

最 高 行 政 法 院 判 決

111年度上字第243號

上 訴 人 公平交易委員會

代 表 人 李鎡

訴訟代理人 賴美華

鄒嘉銘

被 上 訴 人 八馬國際事業有限公司

代 表 人 王文欽

訴訟代理人 李銘洲 律師

上列當事人間多層次傳銷管理法事件，上訴人對於中華民國111年1月6日臺北高等行政法院110年度訴更一字第64號判決，提起上訴，本院判決如下：

主 文

一、上訴駁回。

二、上訴審訴訟費用由上訴人負擔。

理 由

一、上訴人以被上訴人從事多層次傳銷，有下列違反多層次傳銷管理法之情事：1. 被上訴人銷售「Living Water新水機」商品有變更銷售商品而未事先報備之情事，違反同法第7條第1項規定；2. 與傳銷商締結之書面契約未包括完整之傳銷制度、多層次傳銷相關法令、傳銷商應負之義務與負擔、商品或服務有關事項等法定應記載事項，違反同法第14條第1款規定；3. 未依法辦理傳銷商解除契約及終止契約之退出退貨事宜，違反同法第20條第2項、第21條第2項規定（下或合稱系爭規定）；4. 未於主要營業所備置傳銷經營資料，違反同法第25條第1項規定，故依同法第32條第1項前段及第34條前段規定，以民國107年7月5日公處字第107060號處分書（下

01 稱原處分），命被上訴人自原處分送達之次日起，應立即停
02 止上開2.至4.所述之違法行為，並應自原處分送達次日起3
03 個月內，與自103年4月20日後加入之傳銷商補締結法定事項
04 之書面參加契約，送上訴人備查；另就上述違法情事1.部
05 分，處被上訴人罰鍰新臺幣（下同）20萬元，就2.部分，處
06 罰鍰35萬元，就3.所述違反同法第20條第2項部分，處罰鍰2
07 0萬元，違反同法第21條第2項部分，處罰鍰20萬元，就4.部
08 分，則處罰鍰5萬元，合計共處罰鍰100萬元。被上訴人不
09 服，提起訴願遭決定駁回後，提起行政訴訟，經臺北高等行
10 政法院（下稱原審）以108年度訴字第113號判決（下稱前判
11 決），將原處分關於被上訴人違反系爭規定所命罰鍰合計40
12 萬元併命立即停止違法行為部分（即原處分關於上述違法情
13 事3.部分）均予撤銷，並駁回被上訴人其餘之訴。兩造對不
14 利部分均表不服，各自提起上訴，經本院以109年度上字第5
15 6號判決（下稱本院發回判決），廢棄原審前判決關於撤銷
16 原處分之上開部分及該部分訴願決定暨該部分之訴訟費用，
17 發回原審更為審理，就其餘被上訴人上訴部分，則駁回其上
18 訴。案經原審以110年度訴更一字第64號判決（下稱原判
19 決）將原處分關於被上訴人違反系爭規定所命罰鍰合計40萬
20 元併命立即停止違法行為部分及該部分訴願決定均撤銷。上
21 訴人不服，遂提起本件上訴，並聲明：原判決關於撤銷原處
22 分其中被上訴人違反系爭規定所命罰鍰合計40萬元併命立即
23 停止違法行為部分及該部分訴願決定均廢棄。

24 二、被上訴人起訴主張、上訴人在第一審的答辯，均引用原判決
25 的記載。

26 三、原審斟酌全辯論意旨及調查證據之結果，以：

27 （一）依多層次傳銷管理法第20條、第21條規範意旨可知，多層次
28 傳銷管理法雖為保護多層次傳銷垂直交易關係中，處於經濟
29 上弱勢地位的傳銷商，而賦予傳銷商參加傳銷計畫或組織後
30 單方解除或終止契約，並得請求退貨、返還退貨商品全額或
31 傳銷事業應以百分之90價格（下稱法定價格）買回商品，暨

