# 商务立法年编
## 2005

中华人民共和国商务部条约法律司　编

中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

需要全本请访问 www.ertongbook.com

# 商务立法年编
## 2005

中华人民共和国商务部条约法律司　编

中国商务出版社

**图书在版编目（CIP）数据**

商务立法年编. 2005/中华人民共和国商务部条约法律司编. —北京：中国商务出版社，2006.5
ISBN 7-80181-541-6

Ⅰ. 商… Ⅱ. 中… Ⅲ. 商法—立法—概况—中国—2005 Ⅳ. D923.99

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2006）第 059391 号

**商务立法年编 2005**

中华人民共和国商务部

条约法律司 编

中国商务出版社出版

（北京市安定门外大街东后巷 28 号）

邮政编码：100710

电话：010—64269744（编辑室）

010—64220120（发行部）

网址：www.cctpress.com

E-mail：cctpress@cctpress.com

新华书店北京发行所发行

嘉年华文有限责任公司排版

三河汇鑫印务有限公司印刷

880×1230 毫米 32 开本

13 印张 346 千字

2006 年 5 月 第 1 版

2006 年 5 月 第 1 次印刷

印数：3000 册

ISBN 7-80181-541-6

D·93

定价：28.00 元

**版权专有 侵权必究** **举报电话：（010）64212247**

# 《商务立法年编》编委会


主　编　尚　明

副主编　李　玲　郭京毅

编　委　尹燕玲　唐文弘　温先涛

杜宝忠　吴振国　陈福利

荣　民　李詠箑　张晨阳

# 编写说明

为进一步推动商务系统依法执政能力建设和依法行政，同时使社会各界了解商务部立法工作情况，商务部条约法律司自2004年起编写《商务立法年编》，收录上一年度商务法律、行政法规以及部门规章，并对其作简要介绍，为读者理解相关法律制度提供参考，但不构成商务部的正式解释。

《商务立法年编2005》收录了2005年国务院颁布的《直销管理条例》，以及商务部单独颁布或者会同其他部门联合颁布的部门规章24件，内容涉及国内贸易、对外贸易、利用外资、国外经济合作、行政法律等各方面，全面反映了2005年商务立法工作情况，为了解我国商务立法提供了有益的参考。

本书由商务部条约法律司编写。除本书编委会成员外，王一、程秀强、鲍治、陈冉、张昊、谢伟、李帅、康英杰、童杰、张慧玲、杨翰辉、杨默等同志也参与了编写。全书由尚明、李玲、郭京毅同志统稿并审定。

在本书编写出版过程中，也得到了商务部有关司局的大力协助，在此一并致谢。

商务部条约法律司

2006年4月23日

需要全本请访问 www.ertongbook.com

# 目　录

一、行政法规

1. 直销管理条例 ……（3）

二、部门规章

（一）国内贸易

1. 二手车流通管理办法 ……（23）
2. 典当管理办法 ……（35）
3. 汽车品牌销售管理实施办法 ……（55）
4. 汽车贸易政策 ……（67）
5. 直销企业保证金存缴、使用管理办法 ……（79）
6. 直销员业务培训管理办法 ……（84）
7. 直销企业信息报备、披露管理办法 ……（90）
8. 酒类流通管理办法 ……（95）

（二）对外贸易

9. 纺织品出口自动许可暂行办法 ……（105）
10. 对外贸易壁垒调查规则 ……（123）
11. 机电产品国际招标机构资格审定办法 ……（133）
12. 国际货运代理企业备案（暂行）办法 ……（149）
13. 向特定国家（地区）出口易制毒化学品暂行管理规定 ……（168）
14. 纺织品出口临时管理办法（暂行） ……（178）
15. 纺织品出口临时管理办法 ……（188）
16. 对外贸易经营者违法违规行为公告办法 ……（196）

17. 出口加工区加工贸易管理暂行办法 …… (202)
18. 两用物项和技术进出口许可证管理办法 …… (212)
**（三）利用外资**
19. 外商投资租赁业管理办法 …… (356)
20. 外商投资国际货物运输代理企业管理办法 …… (365)
21. 外国投资者对上市公司战略投资管理办法 …… (374)
**（四）国外经济合作**
22.《对外劳务合作经营资格管理办法》补充规定 …… (386)
23. 外派海员类对外劳务合作经营资格管理规定 …… (391)
**（五）行政法律制度**
24. 商务部行政处罚实施办法（试行） …… (398)

