

ISSN 1015-0765

法規資源引介

第 117 輯

101 年 7 月

多層次傳銷管理法

立法院國會圖書館編印

國立中興大學法律學系副教授劉姿汝審訂

法規資源引介係以某一法案為主題，將與此一主題相關的各種書目資料輯錄成篇，作一綜合簡介。其來源包括中外法規、圖書、期刊論文、博碩士論文、研究報告、報章以及相關之網站資源等。綜其目的，在於有系統地提供有關此一主題的各種資料檢閱，俾對某一法律之立法程序暨其學理背景有一深入瞭解，同時亦可作為今後在修訂或研究相關法律問題的參考。

編輯要點：

- (一) 輯錄之各種書目資料，大部分可在國家圖書館或本院國會圖書館網站查詢。
- (二) 輯錄之每一書目資料，均經初步分析，分以「非常適用」、「適用」、「論題廣泛」、「論題專精」、「相關可備參考」等簡語標示其與主題的相關程度，俾於參考時有所選擇。
- (三) 輯錄之各種資料及其分析，均經有關之學者專家審閱，尚祈宏達之士，隨時賜教指正。

刊名：法規資源引介
輯次：第 117 輯
出版機關：立法院國會圖書館
地址：臺北市中山南路 1 號
網址： http://npl.ly.gov.tw
編輯者：立法院國會圖書館
出版年月：中華民國 101 年 7 月
創刊年月：中華民國 75 年 10 月
工本費：20 元

簡 述

現行多層次傳銷事業及其行為之管理，主要係依據公平交易法及其授權訂定之多層次傳銷管理辦法相關規定辦理。鑑於公平交易法屬競爭法性質，主要在規範限制競爭與不公平競爭行為，與多層次傳銷行為之管制性質尚屬有別，對於違法行為之裁處標準與衡量條件亦有不同，將多層次傳銷之管理併同置於公平交易法中予以規範，雖有其權宜之立法背景，卻凸顯我國多層次傳銷之管理法制未臻成熟。

爰此，行政院於 100 年 6 月 14 日擬具「多層次傳銷管理法草案」函送立法院審議，該草案計 40 條，其要點如下：

- 一、本法立法目的、主管機關及用詞定義。(第 1 條至第 5 條)
- 二、多層次傳銷事業之報備、變更之報備及停止實施之公告。(第 6 條至第 9 條)
- 三、多層次傳銷事業對傳銷商之告知及說明義務。(第 10 條至第 12 條)
- 四、書面參加契約之締結及內容。(第 13 條及第 14 條)
- 五、傳銷商之違約事由及處理方式。(第 15 條)
- 六、多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為傳銷商，及招募限制行為能力人為傳銷商之要式規定。(第 16 條)
- 七、多層次傳銷事業財務資料之揭露義務。(第 17 條)
- 八、變質多層次傳銷及不當傳銷行為之禁止。(第 18 條及第 19 條)
- 九、傳銷商解除契約與終止契約之法

定條件，及因解除契約與終止契約而生之權利義務。(第 20 條及第 21 條)

- 十、多層次傳銷事業不得請求因契約解除或終止所受損害賠償或違約金，並不得阻撓傳銷商辦理退出退貨。(第 22 條及第 23 條)
- 十一、本法解除契約及終止契約專章，於服務之情形準用之。(第 24 條)
- 十二、主管機關之業務檢查、調查、裁處程序及其他機關、團體之協助義務。(第 25 條至第 29 條)
- 十三、違反本法之刑事罰責及行政罰責。(第 30 條至第 36 條)
- 十四、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。(第 37 條)
- 十五、公平交易法涉及本法之相關條文，自本法施行之日起，不適用之。(第 38 條)

立法院經濟委員會於 100 年 11 月 14 日審查「多層次傳銷管理法草案」，惟該次會議僅進行詢答，故本法至今尚未完成立法程序。邇來多層次傳銷風潮方興未艾，時有不肖業者利用變質多層次傳銷橫行詐騙，造成嚴重之社會問題，為建構完整之多層次傳銷管理法制，實有必要訂定專法加以管理與監督。

一、中文法規

1. 多層次傳銷管理法相關法令：
 - (1) 公平交易法
 - (2) 公平交易法施行細則
 - (3) 多層次傳銷管理辦法

2. <中華人民共和國>

直銷管理條例

來源：

http://big5.gov.cn/gate/big5/www.gov.cn/zwgk/2005-09/03/content_28810.htm

3. <香港>

禁止層壓式計劃條例

來源：

http://www.gld.gov.hk/cgi-bin/gld/egazette/gazettefiles.cgi?lang=c&year=2011&month=12&day=16&vol=15&no=50&gn=22&header=1&part=0&df=1&nt=s1&newfile=1&acurrentpage=12&agree=1&gaz_type=ls1

