

〈초안〉 『방문판매 등에 관한 법률』에 대한 “서면 질의에 대한 답변 협조 요청(질의서)”

수신: **공정거래위원회** 특수거래과(02-2023-4335)

발신: **대한민국 직접판매산업 총연합회** 회장 안동준 / 사무총장 최범식,
더불어민주당 대한민국 대전환 중앙선대위 직능본부 대한민국 직접판매산업발전특별위원회
위원장 안동준 (010-5515-8889)/ 부위원장 최범식(010-2831-2515)

1961년 「시장법」이 제정되어 유통산업에 대한 규정이 최초로 만들어진 이래 유통산업을 규정한 법으로 1986년 「도·소매진흥법」이 제정되었고 1988년에는 「유통산업합리화촉진법」이 제정되었다. 이를 종합적으로 통합하여 1997년 4월 10일 법률 제5327호로 「유통산업발전법」이 제정되었다. 이 법의 제정으로 「유통산업합리화촉진법」, 「도·소매업진흥법」은 폐지되었다.

「방문판매 등에 관한 법률(訪問販賣－等－關－法律)」은 방문판매, 전화권유판매, 다단계판매(네트워크마케팅, MLM), 후원방문판매, 계속거래 및 사업권유거래 등에 의한 재화 또는 용역의 공정한 거래에 관한 사항을 규정함으로써 소비자의 권익을 보호하고 시장의 신뢰도를 높여 국민경제의 건전한 발전에 이바지함을 목적으로 한다. 방문판매 등에 관한 법률(이하 법)은 1991년 제정된 후 1995년, 1999년, 2002년, 2005년, 2007년, 2012년, 2015년까지 약 20차례 개정되었다. 이중 1995년과 2002년에는 전면개정되었다. 1995년에는 다단계판매업자의 등록제, 환불보증금제도 등이 도입되었고, 2002년에는 소비자피해보상보험, 공제조합 등의 제도가 도입되었다. 이후 현행법상 다단계판매 요건을 해피하는 방법으로 편법영업을 해왔던 변종 다단계업체 등을 규제하기 위한 “방문판매 등에 관한 법률 전부개정법률안”이 시행령·시행규칙 전부개정을 거쳐 2011년 12월 29일 국회 본회의에서 의결되고, 2012년 2월 17일 개정되어, 2012년 8월 18일부터 시행됐다.

금번 개정안의 핵심내용으로는 직접판매 산업이 방문판매, 후원방문판매, 다단계판매의 삼분체제로 세분화되게 됐다. 후원방문판매 역시 다단계판매와 마찬가지로 직접판매공제조합 또는 한국특수판매공제조합과 소비자피해보상보험계약을 체결해야 한다. 또한 변종 다단계를 규율대상에 포함하고, 후원수당을 지급하는 방판매업체를 다단계에 준해 규율하는 한편, 불법 피라미드판매에 대한 규율 강화, 소비자의 청약철회권 보완 및 신고포상금제도 도입 등이다. 우선 현행 다단계판매 요건 중 소비자요건과 소매이익요건을 삭제했다. 이에 따라 판매원 가입 후 물건을 구입하도록 하는 방식의 소비자요건 회피를 차단했으며, 휴대전화 판매와 같이 판매원에게

구입·재판매에 따른 차익이 발생하지 않아 소매이익 요건이 충족되지 않는 다단계판매에도 규율이 가능해졌다. 직하위 판매원 실적에 따라 후원수당을 지급하는 조직형 방문판매를 일반적인 방문판매와 구분해 ‘후원방문판매’로 규정하고 다단계판매와 유사한 소비자안전장치를 도입한 것이 이번 개정의 핵심이다. 다단계판매와 마찬가지로 영업개시를 위해 시·도 등록 의무화, 다단계판매와 동일한 금지행위 적용 및 후원수당 총액제한(후원방문판매출액 대비 38%, 다단계판매는 매출액 대비 35%), 취급제품 가격상한선이 130만원에서 160만원으로 상향되고 후원방문판매에도 동일하게 적용, 소비자피해보상보험 가입 의무화 등의 규제가 적용된다. 다만 판매원이 아닌 최종소비자 매출비중이 70% 이상인 후원방문판매업체에 대해서는 사전규제 적용을 제외해 건전한 유통방식으로서의 전환을 유도키로 했다. 미국 FTC의 옴니트리션(Omnitrition) 기준을 도입한 것으로 최종소비자 매출 70% 이상인 경우 판매원 재고가 낮아 사재기 피해 우려가 적다는 점이 고려됐다. 미국은 최종소비자 매출비중 50%를 불법·합법업체를 가르는 기준으로 사용하는데 개정 방판법은 이보다 강화된 기준이 도입됐다. 하지만 기존 건전한 다단계업체의 경우에도 이 옴니트리션 70% 조항이 충족될 가능성이 많아 형평성 논란이 제기될 것으로 보인다.