01 其他給付傳銷事業款項的權利，使傳銷事業負有接受退貨還
02 款或按法定價格買回商品的回復原狀清算義務。惟此等規範
03 究屬對傳銷事業與傳銷商間私法契約自由的直接干涉，基於
04 法律保留原則及法律明確性原則，傳銷事業在傳銷商依法單
05 方解除或終止契約並請求退貨還款，或要求傳銷事業買回商
06 品時，本於民事法律關係，對於傳銷商所享有因契約解除或
07 終止而可資行使的其他權利，除非多層次傳銷管理法有明文
08 予以禁止或限制其行使，否則不能因該法第20條第3項、第4
09 項、第21條第3項、第4項正面述及傳銷事業在此清算關係
10 下，可對傳銷商扣除的項目，就誤解此為扣除項目的窮盡式
11 列舉條款，而反面推論傳銷事業基於民事法律關係得對傳銷
12 商行使的其他權利，都遭到禁止或限制，而不得於傳銷商請
13 求退貨還款或買回商品時，一併有所請求。尤其，系爭規定
14 或同法其他條文規定中，既未明文禁止傳銷事業於履行該等
15 條項規定之退貨還款或照法定價格買回義務時，不得向傳銷
16 商行使其他本於民事法律關係之權利；也未比照勞動基準法
17 第22條第2項前段規定：「工資應全額直接給付勞工。
18 ……」，定明類如「傳銷事業就應受理退貨之還款或買回商
19 品之價金，應全額直接給付傳銷商」的規範意旨；甚且在多
20 層次傳銷管理法第21條的立法理由中載明：「多層次傳銷事
21 業與傳銷商終止契約，就傳銷商品所生權利義務，依本法之
22 規定，本法未規定者，不排除多層次傳銷事業與傳銷商於民
23 事法律關係上其他權利義務」之旨，明白承認多層次傳銷參
24 加契約的當事人，在傳銷商行使單方契約終止及商品賣回權
25 利時，雙方間本於民事法律關係的其他權利，仍得併為行
26 使，更彰顯多層次傳銷管理法第20條、第21條此二條文中第
27 2項至第4項等規定的綜合規範意旨，並未限定多層次傳銷事
28 業於履行退貨還款或照法定價格買回商品等義務時，只能行
29 使該等規定所列出之商品價值、獎金報酬、運費等的扣抵
30 權，而不得一併行使其他依多層次傳銷參加契約之民事法律
31 關係，而得向傳銷商請求之權利。

(二)多層次傳銷管理法第20條第2項規定傳銷商於猶豫期間內解除或終止契約，傳銷事業接受退貨之申請、受領傳銷商送回之商品，並返還購買退貨商品所付價金之義務，以及同條第3項例示規定傳銷事業得扣除因可歸責於傳銷商之事由致無法送回商品的價值等，綜其規範意旨，是從保護傳銷商的觀點出發，兼顧平衡傳銷事業在傳銷商單方行使契約解除或終止權時，所承受過度的不利益風險，則所謂受領送回之商品、返還退貨商品所付價金，以及扣除無法送回商品之價值的計畫上，何者應納入所謂「商品」的概念範圍，就應落實上述規範意旨，將此等契約解除或終止進入清算關係時，傳銷事業與傳銷商彼此間互負貨物送還及價值退還範圍的認定，依如何最能有效達成清算目的，避免傳銷商或傳銷事業承受不合理的風險為基準。就此而言，傳銷事業在傳銷商締結參加契約或後續購買傳銷商品的過程中，依傳銷事業之銷售搭配方式，附隨取得銷售標的以外之商品（或刻意以「贈品」稱之），本質上也是商品的一種。多層次傳銷管理法第20條第2項、第3項規定，就各該項所定傳銷事業應受領傳銷商送回之商品，或傳銷事業得於退貨還款中扣除毀損滅失而無法送回之商品價值等，只以「商品」稱之，並未限定傳銷商以常規銷售計價方式購入標的之商品，即未特意將附隨於銷售過程中取得之商品（贈品）排除於外。拘泥於傳銷事業在傳銷主要商品時所附隨無償或折價提供之商品（贈品），非以常規之傳銷計價方式銷售提供，就將此等附隨提供之商品（贈品），刻意排除於多層次傳銷管理法第20條第2項、第3項指涉「商品」概念之外，並對同條第3項規定錯解為還款扣除項目的窮盡式列舉規定者，不僅在傳銷商解除或終止契約並申請退貨時，增添雙方清算過程的不必要複雜風險，難以簡明、有效地了結彼此權利義務的清算事務，更可能使傳銷商或傳銷事業在不同可能狀況下，承擔法所不欲的風險，實與多層次傳銷管理法第20條第2項、第3項前述規範意旨大相背離，顯非可採。綜言之，多層次傳銷管理法第20條