二、 外文法規

<美國>

Federal Trade Commission Act

來源：

<http://www.ftc.gov/ogc/stat1.shtm>

<日本>

特定商取引に関する法律

制定：

昭和 51 年 6 月 4 日法律第 57 号

最終改正：

平成 23 年 6 月 24 日法律第 74 号

來源：

<http://law.e-gov.go.jp/htmldata/S51/S51HO057.html>

三、 圖書

1. 公平交易法(第 5 版)／汪渡村著。
——臺北市：五南, 2012.05
(非常適用)
2. 多層次傳銷管理法草案評估報告
／呂文玲著。——立法院法制局法案評估報告, 2011.11
(非常適用)
3. 第一次做直銷就上手：周由賢談直銷／周由賢著。——新北市：金塊文化, 2011.11
(相關可備參考)
4. 中華民國 99 年多層次傳銷事業營運發展狀況線上查報結果報告／行政院公平交易委員會編著。——臺北市：行政院公平交易委員會, 2011.06
(適用)
5. 認識公平交易法(增訂第十三版)／行政院公平交易委員會著。——臺北市：行政院公平交易委員會, 2011.03
(非常適用)
6. 特定商取引法ハンドブック〔第 4 版〕／齋藤 雅弘；池本 誠司；石戸谷 豊著。——東京：日本評論社, 2010.09
(適用)
7. 詳解 特定商取引法の理論と実務(第 2 版)／圓山茂夫著。——東京：民事法研究会, 2010.05

- (適用)
8. 公平交易法規彙編／行政院公平交易委員會編輯。——臺北市：行政院公平交易委員會, 2009.06
(非常適用)
 9. 多層次傳銷事業自我評鑑之建立與執行研究計畫／陳得發；王昭雄著。——臺北市：行政院公平交易委員會, 2007
(相關可備參考)
 10. 多層次傳銷事業「專業評鑑制度」、「專業評鑑指標」之研究與建立／洪鉛財著。——臺北市：行政院公平交易委員會, 2006.12
(適用)
 11. 傳銷再起／朱家賢著。——新北市：星盒子出版：華文網發行：彩舍國際通路經銷, 2006.10
(相關可備參考)
 12. 傳銷法令面面觀／許宏仁著。——臺北市：焦點企業管理, 2006.08
(非常適用)
 13. 多層次傳銷案例彙集/93年／黃宗樂編纂。——臺北市：行政院公平交易委員會, 2005.06
(非常適用)
 14. 公平交易法對多層次傳銷定義相關問題之研究／徐火明計劃主持；林慶堂等研究。——臺北市：行政院公平交易委員會, 2002
(非常適用)
 15. 傳銷真言書／朱家賢著。——臺北市：星定石文化, 2001
(相關可備參考)
 16. 參加人解除契約或終止契約退貨之權利保障對多層次傳銷管理之必要性研究／陳得發；楊芳玲共同主持。——臺北市：行政院公平交易委員會, 2001
(非常適用)
 17. 多層次傳銷的第一本書／Gregory F. Kishel & Patricia Gunter Kishel 著；吳維寧譯。——臺北市：商周出版社, 2000.04
(相關可備參考)
 18. 香港傳銷創富實錄／林康榮著。——香港：博雅軒出版社, 2000
(相關可備參考)
 19. 傳銷心法：傳銷致勝的 168 個頂尖智慧／時台明著。——臺北市：創世紀企業管理顧問有限公司, 2000
(相關可備參考)
 20. 多層次傳銷管理 Q&A／行政院公平交易委員會編。——臺北市：行政院公平交易委員會, 2000
(非常適用)
 21. 多層次傳銷管理辦法修法資料彙編／趙揚清編。——臺北市：行政院公平交易委員會, 2000
(非常適用)
 22. 直銷公司經營管理個案集／陳得

- 發；周泰華編著。——高雄市：中山大學管理學院直銷學術研發中心, 1999
(相關可備參考)
23. 直銷人員法律上陣／吳英同著。——臺北市：永然文化, 1999
(非常適用)
24. 介紹行銷法成功秘訣：多層次傳銷的有效組織方法與運用／見山敏原著；陳裕華翻譯。——臺北市：超越企管發行；清華管理科學總經銷, 1999
(相關可備參考)
25. 星期四,你就變有錢了!: 多層次傳銷致富之道／湯姆·平諾克(Tom Pinnock)著；廖瑞雯譯。——新北市：探索出版；學英總經銷, 1999
(相關可備參考)
26. 我國與各國多層次傳銷事業退貨條件與處理原則之比較／李仁芳；張愛華著。——臺北市：行政院公平交易委員會, 1999
(非常適用)
27. 健全多層次傳銷業經營之研究：關鍵性實務面的剖析／楊忠意著。——臺北市：華泰書局, 1998
(適用)
28. 參加多層次傳銷事業支付一定代價之研究／施俊吉；范建得著。——臺北市：行政院公平交易委員會, 1998
(非常適用)
29. 多層次傳銷評鑑系統之驗證與修正／陳立信、張正賢、楊明宗著。——臺北市：行政院公平交易委員會, 1997
(相關可備參考)
30. 直銷小百科·實戰策略／周由賢著。——臺北市：九儀出版社, 1997
(相關可備參考)
31. 多層次傳銷術／岩中祥史著。——新北市：輝鑫出版；知道總經銷, 1997
(相關可備參考)
32. 多層次傳銷業務入門／林國華著。——臺中市：寶川出版；新北市：啓現總經銷, 1997
(相關可備參考)
33. 傳銷商必備法律小百科／盧錦芬著。——臺北市：漢湘文化出版社, 1996
(非常適用)
34. 多層次傳銷預警指標之探討與選擇／林建煌；楊明宗；張正賢著。——臺北市：行政院公平交易委員會, 1996
(相關可備參考)
35. 從美國直銷業之規範探討我國對多層次傳銷之有效管理政策／葉惠青著。——臺北市：行政院公平交易委員會, 1995
(非常適用)
36. 傳銷全方位指南／林訓民著。——臺北市：臺英社, 1994
(相關可備參考)