# 一、行 政 法 规

# 1. 直销管理条例

## 简　介

### 一、制定背景

制定《直销管理条例》（以下简称《条例》）的原因主要有两个。首先，是正确引导和规范我国直销业发展的需要。直销是众多现代经销模式中的一种，这种经销模式可以有效地降低企业的运营成本，对促进市场经济条件下商品流通的发展有着积极作用。但是，由于这种经销模式在交易过程中存在很大程度的信息不对称性，直销人员也具有分散性的特点，所以，极容易引发一些不规范，甚至是违法行为的发生，进而损害广大消费者和直销从业人员的切身利益。加之直销这种经销方式进入我国的时间不长，公众对直销的认识也还存在着一定程度的偏差，区别合法直销和非法传销的能力相对薄弱。因此，制定一部能够使消费者的权益得到充分保障、既符合我国国情、又内外一致的直销法规，对直销业正确引导　趋利避害、稳步开放、规范发展，是十分必要的。其次，是履行入世承诺的需要。根据入世承诺，我国应当在 2004 年底取消对外资在无固定地点的批发或零售服务领域设立商业存在方面的限制，并制定与 WTO 规则和中国入世承诺相符合的关于无固定地点销售的法规。这里所称的“无固定地点销售”，其主要形式之一就是直销。制定条例正是我们履行上述承诺的一个重要举措。

为正确引导和规范我国直销业的发展，保护消费者的合法权益和社会公共利益，同时履行入世承诺，从 2003 年起，商务部、工商总局即会同国务院法制办、公安部、国家税务总局等部

门就制定直销法规进行了大量的调研和准备工作。在研究了各主要直销国家立法的基础上，与企业、专家进行了多次交流和研讨，广泛征求了社会各界对直销立法的意见和建议。在多次修改完善的基础上，商务部与国家工商总局于 2004 年 12 月 29 日共同将条例送审稿上报国务院审议。在进一步广泛征求意见和修改的基础上，国务院于 2005 年 8 月 23 日审议通过并颁布了《直销管理条例》。

## 二、主要内容

《直销管理条例》于 2005 年 8 月 23 日以中华人民共和国国务院令第 443 号令公布，自 2005 年 12 月 1 日起施行。本条例共 55 条，分为八章，分别是总则、直销企业及其分支机构的设立和变更、直销员的招募和培训、直销活动、保证金、监督管理、法律责任、附则。条例规定了直销的经营模式、直销产品的范围、直销行业的准入条件、直销企业的信息披露制度、直销企业的保证金制度、直销员计酬制度、直销员业务培训制度、直销产品退换货制度、消费者权益保护制度以及相应的监督管理和法律责任。

### （一）直销企业及其分支机构设立的条件

根据《条例》规定，一个企业要申请成为直销企业应当具备四个条件：（1）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；（2）实缴注册资本不低于人民币 8000 万元；（3）依照本条例规定在指定银行足额缴纳了保证金；（4）依照规定建立了信息报备和披露制度。

直销企业成立后要在一个地区开展直销活动，还必须在拟从事直销活动的省级行政区域内设立负责该行政区域内直销业务的分支机构。直销企业设立分支机构是有前提条件的，即必须在其从事直销活动的地区建立符合县级以上人民政府要求的服务网点，以方便和满足消费者、直销员了解产品价格和退换货及企业依法提供其他

服务的需要。满足了这个条件，直销企业才能在该省级行政区域内设立分支机构，然后才能从事相关的直销活动。

（二）有关直销员的制度

包括直销员的招募、培训和直销行为规范等内容的直销员制度，是直销法律制度的核心内容之一。《条例》对直销员制度作了以下几方面的规定：一是直销企业及其分支机构可以招募直销员，其他任何单位和个人均不得招募直销员。二是直销企业及其分支机构不得招募未满18周岁的人员、无民事行为能力或限制民事行为能力的人员、全日制在校学生、教师、医务人员、公务员、现役军人、直销企业的正式员工、境外人员及法律以及法规规定不得从事兼职的人员为直销员。三是直销企业及其分支机构招募直销员应当与其签订推销合同。未与直销企业或者其分支机构签订推销合同的人员，不得以任何方式从事直销活动。四是直销企业应当对拟招募的直销员进行业务培训和考试。经考试合格的人员，由直销企业颁发直销员证后，方可从事直销活动。五是直销员在直销过程中不得有欺骗、误导等宣传和推销行为，并应当严格遵守出示直销员证、尊重消费者意愿等直销行为规范。

（三）直销员业务培训的有关制度

根据《条例》规定，直销企业应当对所招募的直销员进行培训，除直销企业外，任何单位和个人不得以任何名义组织直销员业务培训。直销企业对直销员进行业务培训时，还要对培训内容的合法性、培训秩序和培训场所的安全负责。

