

可以用生命經營的興田事業

親愛的興田家人：您好！

首先，恭喜您做了最正確、而且是最棒的選擇，加入興田事業的大家庭，成為利人利己的國際健康大使，共同攜手完成「將健康、美麗與財富帶入全世界每一個家庭」的唯一使命。

邁入 21 世紀全球經濟突飛猛進，全球化趨勢讓地球形成一個緊密的生命共同體；但人們在享受物質文明的同時，新型冠狀病毒、新流感 H1N1、非典型 SARS、聖嬰現象、地球暖化等環境污染衍生問題，更讓全人類面臨空前的生存危機。維持一個健康的地球、擁有健康的國家、健康的社會、健康的社區乃至健康的家庭和健康的個人，顯得格外重要，不僅個人生命得以健康永續發展，地球也才能健康永續的存在。

我個人在經歷死亡的考驗和目睹無數次生離死別的痛苦後，誓言投入畢生力量，為維護全人類健康的永續發展而努力。這30多年來，跨越了兩個世紀，以一部氧氣健康器成功的把健康送入全世界各個國家的無數家庭中。這些年來，更深深的體會到西醫是治人不死的學問，吃藥打針治標不治本，而中醫著重養生預防保健則是讓人活得快樂的學問。因此，如何結合西方科技和東方醫學養生觀念，來解決未來社會面臨少運動、不自然的健康失序問題，遂而提倡科學養生觀，應用科學技術，積極研究改善人類健康、延長人類壽命的方法。

SOQI 神氣能量多元複合科學氧身法，是興田人經營全球健康事業的心血結晶，深受大家好評，而在中國、臺灣、香港及泰國、新加坡、馬來西亞、印尼、越南、美國等國家，更是首創人網（SOQI Health SPA）和店網（SOQI 神氣能量氧身館、SOQI Home SPA）結合的複合式行銷通路，架起社區健康守護網，提供廣大居民永續健康管理的最佳場域，我個人深信，這將帶給全人類健康與幸福的未來。

健康產業，是繼汽車工業、網路事業之後的財富第五波，帶來兆億美元的市場規模。興田人充分掌握「複能式健康法」及「多元複合行銷通路」雙核心動力，在強而有力的集團全球佈局下，一定可以在健康產業市場開闢出一條無人可競爭的康莊大道。

再一次歡迎您的加入，讓我們一起掌握世界新機運，為維護全人類的健康而努力，這是一個絕對值得用生命去經營一輩子的事業。

感恩、惜福，堅持作自己的主人！

共勉之

您一輩子可信賴的家人
興田國際集團 會長

潘常雄





會長 潘常雄先生

興田心，世界心

興田國際集團致力分享健康，全球超過 200 萬戶家庭擁有 Chi Machine，每一天、每一分、每一秒，幾乎都有人在擺動 Chi Machine 得到健康。在全球興田家人努力下，我們至少協助了數萬人，創建自己的事業，擁有超過百萬、千萬，甚至億萬的財富。

一顆心始終不變，那就是感恩的心。感謝上蒼賜給我一把手劍 – Chi Machine，讓我能有緣和大家一起打拼。感謝興田家人們同心協力，手牽著手，努力打造幸福美滿的家園。感謝興田家人們始終如一，為全人類健康福祉，無私的奉獻。是機緣，讓全世界散佈在不同的國家、不同的人群，在同一理念下，相聚、相集。我感激大家，讓我在有生之年，得以夢想成真。

我將興田過去的第一個十年稱做「氣的機器時代」

這個時代，靠一台氧氣健康器，就可以打遍天下。

我將興田的第二個十年稱做「氣的機能時代」

這時，單靠一台機器已經不能滿足市場需求，多元化推出了各種機能的儀器，如“興田”遠紅外線治療儀、“興田”電位治療器等各種健康器材及各種保健食品、美容保養品。

第三個十年，則是興田的「氣的機轉時代」

面對多元化的社會失序問題以及多元化新興的諸多健康殺手，我認為，只有「氣」，也就是「能量」，才能解開綁在人們身上的諸多橡皮筋，讓人類恢復生機、延長壽命。因為美容若缺少了能量，只是暫時的美麗，健康若缺少了能量，也不過只是暫時的活著。我們結合了動能、熱能、電能、激能等多種能量產品，整合成為一個獨特的多元複合能量健康氣身法，也就是 SOQI Health SPA「氣的SPA」，這是我們興田人再創輝煌盛世的獨家秘密武器。

集團第四個十年發展規劃

伴隨著“健康+移動互聯網”的時代，擁有線下服務和體驗的優勢，也為 SOQI 氧身館、SOQI Home SPA 實體店帶來無限的發展機遇。未來SOQI氧身館、SOQI Home SPA 將借助移動互聯網的東風，逐漸優化成集“實體加智慧”於一體的“數位氧身館”，立體構建線下線上全管道經營的新商業模式，以 SOQI 氧身館所提供的優質服務為中心據點，運用雲商平台發展社交新零售，建立全新的居家健康養生經濟共用鏈。新服務、新零售，開創興田美利新經濟，讓所有人都可以分享事業和品牌的價值，把健康、美麗和財富帶入全世界每一個家庭，讓 SOQI 成為全球健康的代名詞，讓 SOQI 成為全世界的共同語言，同一個世界，同一個 SOQI。

機器不是冷冰冰的一堆鋼鐵而已，它是能產生“氣”、產生能量的養生器具。唯有「以氣入器」，借用西方能量醫學科技優勢，融入中國傳統醫道獨特的人本養生方法，來解決現代文明所無法解決的亞健康問題。唯有掌握消費需求，從擴大產品差異化機能著手，才能在未來健康產業中勝出，讓興田集團的百年基業長青。興田集團目前已開拓了臺灣、中國、香港、新加坡、泰國、馬來西亞、印尼、越南、美國等國家地區的市場，產品暢銷全世界六十幾個國家。

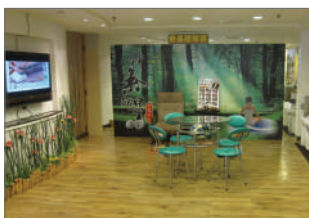
興田 SOQI 健康事業，在傳銷人網組織內加入店網規劃，成立 SOQI Home SPA 在家工作室及 SOQI 神氣能量氧身館，做為服務及推廣健康事業的據點，以體驗行銷為媒介，最終達到「家家氧身館」目標，也就是把健康、美麗和財富帶入全世界每一個家庭。

從人網、店網、科技網、異業結盟網到全球貿易網，這是興田國際集團的五大通路事業願景。前兩種通路模式「網中帶店、店中帶網」已運作多時，科技網則 2010 年上線，而當人網、店網、科技網發展成熟，加上目前我們所佈建的全球通路綜效優勢，將來不管您是在世界的哪一個城市，都能透過興田國際集團的全球通路平台進行全球貿易。那麼，興田全球通路王國的夢想便能付諸實現，這正意味著，我們興田國際集團的每一位家人們，建立屬於我們自己的全球健康連鎖事業，倍增收入、倍增財富的時機到了。

我們的未來不是夢，只要我們擁有堅持這口「氣」的勇氣，沒有不景氣，不用靠天氣，只有不爭氣。只要我們胸懷感恩的心，熱情的擁抱世界，這世界必定是屬於我們的。

讓我們相互期許、相互承諾、相互見證，許願我們擁有一個快樂、美滿、幸福的未來。

目錄



1. 可以用生命經營的興田事業

2. 會長序-興田心 世界心

CHAPTER 1 榮耀興田

- **興田大事紀** 榮耀興田 感恩興田
- **興田故事** 興田一家，源遠流長
- **經營哲學** 感恩、惜福
- **企業願景** 將健康、美麗與財富帶入全世界
每一個家庭
- **公益活動** 取之於社會，用之於社會
- **世界工廠** 國際專業品質認證，國際級水準
- **國際經營** 跨國企業經營，全球事業平台
- **集團總部** 國際總部組織系統
- **台灣公司** 台灣公司組織系統
- **營業服務** 完善的後勤支援系統

CHAPTER 2 事業魅力

- **品牌識別** 氣・能量・SOQI
- **核心價值** 複合能量和複合通路
- **複合能量** SOQI Health SPA，全家人的健康守護神
- **科學養生** SOQI為健康重新定位
- **能量美容** SOQI為美麗創新生命
- **獨特魅力** SOQI健康新體驗
- **SOQI未來** 看見SOQI 大未來
- **直銷人網** SOQI為事業灌注熱情
- **加盟店網** SOQI為財富增添機會
- **藍海商機** 全方位健康管理專家
- **教育訓練** 新知識新修練系統
- **扭轉氣機** 教育培訓系統

CHAPTER 3 致富傳家

- **獎金制度** 永續獎金制度
- **獎金制度** 四大獎金及兩大福利

- **晉升制度** 晉升條件
- **晉升制度** 晉升制度圖
- **飛龍獎勵** 興田飛龍家族管理辦法

CHAPTER 4 經營守則

- 經營守則

CHAPTER 5 傳銷商須知

- 新傳銷商資格申請
- 訂貨辦法
- 商品維修服務
- 換貨與退貨服務
- 業績獎金發放辦法
- 網路業績查詢系統
- 國際經營資格取得
- 多層次傳銷相關法令
- 中華民國直銷協會商德約法
- 傳銷事業與傳銷商間之紛爭處理機制要點

CHAPTER 6 傳銷商稅務須知暨二代健保補充保費須知

- 傳銷商稅務
- 中華民國直銷協會商德約法
- 傳銷紛爭機制要點
- 二代健保補充保費須知

CHAPTER 7 全產品系列

- 全產品教育手冊
- 產品訂購單
- 傳銷商資格申請書



CHAPTER 1

榮耀興田

榮耀興田 感恩興田



第三屆產品銀鷹獎



傳銷典範獎



企業典範獎

- | | | |
|-------|-----|---|
| 1985年 | | 成立昭金企業有限公司（興田公司前身）。 |
| 1990年 | 10月 | 成立興田企業股份有限公司 / 引進爽安康氧氣健康器。 |
| 1992年 | 4月 | 興田台灣公司成為第一批向中華民國公平交易委員會報備的傳銷公司。 |
| 1993年 | 1月 | 成立興田馬來西亞分公司。 |
| | 6月 | 成立興田香港分公司。 |
| | 7月 | 「酵素」榮獲第二屆亞太直銷大會產品銀鷹獎（馬來西亞）。 |
| | 9月 | 與日本史開萊特（SkyLite）公司簽訂技術合作及全球總代理權。 |
| | 10月 | 成立興田美國分公司 / 爽安康氧氣健康器通過美國UL規格認證。 |
| 1994年 | 1月 | 成立台灣美容保養品工廠。 |
| | 2月 | 成立興田泰國分公司。 |
| | 7月 | 榮獲第三屆亞太直銷大會產品銀鷹獎、「興田雙月刊」榮獲最佳刊物銅鷹獎（馬來西亞）。 |
| | 8月 | 成立中國分公司，並設立十家代理公司。 |
| | 9月 | 與明通化學製藥（GMP藥廠）合作開發保健食品。 |
| 1995年 | 6月 | 興田美國分公司正式成為美國傳銷協會會員。 |
| | 7月 | 成立興田澳洲分公司 / 台灣公司榮獲中華民國傑出工商企業選拔活動優等獎。 |
| 1996年 | 1月 | 健康器材通過澳洲AS規格認證。 |
| | 6月 | 興建印尼工廠 / 成立日本史開萊特有限公司 / 設立中國青島大學興田國際經濟研究中心及潘常雄金融獎學基金。 |
| | 9月 | 興田台灣公司正式成為台灣直銷協會第19位會員 / 成立中國總公司於長春。 |
| | 10月 | 成立興田印尼分公司 / 泰國分公司置辦公商務大樓。 |
| | 11月 | 興田台灣公司成為台灣第一家通過英國LRQA ISO-9002認證的傳銷公司。 |
| 1997年 | 6月 | 泰國辦公商務大樓落成 / 中國總公司於上海置辦公大樓並成立中國公司總管理處。 |
| | 9月 | 興田台灣公司與中國國際商業銀行合作發行「興田聯名卡」。 |
| | 11月 | 中國上海總管理處開業慶典 / 榮獲傑出企業典範獎。 |
| | 12月 | 興田全球資訊網正式上網。 |
| 1998年 | 7月 | 成立中國興田企業投資中國有限公司。 |
| | 9月 | 榮獲突破雜誌評選為全球優良傳銷公司。 |
| 1999年 | 3月 | 於台灣成立興田健康產業國際總部。 |
| | 5月 | 碧安佳茵白系列整體設計榮獲台灣包裝之星大獎。 |
| | 6月 | 碧安佳茵白系列及有氧食品系列榮獲中華民國消費者協會金牌獎。 |
| | 12月 | 會長潘常雄先生榮獲名列中華民國國際貿易協會出版的「台灣跨世紀菁英列傳」之殊榮。 |
| 2000年 | 1月 | 興田公司榮獲中華民國十大公益傳銷企業獎。 |
| 2001年 | 2月 | 成立興田韓國分公司。 |
| | 3月 | 成立興田加拿大分公司。 |



澳洲富林德斯大學附設醫院發表
「爽安康氧氣健康器」臨床實驗
結果報告

- | | | |
|-------|-----|--|
| 2002年 | 1月 | 成立興田新加坡分公司。 |
| | 3月 | 「興田健康產業國際機構」正式更名為「興田國際集團（HTE INTERNATIONAL GROUP）」。 |
| | 4月 | 成立興田墨西哥分公司。 |
| | 6月 | 澳洲富林德斯大學附設醫院發表「爽安康氧氣健康器」臨床實驗結果報告。 |
| | 7月 | 中國合肥新廠落成啟用，佔地13000平方米。 |
| | 11月 | 泰國分公司通過審核認證為泰國合格之直銷公司。 |
| 2003年 | 3月 | 成立興田國際集團歐洲總部。 |
| | 5月 | 創建SOQI品牌，創新多元通路成立「神氣能量氧身館」形象館。 |
| | 6月 | 於上海總管理處成立中國美利集團。 |
| 2004年 | 7月 | 興田加拿大分公司通過ISO13485及醫療器材的認證。 |
| | 8月 | 興田墨西哥分公司在Guadalajara設置分公司。 |
| | 9月 | 在香港舉辦集團15週年慶暨國際表揚年會。 |
| | 11月 | 興田國際集團美洲總部成立洛杉磯分公司。
墨西哥分公司在Mexico城設置分公司。
台灣「SOQI神氣能量氧身館」加盟店拓展達60多家。
泰國分公司成為泰國SPA協會認證合格會員。 |
| 2005年 | 11月 | 台灣SOQI神氣能量氧身館加盟突破100家。 |
| 2007年 | 8月 | 在墨西哥舉辦集團18週年慶暨國際表揚年會。 |
| | 10月 | 榮獲國家品質金球獎。 |
| 2008年 | 11月 | 在曼谷正式成立亞太區總部（統合泰、新、馬、印及越、柬等國業務） |
| 2009年 | 9月 | 在臺灣高雄舉辦集團20週年慶典及全球菁英領袖尊榮大會。 |
| 2010年 | 5月 | 與中國南京醫科大學合作開發「複能式健康法」亞健康管理系統。 |
| | 8月 | 成立興田越南分公司、美利深圳分公司。 |
| 2011年 | 11月 | 成立合肥培訓中心。 |
| 2012年 | 9月 | 2012年9月成立中華複合能量推廣協會。 |
| 2014年 | 8月 | 合肥培訓中心擴大編制，成立“SOQI學苑”。 |
| | 9月 | 25週年國際年會在臺灣。 |
| | 11月 | 成立臺灣“SOQI學苑”。 |
| | 4月 | 成立美利西安分公司。 |
| 2015年 | 4月 | 成立美利重慶分公司。 |
| | 8月 | 成立美利青島分公司。 |
| 2016年 | 11月 | 成立興美利健康科技發展有限公司。 |
| 2017年 | | 合肥工廠第二棟新大樓建成。
興美利雲端互惠平台成立。 |
| 2018年 | 11月 | 興美利馬鞍山新大樓及工廠建成。 |
| 2019年 | 9月 | 在澳門舉辦集團30週年慶暨國際表揚年會。 |



國家品質金球獎



中華複合能量推廣協會LOGO

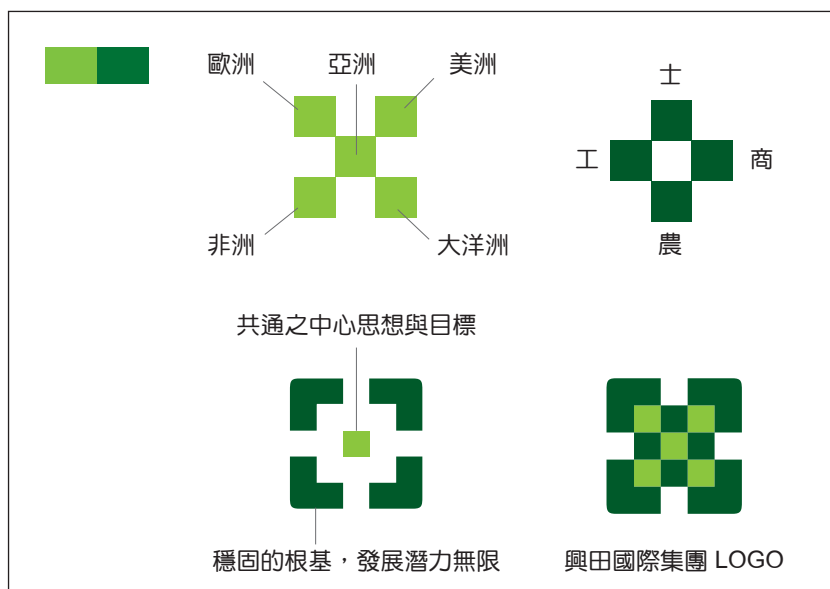


興田一家，源遠流長

興田美麗的標誌，不僅彰顯了興田國際集團整體形象，更代表著每一位興田人永世的尊榮印記，興田衷心祈願全球人類都能認識、喜愛這個美麗的標誌，並成為這個尊榮印記下的一分子。

五個翠綠色小方塊與四個墨綠色小方塊，象徵來自世界五大洲，士、農、工、商各行各業的事業夥伴，有緣共聚在興田國際集團，成為親密、團結的一家人，本著心手相連、群體共榮的使命感，一塊耕耘興田這塊充滿健康、財富、幸福的福田，不斷的創造佳績，超越巔峰。

整個標誌裏，田字方塊無限重疊、衍生，並且環環相扣，彰顯美好的興田事業不斷口碑相傳，且無限的拓展多元化的事業版圖。由外而內，力量層層匯集到中心點，象徵著共同的思想與目標 --- 經營理念與成功目標，凝聚了全體事業夥伴的心。由內而外田字方塊更不斷地向外擴張，代表了興田擁有無限的發展潛力，不斷的朝著永續經營的目標而邁進。



在所有色彩中，綠色代表健康、和平、安全、理想等特殊意義。興田國際集團在 LOGO 設計上特別採用綠色系，因此在商品的研發上更因應健康與環保的新概念與新潮流，不斷研發出最具競爭力與發展潛力的熱門商品，為世人創造健康、活力新生活。

而綠色更有茂盛、永遠的意義。從翠綠色到墨綠色的完美組合，更可見興田國際集團的穩健成長，不斷的將事業觸角延伸到世界每個角落。無限的生機與發展，就像一棵蘊藏著無限生機的大樹，在穩健成長中不斷地向下盤根錯節，更不斷地向上繁枝茂葉，巍巍然庇蔭全球的興田人。

感恩、惜福

經營原則



健康美麗事業，合法永續經營

經營文化



感恩、惜福，堅持做自己的主人

經營理念



創造健康、美化生活、幸福人生

企業使命



將健康、美麗與財富
帶入全世界每一個家庭

企業目標



將HTE打造成為全球通路王國
將SOQI打造成為健康領導品牌



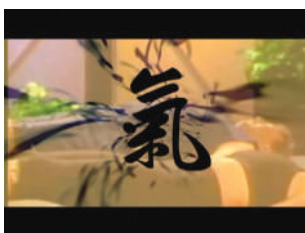
將健康、美麗與財富帶入全世界每一個家庭

「家」是全世界最重要的地方，為住家打造一個優質舒適的居住空間和擁有一個健康幸福的家庭生活，是我們一生的期盼。興田國際集團的終極目標只有一個，那就是「將健康、美麗與財富帶入全世界每一個家庭」，讓 SOQI 成為家裡最重要的地方！

透過 SOQI 複合能量健康新體驗，為健康重新定位，為美麗創新生命，打造 SOQI 成為全家人的健康守護神，進而成為全球健康的領導品牌！

透過 SOQI 複合通路全球事業平台，為事業灌注熱情，為財富增添機會，打造興田成為全方位的健康管理專家，進而成為全球事業的通路王國。

未來，興田國際集團將以 SOQI 為核心，讓健康無限延伸！五網合一，讓財富無限延伸！



取之於社會，用之於社會

興田國際集團積極參與各類公益活動，一點一滴匯聚著對社會執著的理念，即是將健康、美麗與財富帶入全世界每一個家庭。並希望藉由本身樹立典範，拋磚引玉，讓傳銷商能積極共同參與各項社會公益，共同創造一個更幸福美好的家園。

- 1991年 捐贈兩百萬元予「慈明寺」之聖印法師（慈善機構）。
- 1994年 捐贈「廣慈博愛院」，嘉惠院民。
- 1995年 贊助「中華經貿文化促進會」，慈母頌感恩心孝親活動。
- 1996年 捐贈五十萬元予「內政部」慈善機構。
全體員工捐贈兩百五十萬元，投入賀伯風災救災行列。
- 1997年 贊助「台北市社會局」推動心靈改革。
捐贈三百萬元贊助元旦升旗典禮、路跑活動。
捐贈客家雜誌、元宵花燈展示。
贊助「中華民國水上救生協會」。
贊助中國大陸成立數十間「希望小學」。
- 1998年 贊助「台北市視障音樂文化基金會」推動視障音樂教育。
贊助台北市身心障礙市民運動會、贊助台北市原住民文化祭活動。
捐贈一千萬元等值健康器嘉惠台灣全省老人福利及殘障機構。
捐贈一百萬元予「內政部警政署」作為警察基金。
贈書於「龍華技術學院」。
贊助「老人大學」，舉辦「青春不老，分享活動」。
- 1999年 全體員工捐贈一百八十萬元，投入921地震愛心賑災行列。
- 2000年 贊助慈濟紐約分會有關台灣希望工程。
印尼朋姑露地區大地震，全體興田人參與樂捐賑災。
- 2001年 贊助「第九屆台灣木棉花小姐選拔大會」選拔基金三十萬元。
贊助「大愛護理之家」爽安康系列產品供住民使用。
- 2002年 捐贈興田健康氧身器材予「台灣省私立桃園仁愛之家」，嘉惠院民。
- 2003年 響應「罕見疾病基金會」急難救助金，捐助「超大愛心拼布」活動。
贊助30萬元與伯仲文教基金會共同主辦「21世紀健康生活營」活動。
- 2004年 捐贈爽安康氧氣健康器予澳洲西米德醫院。
- 2005年 響應南亞海嘯捐助活動。
- 2006年 與創世基金會合作回收發票。
- 2008年 與心路社會福利基金會合作回收發票，舉辦公益募款活動。
- 2009年 全球直銷商響應莫拉克八八水災捐助活動。
財團法人屏東縣私立基督教伯大尼之家捐贈活動。
- 2010年 興田合肥公司為青海玉樹地震災區捐款。
台灣美利國際集團捐贈南京醫科大學並共同成立「南醫大SOQI亞健康管理中心」籌備工作小組。
- 2012年 參與中華經貿文化推廣協會「愛的奇蹟，您來累積關懷全國身心障礙，保護憂慮兒童活動」。
- 2013年 捐贈興田健康氧身器材與百萬優質商品予「台灣省私立桃園仁愛之家」，嘉惠院民。



十大公益傳銷楷模獎



推廣教育，贊助中國大陸成立數十間「興田希望小學」



潘常雄董事長於活動中與吳伯雄先生合影。



捐贈興田健康氧身器材予「台灣省私立桃園仁愛之家」

國際專業品質認證，國際級水準

興田健康產業（合肥）有限公司

HSIN TEN HEALTH & WEALTH INDUSTRY (HEFEI) CO., LTD.

