

# THE 18 CORES

AND THE SOLUTIONS  
OF CHINESE  
DIRECT-SELLING LAWMAKING



## 中国直销立法中 18个核心问题 及其解决思路

◎ 远江/著

直销立法 行业洗牌

直销企业厉兵秣马虎视400亿市场

立法难在何处？

行业如何规范？

资深直销问题研究专家谈直销立法核心问题



民族出版社

010001010100101011010

# THE 18 CORES

AND THE SOLUTIONS  
OF CHINESE  
DIRECT-SELLING LAWMAKING



## 中国直销立法中

# 18个核心问题

## 及其解决思路

◎ 远江/著

直销立法 行业洗牌

直销企业仿效沃尔玛虎视400亿市场

立法难在何处？

行业如何规范？

资深直销问题研究专家谈直销立法核心问题

民族出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

中国直销立法中 18 个核心问题及其解决思路/胡远江 著.  
—北京:民族出版社,2004.9

ISBN 7-105-06576-1

I. 中... II. 胡... III. 销售-立法-研究-中国  
IV. D922.294

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 091527 号

中国直销立法中 18 个核心问题及其解决思路

---

著 者 胡远江  
策 划 光 清  
责任编辑 彭新良  
封面设计 卢立宝  
出版发行 民族出版社  
地 址 北京市安定门外和平里北街 14 号  
邮政编码 100013  
印 刷 三河市汇鑫印务有限公司  
版 次 2004 年 9 月第一版  
印 次 2004 年 9 月第一次印刷  
开 本 880×1230 1/32  
印 张 10.5<sup>1</sup>  
字 数 160 千字  
书 号 ISBN 7-105-06576-1/F·170  
定 价 24.80 元

---

版权所有,翻印必究

(编辑室:64299507;发行部电话:64211734)

**远江** 国内知名策划人，中国营销行业杰出的理论家和卓越的实践者，中国管理科学研究院特约研究员、中国商业经济学会常务理事、中国经济体制改革研究会管理科学研究所研究员、中国直销问题研究专家。其个人品牌横跨顾问咨询界、教育培训界和营销策划界。远江先生从事直销研究14年，出版个人专著20余部，被中国直销业界誉为“直销理论教父”；其所组织和采访创作的报告文学《飞腾的天狮》、《耕不尽的完美》、《跨世纪的理科》、《永立潮头的东宇》已成为中国直销企业文化建设中的经典之作。14年以来，远江先生先后接受过香港凤凰卫视、CCTV《经济半小时》、《焦点访谈》、《中国经济周刊》、《商业周刊》、《中国新闻人物》等数十家媒体专访。





远江先生在2004年度中国直销业态学术论坛上做精彩学术报告



两届直销学术论坛发起人远江先生(左一)王义先生(右一)周洲先生(左二)与论坛特约演讲嘉宾——原对外经济贸易合作部副部长、现亚洲博鳌论坛秘书长龙永图先生合影留念

远江先生(右一)在2004年度中国直销业态学术论坛上与部分老领导合影。前排从右至左分别为谢安山、胡平、王大明、孙孚凌、姜习、张世尧、杜子端等同志



远江先生深入一线  
进行学术调研活动并与  
从业人员做深度交流



远江先生和中国著名企业家——大连富饶企业集团董事长孙景业先生及其夫人杨敬女士在一起



远江先生(左五)受邀参加企业的国际年会



远江先生带领海畴公司部分高级顾问为中国著名上市企业天津泰达集团所属生物医学股份有限公司提供专业的营销咨询

远江先生(左一)和中国著名书法艺术家、中国书画艺术委员会副主任、前国家工商总局商标局常务副局长、公平交易局局长、企业注册局局长李必达先生(左二)在刘武彪董事长陪同下参观林枫集团



