

獎勵計畫
台灣分公司

幣值：新台幣
生效日：2016.04

美商健新健康事業股份有限公司台灣分公司

政策和程序適用中華民國(台灣)

民國 97 年 5 月 19 日生效

民國 105 年 4 月 1 日修正

第一節－介紹	3
1.1－規範文件	
1.2－政策的目的	
1.3－規範文件的修訂	
1.4－延遲	
1.5－政策和條款的可分性	
1.6－免責權	
1.7－執行	
第二節－美商健新獨立傳銷商之地位	4
2.1－申請書	
2.2－核准申請	
2.3－美商健新傳銷商套組	
2.4－傳銷商識別號碼	
2.5－身分證號	
2.6－無購買產品之要求	
2.7－傳銷商權益	
2.8－重複申請	
2.9－美商健新獨立傳銷權的運作	
2.10－法定年齡	
2.11－每戶傳銷商一份傳銷權	
2.12－家庭成員或關係人行為	
2.13－企業、合夥、信託、和其他商業組織	
2.14－商業組織報告規定	
2.15－商業組織狀態的轉變	
2.16－註冊公司名稱	
2.17－傳銷合約之續約	
2.18－續約費用 NT\$750 元 / 年	
2.19－獨立簽約人	
2.20－賠償	
2.21－所得稅申報	
2.22－法規遵循	
2.23－非區域專屬授權	
2.24－非強迫推銷	
2.25－傳銷合約變更	
2.26－地址或電話的變更	
第三節－保薦人和訓練	7
3.1－保薦	
3.2－持續性訓練	
3.3－持續與下線組織的溝通	
3.4－持續性銷售	
3.5－交叉保薦	
3.6－自願終止和重新申請	
3.7－美商健新傳銷權的出售，轉移或分配	
3.8－對傳銷商死亡的調動	
3.9－因喪失行為能力而移轉直銷權	
3.10－美商健新傳銷商間的協議	
3.11－機密性及組織報表	
3.12－對公司的忠誠度	
3.13－美商健新傳銷權的消滅，包括離婚	
第四節－商標，文獻和廣告	9
4.1－一般性條款	
4.2－商標和著作權	
4.3－印刷品	
4.4－大量招募、銷售技巧和網站應用	
4.5－目錄和雜誌的廣告和促銷	
4.6－平面廣告	

4.7 — 電話一覽表和廣告看板	
4.8 — 電子媒體	
4.9 — 背書	
4.10 — 媒體和媒體詢問	
4.11 — 代表美商健新及雇員	
4.12 — 電話行銷	
第五節—美商健新傳銷商身份和報酬	11
5.1 — 傳銷合約	
5.2 — 實際月曆	
5.3 — 付款日期	
5.4 — 取得之報酬資格	
5.5 — 退貨調整和行銷資料	
5.6 — 錯誤和遺漏	
第六節—國際傳銷權	12
6.1 — 跨國行銷	
6.2 — 國外銷售和行銷組織的建立	
第七節—購買和產品銷售、付款、和出貨	12
7.1 — 禁止購買過多存貨	
7.2 — 越線和下線批發	
7.3 — 產品銷售	
7.4 — 70% 規則	
7.5 — 付款方式	
7.6 — 產品和傳銷資料的出貨	
7.7 — 價格變動	
7.8 — 零售價和收據	
7.9 — 網路銷售及拍賣	
7.10 — 展示空間	
7.11 — 一般訂購政策	
7.12 — 延期交貨政策	
7.13 — 訂單確認	
7.14 — 訂金	
第八節—零售保證、退貨和退款	14
8.1 — 零售顧客的退貨	
8.2 — 傳銷商的退貨（個人消耗所購買的產品）	
8.3 — 傳銷商的換貨	
8.4 — 瑕疵品擔保	
8.5 — 傳銷商之解除合約與終止	
8.6 — 一般退貨（非解除或終止契約）	
第九節—終止和不續約	15
9.1 — 非自願終止	
9.2 — 自願終止	
9.3 — 不續約	
9.4 — 無營業終止	
9.5 — 終止或不續約的效力	
第十節—爭端解決和懲罰	16
10.1 — 委屈和抱怨	
10.2 — 懲罰條款	
第十一節—一般條款	17
11.1 — 產品效果	
11.2 — 收入承諾	
11.3 — 政府背書	
11.4 — 定義	
11.5 — 準據法與仲裁	
11.6 — 完整合約	
11.7 — 其他	
附件一：多層次傳銷管理法	18
附件二：稅務須知	22

美商健新健康事業股份有限公司台灣分公司

政策和程序

適用中華民國（台灣）

第一節 介紹

1.1 一規範文件

美商健新健康事業股份有限公司台灣分公司（以下簡稱「美商健新」或「公司」）的規範文件（以下合稱為「合約」），包含下列文件，包括其現在之版本及日後美商健新依其裁量及需要得對此等文件之修訂版：

- (a) 獨立傳銷商申請書、合約和條款及條件（以下合稱「申請書」或「傳銷合約」）；
- (b) 公司的政策和程序（以下簡稱「政策和程序」），依其目前之版本及日後美商健新視需要隨時修訂之版本；及
- (c) 美商健新的行銷和獎勵報酬計劃，此等計劃美商健新視需要修改之。

政策和程序構成整體「合約」的一部分，整部政策和程序中，使用「合約」兩字時係指上述定義的美商健新規範文件。每一位美商健新獨立傳銷商必須閱讀、瞭解、遵從，並確定其了解依據最新版本政策和程序。當介紹一個新傳銷商加入時，在他們簽署傳銷合約之前，介紹人有責任提供最新版的合約文件給申請人。

1.2 一政策的目的

美商健新是一個透過獨立傳銷商販售產品的傳銷公司。很重要的是，美商健新傳銷的成功與否決定於銷售美商健新產品、服務、和機會的傳銷商本身的商業道德。

為了清楚地定義獨立傳銷商和美商健新之間的關係，明確地設定一個商業行為準則，美商健新制訂了規範文件。美商健新傳銷商必須遵守所有在規範文件中之條款及條件，以及所有規範美商健新傳銷權的法律、條例、章程、和法規。因為傳銷商也許不熟悉這許多的執業法令，因此所有美商健新傳銷商自行閱讀、瞭解和遵守合約文件是非常重要的。請仔細地閱讀政策和程序中之資訊，任何有關於政策和程序的問題請洽客戶服務部門。

1.3 一規範文件的修訂

因為法律、條例、章程、規定和商業環境的經常性變動，美商健新保留採用、補充、廢止、修改或修訂規範文件和它的價格之完整權利。傳銷合約之簽署，代表傳銷商同意遵守美商健新所做的所有修改或增訂。修改或修訂於公告後三十(30)天後生效。變更通知須經由的方法發佈，包括但不限於下列方式：張貼在美商健新網站(<http://www.stemtechbiz.com.tw>)；寄發電子郵件給直銷商；刊登在公司公布欄；在各種會議訓練場合宣達；電話通知；刊登在美商健新的刊物中；或其它郵件裏。

傳銷商的持續參與或進行美商健新傳銷活動，或傳銷商的持續接受獎勵報酬，將被視為接受所有的修改。

1.4 一延遲

美商健新就因其得合理控制之外所造成之履行延遲或不能履行，不予負責。此情形包括，但不限於：罷工、勞工糾紛、暴動、戰爭、火災、自然災害、死亡、原物料供應短缺、直銷商付款出問題、及/或政府的命令等等。

1.5 一政策和條款的可分性

如果合約中的任何現行有效或日後修訂之條款，被發現無效，或因為任何原因不能執行，條款中無效的部份將不予適用，而其餘的條款將依然保有完整效力，且該無效或不能執行的條款視為從未構成合約的一部份。

1.6 一免責權

公司始終堅持遵從合約和相關法律中對於商業行為的規範，並從未放棄它的權利。若美商健新疏於行使任何合約中所賦予的權利，或疏於要求直銷商對合約條款中義務的遵守，或任一方的風俗或常規與合約條款不一致，都不構成美商健新放棄其要求傳銷商完全遵循合約規範的權利。唯有公司的主管能授權免責。美商健新對某一傳銷商的任何違反合約放棄行使權利，不會影響或損害美商健新對其日後違反合約時所得行使的權利，亦不會影響其他任何傳銷商的權利或義務。美商健新對該違反合約或其後違反合約而延遲行使權利或未採取行動，不因而影響或損害美商健新的權利。

1.7 一執行

傳銷商對美商健新任何的賠償要求或請求，不得成為美商健新要求傳銷商履行合約中任何條款或條件時之抗辯。

第二節一美商健新 獨立傳銷商之地位

為了從美商健新取得授權而以傳銷商價格購買產品、販售美商健新的產品和服務、推薦其它申請人加入美商健新機會、因而獲取佣金，紅利，和世代獎金，申請人必須完成以下文件：

2.1 一申請書

任何人想要成為美商健新傳銷商必須填寫一份書面的申請書或線上填寫申請。資料不完整的申請書將不會被接受。無論係以書面申請或線上申請，申請人均應將簽名之書面的申請書正本寄到傳銷商服務部門。申請人得以信用卡或現金、匯款等方式支付費用，個人及公司支票恕不接受。

2.2 一核准申請

申請書必須經傳銷商服務專員核准。美商健新保留拒絕申請書的權利。傳銷合約期限自美商健新核准日（以下簡稱「有效日」）算起一年有效。請參見第 2.17—2.18 條有關續約程序的規定。若美商健新將簽署或用印之申請書送回傳銷商，即代表他（她）已被授權成為美商健新獨立傳銷商並得參與美商健新直銷活動。