1997 年興田國際集團在安徽合肥高新技術產業開發區內，創建了興田健康產業（合肥）有限公司，2002 年擁有國際化標準廠房的中國合肥生產基地落成啟用，廠區佔地達 13000 平方米，並已通過 ISO9001 國際質量體系認證及 ISO13485 醫療器材製造認證；產品更取得了近 30 個國家的安規認證，達到國際級標準，是興田國際集團全球健康產業技術研發和生產的世界工廠。

興田健康產業（合肥）有限公司集研發、生產、銷售為一體，產品暢銷歐洲、美洲、澳洲、亞洲等 60 多個國家和地區，為興田國際集團提供了強而有力的生產製造供應鏈。未來在產品開發能力、技術創新能力及經營管理能力等方面，將與世界保持同步水準。

馬鞍山興美利大健康產業園區

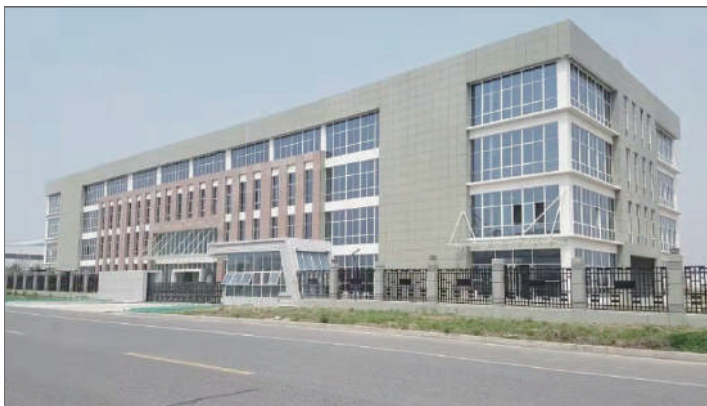
建設能量醫學科研基地，提升人類生命及生活質量園區位於安徽省馬鞍山市經開園區內佔地面積 50 畝，集科研大樓及 GMP 食品廠、能量醫學實驗室、智能能量雲系統及健康器材廠等，總投資人民幣 20000 萬元，關注於能量醫學研究及科學養生技術、創新科技產品。



興田合肥廠成立於安徽合肥高新技術產業開發區內。



龐大的生產線提供全球興田客戶的需求。



興美利大健康產業園區馬鞍山廠房

跨國企業經營，全球事業平台

興田國際集團創立於西元 1990 年，憑藉一部氣的機器 - 氧氣健康器，開啟世界健康潮流趨勢，走到那裡，搖到那裡，像一陣旋風，席捲全球市場。在 30 多年之間，建立起一個橫跨亞洲和美洲的全球行銷網絡。

興田於 1995 年率先進入澳洲市場，而後經由澳洲成功打入美國市場，並延伸到歐洲及南美洲，在歐美各國一向懷有白人種族的優越感，對充滿神秘色彩的東方民俗醫療常斥為巫術，剛開始在澳洲推展業務時，以一部氣的機器作為先鋒，用科學的方法來解釋氣的存在，並經澳大利亞的富林德斯大學 (Flinders University) 醫學院附設醫院臨床實驗報告，證明對人體下肢水腫及靜脈曲張等問題有很好的改善效果。近些年來，西方人從科學檢驗的人體心電圖中，發現竟然和中國 2500 年前的人體經絡圖路線幾乎一致，更是掀起西方人研究氣功的熱潮。

現代醫學雖然進步神速，但是面對死亡及慢性文明病，在很多領域還是束手無策。興田宣導應用東方醫學經絡原理和氣的科學養生方式，來解決西方醫學所無法妥善解決的代謝症候疑難，成為健康領域的一匹黑馬。誠然如英國皇家醫學顧問 ERIC 博士訪問台灣總部時的讚言：SOQI 是現代最綠色、最環保的科學養生方式。

目前興田已在美洲開花結果、並在歐洲 (英國、德國、瑞士、荷蘭) 等國樹立了良好的產品口碑。少數台灣品牌能夠成功的打進歐美各國市場，興田國際集團做到了！

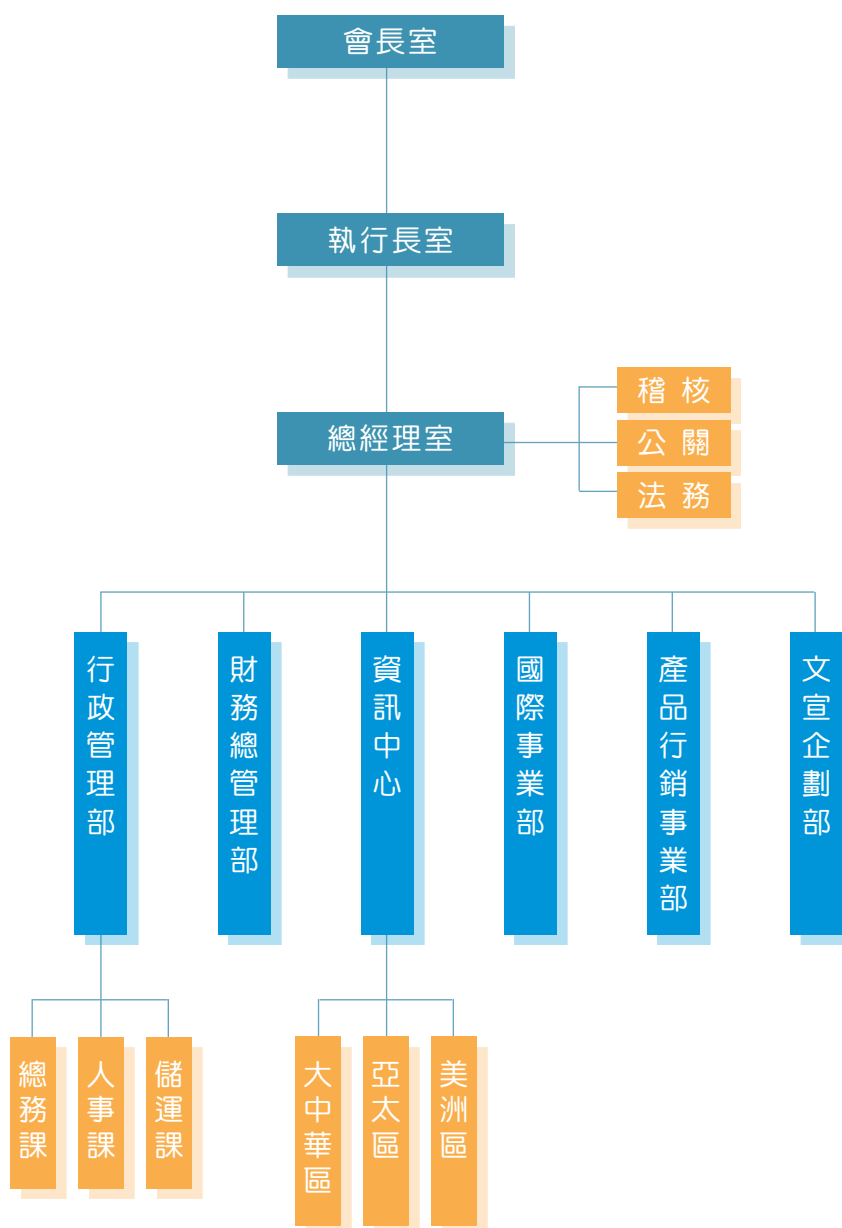
興田國際集團在全球佈建了美洲、亞太及中國區三大營運區總部，開拓了在亞洲的臺灣、中國、香港、新加坡、泰國、馬來西亞、印尼、越南及在美洲地區的市場，產品暢銷全世界的六十多個國家，向打造全球通路王國目標快步邁進。



總部組織系統

榮獲 ISO 9002 品質認證的後勤支援系統，是事業夥伴最堅強的後盾。

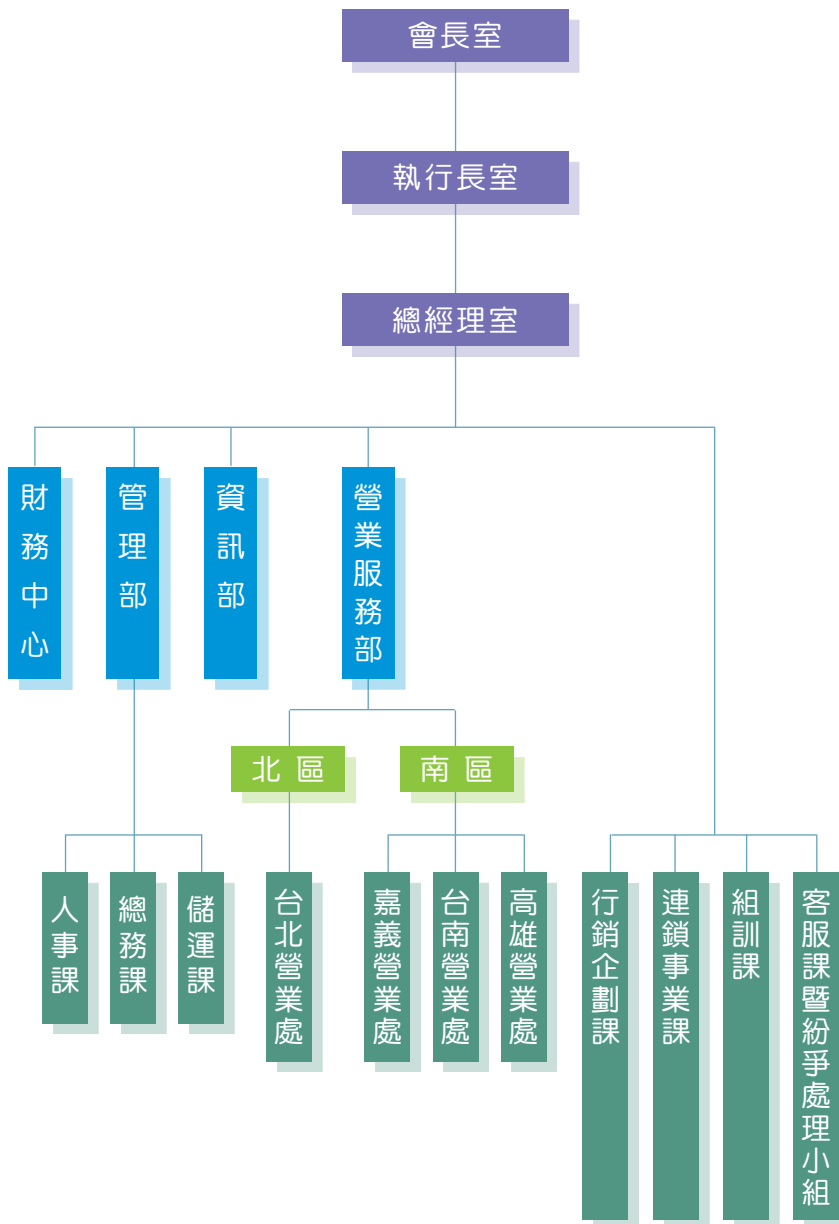
Organization 國際總部組織圖



台灣公司組織系統

榮獲 ISO 9002 品質認證的後勤支援系統，是事業夥伴最堅強的後盾。

Organization 台灣公司組織圖



完善的後勤支援系統

台灣公司從南到北在全省四個地區設立營業服務處，提供新會員加入、購貨、業績查詢、經營諮詢、活動聚會、教育訓練、產品展示、健康體驗及器材維修等完善的後勤支援系統，是您事業經營的最佳夥伴。



台北營業處

新北市新莊區新北大道二段219號7樓
TEL : 02-8522-1419
FAX : 02-8522-1418



嘉義營業處

嘉義市西區中興路353號12樓A2室
TEL : 05-281-1515
FAX : 05-281-1919



台南營業處

台南市崇德路676號
TEL : 06-260-1911
FAX : 06-260-1973



高雄營業處

高雄市三民區九如一路805號12樓
TEL : 07-386-9683
FAX : 07-386-3555

CHAPTER 2
事業魅力



氣・能量・SOQI

人體能量就是於人體的運作過程中，必然產生的一種精華物質，這種精華物質，在人體內感覺似氣流一樣在流動，用特殊方法觀察似光一樣明亮，這就是人體之能量，也是中國醫學所謂的「氣」。「氣」是構成人體維繫生命活動的最基本物質。科學證明，人體的「氣」就是現代西醫所說的「能量」，這能量會流遍全身，以維持人體的生命活動。

SOQI 複合能量，把自然界中對人體有益的能量，整合運用東方傳統精粹與西方能量科學技術轉輸入人體，充實機體內在的活力，恢復人類與生俱來的潛力，達到延年益壽的功效。

SOQI 神氣能量，運轉機制正如太極圖一般。太極圖由兩個正反相交的 S 型半圓組成，既是圓形，又包含曲線，此太極曲線形成螺旋形的徑，不斷收放伸縮，似藤蔓般盤旋，又似流體的漩渦，動中有靜，靜中有動，透過能量導引，喚醒自身本能，讓氣能暢通無阻的流注遍佈全身，從而產生源源不絕的能量。

SOQI 神氣能量

SOQI 是由兩個英文單詞組成的：SOLAR + QI=SOQI

SOLAR 是太陽的，QI 是國際通用的氣，SOQI 的意義就是源自太陽的生命原動力。也就是透過西方能量科學技術模擬太陽生命力，讓人體產生氣機（能量），就像練氣功一樣，充分調動人體的本能力量，同外在的各種威脅對抗的方式。

獨特性銷售主張－品牌識別「差異性、獨創性、有效性」

傳統傳銷產業，主要靠人員銷售及推薦等人脈關係經營，多數並不注重品牌的經營。興田集團推出全新的 SOQI 品牌識別系統，以創新型態的多元複合通路，提升傳銷產業形象，SOQI 以「氣」為品牌發展核心，只有以氣服人，讓消費者服氣，才能真正抓緊消費者的心。

「洋人善器，興田重氣，以氣入器，神氣無敵」，興田人以一台「爽安康氣健康器」，撼動世界，在歐美推廣的英文名更直稱為「Chi Machine」即氣的機器。機器不是冷冰冰的一堆鋼鐵而已，它是能產生氣，能產生能量的養生器具。唯有「以氣入器」，借用西方能量醫學科技優勢，融入中國傳統醫道獨特的人本養生方法，來解決現代文明所無法解決的亞健康問題。唯有掌握消費需求，從擴大產品差異化機能著手，才能在健康產業中勝出，讓興田基業長青。



複合能量和複合通路

多元複合能量：打造健康領導品牌

興田第一個十年是「氣的機器時代」，這個時代，靠一台氧氣健康器，就可以打遍天下。興田的第二個十年是「氣的機能時代」，這時，單靠一台機器已經不能滿足市場需求，多元化推出了各種機能的儀器，如『興田』遠紅外線治療儀、『興田』電位治療器等以及各種保健食品、美容保養品。第三個十年，是興田的「氣的機轉時代」，面對多元化的社會問題、多元化新興的健康問題，將來只有兩種人會越來越多，一種是忙得沒時間運動的「懶人」，一種是老是在外面吃飯的「老外」，這兩種人健康問題最多，只有「氣」，也就是「能量」，才能解開綁在他們身上的諸多死結。集團第四個十年發展規劃，伴隨著「健康 + 移動互聯網」的時代，擁有線下服務和體驗的優勢，也為 SOQI 氧身館實體店帶來無限的發展機遇，運用雲商平臺，發展社交新零售，建立全新的居家健康養生經濟共用鏈。健康若缺少了能量，只是暫時的活著，美容若缺少了能量，只是暫時的美麗。興田整合了動能、熱能、電能及激能等產品，成為一個獨特的「SOQI 氣的 SPA」即「SOQI Health SPA」，打造一個健康優質的居家生活環境，讓每個家庭成員都能輕鬆的、方便的、有效率的天天活動、天天健康，想到健康就想到 SOQI。

多元複合通路：打造全球通路王國

興田國際集團目前已開拓了亞洲中國、臺灣、香港、新加坡、泰國、馬來西亞、印尼、越南及美國等國家地區的市場，產品也暢銷於全世界的六十多個國家。

興田 SOQI 健康事業，在傳銷人網組織內，成立 SOQI Home SPA 在家工作室及 SOQI 神氣能量氧身館作為服務及推廣據點，宣導科學養生健康新體驗，以體驗行銷為媒介，最終目標是期許把健康、美麗與財富帶入全世界每一個家庭。

「SOQI 神氣能量氧身館」第一家店在台灣成立，至 2016 年全球「SOQI 神氣能量氧身館」展店數已達上萬家。從人網（傳銷）、店網（氧身館加盟連鎖）、科技網、多元異業結盟到全球貿易網，規劃了興田國際集團的五大通路事業願景，前兩種通路模式目前已運作多時，科技網則於 2010 年推出，而當人網、店網、科技網發展成熟，因其全球通路綜效優勢，不管是在世界的哪一個市場，都能一起與興田國際集團進行全球貿易，屆時，便形成一個橫跨數十國的貿易網，興田全球通路王國的夢想便能付諸實現。



SOQI Health SPA，全家人的健康守護神

SOQI 旗艦，更寬、更大、更強。輕鬆享受多元複合能量科學養生，SOQI 為人類健康全程護航。

劃時代養生新觀念：「動能、熱能、電能」複能式健康法。

動能：以動能帶動全身呼吸能量。

熱能：以熱能深入增強運轉能量。

電能：以電能激活養分與代謝。

熱能「興田」遠紅外線治療儀 "Hsin Ten" Far Infrared Therapy Unit

「興田」遠紅外線治療儀擁有獨特的160度半圓形設計，多銳角矽晶陶瓷粗粒子像鑽石一樣光芒四射，重疊交叉釋放出高比率的遠紅外線，藉由遠紅外線產生溫熱效應，在家就可以享受更清爽、更舒暢，而且更安全的光浴。

動能「興田」爽安康氧氣健康器 "Hsin Ten" Chi Machine

由日本著名醫學博士井上靜雄，歷經38年之心血研發成功之國際性專利產品。這項結合科學與智慧的運動器材，依據太極運動原理設計，採用金魚游泳式的搖擺運動，以動能產生共振頻率，讓您輕鬆養成天天使用的習慣。

最自然的方法藉由音樂傳送至人的潛意識中，以不同頻率的音樂波動帶給人心靈的撫慰。

電能「興田」電位治療器 "Hsin Ten" Static Electric Therapy Appartus

「興田」電位治療器是經衛生署核可的醫療器材70Khz的高周波產生每秒鐘七萬次的同頻震盪，並利用高壓電位讓身體達到放鬆舒緩，能減輕肩膀僵硬、頭痛及慢性便秘等症狀，是現代人極佳的健康醫療器材。

電能「興田」溫熱低頻治療儀
"Hsin Ten" Electro Reflex Energizer
模擬東方理論頂級按摩工法，達到擬真人捶打、鬆弛、按揉等不同效果，達到按摩與保健的功效。

SOQI 為健康重新定位

人的毛病，多數來自循環系統的障礙，就好比生命的通道，被橡皮筋綁住一般，氣不通、血不通，莫名其妙的病痛就都來了！SOQI 多元複合能量科學養生法，以氣服人，先打通，再補充，給您高效率且永續的健康管理。



SOQI 為美麗創新生命

所謂貌由心生，內在若不理順，只顧表面，短暫假象的喜悅無法長久隱藏年華逐漸逝去的陰霾！SOQI 複合能量科學養生法，以氣服人，先打通再補充，給您高效率且永續的青春年華。



