

直销管理条例 禁止传销条例

问答

ZHIXIAO
GUANLI
TIAOLI
JINZHI
CHUANXIAO
TIAOLI
WENDA

◆
◆ 含国务院法制办、商
◆ 务部、国家工商总局
◆ 答记者问
◆

6

28

中国法制出版社

直销管理条例 禁止传销条例

同案

◎◎◎◎◎

《直销管理条例》

《禁止传销条例》

《直销管理条例》

《禁止传销条例》

《直销管理条例》

《禁止传销条例》

《直销管理条例》

《直销管理条例》

《直销管理条例》

《直销管理条例》

《直销管理条例》

《直销管理条例》

《直销管理条例》



中国法制出版社

直销管理条例 禁止传销条例 问答

本书编写组 编著

中国法制出版社

图书在版编目(CIP)数据

直销管理条例 禁止传销条例 问答/本书编写组编著.
—北京:中国法制出版社,2005.9
ISBN 7-80182-855-0

I. 直… II. 本… III. ①直销管理条例 ②禁止
传销条例—问答—中国 IV. D923.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 075417 号

直销管理条例 禁止传销条例 问答

ZHIXIAO GUANLI TIAOLI JINZHI CHUANXIAO TIAOLI WENDA

编著/本书编写组

经销/新华书店

印刷/河北省三河市汇鑫印务有限公司

开本/850×1168 毫米 32

印张/4.25 字数/80 千

版次/2005 年 9 月第 1 版

2005 年 9 月印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 7-80182-855-0

定价:8.00 元

北京西单横二条 2 号 邮政编码 100031

传真:66070041

网 址:<http://www.zgfzs.com>

市场营销部电话:66033393

编辑部电话:66010493

读者俱乐部电话:66054900

邮购部电话:66033288

目 录

第一部分 直销管理条例问答

第一章 总 则

1. 出台《直销管理条例》的原因是什么? (1)
2. 《直销管理条例》的立法指导思想是什么? (2)
3. 《直销管理条例》的立法宗旨是什么? (3)
4. 如何认定《直销管理条例》的适用范围? (3)
5. 直销产品的范围如何确定? (3)
6. 什么是直销? (3)
7. 按照直销人员之间的关系和计酬方式划分, 直销
可分为哪几类? (4)
8. 开放直销业是否也意味着允许传销? (4)
9. 我国目前立法对直销经营模式是如何规定的? (5)
10. 什么是直销企业? (5)
11. 什么是直销员? (5)
12. 哪类企业可以申请成为直销企业? (5)
13. 依照《直销管理条例》, 直销企业可以取得哪些
权利? (6)
14. 直销企业和直销员不得有哪些行为? (6)
15. 直销企业和直销员及其直销活动由谁实施监督管理?
理? (6)

第二章 直销企业及其分支 机构的设立和变更

16. 申请成为直销企业, 应当具备哪些条件? (7)
17. 申请成为直销企业应当提交哪些申请文件? (7)
18. 申请设立直销企业, 申请人应当向什么部门提出申请? (8)
19. 地方商务主管部门应当如何处理申请人提交的申请文件? (8)
20. 国务院商务主管部门应当如何处理申请人提交的申请文件? (8)
21. 申请人取得直销经营许可后, 如何办理变更登记? (9)
22. 国务院商务主管部门审查颁发直销经营许可证, 应当考虑哪些因素? (9)
23. 直销企业从事直销活动, 是否必须设立分支机构? 如何设立? (9)
24. 直销企业是否应当建立服务网点? (9)
25. 直销企业应当如何申请设立分支机构? (10)
26. 直销企业发生重大变更的, 应当如何履行报批手续? (10)
27. 国务院商务主管部门应当如何公示直销企业及其分支机构? (10)

