

健康直销，抵制传销

在我国，直销企业的发展经历是一个跌宕起伏的过程。由于受到传销的扰乱，导致直销业发展较为缓慢。消费者对直销与传销没有理性的认识、理解，认为直销和传销一样，是一种欺诈顾客的手段，一夜暴富的途径，而非销售产品。随着政府部门近年来出台很多相关法律法规促进直销发展、禁止传销存在，很大程度上奠定了直销企业飞速发展的基石。因此，如何正确认识、辨别直销和传销，做到理性对待是十分重要的。

我国自 2005 年发布施行的《直销管理条例》和《禁止传销条例》对直销、传销的定义和行为进行了规定。直销与传销既有概念上的不同，也有表现形式、管理系统等角度的差异：①直销企业通过直销员销售产品，增加企业的销售额，非法传销企业则是以拉人头、销售低质或无实质产品作为壮大资本的来源。②直销企业设立店铺经营，而非法传销无实体店面。③直销企业把销售高质产品放在企业发展首要位置，但非法传销只关注资金回报而不是产品本身。④直销企业对从业人员有一定的限制，国家法律法规规定的七类人不能够参加直销，而传销组织对参加人员无限制条件。⑤直销无入门费，传销则必须缴纳高额的入门费。⑥直销员的工资与其销售额相挂钩，多劳多得，而非法传销则是从其下线的入门费中提取，与销售业绩无太大关联。⑦直销有自由选择继续从事或退出的权利，企业会为购买产品的顾客提供完善的退货保障，然而传销则不许推销人员退出或要求缴纳高额的退出费，且退换货条件苛刻。⑧直销企业销售人员之间地位平等，不

存在谁比谁优越的情况，传销则是先加入者比后加入者报酬多。⑨直销企业符合《直销管理条例》的要求，在申请直销资格前 5 年内无重大违法行为，具有较高的商业信誉，注册资本不少于 8000 万元人民币且缴纳足额保证金，最后依法建立信息报备和信息披露制度。而非法传销组织在工商局信息系统中根本查不到企业信息，且无直销经营执照。

相信通过每一位伙伴理性、正确地区分直销与非法传销，在日常活动中关注、鼓励、支持合法的直销行为，远离非法传销，一定能够做到及时打击与防范非法传销活动：1、加强自身观念，树立情报意识，一经发现主动出击向有关部门举报，绝不能因其还未显现危害性而掉以轻心。2、在团队内部筑起联合防线，全面增强伙伴风险意识和法治观念。让我们一起携手努力，为营造良好的市场经济秩序与和谐稳定的社会环境做出自己的一份贡献！

提问：以下哪一项是正确的：

- A . 直销企业设立实体店铺
- B . 从事直销无须入门费
- C . 直销有完善的退换货制度
- D . 以上都正确

正确答案：D