2.3 一美商健新傳銷商套組

主要申請人必須購買美商健新傳銷商套組包含表格、訓練和行銷資料。

2.4 一傳銷商識別號碼

一旦美商健新核准申請，申請人將被視為獨立傳銷商並得參與進行美商健新傳銷活動。美商健新將對傳銷權核發一組個人識別號碼（以下簡稱「識別號碼」）。同一傳銷權轄下的所有個體必須使用相同的傳銷商號碼。例如：主要申請人 Susan Smith 和她的配偶次要申請人 Ed Smith，均以 Smith & Smith 之名義從事傳銷，Susan 和 Ed 必須使用美商健新對該傳銷權指定使用之同一個傳銷商識別號碼。為了避免處理上有所延遲，所有聯繫、訂單等等都要加上傳銷商識別號碼。

2.5 一身分證號

每個獨立傳銷商必須提供美商健新一個有效的身分證字號或營利事業統一號碼、影本及股東名冊。沒有適當證號的申請書將不會被美商健新所核准。

2.6 一無購買產品之要求

想成為美商健新傳銷商，毋需購買產品。

2.7 一傳銷商權益

一旦申請人之申請為美商健新依照第 2.2 條所核准，申請人即成為美商健新獨立傳銷商，享有以下權益：

- (a) 以傳銷商價購買美商健新產品和服務；
- (b) 依美商健新正式書面資料零售美商健新產品；
- (c) 如果業績良好，依美商健新事業機會獲得報酬；
- (d) 推薦其它人加入美商健新事業機會成為傳銷商，從而建立傳銷商組織和透過獎勵計劃獲利；
- (e) 收到定期刊物和其它美商健新通訊；
- (f) 如果業績良好，得付費參加美商健新公司贊助的支持、服務，訓練，激勵和表揚等等活動；
- (g) 參加美商健新為傳銷商所贊助的促銷和獎勵比賽和方案。

2.8 一重複申請

如果美商健新收到來自同一個申請人的重複申請書且為相同的保薦傳銷商，只有第一份申請書將被處理。如果保薦傳銷商為不同人，美商健新保留指定保薦傳銷商的權利，且毋需通知申請人或保薦傳銷商。

2.9 一美商健新獨立傳銷權的運作

一旦美商健新核准申請且申請人已付款購買傳銷商套組，申請人有權成為美商健新之獨立傳銷商。為了協助傳銷商的事業更成功，美商健新強烈鼓勵所有傳銷商保留所有他們生意往來的完整記錄。

2.10 一法定年齡

所有主要傳銷商必須年滿 20 歲。申請書是一種合約，因此，主要傳銷商必須達到法定年齡才可以對合約內容負責。美商健新保留確認申請人年齡的權利。若傳銷商為限制行為能力人（包括但不限於 18 歲以上，未滿 20 歲之未婚者）須取得法定代理人之書面同意，得申請為美商健新傳銷商。

2.11 一每戶直銷商一份直銷權

每一個傳銷商只能在一個美商健新傳銷權下運作或享有權利。沒有人可以在超過一個美商健新傳銷權下運作、享有權利、或收受報酬。同一家庭單位的成員不可加入多個美商健新傳銷權或在其下享有權利。所謂之「家庭單位」是指居住於同一地址或於相同地址從事商業活動之配偶和他們的孩子（包括已離婚之配偶在內，詳參見第 3.13 條，美商健新獨立傳銷權的消滅）。傳銷商必須在保薦 5 人加入美商健新傳銷商後，始得保薦其配偶成為美商健新傳銷商。只有完成簽署傳銷合約的申請人，在美商健新事業機會的業績才被承認。美商健新保留以下權利：

- (a) 禁止任何配偶或其他個人在未完成簽署傳銷合約前，販售美商健新產品和服務。
- (b) 禁止使用配偶的傳銷商帳戶，直接向美商健新購買產品和服務。
- (c) 在美商健新事業機會下的業績計算。本條規定並非第 2.12 條規定申請之限制。

在每戶每個傳銷商只能有一傳銷權之原則下，得例外視個案考量，如果兩位現存的傳銷商結婚，或是經由繼承，或另一傳銷商因另一傳銷商因禁治產宣告得到另一個傳銷權。前揭例外必須於事件發生後三十天內以書面方式向美商健新傳銷商服務部門提出申請。

2.12 一家庭成員或關係人行為

如果任何一名傳銷商家庭成員參與違反合約中任何條款行為，倘該違反行為是傳銷商所為，將被視為傳銷商的違規行為，美商健新得對其採取處分。同樣地，倘該個人傳銷商其他企業、合夥、信託或其它組織相關聯之人（共同關係人）而違反合約，這是商業實體的違規行為，美商健新將對其採取處分，詳見第 9 及 / 或 10 條規定。

2.13 一企業、合夥、信託、和其他商業組織

企業、合夥、信託、商號或其他商業組織（以下合稱「商業組織」）可以申請成為美商健新傳銷商。美商健新保留有必要時審查商業組織的公司登記證、合夥契約、信託文件或商業登記文件（以下合稱「證明文件」）的權利。申請書必須以商業組織的名字作為傳銷商。商業組織身份辨識表格 (Business ID Form) 也必須和申請書一併遞交。商業組織中的個人與該商業組織對美商健新之債務負連帶責任，而且必須遵守規範文件中的條款。商業組織中主管、董事、股東、及 / 或信託人之家屬不能單獨申請成為美商健新獨立傳銷商。

2.14 一商業組織報告規定

美商健新規定商業組織必須就其出售或發行股權或股票、合夥權利向美商健新提出報告。除此之外，任何新任的主管、董事、股東、合夥人、成員，或信託人都必須完成次要傳銷商的個人申請。美商健新對賣出或發行任何股權或股票、合夥權益、或其他利益予未完成上述申請過程個人的商業組織保留包括但不限於採取終止美商健新傳銷權之處罰權利。

2.15 一商業組織狀態的轉變

美商健新傳銷權於同一保薦人下可以透過提出一份新申請書後於合夥、公司、或商號各型態之間作經營型態之轉變。當提出更改申請書時，因紀錄變更不需保薦人之簽名，因此請在保薦人簽名欄中加註「紀錄變更」的字樣。用以給付報酬之支票抬頭為商業實體的名稱。

2.16 一註冊公司名稱

美商健新傳銷商不得使用 Stemtech HealthSciences, Inc. 的名稱，和 / 或與美商健新相關的名稱，和 / 或它的產品和服務相關之名稱向任何政府機構提出任何申請。

2. 17 一傳銷合約之續約

傳銷合約的期限是從美商健新核准的日期（以下簡稱「起算日」）起一年。美商健新或傳銷商得選擇不更新傳銷合約。倘有一方拒絕續約，美商健新和傳銷商均同意放棄對對方求償的權利。如果傳銷商決定續約，必須在起算日下一個月的第一天支付續約費用，以避免滯納金和處罰。舉例來說：如果美商健新於4月17日核准申請書，您的續約日是5月1日，且續約費用不得晚於5月1日支付美商健新。如果續約費用未於傳銷合約到期後的三十天內付清，傳銷合約將被終止，不管美商健新是否有寄發提醒通知書，續約是傳銷商的單方責任。

2. 18 一續約費用 NT\$750 元 / 年

續約費用可以下列方式支付：

- (a) 致電傳銷商服務部門使用信用卡或、現金或匯款等方式代繳續約費用；或
- (b) 將公司續約表格填寫後，傳真至傳銷商服務部門（只適用於以信用卡支付續約費用者）；或
- (c) 將公司的續約表格填寫後，連同續約費用一併郵寄至傳銷商服務部門；或
- (d) 以書面方式通知傳銷商服務部門，從傳銷商的報酬中自動扣除續約費用；
- (e) 接受自動續約的選項。

如果未支付續約費用，美商健新不會接受續約。一旦完成繳納續約費用，將視為傳銷商都同意繼續遵守美商健新的規範文件。如果是使用續約表格，傳銷商都必須簽署續約表格。

2. 19 一獨立簽約人

每位美商健新獨立傳銷商是以獨立簽約人身分參與傳銷活動並就其傳銷活動予以負責。傳銷商並非美商健新的員工、加盟者、合資企業、合夥人，或代理人。傳銷商嚴禁以口頭或文字明示或默示為美商健新的員工、加盟者、合資企業、合夥人，或代理人。

美商健新傳銷商不得：

- (a) 使美商健新受任何義務之拘束；
- (b) 代表美商健新的簽訂合約；及 / 或
- (c) 任何第三方自稱是美商健新的員工。

2. 20 一賠償

傳銷商對於其對外就美商健新的產品、服務，和美商健新事業機會之口頭和書面說明負完全責任，但美商健新正式書面資料中有明確記載者不在此限。傳銷商同意賠償美商健新和美商健新的董事、主管、受雇人，和代理人，而且讓他們免於受到包括因傳銷商未經授權之聲明或其行為，而使其遭受訴訟、民事賠償、退款、律師費、法院費用、或商業損失之所有風險。本條款在合約終止後仍然有效。

2. 21 一所得稅申報

於稅法定義下，所有傳銷商不得被視為美商健新之員工，傳銷商應自行負責而且同意遵守與美商健新獨立傳銷商相關之稅務法令或地方法律、法規、法令、規則。

2. 22 一法規遵循

每個傳銷商都應遵守，包括但不限於，與其傳銷權運作有關的法規、法令、施行細則和行政規則。傳銷商應對其管理決策及開銷負責，包括所有預估的所得稅和執業所得應繳納之稅賦。每個傳銷商可以依據規範文件和 / 或其它美商健新的正式出版物中的指南，自訂銷售模式和營業時間。

