

認清種金與層壓式推銷 免墜詐騙陷阱

近年本港出現不少公司，以經營傳銷、網絡、保健美容產品等為名，意圖誘騙消費者或有意投資者參與其種金計劃或層壓式推銷計劃。消費者須認清各種銷售模式，勿被高回報、高利潤等聲稱所吸引，以免誤墜圈套，招致巨額損失。

種金騙案

涉及14,000名會員、投資款額達\$7億的「普達種金案」於本年1月在高等法院審結，有關公司3名負責人銀鐐下獄。據報章報道，法官在判刑時稱，若有關詐騙計劃繼續，投資者將會蒙受巨額損失。

詐騙伎倆

聲稱引入新消費概念

根據案情，涉案公司先以座談會形式招攬會員，聲稱引入21世紀新消費概念，訛稱與多間大型超級市場、百貨公司、電器用品專門店及珠寶店等為「生意夥伴」，凡入會者可以低價購入產品再作轉售從中取利。有興趣者只要支付\$188即可成為會員，成功招攬其他人士加入便可賺取現金回贈。

然而當案件揭發，警方搜查有關公司辦公室時，發現該公司並無正常商業交易紀錄，只曾向部分所謂的「生意夥伴」購買購物禮券作為招徠的工具，而賺錢的方法

是靠不斷有會員加入而「錢口錢」。

高回報種金計劃

公司的另一項計劃是要求參與者以「買會籍」方式每月供款\$3,500，為期1年，會員在供款若干月後，便開始得到部分回贈，第13及14期可獲免供款，14個月後扣除已賺取的現金回贈，實質支出為\$11,000，但卻可獲取回贈約\$141,000，純利高達12倍，期間會員更可以累積的分數，換取公司「生意夥伴」的購物券。

有關計劃該公司共收取了會員接近\$7億的投資款額，承諾的現金回贈高達\$70億。然而警方發現公司銀行存款只有\$4,800多萬，「種金」計劃一旦爆破，該公司無可能在財力上兌現承諾。

消費及投資界限模糊

「種金」計劃無疑是以「小投資、高回報」作招徠，但所謂「新消費概念」則一般消費者都可能受其既可低價購貨又可賺取回

贈吸引而同意加入，甚至招攬其他人加入。近年市面出現不少公司，以經營傳銷、網絡、保健美容產品等等為名，推出林林總總的計劃吸引消費者或有意投資者，當中不

商德守則

直銷業的業內組織香港直銷協會制定「商德守則」，以保障消費者和傳銷商的權益，鼓勵公平競爭的經營概念，及提高直銷的公眾形象。根據直銷協會規定，所有會員公司都要為消費者設下不少於七天冷靜期的退貨保障，而傳銷商在退貨時，更可取回百分之九十可作銷售用途的存貨金額。直銷協會更成立商德守則委員會接受消費者及傳銷商的投訴。



乏難辨消費抑或投資性質的，亦有懷疑屬層壓式推銷詐騙的，消費者要認清合法與非法推銷手法的分別，以免誤墮圈套招致損失。

非法推銷手法：「層壓式推銷」

層壓式推銷是違法的推銷活動，簡單來說，如一項推銷計劃的參與者在介紹另一名參與者加入該項計劃時或之後可收取報酬，而報酬並非按有關參加者實際銷售的貨品或服務的公平市值而計算，這類計劃即屬層壓式推銷計劃；任何人明知而推廣層壓式推銷計劃，即屬犯罪。

