

臺北高等行政法院判決

110年度訴更一字第64號

110年12月9日辯論終結

原告 八馬國際事業有限公司

代表人 王文欽（董事）住桃園市桃園區藝文一街86之2號5樓

訴訟代理人 李銘洲 律師

被告 公平交易委員會

代表人 李鎡（主任委員）

訴訟代理人 賴美華

鄒嘉銘

上列當事人間多層次傳銷管理法事件，原告不服行政院中華民國107年11月22日院臺訴字第1070217199號訴願決定，提起行政訴訟，經本院108年度訴字第113號判決後，原告及被告均不服，各自提起上訴，經最高行政法院109年度上字第56號判決將本院上開判決關於撤銷原處分其中原告違反多層次傳銷管理法第20條第2項、第21條第2項規定之罰鍰合計新臺幣40萬元併命立即停止違法行為部分及該訴願決定暨該訴訟費用部分均廢棄，發回本院更為審理，本院判決如下：

主 文

- 一、原處分關於原告違反多層次傳銷管理法第20條第2項、第21條第2項規定所命罰鍰合計新臺幣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。
- 二、第一審及發回前上訴審訴訟費用，除確定部分外，由被告負擔。

事實及理由

一、爭訟概要：

被告以原告從事多層次傳銷，有下列違反多層次傳銷管理法之情事：1. 原告銷售「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（下稱「原處分」），命原告自原處分送達之次日起，應立即停止上開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之書面參加契約，送被告備查；另就上述違法情事1. 部分，處原告罰鍰新臺幣（下同）20萬元，就2. 部分，處罰鍰35萬元，就3. 所述違反同法第20條第2項部分，處罰鍰20萬元，違反同法第21條第2項部分，也處罰鍰20萬元，就4. 部分，則處罰鍰5萬元，合計共處罰鍰100萬元。原告不服，提起訴願遭決定駁回，於是提起本件行政訴訟，經本院108年度訴字第113號判決（下稱「前判決」），將原處分關於原告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（即原處分關於上述違法情事3. 部分）均予撤銷，並駁回原告其餘之訴。兩造對不利部分均表不服，各自提起上訴，經最高行政法院以109年度上字第56號判決（下稱「最高行發回判決」），廢棄前判決關於撤銷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，發回本院更為審理，就其餘原告上訴部分，則駁回其上訴。

二、原告主張要旨及聲明：

- （一）依被告晚近在相關處分書對「贈品」的認定標準，顯指短期促銷，且價值明顯低於主要商品始屬之。本件原告傳銷的多細胞營養套組商品（內含「倍喜克」、「愛提維」及「瑞斯維」各1罐，下稱「系爭商品」），以「買6套送1套」、「買12套送2套加1罐『瑞斯維』」的方案（下稱「系爭方案」）銷售，所送均與銷售商品完全相同，並非

01 價值低於主要商品的贈品，故被告將系爭方案誤認為贈品
02 銷售，有重大違誤。原告是因深知傳銷商有推介系爭商品
03 以拓展下線會員、爭取獎金的需求，才藉由系爭方案使購
04 買系爭方案的會員能獲取額外的相同商品，所送的商品，
05 與其稱為贈品，毋寧應稱為與銷售商品相同的獎勵品，取
06 得前提須購足6組或12組商品始可，倘未購足商品組數
07 （包含購買後因故辦理退貨退出），就無由繼續保有此額
08 外商品。因此，原告於銷售時實際上未將加贈部分列入單
09 償計算，僅於退貨時因傳銷商無法退回時，將贈品折抵應
10 退還商品之價格後再退回款項，屬傳銷商無法履行退回該
11 額外商品所應返還款項的扣抵，難認違反系爭規定。

12 （二）即使依原處分所認，系爭方案屬搭配贈品銷售，倘傳銷商
13 業已無法返還贈品，原告應仍得主張扣除此部分應償還的
14 價值，以回復契約解除或終止時應有的圓滿狀態，核屬原
15 告依民事法律關係為抵銷權的正當行使，與系爭規定欲禁
16 止多層次傳銷事業任意另立名目扣款情形顯屬有間，且符
17 合多層次傳銷管理法第21條立法理由第4項之意旨，被告
18 指原告違反系爭規定，實有未洽。