2. 23 一非區域專屬授權

美商健新的獨立傳銷商不可以暗示或宣稱其擁有於特定區域內招募會員和 / 或販賣美商健新產品獨家授權。在台灣地區均無行銷、販賣、或招募之地理限制。

2. 24 一非強迫推銷

美商健新傳銷商在合約期間內，禁止招募健新傳銷商到其他傳銷公司，或推銷其他傳銷公司的產品與服務給健新傳銷商。

在傳銷合約終止之後的十二個月期間，該前傳銷商不可招募、促銷、及 / 或販賣其它傳銷公司之傳銷機會和 / 或產品給任何美商健新的傳銷商或零售顧客，如果：

- (1) 這些美商健新傳銷商是前傳銷商的下線，或

(2) 前傳銷商因為參與美商健新而與這些傳銷商或零售顧客有所接觸、發展關係、或因而認識。

在傳銷合約期間，美商健新嚴格禁止傳銷商直接或透過第三人對已加入美商健新之傳銷商或零售顧客從事實際或意圖招募使其加入其它傳銷事業之行為。這些行為包括但不限於，對任何美商健新傳銷商或零售顧客推薦或協助推薦其它傳銷事業，暗示或明示地鼓勵任何美商健新傳銷商或零售顧客加入其他傳銷事業。因為如果傳銷商參與多個傳銷事業，極有可能發生利益衝突，因此傳銷商在招募潛在客戶加入其它傳銷事業前，傳銷商有責任先確定被招募的客戶是否是美商健新的傳銷商或零售顧客。

「招募」是指實際或意圖的利誘、入會、鼓勵、或嘗試用其他方式直接或間接地，或通過第三者，影響任何美商健新傳銷商或零售顧客加入或參與其它多層次行銷、網路行銷、或直銷機會。縱然其行為只是回應另一個美商健新傳銷商或零售顧客的詢問，這種行為已構成「招募」。

傳銷商不得販賣或試圖販賣任何與美商健新產品處於競爭狀態之非美商健新的同類產品或服務給美商健新零售顧客或傳銷商。任何和美商健新同類的產品或服務將被認為是競爭性產品；例如：任何營養補充品和美商健新產品屬於同類，不論成本、品質、成份、或營養含量上的差異，均被認為是競爭性產品。

如果會造成未來可能的客戶或傳銷商混淆或誤信美商健新和非美商健新產品或服務相關，傳銷商不得同時展示美商健新產品與任何非美商健新產品或服務。傳銷商不得以非美商健新之方案、機會、產品或服務於將美商健新事業機會或產品提供給未來可能或現有的零售顧客或傳銷商時一併提供。傳銷商不得在任何在美商健新相關的行銷、研討會或大會（包括由美商健新獨立傳銷商發起的活動）期間或之後，提供任何非美商健新機會、產品或服務。但專業醫療人員於其提供專業服務時提供美商健新產品不受本條限制。

2. 25 一傳銷合約變更

傳銷商必須以書面方式通知美商健新傳銷合約中所有的資訊變更。傳銷商可以修改他們現有的傳銷合約（例如，身份証號／營利事業統一編號）將包含變更資訊的申請書寄給主要傳銷商居住國家的傳銷商服務部門，將「記錄變更」字樣放在保薦人的簽名欄位，因為記錄變更不需要保薦人的簽名。傳銷商必須在申請書上簽名。申請書的起算日不變，仍與美商健新存檔的申請書正本同一天。美商健新不接受以電話方式變更任何申請書的相關資訊。

2. 26 一地址或電話的變更

美商健新擁有最新的檔案資料才能確保及時將產品、輔助資料，和報酬送達。傳銷商提供之地址一定要有街道地址不得為郵政信箱。傳銷商如果計劃搬家或變更地址和／或電話，請將包含變更資訊的申請書寄給主要傳銷商居住國家的傳銷商服務部門，將「記錄變更」字樣放在保薦者的簽名欄位，因為記錄變更不需要保薦者的簽名。主要和所有次要傳銷商必須在申請書上簽名。為了確保運送無誤，任何變更請提早兩個星期的通知美商健新，美商健新在收到變更通知後需要三十天處理。申請書的起算日不變，仍與美商健新存檔的申請書正本同一天。美商健新不接受以電話方式變更任何申請書的相關資訊。

第三節一保薦人和訓練

3. 1 一保薦

表現良好的傳銷商有權利保薦他人加入美商健新（以下簡稱「保薦者」）。有興趣加入的申請人可以自由選擇他（她）的保薦者。美商健新只針對銷售點數給予直銷商報酬，保薦新進傳銷商與獎勵報酬無關。在簽署傳銷合約前，保薦者應與申請人一起檢視合約的內容，保薦者應盡量避免被申請人誤以為是美商健新的雇員或代理人，保薦者的獨立簽約人身份應時時刻刻地清楚呈現著。

3. 2 一持續性訓練

傳銷商必須熱心地協助和訓練其下線如何正確運作的美商健新傳銷權。保薦傳銷商必須與其下線傳銷商保持聯絡和溝通。這些聯絡和溝通包括，但不限於：新聞通訊、書面回覆、個人會議、電話聯繫、語音信箱、電子郵件，伴隨下線傳銷商參加美商健新的會議、訓練、和其它事務。保薦傳銷商也負責激發和教育新傳銷商有關於美商健新的產品知識、有效率的銷售技巧（包括如何完成銷售、訂單和收據的準備）、美商健新事業機會、以及遵守公司的政策和程序和合約。但是和下線傳銷商的溝通與訓練不能違反第四節中的規定。

3. 3 一持續與下線組織的溝通

保薦傳銷商應該監督下線傳銷商，確保他們沒有針對產品或事業做出不實的廣告，或從事非法或不恰當的行為。

3.4 一持續性銷售

責任：傳銷商不論其成就的高低，有義務持續其個人服務，透過新加入和原有的零售顧客以及其下線的傳銷商擴大達到促進銷售的目的。

3.5 一交叉保薦

實際或意圖上的交叉保薦是被嚴格禁止的。在美商健新有傳銷商合約存檔的個人或公司組織，或在保薦傳銷商之另一下線並於過去六個月內有簽過合約，再次加入稱作「交叉保薦」。

傳銷商禁止利用配偶或親戚的名字、商標、商號、化名、公司、合夥、商號、身分證號、營利事業統一編號、或其他方式來逃避這項政策。本政策不會禁止符合第 3.6，或 3.7 條相關規定的美商健新業務轉移。

如果發現交叉保薦，必須立刻向公司報告。美商健新將對改變組織的傳銷商和 / 或鼓勵或參與交叉保薦的傳銷商採取處分。美商健新將移動全部或部份有問題的下線傳銷商至他們原來的下線組織，如果公司認為如此做是公平而且合理的。美商健新沒有義務移動有交叉保薦狀況傳銷商的下線組織，美商健新有權全權處置其下線組織。每個個案將視實際狀況處理。傳銷商同意因交叉保薦而導致傳銷商下線組織重置所產生的問題，放棄對美商健新的一切求償和訴訟。

3.6 一自願終止和重新申請

傳銷商可以合法地改變組織，首先提出書面自願終止其傳銷合約並於其後六個月無任何活動（例如，不購買美商健新產品去零售，不銷售美商健新產品，不保薦，不出席在任何美商健新集會或參與其他任何形式的傳銷商活動，不運作任何美商健新傳銷權）。滿六個月無違規之後，該直銷商可以在新保薦者下再申請成為傳銷商。美商健新將依據個案保留免除六個月的權利。

3.7 一美商健新直銷權的出售，轉移或分配

雖然傳銷商被授權運作美商健新傳銷權，但是美商健新傳銷權的出售，轉移或分配仍有某些限制。美商健新傳銷權只能被取得或被出售、被轉移、或被分配給美商健新、主要傳銷商的保薦上線者、或是非美商健新的獨立傳銷商。美商健新傳銷權不能被取得或被出售、被轉移、或被分配給無活動的保薦傳銷商或現存的下線或跨線傳銷商。所有傳銷權的出售，轉移或分配應受到美商健新的核准，但不應受到不合理的拒絕。如果在過去十二個月內曾違反合約，美商健新可以拒絕核准任何傳銷權的銷售、轉移或分配要求。如果傳銷商考慮或決定出售，轉移或分配其傳銷權，他（她）必須在討論或簽訂銷售文件前先行通知傳銷商服務部門。如果傳銷商在沒有美商健新的授權下完成出售，轉移，或分配，美商健新將會拒絕承認並自動終止其傳銷權。申請美商健新傳銷權的出售，轉移或分配須支付相關處理費用。美商健新將依據個案保留調整這些費用的權利。

3.8 一對傳銷商死亡的調動

傳銷商死亡時，其傳銷權應依其遺囑傳予其繼承者，並受本政策和程序之約束。如果遺囑不存在，遺產的評估可能花費非常久的時間，此種延遲可能影響下線組織生意，因此傳銷商死亡後如果沒有留下遺囑，美商健新將立即取消或保留合約。欲繼承遺囑中的美商健新傳銷權，繼承者必須提供以下法律文件：(1) 死亡證書正本一份；(2) 公證過的遺囑或確任認繼承者擁有美商健新傳銷權文件之影本一份；(3) 傳銷合約一份。傳銷商應就美商健新傳銷權的處理事諮詢律師以協助他（她）準備遺囑。由於美商健新不允許直銷商擁有多個直銷權，因此現存傳銷商不能成為遺囑受益人。如果現存或非自願終止的傳銷商是遺囑受益人，美商健新保留終止已故傳銷商或受益人傳銷商的傳銷權的權利。一旦美商健新傳銷權因遺囑發生轉移，受益人在符合下列條件下有權獲得所有在美商健新事業機會下已故直銷商的下線組織產生的報償。繼承者必須：

- (a) 填寫傳銷合約，將「紀錄變更」填寫在保薦者簽名欄，因為保薦者不需要簽名，並且
- (b) 遵守合約內容；
- (c) 符合死亡傳銷商身份的所有條件；及
- (d) 美商健新傳銷權轉移依據本節規定所產生的報酬，應以單一支票共同支付受益人或由受益人團體。
- (e) 如果受益人是未成年人，直銷權必須信託直到到受益人達法定年齡。委託人必須遵照政策與程序。

3.9 一因喪失行為能力而移轉傳銷權

如果因傳銷商喪失行為能力而須將美商健新傳銷權轉移給第三人，繼承者必須提供美商健新以下文件：

- (a) 公證過的委託人證明影本一份；
- (b) 公證過的信託文件或其它證明委託人擁有美商健新傳銷權文件影本一份；
- (c) 由委託人填寫的傳銷合約一份。美商健新傳銷商均不得為繼承者。