SOQI 健康新體驗

SOQI 多元複合能量氧身工程，全方位健康新體驗，從頭到腳、由內而外，補充能量，為健康打底。SOQI Health SPA 保健兼保養，健康與美麗從根本做起！

魅力一、SOQI 能量美容，顧面子，也顧裡子

SOQI 多元複合能量美容應用電波美顏工程、明亮美目工程以及香芬嫩足工程，由表入裡、由淺入深，體現出天然的質樸的自然美，在美容保養的同時，補充身體所需能量，讓美麗由內散發出來。

魅力二、SOQI 溫熱健康，暖在心裡，爽到骨子裡

SOQI 多元複合能量，藉由溫熱原理，輔助及協調機體運轉，加強身體各部位循環，以科技能量適度提升體內溫度，增強防禦，應用寶貝心肝工程、新鮮氧氣工程、創意激智工程，讓您在溫暖中感到放鬆並獲得健康的價值。

魅力三、SOQI 和諧健身，運動流汗，也補充能量

SOQI 多元複合能量，利用彈簧效應、共振律動，產生共振頻率，同時進行金魚式反覆運動，使全身舞動起來。應用能量氧身工程、清淨順暢工程、三三美體工程、清新三降工程、固本關鍵工程，讓您充分展現元氣與活力。

魅力四、SOQI 深層按摩，以力服人，也以氣服人

SOQI 多元複合能量，運用了溫波導引效應，產生共鳴吸收現象，並搭配高壓電位以及高週波同頻共振，以科技的能量幫您的身體做更深層的舒緩，讓按摩更深入、更全面。應用背部舒壓工程、活力幸福工程讓您身心舒活每一刻。

魅力五、SOQI 溫馨照護，重視人性，也尊重生命

SOQI 多元複合能量，透過科學能量器材，由內而外雙重護理，量身訂做個人化健康管理服務，當身體的節奏能夠和大自然的規律變化，達成和諧的共振，身體更健康、精神更煥發，不僅讓您在身體上得到尊重，心靈上更能得到愉悅的滿足。



看見 SOQI 大未來

iSOQI 能量雲，蓄積核爆力量

能量雲，貫穿過去與未來，聯通實體與虛擬，興旺家庭與事業。

物物相聯，事事圓滿，智慧打造健康新生活，創建興田美利的新紀元。

物聯網時代已經來臨，我們將透過雲端連結逐步建立「iSOQI 健康管理系統」、「iSOQI 行銷服務系統」、「SOQI BED 能量氧身系統」、「iSOQI 遠距照護系統」、「iSOQI 行動商務系統」等五大智慧系統，構成 iSOQI 健康能量智慧雲端 - iSOQI 能量雲。



iSOQI 能量雲 - 智慧人性化的健康服務平台，讓健康產業產生跨世代的大躍進，是啟動 SOQI 邁向物聯網時代的重要關鍵，最能滿足 HTE 消費者與傳銷商需求的智能系統。展望未來，透過 iSOQI 能量雲讓氧身館的專業服務成為社區健康的守護神，同時連接到每一個家庭，呵護每一位家庭成員，達成家家氧身館的終極目標。

iSOQI 能量雲讓我們更加快速的在全球建立 SOQI 館與 SOQI Home SAP，完善地服務全球更多的家庭，共同實現將健康、美麗和財富帶入全世界每一個家庭的 SOQI 夢。

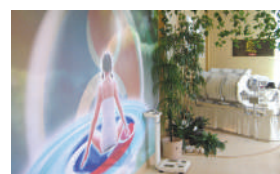
SOQI為事業灌注熱情

缺少熱情，人還能做什麼？A 級人與 B 級人之間，最大的差別就在熱情，保持一顆熱情的心，那麼會給您帶來奇蹟。SOQI 多元複合通路全球平台，網網相連，讓你隨時隨地都能發展事業，一份高效率且永續的事業讓您輕鬆拓展全球人脈。



SOQI 為財富增添機會

傳統通路經營，守著陽光，守著店，跨不出去的門檻，堵住前進的道路。SOQI 透過服務創新，體驗和經驗傳承，讓您走出大門，迎向璀璨的光明。SOQI 多元複合通路全球平台，網網相連，無往不利，給您高效率且永續的通路拓展模式，圓企業家的夢。



全方位健康管理專家

【特色一】 中國傳統精華與西方能量科技完美結合

SOQI 結合現代能量共振技術，整合利用保健器材，推出符合現代亞健康族群需求的複能式『能量氧身工程』，SOQI 認為：健康是可以管理的，只要用心，就可以讓身體永續經營。

【特色二】 現代懶人聰明健康養生法 - 氣的 SPA

SOQI 結合生物的電能、物理共振律動的頻率以及熱能深入增強運轉能量，再搭配活性酵素的催化激活力量，讓您躺著安全舒適做日光浴、輕鬆運動零負擔，享受一趟完美的神氣能量之旅。

【特色三】 獨特性產品打造複合能量

SOQI 以科學的方式，採行「先打通再補充」，將物理性能量的效應與化學性的物質相結合，一次補足您所需要的能量，並喚醒自我潛能。

【特色四】 為您建立個人化健康管理指標

SOQI 以現代科技能量與技術，透過人體專業檢測，藉由東西方學理分析及諮詢建議，提供個人專屬的快速管理指標，可供長期追蹤做為永續性的諮詢管理。

【特色五】 能量情境體驗合理健康代價

SOQI 給予安全、舒適、信賴的感覺，提供有益於身心靈健康的高品質律動，和諧地調節人體內在各種節奏，幫助您放鬆心情、增進活力，達到身心靈的平衡與自在。

【特色六】 全世界矚目的氣的養生文化

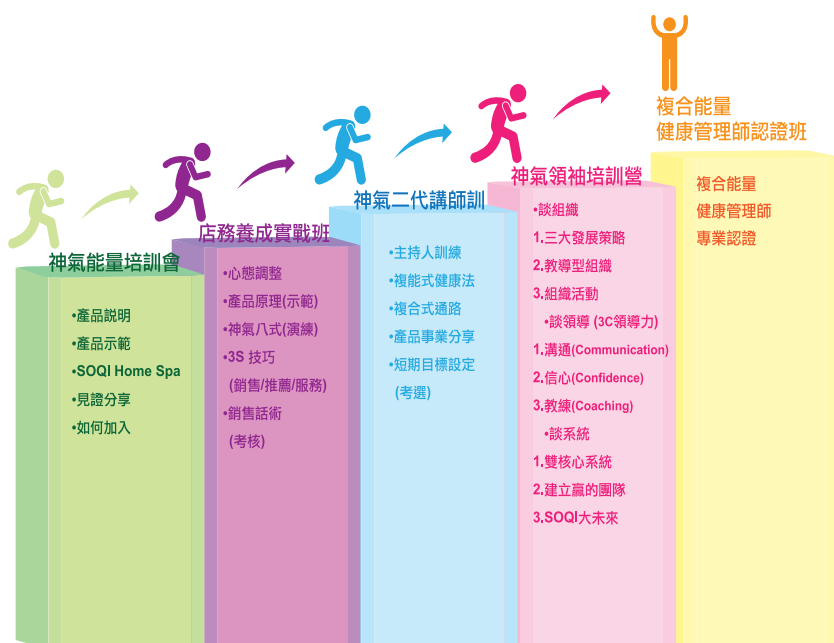
現代科學已經可以驗證氣的存在，氣將是保健的根本，從世界各地熱衷東方養氣的文化，現在趨勢將是回歸自然，從氣找出健康的價值。

【特色七】 世界級工廠創造科技頂尖產品

SOQI 擁有 13000 平方米世界工廠與佔地面積 50 畝，用於實驗、研發，集科研大樓及 GMP 食品廠、能量醫學實驗室、智能能量雲系統及健康器材廠等國際化標準廠房，通過 ISO9001 與 ISO13485 醫療器材製造認證、品質認證，並取得了近 30 個國家的安規認證，產品暢銷全球 60 多個國家和地區，在產品開發能力、技術創新能力等方面，與世界保持同步水準。



新知識新修練系統



教育培訓系統



CHAPTER 3
新致富傳家

推薦組織與安置組織

- 一、推薦組織體系：按照傳銷商入會申請書資料，所填寫的推薦人關係所建立的組織體系，每一位傳銷商可以成為多位傳銷商的推薦人。
- 二、安置組織體系：按照傳銷商入會申請書資料，電腦會自動安置給每個人，依照組織架構分為左右兩邊，並向下做2的等比級數無限層數延伸。
- 三、傳銷商的推薦人與安置人可以為不同人，但必須是已加入且符合資格的傳銷商。
- 四、傳銷商最多只能建立左右各一個安置組織。
 1. 推薦組織小組積分：係指傳銷商本人及其推薦體系內的所有非同階傳銷商，在獎金計算週期內的新增積分。
 2. 推薦組織下線：係指傳銷商的直接推薦下線。
 3. 安置組織積分：係指傳銷商本人及其安置體系的15層採緊縮制消費會員及各職級傳銷商，在獎金計算週期內的新增重消積分。

七大獎金與兩大福利說明：

※ 獎金係以PV值計算，1PV=10元

1. 安置獎金34%

- (1) 安置組織每月重消300PV，每層2%安置獎金，實領十五層數，共計30%。
- (2) 推薦人2%。
※領取資格：個人每月重消300PV，當月合格可領取。
※計算層數同階不跳開，且採緊縮制度，往上緊縮至合格傳銷商。
- (3) 重消傳銷商本人2%。

2. 重消分紅及推薦服務費獎金2%

※領取資格：符合領取資格的傳銷商及每月重消300PV之安置組織直屬推薦人。

(1) 重消分紅：

- ①連續重消300PV積分，達6個月可領取新台幣1萬元
- ②連續重消300PV積分，達12個月可領取新台幣3萬元
- ③連續重消300PV積分，達24個月可領取新台幣6萬元
- ④連續重消300PV積分，達36個月可領取新台幣10萬元

(2) 推薦服務費獎金：

※領取資格：每月重消300PV

- ①每推薦1人連續重消300PV積分，達6個月可領取新台幣5千元
- ②每推薦1人連續重消300PV積分，達12個月可領取新台幣1萬5千元
- ③每推薦1人連續重消300PV積分，達24個月可領取新台幣3萬元
- ④每推薦1人連續重消300PV積分，達36個月可領取新台幣5萬元

※個人重消分紅回饋2%計算方式：

以【(公司有效業績PV×10元×分紅2%×2/3)除以參與分紅合格傳銷商總人數】(連續6/12/24/36個月重消人數)=當月重消分紅回饋獎金，再依人數按比例發放獎金直至累計足額獎金始停止發放，倘中途終止經營權，則獎金亦隨同終止發放。

※推薦服務費計算方式：

以公司有效業績PV×10元×分紅2%×1/3除以參與領取推薦服務費人次=當月推薦服務費回饋獎金，再依個人領取份數取回推薦服務費金，直至累計足額獎金始停止發放，倘中途終止經營權，則獎金亦隨同終止發放。





獎金制度

3. 安置領導獎金20%

推薦組織小組每月重消300PV，自本人起算共發7代，每代數的發放獎金：

代數	第0代	第1代	第2代	第3代	第4代	第5代	第6代
獎金	3%	3%	3%	3%	3%	3%	2%

※領取資格：

每月5日前(含)個人積分：300PV。

※採緊縮制，往上緊縮至合格傳銷商。

4. 組織獎金35%

傳銷商個人直接購入商品當月超過300PV後的積分：

(一)購貨獎金：享有15%~35%【自我回饋利潤】

(二)差額獎金35%：不同職級的傳銷商因個人職級獎金比例不一，上下線間所產生的差額獎金部分。

※差額獎金領取資格條件：專員、主任、經理及總裁級傳銷商，每月個人積分須達300分(含)以上。

自我回饋 差額	消費會員 0%	專員 15%	主任 20%	經理 25%	總裁 35%
消費會員		15%	20%	25%	35%
專員			5%	10%	20%
主任				5%	15%
經理					10%

※備註：

個人積分：傳銷商個人直接購貨之業績積分。

5. 組織領導獎金20%

推薦組織購入商品當月超過300PV後的積分，自本人起算按組織代數每代數獎金：

代數	第0代	第1代	第2代	第3代	第4代	第5代	第6代
獎金	5%	5%	3%	2%	2%	2%	1%

※領取資格：

- (1) 經理級以上，個人積分300PV。
- (2) 責任額2000PV，經理劃代，含本人領7代。
- (3) 同階不跳開，且採緊縮制，往上緊縮至合格經理或總裁。

※經理劃代定義：

未上經理之所有積分或已上經理，但積分未達2000PV(積分)者，上推積分至合格經理或總裁。

6. 傳家獎金4%

領取資格：合格珍珠、翡翠、鑽石、皇冠總裁級傳銷商，不同職級無限代數領取。

職級	珍珠總裁1%	翡翠總裁1%	鑽石總裁1%	皇冠總裁1%
連續三個月個人積分	300	300	300	300
推薦組織小組積分	5000	3000	1000	1000
總裁	1%	2%	3%	4%
珍珠總裁		1%	2%	3%
翡翠總裁			1%	2%
鑽石總裁				1%

※依職級個別計算。

※推薦組織同階下線劃代，不同階下線以無限代小組積分計算。

※領取傳家獎金義務：領取獎金不得兼任其他傳銷公司之負責人、股東、業務執行人、職員、講師及傳銷商，並遵守經營守則規範。

※小組定義：總裁劃代





7. 全國分紅獎金3%

以季為週期單位計算責任額，傘下有積分之產品金額。

職級	翡翠總裁分紅1%	鑽石總裁分紅1%	皇冠總裁分紅1%
個人積分 (PV)	300	300	300
推薦組織小組積分 (PV)	3000	1000	1000
推薦組織季責任額 (萬元)	150	450	900

※ 季責任額：不含開階，傘下有積分(PV)之產品金額。

※ 分紅計算方式：

(個人傘下整組業績PV/參與分紅傳銷商傘下整組業績PV總和)X公司有效業績PV X 10 X分紅 %

※ 領取全國分紅獎金權利與義務：

- (1) 每月參與2次會場活動
- (2) 每季參與2次公司大型活動
- (3) 遵守經營守則規章，並不得詆毀公司聲譽或以不實言論詆毀其他傳銷商
- (4) 協助各組織發展與激勵。
- (5) 不得兼任其他傳銷公司之負責人、股東、業務執行人、職員、講師及傳銷商，並遵守經營守則規範。

8. 飛龍福利1%(詳見飛龍管理辦法)

為提升總裁以上傳銷商之傳銷專業職能及發展組織體系之倍增成長，以結合優秀之總裁級傳銷商，傳承興田事業傳銷文化，提撥全國有效業績積分總額1%，作為興田事業飛龍家族會員夫妻平安及保險福利之用。

9. 教育公益基金福利1%

為鼓勵全體傳銷商支持並配合公司各項政策推動執行，提撥全國有效業績積分總額1%，做為符合公司規定之各職級傳銷商之旅遊、教育訓練、獎勵及推動公益公共事項等用途。

一套幫助您致富傳家的快速晉升方法

晉 升 條 件

職級	推薦組織體系直B第一代下線數及個人小組業績
消 費 會 員	1.購買300積分興田產品。 2.年滿18歲。 3.需有推薦人。 4.加入者親自填寫入會申請書、個資授權同意書，並附身分證正反面影本及繳交郵局或合庫或彰銀的銀行帳戶的封面影本。 5.立即取得會員資格。
消費會員晉升 「專員」	1.購買1000積分或累積當月業績結算前，完成1000積分興田產品。 2.立即晉升專員級傳銷商。
專 員 晉 升 「主 任」	*晉升方式二擇一 1.從專員開始組織積分累計達9,000積分以上。 2.一次性購買8000積分(含)以上(快速晉升)立即晉升主任級傳銷商。
主 任 晉 升 「經 理」	*晉升方式二擇一 1.從專員開始組織積分累計達30,000積分以上並且培育2位直屬主任。 2.一次性購買25000積分(含)以上(快速晉升) 3.次月一日晉升經理。
經 理 晉 升 「總 裁」	1.從專員開始組織積分累計達100,000積分以上。從經理開始9個月滑動組織積分計算認定。 2.培育2位直屬經理。 3.次月一日晉升總裁。
總 裁 晉 升 「珍珠總裁」	晉升方式二擇一 1.培育1-4位直屬合格線總裁者或需有2合格線總裁。 2.立即晉升珍珠總裁。 3.連續二個月保持1位以上直屬合格總裁者，則職級永不降級。
珍珠總裁晉升 「翡翠總裁」	1.培育5-9位直屬合格線總裁者或有3合格線珍珠(限每位珍珠有2合格線總裁) 2.立即晉升翡翠總裁。 3.連續考核兩個月合格者，則職級永不降級。
翡翠總裁晉升 「鑽石總裁」	1.培育10-14位直屬合格線總裁者或有3合格線翡翠(傘下考核組織總裁皆要合格)或6合格線珍珠(限每位珍珠有2合格線總裁)。 2.立即晉升。 3.連續考核兩個月合格者，則職級永不降級。
鑽石總裁晉升 「皇冠總裁」	1.培育15位以上直屬合格線總裁者或有3合格線鑽石(傘下考核組織總裁皆要合格)或6合格線翡翠(傘下考核組織總裁皆要合格)或9合格線珍珠(限每位珍珠有2合格線總裁)。 2.立即晉升。 3.連續考核兩個月合格者，則職級永不降級。

※ 備註：總裁級晉升合格線總裁定義：

1. 珍珠級合格線條件：1)當月個人300PV。 2)小組5000PV(含個人積分)。
2. 翡翠級合格線條件：1)當月個人300PV。 2)小組3000PV(含個人積分)。
3. 鑽石級以上合格線條件：1)當月個人300PV。 2)小組1000PV(含個人積分)。
4. 除名復權總裁，須經二次合格總裁考核(300PV/5000PV)始可成為上線一條合格線。

小組定義：總裁劃代





安置制度晉升辦法

聘階	直推人數	當月重消人數
主任 20%	5	20
經理 25%	10	50
總裁 35%	20	80

說明:

- 1.需同時滿足「直推人數」與「當月重消人數」兩項條件。
- 2.採用浮動聘階，當月有符合資格，才能計算該聘階。
- 3.如符合現行制度，亦可升聘，且為永久。
- 4.安置晉升最高到總裁聘階，繼續升聘回歸現行制度。

興田飛龍家族管理辦法

第一章 總則

第一條 為加強本公司總裁級傳銷商之權利義務，特訂定本辦法。

第二條 本辦法所稱之會員，係指經本公司審核通過入會之總裁級傳銷商。

第三條 經費來源－飛龍福利金，專案提撥。

第二章 入會

第四條 凡興田公司之傳銷商（夫婦同一體）具備以下要件，可提出申請加入飛龍家族。

1. 興田總裁級傳銷商。（依興田飛龍家族管理辦法認定夫妻為同一體，故若夫妻同時具備申請資格，僅得以其中一人提出申請加入）。
2. 專職經營興田事業者。（不得兼任其他公司之傳銷商、股東、講師及業務推廣）(1) 對公司之向心力。(2) 不得對外批評公司。(3) 照顧下線。
3. 擁有健康、正確的傳銷經營理念。

第五條 申請時，當月及上月連續兩個月之個人小組積分，必須 20,000 分以上及個人積分 300 分以上者，才能符合審核資格。

第六條 申請手續

1. 請向各營業處領取申請表格及提供完整相關資料。
2. 自行向公司提出申請，公司確認文件資料齊全後開始進行審核，審核依據如下：
 - (1) 提出申請時，當月及上月個人小組積分均達 20,000 分以上及個人積分 300 分以上。
 - (2) 不得兼任其他傳銷事業，且不得有任何不利組織發展之情事。
 - (3) 審核通過後，由公司授與會員證書及徽章，並享有會員應有之權利及義務。
 - (4) 符合飛龍會員資格申請者，自符合日起算，需於二個月內完成申請審核，未完成者視同放棄申請資格。
 - (5) 申請程序需待完成全部審核流程及投保作業，始生飛龍家族資格效力。
 - (6) 飛龍資格生效之日，若已逾飛龍家族之福利（本辦法第七條）申請期限，不得追溯之。



第三章 會員享有之福利

第七條 會員享有之福利如下：

1. 保險生效日與核保項目，以保險公司核定為主。
2. 平安保險：興田飛龍家族會員申請審核通過後，享有定期壽險 50 萬元（承保至 65 歲，65 歲後轉終身壽險 10 萬），意外保險 300 萬元、意外醫療保險 2 萬元、住院醫療每日 1,000 元之資格。

註：(1) 保險公司每年度審核投保資格，核保與否以保險公司是否受理為最終依據。

- (2) 壽險投保年齡至 70 歲足歲。
- (3) 醫療、意外險、意外醫療則承保至 75 歲足歲，超過 75 歲足歲則自動終止。
- (4) 申請理賠文件之證明書或收費、收據等限受理正本文件。

3. 生日禮金：會員夫妻每人每年生日禮金 2,000 元。
4. 旅遊會議研習：每年定期召開會議活動或舉辦國內旅遊。

第四章 會員應盡之義務

第八條 會員義務

1. 照顧自己及全家人的健康和幸福。
2. 配合公司各項行政措施及政策方針。
3. 主動參加公司舉辦之各項會議及教育訓練活動。
4. 主動了解公司各項行政措施，並主動配合公司之宣導工作。
5. 使自己成為興田事業裡興田人的模範。
6. 全力協助組織夥伴發展。