37. 多層次傳銷—被誤解的喬法／陸嘯釗著。——臺北市：敬源文化事業股份有限公司, 1994
(適用)
38. 各國對多層次傳銷事業之管理政策比較研究／黃營杉；洪順慶；黃思明等著。——臺北市：行政院公平交易委員會, 1993
(非常適用)
39. 多層次傳銷的世界／吳水丕著。——臺北市：漢宇出版社, 1993
(相關可備參考)
40. 多層次傳銷行為之規範／劉世明著。——臺北市：行政院公平交易委員會, 1993
(非常適用)
41. 101 ways to build a successful network marketing business / Andrew Griffiths ; Wayne Toms.-- Crows Nest, NSW : Allen & Unwin, 2010
(相關可備參考)
42. Multilevel marketing : the paradox of autonomy / Adagbon, Gloria.-- Canada : York University, 2007
(相關可備參考)
43. Be a network marketing superstar : the one book you need to make more money than you ever thought possible / Mary Christensen ; Wayne Christensen.-- New York : AMACOM, 2007
(相關可備參考)
44. The ultimate guide to network marketing : 37 top network marketing income-earners share their most precious-guarded secrets to building extreme wealth / Dr. Joe Rubino.-- Hoboken, New Jersey : John Wiley&Sons, Inc., c2006
(相關可備參考)
45. Your best year in network marketing / Mark Yarnell.-- Beaverton, Oregon : Paper Chase Pr, 2002
(相關可備參考)
46. Start and succeed in multilevel marketing / Gregory F. Kishel ; Patricia Gunter Kishel.-- New York : Wiley, 1999
(適用)
47. How to build a multi-level money machine : the science of network marketing / Randy Gage.-- Miami, FL : Gage Research & Development Inst, 1998
(相關可備參考)
48. Confessions of a multi-level marketer (networking from your heart) / Patrick Michael Snetsinger.-- Bellevue, WA : Palinoia Press, 1997
(相關可備參考)
49. False profits : seeking financial and spiritual deliverance in multi-level marketing and pyramid schemes / Robert L. Fitzpatrick ; Joyce K. Reynolds.-- Charlotte, NC : Herald Press, 1997
(相關可備參考)
50. The network marketing game : gospel perspectives on multi-level marketing / by Jon M. Taylor ; cartoons by Cal Grondahl.--

Kaysville, Utah : King Alfred Press,
c1997

(相關可備參考)

51. You can be rich by Thursday : the secrets of making a fortune in multi-level marketing / Tom Pinnock.-- Wildstone Audio, 1997
(相關可備參考)

52. Future choice : why network marketing may be your best career move / Michael S. Clouse ; Kathie Jackson Anderson.-- Candlelight Pr, 1996

(相關可備參考)

四、期刊論文

1. ロー・クラス 消費者法の最前線(6)特商法(3)マルチ商法・連鎖販売取引／圓山 茂夫
法学セミナー 57(4)=687
2012.04 頁 138-142

(適用)

2. 連鎖販売取引に対する法規制の一考察／産大法学 45(3・4)=156 2012.01 頁 623-644
(非常適用)

3. 多層次傳銷雙向獎金制度分析／李桂春 直銷管理評論 1:3
2011.12 頁 23-44

(相關可備參考)

4. 人格特質、組織公平、領導—成員交換關係與工作滿足之相關性研究：以多層次傳銷為例／鄭雅方；賴鈺城 華人前瞻

研究 7:2 2011.11 頁 77-95

(相關可備參考)

5. マルチ商法(MLM)の違法性の考察—マルチ商法とネズミ講の分水嶺／加藤 直隆 日本法學 76:4 2011.02 頁 1327-1349

(非常適用)

6. 意見領袖影響力—以直銷業為例／林惠美；林孟彥 直銷管理評論 1:2 2009.11 頁 1-26

(相關可備參考)

7. 多層次傳銷經營績效影響因素之研究／陳國雄 遠東學報 26:3 2009.09 頁 463-477

(相關可備參考)

