

建立有中国特色的直销体系
探索丛书 ①

中国经济体制改革研究会管理科学研究所
中国直销产业研究课题组科研成果



讲解行业前景经典力作 中国直销前景

The Foreground Of Direct Selling In China

王万军 著

中国直销，局部开放；直销前景，迷雾重重。怎样更好地把握直销的前景？怎样回答对行业前景的质询？引用权威观点，将使你对行业前景的讲解更丰富、更到位、更可信、更权威、更精彩！

掌握中国直销前景，其实就是在掌握自己的选择！
掌握自己的选择，其实就是在掌握自己的命运！
前景，选择，命运，一切尽在掌握！

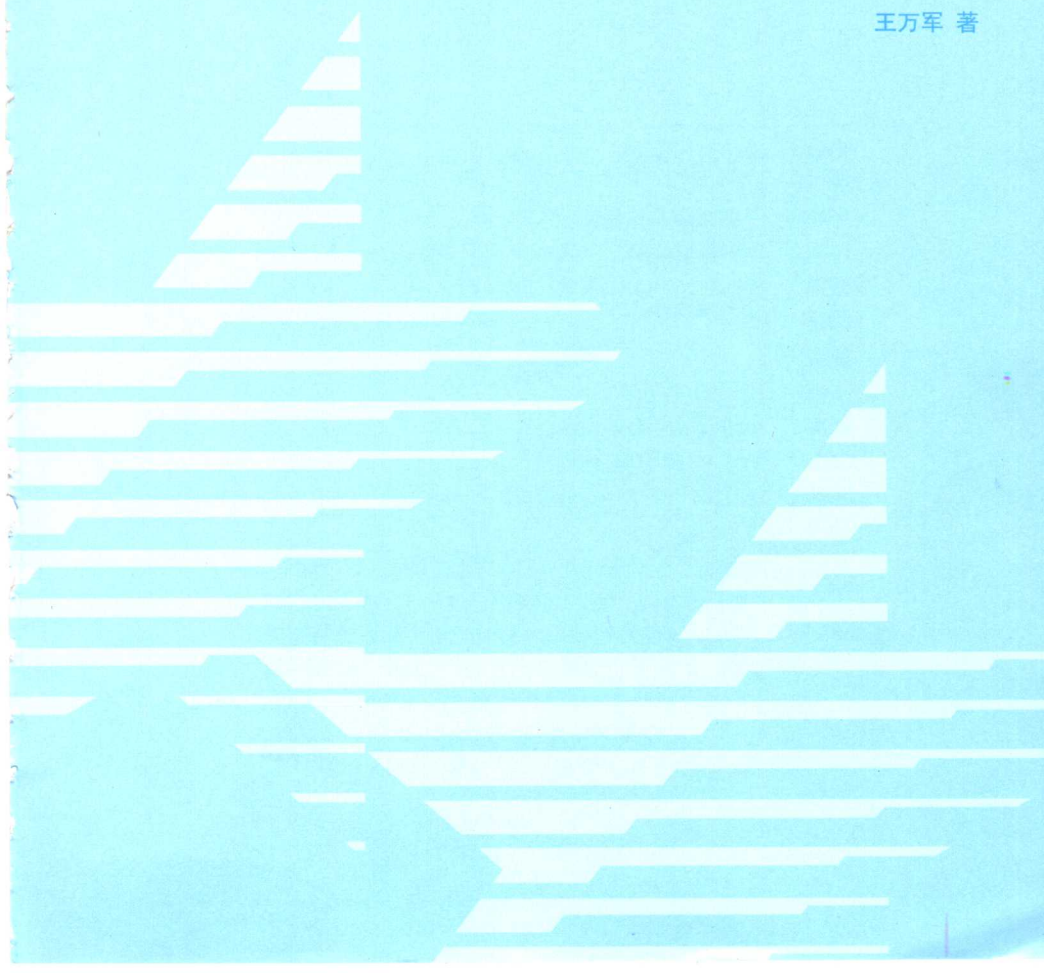
廣東省出版集團
廣東人民出版社

讲解行业前景经典力作

中国直销前景

The Foreground Of Direct Selling In China

王万军 著



图书在版编目 (CIP) 数据

中国直销前景/王万军著. —广州: 广东经济出版社,
2005. 12

(建立有中国特色直销体系探索丛书)