層壓式推銷經營模式

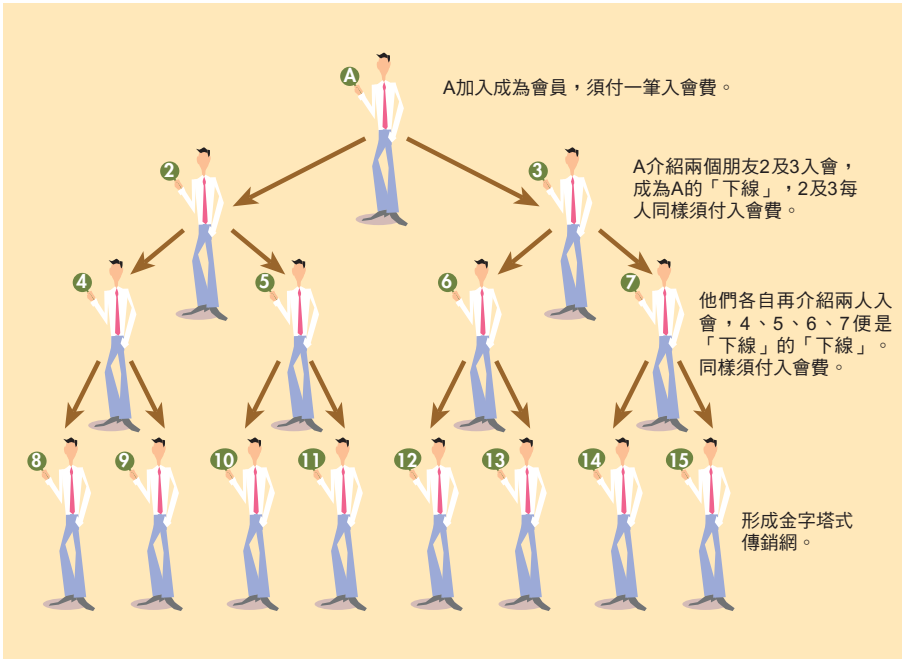
進行層壓式推銷的公司，涉及的產品或投資計劃各有不同，不過他們多以經營「多層次推銷」或「致富計劃」為名，以雙軌式進行招收新人加入，形成金字塔式的傳銷網（見圖一）。

值得注意的是，很多經營合法傳銷活動的公司，例如保險業、國際直銷品牌等，都有採用這種金字塔式的傳銷模式。而層壓式推銷「入會」及「抽佣」的做法，表面上跟經營合法傳銷活動的行業亦相似。

兩者最大不同的地方，是合法的傳銷手法（直銷方法之一）通常是透過入會作為購買產品的途徑，然後由會員向外推銷產品和介紹其他人入會，同樣從事推銷產品或服務，賣者應是收入最高的一位，上線會員只會獲得賣者總營業額的某個百分比為酬金，因此，合法的直銷行業常以「多勞多得」為信念。

相反，非法的層壓式推銷活動則透過上文提及的金字塔式傳銷網以「高回報、高利潤」作餌，不靠實際銷售而單靠招收新會員賺取報酬，令上線會員受惠；層壓式推銷的佣金比例甚高，而最上層者所得的利潤比賣者更多，故常以「不勞而獲」為噱頭。然而，這種以「人疊人」方式來賺錢的方式，必須維持計劃的發展速度，不斷招收及擴大會

圖一：雙軌式傳銷形成金字塔網絡



表一：直銷與層壓式推銷比較

	直銷行業	層壓式推銷
經營模式	相似的金字塔式傳銷網，「入會」、「抽佣」等的做法類同	
注意不同之處：		
合法性	合法	不合法
佣金比例	上線只會獲得賣者總營業額的小部分為回佣，利潤比賣者少	上線佣金比例甚高，利潤比賣者多
賺錢方式	藉出售實質產品及服務賺錢，強調「多勞多得」	靠「人疊人」方式賺錢，強調「不勞而獲」

員機制才能得到回報。若招收會員人數停滯不前，此類計劃最終便會垮倒。（見表一）。

直銷行業

傳統的銷售方式，貨品由生產商供應給批發商或總代理，再經批發商或總代理至零售商，最後到達消費者手上。相對於這種間接的銷售方式，直銷便是通過直銷郵件、報章、雜誌、電視廣告及傳銷商將商品直接送達消費者手上。

當中傳銷商以人傳人、面對面的方式去推銷產品，同時傳銷商介紹朋友加入傳銷行列，以擴大行銷網絡，所以傳銷又名多層次營銷。

由於非法的層壓式推銷計劃的經營模式與合法的傳銷或多層次營銷相似，消費者對層壓式推銷的誤解，或亦影響合法的直銷活動的形象，令正當的從業員利益受損。因此，除了消費者要認清合法與非法推銷手法的分別外，直銷行業也要提高其行業水平，與層壓式推銷劃清界線，以免消費者對合法的傳銷計劃卻步。

近年直銷業務發展迅速，消費者委員會期望直銷行業提高專業水平，保障消費者之餘亦可促進傳銷商的利益。