第2項、第3項規定傳銷事業應受領送回之商品，以及得扣除毀損滅失而不能返還的商品價值，均應包含傳銷時以無償或折價附隨提供之商品（贈品）在內，方符合上開規定的立法意旨。再者，不論多層次傳銷管理法第20條第2項、第3項規定傳銷事業應受領送回之商品，以及得扣除毀損滅失而不能返還的商品價值，是否包含傳銷時以無償或折價附隨提供之商品（贈品）在內。倘若傳銷事業傳銷時附隨提供的商品（贈品），並非僅在吸引、刺激傳銷商購買傳銷商品，另具有激勵、促進傳銷商進而向外推廣、銷售傳銷事業所傳銷之商品，或介紹他人參加多層次傳銷計畫或組織之功能或目的者，該附隨提供的商品（贈品），已具有獎金的性質，依多層次傳銷管理法第20條第3項後段規定，本容許傳銷事業將此等因傳銷商進貨而對其給付之獎金，在傳銷商依同條第2項規定申請退貨還款時，予以一併扣除。傳銷事業依此在傳銷商申請退貨還款時，請求傳銷商返還此等具獎金性質的附隨性商品（贈品），於傳銷商不返還時，逕由還款清算中予以扣除，自無違反同條第2項規定的問題。

(三)多層次傳銷管理法第21條第2項，有別於同法第20條第2項之規定，關於傳銷商於猶豫期間過後的終止契約，是訂明傳銷事業有按法定價格「買回」傳銷商所持有商品的義務。依此而言，傳銷事業所應付予傳銷商的商品的買回價金，只有依傳銷商現仍持有而供賣回傳銷事業的商品數，乘以傳銷商原購商品價格百分之90計算。傳銷商已經使用、毀損滅失或不供賣回者，不論是當初原購之商品或所獲之贈品，只要未實際賣回予傳銷事業，不論此等無法賣回之情事是否可歸責於傳銷商，都不得算入傳銷事業買回商品中，計算傳銷事業應依同法第21條第2項規定所須給付傳銷商的買回價金。因此，傳銷商在猶豫期間過後依多層次傳銷管理法第21條第1項、第2項規定終止契約申請按法定價格賣回商品者，關於未實際賣回的部分，不論性質是商品、贈品或任何有價物品，未實際賣回之情事是否可歸責於傳銷商，傳銷事業都無

01 為其支付買回價金的義務。但在傳銷事業買回商品給付價金
02 時，參照前開說明（尤其多層次傳銷管理法第21條之立法理
03 由），傳銷事業自得一併行使基於民事法律關係而得對傳銷
04 商行使的權利，包括請求傳銷商返還前傳銷商品所附隨提供
05 的商品（贈品），在傳銷商債務不履行而不返還時，請求以
06 其價值計算的損害賠償，並於履行支付買回價金之義務時，
07 行使抵銷權而予扣除；或直接依多層次傳銷管理法第21條第
08 3項規定，請求傳銷商返還具有獎金性質的附隨提供商品
09 （贈品），或逕予扣除其價值。凡此，均不得因傳銷事業未
10 全額直接給付買回價金，就錯認傳銷事業違反多層次傳銷管
11 理法第21條第2項規定。

12 (四)被上訴人傳銷多細胞營養套組商品（內含倍喜克、愛提維及
13 瑞斯維各1罐，下稱系爭商品），係固定、常態性地按「買6
14 套送1套」、「買12套送2套加1罐瑞斯維」方案（下稱系爭
15 方案；送1套、送2套加1罐瑞斯維，下稱系爭贈品）銷售；
16 系爭贈品與傳銷標的之主要商品在內容或市場價值上完全一
17 致，惟非傳銷商一經參加傳銷計畫或組織即可無償取得。綜
18 觀系爭方案的整體交易條件，與一般在營業競爭上，為短期
19 促銷而附隨無償提供價值顯低於主要商品價值的贈品，不論
20 在營業競爭的功能、目的與交易意義上，均顯然不同（關於
21 贈品意涵，參見上訴人依公平交易法第23條第2項授權訂定
22 發布之「事業提供贈品贈獎額度辦法」第2條第1款關於「贈
23 品」的定義，以及第2條第2款、第3款的除外條款），實質
24 上相當於在促銷條件成就下，將7套或14套加1罐之商品，折
25 價以6套或12套商品之價格予以傳銷販賣，亦即系爭贈品性
26 質上當認為是傳銷標的商品的一部分，此參上訴人在107年1
27 月5日公處字第107002號處分書中，對其他傳銷事業以「贈
28 品」名義，固定且常態性與其他傳銷商品搭配提供銷售，經
29 上訴人認定該所謂「贈品」實際上為傳銷商品的一部分，應
30 依多層次傳銷管理法第7條第1項規定辦理報備可證。是以，
31 系爭贈品實際上應屬系爭方案之促銷方式的折價銷售商品，