ISBN 7-80728-211-8

I. 中… II. 王… III. 销售-研究-中国 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 148016 号

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团
印刷	广东科普印刷厂 (佛山市金澜南路石头段)
开本	889 毫米×1194 毫米 1/32
印张	9
插页	6
字数	194 000 字
版次	2005 年 12 月第 1 版
印次	2005 年 12 月第 1 次
书号	ISBN 7-80728-211-8/F·1353
定价	25.00 元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与承印厂联系调换。

发行部地址:广州市台群一马路 11 号省图批 107 号

电话:(020)83780718 83790316 邮政编码:510100

邮购地址:广州市东湖西路邮局 29 号信箱 邮政编码:510100

(广州经世图书发行中心)

营销网址:www.gebook.com

· 版权所有 翻印必究 ·

作者简介



王万军：广州九方马企业管理顾问有限公司总经理，中国直销传播网执行董事，中国经济体制改革研究会管理科学研究所中国直销产业研究课题组专家，多家媒体专栏作家。多年从事企业战略管理、市场营销策划、媒体公共关系管理等工作，现为多家公司管理顾问，发表管理及直销行业分析文章上百万字，并曾策划制作中央电视台《聚焦中国直销立法》、《聚焦中国直销业》大型电视专题片，主编《中国改革·直销元年》，著有《八巨头论剑中国直销》一书。

责任编辑：张健行

责任技编：许伟斌

封面设计：王大鹏

法律顾问：何晓波

九方马企业管理顾问

Tel: 86-20-38601010

86-20-31302979

Fax: 86-20-38629016

E-mail: wwj860@126.com

jiufangma@126.com

此为试读, 需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com



掌握中国直销前景,其实就是在掌握自己的选择!
掌握自己的选择,其实就是在掌握自己的命运!
前景,选择,命运,一切尽在掌握!



01

01. 与如新全球 CEO 贺楚门先生合影留念。2005 年，贺楚门先生当选为世界直销协会联盟主席。

02. 在美国华盛顿世界直销协会联盟总部考察后，与世界直销协会联盟执行副总裁 Mr. Joseph N. Mariano 合影留念，并赠送《八巨头论剑中国》一书。



03

03. 与世界直销协会联盟国际和政府关系总监 Ms. Kimberly Harris Bilton 合影留念



02

04. 2004 年 11 月考察位于美国加州的卡尔·宏邦故居，现代直销正是从这里先开了新的一页。

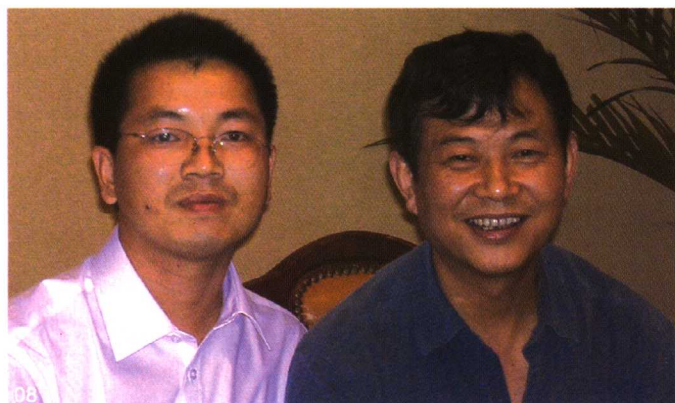


04

05. 与国家工商总局市场规划司副司长黎晓宽先生合影留念



06. 与台湾国立中山大学直销学术研发中心主任陈得发先生合影留念



07. 与中国保健协会副秘书长贾亚光先生合影留念

08. 与中国著名经济学家、中国经济体制改革研究会副会长石小敏先生合影留念



09. 在美国大急流市安利总部与安利董事长温安洛先生进行交流



10. 与安利全球副总裁、安利(中国)董事长郑李锦芬女士合影留念



11. 与如新大中华区总裁林克礼先生合影留念



12. 与仙妮蕾德总裁陈得福先生合影留念



13. 与完美公司副董事长许国伟先生合影留念



14

14. 与完美公司总裁胡瑞连先生、北京大学法学院博士生导师刘凯湘教授做客搜狐嘉宾聊天室，并就“直销立法震荡与企业公民责任”问题与广大网友进行探讨。

15. 接受中央电视台访问

16. 作客搜狐嘉宾聊天室



15



16



16

掌握中国直销前景,其实就是在掌握自己的选择!