8. 多層次傳銷事業個人參加人進貨額等於建議售價時所得之計算／敬業會計 敬業會計 342 2009.07 頁 17

(相關可備參考)

9. 直銷公司與直銷商對服務品質認知差距之研究／王昭雄；陳得發 直銷管理評論 1:1
2007 頁 81-106

(相關可備參考)

10. 體驗理論應用於直銷業之研究／陳得發；李信興 直銷管理評論 1:1 2007 頁 107-136

(相關可備參考)

11. 多層次傳銷定義中「給付一定代價」之研析／單驥；郭安琪
公平交易季刊 14:4 2006.10
頁 27-69
(非常適用)
12. 變質多層次傳銷的變法處置—
評最高行政法院 94 年度判字第
01712 號判決／張永明 月旦
財經法雜誌 4 2006.03 頁
197-212
(非常適用)
13. 多層次傳銷規範及第四十六條
規定的現在與未來／黃銘傑
律師雜誌 315 2005.12 頁
23-34
(非常適用)
14. 參加人解除或終止契約後，多
層次傳銷事業可否主張「運費」
的扣除？／杜政憲 直銷世紀
154 2005.10 頁 92-95
(非常適用)
15. 公平交易法第二三條不當多層
次傳銷「主要」、「合理市價」
二項要件之分析—評司法院大
法官釋字第 602 號解釋／黃
銘傑 臺灣本土法學雜誌 74
2005.09 頁 5-23
(非常適用)
16. 直銷政策—淺析多層次傳銷事
業未依期限辦理參加人退出退
貨之責任／葉添福 直銷世紀
152 2005.08 頁 67-69
(非常適用)
17. 2004 多層次傳銷經營概況調查
報告—直銷業 2004 成長 31%勇
破 683 億千億產值在望／胡三
元 直銷世紀 151 2005.07
頁 20-39
(相關可備參考)
18. 非典型多層次傳銷商品之退出
退貨／許宏仁 直銷世紀
151 2005.07 頁 110-113
(適用)
19. 多層次獎金與多層次傳銷的灰
色地帶／郭安琪 直銷世紀
150 2005.06 頁 96-98
(適用)
20. 直銷顧客類型、生活型態、顧
客滿意度與忠誠度之關係／陳
得發；王昭雄 長榮大學學報
9:1 2005.06 頁 79-104
(相關可備參考)
21. 淺談「多層次傳銷管理法」之
立法意旨／許宏仁 直銷世紀
149 2005.05 頁 95-97
(非常適用)
22. 多層次傳銷與電子商務整合應
用之綜效性評估／陳得發 直
銷世紀 148 2005.04 頁
82-87
(相關可備參考)
23. 資訊系統支援性、人力資本活
動與顧客關係管理績效之實證
研究—以臺灣地區多層次傳銷
與人壽保險業從業人員為例／

- 黃義俊；葉蓓苓 創新與管理
2:1 2005.03 頁 139-164
(論題廣泛)
24. 參加人從事變質多層次傳銷之
責任探討／葉添福 直銷世紀
146 2005.02 頁 86-87
(非常適用)
25. 初探多層次傳銷管理法草案立
法管制變革／葉添福 直銷世
紀 145 2005.01 頁 87-88
(非常適用)
26. 公平會 淺析多層次傳銷事業
得扣除參加人退出退貨之減損
價額／葉添福 直銷世紀
144 2004.12 頁 100-102
(非常適用)
27. 直銷知識內隱性、參與式知識
移轉對直銷商滿意度和忠誠度
影響之研究／林妙雀 臺大管
理論叢 15:1 2004.12 頁
75-95
(相關可備參考)
28. 從共同代理觀點檢視知識分享
行爲—以多層次傳銷組織為例
／洪維廷；蔡儀華 商管科技
季刊 5:4 2004.12 頁
457-475
(相關可備參考)
29. 淺談公平交易法對多層次傳銷
之定義／葉添福 直銷世紀
143 2004.11 頁 109-111
(非常適用)
30. 中國直銷立法及其多層次傳銷
營運轉化之問題初探／羅華美
臺灣經濟研究月刊
27:11=323 2004.11 頁
107-118
(適用)
31. 多層次傳銷事業之普查實務／
郭安琪 直銷世紀 142
2004.10 頁 98-102
(相關可備參考)
32. 多層次傳銷立法之評析／林大
洋 公平交易季刊 12:4
2004.10 頁 131-163
(非常適用)
33. 漫談多層次傳銷業務檢查／許
宏仁 直銷世紀 141
2004.09 頁 102-106
(適用)
34. 直銷政策—多層次傳銷之禁止
行爲-下-／林慶堂 直銷世紀
140 2004.08 頁 126-129
(適用)
35. 2003 年多層次傳銷事業 65 家
億元大戶調查報告／方怡月；
南方甫 直銷世紀 140
2004.08 頁 99-101
(相關可備參考)
36. 多層次傳銷管理法制之檢討／
許宏仁 法令月刊 55:8
2004.08 頁 32-41
(非常適用)