第五章 會員之退出及取消資格

第九條 會員若欲退出飛龍家族，需至營業處填寫服務申請書，詳填原因及簽名蓋章。

第十條 取消資格

1. 會員未遵守飛龍家族管理辦法之相關規定，由公司審核後，取消其會員資格，以及所有的會員福利。
2. 針對會員資格之審核，以相關規定為準則。

第十一條 會員資格喪失後，若欲重新加入，需比照第二章入會條文辦理。

第六章 新任飛龍會員審核辦法

第十二條 新任飛龍會員申請辦法：

請向各營業處領取申請表格及提供完整相關資料，自行向公司提出申請，公司確認文件資料齊全後開始進行審核，審核依據如下：

- (1) 提出申請時，當月及上月小組積分均達2萬分以上及個人積分300分以上。
- (2) 不得兼任其他傳銷事業，並且不得有任何不利組織發展之情事。
- (3) 審核通過後，由公司授與會員證書及徽章，並享有會員應有之權利及義務。

第十三條 新任飛龍會員享有第一年度免小組積分考核。

第七章 續任飛龍會員審核辦法

第十四條 於合格飛龍期間達到小組考核積分，即可續享有飛龍會員相關權利義務。

(1) 珍珠總裁以下(含)飛龍考核積分

新任飛龍會員於第一年期間達到小組考核 10 萬 PV，則可在當年考核前剩餘月份續享飛龍資格。(註 1) 若於考核月份後欲保留下一年度飛龍資格，則以該考核前剩餘月份，按比例計算小組積分(註 2)。

(註 1) 每年 12 月底截止合計飛龍年度考核積分(新任飛龍不適用)。

(註 2) 例如：A 小姐的第一年度合格飛龍身分至 3 月底截止，在截止前一年間達小組積分 10 萬分，則於 4 月至 12 月仍享有飛龍資格，若於 1 月起仍欲延續一年飛龍資格，則 A 小姐需於同年 4 月至 12 月截止結算前，完成小組積分 7 萬 5 千分。

【9 月(4 月~12 月，共 9 個月) / 12 月】X10 萬分=7 萬 5 千分。





(2) 飛龍會員年度考核資格 (翡翠級以上考核積分)

資格	年度考核資格	備註
總裁	符合飛龍資格後 每年個人小組業績需達 10 萬 PV 以上	符合
翡翠總裁	1.年度個人小組達8萬PV以上	符合其中一項者 即達年度考核
	2.年度翡翠分紅達3次	
鑽石總裁	1.年度個人小組達8萬PV以上	符合其中一項者 即達年度考核
	2.年度確實領取翡翠或鑽石分紅達3次	
皇冠總裁	1.年度個人小組達8萬PV以上	符合其中一項者 即達年度考核
	2.年度確實領取鑽石或皇冠分紅達3次	



CHAPTER 4

營業規章

興田經營守則

第一章 總則

第一條 興田企業股份有限公司(以下簡稱本公司)為維護傳銷商之權益滿足消費者需求,並於自由企業體制中提倡公平競爭之經營理念,提升傳銷公共形象,特制訂本辦法。本守則未規定者,適用本公司其他相關規定。

第二條 本守則所用名詞定義如下:

一、事業計畫:

指本公司為統籌規劃多層次傳銷行為,就多層次傳銷事業所制定之計畫,包括業績獎金、獎銜制度、推薦程序及傳銷商應遵循之相關規定等。

二、傳銷商:

指依據本公司規定程序加入本事業計畫,於取得經營權期間,推廣、銷售本公司商品或服務,並得介紹他人參加之自然人或法人。

三、消費者:

指以消費為目的而為交易、使用本公司商品或接受本公司服務者。

四、組織緊縮:

指傳銷商與本公司間之契約解除或終止,傳銷商退出本事業計畫後,其原有下線傳銷商之組織不變,全部直接歸屬該退出傳銷商之上線傳銷商。

五、停權:

指傳銷商未依續約相關之規定,或違反本守則及事業計畫相關之規定,尚未經解除或終止契約者,喪失領取全部獎金之資格,且包括不得從事推薦、銷售、參加訓練或會議及進行興田相關活動。

六、復權:

指傳銷商經營權在本公司終止契約前,依續約或復權相關規定或停權處分期間期滿得依照公司規定,恢復領取前項獎金之資格。

第三條 為達成本守則目的,本公司之事業計畫刊載於興田事業計畫,本公司得按有關法規及實際需要隨時檢討、修訂事業計畫。

第二章 傳銷商與公司間之權利義務關係

第四條 傳銷商應遵守本守則、事業計畫及本公司其他相關規定。

第五條 傳銷商資格之取得與晉升條件,應依事業計畫相關規定辦理之。

- 第六條** 傳銷商訂購商品、售後服務及退換貨事宜，應依相關規定辦理之。
- 第七條** 傳銷商獎金取得條件及內容等，依事業計畫相關規定辦理之。本公司應依業績提供獎金清單，並發放獎金予傳銷商，傳銷商應依相關賦稅法令規定申報納稅。
- 第八條** 傳銷商可依事業計畫相關規定推薦他人加入。
- 第八條之一** 傳銷商未經下線傳銷商同意，不得擅自冒用下線傳銷商名義訂貨，以達到節稅或其他目的。
- 第八條之二** 傳銷商不得排線操縱興田事業計畫、獎金和獎銜制度或調撥業績，以獲取較高之獎金標準或獎銜資格或為達成其他目的。「排線」意指刻意將新加入的傳銷商安排為其所屬推薦團隊之中任一傳銷商的下線，不論所安排的推薦人傳銷商及新傳銷商之間是否真有推薦關係。利用「排線」概念策略性刻意架構團隊以建立深度組織，是不當的事業運作方式，即視為操縱且違反興田營業守則，本公司有權單方面界定操縱及排線的定義。
- 第九條** 傳銷商可依本公司所訂之參加條件參加本公司所舉辦之教育及訓練課程。
- 第十條** 傳銷商為獨立的經營體。傳銷商不得宣稱為本公司代表、不得以任何方式表示與本公司有僱傭或合夥關係，或以本公司名義從事個人行為及活動。
- 第十一條** 傳銷商不得對本公司或商品有誇大不實之陳述。
- 第十二條** 傳銷商除事先報備經核准者外，不得使用本公司之商標及服務標章。
- 第十三條** 本公司一切著作物均受著作權法之保障，未經同意，不得擅自翻印或重製。
- 第十四條** 傳銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知興田公司解除或終止契約，興田公司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興田公司之款項。
- 興田公司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。由興田公司取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。
- 第十五條** 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，退出興田事業計畫或組織，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。興田公司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。
- 興田公司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，由興田公司取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。





第十六條 傳銷商依前二條行使解除權或終止權時，興田公司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。傳銷商依前二條規定解除或終止契約者，自通知送達本公司之日起喪失經營權、其組織緊縮，並須自契約解除或終止日起期滿六個月(含)後，使得重新申請加入。

第十六條之一 因除名之前傳銷商及其配偶，須至少停止興田業務活動六個月以上，方得申請授權成為另一新推薦人之下線傳銷商。

第十六條之二 「停止興田業務活動」係指在終止後，前傳銷商須完全停止興田業務活動，即不得以傳銷商身份購買興田產品自用（但若以消費者身份為之，則不在此限）、不得容許其傳銷權為續約的申請，且不得參加任何興田企業股份有限公司或興田傳銷商舉辦的家庭聚會、訓練或激勵性會議。在停止活動期間，前傳銷商不得透過或其父母、兄弟姐妹或其他人之傳銷權來從事興田業務，否則依本規定將視同未停止活動。

第十七條 傳銷商未依續約相關規定辦理者，自續約期屆滿之翌月起停權。
傳銷商因前項規定停權者，可依續約相關規定辦理，得復權。

第十八條 傳銷商違反本守則、事業計畫或法令之規定或其他可歸責傳銷商事由者，停權一個月，如經本公司通知仍繼續違反者，本公司有權續為停權至其停止違反前開規定。停權期間，停止傳銷商資格及所有相關權益包括不得從事推薦、銷售、參加訓練或會議及進行興田相關活動，且不得領取興田任何獎金。本停權處分將視情節不同有所調整，興田公司於調查後發現違規情節重大或經本公司二次(含)以上通知仍繼續違反者，本公司得終止契約逕予終止經營權。因而解除或終止契約者，適用本則第十五條至第十七條相關規定。

傳銷商經依前項規定終止契約者喪失經營權，其組織緊縮，並須自契約終止日起期滿一年(含)以上，經本公司同意，始得重新申請加入。

第十九條 傳銷商從事與多層次傳銷有關之行為，如有下列情事者，依第十八條規定處理之，下列事項為傳銷商違約事由：

- 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。
- 六、傳銷商如經營其他傳銷事業或銷售類似本公司產品，因利益衝突，對本公司或傳銷體系造成傷害或擾亂市場之運作者，本公司將依經

營守則第十八條規定予以停權或終止其經營權，並對其損害之部份提出賠償之要求。

第二十條 本公司嚴禁傳銷商，以任何政治、宗教等非正常商業手段推廣商品，如有涉及不法或違背社會倫常之行為時，以致影響公司聲譽者，公司除將以經營守則之規範懲處外，另將提起名譽損害之訴訟求償。

第二十一條 本公司對媒體之發言有統一運作之窗口，傳銷商未經向公司報備核准之前，不得擅自安排或接受任何媒體之採訪報導，否則視為違反公司經營守則，本公司有權終止其傳銷權。

第三章 傳銷商與傳銷商間之權利義務關係

第二十二條 傳銷商有義務輔導其組織體系中之下線傳銷商，並輔導其遵守本守則及事業計畫之相關規定。

第二十三條 自然人傳銷商死亡、失蹤、心神喪失或精神耗弱致不能處理自己事務者，或法人傳銷商經解散者，自然人傳銷商之繼承人、財產管理人、法定代理人、或法人傳銷商之原法定代理人，得於上揭情形發生後半年內申請承受其傳銷權。

第二十四條 經營權轉讓限配偶、直系親屬及二等旁系親屬。

第二十五條 傳銷商不得以有計劃性的誘導方式，慫恿他人離開原有組織或誘其加入自己之組織。

第二十六條 傳銷商不得以不實言論詆毀其他傳銷商。

第二十七條 傳銷商於零售、推薦過程中，不得進行惡性競爭。

第二十七條之一 傳銷商於零售、推薦過程中不得削價競爭。

第四章 傳銷商與消費者間之權利義務關係

第二十八條 傳銷商將本公司商品零售給消費者時，商品說明、示範及售後服務應正確且完整，不得做虛偽不實、誤導、欺騙或不公平之銷售行為。

第二十九條 傳銷商將本公司傳銷事業推薦給消費者時，有關創業機會及其權利義務說明應詳盡且正確，不得做虛偽不實、誤導、欺騙或不公平之推薦行為。



第五章 對於公司機密資料的保密義務

作為傳銷商，將有機會接觸到公司具有業務專屬性、高度敏感性以及具有商業價值的機密資料。提供給您機密資料的目的，僅限於為公司產品的銷售和招募、培訓和保健有興趣成為傳銷商的第三人，以及進一步建立和拓展您的業務。傳銷商和公司均明白且同意，除非您遵守保密協定否則公司不會提供給您任何機密資料。在傳銷商加入期間以及傳銷商經營權終止或期滿後的兩年內，您不可以任何理由，以自己或任何其他人的名義，從事以下活動：

1. 直接或間接地向任何第三人透露與公司傳銷商網絡或有關的任何機密資料。
2. 直接或間接地揭露登入傳銷商網路的密碼或其他登入碼。
3. 使用這些機密資料與公司競爭，或使用於非推廣公司業務的任何目的。
4. 招募公司或傳銷商網路的任何傳銷商或顧客，或以任何方式試圖影響或誘使公司的任何傳銷商或顧客，以改變其與公司的業務關係。
5. 在傳銷商加入契約書有效期間內使用或向其他人揭露任何傳銷商網路有關或傳銷商網路的機密資料；或招募或企圖招募現任的傳銷商加入其他傳銷公司。
6. 本章節的義務將於傳銷商加入契約書終止或有效期間到期後繼續有效。

傳銷權資料的保密

作為傳銷商，為了協助您提供業務支援給其他傳銷權和其下線組織，公司有權決定是否提供有關其他傳銷商和其下線組織資料給您。但此等資料屬於高度機密，且您不可以揭露某傳銷商和他的下線組織的資料予其他傳銷商或任何其他第三人。為了獲得上述資料，您必須明確地表示同意上述限制並且瞭解，除非您同意保密義務，否則公司得不提供其他傳銷商和他們的下線組織的資料給您。

第六章 會員經營商德須知

一、您必須以合乎道德、專業和禮貌的態度來經營傳銷權，遵守以下各項規定：

1. 您必須遵守合約和相關的法律規定。
2. 您必須以誠信經營您的傳銷權。
3. 您應該告知潛在的顧客和傳銷商有關您的身分、為何您會連絡他們，以及您正在銷售什麼產品。
4. 您不可以對銷售獎勵計畫的潛在收入或使用公司產品的好處為虛偽不實或誤導性的宣稱或說明。

5. 您不可以強迫任何傳銷商或潛在的傳銷商以負債的方式經營業務，包括但不限於強迫他們購買超過合理的使用量或銷售量或維持特定庫存量要求的產品或輔銷品。
6. 您不可以鼓勵、慫恿、誤導傳銷商或潛在的傳銷商為了參與業務而導致負債。
7. 您必須向零售顧客及傳銷商說明退換貨或取消訂單的規定。
8. 您不可以對潛在的傳銷商表示他們必須購買產品或套裝產品才能成為傳銷商。您必須告知潛在的傳銷商，他們可以簽署成為傳銷商，以及若他們要購買產品，他們可以選擇購買單一產品而不必是整組套裝產品。
9. 您在進行業務推廣或銷售活動時，應表明您是在從事傳銷行為，並且不可進行任何使被接觸對象產生或很可能產生不悅、反感或受干擾的行為，或任何損害或很可能損害公司品牌、形象、商譽的行為，或任何造成或很可能造成社會公眾對公司觀感不佳的行為。
10. 您在推廣公司業務或銷售產品時，不得進行任何以下的行為：
 - (1) 造成被接觸對象產生或很可能產生不悅、反感或受干擾的行為。
 - (2) 損害或很可能損害公司品牌、形象、商譽的行為。
 - (3) 造成或很可能造成社會公眾對公司觀感不佳的行為。

二、不毀謗

您不可以對下列對象以任何方式作出誤導、不公平、不準確或毀謗的比較、聲稱、說明或言論。

1. 本公司的產品或商業活動。
2. 其他公司（包括競爭對手）。
3. 他公司的產品、服務或商業活動。

三、不騷擾

您不可以騷擾、恐嚇、威脅及污辱等方式經營您的傳銷權。

任何型態的騷擾均不會被容許，包括但不限於：種族、宗教、肢體及言語的毀謗，或誘使、鼓勵或其他傳銷商、公司員工、顧客做任何不適當或不受歡迎的書面、口頭、電子形式或身體的關係、性表示、性挑逗或其他身體、口頭或視覺的性需求行為。

四、產品包裝的修改

1. 您不可以修改公司任何產品的包裝、標籤、印刷品資料或任何產品的使用說明。
2. 您不可以對於公司產品的使用指示，擅自使用任何並非公司現行批准的印刷品所描述的文字。
3. 您作出的任何修改或說明可能導致您自己必須負擔法律責任。



五、跳線

身為公司的傳銷商在經營期間如果您、您的配偶、您的同居人或在您的傳銷權享有受益權的任何人士，都必須遵守商德規範，您不可以鼓勵、慫恿或協助另一傳銷商轉換到另一個推薦人之下。如有此等行為，即是對公司和各傳銷商的合約關係構成不當及不合理的干預。上述禁止事項，包括但不限於為其他傳銷商提供財務上或其他有形的獎勵，使其終止現存的傳銷權後，重新加入在另一個推薦人之下成為傳銷商。您同意此規定之違反將會對公司造成不可彌補的損害並同意公司採取禁止措施是為了避免此等損害的適當補償方式。

公司亦可對教唆或慫恿現存傳銷商更換推薦人的傳銷商以及違規更換推薦人的傳銷商加以處罰。

違規處分以下

一、對於跳線挖角違規之處分

- 首次違反：1. 違規下線回復到原組織。
- 2. 對於違規者罰款 3 個月 50%獎金。
- 3. 收回違規者及其下線因違規行為所產生之獎金。
- 再次違反：1. 終止傳銷權。
- 2. 收回違規者及其下線因違規行為所產生之獎金。

二、對於排線之處分

- 1. 首次違規：罰款 3 個月 30%獎金。
- 2. 第二次違規：罰款 3 個月 50%獎金。
- 3. 第三次違規：終止傳銷權。

三、對於同時經營不同傳銷事業

- 1. 經理以下無限制。
- 2. 總裁以上，獎金受限制，只能領取零售獎金、差額獎金，其他獎金福利不得領取，但如有證據證實有實際操弄獎金制度或有教唆經營行為，即屬違規，依行為輕重可能終止合約。

四、對於退貨部分

1. 原則上依照退貨程序處理。
2. 如果涉及操縱下線排線、濫開下線囤貨：
 - (1) 若操作銷售之部分導致晉階升聘，將予以降級處分。
 - (2) 公司得要求改提供改善計畫。
 - (3) 首次違反：罰款 6 個月 30%獎金。
第二次違規：罰款 6 個月 50%獎金。
第三次違規：終止傳銷權。

五、對於未經授權管道銷售商品

1. 較輕微違反：教育警告信函。
2. 嚴重違反：
 - 首次違反：罰款 1-3 個月 20%獎金。
 - 第二次違規：罰款 3-6 個月 30%獎金。
 - 第三次違規：終止傳銷權。



傳銷商服務申請書

日期： 年 月 日

編號：

申請直銷商		直銷商編號	
上 線 總 裁		所屬營業處	營業處
☐修改個人基本資料 ☐會場借用 ☐品質 ☐佣金追補及更動出貨記錄 ☐申請家庭聚會舉辦 ☐服務 ☐組織異動及查詢 ☐權利轉讓 ☐其它			
申 請 服 務 事 項			
客 服 說 明	客服人員：		
總 經 理 室	營業服務部總經理	會 簽 單 位	營業處主管
處 理 結 果			營業處經辦人



CHAPTER 5
傳銷商須知

新傳銷商資格申請

一、申請資格

1. 自然人傳銷商：
 - A. 凡中華民國國民年滿十八歲。
 - B. 凡外籍人士須持護照或身分證明文件（居留證）辦理。
2. 法人傳銷商：經合法登記。
3. 購買入會套裝。
4. 須有推薦人。
 - A. 小規模營業人（使用收據者）依自然人方式開立扣繳憑証。

二、申請手續

1. 簽署乙份「興田企業股份有限公司傳銷商資格申請書」。
2. 準備資料：
 - A. 自然人傳銷商：身分證正反面影本或護照等身分證明文件影本乙份。
 - B. 法人傳銷商：公司登記或商業登記之證明文件、公司執照及負責人身分證影本各乙份。
 - C. 存摺正面影本乙份（須為彰化銀行、合作金庫、第一銀行或郵局通儲）。
 - D. 個資授權同意書乙份。必須親自簽名填寫，客服中心將會以電話確認，是否本人為親簽個資授權同意書，並錄音存檔，以利日後查詢。

三、續約辦法

1. 續約對象：總裁與經理職級傳銷商。
2. 續約辦法：
 - A. 每年皆應繳交續約費新台幣伍佰元整，以延續傳銷權及享有會員各項權益。
 - B. 凡晉升成為經理級（含）以上之傳銷商滿一年後亦須續約。
3. 未續約處置：
 - (1) 一律先以停權處置（中止一切興田活動、出貨以及領取所有獎金資格），待續約後立即恢復傳銷商相關權益。
 - (2) 補續約辦法：
繳交續約費新台幣伍佰元整，立即恢復傳銷權及享有會員各項權益。

※ 注意事項：

1. 有關軍公教及低收入人員，辦理會員加入時之注意事項，公司本著誠實納稅的原則，各項收入均會寄發扣繳憑單，為避免不必要之困擾，請各領導人及上線總裁事先宣導此項政策。
2. 當傳銷商個人資料變更時，應主動通知各營業處，以確保個人權益。
(例如：自然人傳銷商地址、電話、帳戶變更；法人傳銷商停業或變更經營型態。)

訂貨辦法

種類	營業時間	訂貨／付款方式	提貨方式	注意事項
現場訂購	週一～週五 09:00~18:00	1. 現金 2. 信用卡 (MASTER、VISA、JCB) 3. 支票 (訂購日起四日內期票)	1. 現場提貨 2. 貨運運送	1. 指定地址運送者須確實填妥收件人姓名、電話、地址。 2. 運送約須三個工作天。
銀行匯款訂貨	週一～週五 09:00~18:00	匯入銀行： 彰化銀行五股工業區分行 帳號： 5487-01-00580700 戶名： 興田企業股份有限公司	同上	1. 請以電話或傳真告知當地營業處申購人姓名、傳銷商編號、收貨人姓名、電話、地址。 2. 確認您所購買之商品品名、數量、金額。 3. 金融機構入帳通知後，以貨運送達貨品。
郵政劃撥訂貨	週一～週五 09:00~18:00	郵政帳號： 1667907-9 戶名： 興田企業股份有限公司	同上	同上 (郵局入帳通知作業約須五日)
信用卡傳真訂貨	週一～週五 09:00~18:00	興田企業股份有限公司 1. 請使用「興田公司信用卡專用訂購單」 2. 傳真至所屬營業處	同上	1. 傳真後，請以電話向所屬營業處確認訂購單內容。 2. 在該營業處取得授權碼，交易始成立。