한편, 기존에 다단계판매에만 적용되던 금지행위들을 사행적 판매원 확장행위로 정의하고, 후원방문 등 단계적으로 가입된 조직에 모두 적용되도록 하고 벌칙도 강화된다. (7년 이하의 징역 또는 2억원 이하의 벌금) 재화거래를 가장한 사실상 금전거래행위 금지 및 벌칙이 강화됐다. 취득가격·시장가격 대비 10배 이상 등 현저히 높은 가격으로 판매하는 것은 사실상 금전거래에 해당돼 금지되며, 특히 최근 발생하고 있는 대학생 다단계 피해 근절을 위해 취업 등 거짓 명목으로 판매원을 유인하는 것을 금지했다. 소비자의 청약철회권도 보완됐다. 계약서에 청약철회 사항이 기재되지 아니한 경우에는 청약철회를 할 수 있음을 안 날·알 수 있었던 날부터 14일 이내까지, 청약철회 행사를 방해한 경우에는 그 방해행위가 종료된 날부터 14일 이내까지 청약철회를 할 수 있도록 보완했다. 또한 미등록 다단계·후원방문판매, 사행적 판매원 확장행위 위반업체에 대한 신고포상금제를 도입키로 했다.

민주공화국 대한민국의 다단계판매(多段階販賣, MLM, Multi-Level Marketing 또는 Network Marketing)는 1986년 12월 31일 제정된 ‘도소매 진흥법’ 또는 공정거래법(독점규제 및 공정거래에 관한 법률)을 통해 MLM을 전면적으로 금지하는 입법체계를 유지해 왔다. 그러다 1991년 12월 31일 MLM을 사실상 규제하는 ‘방문판매 등에 관한 법률(제 4481호)’을 제정, 공포하게 되는데 그 이면에는 MLM의 조기도입이 국익에 이롭지 않다는 판단 하에 결국, “MLM 금지법”이 제정되고 1992년 7월에

시행되면서 사실상 1단계 이상의 다단계판매는 전면 금지되었던 것이다.

1980년대에 SEC, 칠성, 스마일, 에스프리, 주얼리티, 웨밀리, 재팬라이프 (산용산업-승민코리아-SMK) 등 MLM과 유사한 형태의 판매방식이 국내에 도입된 이래 불법 피라미드와 같은 방식으로 악용되어 피해자를 양산하기도 하였다. 다단계판매와 불법 피라미드의 사업으로 인한 사회적인 문제가 끊임없이 발생하고 피해가 급증하자, 1993년 6월 정부에서는 방문판매 등에 관한 법률을 MLM 전면금지로 해석하여 암웨이, 쉐라يدر 등 글로벌 다단계판매 관련업체 대표들을 전격 구속하는 사건이 일어났다. 당시 방한 중인 미국의 클린턴 대통령은 한국의 김영삼 대통령을 접견하고 다단계판매 사업의 합법화를 논의하였고, 이듬해 1994년 상공자원부 유통산업과에서 “건전한 다단계판매 허용 및 육성계획”에 따라 다단계판매(MLM)는 1995년 7월 정부가 「방문판매 등에 관한 법률」을 개정, 시행에 들어가면서 제도적으로 합법화됐다.

현재의 다단계판매(MLM)가 합법화된 지 28년이 지났다. 이 법의 핵심 쟁점은 다단계판매원에게 지급할 수 있는 후원수당은 매출액의 35%의 범위를 넘을 수 없으며, 판매가격 160만원 이상 상품판매 금지, 일부 상품이나 서비스의 판매 취급 제한, 소비자 보호를 위한 공제조합 가입 등이다.