37. 多層次傳銷之禁止行爲-上-／林慶堂 直銷世紀 139 2004.07 頁 130-131
(適用)
38. 多層次傳銷之刑事責任／林大洋 法令月刊 55:7 2004.07 頁 21-35
(適用)
39. 變質多層次傳銷-下-／林慶堂 直銷世紀 138 2004.06 頁 108-111
(非常適用)
40. 變質多層次傳銷-上-／林慶堂 直銷世紀 137 2004.05 頁 96-99
(非常適用)
41. 30 家多層次傳銷業者調查報告／突破雜誌市調小組調查整理 突破雜誌 218=290 2003.09 頁 72-75
(相關可備參考)
42. 多層次傳銷 獎金制度大剖析／直銷世紀 直銷世紀 128 2003.08 頁 38-52
(相關可備參考)
43. 當心多層次傳銷陷阱／黃雅萍 消費者報導 263 2003.03 頁 68-69
(適用)
44. 個人化服務對顧客忠誠度影響之研究—以直銷業爲例／王昭雄；陳得發 興國學報 2 2003 頁 99-119
(相關可備參考)
45. 多層次傳銷事業參加人課稅問題之探討／江敏雄 稅務旬刊 1811 2002.01 頁 9-11
(相關可備參考)
46. 多層次傳銷相關規範修正後條文介紹與檢討／吳英同 全國律師 4:8 2000.08 頁 86-94
(非常適用)
47. 我國與日本關於多層次傳銷行爲之規範比較／李蓓蔚 全國律師 4:4 2000.04 頁 50-58
(非常適用)
48. 當前多層次傳銷的若干重大問題／吳英同 全國律師 4:4 2000.04 頁 36-49
(非常適用)
49. 消費者保護法有關特別傳銷行爲之規範／黃明陽 全國律師 4:4 2000.04 頁 19-35
(適用)
50. 新修公平交易法及多層次傳銷管理辦法之立法精神與規範內容／許淑幸；許宏仁 全國律師 4:4 2000.04 頁 5-18
(非常適用)
51. 行政法院有關多層次傳銷裁判案例之評析／廖義男；梁哲瑋 月旦法學 53 1999.10 頁

- 171-174
(非常適用)
52. 傳銷事業在中國大陸的發展、挫折及前景／江振昌 中國大陸研究 42:8 1999.08 頁 35-51
(相關可備參考)
53. 多層次傳銷管理辦法修正草案評釋／吳英同 法令月刊 50:6 1999.06 頁 25-31
(適用)
54. 多層次傳銷組織網的經營管理之研究／陳得發；鄭旭棠 中華管理評論 2:1 1999.02 頁(3)1-(3)12
(適用)
55. 公平會「多層次傳銷管理辦法修正條文」回應與說明／李久慈；沈世玲；王啓雯；楊如玉 傳銷世紀 73 1999.01 頁 22-50
(適用)
56. 認識多層次傳銷及其在臺灣的發展現況／吳怡芳 醒吾學報 22 1998.12 頁 672-688
(適用)
57. 多層次傳銷佣金所得及營利所得之混淆／楊嘉珍 實用稅務 285 1998.09 頁 56-58
(相關可備參考)
58. 海峽兩岸傳銷業規範之研究—兼論臺灣應有的修法方向-下-／吳英同 立法院院聞 26:8=304 1998.08 頁 28-44
(非常適用)
59. 海峽兩岸傳銷業規範之研究—兼論臺灣應有的修法方向-上-／吳英同 立法院院聞 26:7=303 1998.07 頁 55-71
(非常適用)
60. 我國多層次傳銷管理辦法與中國大陸傳銷管理辦法規定之比較／胡鵬年 軍法專刊 44:7 1998.07 頁 22-28
(非常適用)
61. 對我國現行管理多層次傳銷政策之研究／胡鵬平 全國律師 2:5 1998.05 頁 39-44
(適用)
62. 從消費權益論多層次傳銷／尹章華 軍法專刊 44:4 1998.04 頁 1-7
(論題專精)
63. 多層次傳銷案例研究—雙向制／吳英同 警學叢刊 28:5=117 1998.03 頁 237-253
(適用)
64. 傳銷組織經營之道／郭宇星 傳銷世紀雜誌 67 1998 頁 114-116
(相關可備參考)