※ 使用商品折價券購貨，無積分計算，且不得申購促銷商品。※ 以本券出貨，不可退換貨

※ 【商品折價券】有效期限登錄於折價券背面；逾期則視同作廢。

※ 凡購貨須指定地址運送者，應注意下列事項：

1. 購貨金額超過 8,000 元 (含) 以上時免付運費，金額未達 8,000 元酌收運費本島市區 130 元 / 件，離島及偏遠地區另計。(※ 床組運費：本島偏遠地區與離島另計)
2. 公司將委託貨運公司將所訂購的產品、發票及相關購貨資料送抵指定地址。
3. 收貨人收到產品時，應核對內容與數量是否與訂單相符。內容與數量不符，或有破損或被拆封痕跡時，應於三日內與原發貨營業處聯繫。
4. 若使用信用卡傳真訂貨者請注意訂購單須填寫完整，此交易方可生效。

商品維修服務

- 一、興田公司耐久材產品均附有保證書／說明書乙份。保證書須妥善保管，以做為售後服務之用（遺失概不補發）。
- 二、在保固期限內以條碼登記為主，如係產品本身發生故障，本公司將提供該商品免費維修之服務。
 1. 如係自行拆卸或人為故障造成之損害，本公司將依情況酌收維修成本及零件費用。
 2. 超過保固期限之維修，須酌收維修成本及零件費用。
 3. 如條碼磨損不清楚，則以超過保固期限認定之。



填妥【產品維修單】後，
即安排時程進行維修服務。



滿意的維修服務，是興田一直堅持的服務理念。

換貨與退貨服務



退貨辦法

為保障消費者的權益，興田公司訂立了完善的退貨制度，以確保購買興田產品的顧客之消費權益受到尊重。此外，傳銷商在從事興田事業的過程中與退出興田事業時，可依循相關法規予以辦理。

一、傳銷商取消經營權之退貨申請

1. 所有興田傳銷商可向興田企業股份有限公司申請退出興田事業，其情形如下：

傳銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知興田公司解除或終止契約。興田公司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。

興田公司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。由興田公司取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

2. 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，退出興田事業計畫或組織，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。興田公司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。

興田公司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。由興田公司取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

二、一般退換貨申請

所有興田傳銷商可向興田企業股份有限公司申請退貨事宜，其情形如下：

自訂約日起三十日，未開封者 100% 退費，已開封不良品 100% 退費。

三、退換貨所需文件與注意事項

1、檢附文件：

1) 填寫傳銷商服務申請書：

請買受人填寫傳銷商服務申請書，寫上銷貨單號碼、退換貨商品品項、數量，並註明退換貨原因。

2) 原購貨發票、申購單：

任何形式的退貨，請附上原購貨發票收執聯（正聯），購貨發票如有續頁者，須一併繳回辦理。若透過傳銷商取得商品者，請自行向該傳銷商索取原購貨發票、申購單為購貨證明，方予以受理。

2、退回原產品（包含零件包材）

1) 辦理退貨時，消費者應保持所有商品、附件、包裝、及所有隨附文件或資料之完整性外，一併追回該筆訂單之優惠贈品及相關活動獎品，並應自行負擔運費。於通知本公司後三日內，連同發票寄回辦理，經檢查無誤後，我們將立即為您辦理相關手續。

2) 因不當使用或人為損害造成之損壞、刮傷、髒污、包裝破損不完整者，恕不受理退貨。

3、自行前往營業處辦理：

- 1) 清點產品數量與產品品項是否與傳銷商服務申請書及原購貨發票所列相符。
- 2) 查對退貨文件是否齊全。
- 3) 確認商品折讓單並簽名用印。
- 4) 營業處營業時間 工作日週一至週五 09:00~18:00。

4、退貨應扣除部份：

凡傳銷商辦理退出退貨，申請退款者：

- 1) 依當初付款方式退款，如使用信用卡者須至現場刷退處理、匯款郵購者則匯款退回，手續費請該員自行承擔。
- 2) 獎金已發放者（除信用卡刷卡付款者外）本公司按業績獎金百分比在退貨款項中直接扣除，信用卡退款者，須繳回已發之獎金方可刷退貨款。
- 3) 傳銷商因其他層級之傳銷商退貨而必須繳回因該項交易而取得之獎金及報酬時，應於本公司書面通知後七日內將應繳回之金額匯入本公司指定之帳戶，否則本公司得自應發給該傳銷商之所有所得中扣除。在傳銷商未依規定補足應繳回款項前，本公司得繼續扣除該傳銷商之各項獎金至完全補足為止。若因獎金扣除而影響其上線傳銷商的獎銜，亦同時追溯之。

四、興田公司發售的輔宣品不屬購回項目

興田公司的購回約定僅適用產品於目前仍可銷售的、完整的興田產品，不做業績計算之輔宣品需注意興田公司概不負責購回。

五、貨品減損價值計算說明

- 1) 產品價值減損之計算標準，原則上以該商品之交易上特性與功能性及考量要求退貨商品之效用、可銷售性等因素而為認定。
- 2) 機器類產品較重視功能之正常運作及主要零配件之供應；保養品及保健食品較重視品質及保存時效。

1、退貨產品減損價值辦法說明：

1) 減損計算辦法

退貨時期：自訂購日起算	產品原申購金額	產品折損%數 (貨物原購價)	傳銷商因該進貨而給付之獎金	取回該商品而支出運費
可提領日起30日內	100%	0%	全數扣回	全數
可提領日起第31天以上， 45天以內辦理退貨者	90%	0%	全數扣回	全數
可提領日起第46天以上， 60天以內辦理退貨者	90%	10%	全數扣回	全數
可提領日起61天(含)以上， 90天以內辦理退貨者	90%	20%	全數扣回	全數
可提領日起91天(含)以上， 120天以內辦理退貨者	90%	30%	全數扣回	全數
可提領日起121天(含)以上， 150天以內辦理退貨者	90%	40%	全數扣回	全數
可提領日起151天(含)以上， 180天以內辦理退貨者	90%	50%	全數扣回	全數
可提領日起超過180天辦理退貨者 或產品存放不當處導致產品變質	不受理退換貨			

2) 商品減損係依商品使用期限之有效價值及依相關法規折損辦法定之。

3) 上述商品減損規定，興田公司保留最終解釋權。

2. 下述狀況之產品，視同其價值已百分之百減損：

- 1) 產品已拆封使用。
- 2) 產品已超過使用有效期限或保固期限。
- 3) 產品已下市。
- 4) 產品或其主要零配件已停產。
- 5) 產品已變色、變質或變形。
- 6) 產品遭蓄意毀損、破壞。
- 7) 產品已無交易上價值。
- 8) 產品已喪失其應有之功能。

3. 非上述狀況之產品，其減損之百分比，依據第 1 條原則認定之。

六、興田企業股份有限公司退貨辦法及更換產品之方式

辦理項目		檢附文件	申請方式	退換貨方式	性質不接受之項目
退貨	顧客不滿意	1.傳銷商服務申請書 2.購貨發票	將左列有關文件連同產品寄送至營業處。	當初付款方式退貨款	1.不做業績計算之輔宣品。 2.錯誤使用。 3.不在興田公司提供滿意保固期限範圍內的產品。 4.提供的資料，經查不屬實者。 5.百分之百減損產品(依據減損辦法認定)。
	產品瑕疵更換	1.購貨發票 2.產品瑕疵狀況說明	將左列有關文件連同產品寄送至營業處更換。	需更換同樣的產品	1.未檢附發票購貨證明。 2.意外事件、誤用或改造。 3.不計算業績之輔宣品及活動贈品。 4.更換他種產品。 5.已逾購貨日14天，不予更換。 6.百分之百減損產品(依據減損辦法認定)。
退出	訂約日30天內退出	1.傳銷商服務申請書 2.購貨發票	將左列有關文件連同產品及經營手冊寄送營業處。	採當初付款方式退貨款	1.委託旁線傳銷商辦理退出。 2.百分之百減損產品(依據減損辦法認定)。
	訂約日30天後退出	1.傳銷商服務申請書 2.購貨發票	將左列有關文件連同產品及經營手冊寄送營業處。	採當初付款方式退貨款	1.自提出退出申請日起，逾30日不受理退貨。 2.退貨之商品自可提領日起，逾六個月不受理退貨。 3.百分之百減損產品(依據減損辦法認定)。

備註：*傳銷商於辦理退出退貨時，宜考慮商品運送狀況，給付額外的運費負擔。

*以上退換貨辦法如有變更，皆以興田網站最新公告為依據。

業績獎金發放辦法



獎金核發

- 一、業績獎金明細於次月 5 日後即可至傳銷商專區查詢，如發現有任何不明瞭之處時，應於當月 10 日前填寫「傳銷商服務申請書」提出查詢，逾期不予受理。
- 二、傳銷商之各項獎金均按月計算，所有業績獎金均於次月 15 日發放，每月 25 日補發獎金。若匯款金額與業績明細表上金額不符時，請填寫「傳銷商服務申請書」向公司提出查詢。
- 三、興田公司有權從傳銷商的業績獎金扣除傳銷商積欠或應繳付興田公司的任何費用或款項（例如因退貨而應歸還之獎金，信用卡購貨致呆帳發生等等，均應扣除）。



網路業績查詢

- 一、興田國際集團台灣公司網址：www.hsinten.com.tw
- 二、查詢項目：傳銷商業績查詢、個人資料、密碼變更、申購訂單查詢
- 三、使用流程：

1 進入興田網頁
www.hsinten.com.tw

2 選擇『傳銷商專區』

3 進入傳銷商登入畫面，輸入傳銷商編號與傳銷商密碼後，選擇『確認送出』

4 進入傳銷商專區出現個人資料畫面，選擇『每月業績報表』。

若欲變更網路密碼選擇『個人基本資料』→『密碼管理』

注意事項

傳銷商查詢業績資料時：

- 1.傳銷商編號請輸入您的身分證字號。
- 2.密碼預設為您的身分證字號末四位數字碼。

國際經營資格取得

興田國際集團所有傳銷商均可從事國際拓展活動，培養國際視野，發展國際事業。

- 一、傳銷商得申請經營設有興田海外公司之其他國家、地區之興田傳銷事業。
 - 二、傳銷商只需在原所在地，申請核發「經營海外公司職級證明書」，攜帶該證明書及海外公司規定之必要證件，向當地興田公司申請並完成傳銷商資格登記手續，即可發展海外事業。
 - 三、傳銷商申請興田海外公司傳銷權時，依當時在興田事業最高職級認定之。
 - 四、職級晉升時，傳銷商得申請「經營海外公司職級證明書」，自行向所屬興田海外公司申請更正職級。
 - 五、傳銷商之傳銷組織各自獨立運作。
 - 六、興田各海外公司均為獨立自主之公司。
 - 七、國際經營其他相關規定，依照各海外公司相關規定辦理。
- 「興田新世紀，再創輝煌」回顧過往及展望未來，興田擁有許多的優勢和機會，這都將帶領著所有的事業夥伴，去拓展更大的市場及開創更燦爛的人生。



多層次傳銷相關法令

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二十二條第二項、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；屆期末報備者，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；屆期末補正者，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。

二、個人資料保護法

第一章 總 則

第一條 為規範個人資料之蒐集、處理及利用，以避免人格權受侵害，並促進個人資料之合理利用，特制定本法。

第二條 本法用詞，定義如下：

- 一、個人資料：指自然人之姓名、出生年月日、國民身分證統一編號、護照號碼、特徵、指紋、婚姻、家庭、教育、職業、病歷、醫療、基因、性生活、健康檢查、犯罪前科、聯絡方式、財務情況、社會活動及其他得以直接或間接方式識別該個人之資料。
- 二、個人資料檔案：指依系統建立而得以自動化機器或其他非自動化方式檢索、整理之個人資料之集合。
- 三、蒐集：指以任何方式取得個人資料。
- 四、處理：指為建立或利用個人資料檔案所為資料之記錄、輸入、儲存、編輯、更正、複製、檢索、刪除、輸出、連結或內部傳送。
- 五、利用：指將蒐集之個人資料為處理以外之使用。
- 六、國際傳輸：指將個人資料作跨國（境）之處理或利用。
- 七、公務機關：指依法行使公權力之中央或地方機關或行政法人。
- 八、非公務機關：指前款以外之自然人、法人或其他團體。
- 九、當事人：指個人資料之本人。

第三條 當事人就其個人資料依本法規定行使之下列權利，不得預先拋棄或以特約限制之：

- 一、查詢或請求閱覽。
- 二、請求製給複製本。
- 三、請求補充或更正。
- 四、請求停止蒐集、處理或利用。
- 五、請求刪除。

第四條 受公務機關或非公務機關委託蒐集、處理或利用個人資料者，於本法適用範圍內，視同委託機關。

第五條 個人資料之蒐集、處理或利用，應尊重當事人之權益，依誠實及信用方法為之，不得逾越特定目的之必要範圍，並應與蒐集之目的具有正當合理之關聯。

第六條 有關醫療、基因、性生活、健康檢查及犯罪前科之個人資料，不得蒐集、處理或利用。但有下列情形之一者，不在此限：

- 一、法律明文規定。
- 二、公務機關執行法定職務或非公務機關履行法定義務所必要，且有適當安全維護措施。
- 三、當事人自行公開或其他已合法公開之個人資料。
- 四、公務機關或學術研究機構基於醫療、衛生或犯罪預防之目的，為統計或學術研究而有必要，且經一定程序所為蒐集、處理或利用之個人資料。
- 五、前項第四款個人資料蒐集、處理或利用之範圍、程序及其他應遵行事項之辦法，由中央目的事業主管機關會同法務部定之。

第七條

第十五條第二款及第十九條第五款所稱書面同意，指當事人經蒐集者告知本法所定應告知事項後，所為允許之書面意思表示。

第十六條第七款、第二十條第一項第六款所稱書面同意，指當事人經蒐集者明確告知特定目的外之其他利用目的、範圍及同意與否對其權益之影響後，單獨所為之書面意思表示。

第八條

公務機關或非公務機關依第十五條或第十九條規定向當事人蒐集個人資料時，應明確告知當事人下列事項：

- 一、公務機關或非公務機關名稱。
 - 二、蒐集之目的。
 - 三、個人資料之類別。
 - 四、個人資料利用之期間、地區、對象及方式。
 - 五、當事人依第三條規定得行使之權利及方式。
 - 六、當事人得自由選擇提供個人資料時，不提供將對其權益之影響。
- 有下列情形之一者，得免為前項之告知：

- 一、依法律規定得免告知。
- 二、個人資料之蒐集係公務機關執行法定職務或非公務機關履行法定義務所必要。
- 三、告知將妨害公務機關執行法定職務。
- 四、告知將妨害第三人之重大利益。
- 五、當事人明知應告知之內容。

第九條

公務機關或非公務機關依第十五條或第十九條規定蒐集非由當事人提供之個人資料，應於處理或利用前，向當事人告知個人資料來源及前條第一項第一款至第五款所列事項。有下列情形之一者，得免為前項之告知：

- 一、有前條第二項所列各款情形之一。
 - 二、當事人自行公開或其他已合法公開之個人資料。
 - 三、不能向當事人或其法定代理人為告知。
 - 四、基於公共利益為統計或學術研究之目的而有必要，且該資料須經提供者處理後或蒐集者依其揭露方式，無從識別特定當事人為限。
 - 五、大眾傳播業者基於新聞報導之公益目的而蒐集個人資料。
- 一項之告知，得於首次對當事人為利用時併同為之。

第十條 公務機關或非公務機關應依當事人之請求，就其蒐集之個人資料，答覆查詢、提供閱覽或製給複製本。但有下列情形之一者，不在此限：

- 一、妨害國家安全、外交及軍事機密、整體經濟利益或其他國家重大利益。
- 二、妨害公務機關執行法定職務。
- 三、妨害該蒐集機關或第三人之重大利益。

第十一條 公務機關或非公務機關應維護個人資料之正確，並應主動或依當事人之請求更正或補充之。

個人資料正確性有爭議者，應主動或依當事人之請求停止處理或利用。但因執行職務或業務所必須並註明其爭議或經當事人書面同意者，不在此限。

個人資料蒐集之特定目的消失或期限屆滿時，應主動或依當事人之請求，刪除、停止處理或利用該個人資料。但因執行職務或業務所必須或經當事人書面同意者，不在此限。違反本法規定蒐集、處理或利用個人資料者，應主動或依當事人之請求，刪除、停止蒐集、處理或利用該個人資料。因可歸責於公務機關或非公務機關之事由，未為更正或補充之個人資料，應於更正或補充後，通知曾提供利用之對象。

第十二條 公務機關或非公務機關違反本法規定，致個人資料被竊取、洩漏、竄改或其他侵害者，應查明後以適當方式通知當事人。

第十三條 公務機關或非公務機關受理當事人依第十條規定之請求，應於十五日內，為准駁之決定；必要時，得予延長，延長之期間不得逾十五日，並應將其原因以書面通知請求人。公務機關或非公務機關受理當事人依第十一條規定之請求，應於三十日內，為准駁之決定；必要時，得予延長，延長之期間不得逾三十日，並應將其原因以書面通知請求人。

第十四條 查詢或請求閱覽個人資料或製給複製本者，公務機關或非公務機關得酌收必要成本費用。

第二章 公務機關對個人資料之蒐集、處理及利用

第十五條 公務機關對個人資料之蒐集或處理，除第六條第一項所規定資料外，應有特定目的，並符合下列情形之一者：

- 一、執行法定職務必要範圍內。
- 二、經當事人書面同意。
- 三、對當事人權益無侵害。

第十六條 公務機關對個人資料之利用，除第六條第一項所規定資料外，應於執行法定職務必要範圍內為之，並與蒐集之特定目的相符。但有下列情形之一者，得為特定目的外之利用：

- 一、法律明文規定。
- 二、為維護國家安全或增進公共利益。
- 三、為免除當事人之生命、身體、自由或財產上之危險。
- 四、為防止他人權益之重大危害。
- 五、公務機關或學術研究機構基於公共利益為統計或學術研究而有必要，且資料經過提供

者處理後或蒐集者依其揭露方式無從識別特定之當事人。

六、有利於當事人權益。

七、經當事人書面同意。

第十七條 公務機關應將下列事項公開於電腦網站，或以其他適當方式供公眾查閱；其有變更者，亦同：

一、個人資料檔案名稱。

二、保有機關名稱及聯絡方式。

三、個人資料檔案保有之依據及特定目的。

四、個人資料之類別。

第十八條 公務機關保有個人資料檔案者，應指定專人辦理安全維護事項，防止個人資料被竊取、竄改、毀損、滅失或洩漏。

第三章 非公務機關對個人資料之蒐集、處理及利用

第十九條 非公務機關對個人資料之蒐集或處理，除第六條第一項所規定資料外，應有特定目的，並符合下列情形之一者：

一、法律明文規定。

二、與當事人有契約或類似契約之關係。

三、當事人自行公開或其他已合法公開之個人資料。

四、學術研究機構基於公共利益為統計或學術研究而有必要，且資料經過提供者處後或蒐集者依其揭露方式無從識別特定之當事人。

五、經當事人書面同意。

六、與公共利益有關。

七、個人資料取自於一般可得之來源。但當事人對該資料之禁止處理或利用，顯有更值得保護之重大利益者，不在此限。蒐集或處理者知悉或經當事人通知依前項第七款但書規定禁止對該資料之處理或利用時，應主動或依當事人之請求，刪除、停止處理或利用該個人資料。

第二十條 非公務機關對個人資料之利用，除第六條第一項所規定資料外，應於蒐集之特定目的必要範圍內為之。但有下列情形之一者，得為特定目的外之利用：

一、法律明文規定。

二、為增進公共利益。

三、為免除當事人之生命、身體、自由或財產上之危險。

四、為防止他人權益之重大危害。

五、公務機關或學術研究機構基於公共利益為統計或學術研究而有必要，且資料經過提供者處理後或蒐集者依其揭露方式無從識別特定之當事人。

六、經當事人書面同意。

非公務機關依前項規定利用個人資料行銷者，當事人表示拒絕接受行銷時，應即停止利用其個人資料行銷。非公務機關於首次行銷時，應提供當事人表示拒絕接受行銷之方式，並支付所需費用。

第二十一條 非公務機關為國際傳輸個人資料，而有下列情形之一者，中央目的事業主管機關得限制之：

- 一、涉及國家重大利益。
- 二、國際條約或協定有特別規定。
- 三、接受國對於個人資料之保護未有完善之法規，致有損當事人權益之虞。
- 四、以迂迴方法向第三國（地區）傳輸個人資料規避本法。

第二十二條 中央目的事業主管機關或直轄市、縣（市）政府為執行資料檔案安全維護、業務終止資料處理方法、國際傳輸限制或其他例行性業務檢查而認有必要或有違反本法規定之虞時，得派員攜帶執行職務證明文件，進入檢查，並得命相關人員為必要之說明、配合措施或提供相關證明資料。中央目的事業主管機關或直轄市、縣（市）政府為前項檢查時，對於得沒入或可為證據之個人資料或其檔案，得扣留或複製之。對於應扣留或複製之物，得要求其所 有人、持有人或保管人提出或交付；無正當理由拒絕提出、交付或抗拒扣留或複製者，得採取對該非公務機關權益損害最少之方法強制為之。中央目的事業主管機關或直轄市、縣（市）政府為第一項檢查時，得率同資訊、電信或法律等專業人員共同為之。對於第一項及第二項之進入、檢查或處分，非公務機關及其相關人員不得規避、妨礙或拒絕。參與檢查之人員，因檢查而知悉他人資料者，負保密義務。

第二十三條 對於前條第二項扣留物或複製物，應加封緘或其他標識，並為適當之處置；其不便搬運或保管者，得命人看守或交由所有人或其他適當之人保管。扣留物或複製物已無留存之必要，或決定不予處罰或未為沒入之裁處者，應發還之。但應沒入或為調查他案應留存者，不在此限。

第二十四條 非公務機關、物之所有人、持有人、保管人或利害關係人對前二條之要求、強制、扣留或複製行為不服者，得向中央目的事業主管機關或直轄市、縣（市）政府聲明異議。前項聲明異議，中央目的事業主管機關或直轄市、縣（市）政府認為有理由者，應立即停止或變更其行為；認為無理由者，得繼續執行。經該聲明異議之人請求時，應將聲明異議之理由製作紀錄交付之。