第三章 直销员的招募和培训

28. 哪些单位可以招募直销员? (11)
29. 直销员的合法推销活动属于无照经营吗? (11)
30. 直销企业及其分支机构招募直销员时, 不得作

出哪些行为？	(11)
31. 直销企业及其分支机构不得招募哪些人员为直销员？	(11)
32. 直销企业及其分支机构招募直销员是否必须与其签订推销合同？	(12)
33. 直销员开展直销活动是否有区域限制？	(12)
34. 未签订推销合同的人员能否从事直销活动？	(12)
35. 直销员在什么期限内可以随时解除推销合同？	(13)
36. 直销员解除推销合同时应当如何履行通知义务？	(13)
37. 直销企业颁发直销员证是否必须进行培训和考试？	(13)
38. 直销企业进行直销员业务培训和考试，能否收取费用？	(13)
39. 直销企业以外的单位和个人，能否组织直销员业务培训？	(13)
40. 对直销员进行业务培训的授课人员应当符合哪些条件？	(14)
41. 直销企业是否必须对授课人员颁发直销培训员证？	(14)
42. 国务院商务主管部门应当如何公示取得直销培训员证的人员？	(14)
43. 境外人员能否从事直销员业务培训？	(15)
44. 直销企业应当依照什么式样印制直销员证和直销培训员证？	(15)
45. 直销企业应当对直销员业务培训的哪些方面负责？	(15)
46. 哪些机构或人员应当对直销员业务培训授课内	

- 容的合法性负责? (15)
47. 直销员业务培训的具体管理办法由哪些部门制定? (16)

第四章 直销活动

48. 直销员向消费者推销产品, 应当遵守哪些规定? (17)
49. 直销企业对直销产品应当如何进行价格公示? (17)
50. 直销员是否必须按照标明的价格向消费者推销产品? (18)
51. 直销企业如何向直销员支付报酬? (18)
52. 直销企业应当如何建立换货和退货制度? (18)
53. 直销企业与直销员因换货或退货发生纠纷的, 由哪方承担举证责任? (19)
54. 直销企业及其直销员与消费者因换货或退货发生纠纷的, 由哪方承担举证责任? (19)
55. 直销企业对其直销员的直销行为应承担什么责任? (19)
56. 直销企业对直销员的直销行为承担责任的免责条件是什么? (20)
57. 对直销企业实行信息披露措施的目的是什么? (20)
58. 直销企业应当如何建立信息报备和披露制度? (20)
59. 直销企业信息报备和披露的相关规定由哪些部门制定? (20)

第五章 保证金

60. 对直销企业实行强制提取保证金制度的目的是什么? (21)
61. 直销企业应当在哪些银行开设专门帐户, 存入

- 保证金? (21)
- 62.《直销管理条例》对直销企业保证金数额有什么要求? (21)
- 63.哪些部门可以决定使用保证金? (22)
- 64.在哪些情形下,国务院有关部门可以决定使用保证金? (22)
- 65.保证金被依法使用后,直销企业应当在什么期限内补足保证金? (22)
- 66.直销企业能否用保证金对外担保或清偿债务? (23)
- 67.直销企业终止直销活动,如何取回保证金? (23)
- 68.哪些部门负责保证金的日常监管工作? (23)
- 69.保证金存缴、使用的具体管理办法由哪些部门制定? (23)

第六章 监督管理

- 70.直销企业和直销员及其直销活动日常的监督管理由什么部门负责实施? (24)
- 71.工商行政管理部门可以采取哪些措施对直销企业和直销员及其直销活动进行现场检查? (24)
- 72.工商行政管理部门进行现场检查时,应当遵循哪些要求? (25)
- 73.工商行政管理部门实施日常监督管理,发现有关企业有涉嫌违反《直销管理条例》的,可以采取什么措施? (25)
- 74.工商行政管理部门应当如何处理举报和投诉? (25)