현재 한국 경제가 코로나19 팬데믹(Pandemic)으로 인한 경제불황, 고실업과 고용불안, 양극화 사회, 가계부채 급증, 저성장과 장기 경기침체, 저출산과 고령화, 슈퍼바이러스/기후변화/에너지전환/디지털전환/천재지변 위기, 남북 종전선언· 평화협정과 남북경협, 평화통일 등 많은 문제를 안고 있는 상황에서 새로운 사업모델 창조와 각종 규제 혁파를 통해 일자리와 민생, 경제와 부동산, 불공정과 불평등, 국민복지 등 대전환의 시대의 각종 문제를 해결하기 위해서 민관의 다양한 시도에도 불구하고 좀처럼 해결의 실마리는커녕 7포세대, 헬조선, 흙수저, 노오력, 노답사회 등 이런 표현 자체가 국민들이 불공정하고 불평등한 사회에 대해 분노하고 국민들의 서글픈 현실을 단적으로 나타낸 것이다.

현재 미국, 일본 등 일부 선진국가에서의 MLM은 창업을 꿈꾸는 사람들에게는 성공의 사다리를 제공하고, 일자리를 창출하며, 외화를 벌어들이고, 국민 경제를 살리는 산업이라는 것을 알 수 있으나, 한국의 경우에는 MLM의 법률이 지나치게 규제 일변도이기 때문에 여러 가지 문제,

예컨대 대부분 판매원들의 신용 불량, 통신 불량, 인간관계 파괴, 건강 악화, 가정 불화, 자기 정체성 상실, 떳다방과 불나방 생활, 도덕 불감증, 피해망상적 사이코패스 판매원들의 등장, 노숙자 전락, 분쟁과 갈등의 악순환, 권모술수와 불법 난무 등 훨씬 더 비인간적이고 야만적인 결과가 나오고 있다. 심지어 회사와 사업자는 서로 이용하고, 상위 판매원(스폰서)과 하위 판매원(파트너)도 서로 이용하고, 그야말로 인간 말종화는 점점 더 심화되고 있는 것이 현실이다. **도저히 말도 안 되는 규제 일변도의 MLM 관련 방판법이 오히려 불법을 조장하고, 국민 경제 활성화의 발목을 잡고 있는 실정이다.**

언제까지 우리가 강 건너 불구경하듯 할 수만은 없는 이유가 일부 선진국가를 보면 알 수 있다.

미국의 경우 최근 대선 경선과정에서 ‘아웃사이더’ 돌풍을 일으킨 부동산 재벌이자 네트워크마케팅 홍보대사로 이름을 날리고 있는 ‘도널드 트럼프’가 미국 공화당 대선후보에 선출되었다. 그리고 성추문 스캔들과 같은 기행과 막말 파문으로 인한 끊이지 않는 논란에도 불구하고, 힐러리 클린턴 당선 가능성 93%의 예상을 뒤엎고 마침내 미국 제45대 대통령에 당선된 이면에는 미국 전역에 활동하고 있는 수 백 만명의 네트워크들과 DSA 회원사의 전폭적인 지원과 지지라는 것이 공공연한 사실이다. 그리고, 일부 주의 경우 전기, 가스, 수도, 부동산, 자동차, 금융, 여행, 법률 등의 재화나 서비스 상품도 취급하고 수당 지급 규정도 자유시장 경제원리에 따라 회사 자율에 맡김으로써 “개천에서 용이 나고, 흙수저가 금수저”가 되는 성공신화가 계속적으로 창조되고 있다.

일본의 경우도 월간 일본국회뉴스 2015년 11월호 표지에는 "네트워크마케팅 사업이 일본을 구한다"라고 게재하고 일본 총리 “아베신조”는 네트워크마케팅 산업을 본격 육성하겠다고 했다. 그리고 2014년 이후 핀테크(FinTech, 첨단기술을 결합한 신금융 서비스) 사업에 다단계판매(MLM) 보상방식을 적용하여 새로운 비즈니스 모델을 탄생시켜 수 백조에 달하는 경제적 파급효과를 거두고 있다.

중국의 경우에도 2015년 11월에 중국 국무에서 비준안을 내놓았다. 그래서 중국에서 모든 전자상거래 네트워크 마케팅 플랫폼을 합법화 시켰다. 2020년도 중국의 직판시장 규모는 약 50조원으로 미국에 이어 세계 2위를

기록했으며, MLM 관련 법규가 완화된다면 한국의 업체들에게는 대박의 기회가 기다리고 있다. 그리고, 2020년도에 진출한 애터미(Atom美)가 1년만에 수 백만명의 판매원을 확보하였고, 2021년도 중국내 매출이 4,000억원을 일으키는 놀라운 성장을 하고 있다.