19 （三）被告為多層次傳銷事業之主管機關，就多層次傳銷事業與
20 傳銷商間因退出退貨衍生退款及返還原有商品等事項，本
21 應善盡監督及輔導之責，避免不必要訟爭。原處分既肯認
22 傳銷商於解除或終止契約時，就原先取得額外商品部分應
23 負歸還之責，則多層次傳銷事業對於傳銷商負有返還購買
24 退貨商品所付價金及其他給付多層次傳銷事業之款項，與
25 傳銷商應歸還額外商品予多層次傳銷事業，兩者間顯互負
26 同時履行義務，更屬辦理退貨退款有關事項。詎原處分卻
27 以原告僅得依民法相關規定，請求傳銷商歸還額外取得商
28 品為由，而不得自應退款項扣除額外取得商品部分之費
29 用，實徒增不必要之訴訟紛爭，有失主管機關輔導與協助
30 之責。且被告在多層次傳銷管理法制定前，曾於相類案例
31 之處分書中認定，傳銷商應歸還之贈品，傳銷事業扣除相

01 關款項，並不違法。被告前後所採認定標準歧異，對原告
02 差別待遇，違反平等原則。

03 (四) 最高行發回判決剖析被告與原告間以「買6送1」方式銷售
04 系爭組合，一次買6套共28,350元，嗣傳銷商退回5套之情
05 形，比較雙方計算應返還傳銷商款項，但實際上並非基於
06 相同之比較基礎，因為被告計算是要求原告不得將傳銷商
07 未退還額外取得的商品，扣抵其應償還的價值，與原告主
08 張應扣抵之計算方式不同，本難論斷孰者計算方式有利於
09 傳銷商。況被告就原告合法將傳銷商無法返還額外取得商
10 品的價值予以扣抵，加以裁罰，顯然欠缺法令授權，亦與
11 系爭規定立法理由意旨相悖，不論何計算方式有利於傳銷
12 商，均無礙於原處分違誤之事實，應予撤銷。

13 (五) 聲明：

14 原處分關於原告違反系爭規定所命罰鍰合計40萬元併命立
15 即停止違法行為部分及該部分訴願決定均撤銷。

16 三、被告答辯要旨及聲明：

17 (一) 多層次傳銷管理法第20條第2項至第4項、第21條第2項
18 至第4項規定，已明確規範多層次傳銷事業依法辦理傳銷
19 商退出退貨時，僅得扣除商品毀損滅失之價值或減損之金
20 額、因該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬，及取回退貨
21 商品所需運費，以維護傳銷商退出退貨之權利。該法為民
22 法的特別法，有關多層次傳銷事業退出退貨事宜，應優先
23 適用多層次傳銷管理法。若傳銷事業得以主張另行扣除或
24 收取其他屬民法請求權的費用，無異架空系爭規定得扣除
25 之款項，故立法理由明示民事請求權應循民事法律途徑解
26 決。

27 (二) 傳銷事業的贈品促銷是業界常見用以爭取交易機會的行銷
28 方法，藉由贈品引起傳銷商注意，刺激傳銷商購買傳銷商
29 品。贈品意在增加傳銷商購買意願與所購商品的加值效
30 果，與原本銷售的商品有所區別，縱使贈品與銷售之商品
31 完全相同，亦不應視為銷售商品之列而得納入退出退貨的

單價計算。系爭方案「買6送1」所送細胞營養套組，實為無償贈品，而非銷售商品，如傳銷商無法退返，該贈品價值非法定得扣除之款項，就「買6送1」售價2萬8,350元的銷售方式而言，銷售商品計6組，退款扣抵之單組售價計算基數應除以6組，單組計為4,725元。原告則主張總計銷售商品7組，退款扣抵之單組售價計算基數應除以7組，單組售價計為4,050元。然原告決定套組商品售價的過程，仍是以每套4,725元×6套計算，且傳銷商須購買達到系爭方案的套數，才可額外取得贈品。故即使贈品與銷售商品套組內容相同，與傳銷商購買套組的原購價格無關，原告依法仍應以傳銷商原購價格買回其所持有的商品。原告逕將贈品直接納入套組計算單價，對未歸還贈品的傳銷商直接扣抵贈品費用，已違反系爭規定。