远江先生在北京海畴公司总部为著名企业家吕玉昌先生及郭炳廷先生提供企业发展战略咨询服务

我深情的爱着我的祖国，  
衷心祝愿中华民族早日实现伟大  
复兴！

——远 江

# 谨以此书

感谢多年以来支持我从事直销理论研究工作的以下朋友

李金元 先生

金 锐 先生

刘武彪 先生

原 野 先生

胡国安 先生

黄金宝 先生

阳林峰 先生

杨舜凯 先生

李昌儒 先生

黄 达 先生

冉占永 先生

李艳君 女士

王 义 先生

邵合声 先生

刘孙忠 先生

黄永刚 先生

孙景业、杨敬 夫妇

许国伟 先生

郭炳廷 先生

吕於昌 先生

王书新 先生

赵博琛 先生

李路梓 先生

张 华 先生

陈 惠 先生

郑宇辰 先生

马 丽 女士

周 洲 先生

刘伯涛 先生

易文革、祝燕平夫妇

王振溶女士

毕振学 先生

**谨以此书**

献给我尊敬的夫人彭映辉女士和可爱的女儿胡婕小姐！

**谨以此书**

献给北京海畴企业管理顾问有限公司和《中国直销研究》杂志的光清、张辉、龙赞、罗君、远山以及所有从事科研和顾问咨询工作的优秀学者和同仁们！

**谨以此书**

献给北京华一律师事务所的刘忠大律师及所有关注中国直销行业健康发展的朋友们！

# 序一

## 向读者推荐一本好书

胡远江同志多年从事直销方面的研究，是直销的理论权威。他研究的特点是吃透两头，一方面深入研究国家的方针政策，并把它渗透到理论著作中去，与之保持高度一致；另一方面，他与直销企业有广泛的接触，了解它们的喜怒哀乐乃至心声；他提出的问题，代表了企业的呼声，有利于监管部门研究方针政策时做参考。最近他所创作的《中国直销立法中十八个核心问题及其解决思路》非常明显地体现了这两个特点，同时，他把大家关注的直销问题系统化了，对从理论到实践两方面解决这些问题做了有益的尝试，不仅值得直销企业界、理论研究界的人士仔细看看，就是从事审批和监管的同志也可以研究一下，从中吸取有益的建议。我希望它成为一本畅销书，成为引起直销领域众多关注的一本好书。

李必達

2004.8.26

# 序二

## 爱、使命和友谊

创作《中国直销立法中 18 个核心问题及其解决思路》一书我只用了 5 天时间，大概平均每天以 2.5 万字的速度推进。之所以会有这种速度，原因乃在于我对中国直销行业太熟悉了，对其各个环节的起、承、转、合和各层面人物的喜、怒、哀、乐，睡梦中我都能理出清晰的脉络。因此，提笔在手，便有厚积薄发、文如泉涌、一泻千里之感。

创作这本书的源动力有三个方面：

第一，爱。正如我在本书的扉页上所注明的：我深情地爱着我的祖国，衷心祝愿中华民族早日实现伟大复兴。这是一种刻在骨头上的爱，流动在血液中的爱，它将伴我整个的生命历程。我也相信，只要是黄皮肤、黑眼睛的炎黄子孙都会怀抱着这种爱，因为它是五千年华夏文明的深厚积淀，因为它也是每一个中国人的精、气、神。因此，凡是有益于国家、有益于社会、有益于民族发展的事，我都会义无反顾地去做。

第二，使命。14 年以来，我一天也没有停止过观察中国直销业，我深知直销这种营销模式在今天的中国已不单纯是一种

企业寻求创新与改革中的营销问题，而是已经演化成一个经济问题和社会问题。对此问题，社会各个层面的人都在广泛地关注着它，都在陈述自己的意见。真可谓“眼球视点、众说纷纭”。而作为一个有着 14 年对中国直销行业和对中国直销从业人员进行“零距离”观察和研究的学者，我深感有一种使命意识在心中潮涌，驱使我实事求是的把中国的直销问题弄清，架构中国直销的健康学术体系，从而为我国政府推进对中国直销业法制化管理体系提供第一手资料。

第三，友谊。在对中国直销行业进行“零距离”观察 14 年以来，尤其是在本书创作之前的 6 个月时间里，我深入了许许多多的企业，和诸多企业家在激情与智慧的对接中结下了深厚友谊。盘桓于企业的时间里，李金元、金锐、孙景业、刘武彪、郭炳廷、黄金宝、吕於昌、黄永平等一个个企业家的探索精神、责任形象以及无奈的心态一直震荡在我的内心深处，在关注中国直销行业的生存与发展中，他们需要对话渠道，他们所领导的企业需要“公平待遇”。因此本书实际上记载的便是这些来自一线企业家的喜怒哀乐乃至心声。