01 且非達系爭方案的促銷條件，傳銷商無從取得該額外的折價
02 銷售的商品，傳銷商在依多層次傳銷管理法第20條第1項、
03 第21條第1項規定解除或終止契約，並依各該條第2項申辦退
04 貨還款或買回，以致當初促銷條件不成就時，自應一併將此
05 等額外折價銷售的商品（即系爭贈品）一併退還，且若就此
06 部分因毀損滅失而無法退還者，被上訴人依同法第20條第3
07 項、第21條第3項規定，本得將此明顯屬特殊促銷方案下折
08 價讓售的傳銷商品，一併於退貨還款或買回商品價金中予以
09 扣除。

10 (五)縱將系爭贈品視為單純的贈品，惟如前所述，系爭贈品並非
11 傳銷商參加傳銷計畫或組織就能無償取得，傳銷商必須購買
12 系爭商品達到系爭方案的促銷組數之條件，才能附隨地取得
13 該等「贈品」，且其內容與所傳銷之系爭商品內容相同，顯
14 見被上訴人提供系爭贈品，如其所述，確有對購買系爭方案
15 組數之傳銷商施以獎勵，促使其利用額外提供的套組或單罐
16 商品，向外傳銷，吸引他人試用後購買系爭商品，或逕而參
17 加被上訴人之多層次傳銷計畫或組織，使被上訴人多層次傳
18 銷計畫或組織得以擴大發展的功能，這與上訴人所自承，多
19 層次傳銷管理法第20條第3項、第21條第3項等規定容許扣除
20 的進貨獎金，就是具有鼓勵傳銷商發展下線擴大多層次傳銷
21 組織之用意的獎酬金性質相符，則被上訴人將具有實質獎金
22 意義的系爭贈品於辦理退貨時，由還款或買回商品的價金中
23 予以扣除，自無違反同法第20條第2項、第21條第2項規定之
24 疑慮。

25 (六)綜上，被上訴人於傳銷商依多層次傳銷管理法第20條第1
26 項、第2項、第21條第1項、第2項等規定，解除或終止契
27 約，並申請退貨還款或賣回商品時，將傳銷商當初依系爭方
28 案附隨取得而嗣後無法一併退還的系爭贈品價值，於退貨還
29 款或買回價金中逕予扣除，經核乃同法第20條第2項至第4
30 項、第21條第2項至第4項等規定所容許的正當權利行使行
31 為，並未違反系爭規定，上訴人卻將此等正當權利行使行

為，誤認為已違反系爭規定，而於原處分就所認被上訴人違反系爭規定部分，依同法第32條第1項前段規定，各處罰鍰20萬元，並命停止該部分違法行為，經核於法均有違誤，訴願決定未予指正而予維持，也有所誤，爰判決將原處分關於被上訴人違反系爭規定所命罰鍰合計40萬元併命立即停止違法行為部分及該部分訴願決定均撤銷。

四、本院經核原判決並無違誤。茲就上訴意旨補充論斷於下：

(一)多層次傳銷管理法第20條規定：「(第1項)傳銷商得自訂約日起算30日內，以書面通知多層次傳銷事業解除或終止契約。(第2項)多層次傳銷事業應於契約解除或終止生效後30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。(第3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。(第4項)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條規定：「(第1項)傳銷商於前條第1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6個月者，不得要求退貨。(第2項)多層次傳銷事業應於契約終止生效後30日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格百分之90買回傳銷商所持有之商品。(第3項)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。(第4項)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32條第1項規定：「主管機關對於違反……第20條第2項、第21條第2項……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10萬元以上5百萬元以下罰鍰；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

01 更正措施，並按次處新臺幣20萬元以上1千萬元以下罰鍰，
02 至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止；其情節重大
03 者，並得命令解散、勒令歇業或停止營業6個月以下。」