（三）聲明：原告之訴駁回。

四、前提事實：

（一）原告是向被告報備從事多層次傳銷，銷售食品、美容保養品及濾、淨水機等商品之多層次傳銷事業，有多層次傳銷管理系統網頁顯示原告報備情形在卷可稽（見本院108年度訴字第113號卷，下稱「發回前本院卷」第126頁）。

（二）原告在傳銷系爭商品時，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1或2套的系爭套組商品，或1罐「瑞斯維」多細胞營養商品（下稱「系爭贈品」），並於105年7月至12月間，就所屬傳銷商依多層次傳銷管理法第20條第2項規定辦理系爭方案購得傳銷商品退貨還款時，查有9件傳銷商在退貨還款時，依實際退貨送回商品之情形，未達原系爭方案得以附隨提供系爭贈品的條件，也未將當初附隨提供的系爭贈品一併退回，並有36件所屬傳銷商依同法第21條第2項規定辦理退貨申請原告買回商品時，依其實際供買回商品之情形，亦未達原系爭方案得以附隨提供系爭贈品的條件，該等傳銷商亦未將系爭贈品一併送還原告，因此原告在計算退貨還

款或買回商品價金時，就將套組的系爭贈品組數計入在系爭方案之內，以系爭贈品納入計價的商品組數，去除原購系爭方案之總價，得出退貨應還款或買回商品應付款之每組商品單價（買回價部分，以90%計算），再乘以實際退貨送回或傳銷商提供買回的商品組數，而得出每件應退還傳銷商的商品總價，或應向傳銷商買回商品的總價，辦理該9件退貨還款、該36件商品買回事宜；亦即在上述還款金額或買回金額的計算中，除了原購標的商品因毀損滅失而不能送回退還或供買回部分的價值之外，當初傳銷商購買時所一併附隨取得而未能退還的系爭贈品，其價值也一併納入，由退貨還款或買回價金的計算中一併予以扣除等情，已經原告在本院審理中自承明確（見本院卷第115頁），且有原告提供105年7月至12月間退貨還款、商品買回計算清單表（見發回前本院卷第379-391頁），以及被告訪查當事人傳銷商查核上述退貨還款或買回商品情形列表（見同上卷第412-427頁），與原告提供傳銷商退貨名單、傳銷商申請參加契約、退貨還款申請書等（見原處分卷甲第720-1022頁）等在卷可供查對屬實。而被告也是因原告上述退貨還款或買回商品將系爭贈品價值逕予扣除的情節，認定原告違反系爭規定，並就此部分違法行為，依同法第32條第1項前段規定，作成原處分命其停止該部分違法行為，復各處罰鍰20萬元等情，除經被告歷次答辯明確外，也有原處分存卷可參（見原處分卷甲第1059-1067頁）。

五、爭點：原告如前提事實欄（二）所述，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，是否違反系爭規定？