第七章 法律责任

- 75.对直销企业和直销员及其直销活动实施监

- 督管理的部门及其工作人员违法实施许可
或违法监管时，应该如何处理？ (26)
76. 未经批准从事直销活动的，应该如何处理？ (26)
77. 申请人通过欺骗、贿赂等手段取得设定直销企业或者分支机构的许可的，应该如何处理？ (27)
78. 直销企业违反《直销管理条例》关于变更登记规定的，应该如何处理？ (27)
79. 直销企业违反规定，超出直销产品范围从事直销经营活动的，应该如何处理？ (27)
80. 直销企业及其直销员有欺骗、误导等宣传和推销行为的，应该如何处理？ (28)
81. 直销企业及其分支机构违反《直销管理条例》规定招募直销员的，应该如何处理？ (28)
82. 违反《直销管理条例》规定，未取得直销员证从事直销活动的，应该如何处理？ (29)
83. 直销企业进行直销员业务培训违反《直销管理条例》的，应该如何处理？ (29)
84. 直销企业以外的单位和个人组织直销员业务培训的，应该如何处理？ (29)
85. 直销员违反《直销管理条例》第 22 条关于推销产品时应遵守的规定的，应该如何处理？ (30)
86. 直销企业违反《直销管理条例》关于价格公示规定的，应该如何处理？ (30)
87. 直销企业违反《直销管理条例》关于向直销员支付报酬和换货、退货规定的，应该如何处理？ (30)
88. 直销企业未依照《直销管理条例》规定进行信息报备和披露的，应该如何处理？ (31)
89. 直销企业违反《直销管理条例》关于保证金的

- 规定的, 应该如何处理? (31)
90. 同时违反《直销管理条例》和《禁止传销条例》
的, 应该如何处理? (31)

第八章 附 则

91. 直销企业拟成立直销企业协会等社团组织
时, 应遵循什么程序? (32)
92. 港、澳、台地区的投资者在境内投资建立直销
企业、开展直销活动的, 应当如何办理? (32)
93. 《直销管理条例》自何时开始施行? (32)

第二部分 禁止传销条例问答

第一章 总 则

1. 直销和传销在国外是如何发展的? 直销和传销
在我国的实际情况是什么? (33)
2. 为什么要制定《禁止传销条例》? (34)
3. 《禁止传销条例》的指导思想是什么? (36)
4. 《禁止传销条例》的立法宗旨是什么? (37)
5. 什么是传销? (37)
6. 县级以上地方人民政府对查处传销工作有何职责? (37)
7. 工商行政管理部门、公安机关查处传销行为应注
意什么? (38)
8. 对举报传销行为有何规定? (38)

第二章 传销行为的种类和查处机关

9. 哪些行为属于传销行为? (39)
10. 哪个机关负责查处传销行为? (39)

11. 利用互联网等媒体发布传销信息的, 由哪些机关
查处? (40)
12. 在传销中欺骗他人离开居所地非法聚集并限制人
身自由的, 由哪些机关查处? (40)
13. 哪些部门和单位应当在其职责范围内查处传销
行为? (40)
14. 基层组织对于查处传销行为承担什么义务? (40)
15. 工商行政管理部门查处传销行为, 对涉嫌犯罪
的该如何处理? (41)
16. 公安机关立案侦查传销案件, 对不构成犯罪的
该如何处理? (41)

第三章 查处措施和程序

17. 对涉嫌传销行为进行查处时, 可采取哪些措
施? (42)
18. 对涉嫌传销行为进行查处时, 需多少执法人员? (43)
19. 哪些情况下, 执法人员应当回避? (43)
20. 执法人员对涉嫌传销行为进行查处时, 是否需
出示证件? (43)
21. 实施查封、扣押时应向当事人交付哪些材料? (43)
22. 实施查封、扣押的期限有多长? (44)
23. 对被查封、扣押的财物, 因保管不善造成的损
失应如何处理? (44)
24. 实施查封、扣押后, 应何时作出处理决定? (44)
25. 经调查核实后, 对查封、扣押的财物, 应如何
处理? (45)
26. 逾期未作出处理决定的, 对查封、扣押的财物,
应如何处理? (45)