04 (二)由於多層次傳銷之傳銷商，常屬經濟上弱勢或社會經驗缺乏
05 者，容易因一時衝動而參加多層次傳銷事業。故為使傳銷商
06 於訂約後能有重新檢討判斷參加與否之機會，多層次傳銷管
07 理法第20條第1項賦予傳銷商得於一定「猶豫期間」內，視
08 其商品存貨之狀況或特性，選擇解除契約以使參加契約之效
09 力溯及消滅，或選擇終止契約以使參加契約之效力向將來消
10 滅。且為貫徹保護傳銷商得享有隨時退出傳銷組織之權益，
11 同法第21條第1項規定於前開猶豫期間經過後，傳銷商仍得
12 隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織。又為避
13 免契約解除或終止後可能衍生之權利義務爭執，同法第20
14 條、第21條乃根據前述不同時期而分別訂定退貨、退款之相
15 關規定，以衡平雙方之利益。另依同法第21條之立法理由，
16 終止契約後之存貨買回義務，旨在防制多層次傳銷事業向傳
17 銷商大量塞貨，進而達到防範變質多層次傳銷之目的。惟此
18 項買回義務令多層次傳銷事業負擔較其他行銷通路更高之經
19 營風險，買回價格自不宜過高，始屬合理，否則可能使傳銷
20 商藉大量進貨，而造成多層次傳銷事業過度損失，同法第21
21 條第2項乃規定買回價格為傳銷商原購價格百分之90，並於
22 第3項及第4項規定買回商品時所得扣除之獎金、報酬、商品
23 減損金額及取回商品所需運費。

24 (三)依多層次傳銷管理法第21條立法理由載明：「多層次傳銷事
25 業與傳銷商終止契約，就傳銷商品所生權利義務，依本法之
26 規定，本法未規定者，不排除多層次傳銷事業與傳銷商於民
27 事法律關係上其他權利義務」明白承認多層次傳銷參加契約
28 的當事人，在傳銷商行使單方契約終止及商品賣回權利時，
29 雙方間本於民事法律關係的其他權利，仍得併為行使，彰顯
30 多層次傳銷管理法第20條、第21條此二條文中第2項至第4項
31 等規定的綜合規範意旨，並未限定多層次傳銷事業於履行退

01 貨還款或照法定價格買回商品等義務時，只能行使該等規定
02 所列出之商品價值、獎金報酬、運費等的扣抵權，而不得一
03 併行使其他依多層次傳銷參加契約之民事法律關係，而得向
04 傳銷商請求之權利。且多層次傳銷管理法第20條第2項、第2
05 1條第3項既已規定得扣除商品毀損滅失之價值、減損之金
06 額，及因該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬，依相同之法
07 理，何以不能扣除應返還之贈品價值。況同法第32條第1項
08 對於違反系爭規定之義務者，還設有行政罰之制裁，將此等
09 直接干預私法契約自由核心事項所形成私法上之義務，視之
10 為行政法上義務，對違反者施以行政制裁的法律效果，則在
11 憲法法治國原則所派生之處罰法定原則及法律明確性原則的
12 拘束下，多層次傳銷事業於履行多層次傳銷管理法系爭規定
13 之退貨還款或照法定價格買回商品之義務時，除依同法第20
14 條第3項、第4項、第21條第3項、第4項規定，行使商品價
15 值、獎金報酬、運費等之扣抵權外，亦得一併行使其他依多
16 層次傳銷參加契約而得向傳銷商請求之權利。換言之，在不
17 違反多層次傳銷管理法第22條第1項規定之情形下，倘多層
18 次傳銷事業於傳銷商行使契約解除或終止權時，並未利用各
19 種不合理之條件予以實質限制者，即不應排除多層次傳銷事
20 業於傳銷商退貨時，行使其民事法律關係之其他權利義務。
21 亦即，只要依雙方間多層次傳銷參加契約之民事法律關係，
22 多層次傳銷事業倘係正當權利行使，並未以權利濫用等不正
23 當阻擾傳銷商行使退貨還款、賣回商品的權利者，就不應認
24 定多層次傳銷事業已違反系爭規定的退貨還款或照法定價格
25 買回商品的義務。

26 (四)多層次傳銷事業於傳銷商解除或終止契約時，若因退貨導致
27 不符贈送條件，贈品是否須一併返還，如不能返還，應如何
28 計算退還之貨款？多層次傳銷管理法就此爭議，並未明定。
29 由於多層次傳銷事業在傳銷商締結參加契約或後續購買傳銷
30 商品的過程中，依多層次傳銷事業之銷售搭配方式，附隨取
31 得銷售標的以外之商品（或有刻意以「贈品」稱之），本質