六、本院的判斷：

（一）應適用的法令及法理的說明：

01 1. 多層次傳銷管理法是為健全多層次傳銷的交易秩序，保護
02 傳銷商權益所制定（同法第1條規定參照）。同法第3條規
03 定：「本法所稱多層次傳銷，指透過傳銷商介紹他人參加
04 ，建立多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式。
05 」第20條規定：「（第1項）傳銷商得自訂約日起算30日
06 內，以書面通知多層次傳銷事業解除或終止契約。（第2
07 項）多層次傳銷事業應於契約解除或終止生效後30日內，
08 接受傳銷商退貨之申請、受領傳銷商送回之商品，並返還
09 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
10 之款項。（第3項）多層次傳銷事業依前項規定返還傳銷
11 商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於傳銷商之事由致
12 商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該傳銷商給付之獎金
13 或報酬。（第4項）由多層次傳銷事業取回退貨者，並得
14 扣除取回該商品所需運費。」第21條規定：「（第1項）
15 傳銷商於前條第1項期間經過後，仍得隨時以書面終止契
16 約，退出多層次傳銷計畫或組織，並要求退貨。但其所持
17 有商品自可提領之日起算已逾6個月者，不得要求退貨。
18 （第2項）多層次傳銷事業應於契約終止生效後30日內，
19 接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格百分之90買
20 回傳銷商所持有之商品。（第3項）多層次傳銷事業依前
21 項規定買回傳銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對
22 該傳銷商給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損
23 者，亦得扣除減損之金額。（第4項）由多層次傳銷事業
24 取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。」第32條第
25 1項規定：「主管機關對於違反……第20條第2項、第21條
26 第2項……規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必
27 要更正措施，並得處新臺幣10萬元以上500萬元以下罰
28 鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施
29 者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措
30 施，並按次處新臺幣20萬元以上1千萬元以下罰鍰，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6個月以下。」

2. 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者，容易因一時衝動而參加多層次傳銷事業。故為使傳銷商於訂約後能有重新檢討判斷參加與否之機會，多層次傳銷管理法第20條第1項賦予傳銷商得於一定「猶豫期間」內，視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滅。且為貫徹保護傳銷商得享有隨時退出傳銷組織之權益，同法第21條第1項規定於前開猶豫期間經過後，傳銷商仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織。又為避免契約解除或終止後可能衍生之權利義務爭執，同法第20條、第21條乃根據前述不同時期而分別訂定退貨、還款及買回之相關規定，以衡平雙方之利益。又依同法第21條之立法理由，終止契約後之存貨買回義務，旨在防制多層次傳銷事業（下簡稱「傳銷事業」）向傳銷商大量塞貨，進而達到防範變質多層次傳銷之目的。惟此項買回義務令傳銷事業負擔較其他行銷通路更高之經營風險，買回價格自不宜過高，始屬合理，否則可能使傳銷商藉大量進貨，而造成傳銷事業過度損失，同法第21條第2項乃規定買回價格為傳銷商原購價格百分之90，並於同法第20條第3項、第4項及第21條第3項、第4項都規定，傳銷事業辦理退貨還款或買回商品時，得併扣除獎金、報酬、商品減損金額及取回商品所需的運費，以資衡平。

3. 綜合前述多層次傳銷管理法的規範意旨可知，多層次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單方解除或終止契約，並得請求退貨、返還退貨商品全額或傳銷事業應以百分之九十之價格（下稱「法定價格」）買回商品，暨其他給付傳銷事業款項的權利，使傳銷事業

負有接受退貨還款或按法定價格買回商品的回復原狀清算義務。然而：

(1)此等規範性質上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品時，本於民事法律關係，對於傳銷商所享有因契約解除或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項、第21條第3項、第4項正面述及傳銷事業在此清算關係下，可對傳銷商扣除的項目，就誤解此為扣除項目的窮盡式列舉條款，而反面推論傳銷事業基於民事法律關係得對傳銷商行使的其他權利，都遭到禁止或限制，而不得於傳銷商請求退貨還款或買回商品時，一併有所請求。

(2)尤其，系爭規定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條項規定之退貨還款或照法定價格（原購價百分之90）買回義務時，不得向傳銷商行使其其他本於民事法律關係之權利；也未比照勞動基準法第22條第2項前段規定：「工資應全額直接給付勞工。……」，定明類如「傳銷事業就應受理退貨之還款或買回商品之價金，應全額直接給付傳銷商」的規範意旨；甚且在多層次傳銷管理法第21條的立法理由中載明：「多層次傳銷事業與傳銷商終止契約，就傳銷商品所生權利義務，依本法之規定，本法未規定者，不排除多層次傳銷事業與傳銷商於民事法律關係上其他權利義務」之旨，明白承認多層次傳銷參加契約的當事人，在傳銷商行使單方契約終止及商品賣回權利時，雙方間本於民事法律關係的其他權利，仍得併為行使，更彰顯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。況且，同法第32條第1項對於違反系爭規定之義務者，還設有行政罰之制裁，將此等直接干預私法契約自由核心事項所形成私法上之義務，視之為行政法上義務，對違反者施以行政制裁的法律效果。則在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拘束下，傳銷事業於履行多層次傳銷管理法系爭規定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條第3項、第4項、第21條第3項、第4項規定，行使商品價值、獎金報酬、運費等之扣抵權外，亦得一併行使其他依多層次傳銷參加契約而得向傳銷商請求之權利。亦即，只要依雙方間多層次傳銷參加契約之民事法律關係，不能認傳銷事業無權行使或有權利濫用等不正當阻擾傳銷商行使退貨還款、賣回商品的權利者，就不應認定傳銷事業已違反系爭規定的退貨還款或照法定價格買回商品的義務。