對於中央目的事業主管機關或直轄市、縣（市）政府前項決定不服者，僅得於對該案件之實體決定聲明不服時一併聲明之。但第一項之人依法不得對該案件之實體決定聲明不服時，得單獨對第一項之行為逕行提起行政訴訟。

第二十五條 非公務機關有違反本法規定之情事者，中央目的事業主管機關或直轄市、縣（市）政府除依本法規定裁處罰鍰外，並得為下列處分：

- 一、禁止蒐集、處理或利用個人資料。

二、命令刪除經處理之個人資料檔案。

三、沒入或命銷燬違法蒐集之個人資料。

四、公布非公務機關之違法情形，及其姓名或名稱與負責人。

中央目的事業主管機關或直轄市、縣（市）政府為前項處分時，應於防制違反本法規定情事之必要範圍內，採取對該非公務機關權益損害最少之方法為之。

第二十六條 中央目的事業主管機關或直轄市、縣（市）政府依第二十二條規定檢查後，未發現有違反本法規定之情事者，經該非公務機關同意後，得公布檢查結果。

第二十七條 非公務機關保有個人資料檔案者，應採行適當之安全措施，防止個人資料被竊取、竄改、毀損、滅失或洩漏。

中央目的事業主管機關得指定非公務機關訂定個人資料檔案安全維護計畫或業務終止後個人資料處理方法。

前項計畫及處理方法之標準等相關事項之辦法，由中央目的事業主管機關定之。

第四章 損害賠償及團體訴訟

第二十八條 公務機關違反本法規定，致個人資料遭不法蒐集、處理、利用或其他侵害當事人權利者，負損害賠償責任。但損害因天災、事變或其他不可抗力所致者，不在此限。被害人雖非財產上之損害，亦得請求賠償相當之金額；其名譽被侵害者，並得請求為回復名譽之適當處分。

依前二項情形，如被害人不易或不能證明其實際損害額時，得請求法院依侵害情節，以每人每一事件新臺幣五百元以上二萬元以下計算。

對於同一原因事實造成多數當事人權利受侵害之事件，經當事人請求損害賠償者，其合計最高總額以新臺幣二億元為限。但因該原因事實所涉利益超過新臺幣二億元者，以該所涉利益為限。同一原因事實造成之損害總額逾前項金額時，被害人所受賠償金額，不受第三項所定每人每一事件最低賠償金額新臺幣五百元之限制。

第二項請求權，不得讓與或繼承。但以金額賠償之請求權已依契約承諾或已起訴者，不在此限。

第二十九條 非公務機關違反本法規定，致個人資料遭不法蒐集、處理、利用或其他侵害當事人權利者，負損害賠償責任。但能證明其無故意或過失者，不在此限。依前項規定請求賠償者，適用前條第二項至第六項規定。

第三十條 損害賠償請求權，自請求權人知有損害及賠償義務人時起，因二年間不行使而消滅；自損害發生時起，逾五年者，亦同。

第三十一條 損害賠償，除依本法規定外，公務機關適用國家賠償法之規定，非公務機關適用民法之規定。

第三十二條 依本章規定提起訴訟之財團法人或公益社團法人，應符合下列要件：

一、財團法人之登記財產總額達新臺幣一千萬元或社團法人之社員人數達一百人。

二、保護個人資料事項於其章程所定目的範圍內。

三、許可設立三年以上。

第三十三條 依本法規定對於公務機關提起損害賠償訴訟者，專屬該機關所在地之地方法院管轄。對於非公務機關提起者，專屬其主事務所、主營業所或住所地之地方法院管轄。前項非公務機關為自然人，而其在中華民國現無住所或住所不明者，以其在中華民國之居所，視為其住所；無居所或居所不明者，以其在中華民國最後之住所，視為其住所；無最後住所者，專屬中央政府所在地之地方法院管轄。第一項非公務機關為自然人以外之法人或其他團體，而其在中華民國現無主事務所、主營業所或主事務所、主營業所不明者，專屬中央政府所在地之地方法院管轄。

第三十四條 對於同一原因事實造成多數當事人權利受侵害之事件，財團法人或公益社團法人經受有損害之當事人二十人以上以書面授與訴訟實施權者，得以自己之名義，提起損害賠償訴訟。當事人得於言詞辯論終結前以書面撤回訴訟實施權之授與，並通知法院。

前項訴訟，法院得依聲請或依職權公告曉示其他因同一原因事實受有損害之當事人，得於一定期間內向前項起訴之財團法人或公益社團法人授與訴訟實施權，由該財團法人或公益社團法人於第一審言詞辯論終結前，擴張應受判決事項之聲明。

其他因同一原因事實受有損害之當事人未依前項規定授與訴訟實施權者，亦得於法院公告曉示之一定期間內起訴，由法院併案審理。其他因同一原因事實受有損害之當事人，亦得聲請法院為前項之公告。前二項公告，應揭示於法院公告處、資訊網路及其他適當處所；法院認為必要時，並得命登載於公報或新聞紙，或用其他方法公告之，其費用由國庫墊付。

依第一項規定提起訴訟之財團法人或公益社團法人，其標的價額超過新臺幣六十萬元者，超過部分暫免徵裁判費。

第三十五條 當事人依前條第一項規定撤回訴訟實施權之授與者，該部分訴訟程序當然停止，該當事人應即聲明承受訴訟，法院亦得依職權命該當事人承受訴訟。財團法人或公益社團法人依前條規定起訴後，因部分當事人撤回訴訟實施權之授與，致其餘部分不足二十人者，仍得就其餘部分繼續進行訴訟。

第三十六條 各當事人於第三十四條第一項及第二項之損害賠償請求權，其時效應分別計算。

第三十七條 財團法人或公益社團法人就當事人授與訴訟實施權之事件，有為一切訴訟行為之權。但當事人得限制其為捨棄、撤回或和解。

前項當事人中一人所為之限制，其效力不及於其他當事人。第一項之限制，應於第三十四條第一項之文書內表明，或以書狀提出於法院。

第三十八條 當事人對於第三十四條訴訟之判決不服者，得於財團法人或公益社團法人上訴期間屆滿前，撤回訴訟實施權之授與，依法提起上訴。

財團法人或公益社團法人於收受判決書正本後，應即將其結果通知當事人，並應於七日

內將是否提起上訴之意旨以書面通知當事人。

第三十九條 財團法人或公益社團法人應將第三十四條訴訟結果所得之賠償，扣除訴訟必要費用後，分別交付授與訴訟實施權之當事人。

提起第三十四條第一項訴訟之財團法人或公益社團法人，均不得請求報酬

第四十條 依本章規定提起訴訟之財團法人或公益社團法人，應委任律師代理訴訟。

第五章 罰 則

第四十一條 違反第六條第一項、第十五條、第十六條、第十九條、第二十條第一項規定，或中央目的事業主管機關依第二十一條限制國際傳輸之命令或處分，足生損害於他人者，處二年以下有期徒刑、拘役或科或併科新臺幣二十萬元以下罰金。意圖營利犯前項之罪者，處五年以下有期徒刑，得併科新臺幣一百萬元以下罰金。

第四十二條 意圖為自己或第三人不法之利益或損害他人之利益，而對於個人資料檔案為非法變更、刪除或以其他非法方法，致妨害個人資料檔案之正確而足生損害於他人者，處五年以下有期徒刑、拘役或科或併科新臺幣一百萬元以下罰金。

第四十三條 中華民國人民在中華民國領域外對中華民國人民犯前二條之罪者，亦適用之。

第四十四條 公務員假借職務上之權力、機會或方法，犯本章之罪者，加重其刑至二分之一。

第四十五條 本章之罪，須告訴乃論。但犯第四十一條第二項之罪者，或對公務機關犯第四十二條之罪者，不在此限。

第四十六條 犯本章之罪，其他法律有較重處罰規定者，從其規定。

第四十七條 非公務機關有下列情事之一者，由中央目的事業主管機關或直轄市、縣（市）政府處新臺幣五萬元以上五十萬元以下罰鍰，並令限期改正，屆期未改正者，按次處罰之：

一、違反第六條第一項規定。

二、違反第十九條規定。

三、違反第二十條第一項規定。

四、違反中央目的事業主管機關依第二十一條規定限制國際傳輸之命令或處分。

第四十八條 非公務機關有下列情事之一者，由中央目的事業主管機關或直轄市、縣（市）政府限期改正，屆期未改正者，按次處新臺幣二萬元以上二十萬元以下罰鍰：

一、違反第八條或第九條規定。

二、違反第十條、第十一條、第十二條或第十三條規定。

三、違反第二十條第二項或第三項規定。

四、違反第二十七條第一項或未依第二項訂定個人資料檔案安全維護計畫或業務終止後個人資料處理方法。

第四十九條 非公務機關無正當理由違反第二十二條第四項規定者，由中央目的事業主管機關或直轄市、縣（市）政府處新臺幣二萬元以上二十萬元以下罰鍰。

第五十條 非公務機關之代表人、管理人或其他有代表權人，因該非公務機關依前三條規定受罰鍰處罰時，除能證明已盡防止義務者外，應並受同一額度罰鍰之處罰。

第六章 附 則

第五十一條 有下列情形之一者，不適用本法規定：

- 一、自然人為單純個人或家庭活動之目的，而蒐集、處理或利用個人資料。
- 二、於公開場所或公開活動中所蒐集、處理或利用之未與其他個人資料結合之影音資料。公務機關及非公務機關，在中華民國領域外對中華民國人民個人資料蒐集、處理或利用者，亦適用本法。

第五十二條 第二十二條至第二十六條規定由中央目的事業主管機關或直轄市、縣（市）政府執行之權限，得委任所屬機關、委託其他機關或公益團體辦理；其成員因執行委任或委託事務所知悉之資訊，負保密義務。

前項之公益團體，不得依第三十四條第一項規定接受當事人授與訴訟實施權，以自己之名義提起損害賠償訴訟。

第五十三條 本法所定特定目的及個人資料類別，由法務部會同中央目的事業主管機關指定之。

第五十四條 本法修正施行前非由當事人提供之個人資料，依第九條規定應於處理或利用前向當事人為告知者，應自本法修正施行之日起一年內完成告知，逾期未告知而處理或利用者，以違反第九條規定論處。

第五十五條 本法施行細則，由法務部定之。

第五十六條 本法施行日期，由行政院定之。現行條文第十九條至第二十二條及第四十三條之刪除自公布日施行。

前項公布日於現行條文第四十三條第二項指定之事業、團體或個人應於指定之日起六個月內辦理登記或許可之期間內者，該指定之事業、團體或個人得申請終止辦理，目的事業主管機關於終止辦理時，應退還已繳規費。已辦理完成者，亦得申請退費。前項退費，應自繳費義務人繳納之日起，至目的事業主管機關終止辦理之日止，按退費額，依繳費之日郵政儲金之一年期定期存款利率，按日加計利息，一併退還。已辦理完成者，其退費，應自繳費義務人繳納之日起，至目的事業主管機關核准申請之日止，亦同。

中華民國直銷協會商德約法

一、通則：

1.01 範圍

本商德約法涵蓋「保護消費者之行為守則」、「直銷公司與直銷人員間之行為守則」及「直銷公司彼此間之行為守則」三大部分。其主要宗旨在於滿足消費者需求及保護消費者權益，提倡公平競爭以及加強直銷之整體社會形象。

1.02 專門用語

商德約法中之專門用語解釋如下：

商德約法督導人：由直銷協會指派的獨立個人或團體，其任務是督導會員公司對商德約法遵循，同時根據商德約法負責處理申訴案件。

直銷公司：直銷公司是透過直銷體系來銷售其商品的商業組織，並且是直銷協會之會員公司。

消費者：向直銷公司或直銷人員購買其產品之顧客。

直銷協會：直銷協會是由直銷公司所組成的全國性協會，代表一個國家的直銷業。

直銷人員：直銷人員由直銷公司授權銷售公司產品及推薦新人加入，直銷人員通常無固定銷售地點，並透過產品之說明或展示及服務等方式直接銷售給消費者。直銷人員可以是代理商、承包商、經銷商或批發商，受雇或獨立經營，經特許授權等。

訂單：包括印刷或手寫的訂單、收據及合約等。

商品：包括有形及無形產品及服務。

銷售：銷售行為包括拜訪潛在顧客，介紹並示範商品使用方法，接訂單並於買賣成交後送貨及收款。

家庭聚會：由直銷人員到邀請了其他人聚會的主人家中或其他場所，介紹並示範產品使用方法以銷售商品。

推薦活動：任何為介紹他人成為直銷人員的活動。

1.03 協會

每一個國家的直銷協會須承諾採用商德約法主要條文作為營業守則，以作為加入並繼續保有世界直銷聯盟會員資格的條件。

1.04 直銷公司

每一個直銷協會會員公司，均須遵守商德約法，方可成為或繼續為直銷協會的會員。

1.05 直銷人員

直銷人員不直接受制於商德約法，但其直銷公司須要求其直銷人員遵守商德約法或公司之營業守則，以作為保有公司之直銷人員資格的條件。

1.06 自律

商德約法是直銷業自律的準則，並非法令。其所要求的職責是一種超乎法令所要求的商業道德。不遵守商德約法並不直接產生民事責任。直銷公司之直銷協會會員資格被解除者，即不再受制於此商德約法。

1.07 法令

直銷公司及直銷人員必須遵守其所在國家之法令，本商德約法並不重述所有法令的規定。

1.08 準則

商德約法含有直銷公司和直銷人員之商德行為準則，各國直銷協會可修改這些準則，但須維持商德約法之基本精神或法令所要求者。商德約法可作為直銷業的準則根據。

1.09 治外法權效力

每一個國家的直銷協會須承諾要求其會員於國境之外所從事的直銷相關活動遵循世界直銷聯盟商德約法之條例，除非該直銷活動亦適用於該會員所屬其他國家境內直銷協會之商德約法所管轄，以作為加入並繼續保有世界直銷聯盟會員資格的條件。

二、有關顧客之營業守則

2.01 禁止行為

直銷人員不得有誤導、欺騙或不公平的銷售行為。

2.02 表明身分

開始介紹直銷計畫時，直銷人員即應自動向潛在的顧客表明身分並告知其代表的公司，銷售的產品及拜訪的目的。在聚會銷售中，直銷人員應向主人及在場參加聚會者，表明聚會的目的。

2.03 說明及示範

產品的說明及示範應正確及完整，尤其是關於產品價格或分期付款價格、付款方式、猶豫期或退貨權利、品質保證及售後服務，送貨等事項。

2.04 答覆問題

直銷人員應明確答覆顧客所提出有關產品及買賣的問題。

2.05 口頭承諾

直銷人員對商品的口頭承諾，不得逾越其公司授權的範圍。

2.06 訂單

於買賣成交時應給予新顧客一份書面訂單，上面應列出直銷人員及公司的全名、事務所或住居地址及電話號碼，並應詳列買賣條款。所有條款須清楚易讀。

2.07 品質保證及售後服務

訂單或其他附件或產品上，應明列品質保證條件，售後服務的方式及範圍、保證人的姓名住址、買方所享有的保證期限及補償辦法。

2.08 文宣

促銷文宣、廣告或信件均不得刊載誇大不實的商品介紹、商品聲明或插圖，而應印有公司或直銷人員之全名及地址或電話。

2.09 見證資料

直銷公司及直銷人員不得引用未經授權、不實、過期、已作廢的證明書或擔保書來誤導消費者。

2.10 比較及詆毀

直銷公司及直銷人員不得使用容易誤導且有違公平競爭原則的比較方式，作為比較的論點。須公平且根據事實並有明確證據。直銷公司及直銷人員不得以直接或影射方式來詆毀任何公司或商品。直銷公司及直銷人員不得冒用其他公司之名稱或產品之商標以獲取不當的利益。

2.11 猶豫期及退貨

不論是否法令有規定，直銷公司及直銷人員應在訂單或其他文件上，明列顧客得在一定期間內隨時解約，並取回所有貨款的猶豫期條款。若直銷公司或直銷人員所提供的是無條件退貨者，應書面明列之。

2.12 尊重隱私權

直銷人員應選擇適當時機且以得體的態度，進行個人拜訪或電話拜訪，以避免妨礙對方。並應於消費者要求停止時，立即中止商品示範或直銷計畫說明。

2.13 正直原則

直銷人員不得濫用消費者的信賴，應顧及對方商業經驗的不足，不得利用對方之高齡、疾病、理解力之不足或缺乏語言能力。

2.14 引介式推銷

直銷公司及直銷人員，不得以介紹買主給賣方即可享受折扣或折現方式，來引誘顧客購買產品或服務，若此種折扣或折現優待並無任何保障時。

2.15 送貨

直銷公司及直銷人員應確保顧客所訂購的產品能按約定時間準時送達。

三、有關直銷人員之

3.01 直銷人員之遵循

直銷公司應要求其直銷人員遵守本商德約法或相類同的營業守則，以作為加入公司的直銷體系成為直銷人員的條件。

3.02 推薦活動

直銷公司及直銷人員不得有誤導、欺騙或不公平的推薦行為。

3.03 資訊

直銷公司提供其直銷人員有關直銷創業機會及其權利義務的資料應詳盡且正確，直銷公司不得對推薦對象提出不實的言論或無法實現的承諾。直銷公司不得以錯誤或不實的方式，向推薦對象表示有關直銷創業機會的各種好處。

3.04 獎金及獎金清單

直銷公司應提供一份周期性的各項獎金清單予直銷人員，例如銷售、購買、所得細目、佣金、

獎金、折扣、運費，取消訂單及其他相關的事項，並應根據直銷公司和直銷人員間的安排，所有應付款項應準時支付，且不得有不合理的扣留。

3.05 收入聲明

直銷公司及直銷人員不得誇大直銷人員實際或可能達到的銷售業績及收入。若提及任何收入或銷售業績，均須有事實及文件作根據。

3.06 契約關係

直銷公司應提供其直銷人員一份經過雙方簽署的契約書或聲明書，此契約書或聲明書應詳列雙方基本的權利義務關係。直銷公司應告知直銷人員其應負的法律責任，如營業執照、註冊登記及稅金等。

3.07 費用

直銷公司及直銷人員不得向其他直銷人員收取明顯不合理的高額入會費、訓練費、經銷權費、業務推廣資料的費用，或任何有關加入直銷業之費用等。

3.08 終止契約

終止直銷人員契約時，直銷公司應接受直銷人員之退貨並買回可供再銷售之存貨，包括業務推廣資料、輔銷器材及創業資料袋，並依據原先購買金額之百分之九十向直銷人員買回可供再銷售之存貨但可扣除直銷人員購買該批存貨時所獲得的獎金。

3.09 存貨

直銷公司不得要求或鼓勵直銷人員購買過量之存貨。直銷公司應確保直銷人員銷售給下線之貨品為實際消費或再銷售出去，才能領取獎金。

3.10 其他文宣資料

直銷公司應禁止其直銷人員販賣未經公司授權之任何文宣與資料。直銷人員販賣公司授權之任何物品應遵循下列原則：

- (1) 使用公司正統資料；直銷公司並應確保直銷人員個人製作之輔銷文宣品，完全符合商德約法，不可誤導或欺騙消費者。
- (2) 避免強制下線購買輔銷文宣品。
- (3) 輔銷文宣品需為合理價格。
- (4) 提供與公司相同之退貨保證。

3.11 教育及訓練

直銷公司應提供直銷人員適當的教育及訓練，使其以誠信的方式經營。教育訓練可透過訓練課程，或事業手冊，或事業指南，或視聽資料。

四、有關直銷公司之間的營業守則

4.01 原則

直銷協會之會員公司應對其他會員公司公平相待。

4.02 勸誘

直銷公司及直銷人員不得向其他公司的直銷人員，以有計畫性的誘導方式，來慫恿其離開或勸誘其加入自己的組織。

4.03 詆毀

直銷公司不得且不得允許其直銷人員，不公平的詆毀其他公司的產品、業務計畫或該公司的其他事項。

五、商德約法之施行

5.01 直銷公司之職責

直銷公司之首要職責即遵守本商德約法。若有違反商德約法的情形發生，直銷公司應在合理的範圍內盡其所能滿足申訴者之要求。

5.02 直銷協會之職責

直銷協會應指派人員負責處理申訴案件。協會應在合理的範圍內，盡其所能妥善處理申訴案件。

5.03 商德約法督導人

直銷協會應指派一獨立個人或團體擔任商德約法督導人之職。商德約法督導人應採取適當行動來督導直銷公司遵守商德約法，並應妥善處理因違反商德約法而產生的顧客申訴案件。

5.04 處分

處分可由直銷公司、直銷協會或商德約法督導人自行決定，其中包括取消訂單、退回購品，返還價金或其他適當的處分，包括告誡涉及違反的直銷人員，終止直銷人員與直銷公司契約關係、告誡涉及違反的直銷公司，解除協會會員資格，及公布該處分。