3.10 一美商健新傳銷商間的協議

美商健新不承認及不負責任何美商健新獨立傳銷商之間所有關金錢往來及上下線分配之協議。

3.11 一機密性及組織報表

美商健新遵守自中華民國 101 年 10 月 1 日施行之「個人資料保護法施行細則」，為計算獎金與統籌傳銷商下線活動之必要，得透過傳發業績報表和下線名單之方式，使上線傳銷商得知與該目的有關之資料。所有組織及下線活動的報表，包含其中的資訊，屬於美商健新的專有資訊和商業機密。美商健新傳銷商所獲得的下線活動報表，其唯一目的為協助他們各自的下線組織有效的發展美商健新傳銷網。基於保密協定，所有傳銷商和美商健新都同意不應提供傳銷商下線活動報告。

美商健新將以收費的方式提供傳銷商下線組織報表。本條規定在合約終止之後仍然有效。美商健新傳銷商不得代表他（她）自己，或代表其他人或商業組織進行下列行為：

- (a) 直接或間接地透露任何下線資訊和 / 或活動報告給第三者；
- (b) 用於它途，除了發展其美商健新傳銷權和促進美商健新產品和服務銷售之外；
- (c) 推銷或招募任何出現在報告中的傳銷商或零售顧客；
- (d) 以任何方式企圖影響或誘導任何人改變他們與美商健新的生意關係。

公司有權要求任何前任或現任傳銷商退還所有下線活動報告的正本和影本。

3.12 一對公司的忠誠度

美商健新將提供給它的傳銷商產業中最佳的產品、機會、和服務。相對地，美商健新也非常重視傳銷商建設性的批評。所有的評論應以書面方式寄交傳銷商服務部門。讓傳銷商享有最好的服務，美商健新必須樂於傾聽。在公司歡迎建設性的建議的同時，傳銷商在商場上對公司、產品、機會所做的負面評論，除了對其它美商健新傳銷商澆了一頭冷水之外，毫無意義。因此，傳銷商不應對任何第三者包括，但不限於，其它美商健新傳銷商使用消極、貶抑、或誹謗性的言語評論公司、產品、專案、管理人員或雇員。

3.13 一美商健新傳銷權的消滅，包括離婚

美商健新傳銷權在離婚和商業組織解散這些情況下被消滅。在離婚或商業組織解散期間受影響的任一方，美商健新希望他們自我約束，不要把其它美商健新獨立傳銷商或所有美商健新主管、董事、股東、雇員、代理商等牽扯到他們自己的爭執中。此外，希望受影響的任一方依照合約來處理，應避免任何美商健新主管、董事、股東、雇員、代理商等受到惡劣待遇，或影響其它美商健新的獨立傳銷商的生意或收入。

在離婚或商業組織解散未決期間，任一方不得申請分離美商健新的傳銷權。規定並禁止丈夫和妻子或合夥人、主管、董事、或股東分別運作美商健新的傳銷權，此規定將持續到法庭宣判或離婚判決而且美商健新的法律部門收到判決書的影本。一旦通知傳銷商服務部門正在辦理離婚或商業組織解散，除非所有人都簽署請求（例如變更地址、名字、和報酬支票上的受款人等），暫停一切傳銷權活動。

如遇離婚或商業組織解散，最後的判決書必須載明誰有權運作美商健新傳銷權。美商健新傳銷權不可以任何方式分割，美商健新亦不允許以多張支票支付報酬。在受影響的美商健新傳銷權之下線不得變動。如果前任配偶、或主管、董事、股東完全放棄美商健新傳銷權予受影響的另一方，他（她）可以：

- (a) 在原本的上線下，申請成為新的美商健新傳銷商，
- (b) 在自己選擇的新上線下，申請成為新的傳銷商。

第 3.6 和 9.2 條規定中關於自願終止的六個月等候期，並不適用於離婚，但仍舊適用於商業組織的解散。

第四節一商標，文獻和廣告

4.1 一一般性條款

所有傳銷商必須保障和促進美商健新和其產品的商譽。美商健新、美商健新事業機會、和美商健新產品和服務的行銷和推廣必須與公眾利益一致，而且應該避免一切無禮的、欺騙的、誤導的或不道德的行為或商業模式。

為推廣產品和美商健新提供的大好機會，傳銷商必須使用美商健新製作的行銷和支援資料。在這個要求的道理很簡單，美商健新很仔細地設計產品、標籤、機會、和促銷資料，為了確保美商健新在各個方面都是公平，真實，可證實，並遵守多而複雜的政府法律規定。如果美商健新傳銷商可以開發他們自己的行銷和推廣資料（包括網際網路廣告），儘管他們意圖良好，他們仍可能無意間違反與美商健新的傳銷權有關的法律規章。這些違法會危害到美商健新事業機會下的所有傳銷商。因此，沒有美商健新書面同意，傳銷商不得製作他們自己的文稿、廣告、行銷資料、錄音、錄影、和促銷文案，或網頁。

4.2 一商標和著作權

沒有美商健新的預先書面許可，任何人包括任何的美商健新傳銷商不得使用其貿易名稱、商標、設計、或標誌包括，但不限於，Stemtech™ HealthSciences, Inc. 等。

沒有美商健新的書面許可，傳銷商不得因個人、販售或散佈所需，而複製任何由美商健新主辦活動的記錄，或美商健新雇員的談話內容，包括但不限於，電話交談、留言、和演講。傳銷商亦不得因個人或販售所需，而複製任何由公司所錄製的影音簡報。另外，傳銷商不得在網域名稱或電子郵件地址中使用任何美商健新產品、商標、或服務標識、或任何前述衍生而得的美商健新名稱。

4.3 一印刷品

只有美商健新正式發行印刷品能用來說明美商健新的產品、美商健新事業機會及 / 或美商健新報酬計劃。沒有明確的書面許可，從美商健新得到的小冊子、傳單、和其它輔助銷售工具是受到著作權法的保障，不得再製、複製、或重印。

4.4 一大量招募、銷售技巧和網站應用

除了本節所許可之外，傳銷商不得傳送與美商健新直銷權運作相關的垃圾傳真或電子郵件。垃圾傳真和電子郵件指的是透過傳真或電子郵件，將資料、廣告、或推銷美商健新、產品、機會、或其他資訊傳送給他人。這些條款不包括傳送傳真或電子郵件給：

- (a) 收件人事前明確表示樂於收到，
- (b) 收件人與直銷商之間有良好的生意或私人關係。

「良好的生意或私人關係」指的是傳銷商和他人之間存在的自願性雙向溝通的關係，此關係來自：

- (a) 他人對於傳銷商提供美商健新產品的詢問、申請、購買或交易；
- (b) 持續的個人或家族關係。

由於網際網路不分國內外，無遠弗界，網路資訊在某個國家合法，在其他國家卻可能是非法的。如果傳銷商想運用網際網路推廣其傳銷網必須透過公司的官方網站，並使用官方的標準模式網頁。

4.5 一目錄和雜誌的廣告和促銷

除了美商健新自製的目錄或雜誌之外，美商健新的產品、事業機會、和服務不得使用郵購目錄和 / 或雜誌的方式促銷。美商健新的產品僅能以美商健新提供或美商健新書面核准的促銷和廣告宣傳品。

4.6 一平面廣告

唯有美商健新核准的宣傳品得用於任何平面媒體的廣告中，包括但不限於廣告傳單、小冊子、廣告看板、廣告標誌、車窗廣告等。在沒有美商健新明確書面授權下，任何美商健新獨立直銷商不得使用美商健新商標或著作權於任何不屬於美商健新製作的廣告。製作廣告由美商健新行銷部門負責，它包括詳細版面設計必須用到的美商健新商標、標誌、和口號，還有廣告的尺寸大小、顏色、和字體。美商健新行銷部門將在收到廣告請求的十五個工作天內通知其獨立直銷商是否核准。美商健新將隨著書面核准附上一授權碼，此號碼必須始終出現在廣告中美商健新所指定的固定位置。

4.7 一電話一覽表和廣告看板

升到主任級直銷商的美商健新獨立傳銷商，並且積極建立其美商健新傳銷權網至少六個月以上者，可以傳銷商的名字加上「美商健新獨立傳銷商」或「美商健新產品獨立傳銷商」字樣一起列在電話簿裏，其它字樣一律不准。電話黃頁廣告必須獲得美商健新行銷部門的書面核准，授權碼必須印在廣告中。

4.8 一電子媒體

在沒有美商健新事前的書面同意下，美商健新獨立傳銷商不得以任何方式，使用網際網路、收音機、無線電視、或有線電視的廣告或公開露面評論美商健新，美商健新事業機會，或產品。唯有美商健新官方文獻能使用來宣傳美商健新產品和美商健新事業機會。在沒有美商健新明確書面同意下，美商健新所製作的小冊子、傳單、或其它輔助銷售資訊不得再生、複製、或重印。本規定並不限制電子郵件當作直銷商與其下線聯絡的工具。

4.9 一背書

在沒有美商健新事前的書面同意下，美商健新主管、董事、股東、雇員、和 / 或發言人的名字或其相關新聞軼事不得出現於任何廣告中。

4. 10 一媒體和媒體詢問

美商健新傳銷商皆未被授權代表美商健新成為面對媒體的發言人。傳銷商不得試圖回應媒體關於美商健新、美商健新事業機會、及 / 或產品和服務、或者美商健新獨立傳銷權的詢問。各媒體的一切詢問必須立即轉給美商健新行銷部門。此政策的目的是確保良好的公關形象並提供大眾正確而且一致的資訊。