掌握自己的选择,其实就是在掌握自己的命运!

前景,选择,命运,一切尽在掌握!

出 版 说 明

商务部外资司副司长邓湛先生在 2004 年厦门直销立法座谈会上首次提出，“要建立有中国特色的直销体系。”《直销管理条例》和《禁止传销条例》的颁布实施，标志着中国直销立法步入了法制化轨道。

然而，中国直销市场的规范与发展，仍然是一个需要长期探讨的课题。国务院法制办副主任张穹先生在其《直销与传销》一文中提出，“目前，直销管理的两部法规，《直销管理条例》和《禁止传销条例》都已经颁布，我们认为这仅仅是一个开始，我国直销市场步入法制化道路仍然任重而道远。”“怎样进一步规范直销行业的发展，打击非法传销行为，是一个需要长期研究的课题。希望广大法律工作者和社会各界人士积极深入研究，提出有建设性的意见，更好地维护社会主义市场经济秩序，为建设和谐社会做出积极贡献。”

“有中国特色的直销体系”，就是将直销国际市场规律与中国市场特色相结合的模式。“有中国特色的直销体系”该如何建立？同样需要社会各界共同努力。

正是在这种背景下，本书作者凭借在直销行业长达八年的

从业经历和长期的探索，甚至远赴国外考察和深入企业一线采访，并联合社会各界人士，从不同的视角对中国直销的规范和发展作出深入地探讨，内容不但深度解读中国政府在直销立法方面的管理智慧，同时还从法制学、社会学、公共关系学、市场学、营销学等角度，以一手的材料、专业的视角，解读中国直销前景，探索“有中国特色的直销体系”建设之道。

商务部副部长马秀红女士在 2004 年厦门直销立法座谈会上指出，“那些被过去六年实践所证明的、可以使直销在中国的市场环境与国情下充分发展的、而且能够被方方面面所接受的最基本的经验，应该成为我们立法的一个依据。”这些经验，也同样会成为“建立有中国特色的直销体系”的组成部分。

“建立有中国特色的直销体系”探索丛书，将在社会管理和市场管理宏观研究层面的基础上，陆续总结部分企业的经验和教训，将从不同角度进一步为建立有中国特色的直销体系作出积极探索。

“建立有中国特色的直销体系”探索丛书是中国经济体制改革研究会管理科学研究所中国直销产业研究课题组的研究课题之一，也是课题组的科研成果之一。编撰过程中，得到了课题组专家的悉心指导，在此致以由衷的感谢。

该丛书的编撰，同样得到了中央电视台、《人民日报》、《21 世纪经济报道》、《南方周末》、《第一财经日报》、《经济观察报》、《中国经营报》、《南风窗》、《南方日报》、《南方都市报》、《新京报》、《京华时报》、《东方早报》、搜狐、新浪、网易等媒体朋友的大力支持，在此一并表示感谢。

序

从台湾经验看中国直销前景*

翻开中国内地的直销市场发展史，我们可以看到，不管是中国内地的百姓，或是学者专家，甚至政府官员，对于直销的定义、运作模式与经营理念都是在摸索中学习；而学习的成果，则视收集信息的正确与否以及所接触的人员本身的心态是否正派，会有不同的观感。

在中国内地从计划经济逐渐走向市场经济的过渡时期，有一批人掌握了环境变革的浪头，翻身成了市场上的红人，其经济状况的显著改善，给广大民众带来翻身致富的希望。就在这个时候，强调“没有加入门槛”、“工作时间自由有弹性”、“可以增加收入”的直销业进入中国内地，正好迎合广大民众翻身致富的希望，因此在内地各地风起云涌，造成一股 1990 年代的直销热潮。不过因为正派经营的直销公司和非法猎人头的“老鼠会”公司同时进入内地市场，大家都打着直销或传销的

* 序作者系台湾国立中山大学直销学术研发中心主任陈得发教授。

旗帜，遂让广大的民众摸不着头，不知到底谁是谁非，而且非法的老鼠会公司无视法令的规定，掌握人心追求财富的迫切渴望，以短期致富的虚幻梦想，大行其拉人头的勾当，遂令整个内地直销市场处于动荡不安而至不可收拾的局面。

