依靠人际传播来推广和 销售商品。

和晓科:直销和传销都属于"无 店铺销售",主要依靠人际传播来推 广和销售商品

由于这两种都是从国外传入的 商业模式,因此我国法律和司法实 践对其的认识也经历了一个过程。

在传入之初,我国法律并未将 传销界定为违法甚至涉嫌犯罪的行 为,直销和传销这两种模式都处于 自然生长状态。

但随着传销领域渐渐显露出乱 已经一定程度上扰乱了经济秩 序乃至社会秩序, 法律层面也对其 进行了明确的禁止。

1998年,国务院颁布了《关于 禁止传销经营活动的通知》,全面禁 止单层次多层次传销以及金字塔式 传销。

2005年,国务院通过了《直销

管理条例》和《禁止传销条例》,正式在 法律层面明确了我国对于传销和直销

根据《直销管理条例》,直销"是指 直销企业招募直销员,由直销员在固 定营业场所之外直接向最终消费者 (以下简称消费者)推销产品的经销方 式";直销企业"是指依照本条例规定 经批准采取直销方式销售产品的企 业": 直销员"是指在固定营业场所之 外将产品直接推销给消费者的人员"

而根据《禁止传销条例》,传销"是 指组织者或者经营者发展人员,通过 对被发展人员以其直接或者间接发展 的人员数量或者销售业绩为依据计算 和给付报酬,或者要求被发展人员以 交纳一定费用为条件取得加入资格等 方式牟取非法利益,扰乱经济秩序,影 响社会稳定的行为"。

#### 商业模式和收入来源差别大

直销公司只有两层,即直销公司和直销员。传销组织则不同,它 往往是多层级的,呈金字塔结构。

李晓茂:根据相关法律规定,直 销和传销主要有以下这些区别。

首先是性质不同。

直销是经国家许可的一种合法 的销售形式, 开设直销企业需要经 过国务院商务主管部门的批准,并 在指定的区域内开展业务。

传销则是涉嫌违法甚至犯罪的

其次是组织结构不同。直销公 司只有两层,即直销公司和直销员。 传销组织则不同,它往往是多层级 的,呈金字塔结构。

再次是销售的商品不同。

在直销活动中,销售的通常是 实体商品,且出自正规厂家,其价格 体系、售后保障都和一般商品相同。

而在传销活动中,售卖的商品 千奇百怪、包罗万象,有的传销活动 中甚至没有产品,参与者关注的也 不是产品本身, 而是多层次的传销 体系中如何分配利益、自己如何通 过发展下线获取更多利益。

最后是收入来源不同。

在直销活动中,销售商品是组

织者收益的唯一来源, 直销员还需要 通过培训并取得直销员证。

而在传销活动中,组织者的收入 来源是入门费、培训费、资料费或强行 购买产品费用等, 其核心商业模式是 拉人头,组建金字塔的商业架构,利用 "旁氏骗局"来赚取巨额利润。

《禁止传销条例》明确,下列行为 属于传销行为:

(一)组织者或者经营者通过发展 人员,要求被发展人员发展其他人员 加入, 对发展的人员以其直接或者间 接滚动发展的人员数量为依据计算和 给付报酬 (包括物质奖励和其他经济 利益,下同),牟取非法利益的;

(二)组织者或者经营者通过发展 人员,要求被发展人员交纳费用或者 以认购商品等方式变相交纳费用,取 得加入或者发展其他人员加入的资 格, 牟取非法利益的:

(三)组织者或者经营者通过发展 人员,要求被发展人员发展其他人员 加入,形成上下线关系,并以下线的销 售业绩为依据计算和给付上线报酬, 牟取非法利益的。



资料图片

#### ■相关报道

# 市场监督管理总局、商务部 共同召开直销企业集体约谈和提醒告诫会

据中国经济网报道, 2019 年1月29日, 国家市场监督管 理总局和商务部在京共同召开直 销企业集体约谈和提醒告诫会。 91 家直销企业高管参加了会

会议认为,我国直销行业在 稳步发展的同时, 出现了不少违 法违规行为, 群众反响强烈, 社 会危害大,后果严重。

市场监管总局价监竞争局、 商务部市场秩序司负责人对直销 企业提出了明确要求。

一是要高度警醒. 认清直销 行业存在问题的严重性。

二是要高度自觉,确保企业

经营活动不触碰法律底线。在经 营活动中, 要切实加强和完善直 销企业的内部管理, 对销售团 队、企业高管、直销员要加强管 控; 切实规范企业经营行为, 杜 绝夸大虚假盲传和违规直销行 为: 切实强化保健食品质量安全 管理,对保健食品产品质量、生 产过程、销售环节、标签说明书 等严格管理; 切实保护消费者合 法权益, 畅通投诉绿色通道, 提 供方便快捷退换货保障。

三是要高度重视,严格按要 求抓好整改落实, 维护社会稳

市场监管总局价监竞争局主

要负责人表示, 下一步, 直销企 业要结合自身实际情况,结合整 治"保健"市场乱象百日行动, 按本次会议及各地监管部门约谈 会的要求,从生产、销售、售后 服务、内部管理等环节全面排查 漏洞,整改存在的问题,务必见 到成效,真正做到守法合规诚信

对于整改落实不到位、效果 不明显、问题相对集中的企业, 政府监管部门将不定期集中约 谈,并采取相应措施予以惩戒。

市场监管总局特殊食品司、 新闻宣传司和商务部外资司有关 负责人参加了会议。

## 组织领导传销涉嫌犯罪

传销活动的推广和获利模式,往往伴随着诈骗、偷税漏税、制售假冒伪劣商品、走私贩私、非法 买卖外汇、非法集资、虚假宣传、侵害消费者权益等各种涉嫌违法乃至犯罪的行为。

潘轶: 我国对于传销活动的 打击,除了相应的行政处罚之外, 主要是依据刑法对传销活动的组 织领导者进行惩处。

《刑法》第二百二十四条规定: 组织、领导以推销商品、提供服务 等经营活动为名,要求参加者以缴 纳费用或者购买商品、服务等方式 获得加入资格,并按照一定顺序组 成层级,直接或者间接以发展人员 的数量作为计酬或者返利依据,引 诱、胁迫参加者继续发展他人参 加,骗取财物,扰乱经济社会秩序 的传销活动的,处五年以下有期徒 刑或者拘役,并处罚金;

情节严重的,处五年以上有期

徒刑,并外罚金。

《最高人民检察院、公安部关 干公安机关管辖的刑事案件立案 追诉标准的规定(二)》第七十八条 则规定,涉嫌组织、领导的传销活 动人员在三十人以上且层级在三 级以上,对组织者、领导者,应予立

本条所指的传销活动的组织 者、领导者,是指在传销活动中起 组织、领导作用的发起人、决策人、 操纵人,以及在传销活动中担负策 划、指挥、布置、协调等重要职责, 或者在传销活动实施中起到关键

可见我国刑法主要惩治的是

传销活动的组织者和领导者,但对 一般参与者目前尚未追究刑事责

但是传销活动的推广和获利 模式,往往伴随着诈骗、偷税漏税、 制售假冒伪劣商品、走私贩私、非 法买卖外汇、非法集资、虚假宣传、 侵害消费者权益等各种涉嫌违法 乃至犯罪的行为。

因此,传销的参与者还可能涉 及其他一些行政处罚和刑法中的 罪名,比如参与实施对其他传销参 与者的人身控制,就可能涉嫌非法 拘禁罪;

对其他传销参与者进行殴打, 可能涉嫌故意伤害罪