上也是商品的一種。多層次傳銷管理法第20條第2項、第3項規定，就各該項所定多層次傳銷事業應受領傳銷商送回之商品，或多層次傳銷事業得於退貨還款中扣除毀損滅失而無法送回之商品價值等，只以「商品」稱之，並未限定傳銷商以常規銷售計價方式購入標的之商品，即未特意將附隨於銷售過程中取得之商品（「贈品」）排除於外。再依前述(三)之說明，系爭規定的規範意旨，並未限定多層次傳銷事業於履行退貨還款或照法定價格買回商品等義務時，只能行使該等規定所列出之商品價值、獎金報酬、運費等的扣抵權，而不得一併行使其他依多層次傳銷參加契約之民事法律關係，而得向傳銷商請求之權利。若概念上刻意將銷售過程附隨提供之無償或折價提供的商品（「贈品」），排除於多層次傳銷管理法第20條第2項、第3項處理清算關係所指涉的「商品」概念之外，無異使雙方還須另依民事契約的法律關係，去處理此等附隨提供之商品（所謂「贈品」）的退貨事宜者。如此，不僅徒增雙方退貨商品清算上的無謂複雜，更使該等附隨性提供的商品（「贈品」）在清算階段留置傳銷商期間，若出於「不可歸責於傳銷商」事由而毀損滅失者，因所謂「贈品」在主商品銷售契約解除或終止後，傳銷商本負有附隨返還的義務，則此留置期間不可歸責於雙方當事人的危險負擔，反須由傳銷商承擔，多層次傳銷事業另得依民事法律關係向傳銷商請求債務不履行所受之損害賠償。此結果與多層次傳銷管理法第20條第3項規定，僅限於「可歸責於傳銷商」之情形時，多層次傳銷事業方得扣除該部分價值，由多層次傳銷事業承受在商品送回前之危險負擔的規範意旨，明顯不符。此外，上述情事在傳銷商償債能力不足時，卻要求傳銷事業只得另循民事爭訟途徑主張其權利者，不僅不合理延長雙方清算過程，增加傳銷事業經營上的不必要風險，更可能誘使傳銷商利用前述錯誤的法律見解，頻締結多層次傳銷參加契約或傳銷商品購買契約，大量取得多層次傳銷事業無償或折價附隨提供之商品（「贈品」）後，行使多層次傳

銷管理法第20條第1項所定的契約解除或終止權，且無庸於申請退貨時一併返還清算，而得留置另行銷售或逕予消費使用，徒使多層次傳銷事業承受難以預期的債務（請求返還「贈品」或損害賠償）追償風險，製造多層次傳銷管理法此等規定所不欲的道德風險。凡此可徵，拘泥於多層次傳銷事業在傳銷主要商品時所附隨無償或折價提供之商品（「贈品」），非以常規之傳銷計價方式銷售提供，就將此等附隨提供之商品（「贈品」），刻意排除於多層次傳銷管理法第20條第2項、第3項指涉「商品」概念之外，不僅在傳銷商解除或終止契約並申請退貨時，增加雙方清算過程的不必要複雜風險，難以簡明、有效地了結彼此權利義務的清算事務，更可能使傳銷商或多層次傳銷事業在不同可能狀況下，承擔法所不欲的風險，實與多層次傳銷管理法第20條第2項、第3項前述規範意旨大相背離，顯非可採。綜言之，多層次傳銷管理法第20條第2項、第3項及第21條第2項、第3項等規定，傳銷事業應受領送回之商品，以及得扣除毀損滅失而不能返還的商品價值，均應包含傳銷時以無償或折價附隨提供之商品（「贈品」）在內，方符合上開規定的立法意旨。原判決就此所持之見解，核無違誤。至本院100年度判字第1664號判決係就多層次傳銷事業對傳銷商之退貨扣除應給付百分之2手續費認違反公平交易法相關規定（按當時多層次傳銷管理法尚未立法，依當時公平交易法第23條之1、第23條之2規定與多層次傳銷管理法第20條及第21條規定內容大體相同），與本件係多層次傳銷事業就附隨提供之商品（「贈品」）退貨如何行使權利等情節不同，尚難比附援引。上訴意旨主張：多層次傳銷管理法第20條、第21條已明確列舉傳銷事業於傳銷商退出、退貨時得扣除款項之法定項目，且無「其他得扣除項目」之概括規定，足知立法上已排除多層次傳銷事業於傳銷商退出、退貨時得將非法定項目列為扣除款項，原判決將上開規範之法定得扣除事項，解釋為非窮盡式列舉條款，有適用法規不當之違法外，復未對上訴人於原審