4. 11 一代表美商健新及雇員

傳銷商不得以美商健新的雇員自居。傳銷商不得在接聽他人電話時以「美商健新」，「美商健新 Stemtech HealthSciences, Inc.」起頭，或以其他方式使來電者誤以為他（她）打到美商健新辦公室或與公司主管、董事、及 / 或雇員講話。美商健新傳銷商也不得以電話和語音信箱錄下問候語，直接或間接地暗示受話者正與美商健新辦公室聯繫，或即將轉接公司主管、董事、及 / 或雇員。

4. 12 一電話行銷

美商健新獨立傳銷商嚴格禁止使用任何電話行銷手法推廣美商健新、美商健新事業機會、產品和服務。包括自動撥號機的使用，電話行銷熱線，或任何電信促銷活動。

第五節 一美商健新直銷商身份和報酬

「報酬」一詞指的是在美商健新事業機會之下任何支付給傳銷商的獎金、佣金或報酬。

5. 1 一傳銷合約

在美商健新傳銷合約由所有當事人簽署而且被核准之後，美商健新才會支付報酬。

5. 2 一實際月曆

報酬和傳銷商成就級別按月為計算基礎。然而，如果一個月的第一天恰巧落在週末或法定假日，則那個月的第一天將是本月的第一個工作天，網路訂單除外。又如果一個月的最後一天恰巧落在週末或法定假日，則那個月的最後一天將是本月的最後一個工作天，網路訂單除外。

5. 3 一付款日期

報酬將於報酬計算月份的下一月份的 15 日處理，25 日前完成支付。例如，在 8 月期間賺取的報酬將於 9 月 15 日處理，9 月 25 日前完成支付。這並不包括任何團隊發展方案 (Team Builder Program) 獎金，它通常是在該週期結束後第三周的最後一個工作天，按週支付。每月報酬處理之後，系統軟體將自動反應聘階晉升的結果。若因一切不可抗力之因素而導致支付延誤，美商健新得視實際狀況延後處理。

5. 4 一取得之報酬資格

傳銷商必須是現行有效的和在美商健新事業機會之下依合約規定取得報償資格。只要傳銷商遵從合約的條款，美商健新會依美商健新獎勵計劃支付傳銷商佣金和其它報償。美商健新發給的最低額度 NT\$800。假使傳銷商的報償並不相等或超出 NT\$800，則公司將累積報償直到傳銷商累積了最低額度達 NT\$800。一旦累積報酬達 NT\$800，美商健新將其轉入傳銷商本人帳戶。但是，所有在傳銷商帳戶的資金將在每年底付清，即使未達 NT\$800。

5. 5 一退貨調整和行銷資料

傳銷商根據對末端消費者之產品和服務實際銷售額獲取報償。但當產品因退款退回到美商健新或者是由公司再次購買，該等退回或再買的產品報償將被扣除，在退款被給予的月份，或爾後持續於每個付款期扣除直到該等扣除額完全扣除為止。

5. 6 一錯誤和遺漏

如果傳銷商有疑問或相信犯了關於報酬，家族表，下線活動報表的任何錯誤，或使傳銷商承擔責任，該傳銷商必須於事件或錯誤發生之六十日內以書面方式通知美商健新傳銷商服務部門。美商健新不對任何未於 60 天之內報告的錯誤、遺漏或問題負責。

第六節－國際傳銷權

6.1 一跨國行銷

由於法律和稅務的重要考量，包括：遵守產品核准或註冊相關的外國法律；有關成份、標記、和包裝的規定；警告標語；版權的保護；遵守關稅、稅務、和移民法律；遵守傳銷相關法律；文獻內容和語言需求，再者，只讓少數傳銷商在未開放的市場上做生意，違反美商健新承諾每位傳銷商都有均等的機會在國際間擴展其生意。因此，傳銷商只有在美商健新被授權做生意的國家（通常會在公司的新聞通訊或其它正式資料中宣佈）被授權販賣美商健新產品和服務和註冊新申請人加入美商健新事業機會。美商健新產品或行銷資訊不得運送或販賣到其他國家。傳銷商只可以在其註冊國出售、給予、轉移、或批發美商健新產品或行銷資訊。另外，傳銷商在任何未授權國家不得：

- (a) 進行銷售、招募、或訓練會議；
- (b) 招募或試圖招募潛在的顧客或傳銷商；或
- (c) 進行以販賣美商健新產品為目的之任何活動，建立下線組織，或推廣美商健新事業機會。

6.2 一國外銷售和行銷組織的建立

傳銷商只有在美商健新正式宣佈開放營業的國家，被授權販賣美商健新產品和推廣美商健新事業機會。美商健新一旦開放傳銷權，會透過公司網站、新聞通訊、或其它正式文宣通知國外的傳銷商。傳銷商不得販賣或運送美商健新產品（零售或批發）到其申請書所在國以外的國家。

第七節－購買和產品銷售、付款、和出貨

7.1 一禁止購買過多存貨

美商健新傳銷商只能從美商健新或從他們的上線購買美商健新產品。傳銷商不需要庫存產品或行銷資料。但是庫存讓傳銷商在零售和建立下線組織上會容易些，因為庫存縮短交貨時間或更快滿足新傳銷商的需求。關於是否備庫存，傳銷商必須自己做決定。為了確保傳銷商不受到無法賣出的過多存貨拖累，根據第 8.5 條規定，在傳銷權終止時，存貨可以退回美商健新。

美商健新嚴格禁止為了在美商健新事業機會、或任何比賽、獎勵方案中獲得報酬或升遷而盲目購買大量的產品。

7.2 一越線和下線批發

傳銷商必須直接從公司購買產品才能得到點數。如果傳銷商從其它美商健新直銷商購買產品，不會得到點數，也不能申請庫存退貨。

7.3 一產品銷售

美商健新事業機會是以銷售美商健新產品和服務給消費者為主。傳銷商必須完成個人和下線組織的零售需求（並達成合約中所訂的任務）才有資格獲得報酬和推升至更高的成就層級。獲得報酬的條件是，傳銷商必須滿足其層級相對應的個人點數 (PPV) 和團體點數 (GPV)，詳情在美商健新獎勵計畫中有規定。

7.4 一 70% 規則

美商健新方案是以零售為主。「零售」是指銷售給非美商健新傳銷商的個人或組織，他們購買的目的亦不是成為合格的美商健新傳銷商。至少 70% 的個人銷售積分額 (PPV) 必須來自銷售予零售顧客之銷售額。

7.5 一付款方式

當直接從美商健新購買產品，付款方式可以是現金、自動扣款、匯款、信用卡，或其他美商健新許可的方法。付款之後訂單才會出貨。傳銷商必須在其帳戶裡維持足夠的資金或信用卡額度來支付每月的自動出貨訂單。雖然美商健新會因資金或信用卡額度不足與傳銷商聯繫訂單取消事宜，但因而造成訂單處理的延宕可能導致傳銷商無法達成其每月的個人銷售積分額 (PPV) 和 / 或團體銷售積分額 (GPV) 的要求標準。

7.6 一產品和行銷資料的出貨

美商健新在收到產品和行銷資料訂單的 24 營業小時內處理完畢。出貨由一般貨運業者運送。除非有特殊要求，物品應

在出貨日起3個工作天內收到，天災人禍及不可抗力時例外。送貨業者得要求在收據上簽名以茲證明。

7.7 一價格變動

美商健新保留更動其任何產品和行銷資料的價格和修正銷售積分額(PV)和/或其產品的紅利點數(BV)的權利，這些變更於公司正式公告後實施。

7.8 一零售價和收據

雖然美商健新有提供建議的零售價格，美商健新獨立傳銷商可以任何雙方同意的零售價格販賣美商健新產品。所有傳銷商在銷售之時必須提供零售顧客兩份正式的銷售收據。這些收據提供客戶產品的滿意保證，和法律所保障消費者權利。傳銷商必須將所有零售收據保存3年並依據公司的需要提供給美商健新。美商健新不會保存傳銷商直接顧客的購買紀錄。

7.9 一網路銷售及拍賣

美商健新產品不得在所有主要/連鎖的大型零售店、包括但不限於超級市場、食品店、雜貨店、藥局、健康食品店(不包括個人經營單一營業點的健康食品店)、或其他類型的主要/連鎖零售企業中陳列或販賣。直銷商不得為增加顧客上門之機會而陳列或販售美商健新產品，除了在類似健康溫泉館的私人俱樂部，和類似醫生辦公室或美容沙龍等需事先預約的行業。美商健新產品不得放在櫥窗中公开展示。美商健新產品只能在傳銷商的營業場所裡展示給顧客看。傳銷商於取得美商健新書面核准後，可以在如購物中心或其他公開場所的特定區域販賣和展示美商健新產品。

本政策並不禁止商店老闆成為美商健新獨立傳銷商。如果商店老闆有多個店販售美商健新產品，他(她)在每一家店的營業時間內都必須有美商健新獨立傳銷商在場，示範美商健新產品，回答潛在零售顧客或傳銷商的任何問題，展示美商健新產品和服務和說明美商健新事業機會。

網上拍賣或銷售網站，包括但不限於露天拍賣、eBay、PC Home 和 YAHOO 等等都屬於被禁止的大型零售市場，不得使用這些方式行銷美商健新產品。

7.10 一展示空間

傳銷商得在健康博覽會、健康食品展、和企業商展等活動中租賃展示空間。當某傳銷商已購買了展示空間，其他未購買的傳銷商不得在展覽會場內外談論和/或展示美商健新產品給其它參展者或訪客。如果展覽主辦單位允許，美商健新不禁止兩個或更多傳銷商在同一展場租賃展示空間。

展覽主辦單位對於租賃展示空間有其自己的標準。在合約規範下，展覽主辦單位有權決定出租費用及/或服務。為了避免違反本政策，美商健新建議傳銷商在租賃展覽空間前針對下列問題與展覽主辦單位聯繫：

- (a) 租賃展示空間的條件；
- (b) 是否租借人都支付相同租金；
- (c) 是否其它傳銷商允許租賃展示空間；及
- (d) 是否已經有其他美商健新獨立傳銷商租賃展示空間。