5.05 申訴之處理

直銷公司、直銷協會及商德約法督導人，應訂定一套申訴處理程序，以確保申訴案件的收件迅速，且於合理期限內提出解決方案，並免費處理顧客申訴案件。

5.06 直銷公司之申訴

直銷公司對另一直銷公司或對直銷協會之申訴，應交由商德約法督導人或獨立仲裁者處理。直銷協會須制定處理的程序。

5.07 商德約法之推廣

直銷協會應公布推廣本商德約法，使其廣為人知。

傳銷事業與傳銷商間之紛爭處理機制要點

傳銷產業健全和諧發展有賴減少傳銷糾紛的發生，至若發生紛爭時，能先透過傳銷事業內部建置之紛爭處理機制處理，避免雙方紛爭擴大並維持雙方互信。

公司建立與傳銷商間之紛爭處理機制，為保障傳銷商權益，使傳銷商知悉各種紛爭解決方式，對公司處理程序亦能發揮昭彰公信之效果。

一、處理機制流程

A. 紛爭申訴管道

如果在傳銷市場有關部分有違法或違規事件發生，以致您權力受到侵害，請以書面方式寄發至以下電子信箱，向公司提交檢舉報告或相關證據，或依申訴電話聯繫做進一步資料查核。

1. 申訴紛爭處理小組電子信箱 csr@hsinten.com.tw。
2. 各地營業單位填寫服務申請書申訴。

B. 紛爭彙整中心（客服單位）

1. 記錄申訴人以及相關申訴內容資料，電話訪談記錄。
2. 書面通知糾紛當事人，於書面通知日期 10 個工作天內，請對方提出說明。

C. 審查

1. 兩造說明內容審查。
2. 10 個工作天內各地營業處處長審查相關資料是否屬實，並做出適當措施與決議。

D. 決議

1. 案件與決議交付興田集團台灣公司最高主管核決，進行最終決定。
2. 全案將在 90 個工作天內處理完畢並給予答覆。

E. 結論通知

客服收到決議後，將以書面文件寄發給相關傳銷商以及營業單位主管。

F. 結論保存

所有文件資料與處理結果，都會保存在負責單位三年以上。

- (a) 書面通知：您會收到公司所發有關於違反規定的書面通知，內容包含所違反之規定與違規相關之事實。
- (b) 答覆期限：在上述書面通知所在日期起算的 10 個工作日內您可以書面提交您認為與該違規行為有關的所有資訊。

如果您未能回覆上述書面通知或未能提供所有相關事實資訊，公司可以自行裁量採取適當的措施。

- (c) 審查與決定：公司將審閱您在期限內交的任何資料或其他來源及公司獨立調查所得的任何資訊。公司商德部門將對該爭議做出最終決定以及公司將採取的措施（如定採取的話），並會發送一份案件決定給您。
- (d) 處理期限：全案將在九十天內處理完畢並給予答覆，否則案件將被認定為違規不成立，必要時可於以延長。
- (e) 決議異議申訴期限：書面通知所在日期起算的 10 個工作日內，以書面或郵件提交您認為有異議之處與該行為有關新事證、事實資訊，公司將審閱您在期限內所交資料，將對該爭議做出最終決定以及公司將採取的措施，並會發送一份案件決定給您，異議申訴次數一次為限。

二、審查判斷標準

對於案件成立與否需要有實際事證（包含人證、物證）

判斷標準：所提供之素材或案件，不論從案件卷宗或內規文件上來看，依以下標準認定：

- 1、違規認定應以證據認定違規事實，證據數量應盡量具體明確。
- 2、如遇互相衝突之證詞或證據，需經專責人員依照倫理或經驗法則判斷。
- 3、物證部分需提供實際物品或拍照舉證確認；人證部分需經過紛爭處理小組人員面對面或電話訪問並做成記錄。

如對於本公司紛爭處理小組之案件決定不服，傳銷商可向下列機構尋求進一步申訴處理。

1. 財團法人多層次傳銷保護基金會提供之調處機制、法律諮詢與律師推薦資料庫。
2. 中華民國直銷協會商德約法委員會提供之案件申訴、調解、仲裁。
3. 如為消費者糾紛，可向消費者保護基金會尋求消費者申訴。



財團法人多層次傳銷保護基金會

Multi-Level Marketing Protection Foundation

設立依據

依據：「多層次傳銷管理法」第38條所設立之保護基金會。

目的：調處已完成報備之傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議，與保障傳銷商之相關權益。

性質：類似「證券投資人及期貨交易人保護中心」或「旅行業品質保障協會」之保護機構。



Q: 為何要加入多層次傳銷保護基金會？

本會對於繳納保護基金及年費的傳銷商與傳銷事業，可提供完整的調處機制、訴訟協助、代償、辦理教育訓練及相關法令的推廣與諮詢服務等。

Q: 多層次傳銷保護基金會可以如何協助傳銷商／傳銷事業？

對於傳銷商（坊間所稱直銷商）而言，繳費雖非強制性義務。但繳費即如同保險概念一樣，若在繳費後的該年度內，與所屬的傳銷事業發生多層次傳銷民事爭議，則可向本會申請法律諮詢或爭議調處服務。同時，也可藉由本會的各種活動、電子報、Facebook等管道，經常性地獲取傳銷產業的相關資訊，與加強自我權益的保障。

對於傳銷事業（坊間所稱直銷公司）而言，本會則為依法設立的基金會，期望能成為傳銷事業與傳銷商間的最佳溝通橋樑。如果，傳銷事業能多提供一層保障予傳銷商，相信將有利於其商品或服務的銷售，且亦有利於招收傳銷商。因此，藉由與本會密切的合作，相信必定可以提高該傳銷事業的企業形象，使該傳銷事業更加蓬勃發展。

Q: 甚麼樣的爭議可以向多層次傳銷保護基金會申請調處？

調處案件為傳銷商與所屬傳銷事業間，因多層次傳銷所產生的民事爭議。而可申請調處案件發生的時間，因繳費時間而有所不同：

- （一）若傳銷商在104年3月31日以前向本會繳費者，可申請調處案件的時間，溯及自「多層次傳銷管理法」公布施行起（103年1月29日），到104年年底止；
- （二）若傳銷商在104年4月1日以後向本會繳費者，則可申請調處案件的時間，自其繳費日起，到104年年底止。

財團法人多層次傳銷保護基金會對於繳納年費及保護基金之傳銷事業與傳銷商，提供完善的調處機制、法令諮詢及教育宣導等服務。想了解詳情，敬請參考本會網站：<http://www.mlmpf.org.tw/>



首次繳費申請

傳銷事業/傳銷商
首次繳費申請入口

欲使用本會服務之傳銷商，需繳納保護基金一百元整及年費兩百元整。歡迎至本會網站使用「繳費申請系統」。



協助申請

已繳費者專屬，需要協助？從此不再孤立無援！

欲申請法律協助者，歡迎至本會網站使用「協助申請系統」。



調處申請

已繳費者專屬，第三方
調處機制，共創雙贏！

欲申請調處者，歡迎至本會網站使用「調處申請系統」。



財團法人多層次傳銷保護基金會

Multi-Level Marketing Protection Foundation

地 址：10487 臺北市中山區復興北路150號3樓之3

服務時間：星期一至星期五 9:00-12:00；13:30-17:30

電 話：(02)2546-1636 傳 真：(02)2546-1096

Email信箱：foundation@mlmpf.org.tw

網 站：<http://www.mlmpf.org.tw/>



<https://www.facebook.com/mlmpf>



<https://www.youtube.com/channel/UCdI-9LFNy51622ZPEmirVig>

基金會網站QR CODE



CHAPTER 6
傳銷商稅務須知
暨
二代健保補充保費須知

傳銷商稅務須知

為協助傳銷商對經營興田事業之各類所得申報有更進一步了解，特別蒐集各項資料，提供給夥伴們參考。依財政部 92.09.18 台財稅字第 0920453777 號函核釋。多層次傳銷事業參加人相關稅法法規如下：〈財政部 83/03/30 台財稅第 831587237 號函〉

多層次傳銷事業參加人所得課稅有關規定如次：

- 一、傳銷事業應於每年 1 月底前將上一年度各參加人進貨資料，彙報該管國稅稽徵機關查核。
- 二、個人參加人如無固定營業場所，可免辦理營業登記，並免徵營業稅及營利事業所得稅，惟應依法課徵個人綜合所得稅。
- 三、個人參加人部分：
 1. 個人參加人銷售商品或提供服務予消費者，所賺取之零售利潤，除經查明參加人提供之憑證屬實者，可核實認定外，稽徵機關得依參加人之進貨資料按建議價格（參考價格）計算銷售額，如查無上述價格，則參考參加人進貨商品類別，依當年度各該營利事業同業利潤標準之零售毛利率核算之銷售價格計算銷售額，再依一時貿易盈餘之純益率 6% 核計個人營利所得予以歸戶課稅。（所得類別 54Y）
 2. 個人參加人因下層傳銷商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或各種補助費，係屬佣金收入，得依所得稅法第 14 條第 1 項第 2 類規定，減除直接必要費用後之餘額為所得額。納稅義務人如未依法辦理結算申報，或未依法記帳及保存憑證，或未能提供證明所得額之帳簿文據者，可適用本部核定各該年度經紀人費用率計算其必要費用。（所得類別 9A）
 3. 個人參加人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，而自該事業取得之業績獎金或各種補助費，核屬所得稅法第 14 條第 1 項第 10 類規定之其他所得。（所得類別 92）
 - 1) 多層次傳銷事業已向行政院公平交易委員會報備其個人參加人年度進貨金額等於建議售價總額，並將建議售價標示於商品上者，得免依本部 83 年 3 月 30 日台財稅第 831587237 號函釋規定，計算個人參加人之營利所得，該傳銷事業並免予填報個人參加人之進貨資料申報表；至個人參加人因下層傳銷商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，

或個人參加人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，而自該事業取得之業績獎金或各種補助費有關綜合所得稅之課徵，仍應依上開函釋規定辦理。

- 2) 個人參加多層次傳銷事業，因直接向該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或各種補助費，核屬加值型及非加值型營業稅法施行細則第 23 條規定之獎勵金，該多層次傳銷事業應按銷售折讓處理，除由個人參加人出具「銷貨退回、進貨退出或折讓證明單」，供其作為申報扣減銷項稅額及記帳之憑證外，該多層次傳銷事業並應依本部 83 年 3 月 30 日台財稅第 831587237 號函規定，辦理個人參加人其他所得免扣繳憑單申報，惟該項支付之獎勵金於申報營利事業所得稅時，不得再重複列報支出，否則應依所得稅法第 110 條規定辦理。

四、營利事業參加人部分：

營利事業參加人除經銷傳銷事業商品賺取銷售利潤外，其因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；其因推薦下層參加人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。準此，營利事業參加人兼具買賣業及經紀業性質，其於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，應依該要點第 2 點第 2 項規定，以主要業別（收入較高者）之純益率標準計算之。稽徵機關依同業利潤標準核定其所得額時，則分別按各該業別適用之同業利潤標準辦理。

壹、本公司個人型態傳銷所得分為二類：

一、執行業務所得（9A）

因下線組織網訂貨所取得業績之獎金（如組織利潤獎金、領導獎金、傳家獎金、全國分紅、季獎金、教育及旅遊獎金），屬於「執行業務所得」。於申報個人綜合所得稅時有 20% 之必要費用可扣除，所以，只要申報 80% 收入即可，其扣繳憑單之格式屬 9A。

二、其他所得（92）

因個人傳銷商名義直接訂貨取得的業績獎金及獲致之贈品，屬於「其他所得」，申報綜合所得稅時，應全額申報，不得扣除任何費用，其扣繳憑單格式屬 92。另獎金之部份出具「銷貨退回、進貨退出折讓證明單」予傳銷事業。（此部份由本公司代為開立並於次月寄發予傳銷商）

興田公司與稅捐機關之稅務資料通報配合：

依財政部規定傳銷公司於每年一月底前必須申報各直銷商前一年之資料如下：

1. 執行業務所得。
2. 其他所得。

興田公司配合政府 " 無紙化 " 政策，不再寄發紙本之所得扣繳憑單，傳銷商可至本公司網頁或系統查詢公司各類所得申報數或請夥伴提早申請自然人憑證，以利各類所得資料下載所需。

貳、公司型態傳銷所得分為三類：**一、營利所得**

營利所得即為公司之銷貨收入扣除銷貨成本及所有公司費用之本期損益部分。

營利事業傳銷商之營利所得將會如何被核定？

凡全年營業收入淨額及非營業收入【不包括土地及其定著物（如房屋等）之交易增益暨依法不計入所得課稅之所得額】合計在新臺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下列標準以上並於申報期限截止前繳清應納稅款者（獨資、合夥組織無須計算及繳納應納稅款，惟仍應辦理結算申報），應就其申報案件予以書面審核：

以下為營利事業所得稅純益率標準

- 1) 多層次傳銷 (商品銷貨收入).....6%
- 2) 多層次傳銷 (佣金收入).....10%

經營兩種以上行業之營利事業，以主要業別（收入較高者）之純益率標準計算之。

申報案件不適用本要點書面審核之規定：

商品經紀業（佣金收入）全年營業收入淨額及非營業收入合計在新臺幣一千萬元以上之申報案件。

申報適用書面審核者，應依規定設置帳簿記載並取得、給與及保存憑證，其帳載結算事項，並依營利事業所得稅查核準則第二條第二項規定自行依法調整，調整後之純益率如高於本要點之純益率，應依較高之純益率申報繳納稅款，否則稅捐稽徵機關於書面審核時，對不合規定部分仍不予認列。

依規定書面審核之案件，於辦理抽查時，應根據「營利事業所得稅結算申報書面審核案件抽查要點」規定辦理。

傳銷商帳務理應注意事項：

進貨—傳銷商向興田公司訂購產品，應以進貨科目入帳，訂單及發票應交予會計人員記帳及向稅捐處申報扣抵 5% 營業稅額。

銷貨—傳銷商銷售興田產品給顧客，應隨即依買賣品名、數量、金額開立發票予買受人（二聯式一個人，三聯式一公司行號）。

若有進貨自己使用或餽贈之用，亦應視為銷售，開立發票給本身公司做為銷貨及轉列費用，以進貨成本價入帳。（交際費或職工福利取得之發票 5% 營業稅不得扣抵，以包含 5% 營業稅金額入帳）。

存貨—應設置存貨明細帳，管理產品之進、銷存每月盤點，以檢查是否有漏開發票，才能即時糾正調整。

費用—購買物品或支付各項費用時應取得三聯式發票或收銀機書有貴公司行號統一編號之合法收據憑證，並交予會計人員記帳及申報扣抵 5% 營業稅。

薪資—應填寫薪資清冊按月代扣繳所得稅。

租金支出—房東若為公司行號應取得對方所開立之三聯式發票；若為個人（自然人）則應取得收據並代扣繳 10% 租賃所得稅於年底開立扣繳憑單。

※ 代扣繳所得稅應依類別分別填寫，薪資填寫「薪資所得扣繳稅額繳款書」，其他代扣繳則填寫「各類所得扣繳稅額繳款書」，並於給付日之次月 10 日前向銀行繳納。（繳款書向各轄區國稅局索取即可）。

※ 公司行號應負起之各項稅務申報期限如下：

1. 每單月 15 日申報營業稅。
2. 每年一月底前辦理上年度各類所得資料申報。
3. 每年五月底前辦理上年度公司營利事業所得稅申報。

二、進貨折讓（其他所得）

傳銷商直接進貨所取得之獎金，應以「進貨折讓」處理，其性質為進貨之減項；必須依產生此筆獎金之進貨發票，填寫「營業人銷貨退回進貨退出或折讓證明單」。

三、佣金收入（佣金所得、領導獎金、傳家獎金、全國分紅、季獎金、教育及旅遊獎金）

傳銷商因下線組織網訂貨領取之獎金，應開立「佣金收入」三聯式發票。

參、折讓單及扣繳憑單彙整

消費者加入安置組織時得免開立「銷貨退回、進貨退出或折讓證明單」，但會依所得稅法第 89 條第三項於給付日次年 1 月 31 日前將受領人姓名、住址、國民身分證統一編號及全年給付金額等，依規定格式，列單申報主管稽徵機關；並應於二月十日起，傳銷商可至本公司網頁或系統查詢各類所得資料並下載。

消費會員由安置組織轉入推薦組織後，其得因個人自己購貨所取商品積分之業績獎金或各種補助費，除依上項填報免扣繳憑單外，另按財政財 92/09/18 台財稅字第 0920453777 號函令依加值型及非加值型營業稅法施行細則第 23 條規定之獎勵金，傳銷事業應按銷售折讓處理出具「銷貨退回、進貨退出或折讓證明單」。

每個月 5 號前 (含) 第一筆訂單前

300PV 納入安置獎金分配

1~300PV

獎金類別	%	折讓單	扣繳憑單所得類別	
		本人	本人	上下層 + 推薦人
安置獎金	34%	V	直接所得 (92)	間接所得 (9A)
個人重消分紅回饋	2%	X	直接所得 (92)	
安置領導	20%			間接所得 (9A)
傳家獎金	4%			間接所得 (9A)
全國分紅獎金	3%			間接所得 (9A)

每個月 5 號前 (含) 第一筆訂單 301PV (含) 後

納入組織獎金分配

301PV

獎金類別	%	折讓單	扣繳憑單所得類別	
		本人	本人	上下層 + 推薦人
差額獎金	35%	V	直接所得 (92)	間接所得 (9A)
領導獎金	20%			間接所得 (9A)
傳家獎金	4%			間接所得 (9A)
分紅獎金	3%			間接所得 (9A)

每個月 5 號前 (含) 第二筆訂單起及每月 6 號 (含) 後
訂單則全部 PV 納入組織獎金分配

1PV

獎金類別	%	折讓單	扣繳憑單所得類別	
		本人	本人	上下層 + 推薦人
差額獎金	35%	V	直接所得 (92)	間接所得 (9A)
領導獎金	20%			間接所得 (9A)
傳家獎金	4%			間接所得 (9A)
分紅獎金	3%			間接所得 (9A)

肆、結語：

藉由這份稅務須知宣導傳銷商，於平時即能隨時留意會計稅務處理，做個誠實快樂的納稅義務人。

倘有稅務或帳務疑問請洽客服電話：0800-281-746、0800-236-677。

二代健保補充保費須知

民眾及投保單位除負擔現有的保險費外，雇主、民眾符合條件時，需另計收補充保險費。

興田公司發放傳銷商（型態為個人及外籍）之間接獎金（差額獎金、領導獎金、傳加獎金、全國分紅），獎金金額達（含）新台幣 20,000 元，本公司依法按補充保費費率 2.11% 代扣補充保費。

相關資訊可上衛生福利部中央健康保險署 <https://www.nhi.gov.tw/> 查詢，本公司檢附衛生福利部中央健康保險署官方相關符合條件一覽表。

二代健保下，補充保險費有哪些項目？

衛生福利部中央健康保險署 108 年 6 月 18 日

二代健保實施後，民眾及投保單位除負擔現有的保險費外，投保單位、民眾符合以下條件時須計收補充保險費：

● 投保單位：

每月所支付薪資總額所得稅格式代號 50、79A 及 79B 與其受僱者每月投保金額總額間的差額，應按補充保險費率計算補充保險費。

計費公式：

$(\text{薪資所得總額} - \text{其受僱者之投保金額總額}) \times \text{補充保險費率}$ 110 年 1 月起為 2.11%)

● 民眾：

單位如有給付民眾下列 6 項所得或收入時，即為補充保險費的扣費義務人，應於給付時按補充保險費率扣取補充保險費，彙繳健保署。

計費公式：補充保險費費基 $\times$ 費率 (110 年 1 月起為 2.11%)

計費項目	定義說明	所得稅代號 (前 2 碼)
全年累計超過當月投保金額 4 倍部分的獎金	給付被保險人薪資所得中，未列入投保金額計算且具獎勵性質的各項給予 (如年終獎金、節金、紅利等)，累計超過當月投保金額 4 倍部分。	50、79A、79B
兼職薪資所得	給付兼職人員指非在本單位投保健保的薪資所得。	50、79A、79B
執行業務收入	給付民眾的執行業務收入，不扣除必要費用或成本。	9A、9B
股利所得	公司給付民眾的股利總額。	54、71G
利息所得	給付民眾公債、公司債、金融債券、各種短期票券、存款及其他貸出款項的利息。	5A、5B、5C、52、73G
租金收入	給付民眾的租金 (未扣除必要損耗及費用)。	51、74G

105 年 1 月 1 日起 個人補充保險費上、下限^{註 1}

計費項目	下限	上限
全年累計超過當月投保金額 4 倍部分的獎金	無	獎金累計超過當月投保金額 4 倍後，超過的部分單次以 1,000 萬元為限。
兼職薪資所得	單次給付達基本工資	單次給付以 1,000 萬元 為限
執行業務收入 ^{註 2}	單次給付達 2 萬元	
股利所得 ^{註 2}	1. 以雇主或自營業主身分投保者：單次給付金額超過已列入投保金額計算部分達 2 萬元。 2. 非以雇主或自營業主身分投保者：單次給付達 2 萬元。	1. 以雇主或自營業主身分投保者：單次給付金額超過已列入投保金額計算部分以 1,000 萬元為限。 2. 非以雇主或自營業主身分投保者：單次給付以 1,000 萬元為限。
利息所得 ^{註 2}	單次給付達 2 萬元	單次給付以 1,000 萬元為限
租金收入 ^{註 2}	單次給付達 2 萬元	單次給付以 1,000 萬元為限

註：

- 個人補充保險費的計費所得或收入達下限時，以全額計算補充保險費；逾上限時，則以上限金額計。
- 自 104 年 1 月 1 日起，中低收入戶成員、中低收入老人、接受生活扶助之弱勢兒童與少年、領取身心障礙生活補助費者、特殊境遇家庭之受扶助者及符合本法第 100 條所定之經濟困難者，單次給付未達中央勞動主管機關公告基本工資之執行業務收入、股利所得、利息所得及租金收入，免予扣取補充保險費。

民眾如有下列證明文件，即可免扣取補充保險費：

免扣取對象	免扣費項目	證明文件
不具投保資格	(一) 累計逾當月投保金額 4 倍之獎金 (二) 非所屬投保單位給付之薪資所得	無投保資格者：主動告知後，由扣費義務人向健保署確認。
屬全民健康保險第 5 類低收入戶保險對象	(三) 執行業務收入 (四) 股利所得 (五) 利息所得 (六) 租金收入	所得給付期間社政機關核定有效期限內之低收入戶證明文件。
第 2 類被保險人	非所屬投保單位給付之薪資所得	所得給付期間職業工會出具的在保證明或繳費證明。
專門職業及技術人員自行執業者或自營作業且在職業工會加保者以執行業務所得為投保金額	執行業務收入	所得給付期間： a. 以專門職業技術人員身分參加健保者：投保單位出具的在保證明。 b. 在工會投保者：職業工會出具的在保證明或繳費證明。
中低收入戶	單次給付未達基本工資之下列收入 (一) 執行業務收入 (二) 股利所得 (三) 利息所得 (四) 租金收入	所得給付期間社政機關核定有效期限內之中低收入戶證明文件
符合健保法第 100 條所定之經濟困難者		所得給付期間保險人出具有效期限內之經濟困難者證明文件
中低收入老人		所得給付期間社政機關開立之審核資格核定函
領取身心障礙者生活補助費		
接受生活扶助之弱勢兒童及少年		
特殊境遇家庭之受扶助者		