(3)況且，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：

- 01 ①傳銷事業在傳銷商締結參加契約或後續購買傳銷商品
02 的過程中，依傳銷事業之銷售搭配方式，附隨取得銷
03 售標的以外之商品（或有刻意以「贈品」稱之），本
04 質上也是商品的一種。多層次傳銷管理法第20條第2
05 項、第3項規定，就各該項所定傳銷事業應受領傳銷
06 商送回之商品，或傳銷事業得於退貨還款中扣除毀損
07 滅失而無法送回之商品價值等，只以「商品」稱之，
08 並未限定傳銷商以常規銷售計價方式購入標的之商
09 品，即未特意將附隨於銷售過程中取得之商品（「贈
10 品」）排除於外。
- 11 ②若概念上刻意將銷售過程附隨提供之無償或折價提供
12 的商品（「贈品」），排除於多層次傳銷管理法第20
13 條第2項、第3項處理清算關係所指涉的「商品」概念
14 之外，並錯誤將多層次傳銷管理法第20條第3項規定
15 解為窮盡式列舉規定，禁止傳銷事業在退貨還款時併
16 依民事法律關係向傳銷商行使其他權利者，勢將導致
17 傳銷商即使保有附隨取得之無償或折價商品（「贈
18 品」），也無從依上開規定申請退還，傳銷事業也無
19 依上開規定負有受領傳銷商送回該等附隨銷售提供之
20 額外「贈品」的義務，使雙方還須另依民事契約的法
21 律關係，去處理此等附隨提供之商品（所謂「贈
22 品」）的退貨事宜者。如此，不僅增添雙方退貨商品
23 清算上的無謂複雜，更使該等附隨性提供的商品
24 （「贈品」）在清算階段留置傳銷商期間，若出於
25 「不可歸責於傳銷商」事由而毀損滅失者，因所謂
26 「贈品」在主商品銷售契約解除或終止後，傳銷商本
27 負有附隨返還的義務，則此留置期間不可歸責於雙方
28 當事人的危險負擔，反須由傳銷商承擔，傳銷事業另
29 得依民事法律關係向傳銷商請求債務不履行所受之損
30 害賠償。此結果與多層次傳銷管理法第22條第3項規
31 定，僅限於「可歸責於傳銷商」之情形時，傳銷事業

方得扣除該部分價值，由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。

③另外，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。

④凡此可徵，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。

01 ⑤再者，不論多層次傳銷管理法第20條第2項、第3項規
02 定傳銷事業應受領送回之商品，以及得扣除毀損滅失
03 而不能返還的商品價值，是否包含傳銷時以無償或折
04 價附隨提供之商品（「贈品」）在內。倘若傳銷事業
05 傳銷時附隨提供的商品（「贈品」），並非僅在吸
06 引、刺激傳銷商購買傳銷商品，另具有激勵、促進傳
07 銷商進而向外推廣、銷售傳銷事業所傳銷之商品，或
08 介紹他人參加多層次傳銷計畫或組織之功能或目的
09 者，該附隨提供的商品（「贈品」），已具有獎金的
10 性質，依多層次傳銷管理法第20條第3項後段規定，
11 本容許傳銷事業將此等因傳銷商進貨而對其給付之獎
12 金，在傳銷商依同條第2項規定申請退貨還款時，予
13 以一併扣除。傳銷事業依此在傳銷商申請退貨還款
14 時，請求傳銷商返還此等具獎金性質的附隨性商品
15 （「贈品」），於傳銷商不返還時，逕由還款清算中
16 予以扣除，自無違反同條第2項規定的問題。

