

禁止传销和规范直销监管条例解读

湖南省工商行政管理局经济检查总队

1、传销有哪些表现形式？

《禁止传销条例》第七条列举了传销行为的三种表现形式为：

(1)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；

(2)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资格，牟取非法利益的；

(3)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。

2、什么是网上传销？

网上传销是指主要利用互联网进行的传销，是近年来出现的一种新的传销形式，如：“远程教育网”、“世界互联网基金”等。按照《禁止传销条例》第九条规定，利用互联网发布传销信息的，就属于违法，工商行政管理机关、公安机关将会同电信等有关部门依法予以查处。

3、当前传销组织瞄准的对象主要有哪些？

传销组织利用当前我国存在的贫富悬殊、就业压力大、农业改革、农村富余劳动力增加等社会问题，把目标瞄向学生、农民、下岗职工、老年人、退伍军人等人群，以招工、投资可获高额回报、快速致富等为诱饵，将其骗往异地参与传销。

4、当前传销组织惯用欺骗手段有哪些？

(1)为诱骗群众上当受骗，传销组织往往利用人们急于发财致富的心理，许诺高额回报。

(2)传销组织打着“加盟连锁”、“网络销售”、“电子商务”、“特许经营”等旗号。

传销组织把目标瞄准身边的亲朋好友，并根据诱骗对象的情况，通过利诱、威逼、暴力等手段胁迫其从事传销活动。

(3)传销组织采取开会、培训、上课等方式，对新加入者进行“洗脑”，宣扬对多数人而言不可实现的经营模式。

(4)电话邀约，善意“谎言”是其主要欺骗手段。如果某地承包有工程食堂、外地旅游等谎言进行欺骗。

5、如何防范传销？

如果被骗到外地，一定要机智、冷静应对，在确保自身安全的情况下设法逃脱，如果发现该组织从事传销活动证据确凿后，应设法与当地公安机关、工商行政管理机关取得联系，及时举报。

如亲戚、朋友被骗往异地从事传销，首先应当积极做好亲戚、朋友的思想教育工作，劝说其尽快脱离传销组织；若劝说无效，应当设法弄清其所在详细地址，并及时向当地公安机关、工商行政管理机关举报。

外出打工，带好或记好当地公安机关、工商行政管理机关举报电话，以便在急需时使用。

6、发现传销应当向谁举报？

《禁止传销条例》规定，工商行政管理机关和公安机关依法在各自的职责范围内查出传销行为。在传销中以介绍工作、从事经营活动等名义欺骗他人离开居所地非法聚集并限制人身自由的，由公安机关会同工商行政管理机关依法查处。因此，发现传销行为，应当向传销行为地的工商行政管理机关和公安机关举报。对将他人骗往异地、限制人身自由从事传销的，向传销行为地公安机关举报。

7、从事传销活动的企业和个人应当承担什么法律责任？

《禁止传销条例》针对传销活动中的不同人员设定了相应的法律责任。对传销组织者，设定了最高200万元的罚款；对传销骨干分子，设定了最高50万元的罚款；对多次参加，屡教不改，虽不属于骨干分子，但又确实诱骗他人并给他人造成损失的传销参加者，由工商行政管理机关责令停止违法活动，可以处2000元以下的罚款；对于一般参加人员，予以告诫。

企业组织策划传销的，由工商行政管理机关没收非法财物、没收违法所得，处50万元以上200万元以下的罚款。从事传销活动的组织和个人情节严重，构成犯罪的，还应当受到刑事处罚。司法机关应当依法追究其刑事责任。

8、为什么对直销活动进行从严监管？

由于直销方式，是由企业招募并培

训的直销员个人在企业固定场所之外推销产品，而直销员的推销报酬，又是企业根据其推销的产品数量为计算依据的，因此，直销员有可能在没有企业监督或者其他监管者监督的情况下，为了获得更多的报酬，而采取商业欺诈手段，来更多地向消费者推销产品；企业也容易为了私利，而鼓励其直销员使用不正当手段推销其产品，自己从中获取暴利而不承担今后服务的责任。另外，直销经营如果不加以规范，容易演变成传销活动。