65. 論公平交易法對多層次傳銷之管制及其應有之修正方向／范建得 競爭政策通訊 1:6
1997.11 頁 11-15+46-47
(非常適用)
66. 談公平交易法多層次傳銷之規範／許劍英 法令月刊 48:11
1997.11 頁 12-14
(非常適用)
67. 消費者法律講座：多層次傳銷要小心／尹章華 鄉間小路
23:10 1997.10 頁 54-56
(適用)
68. 從個案探討加強對多層次傳銷之規範／吳英同 公平交易季刊 5:4 1997.10 頁 29-77
(非常適用)
69. 再談多層次傳銷事業參加人課稅之公平性／羅森 稅務旬刊 1628 1996.12 頁 12-15
(論題專精)
70. 內容實在有料—多層次傳銷契約內容之規範／楊建元 法律與你 110 1996.12 頁 48-63
(適用)
71. Fields of dreams, fields of schemes : ponzi finance and multi-level marketing in South Africa / Krige, Detlev.-- *Journal of the International African* 82.1 (Feb 2012): P.69-92
(相關可備參考)
72. Antecedents of performance of multi-level channels in transitional economies / Laura Salciuviene ; James Reardon ; Vilte Auraskeviciene.-- *Baltic Journal of Management* 6.1 (Feb 2011): P.89-104
(相關可備參考)
73. The influence of MLM companies and agent attributes on the willingness to undertake multilevel marketing as a career option among youth / Joyce Koe Hwee Nga ; Soo Wai Mun.-- *Journal of Research in Interactive Marketing* 5.1 (2011): P.50-70
(相關可備參考)
74. Multi-level marketing - a tool of relationship marketing / Constantin, C.-- *Bulletin of the Transilvania University of Brasov* 2.51 (2009): P.31-36
(適用)
75. Multi-level marketing / R A Christmas.-- *A Journal of Mormon Thought* 41.3 (Fall 2008): P.169
(適用)
76. Consuming class : multilevel marketers in neoliberal Mexico / CAHN, PETER S.-- *Cultural Anthropology* 23.3 (2008): P. 429-452

- (相關可備參考)
77. Earning potential in multilevel marketing enterprises / Legara, Erika Fille; Monterola, Christopher; Juanico, Dranreb Earl; Litong-Palima, Marisciel; Saloma, Caesar.-- *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications* 387.19-20 (2008): P.4889-4895
(相關可備參考)
78. On the ethicality of internal consumption in multilevel marketing / Robert A Peterson; Gerald Albaum.-- *Journal of Personal Selling and Sales Management* 27.4 (2007) : P.317-324
(適用)
79. Voip : next multilevel-marketing bubble? / Loring Wirbel.-- *Electronic Engineering Times* 1416 (March 2006): P.4
(相關可備參考)
80. Multi-level markets and incentives for information goods / Schmidt, Andreas U.-- *Information Economics and Policy* 18.2 (2006): P.125-138
(相關可備參考)
81. Building customer capital through relationship marketing activities : the case of Taiwanese multilevel marketing companies / Aihwa Chang; Chiung-Ni Tseng. -- *Journal of Intellectual Capital* 6.2 (2005): P.253-266
(適用)
82. Marketing fraud : an approach for differentiating multilevel marketing from pyramid schemes / Vander Nat, Peter J; Keep, William W.-- *Journal of Public Policy & Marketing* 21.1 (2002): P.139-151
(適用)
83. Ethical issues connected with multi-level marketing schemes / Koehn, Daryl.-- *Journal of Business Ethics* 29.1-2 (2001): P.153-160
(適用)
84. Multi-level marketing skirts legal lines / James Walsh.-- *Consumers' Research Magazine* 82.6 (1999): P.12
(適用)
85. Networking : multi-level marketing yourself / Pierce, D.J.-- *IEEE Antennas and Propagation Magazine* 41.5 (1999): P.126-128
(相關可備參考)
86. What's wrong with multi-level marketing? / Karen Bronshteyn.-- *Library Journal*

- 124.1 (1999): P.37
(適用)
87. So who's afraid of multi-level marketing? / Karen L. Lema. – *Business World* 18.1 (1999): P.34-52
(適用)
88. Network marketing and the law / Babener, Jeffrey A.-- *VBA News Journal* 24.1 (Winter 1998): P.12-14
(非常適用)
89. Networkmarketing organizations: compensationplans, retailnetworkgrowth, and profitability / Anne T. Coughlan; Kent Grayson.-- *International Journal of Research in Marketing* 15.5 (1998): P. 401-426
(相關可備參考)
90. CPUC focuses on multilevel marketing / Anonymous.-- *The Electricity Journal* 11.3 (1998): P.10
(適用)
91. Multilevel marketing goes mainstream / Jim Salter.-- *Marketing News* 31.18 (1997): P.1
(相關可備參考)
92. Multilevel marketing and antifraud statutes : legal enterprises or pyramid schemes? / Craig B Barkacs.-- *Academy of Marketing Science Journal* 25.2 (1997): P.176
(適用)
93. A review of the multilevel marketing phenomenon / Herbig, Paul; Keep, Yelkurm, Rama.-- *Journal of Marketing Channels* 6.1 (1997): P.17-33
(相關可備參考)
94. Multilevel marketing : hardly a highway to riches / Anonymous.-- *Medical Economics* 74.13 (1997): P.85
(相關可備參考)
95. Multilevel marketing : what's the catch? / Brian Bloch.-- *Journal of Consumer Marketing* 13.4 (1996): P.18-26
(相關可備參考)