17 (4)至於多層次傳銷管理法第21條第2項，有別於同法第20
18 條第2項之規定，關於傳銷商於猶豫期間過後的終止契
19 約，是訂明傳銷事業有按法定價格「買回」傳銷商所持
20 有商品的義務。依此而言，傳銷事業所應付予傳銷商的
21 商品的買回價金，只有依傳銷商現仍持有而供賣回傳銷
22 事業的商品數，乘以傳銷商原購商品價格百分之九十計
23 算。傳銷商已經使用、毀損滅失或不供賣回者，不論是
24 當初原購之商品或所獲之贈品，只要未實際賣回予傳銷
25 事業，不論此等無法賣回之情事是否可歸責於傳銷商，
26 都不得算入傳銷事業買回商品中，計算傳銷事業應依同
27 法第21條第2項規定所須給付傳銷商的買回價金。因
28 此，傳銷商在猶豫期間過後依多層次傳銷管理法第21條
29 第1項、第2項規定終止契約申請按法定價格賣回商品
30 者，關於未實際賣回的部分，不論性質是商品、贈品或
31 任何有價物品，未實際賣回之情事是否可歸責於傳銷

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

13 （二）經查，本件原告雖有前提事實（二）所述，於傳銷商依多
14 層次傳銷管理法第20條第1項、第2項、第21條第1項、第2
15 項規定解除或終止契約，並申請退貨還款或賣回商品時，
16 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
17 系爭贈品價值，於退貨還款或買回價金中逕予扣除等情
18 節。然而：

- 19 1. 系爭方案附隨提供的套組或單罐的系爭贈品，與原告傳銷
20 的細胞營養套組商品內容相同，且是固定、常態性地按系
21 爭方案傳銷時提供，雖然系爭方案的促銷價格，是以套組
22 商品單價的6或12倍計算，但既然該等附隨提供的系爭贈
23 品與傳銷標的之主要商品在內容或市場價值上完全一致，
24 又非傳銷商一經參加傳銷計畫或組織，就無償取得該等
25 「贈品」，未達系爭方案的促銷條件者，即傳銷商購買商
26 品組數未達6或12套者，除非出價購買，否則無從取得該
27 等「贈品」，綜合而言，系爭方案的整體交易條件，與一
28 般在營業競爭上，為短期促銷而附隨無償提供價值顯低於
29 主要商品價值的贈品，不論在營業競爭的功能、目的與交
30 易意義上，均顯然不同（關於贈品的意涵，可參見被告依
31 公平交易法第23條第2項授權訂定發布之「事業提供贈獎

01 額度辦法」第2條第1款關於「贈品」的定義，以及第2條
02 第2款、第3款的除外條款），實質上相當於在促銷條件成
03 就下，將7套或14套加1罐之商品，折價以6套或12套商品
04 之價格予以傳銷販賣，亦即該等附隨提供的「贈品」，性
05 質上當認為是傳銷標的商品的一部分，此參酌被告在107
06 年1月5日公處字第107002號處分書中，對其他傳銷事業以
07 「贈品」名義，固定且常態性與其他傳銷商品搭配提供銷
08 售，經被告認定該所謂「贈品」實際上為傳銷商品的一部
09 分，應依多層次傳銷管理法第7條第1項規定辦理報備，亦
10 可得映證（見發回前本院卷第46頁）。由此而論，系爭贈
11 品實際上應屬系爭方案之促銷方式的折價銷售商品，且非
12 達系爭方案的促銷條件，傳銷商無從取得該額外的折價銷
13 售的商品，傳銷商在依多層次傳銷管理法第20條第1項、
14 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
15 退貨還款或買回，以致當初促銷條件不成就時，自應一併
16 將此等額外折價銷售的商品（即系爭贈品）一併退還，且
17 若就此部分因毀損滅失而無法退還者，原告依同法第20條
18 第3項、第21條第3項規定，本得將此明顯屬特殊促銷方案
19 下折價讓售的傳銷商品，一併於退貨還款或買回商品價金
20 中予以扣除。