興田企業(股)產品訂購單

* 訂單填寫者姓名		* 身份證字號		* 連絡電話	
* 傳銷商姓名 (出貨者)		* 傳銷商編號			
收貨人姓名		收貨人電話		(郵寄) 收貨地址	

* 付款方式 ☐ 現金 銀行：彰化銀行五福工業區分行 代號：009 帳號：5487-01-00580700，戶名：興田企業股份有限公司，請附上電匯收據或回傳
☐ 信用卡 (採用郵遞或傳真訂貨，信用卡付款時，請填下列資料) ☐ 郵政劃撥 (帳號：1667907-9 戶名：興田企業股份有限公司，請附上劃撥收據或回傳)
☐ 街口支付 ☐ 月付大人，案件編號：_____

* 使用信用卡付款者請勾選以下，信用卡持卡人為 ☐ 1. 同訂購者 ☐ 2. 同出貨者 ☐ 3. 其它第三人

* 信用卡別	☐ VISA  ☐ MASTER  ☐ JCB 	* 發卡銀行		* 卡片背面末三碼	
* 信用卡號				* 有效期限	/ 止 (月/年)
* 身份證字號		* 聯絡電話 (H)		(O)	
* 通訊地址				* 生日	年 月 日
* 持卡人簽名 (請簽)	* 合計總金額				

1. 訂購權限者，出貨者，信用卡付款者，須在實收單，以確保以上三方對本訂購單成立且生效之權利。
 2. 本公司已將產品出貨責任與義務，皆因資料填就不良，發生消費爭議，違反稅務規定等之法律及侵權責任，由本訂購填寫者全數承擔。
 3. 以上標示 "*" 為必備填之欄位，若填寫資料不齊則本訂購單不成立。

☐ 續約費 500 元 ☐ 運費 130 元

請填發票日期： 年 月 日 / 發票號碼：

※ 注意事項

1. 收單機構即銀行於本產品買賣中，僅涉及代墊款項之資金關係，且已將商品總金額一次墊付於商品出貨人，並未介入商品之交付與商品價格買賣之實體關係，持卡人使用信用卡進行本產品買賣之交易後，相關出貨、服務及上述擔保之權利與義務皆係由該機構與出貨人解決，與本產品出貨人無涉，如無法解決，應向該機構或該出貨人以「債務繼承之處理程序」辦理。
2. 收單機構並非商品之經銷商，持卡人不得以未收到貨品或出貨人之商品為由，而拒付本訂購單品總金額之信用卡帳款。
3. 持卡人欲以信用卡支付之商品總金額不得以未收到貨品或出貨人之信用卡可使用餘額，亦不得有任何退款、欠款、超額、違反信用卡會員約章條款及其他信用卡之權利，商品出貨人及收單機構均皆接受本訂購單與否的權利。
4. 所有商品售價均含 5% 加值稅率，上述商品之統一發票由商品出貨人開立給交。
5. 本產品之買賣與收單機構及該機構之交易，持卡人須自收到貨品之日起七天內聲明，如於七天內聲明內欲辦理退貨、退貨，請務必保留發票或該產品之原裝性，否則恕無法辦理，本人同意將訂購資料交給收單機構出貨，並已詳細閱讀注意事項，無誤。

編號		產品名稱		會員價	積分	數量	小計
安興康養	SX002F	爽安康氧氣健康器		13,700	1060		
	SY010A	興田遠紅外線治療儀		33,920	2610		
	SY010W	大尺寸興田遠紅外線治療儀		41,800	3250		
	P0309AA6	SOQI 家家氧身工程套組 (大) 贈【5千元興田商品折價券】	☐ 安裝 ☐ 不安裝	169,600	12060		
	SE018	興田電位治療器		25,200	2000		
	SE019	興田電位治療器導波腰帶		5,000	400		
	SF021	興田遠紅外線護腰帶 - 黑色 (S-XXL)		3,380	290		
	SR002A1	興田溫熱低頻治療儀		18,000	1260		
	SY030A1	SOQI 熱護毯		7,880	550		
全興補給	NS002	爽安康刺五加 (30包/盒)		1,260	87		
	NS003	爽安康酵素 (63包/盒)		1,480	105		
	NS012	好未來 (30包/盒)		1,260	87		
	NQ011	鈣活力 (30粒/瓶)		1,500	108		
	NK001	關鍵力 (90粒/瓶)		1,780	135		
	NK002	勇敢力 (90粒/瓶)		1,880	150		
	NK012	見識力 (90粒/瓶)		1,380	90		
	NK013	溫壓力 (12瓶/盒) 全素		1,880	150		
	P0474-3	溫壓力買 20盒送 5盒		37,600	3000		
	NK015	興田赤世代激酶 EX 膠囊食品 (60顆/盒)		2,780	200		
循環三寶 事業套組	P0555-F	爽安康刺五加 6盒		35,520	2,622		
		溫壓力 6盒					
		興田赤世代激酶 EX 膠囊食品 6盒					
	說明： 套組加贈【產品分享包】內含赤世代 3片 (30顆) 刺五加 3包 / 溫壓力 3瓶。						

編號		產品名稱	會員價	積分	數量	小計
PCP 循環三寶	P 0 2 6 6 Z	爽安康刺五加 2 盒 (每期)	11,840	874		
		溫馨力 2 盒 (每期)				
		興田赤世代激酶 EX 膠囊食品 2 盒 (每期)				
	說明： 每期各 2 盒；連續購買 3 期，贈送【產品分享包】內含赤世代 3 片 (30 顆) 刺五加 3 包 / 溫馨力 3 瓶 (於第二、第三期加贈)。					
PCP 循環購	P0266A1	爽安康刺五加 4 盒 (每期)	5,040	348		
	P0266B1	爽安康酵素 4 盒 (每期)	5,920	420		
	P0266J1	好未來 4 盒 (每期)	5,040	348		
	P0266W	溫馨力 4 盒 (每期)	7,520	600		
	P 0 2 6 6 Y	興田赤世代激酶 EX 膠囊食品 4 盒 (每期)	11,120	800		
	說明： PCP 買 12 送 2，每期 4 盒 / 瓶，連續購買 3 期，贈送 2 盒 / 瓶 (於第二、第三期各贈 1 盒 / 瓶)。					
興 美 顏	C D L 1 0 1	DeLenn 木槿花卸妝露 (200 ml / 瓶)	1,180	94		
	C D L 1 0 2	DeLenn 木槿花洗顏霜 (100 g / 瓶)	1,000	80		
	C D L 1 0 3	DeLenn 木槿花精華露 (120 ml / 瓶)	1,380	110		
	C D L 1 0 4	DeLenn 木槿花菁萃 (30 ml / 瓶)	1,380	110		
	C D L 1 0 5	DeLenn 木槿花乳霜 (30 ml / 瓶)	1,680	135		
	C D L 1 0 7	DeLenn 木槿花妍色 CC 霜 (30 ml / 瓶)	1,280	90		
	CF009-A	Bianca 青春水感面膜 (30 包 / 盒)	1,200	80		
興 生 活	C B 0 2 6	碧安佳美體霜 (小 150 ml / 條)	2,100	165		
	C B 0 2 9	碧安佳美體霜 (大 500 ml / 瓶)	6,250	495		
	GMHC003	e 潔環保濃縮洗衣粉 (1250g / 盒)	200	8		
	H C 0 0 7	SOQI 好口氣牙膏 (150g / 條)	220	12		
興 平 衡	C Q 0 0 8	植蘊沁淋精油萃 (270 ml / 瓶)	2,640	205		
	C Q 0 0 1	好溫暖 - 複方純精油 (10 ml / 瓶)	1,480	115		
	C Q 0 0 2	好桃花 - 複方純精油 (10 ml / 瓶)	1,480	115		
	C Q 0 0 3	好事業 - 複方純精油 (10 ml / 瓶)	1,480	115		
	C Q 0 0 4	好心情 - 複方純精油 (10 ml / 瓶)	1,480	115		
	C Q 0 0 5	好清新 - 複方純精油 (10 ml / 瓶)	1,480	115		
	C Q 0 0 6	好自在 - 複方純精油 (10 ml / 瓶)	1,480	115		
	C Q 0 0 7	好好眠 - 複方純精油 (10 ml / 瓶)	1,480	115		
	CXCQ001	七輪複方精油套組 (10 ml x 7 瓶)	10,000	800		
其它	ASR002001	導流貼片 / 一組兩片	168	0		
	ASE018007	導波梳	800	0		

台北營業處：新北市新莊區新北大道二段 219 號 7 樓
嘉義營業處：嘉義市西區中興路 353 號 12 樓 A2 室
台南營業處：台南市東區樂德路 676 號
高雄營業處：高雄市三民區九如一路 805 號 12 樓

TEL：02-85221419 FAX：02-85221418
TEL：05-2811515 FAX：05-2811919
TEL：06-2601911 FAX：06-2601973
TEL：07-3869683 FAX：07-3863555

- 選擇送貨到府服務，需購貨滿 NT8,000 元 (含稅)，未滿需另加 NT130 元運費。
- 本訂購單可郵寄或傳真至各營業處訂購商品，傳真後請與當地營業處確認訂購手續。
- SOQI 家家氣身工程套組 (大) 選擇不安裝，另退 800 元。
- 床組運費：本島偏遠地區與離島另計。
- 最新產品項目與售價請洽詢各營業處。

2025.6.27

興田企業股份有限公司傳銷商參加契約書

本參加契約書為興田企業股份有限公司（下稱興田公司）與傳銷商之部份主要契約，目的在多層式傳銷管理法規範公司與傳銷商之權利義務關係。

- 一、興田企業股份有限公司資本額：新台幣貳億元。
- 二、傳銷組織或計畫及營運規章：參加人利益之內容及取得條件、交易須知、參加人應負之義務及負擔、商品瑕疵擔保責任之條件、內容及範圍、參加人退出組織或計畫之條件及權利義務：詳如「興田經營守則」規範內容。
- 三、依興田經營守則第十四～十六條規定：
 - （第14條）傳銷商得自訂約日起三十日內，以書面通知興田公司解除或終止契約。興田公司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資金及其他給付興田公司之款項。興田公司依前項規定返還傳銷商之款項，得扣除商品退還時因可歸責於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該退貨對該傳銷商給付之獎金或報酬。由興田公司取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。
 - （第15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，退出興田事業計畫或組織，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。興田公司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。興田公司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（依終止契約減損辦法）。由興田公司取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。
 - （第16條）傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，興田公司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，興田公司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。
- 四、興田公司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。興田公司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。
- 五、傳銷商依前條規定解除或終止契約者，自通知達興田公司之日起喪失獎勵權益，其組織關係，並須自契約解除或終止日起滿六個月（含）後，始得重新申請加入。
- 六、傳銷商違反經營守則、事業計畫或任何其他歸責於傳銷商之事由，而解除或終止契約者，其退貨處理方式，詳如「興田經營守則」。
- 七、傳銷商若違反興田經營守則第十九條傳銷商之違約情事者，適用「興田經營守則」第十八條處理之。
- 八、續約辦法：凡晉升成為經理級（含）以上之傳銷商滿一年後，每年皆應繳交續約費新台幣伍佰元整，以延續經營權及享有會員各項權益。
- 九、商品減損辦法：

A、一般退換貨減損辦法：

退貨時期：自訂購日起算	產品原申購金額	產品折損%數 (貨物原購價)	傳銷商因該進貨而給付之獎金	取回該商品而支出運費
可提領日起30日內	100%	0%	全數扣回	全數
可提領日起第31天以上， 45天以內辦理退貨者	90%	0%	全數扣回	全數
可提領日起第46天以上， 60天以內辦理退貨者	90%	10%	全數扣回	全數
可提領日起61天(含)以上， 90天以內辦理退貨者	90%	20%	全數扣回	全數
可提領日起91天(含)以上， 120天以內辦理退貨者	90%	30%	全數扣回	全數
可提領日起121天(含)以上， 150天以內辦理退貨者	90%	40%	全數扣回	全數
可提領日起151天(含)以上， 180天以內辦理退貨者	90%	50%	全數扣回	全數
可提領日起超過180天辦理退貨者 或產品存放不當處導致產品變質	不受理退換貨			

B、終止契約減損辦法：

退貨時期：自訂購日起算	產品原申購金額	產品折損%數 (貨物原購價)	傳銷商因該進貨而給付之獎金	取回該商品而支出運費
可提領日起30日內	100%	0%	全數扣回	全數
可提領日起第31天以上， 45天以內辦理終止契約者	90%	0%	全數扣回	全數
可提領日起第46天以上， 90天以內辦理終止契約者	90%	5%	全數扣回	全數
可提領日起90天以上， 未滿180天終止契約者	90%	25%	全數扣回	全數

十、其他事項：

- （一）傳銷商不得在公司產品上附加任何其他標示或更改任何標示，亦不得更換包裝。
- （二）如有罷工、戰爭、原料供應不足、其他天災人禍、政府禁令等不可抗力情況發生，而致公司作業延誤，未能履行各項約定時，傳銷商不得向公司主張任何請求。
- （三）每一傳銷商均為一獨立經營團體，除應自負任何經營成本（含購買、舉辦活動、訓練、各種營銷費用）之外，一切成敗之責任均應自行負責；傳銷商在銷售中發生自己經營不善或業績不良之問題，均不得對抗公司或向公司提出要求、索賠或其他費用。
- （四）傳銷商如經營其他傳銷事業或銷售類似本公司產品，因利益衝突，對本公司或傳銷體系造成傷害或擾亂市場之運作時，本公司將依經營守則第十八條規定予以停權或終止其經營權，並對其損害之部份提出賠償之要求。
- （五）本公司支付傳銷商獎金，以每個月業績動態計算，於次月15日發放獎金。
- （六）傳銷商可因本人或其組織參加人銷售本公司產品而獲得獎金，獎金計算依興田事業計畫而定。興田公司傳依公平合理之精神，隨時調整或部份修正規範內容。凡修改並經公告且向公平交易委員會報備後，對既有之參加契約立即生效。

興田企業股份有限公司傳銷商資格申請書

填表日期： 年 月 日

申請人基本資料 * 必填 ※ 填寫申請書前請先詳閱背頁詳細條款，並以正楷由申請人親自填寫。									
* 申請人姓名 (公司名稱 / 負責人姓名)			* 出生日期 年 月 日			性別 男 / 女			
* 身分證字號 (公司負責人)			* 居留證字號			* 護照號碼			
* 公司統一編號			* E-mail 信箱						
* 行動電話			* 室內電話			聯絡電話			
* 戶籍地址 (公司地址) 郵遞區號 □□□□		縣市	鄉鎮市區	村 / 里 鄰	路	段	巷	弄	號 樓之
* 通訊地址 □ 同戶籍 (公司地址)		縣市	鄉鎮市區	村 / 里 鄰	路	段	巷	弄	號 樓之

第一聯(白) 公司留存

第二聯(黃) 推薦人留存

推薦人資料	
推薦人姓名：	推薦人編號：

第三聯(紅) 申請人留存

* 身分證明文件影本及銀行存摺封面影本資料 身分證正反面影本浮貼處
* 銀行存摺封面影本浮貼處 (僅接受：合作金庫商業銀行、彰化商業銀行、第一商業銀行、中華郵政)

1、資料不完整會產生延後審核及資料處理情形，極有可能影響您的權益。 2、本申請書及所附文件若有退出或修改之情事，恕無法退還。 3、若有填寫不實，不完整或應附文件不齊全者，視同無效之申請書。 4、加入申請書須由加入本人填寫與簽名一經發現代寫代簽，視同無效之申請書。	※ 特 別 注 意 事 項 * 申請人已年滿 18 歲，充份瞭解填寫本申請書內容需要真實且正確，如經發現偽造變更，需承擔法律責任。 * 申請人已詳讀申請書所有頁面之條文規定，充份瞭解獎金制度、作業規範與營業規範，並同意遵守。 * 入會申請方式：依據公平會規定，網路加入之會員登入成功後，須繳交紙本申請書，其他相關文件紙本或檔案傳回公司均可。 * 本人了解並確認本人非依法不能從事商業行為之軍警、公、教職人員。																		
* 申請加入類別須提供以下資料影本 個人：身分證正反面 / 銀行存摺封面 公司：登記事項卡 / 負責人身分證正反面 / 公司銀行存摺封面 外籍：護照影本或居留證 / 銀行存摺封面	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">公司填寫項目查核區 打勾(缺)</th> <th>客服中心查核</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>☐ 申請人基本資料</td> <td>☐ 推薦人</td> <td>☐ 銀行存摺封面</td> </tr> <tr> <td colspan="2">☐ 身分證 / 登記事項卡 / 護照影本或居留證</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2">☐ 個資同意書</td> <td></td> </tr> <tr> <td>營業處主管</td> <td>經辦人</td> <td>建檔編號</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	公司填寫項目查核區 打勾(缺)		客服中心查核	☐ 申請人基本資料	☐ 推薦人	☐ 銀行存摺封面	☐ 身分證 / 登記事項卡 / 護照影本或居留證			☐ 個資同意書			營業處主管	經辦人	建檔編號			
公司填寫項目查核區 打勾(缺)		客服中心查核																	
☐ 申請人基本資料	☐ 推薦人	☐ 銀行存摺封面																	
☐ 身分證 / 登記事項卡 / 護照影本或居留證																			
☐ 個資同意書																			
營業處主管	經辦人	建檔編號																	

本人已詳閱本契約書(詳如背面)，並同意所載之相關規範，右方親簽以茲證明。 申請人： (親簽)

個資授權同意書

- 一、申請人經告知並瞭解，興田（註一）或所委託之第三人（註二）、推薦人上下線體系，依據個人資料保護法規定，得在『多層次傳銷經營』（033）的範圍內，對於您本人個人資料（註三）之蒐集、處理、利用及國際傳輸。
- 二、興田公司已告知，申請人加入興田會員制度；買賣商品（含興田公司或所委託之第三人為配送或執行訂退貨及售後服務）、紅利積點兌換活動、推薦他人成為會員；興田之行銷、統整、運作興田事業及拍攝申請人之影語音檔等任何處理運用相關行為事項資料，均屬興田公司認定之『多層次傳銷經營』範圍內資料，且屬其執行業務所必須。
- 三、此外，申請人經告知並瞭解興田為統整及運作興田事業而為國際傳輸，推薦人上下線體系或傳銷商瞭解與行銷協助轉介事業機會，以及申請人協助、出席、參與、發展興田形象、公益活動及其他委外各項調查之相關行為事項資料，雖非興田公司目前所認定之『多層次傳銷經營』範圍內事項，但事關興田事業的價值與發展，因此申請人亦同意興田公司於此目的範圍內利用其個人資料。申請人同意與否，不影響其應享有興田會員之權益。

☐ 同意 ☐ 不同意， 簽名：_____

- 四、倘若依據法令規定或主管機關公告，申請人不同意為『多層次傳銷經營』範圍外之事項，興田公司將依法為去識別化等符合個人資料保護法之行為。
- 五、傳銷商瞭解並同意，從興田公司所蒐集、查詢到其他傳銷商的業績資料（含過去、現在及未來），會嚴格遵守中華民國個人資料保護法、刑法及多層次傳銷管理法等相關規範，所取得之他人個資均為興田公司專屬且商業性價值之商業秘密，傳銷商應親自行使，不得轉讓或授權於第三人，亦不得將上述秘密直接或間接讓第三人知悉或探知。也不得為逾越已明示之『多層次傳銷經營』範圍之處理或利用。
- 六、傳銷商與興田公司解除或終止契約後，應立即銷毀、刪除所持有他人個資資料之商業秘密，興田公司並得保留行使要求傳銷商交付或提出已銷毀、刪除之證據權利，且本條文於參加契約失效後，傳銷商仍有遵守之義務。傳銷商違反前述約定，致興田公司受損害，傳銷商應負賠償責任。
- 七、傳銷商應確保提供興田公司之第三人個人資料，已事先依個人資料保護法第8條履行告知義務，並取得第三人之瞭解、書面同意與授權，並確保興田公司使用該資料並無任何違法之處。
- 八、傳銷商已瞭解並同意個人資料之使用對象包括興田公司及興田公司委外處理相關事項之第三人，並得由興田客服專線或官網公佈之管道查詢。
- 九、傳銷商知悉取得自興田公司所蒐集、查詢的任何個人資料有被竊取、竄改、毀損、滅失或洩漏之情形，應立即通知興田公司。
- 十、申請人已詳閱並同意本申請書所有條款，並於下欄簽名。

註一：「興田」係指臺灣興田企業股份有限公司及興田各海外公司之統稱。

註二：第三人指興田公司配合之宅配或寄送廠商、售後服務廠商、企劃活動承辦廠商、印刷廠及影音製作廠商、資訊服務廠商及配合作業之金融機構。

註三：個人資料之類別：包括但不限於辨識個人者（C001）、辨識財務者（C002）、政府資料中之辨識者（C003）、個人描述（C011）、家庭情形（C021）、家庭其他成員之細節（C023）、其他社會關係（C024）、住家及設施（C031）、移民情形（C033）、旅行及其他遷徙細節（C034）、職業（C038）、學校記錄（C051）、工作經驗（C064）

申請人會員編號：_____

申請人姓名：_____（親簽）

2023.11 新版