五、博碩士論文

1. 論加入多層次傳銷之因素：以高雄地區為例／邱毓瑩／國立高雄第一科技大學／金融研究所／100／碩士
2. 領導風格、內部服務補救與經營績效關係之研究—以多層次傳銷組織為例／鍾君儀／大葉大學／

- 管理學院碩士在職專班／100／
碩士
3. 多層次傳銷業服務品質、企業形象與顧客滿意度之關聯性研究／侯振輝／大葉大學／管理學院碩士在職專班／100／碩士
 4. 多層次傳銷公司直銷商的服務品質、顧客滿意度及購買意願之研究—以臺灣安麗公司為例／蕭群耀／僑光科技大學／管理研究所／99／碩士
 5. 多層次傳銷業直銷商人格特質、魅力型領導對組織承諾與團隊績效之關係研究—以美商如新公司為例／吳美香／國立成功大學／企業管理學系專班／99／碩士
 6. 多層次傳銷組織管理者職能之研究／蘇怡華／國立中山大學／國際經營管理碩士班／99／碩士
 7. 多層次傳銷的領導研究：以安麗梅花團隊為例／李銚濬／玄奘大學／資訊傳播研究所／99／碩士
 8. 轉換型領導、組織認同與團隊績效關係之研究—以多層次傳銷通路為例／李貴湘／淡江大學／管理科學研究所企業經營碩士在職專班／99／碩士
 9. 社會資本在 Facebook 上的運用—以多層次傳銷商為例／陳昌瑋／世新大學／新聞學研究所(含碩專班)／99／碩士
 10. 運用 AHP 探討影響直銷商選擇多層次傳銷公司的關鍵因素—以跨國 A 公司為例／陳昭惠／大葉大學／管理學院碩士在職專班／99／碩士
 11. 探討多層次傳銷業服務品質對顧客滿意度及忠誠度之影響—以保健飲品為例／李昀儒／國立勤益科技大學／工業工程與管理系／98／碩士
 12. 企業倫理、人際信任對工作滿意度之研究—以多層次傳銷 A 公司為例／劉宜家／國立臺灣師範大學／科技應用與人力資源發展學系人力資源碩士在職進修專班／98／碩士
 13. 多層次傳銷企業內部刊物公關功能指標之建構／游智雯／中國文化大學／新聞研究所／98／碩士
 14. 多層次傳銷之階梯制、矩陣制、雙軌制三種獎金制度差異探討／邱躍中／國立政治大學／企業管理研究所／98／碩士
 15. 中國大陸傳銷業管理法令架構與案例之研究／鄭資榆／中原大學／財經法律研究所／97／碩士
 16. 多層次傳銷事業組織成員人格特質對知識傳承及經營績效之影響／陳敏玉／世新大學／企業管理研究所(含碩專班)／97／碩士
 17. 多層次傳銷商滿意度之研究—以

- 仙妮蕾德公司為例／彭俊德／嶺東科技大學／高階主管企管碩士在職專班／97／碩士
18. 多層次傳銷產業之實體通路策略分析—以台灣安麗日用品股份有限公司為例／徐睿伶／逢甲大學／企業管理所／96／碩士
 19. 台灣多層次傳銷產業之競爭策略分析／林聖哲／大葉大學／工業工程與科技管理學系／96／碩士
 20. 多層次傳銷產業之發展現況與趨勢展望／劉文富／輔仁大學／管理學院經營管理碩士學程／96／碩士
 21. 多層次傳銷業成功關鍵因素之研究—以某傳銷公司為例／劉繼春／國立中山大學／高階經營碩士班／96／碩士
 22. 多層次傳銷之經營研究—以如新公司 6-4-2 系統為例／曾子鴻／國立中山大學／企業管理學系研究所／95／碩士
 23. 多層次傳銷業在台灣之藍海策略—以美商安麗及仙妮蕾德公司為例／林沛孜／國立交通大學／管理學院碩士在職專班國際經貿組／95／碩士
 24. 人格特質與團隊氣候在多層次傳銷組織的配適探討／陳恒毅／中興大學／高階經理人碩士在職專班／95／碩士
 25. 多層次傳銷無因解約退貨之法理論研究／宋一心／銘傳大學／法律學系碩士班／94／碩士
 26. 保健食品態度、人格特質與多層次傳銷經營績效之影響／陳艾婷／國立臺灣海洋大學／食品科學系／94／碩士
 27. 多層次傳銷事業之 SWOT 分析—以伸凰與克麗緹娜為例／洪添助／逢甲大學／經營管理碩士在職專班／94／碩士
 28. 關係類型與性別角色對領導型態、關係品質及組織承諾之研究：以台灣多層次傳銷公司為例／魏怡萍／屏東科技大學／企業管理系碩士班／94／碩士
 29. 業務人員失序行為之研究—以多層次傳銷業例／汪雅玲／國立臺北大學／企業管理學系／94／碩士
 30. 公平交易法對多層次傳銷定義之研究—「給付一定代價」是否應予保留／郭安琪／國立中央大學／產業經濟研究所／93／碩士
 31. 無形商品採多層次傳銷經營之規範與實務探討／吳翠鳳／臺灣大學／高階公共管理組／93／碩士
 32. 多層次傳銷商的非正式學習研究—以美商 H 公司為例／王桂卿／國立中正大學／成人及繼續教育研究所／93／碩士