主張之前開事由並援引本院判決見解以為佐證之攻擊防禦方法，未予採信，亦未敘明不採之理由，有判決理由不備之違法云云，核係主觀一己之見解，自無足採。

(五)經查，被上訴人在傳銷系爭商品時，以系爭方案促銷該等商品，使傳銷商依上述方案購買傳銷商品時，各附隨取得系爭贈品，系爭贈品與傳銷的細胞營養套組商品內容相同，且是固定、常態性地按系爭方案傳銷時提供等情，為原審依法確定之事實，核與卷內證據相符。系爭方案的促銷價格，雖然是以套組商品單價的6或12倍計算，但既然該等附隨提供的系爭贈品與傳銷標的之主要商品在內容或市場價值上完全一致，又非傳銷商一經參加傳銷計畫或組織，就無償取得該等「贈品」，未達系爭方案的促銷條件者，即傳銷商購買商品組數未達6或12套者，除非出價購買，否則無從取得該等「贈品」，原審因而認定系爭方案的整體交易條件，與一般在營業競爭上，為短期促銷而附隨無償提供價值顯低於主要商品價值的贈品，不論在營業競爭的功能、目的與交易意義上，均顯然不同，實質上相當於在促銷條件成就下，將7套或14套加1罐之商品，折價以6套或12套商品之價格予以傳銷販賣，亦即該等附隨提供的「贈品」，性質上當認為是傳銷標的商品的一部分，從而以系爭贈品實際上應屬系爭方案之促銷方式的折價銷售商品，且非達系爭方案的促銷條件，傳銷商無從取得該額外的折價銷售的商品，傳銷商在依多層次傳銷管理法第20條第1項、第21條第1項規定解除或終止契約，並依各該條第2項申辦退貨還款或買回，以致當初促銷條件不成就時，自應一併將此等額外折價銷售的商品（即系爭贈品）一併退還，且若就此部分因毀損滅失而無法退還者，被上訴人依同法第20條第3項、第21條第3項規定，本得將此明顯屬特殊促銷方案下折價讓售的傳銷商品，一併於退貨還款或買回商品價金中予以扣除。因認被上訴人於傳銷商依多層次傳銷管理法第20條第1項、第2項、第21條第1項、第2項等規定，解除或終止契約，並申請退貨還款或賣回商

01 品時，將傳銷商當初依系爭方案附隨取得而嗣後無法一併退
02 還的系爭贈品價值，於退貨還款或買回價金中逕予扣除，經
03 核乃同法第20條第2項至第4項、第21條第2項至第4項等規定
04 所容許的正當權利行使行為，並未違反系爭規定，上訴人卻
05 將此等正當權利行使行為，誤認為已違反系爭規定，而於原
06 處分就所認被上訴人違反系爭規定部分，依同法第32條第1
07 項前段規定，各處罰鍰20萬元，並命停止該部分違法行為，
08 經核於法均有違誤，原判決因而撤銷此部分之原處分及該部
09 分之訴願決定，自屬有據，核其認事用法並無違誤。原判決
10 業敘明其判斷之依據及得心證之理由，並就上訴人在原審之
11 論據，何以不足採取，分別予以指駁，於法並無不合，並無
12 判決違背法令之情事。上訴意旨再就原審已詳為論斷之事
13 項，主張被上訴人搭配套組贈送之物品係「贈品」，尚難僅
14 因該贈品與所銷售6套商品價值相同，即解釋為被上訴人共
15 計銷售7套商品，被上訴人既未因數量促銷行為而變更「細
16 胞營養套組」之銷售價格，卻於受理傳銷商退出退貨時將贈
17 品價值計入銷售商品價格，逕以傳銷商取得商品之「平均購
18 貨成本」取代多層次傳銷管理法規定之「原購價格」計算退
19 貨退款，已違反多層次傳銷管理法而侵害傳銷商權益，原判
20 決錯誤援引事業提供贈品贈獎額度辦法有關贈品之定義，認
21 被上訴人提供之贈品屬於商品之一部分，應有重大誤解，原
22 判決有適用法規不當之違法云云，並無可採。