目前大陆《直销管理条例》与《禁止传销条例》已经公布实施，所处的环境状况与1992年的台湾非常类似，王万军先生此时完成《中国直销前景》一书，广泛收集政府官方意见、专家学者看法以及世界各地的经验，加以分析比较，对于想要了解中国直销前景的人，是一本很值得参考的书籍。王万军先生请我写序，我就把台湾的经验择要叙述以为呼应，希望大陆直销市场早日步入正轨。

1970年代末期先进入台湾市场的非法直销公司，他们要求参加的人购买大量的产品以取得直销商的资格，再鼓励他们去介绍亲友加入，许以丰厚的奖金，最后因为很多后加入的人没有能力介绍新人加入，购买的产品又无法退货，与公司产生抗议的行为，却无法获得圆满的解决，造成很大的社会与经济风波。这样的事件透过媒体的大量报导，让台湾民众将直销与老鼠会画上等号。

台湾的多层次直销市场自1992年立法管理之后，并非立刻步上正轨，其间仍不断有非法传销业者出现。非法传销的作法和正派经营的模式非常类似，一般社会大众很难分辨清楚，因此公平交易委员会从“民众教育”和“严加监管”两个方向来维持直销市场的秩序。一方面研拟出十二项分辨正派经营与非法传销的简易法则，制成一页的文宣资料，透过各种管道分发给一般社会大众，并透过报纸与电台向大众宣导。另一方

面，公平交易委员会也与“经济部”、“法务部”、各地方政府机关密切合作，除要求各直销公司每年要将其营运的重要资料提交公平会存查之外，并定时派员与地方政府主管企业登记审查的建设局、职司违法行为调查的“法务部”调查局、以及各地警察局的相关人员开会，检讨当地直销公司的经营状况，对有异常的公司要求调查人员迅速深入调查，搜集资料给公平会参考审理。由于监管的效率及裁决的客观、公正，许多非法直销业者都迅速被绳之以法。即使有同一批人马被取缔之后另行成立其它公司的手法，也都被相关人员识破而无法得逞。台湾的直销市场经过十三年的立法管理，到最近几年才逐渐步入正轨。

在此同时，“直销协会”扮演业界代表的角色，公平交易委员会经常邀请直销协会重要官员到公平交易委员会开会，征询他们对直销业界的营运动态、以及他们对相关法令的看法，使公平交易委员会的主管人员能适时掌握整体直销业的动态，了解直销业界的心声，免于陷入闭门造车的窘境。

不过因为直销协会的入会门槛较高，使得很多直销公司不愿或无法加入直销协会。台湾有在营运的直销公司将近三百家，但是直销协会的会员公司只有三十五家，造成代表性不足的问题。直销协会有鉴于此，近几年积极招募新会员公司，不过成效还未显著改善。

台湾学术界的有识之士也看出直销的强大功能和它可能带来的危机，因此在1992年公平交易法公布，直销取得法律规范的地位之后，发起成立“直销市场发展学会”，进行直销的学术研究和教育宣导。经过一番努力，终于在1994年举办了

“第一届直销学术研讨会”。但是因为大部分的教授受到老鼠会阴影的影响，对于直销的学术研究并不热衷，只有靠邀稿的方式勉强凑出几篇论文来发表；1995年再次举办“第二届直销学术研讨会”之后，直销市场发展学会就陷入停摆的状况。1997年笔者在中山大学管理学院筹划设立“直销学术研发中心”，并征得直销协会的支持之后，在1998年恢复举办“第三届直销学术研讨会”，向各大专院校征求直销学术论文来投稿，透过各种渠道鼓吹才有一些回响。从此固定每年举办，反应也越来越热烈。

直销的学术研究，因为立场公正客观，研究论证又严谨有据，乃成为公平交易委员会的重要参考资料。研究论文对于直销的营运也有深入的分析与建议，很多直销公司都据以检讨改进其营运策略，帮助提升直销业的营运水准。社会大众看到学术界对直销的研究，也逐渐认同直销可以当作一种正当的行销通路，而渐渐认清直销、接受直销。期待大陆的学术界也能早日投入直销的学术研究，帮助直销提升社会形象与经营水平。

得發

2005年12月07日于台湾