- 21 2.再者，即使忽略系爭贈品與原告所傳銷系爭商品的相同一
22 致性，將之視為單純的贈品，如前所述，系爭贈品並非傳
23 銷商參加傳銷計畫或組織就能無償取得，傳銷商必須購買
24 系爭商品達到系爭方案的促銷組數之條件，才能附隨地取
25 得該等「贈品」，且其內容與所傳銷之系爭商品內容相
26 同，顯見原告提供系爭贈品，如其所述，確有對購買系爭
27 方案組數之傳銷商施以獎勵，促使其利用額外提供的套組
28 或單罐商品，向外傳銷，吸引他人試用後購買系爭商品，
29 或逕而參加原告之多層次傳銷計畫或組織，使原告多層次
30 傳銷計畫或組織得以擴大發展的功能（見本院卷第93-9
31 4、115頁），這與被告所自承（見同卷第115頁），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，則原告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，參照前述說明，自無違反同法第20條第2項、第21條第2項規定之疑慮。

3.況且，系爭贈品是在系爭方案的銷售條件下，才附隨提供，則傳銷商在行使單方解除或終止契約權，申請退貨還款時，如依其實際送回或供買回的商品之情形，已不符合系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上義務；倘其不能返還而債務不履行者，原告應能向傳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，原告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其退貨還款、賣回商品的權利，不應認定為原告違反系爭規定的還款或給付買回商品價金的義務。

七、綜上所述，原告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，經核乃同法第20條第2項至第4

項、第21條第2項至第4項等規定所容許的正當權利行使行為，並未違反系爭規定，被告卻將此等正當權利行使行為，誤認為已違反系爭規定，而於原處分就所認原告違反系爭規定部分，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，本件原告訴請將原處分關於原告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，為有理由，爰判決如主文第1項所示。又本件為判決基礎事證已明，兩造間其餘攻擊防禦方法及提出證據，雖經審酌亦不影響前揭判決結果，爰不一一敘明。

八、結論：本件原告之訴為有理由，判決如主文。

中 華 民 國 111 年 1 月 6 日

臺北高等行政法院第七庭

審判長法 官 許麗華

法 官 郭淑珍

法 官 梁哲瑋

一、上為正本係照原本作成。

二、如不服本判決，應於送達後20日內，向本院提出上訴狀並表明上訴理由，如於本判決宣示後送達前提起上訴者，應於判決送達後20日內補提上訴理由書。（須按他造人數附繕本）

三、上訴時應委任律師為訴訟代理人，並提出委任書。（行政訴訟法第241條之1第1項前段）

四、但符合下列情形者，得例外不委任律師為訴訟代理人。（同條第1項但書、第2項）

得不委任律師為訴訟代理人之情形	所 需 要 件
(一)符合右列情形之一者，得不委任律師為訴訟代理人	1. 上訴人或其法定代理人具備律師資格或為教育部審定合格之大學或獨立學院公法學教授、副教授者。

	2. 稅務行政事件，上訴人或其法定代理人具備會計師資格者。 3. 專利行政事件，上訴人或其法定代理人具備專利師資格或依法得為專利代理人者。
(二)非律師具有右列情形之一，經最高行政法院認為適當者，亦得為上訴審訴訟代理人	1. 上訴人之配偶、四親等內之血親、二親等內之姻親具備律師資格者。 2. 稅務行政事件，具備會計師資格者。 3. 專利行政事件，具備專利師資格或依法得為專利代理人者。 4. 上訴人為公法人、中央或地方機關、公法上之非法人團體時，其所屬專任人員辦理法制、法務、訴願業務或與訴訟事件相關業務者。
是否符合(一)、(二)之情形，而得為強制律師代理之例外，上訴人應於提起上訴或委任時釋明之，並提出(二)所示關係之釋明文書影本及委任書。	

02 中 華 民 國 111 年 1 月 13 日
03 書記官 朱倩儀