《条例》同时还明确规定，对直销员进行业务培训的授课人员应当是直销企业的正式员工，并符合以下条件：（1）在本企业工作1年以上；（2）具有高等教育本科以上学历和相关的法律、市场营销专业知识；（3）无因故意犯罪受刑事处罚的记录；（4）无重大违法经营记录。直销企业应向符合相应条件的授课人员颁发依照商务部规定式样印制的直销培训员证，并将取得直销培训员证的人员名单报商务部备案。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

（四）保障消费者和直销员合法权益的有关制度

为了最大限度地保障直销员和消费者的合法权益，条例借鉴了一些国家和地区的监管经验，确立以下三项制度：

一是退货制度。《条例》规定，直销员和消费者在购买直销产品后30日内，产品未开封的，有权凭直销企业开具的发票或者售货凭证向直销企业及其分支机构、所在地的直销企业服务网点或者推销产品的直销员办理退换货；后者应当在7日内，按照发票或者售货凭证标明的价款办理退换货。

二是信息披露制度。针对直销活动的隐蔽性，以及直销过程中直销企业与直销员、直销员与消费者之间信息不对称等特点，为了便于直销员和消费者及时掌握有关情况，防止上当受骗，同时有利于监管，《条例》规定，直销企业应当建立并实行完备的信息报备和披露制度。

三是保证金制度。为充分保护消费者的合法权益，防止直销企业或者直销员不履行退货义务，保证直销企业和直销员无能力履行退货义务时，消费者的退货权能够得到实现，《条例》明确对直销企业实行强制提取保证金制度。条例确立了对直销企业实行强制提取保证金的制度。根据条例规定，直销企业应当在国务院商务主管部门和国务院工商行政管理部门共同指定的银行开设专门账户，存入保证金。保证金的数额在直销企业设立时为人民币2000万元；直销企业运营后，保证金的数额应当保持在直销企业上一个月直销产品销售收入15%的水平，但最高不超过人民币1亿元，最低不少于人民币2000万元。

（五）监管措施和手段

为了加强对直销业的监管，防止以直销为掩护进行各种违法行为，《条例》专设一章，明确了工商行政管理部门实施日常监督管理可以采取的手段和措施。根据《条例》规定，工商行政管理部门在进行现场检查时，可以采取进入企业、询问当事人以及查阅、复制、查封、扣押有关材料和非法财物等措施。同时，为了及时查处直销

活动中的违法行为，防止直销演变为传销，《条例》还规定，工商行政管理部门发现企业有涉嫌违反本条例的行为，可以责令其暂时停止经营活动。为保证管理相对人的合法权益，条例对工商行政管理部门采取上述监管手段和措施的程序，都作了明确而严格的规定。

（六）违反条例的单位和个人应当承担的法律责任

为保证条例各项规定的落实，条例对违反本规定的各类违法行为设定了严格的法律责任。

一是对未经许可从事直销活动或者通过欺骗、贿赂等手段取得直销许可的违法行为，条例规定：由工商行政管理部门责令改正，没收直销产品和违法销售收入，处5万元以上30万元以下的罚款；情节严重的，处30万元以上50万元以下的罚款，并依法予以取缔；构成犯罪的，依法追究刑事责任。通过非法手段取得直销许可的，还应当由国务院商务主管部门撤销相应的许可。

二是对直销企业的其他违法行为，由工商行政管理部门责令改正、没收直销产品和违法销售收入、处以罚款、吊销其分支机构营业执照直至由国务院商务主管部门吊销其直销经营许可证。

三是对直销员、直销培训员以及其他个人的违法行为，条例规定了没收直销产品和违法销售收入、罚款以及责令直销企业撤销其直销员或者直销培训员资格等行政处罚。

此外，条例还与《禁止传销条例》作了必要衔接，规定违反本条例的违法行为同时违反《禁止传销条例》的，依照《禁止传销条例》的有关规定予以处罚。也就是说，如果借直销之名行传销之实，执法部门将会根据《禁止传销条例》予以处罚。

## 三、名词解释

（一）直销

根据《直销管理条例》第三条规定，本条例所称直销，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（以下简称消费者）推销产品的经销方式。值得注意的是，国务

院在颁布《直销管理条例》的同时还颁布了《禁止传销条例》，其目的就是在开放并规范直销的同时，一如既往地严厉打击传销。根据本条例规定，直销企业支付给直销员的报酬只能按照直销员本人直接向最终消费者销售产品的收入计算，并对提取报酬的比例作了严格的限制。这就从计酬制度上对直销和传销作了区分。符合本条例规定的直销经营是合法的，将受到法律的保护；传销则是非法的，有关部门将按照《禁止传销条例》的有关规定，对这种非法行为进行坚决的打击。