23 (六)原判決已敘明系爭贈品是在系爭方案的銷售條件下，才附隨
24 提供，則傳銷商在行使單方解除或終止契約權，申請退貨還
25 款時，如依其實際送回或供買回的商品之情形，已不符合系
26 爭方案附隨提供系爭贈品的銷售條件者，不論系爭贈品是傳
27 銷主要商品一部分或單純贈品的性質，因當初附隨提供的基
28 礎不復存在，依誠信原則衡量當初系爭方案所成立銷售契約
29 關係之權利義務衡平性，傳銷商自負有返還系爭贈品的契約
30 上義務；倘其不能返還而債務不履行者，被上訴人應能向傳
31 銷商請求以系爭贈品價值計算之債務不履行損害賠償，參酌

前述關於多層次傳銷管理法第20條第2項至第4項、第21條第2項至第4項等規定綜合規範意旨的說明，被上訴人本能於履行退貨還款或給付買回商品價金時，一併對傳銷商行使其依系爭方案銷售契約所生之請求權利，而以彼此間債務給付種類相同，並均屆清償期為由，行使抵銷權（民法第334條第1項前段規定參照），而將傳銷商原應返還系爭贈品之價值，由退貨還款或買回商品價金中予以扣除，此乃多層次傳銷管理法上開規定立法意旨所容許傳銷契約當事人間正當之權利行使行為，非傳銷事業不正當阻擾傳銷商行使退貨還款、賣回商品的權利，不應認定為被上訴人違反系爭規定的還款或給付買回商品價金的義務。從而以被上訴人於傳銷商依多層次傳銷管理法第20條第1項、第2項、第21條第1項、第2項等規定，解除或終止契約，並申請退貨還款或賣回商品時，將傳銷商當初依系爭方案附隨取得而嗣後無法一併退還的系爭贈品價值，於退貨還款或買回價金中逕予扣除，乃正當權利行使行為，並未違反系爭規定，原判決係基於此部分主要論述理由而撤銷此部分之原處分及該部分之訴願決定。至原判決第15頁第24行至第16頁第9行關於：即使忽略系爭贈品與所傳銷系爭商品的相同一致性，將之視為單純的贈品，此亦與多層次傳銷管理法第20條第3項、第21條第3項等規定容許扣除的進貨獎金，就是具有鼓勵傳銷商發展下線擴大多層次傳銷組織之用意的獎酬金性質相符，則被上訴人將具有實質獎金意義的系爭贈品於辦理退貨時，由還款或買回商品的價金中予以扣除，自無違反同法第20條第2項、第21條第2項規定之疑慮等論述，核屬贅論，無論當否，因與判決結論並無影響，原判決仍應維持。上訴意旨主張：多層次傳銷管理法第21條已明定「商品」之退款金額將乘以9折，而「獎金」則無此規範，是若贈品屬於「商品」，則可計入銷售商品套數，並將退款金額乘以9折，倘贈品屬於「獎金」，則不應計入商品套數，亦不須乘以9折，顯見將贈品認定為「商品」或「獎金」將導致2種不同結果。原判決一方面認傳銷

01 事業以無償或折價附隨提供之贈品屬於「商品」之一部分，
02 卻又認贈品亦可解釋為獎金性質而得扣除，惟未詳查商品及
03 獎金於退貨退款時有不同之計算方式，且退款金額亦有差
04 異，益證原判決對多層次傳銷管理法第20條及第21條規定有
05 重大誤解誤用且論理相互矛盾，況原判決將「買6送1」之贈
06 品錯誤解釋為具有「獎金」性質，亦與被上訴人實際從事多
07 層次傳銷之制度內容不符，原判決有適用法規不當之違法云
08 云，因與判決結果無涉，難謂有據，自無足採。

09 (七)綜上所述，上訴人之主張均無可採，原判決將原處分關於被
10 上訴人違反系爭規定所命罰鍰合計40萬元併命立即停止違法
11 行為部分及該部分訴願決定均撤銷，核無違誤。上訴論旨，
12 仍執前詞，指摘原判決違背法令，求予廢棄，為無理由，應
13 予駁回。

14 五、據上論結，本件上訴為無理由。依行政訴訟法第255條第1
15 項、第98條第1項前段，判決如主文。

16 中 華 民 國 113 年 4 月 11 日

17 最高行政法院第四庭

18 審判長法官 王 碧 芳

19 法官 許 瑞 助

20 法官 侯 志 融

21 法官 鍾 啟 煒

22 法官 王 俊 雄

23 以 上 正 本 證 明 與 原 本 無 異

24 中 華 民 國 113 年 4 月 11 日

25 書記官 張 玉 純