

## 禁止传销与规范直销暨纪念《禁止传销条例》 和《直销管理条例》颁布实施十周年

# 聊城市工商局 禁止传销与规范直销知识问答(下)



### 1.什么是直销?什么是直销企业?

答:直销,是指直销企业招募直销员,由直销员在固定营业场所之外直接向最终消费者推销产品的经销方式。

直销的基本形式是通过人员进行销售,在固定营业场所之外进行销售。直销与电子商务、网购等通过其它媒介介绍销售不同,与传销的“拉人头”、收取入门费、团队计酬的方式不同。

直销企业,是指依照《直销管理条例》规定经批准采取直销方式销售产品的企业。目前,批准直销企业的机关为国务院商务主管部门。

### 2.什么是直销员?

答:直销员,是指由直销企业依法招募并在固定营业场所之外将产品直接推销给消费者的人员。非直销企业招募的推销人员不是直销员。

### 3.申请成为直销企业,应当具备什么条件?

答:(一)投资者具有良好的商业信誉,在提出申请前连续5年没有重大违法经营记录;外国投资者还应当有3年以上在中国境外从事直销活动的经验;

(二)实缴资本不低于人民币8000万元;

(三)依照本条例规定在指定银行足额缴纳了保证金;

(四)依照规定建立了信息报备和披露制度。

### 4.目前我国直销的产品范围有哪些?

答:按照《直销管理条例》规定,我国允许直销的产品范围由国务院商务主管部门会同国务院工商行政管理部门根据直销业的发展状况和消费者的需求确定、公布。

目前,国务院商务主管部门、国务院工商行政管理部门公布允许直销产品的范围是:化妆品(包括个人护理品、美容美发产品)、保健食品(获得有关部门颁发的《保健食品批准证书》)、保洁用品(个人卫生用品及生活用清洁用品)、保健器材、小型厨具五类。同时规定,直销产品应当符合国家认证、许可或强制性标准。

允许直销的产品范围和允许具体直销企业直销的产品名录,可以通过国务院商务主管部门或国务院工商行政管理部门网站查询,也可以直接登录直销企业网站查询。

### 5.我国对直销产品的价格有哪些规定?

答:直销企业在销售产品时,应当符合以下关于价格的规定:

(一)直销企业应当在直销产品上标明产品价格;

(二)直销产品价格与服务网点展示的产品价格应当一致;

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

### 6.了解直销企业的直销产品信息有哪些渠道?

答:消费者、直销员可以通过以下渠道了解直销企业的直销产品信息。

(一)登录工商总局或国务院商务主管部门直销管理网站的“政府公布”栏目;

(二)登录直销企业的信息披露网站;

(三)到该企业的服务网点询问;

(四)查阅该企业的宣传资料;

(五)通过该企业的直销员介绍。

### 7.为什么不得以缴纳费用或者购买商品作为直销员加入的条件?

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

### 8.如何判别直销培训与传销活动的培训?

答:直销培训与传销活动的培训有以下区别:

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

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

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

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

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

### 9.哪些部门管理直销培训和考试活动?

答:直销企业应对直销员培训的合法性、培训秩序和培训场所的安全负责。国务院商务主管部门、工商行政管理部门将依照《直销管理条例》和相关规定,负责对直销培训和直销员招募考试进行监管;对构成违反《治安管理条例》的,由公安机关依法查处。

### 10.直销计酬与传销的计酬有哪些区别?

答:直销活动的报酬计算与传销活动的报酬计算的区别有:

(一)直销企业的报酬计算方式是公开的,可以通过该企业网站查询、核实;传销组织的报酬计算方式是不公开的,是暗自运作的;

(二)直销以直销员个人销售业绩为计算报酬的依据,其他任何人的销售业绩都不与自己的报酬挂钩;传销以“个人销售业绩+下线销售业绩”为计算报酬的依据,其中的下线,既包括自己发展的推销员,也包括自己发展的推销员再发展的推销员。传销常用的报酬计算方式有,三级三阶制、双轨制、级差制+双轨制等;

(三)直销企业以向消费者销售商品为获得报酬的前提,销售商品越多,获取报酬越多;传销活动大多以发展人员数量为提取报酬的依据,发展人员越多,获取的报酬越多,即“拉人头”传销;

(四)直销活动由直销企业向每个推销员支付报酬;传销活动多数由传销组织的中间层(销售团队的头目或骨干分子)向推销人员支付报酬;

(五)直销活动中,直销员的销售报酬总额不超过本人销售总额的30%;在传销商品的活动中,传销组织允诺的报酬绝大多数超过30%,有的根本不限制报酬比例。

### 11.我国对直销员从事直销活动的地区有什么规定?

答:直销员可以从事直销活动的地区,应当具备三个条件:

(一)国务院商务主管部门批准该直销企业可以开展直销的地区;

(二)该直销企业设立了管辖该地区直销活动的省级分支机构;

(三)该直销企业在该地区设立了符合要求的服务网点。

直销员只能隶属于一个省级分支机构,可以在该省允许从事直销活动的地区进行销售,不得跨省从事直销活动。

聊城市文广新局



支持单位

金伯利钻石

活动内容

首届“聊城故事会”欢迎聊城6岁到12岁的小朋友报名参赛,小朋友们可以选择能反映聊城传统美德、人物故事和民俗民情的故事,如非遗故事、文物故事、神话故事、寓言故事、成语故事、人物故事、亲情故事、民间故事等参与大赛。

大赛允许班级或团体方式报名参与。以普通话为主要表现形式,可以使用朗诵、曲艺、小型舞台剧等多种表现形式来讲述主题故事,要求时长为3到5分钟。

奖项设置

按照年龄分为6岁到9岁、9岁到12岁两组,每个组别设置一等奖一位、二等奖两位、三等奖三位,一、二、三等奖获奖者奖金分别为700元、500元、300元。

活动时间

预赛时间:2015年12月20日 决赛时间:2015年12月26日

报名咨询电话:0635-8277092 微信报名:qlwbjrlc

报名微信端口