（二）直销产品

根据《直销管理条例》，直销企业可以依照条例的规定申请以直销方式销售本企业生产的产品以及其母公司、控股公司生产的产品。直销产品的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。2005年11月1日商务部、国家工商总局发布了《〈直销管理条例〉直销产品范围公告》（商务部、国家工商行政管理总局公告［2005］第72号），根据规定以下五种产品可以成为直销产品：（1）化妆品（包括个人护理品、美容美发产品）；（2）保健食品（获得有关部门颁发的《保健食品批准证书》）；（3）保洁用品（个人卫生用品及生活用清洁用品）；（4）保健器材；（5）小型厨具。同时，根据国家相关规定，直销产品应符合国家认证、许可或强制性标准。商务部和国家工商行政管理总局将根据直销业发展状况和消费者的需求适时调整直销产品的范围。

# 中华人民共和国国务院 令

第443号

《直销管理条例》已经2005年8月10日国务院第101次常务

会议通过，现予公布，自 2005 年 12 月 1 日起旅行。

总理　温家宝

二〇〇五年八月二十三日

# 直销管理条例

## 第一章　总　　则

**第一条**　为规范直销行为，加强对直销活动的监管，防止欺诈，保护消费者的合法权益和社会公共利益，制定本条例。

**第二条**　在中华人民共和国境内从事直销活动，应当遵守本条例。

直销产品的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。

**第三条**　本条例所称直销，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（以下简称消费者）推销产品的经销方式。

本条例所称直销企业，是指依照本条例规定经批准采取直销方式销售产品的企业。

本条例所称直销员，是指在固定营业场所之外将产品直接推销给消费者的人员。

**第四条**　在中华人民共和国境内设立的企业（以下简称企业），可以依照本条例规定申请成为以直销方式销售本企业生产的产品以及其母公司、控股公司生产产品的直销企业。

直销企业可以依法取得贸易权和分销权。

**第五条**　直销企业及其直销员从事直销活动，不得有欺骗、误

导等宣传和推销行为。

**第六条** 国务院商务主管部门和工商行政管理部门依照其职责分工和本条例规定，负责对直销企业和直销员及其直销活动实施监督管理。

## 第二章 直销企业及其分支机构的设立和变更

**第七条** 申请成为直销企业，应当具备下列条件：

（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）实缴注册资本不低于人民币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。

**第八条** 申请成为直销企业应当填写申请表，并提交下列申请文件、资料：

（一）符合本条例第七条规定条件的证明材料；

（二）企业章程，属于中外合资、合作企业的，还应当提供合资或者合作企业合同；

（三）市场计划报告书，包括依照本条例第十条规定拟定的经当地县级以上人民政府认可的从事直销活动地区的服务网点方案；

（四）符合国家标准的产品说明；

（五）拟与直销员签订的推销合同样本；

（六）会计师事务所出具的验资报告；

（七）企业与指定银行达成的同意依照本条例规定使用保证金的协议。

**第九条** 申请人应当通过所在地省、自治区、直辖市商务主管部门向国务院商务主管部门提出申请。省、自治区、直辖市商务主

管部门应当自收到申请文件、资料之日起7日内，将申请文件、资料报送国务院商务主管部门。国务院商务主管部门应当自收到全部申请文件、资料之日起90日内，经征求国务院工商行政管理部门的意见，作出批准或者不予批准的决定。予以批准的，由国务院商务主管部门颁发直销经营许可证。

申请人持国务院商务主管部门颁发的直销经营许可证，依法向工商行政管理部门申请变更登记。

国务院商务主管部门审查颁发直销经营许可证，应当考虑国家安全、社会公共利益和直销业发展状况等因素。

**第十条** 直销企业从事直销活动，必须在拟从事直销活动的省、自治区、直辖市设立负责该行政区域内直销业务的分支机构（以下简称分支机构）。

直销企业在其从事直销活动的地区应当建立便于并满足消费者、直销员了解产品价格、退换货及企业依法提供其他服务的服务网点。服务网点的设立应当符合当地县级以上人民政府的要求。

直销企业申请设立分支机构，应当提供符合前款规定条件的证明文件和资料，并应当依照本条例第九条第一款规定的程序提出申请。获得批准后，依法向工商行政管理部门办理登记。

**第十一条** 直销企业有关本条例第八条所列内容发生重大变更的，应当依照本条例第九条第一款规定的程序报国务院商务主管部门批准。

**第十二条** 国务院商务主管部门应当将直销企业及其分支机构的名单在政府网站上公布，并及时进行更新。

## 第三章 直销员的招募和培训

**第十三条** 直销企业及其分支机构可以招募直销员。直销企业及其分支机构以外的任何单位和个人不得招募直销员。

直销员的合法推销活动不以无照经营查处。

需要全本请访问 www.ertongbook.com