27. 违法使用或者损毁被查封、扣押的财物，造成损失的应如何处理？ (45)
28. 对涉嫌传销行为进行查处时，当事人有何权利？ (45)
29. 现场笔录和查封、扣押清单需哪些人签名或者盖章？ (46)
30. 哪些机关可以向社会公开发布传销警示、提示？ (46)
31. 向社会公开发布传销警示、提示，需谁批准？ (46)

第四章 法 律 责 任

32. 组织策划传销的，应如何处罚？ (47)
33. 介绍、诱骗、胁迫他人参加传销的，应如何处罚？ (47)
34. 参加传销的，应如何处罚？ (47)
35. 什么情况下可以责令停产停业或者吊销营业执照？ (48)
36. 为传销行为提供经营场所、培训场所、货源、保管、仓储等条件的，应如何处罚？ (48)
37. 为传销行为提供互联网信息服务的，应如何处罚？ (48)
38. 当事人擅自动用、调换、转移、损毁被查封、扣押财物的，应如何处罚？ (48)
39. 在传销中欺骗他人离开居所地非法聚集并限制人身自由的，应如何处罚？ (49)
40. 拒绝、阻碍执法人员依法查处传销行为的，应如何处罚？ (49)
41. 工商行政管理部门、公安机关及其工作人员违反职责行为的，应如何处罚？ (49)

第五章 附 则

42. 《禁止传销条例》何时开始施行? (51)
43. 如何贯彻实施好《禁止传销条例》? (51)

第三部分 附 录

附录 1:

- 直销管理条例 (52)
- (2005 年 8 月 23 日)
- 禁止传销条例 (64)
- (2005 年 8 月 23 日)

附录 2:

- 国务院法制办和商务部负责人就《直销管理条例》
有关问题答记者问 (70)
- 国务院法制办、国家工商总局负责人就《禁止传销
条例》答记者问 (76)

附录 3: 相关法律法规

- 最高人民法院关于情节严重的传销或者变相传销
行为如何定性问题的批复 (82)
- (2001 年 4 月 10 日)
- 中华人民共和国刑法 (节录) (83)
- (2005 年 2 月 28 日)
- 互联网信息服务管理办法 (85)
- (2000 年 9 月 25 日)
- 中华人民共和国反不正当竞争法 (90)
- (1993 年 9 月 2 日)

中华人民共和国产品质量法	(97)
(2000 年 7 月 8 日)	
中华人民共和国消费者权益保护法	(112)
(1993 年 10 月 31 日)	

第一部分

直销管理条例问答

第一章 总 则

1. 问：出台《直销管理条例》的原因是什么？

答：国务院制定出台《直销管理条例》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，而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。作为国际社会间一个负责任的成员，中国政府一向十分注重履行自己的对外承诺。制定条例正是我们履行上述承诺的一个重要举措。

2. 问：《直销管理条例》的立法指导思想是什么？

答：在起草审查条例过程中，立法机关始终坚持两个指导思想。一是，条例的内容要符合 WTO 的有关规定和我国的入世承诺。制定条例的原因之一就是要履行我国的入世承诺，因此，条例的内容一定要能够满足我国履行入世承诺的需要，要与 WTO 规则相一致。为了达到这个目标，在起草审查条例的过程中，将条例将要确立的法律制度与 WTO 规则 and 我国入世承诺作了逐条比对，在两者不相一致的方面，对条例进行了修改完善。应该说，《直销管理条例》的有关规定与 WTO 规则和我国的入世承诺保持了一致。二是，坚持从严监管。买卖双方信息不对称的特点在直销这种经销模式上表现的十分突出，同时，由于目前我国市场发育还不够完善，监管手段也较为落后，群众消费心理尚不成熟，因此，直销过程中很容易出现损害消费者利益的情形。1998 年以前传销在我国发展的情况已经证明了这点。有