任何展示空間租賃上的爭執必須由傳銷商和展覽主辦單位自行解決。為了避免侵犯到其它傳銷商的展示空間，當您在進行相關活動之前，請先與展覽主辦單位查證確實無其它美商健新獨立傳銷商租賃展示空間。

7.11 一一般訂購政策

如果郵購訂單的付款無效或金融不正確，美商健新將以電話及/或郵件與傳銷商聯絡，設法補足貨款。如果在3個工作日內無法補足貨款，訂單將被取消。貨到付款的訂單將不會被接受。訂單無論大小美商健新都會接受。產品、服務、和行銷資料的訂購可以載於同一張訂單。

7.12 一延期交貨政策

美商健新對於任何有庫存的訂單部份會迅速出貨，但是如果有訂單項目缺貨，它會被放在延期交貨訂單上，在美商健新收到額外的庫存後才會寄出。除非發票上註明缺貨的產品不再生產，傳銷商針對延期交貨的物品仍需付款並可獲得個人銷售積分額(PPV)。如果延期交貨訂單的交貨期從訂貨日期算起超過三十(30)天，美商健新將會主動通知其傳銷商和零售顧客，並告知其預估的運送日期。零售顧客或傳銷商可以取消缺貨項目的訂單。針對缺貨項目的訂單取消，零售顧客和傳銷商可以請求退款、抵帳，或替換商品。如果請求退款，傳銷商在退款當月的個人銷售積分額(PPV)將隨退款而相對減少。

7.13 一訂單確認

傳銷商和 / 或收貨者必須立刻確認所收受的產品與出貨單上所列相符且完好無損。如果任何出貨物品的不符或損壞未在出貨後七 (7) 天內通知美商健新，傳銷商請求更正的權利將被取消。

7. 14 一訂金

除了在交付產品當下，傳銷商和零售顧客之間不應有金錢往來。傳銷商不得收取零售顧客的訂金，用來預付未來的貨款。

第八節 - 零售保證、退貨和退款

8. 1 一零售顧客的退貨

美商健新透過它的傳銷商提供所有零售顧客三十 (30) 天內退款保證。每位傳銷商必須對零售顧客的保證和退款負責。如果有任何原因，零售顧客對任何美商健新的產品或服務不滿意，零售顧客可在購買日算起的三十 (30) 天內將未過期、未拆封、可再銷售的產品退回給購買的傳銷商，傳銷商應為之換新、交換或全數退費。

當零售顧客退貨回傳銷商時，傳銷商須將下列項目一起退還美商健新：

- (a) 零售顧客的收據，
- (b) 零售顧客的退貨原因說明，及
- (c) 未過期、未拆封、可再銷售使用的產品。

美商健新將在三十 (30) 天內替換產品。產品退回美商健新的運送與處理費由傳銷商支付，美商健新將支付替換商品至傳銷商的運費。

8. 2 一傳銷商的退貨

如果傳銷商不滿意任何美商健新產品，公司提供三十 (30) 天內退款保證（限未過期、未拆封、可再銷售使用的產品，並扣除運送與處理費）。此項保證的上限是每年 NT\$10,000。如果在 12 個月的期間內，直銷商退貨超過 NT\$10,000，退貨將被視為回購存貨，公司將依據第 8.5 條的規定買回存貨，並且終止其傳銷權。

8. 3 一傳銷商的換貨

美商健新受理傳銷商更換的產品，限於在運送途中損壞、錯誤交貨者，且未經開封。接受更換產品時，將提供更換完好的相同產品，除非該產品已停售或缺貨。

傳銷商更換產品的手續：於購買產品後 30 天內，依規定填寫退換貨申請表，向傳銷商服務部門辦理更換產品。

8. 4 一瑕疵品擔保

美商健新傳銷商或零售顧客於產品送達日起七 (7) 天內，若發現產品有短少或外包裝破損或其他產品不良品之瑕疵事項，可向美商健新提出瑕疵品之退換貨申請。公司將負擔產品退換之來回運費。

傳銷商在收到產品之後必須立即檢查是否有任何損壞。一旦產品離開美商健新，遺失或損壞的包裹是貨運業者的責任。

如果傳銷商收到損壞的產品，必須在七 (7) 天內完成以下步驟：

- (a) 仍應從貨運業者收下產品（勿直接拒收退回）；
- (b) 致電傳銷商服務部門，告知：
 - (1) 損壞的情況 / 數量，
 - (2) 出貨地址，
 - (3) 傳銷商號碼，和
 - (4) 其他必要的任何資訊；
- (c) 傳銷商服務專員將通知貨運業者取回產品和檢查，及安排替換損壞的產品和重新出貨。

8. 5 一傳銷商之解除合約與終止

當傳銷商合約自願或非自願終止時，傳銷商可以將存貨和行銷資料退回而獲得退款。但美商健新不會買回非自本公司直接購買取得之產品（包括但不限於傳銷商非法自國外自行進口之產品）。退貨的產品和行銷資料必須是未毀損、未打開使用的存貨，必須是可再存貨、可再使用、和可再販售並有完整之商品標籤。美商健新有權決定產品是否具可再販售條件，否則美商健新可視情況扣除產品減損之價值。所有的款項將依原付款方式退還給傳銷商。

- (a) 倘傳銷商於簽約後三十(30)日內提出解除或終止合約，本公司將依契約解除或終止生效後三十(30)日內，接受傳銷商退貨申請，並返還扣除因購買此退貨物品而產生的報酬與可歸責於傳銷商之事由所致商品毀損之價值後的100%進貨價金及其他加入時給付之費用。
- (b) 傳銷商於加入逾三十(30)日後若提出終止合約，美商健新將於契約終止生效後之三十(30)日內以原購價格之90%買回傳銷商所持之產品與行銷資料。退款得扣除傳銷商因此筆退貨物品所得之報酬與可歸責於傳銷商所致產品減少之價值。
- 產品可提領日起60天~119天內退貨者，得扣除原購價格之30%。
 - 產品可提領日起120天~6個月內退貨者，得扣除原購價格之50%。
 - 產品可提領日逾6個月以及/或產品已過期、已拆封使用者，不接受退貨申請。
- (c) 美商健新傳銷商依據本政策程序第8.5條規定提出解除合約或終止傳銷資格之退貨申請時，不須額外負擔手續費或美商健新因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

8.6 一般退貨（非解除或終止契約）

要求美商健新處理退貨退款事宜，必須遵守以下規定：

- (a) 傳銷商提出退回美商健新产品和行銷資料時，必須填寫退換貨申請書。
- (b) 傳銷商提出退貨申請者，美商健新得依下列標準檢視產品之特性、效用考量及可再銷售性予以辦理退款：
- a. 產品可提領日起31天~59天內退貨者，得退回原購價格之90%。
 - b. 產品可提領日起60天~119天內退貨者，得退回原購價格之70%。
 - c. 產品可提領日起120天~6個月天內退貨者，得扣除原購價格之50%。
 - d. 產品可提領日逾6個月以及/或產品已過期、已拆封使用者，不接受退貨申請。
- (c) 將欲退回之產品和/或行銷資料、退換貨申請書以及原始購買發票（可提供為佳）一併寄回美商健新公司，傳銷商須自行負責將退貨產品郵寄至美商健新公司之運費與郵寄風險。
- (d) 美商健新得於扣除可歸責於傳銷商所致產品減少之價值與因此筆退貨物品所得之報酬後，在解除或終止契約生效後三十(30)日內完成退款事宜。所有經美商健新檢視後因不符合退貨規定而未獲得退款的退貨，應由傳銷商自行取回，如果傳銷商在美商健新通知三十(30)天內未領走，退貨將被銷毀。
- (e) 傳銷商未獲得美商健新適當授權下的退貨，將會收到公司的通知，且可能影響退款的時間。
- (f) 美商健新公司將另向因傳銷商購買該被退貨物品而獲得報酬之上線請求報酬之返還。

15

第九節 - 終止和不續約

9.1 非自願終止

傳銷商違反合約的任何條款，包括任何美商健新有權所作的增訂，或有任一下列情形發生時：

- (a) 以欺罔或引入錯誤之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加傳銷組織。
- (b) 假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
- (c) 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
- (d) 以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
- (e) 違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。

美商健新可以依據任何第10.2條所列出的方式予以處分，包括對其傳銷合約的非自願終止。終止通知將以雙掛號郵寄至傳銷商的最新地址，合約終止日是郵寄當天，或是當傳銷商實際收到通知，以先發生者為準，傳銷商之傳銷權一旦被美商健新終止，他（她）不得再次申請成為美商健新獨立傳銷商或運作美商健新獨立傳銷權。美商健新保留放棄本條款的權利。

9.2 自願終止

傳銷商不論原因可以在任何時候終止其傳銷合約。終止必須以書面方式寄交傳銷商服務部門。自願終止直銷合約的傳銷商必須等待六(6)個月，才能再次申請成為美商健新獨立傳銷商或運作美商健新獨立傳銷權。美商健新保留放棄本條款的權利。

9.3 不續約

傳銷商合約有效期限為一年，傳銷商可能會因為於合約屆滿未續約而導致傳銷合約終止。未續約而導致傳銷合約自願終止的傳銷商，必須等待六(6)個月，才能再次申請成為美商健新獨立傳銷商或運作美商健新獨立傳銷權。傳銷商選擇不續約時，相關退貨將依第8.5條規定處理。

9.4 無營業終止

傳銷商如果連續六個月都未能在美商健新報酬計劃下產生任何個人銷售積分額 (PPV)，其傳銷權將因缺乏營業活動而被終止。

9.5 一終止或不續約的效力

傳銷商合約的自願終止、非自願終止、或未續約，前傳銷商應立即中止其傳銷商身份，和中止所有與美商健新有關的銷售、招募、和行銷業務。前傳銷商不得再從美商健新獲得未來任何種類的佣金、獎金，或報酬，並且放棄所有權利，包括對其前下線組織的任何資產的請求權。