本书付梓之后，我真诚地期待它能在如下三个方面对社会有所裨益。第一，能为进行直销立法的机构和部门及其参与立法的同志提供一些来自一线的素材，以便他们在为中国直销行业进行立法时做参考之用；第二，能为中国直销业的健康发展在学术领域起到一定的正本清源之作用，纠正一些人在直销认识上的误区；第三，在实践上则希望该书能给广大从业人员提供一种对中国直销业可进行深度透视的窗口，建设行业自律的

理性基础，以此来促进中国直销行业健康有序地发展。

当然，本书由于创作过程比较仓促，且受限于本人的学术能力，难免在一些观点上有失偏颇，在此，我也真诚地恳请大家批评指正！同时也向本书的责任编辑彭新良先生及民族出版社的领导以及所有为本书出版发行付出努力的朋友深情致谢！

远 江

2004年9月于北京寓所

# 目 录

---

## 问题一：直销立法的目标系统问题

---

|                                       |   |
|---------------------------------------|---|
| 一、什么是直销立法的目标系统问题？ .....               | 2 |
| 1.什么是直销立法的目标系统？.....                  | 2 |
| 2.什么是直销立法的目标系统问题？ .....               | 3 |
| 二、为什么要在直销立法中专门研究立法目标系统问题？ ...         | 5 |
| 1.设定科学的立法目标系统将能确保本次直销立法的方向<br>.....   | 5 |
| 2.设定科学的立法目标系统将能确保本次直销立法的质量<br>.....   | 6 |
| 3.设定科学的目标系统将能确保本次直销立法方法体系的<br>正确..... | 6 |
| 三、如何在中国直销立法中科学设定立法的目标系统？ .....        | 9 |

1. 深度研究本次中国直销立法中存在的两种目标系统…… 9
  2. 确立本次直销立法中科学的目标体系…… 10
- 

## 问题二：直销与传销的区别问题

---

- 一、什么是直销与传销的区别问题？…… 13
    1. 什么是直销与传销的区别？…… 13
    2. 立法中在区别直销与传销时可能产生的问题…… 14
  - 二、为什么要在直销立法中专门研究直销与传销的区别问题？…… 16
    1. 正确区分直销与传销是直销立法的基本需求…… 16
    2. 正确区分直销与传销是未来执法的基本需求…… 17
  - 三、如何在中国直销立法过程中科学界定直销与传销？…… 19
    1. 中国直销立法中直销与传销的基础定义…… 19
    2. 中国直销实践中的直销与传销行为的区别…… 28
- 

## 问题三：内外资企业同等国民待遇问题

---

- 一、什么是内外资企业同等国民待遇问题？…… 35
  1. WTO 原则中的内外资企业同等国民待遇问题…… 35
  2. 中国直销行业中的内外资企业同等国民待遇问题…… 36
  3. 中国直销立法中的内外资企业同等国民待遇问题…… 36

---

|                                         |    |
|-----------------------------------------|----|
| 二、为什么要在直销立法中专门研究内外资企业同等国民待遇问题? .....    | 38 |
| 1. 内外资企业同等国民待遇问题关系到对 WTO 原则的遵守 .....    | 38 |
| 2. 内外资企业同等国民待遇问题关系到与中国国情的对接 .....       | 38 |
| 三、如何在中国直销立法中科学解决好“内外资企业同等国民待遇”问题? ..... | 52 |
| 1. 确立内外资企业同步开放的基础原则 .....               | 52 |
| 2. 结合中国内资企业的普遍实力状况设立统一的政策条款 .....       | 53 |
| 3. 必须对中国国内的民族企业给予一定的标准倾斜 .....          | 54 |

---

#### 问题四：直销企业准入门槛问题

---

|                                    |    |
|------------------------------------|----|
| 一、什么是直销企业的准入门槛问题? .....            | 57 |
| 1. 什么是直销企业的准入门槛? .....             | 57 |
| 2. 直销企业准入门槛的问题到底有哪些? .....         | 58 |
| 二、为什么要在直销立法中专门研究直销企业的准入门槛问题? ..... | 63 |
| 1. 科学解决门槛设置问题能确保本次直销立法正确方向 .....   | 63 |
| 2. 科学解决门槛设置问题能确保本次直销立法的执行效果 .....  |    |