33. 廠商存活與退出之動態分析—以多層次傳銷產業為例／何思親／淡江大學／產業經濟學系碩士班／93／碩士
34. 影響消費者購買保健食品決策因素之研究—以多層次傳銷為例／陳俊峰／國立成功大學／高階管理碩士在職專班／93／碩士
8. 瑪克雅違反傳銷六規定／2012-01-13／台灣時報／第 17 版
9. 慶云違反多層次傳銷法 挨罰／2012-01-12／台灣時報／第 17 版
10. 多層次傳銷 將設專法管理 公平會改組重頭戲 「資訊及經濟分析室」春節後掛牌 藉掌握國內外市場 確實公平執法／2012-01-10／經濟日報／第 A19 版

六、報章

1. 傳銷參加人散播不實收入 遭罰／2012-06-14／中央社／國內財經
2. 老鼠會吸金 5 億 1400 人受害／2012-05-19／中華日報／第 4 版
3. 公平會：富鏡變更傳銷計畫組織層級未依法定期限報備罰五萬／2012-05-04／台灣時報／第 9 版
4. 逾 7000 人入會多層次傳銷 港男子吸金 13 億／2012-04-21／青年日報／第 12 版
5. 傳銷幽靈按摩椅 吸金 10 億／2012-03-08／中國時報／第 A12 版
6. 公平會重罰直銷商德力邦克 250 萬／2012-03-02／自由時報／第 A11 版
7. 直銷不當扣除商品價值 遭罰／2012-03-01／中央社／國內財經
11. 世界美、匡唐生違反傳銷管理辦法各罰十五萬元／2011-11-18／台灣時報／第 9 版
12. 大陸禁多層次傳銷 在台灣橫行無阻／2011-11-15／自立晚報／財經證券
13. 中資傳銷業偷渡？公平會、投審會踢皮球／2011-11-15／自由時報／第 A06 版
14. 公平會建議：禁大陸傳銷來台／2011-11-15／聯合報／第 AA3 版
15. 打擊老鼠會擬設直銷保護中心／2011-11-15／民眾日報／第 A05 版
16. 老鼠會推銷磁能車 罰 100 萬／2011-11-06／中國時報／第 A6 版
17. 磁能動力車 違法行銷罰百／2011-11-06／中華日報／第 4 版
18. 未依規定報備 傳銷業遭罰／

- 2011-08-10／中央社／國內財經
19. 緹亞、多特瑞違反傳銷法 挨罰
／2011-07-22／台灣時報／第 17
版
 20. 傳銷業「找人頭、拉下線」將祭
重罰／2011-06-10／中國時報／
第 A20 版
 21. 直銷要以銷售產品為主 違者罰
不得以介紹他人參加為主要收入
來源／2011-06-10／工商時報／
第 A17 版
 22. 傳銷以推廣銷售為主 違者要罰
／2011-06-09／中央社／國內政
治
 23. 2 傳銷公司未向公平會報備挨罰
／2011-05-13／台灣時報／第 17
版
 24. 傳銷變更登記未報備 罰款／
2011-05-12／中央社／國內財經
 25. 名忠食品違反傳銷法 罰廿萬／
2011-04-07／台灣時報／第 6 版
 26. 萊威違法傳銷罰 15 萬／
2011-03-25／台灣時報／第 17 版
 27. 契約未載商品價格 傳銷挨罰／
2011-03-25／中央社／國內財經
 28. 多層次傳銷未先報備 罰 10 萬／
2011-03-19／中央社／國內財經

29. 傳銷公司缺失多 罰 55 萬／
2011-03-17／中央社／國內財經
30. 未報備未簽約 傳銷罰 20 萬／
2011-03-05／中央社／國內財經

七、網站資源

1. 公平交易委員會全球資訊網
<http://www.ftc.gov.tw>
2. 中華民國直銷協會網站
<http://www.dsa.org.tw>
3. 世界直銷聯盟網站
<http://www.wfdsa.org/>
4. 美國聯邦交易委員會網站
<http://www.ftc.gov>
5. 日本電子政府之總合窗口網站
<http://law.e-gov.go.jp/cgi-bin/idxsearch.cgi>
6. 日本經濟產業省網站(特定商取引
に関する法律の主管機關)
<http://www.meti.go.jp/>
7. GovHK 香港政府一站通網站
<http://www.gov.hk/tc/residents/government/law/>

CODE RESOURCE PATHFINDER 117

July 2012

Multi-level Sales Management Act

PARLIAMENTARY LIBRARY

LEGISLATIVE YUAN, REPUBLIC OF CHINA