第十節 一爭端解決和懲罰

10.1 一委屈和抱怨

當傳銷商與其它傳銷商因其行為或經營方式違反合約文件而產生委屈或抱怨時，提出異議的傳銷商應該先向其上線報告，其上線應該檢視問題並與另一方的上線一起設法解決。提出異議的傳銷商必須在違反行為發生的三十天內向傳銷商服務部門提出書面申訴，申訴信函應該包括所有相關人等的名字和身份證明號碼，詳細情況的描述，和任何證詞、證據等。傳銷商服務部門會檢視申訴並將試圖解決問題，如果傳銷商服務部門無法解決，問題將會轉到美商健新仲裁委員會。

10.2 一懲罰條款

傳銷商任何違反合約條款，或任何非法、欺騙、或不道德的商業行為，美商健新有權以下列這些措施來導正。

- (a) 發佈書面建議或警告；
- (b) 從一或更多期報酬支付中扣款；
- (c) 非自願終止其傳銷權；
- (d) 要求違反者立即改善；
- (e) 立即執行合約中允許的導正措施；
- (f) 暫停違反者的傳銷權一或更多報償支付期；
- (g) 在美商健新調查涉嫌違反合約的期間，美商健新得扣押違反者的全部或部份報酬金支付，如果處分確定或違反者的傳銷權在調查期間自願終止或被終止，前傳銷商不得請求任何在調查期間被扣押的報酬；
- (h) 任何其他美商健新認為可行的措施，而且能公平解決因違反合約而造成的全部或部分傷害；及 / 或
- (i) 在適當的情況下，美商健新將提起法律訴訟請求賠償。
- (j) 因違反公司政策與程序而遭公司終止資格之傳銷商，美商健新將不予受理其退貨申請。

第十一節 一一般條款

11.1 一產品效果

除了那些包含在美商健新正式文獻裡，傳銷商不得提出關於美商健新的任何產品或服務的療效、治病或有益於健康的聲明（包括個人的現身說法）。特別是，傳銷商不得提出美商健新產品或服務對任何疾病的治療、醫療、診斷、緩和或預防有任何效果。這種說法被視為醫療或藥物的範疇，它不但違反美商健新的政策，而且極可能也違反相關法規，包括食品衛生管理法等等。

11.2 一收入承諾

為了積極地尋找新人加入，有些傳銷商想要以直銷的潛在高收入作為承諾，這樣只會產生反後果，因為如果新傳銷商無法如他人那麼快速達到銷售目標，他們很快就會失望。不用告訴您其他人的收入，我們堅信美商健新有極吸引人的收入潛力。

雖然有些傳銷商相信提供支票副本或揭露自己或他人收入會有幫助，但是這種作法卻有法律後果，它可能消極地對揭露的傳銷商本人和美商健新產生負面影響，除非傳銷商在提出收入承諾時也同時提出法律所要求的適當揭露。由於美商健新傳銷商無法提供收入承諾所需符合法律規定的適當揭露，因此當傳銷商對潛在傳銷商做簡報或討論美商健新事業機會時不得告之收入預估、收入承諾、或者揭露其收入，包括支票、支票副本、帳戶明細、納稅記錄、或其他文件。

11.3 一政府背書

政府主管機構針對傳銷方案不會背書，因此美商健新獨立傳銷商不得直接或間接地明示或暗示美商健新事業機會是經某政府機構背書。

11.4 一定義

以下專有名詞於合約及政策和程序中之定義如下：

「台灣紛爭」：係指任何存在於公司、股東、高級主管、員工及／或代理人與台灣傳銷商、其股東、高級主管、員工、代理人及／或合夥人間不屬於後述「國際紛爭」之紛爭。

「國際紛爭」：係指在於公司與傳銷商間涉及下列任一事項之紛爭：(i) 非台灣傳銷商；(ii) 在台灣地域外之行為；或 (iii) 其他居住於台灣地域外傳銷商之權利或義務。

11.5 一準據法與仲裁

若該紛爭屬於台灣紛爭者，傳銷合約應以中華民國法律為其準據法。您與公司均同意所有存在於傳銷商、其股東、高級主管、員工、代理人及／或合夥人與公司、其股東、高級主管、員工及／或代理人間與台灣紛爭相關之索賠、紛爭或其他歧異限以具拘束力之仲裁方式依照中華民國仲裁法之規定解決之，且同意仲裁人所作之仲裁判斷得於具管轄權之任何法院執行之。各傳銷商和公司茲同意，中華民國新北市為解決傳銷商和公司間任何台灣紛爭相關索賠、要求或訴訟事由之專屬審判地且具有屬人管轄權。

所涉係屬國際紛爭，則合約應以美國加州法律為其準據法，且應依據美國仲裁協會商務仲裁規則 (Commercial Arbitration Rules of the American Arbitration Association)，將紛爭提交仲裁。此外，各傳銷商和公司茲同意，美國加州橘郡 (Orange County) 為解決傳銷商和公司間任何國際紛爭相關索賠、要求或訴訟事由之專屬審判地且具有屬人管轄權。本條款於合約終止後繼續有效之。

無論公司政策和程序為何，美商健新有權向有司法管轄權的法院申請和取得財產扣押令、假扣押、假處分、或其他救濟途徑來保全 (a) 申請仲裁或判決或 (b) 等候判決或 (c) 求償之前／中／後之公司利益。

11.6 一完整合約

本政策和程序條文可由美商健新 Stemtech HealthSciences, Inc. 增訂，與合約和手冊一併構成傳銷商與美商健新之間傳銷關係的完整合約。

11.7 一其他

如有未盡事宜，另行報備公平會後實施之。

附件一：多層次傳銷管理法

第一章 總 則

- 第一條 為健全多層次傳銷之交易秩序，保護傳銷商權益，特制定本法。
- 第二條 本法所稱主管機關為公平交易委員會。
- 第三條 本法所稱多層次傳銷，指透過傳銷商介紹他人參加，建立多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式。
- 第四條 本法所稱多層次傳銷事業，指統籌規劃或實施前條傳銷行為之公司、工商行號、團體或個人。
外國多層次傳銷事業之傳銷商或第三人，引進或實施該事業之多層次傳銷計畫或組織者，視為前項之多層次傳銷事業。
- 第五條 本法所稱傳銷商，指參加多層次傳銷事業，推廣、銷售商品或服務，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益，並得介紹他人參加及因被介紹之人為推廣、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益者。
與多層次傳銷事業約定，於一定條件成就後，始取得推廣、銷售商品或服務，及介紹他人參加之資格者，自約定時起，視為前項之傳銷商。

第二章 多層次傳銷事業之報備

- 第六條 多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具載明下列事項之文件、資料，向主管機關報備：
一、多層次傳銷事業基本資料及營業所。
二、傳銷制度及傳銷商參加條件。
三、擬與傳銷商簽定之參加契約內容。
四、商品或服務之品項、價格及來源。
五、其他法規規定有商品或服務之行銷方式或須經目的事業主管機關許可始得推廣或銷售之規定者，其行銷方式合於該法規或取得目的事業主管機關許可之證明。
六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。
七、其他經主管機關指定之事項。
多層次傳銷事業未依前項規定檢具文件、資料，主管機關得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。
- 第七條 多層次傳銷事業報備文件、資料所載內容有變更，除下列情形外，應事先報備：
一、前條第一項第一款事業基本資料，除事業名稱變更外，無須報備。
二、事業名稱應於變更生效後十五日內報備。
多層次傳銷事業未依前項規定變更報備，主管機關認有必要時，得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未變更報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。
- 第八條 前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。
- 第九條 多層次傳銷事業停止實施多層次傳銷行為者，應於停止前以書面向主管機關報備，並於其各營業所公告傳銷商得依參加契約向多層次傳銷事業主張退貨之權益。

第三章 多層次傳銷行為之實施

- 第十條 多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織前，應告知下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示：
一、多層次傳銷事業之資本額及營業額。
二、傳銷制度及傳銷商參加條件。
三、多層次傳銷相關法令。
四、傳銷商應負之義務與負擔、退出計畫或組織之條件及因退出而生之權利義務。
五、商品或服務有關事項。
六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。
七、其他經主管機關指定之事項。
傳銷商介紹他人參加時，不得就前項事項為虛偽不實或引人錯誤之表示。
- 第十一條 多層次傳銷事業或傳銷商以廣告或其他方法招募傳銷商時，應表明係從事多層次傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義之方式為之。
- 第十二條 多層次傳銷事業或傳銷商以成功案例之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加時，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。
- 第十三條 多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織時，應與傳銷商締結書面參加契約，並交付契約正本。

- 前項之書面，不得以電子文件為之。
- 第十四條 前條參加契約之內容，應包括下列事項：
- 一、第十條第一項第二款至第七款所定事項。
 - 二、傳銷商違約事由及處理方式。
 - 三、第二十條至第二十二條所定權利義務事項或更有利於傳銷商之約定。
 - 四、解除或終止契約係因傳銷商違反營運規章或計畫、有第十五條第一項特定違約事由或其他可歸責於傳銷商之事由者，傳銷商提出退貨之處理方式。
 - 五、契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式。
- 第十五條 多層次傳銷事業應將下列事項列為傳銷商違約事由，並訂定能有效制止之處理方式：
- 一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加傳銷組織。
 - 二、假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
 - 三、以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
 - 四、以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
 - 五、違反本法、刑法或其他法規之傳銷活動。
- 多層次傳銷事業應確實執行前項所定之處理方式。
- 第十六條 多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為傳銷商。
- 多層次傳銷事業招募限制行為能力人為傳銷商者，應事先取得該限制行為能力人之法定代理人書面允許，並附於參加契約。
- 前項之書面，不得以電子文件為之。
- 第十七條 多層次傳銷事業應於每年五月底前將上年度傳銷營運業務之資產負債表、損益表，備置於其主要營業所。
- 多層次傳銷事業資本額達公司法第二十條第二項所定數額或其上年度傳銷營運業務之營業額達主管機關所定數額以上者，前項財務報表應經會計師查核簽證。
- 傳銷商得向所屬之多層次傳銷事業查閱第一項財務報表。多層次傳銷事業非有正當理由，不得拒絕。
- 第十八條 多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。
- 第十九條 多層次傳銷事業不得為下列行為：
- 一、以訓練、講習、聯誼、開會、晉階或其他名義，要求傳銷商繳納與成本顯不相當之費用。
 - 二、要求傳銷商繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。
 - 三、促使傳銷商購買顯非一般人能於短期內售罄之商品數量。但約定於商品轉售後支付貨款者，不在此限。
 - 四、以違背其傳銷計畫或組織之方式，對特定人給予優惠待遇，致減損其他傳銷商之利益。
 - 五、不當促使傳銷商購買或使其擁有二個以上推廣多層級組織之權利。
 - 六、其他要求傳銷商負擔顯失公平之義務。
- 傳銷商於其介紹參加之人，亦不得為前項第一款至第三款、第五款及第六款之行為。