9、申请成为直销企业，应当具备什么条件？

申请成为直销企业，应当具备下列条件：(一)投资者具有良好的商业信誉，在提出申请前连续5年没有重大违法经营记录；外国投资者还应当有3年以上在中国境外从事直销活动的经验；(二)实缴注册资本不低于人民币8000万元；(三)依照本条例规定在指定银行足额缴纳了保证金；(四)依照规定建立了信息报备和披露制度。

10、我国对直销产品的限制有哪些？

直销企业能够用来直销的产品，首先是经国务院商务主管部门批准并公布的该企业直销的产品，其次应是该企业生产或其母公司、控股公司生产的产品。即，直销企业不得采用直销方式销售未经批准的产品，直销企业不得销售直销法律规定以外的其他企业生产的产品。

11、我国对直销产品的价格有哪些规定？

直销企业在销售产品时，应当符合以下关于价格的规定：

(1)直销企业应当在直销产品上标明产品价格；

(2)直销产品价格与服务网点展示的产品价格应当一致；

(3)直销员在从事直销活动中，必须按照标明的价格向消费者推销产品，不得擅自提高或降低直销产品价格。

12、为什么不得以缴纳费用或者购买商品作为直销员加入的条件？

通过收取入门费或以认购商品变相收取费用，发展人员是传销、非法集资等违法犯罪活动惯用的手段之一，因此，《直销管理条例》第十四条规定，直销企业不得以缴纳费用或者购买商品作

为成为直销员的条件。

13、如何判别直销培训与传销活动的培训？

直销培训与传销活动的培训有以下区别：

(1)培训内容：直销培训的内容是《直销管理条例》、《禁止传销条例》等法律法规和直销员道德规范、直销风险提示以及营销方面的知识、直销业务知识等。传销培训则打着“直销”、“电子商务”、“特许经营”、“加盟连锁”的名义宣传快速发财致富，许诺能够获得高额回报，教授发展下线的方法。

(2)培训形式：直销企业将事先在公司网站公布培训的信息，直销培训客观宣传企业的情况和报酬制度；传销培训一般是暗中、私下进行，并伴随虚假宣传，欺骗加入人员，俗称“洗脑”。

(3)培训地点：直销培训选择在正规的培训场所；传销培训则往往在租住的民宅进行。

(4)授课人员：直销培训师是直销企业的正式职工，须向商务主管部门备案并以直销企业公布。直销培训师在培训期间将佩戴所属直销企业颁发的《直销培训师证》；传销培训的授课人员一般都从事销售活动，不出示或根本没有身份证明。

(5)培训对象：直销培训的对象是有条件限制的。传销培训的对象没有条件限制，任何人都可以参加培训。有的传销组织还控制参加人员的身份证件，派人监视参加人员的行动，控制其人身自由。

14、直销员开展直销活动需要具备哪些条件？

直销员开展直销活动，需要具备以下条件：

(1)符合直销员资格条件；

(2)经过直销企业培训，并通过招募直销员的考试；


(3)获得该直销企业颁发的《直销员证》；

(4)与该直销企业签订了推销合同。

15、未经批准擅自从事直销活动的，应当承担什么法律责任？

按照《直销管理条例》第三十九条规定，未经批准擅自从事直销活动的，由工商行政管理部门责令改正，没收直销产品和违法销售收入，处5万元以上30万元以下的罚款；情节严重的处30万元以上50万元以下的罚款，并依法予以取缔；构成犯罪的，依法追究刑事责任。


案例 传销与直销的区别



直销是合法的，通过国家批准的直销企业可以采用直销的方式从事经营活动。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推销产品的经销方式。

直销特点：

1. 实施这一经销方式的主体只能是直销企业及其招募的直销员
2. 实施这一经销方式的地点是在固定的营业场所之外。直销企业都要有自己的营业场所。
3. 实施这一经销方式面对的对象只能是最终消费者。
4. 实施这一经销方式推销的产品是有形的、物化的产品，不包括虚拟的产品和提供服务。



传销是指组织者或者经营者发展人员，通过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缴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。

传销的表现形式：

1. “拉人头”式传销
2. “骗取入门费”式传销
3. “团队计酬”式传销

说明：本次在湘经营直销企业公示专刊，除总部在湘的绿之韵、炎帝外，其他在湘直销企业分支机构公示顺序，均按笔划顺序排列，排名不分先后。