第四章 解除契約及終止契約

- 第二十條 傳銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知多層次傳銷事業解除或終止契約。
- 多層次傳銷事業應於契約解除或終止生效後三十日內，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。
- 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。
- 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。
- 第二十一條 傳銷商於前條第一項期間經過後，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六個月者，不得要求退貨。
- 多層次傳銷事業應於契約終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格百分之九十買回傳銷商所持有之商品。
- 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。
- 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。
- 第二十二條 傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向傳銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。
- 傳銷商品係由第三人提供者，傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業應依前二條規定辦理退貨及買回，並負擔傳銷商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。
- 第二十三條 多層次傳銷事業及傳銷商不得以不當方式阻撓傳銷商依本法規定辦理退貨。
- 多層次傳銷事業不得於傳銷商解除或終止契約時，不當扣發其應得之佣金、獎金或其他經濟利益。
- 第二十四條 本章關於商品之規定，除第二十一條第一項但書外，於服務之情形準用之。

第五章 業務檢查及裁處程序

- 第二十五條 多層次傳銷事業應按月記載其在中華民國境內之組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，並將該資料備置於主要營業所供主管機關查核。
前項資料，保存期限為五年；停止多層次傳銷業務者，其資料之保存亦同。
- 第二十六條 主管機關得隨時派員檢查或限期令多層次傳銷事業依主管機關所定之方式及內容，提供及填報營運發展狀況資料，多層次傳銷事業不得規避、妨礙或拒絕。
- 第二十七條 主管機關對於涉有違反本法規定者，得依檢舉或職權調查處理。
- 第二十八條 主管機關依本法調查，得依下列程序進行：
一、通知當事人及關係人到場陳述意見。
二、通知當事人及關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物。
三、派員前往當事人及關係人之事務所、營業所或其他場所為必要之調查。
依前項調查所得可為證據之物，主管機關得扣留之；其扣留範圍及期間，以供調查、檢驗、鑑定或其他為保全證據之目的所必要者為限。
受調查者對於主管機關依第一項規定所為之調查，無正當理由不得規避、妨礙或拒絕。
執行調查之人員依法執行公務時，應出示有關執行職務之證明文件；其未出示者，受調查者得拒絕之。

第六章 罰 則

- 第二十九條 違反第十八條規定者，處行為人七年以下有期徒刑，得併科新臺幣一億元以下罰金。
法人之代表人、代理人、受僱人或其他從業人員，因執行業務違反第十八條規定者，除依前項規定處罰其行為人外，對該法人亦科處前項之罰金。
- 第三十條 前條之處罰，其他法律有較重之規定者，從其規定。
- 第三十一條 主管機關對於違反第十八條規定之多層次傳銷事業，得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。
- 第三十二條 主管機關對於違反第六條第一項、第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上五百萬元以下罰鍰；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更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上一千萬元以下罰鍰，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六個月以下。
前項規定，於違反依第二十四條準用第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，亦適用之。
主管機關對於保護機構違反第三十八條第五項業務處理方式或監督管理事項者，依第一項規定處分。
- 第三十三條 主管機關對於違反第十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰；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更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上四百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。
- 第三十四條 主管機關對於違反第七條第一項、第九條至第十二條、第十三條第一項、第十四條、第十五條、第十七條、第十九條、第二十五條第一項或第二十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣五萬元以上一百萬元以下罰鍰；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更正措施，並按次處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。
- 第三十五條 主管機關依第二十八條規定進行調查時，受調查者違反第二十八條第三項規定，主管機關得處新臺幣五萬元以上五十萬元以下罰鍰；受調查者再經通知，無正當理由規避、妨礙或拒絕，主管機關得繼續通知調查，並按次處新臺幣十萬元以上一百萬元以下罰鍰，至接受調查、到場陳述意見或提出有關帳冊、文件等資料或證物為止。

第七章 附 則

- 第三十六條 非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業，於本法施行前已從事多層次傳銷業務者，應於本法施行後三個月內依第六條規定向主管機關報備；屆期未報備者，以違反第六條第一項規定論處。
前項多層次傳銷事業應於本法施行後六個月內依第十三條第一項規定與本法施行前參加之傳銷商締結書面契約；屆期未完成者，以違反第十三條第一項規定論處。
本法施行前參加第一項多層次傳銷事業之傳銷商，得自本法施行之日起算至締結前項契約後三十日內，依第二十條、第二十二條、第二十四條之規定解除或終止契約，該期間經過後，亦得依第二十一條、第二十二條、第二十四條之規定終止契約。
前項傳銷商於本法施行後終止契約者，關於第二十一條第一項但書所定期間，自本法施行之日起算。
- 第三十七條 本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業之報備文件、資料所載內容應配合第六條第一項規定修正，並於本法施行後二個月內向主管機關補正其應報備之文件、資料；屆期未補正者，以違反第七條第一項規定論處。

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業，應於本法施行後三個月內配合修正與原傳銷商締結之書面參加契約，以書面通知修改或增刪之處，並於其各營業所公告；屆期末以書面通知者，以違反第十三條第一項規定論處。

前項通知，傳銷商於一定期間未表示異議，視為同意。

第三十八條 主管機關應指定經報備之多層次傳銷事業，捐助一定財產，設立保護機構，辦理完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商權益保障及爭議處理業務。其捐助數額得抵充第二項保護基金及年費。

保護機構為辦理前項業務，得向完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商收取保護基金及年費，其收取方式及金額由主管機關定之。

完成報備之多層次傳銷事業未依前二項規定據實繳納者，以違反第三十二條第一項規定論處。

依主管機關規定繳納保護基金及年費者，始得請求保護機構保護。

保護機構之組織、任務、經費運用、業務處理方式及對其監督管理事項，由主管機關定之。

第三十九條 自本法施行之日起，公平交易法有關多層次傳銷之規定，不再適用之。

第四十條 本法施行細則，由主管機關定之。

第四十一條 本法自公布日施行。

附件二：稅務須知

財政部於 83 年 3 月 30 日台財稅字第 831587237 號函規定，多層次直銷事業參加人銷售商品或提供勞務取得之所得課稅。美商健新健康事業股份有限公司台灣分公司根據上述規定，做扼要說明如下：

一、個人參加部分（個人傳銷商）

1. 營業場所

個人傳銷商如無固定營業場所，可免辦營業登記，並免繳營業稅及營利事業所得稅，但必須在每年 5 月 31 日前，就前一年度銷售商品或提供勞務所賺取之利潤，申報個人綜合所得稅。

2. 營利所得

係指個人傳銷商銷售商品予消費者，所賺取之零售利潤。依財政部 95 年 12 月 11 日台財稅字第 09504545630 號函規定，個人傳銷商全年進貨累計金額在七萬元以下者，免申報營利所得，超過七萬元以上者，應就進貨明細表上的建議售價全額乘以個人一時貿易之純益率 6%，核計個人營利所得之金額，課徵綜合所得稅。

3. 獎金部份之申報個人綜合所得稅：分為「執行業務所得」及「其他收入」二項。

(1) 執行業務所得

定義：

個人傳銷商因其下線向傳銷事業進貨或購進商品累積積分額（或金額）達一定標準，而自該事業取得之業績獎金，屬執行業務所得。

所得額之計算：

(a) 能提供證明所得額之帳簿憑證者：佣金收入減除直接必要費用後之餘額為所得額。

(b) 未能提供證明所得額之帳簿憑證者：佣金收入減除財政部核定各該年度經紀人費用標準（註 1）計算其必要費用後之餘額為所得額。

(2) 其他收入

個人傳銷商因直接向傳銷事業進貨或購進商品累積積分額（或金額）達一定標準，而自該事業取得之獎金或各種補助費。

二、營利事業參加人部分（公司型態傳銷商）

1. 帳務處理

(1) 進貨折讓

營利事業傳銷商向傳銷事業購進商品達一定標準而取得之報酬，按進貨折讓處理。

(2) 佣金收入

營利事業傳銷商因其下線向傳銷事業購進商品達一定標準而取得之報酬，按佣金收入處理。

2. 按擴大書面審核之純益率（註 2）

營業事業傳銷商兼具買賣業及經紀業性質，如適用擴大書面審核營利事業所得稅結算申報案件實施要點時，應依該要點內之第二點第二項規定，以主要業別（收入較高者）純益率標準計算之。

3. 按同業利潤標準（註 3）

稅捐機關依同業利潤標準核定所得額時，則按各該業別適用之同業利潤標準辦理。

註 1：民國九十八年度一般經紀人費用標準為 20%。

註 2：係指全年營業收入淨額及非營業收入合計在新台幣三千萬元以下之營利事業，其年度結算申報，書表齊全，自行依法調整之純益率在規定標準以上應於申報期限截止前繳清稅款者，就申報案件予以書面審核。

註 3：係指營利事業依規定應提示相關帳簿憑證，其未提示或未依限提示，稽徵機關得依該標準核定其所得額。

INNOVATION • WELLNESS • PROSPERITY



<http://www.stemtech.com>

201604 rev