우리나라 보다 금융 선진국인 말레이시아의 경우에도 다단계판매의 천국이다. 핀테크 기반의 새로운 다단계판매가 국가 경제의 중심 산업으로 발돋움하고 있는 실정이다.

한국의 MLM 관련 법은 규제를 위한 법이다. 천만 다행스러운 것은 최근 들어 MLM 시장에서 ‘방판법’ 전면개정 논의가 다시 부상하고 있다는 것이다.

이제는 MLM 업체들의 소비자 피해가 거의 사라지고, MLM 시장이 안정화에 접어들면서 규제 일변도보다는 법의 전면개정을 통해 미국의 “암웨이”와 같은 다국적 기업을 육성해야 한다는 주장이 제기되고 있다.

다단계판매(MLM) 관련 법규를 육성법으로 완전 개정하되, 자율 규제를 활성화하고, 법 위반시 강력한 제재 조치가 수반되면 해결될 것이다.

그래서, 다단계판매 관련 법규를 미국, 일본 등 선진국 보다 훨씬 더 공정하고 활성화될 수 있는 육성법으로 개정이 되면 한국경제 발전에 여러 가지 기대효과가 나타난다.

첫째, 피해자를 양산하는 불법 업체는 사라지고 공정한 시장에서 경쟁력을 갖춘 좋은 기업이 많이 탄생되어 일자리 창출과 국민경제 활성화는 물론 해외 진출로 인한 국익에 도움이 되는 국가 기간산업으로 비약적인 발전을 이룰 수 있을 것이다.

둘째, 다단계판매를 “국가 신성장 전략산업”으로 육성하면, 4차 산업혁명 시대의 최고의 유망산업으로 각광을 받으면서 연평균 100만개 이상의 신규 일자리가 창출되어 국민경제가 활성화됩니다. 또한 각 분야별 교육훈련으로 양성된 충성도 높고 우수한 인적자원<로열티 회원>과 함께 사회 각 분야의 적폐를 청산하고, 더불어 잘사는 공정한 세상을 함께 만들어 가는 최대의 협력자 그룹<Mastermind Group>이 되어 정의롭고 평화로운 대한민국 건설의 동반자가 될 것이다. 그리고, 전국민의 소득 증대와 기회균등, 격차 해소, 지역경제 활성화 등 경제 부흥을 통해 각종 문제를 해결할 수 있다.

셋째, 다단계판매가 억강부약(抑强扶弱)의 정치 정의를 실현하고, 대기업의 국민기업화, 중소기업의 육성, 벤처 창업의 붐, 인간다운 삶의 질 증진 등 사람중심의 경제성장 구조로 바뀌어 한국 경제를 획기적으로 부흥시킬 것이다.

넷째, 다단계판매를 4차 산업혁명 시대에 대표적인 국가의 신성장 전략산업으로 육성하면, 우수한 인적자원의 발굴과 육성을 통해 청년실업을 해결하고, 수 백만명의 디지털 전사를 양성하여 지구촌 경제영토를 확보해 나가고, 애플 등 다국적 기업의 외화유출 방지, 중소기업 제품의 해외 판로 개척과 한류문화(콘텐츠)의 수출뿐만 아니라 일자리 창출과 경기부양, 가계소득 증대 등 내수시장 진작이라는 “사람중심의 홍익경제”를 바탕으로 한국 경제를 비약(Quantum Jump)적으로 성장시킬 수 있는 가장 확실한 해법이다.

결론적으로 말하자면, 선진국 중 미국의 경우에는 애플 회장의 부인, 베시 디보스(Betsy DeVos)가 교육부장관에 임명되는 등 다단계판매가 미국 경제를 활성화시키는 자유 시장경제 원리에 맞는 육성법으로 되어 있는 것처럼 우리나라도 방판법을 육성법으로 완전 개정하든지, 아예 폐지시켜야 합니다. <민법과 상법 등으로도 대체가능함>

현재 미국, 일본, 독일 등 선진 국가에서의 다단계판매는 사람중심의 산업으로 최고의 인기 직종으로 성공의 사다리를 제공하고, 일자리를 창출하며, 국가 경제를 살리는 산업이라는 것을 알 수 있으나, 한국의 경우에는 다단계판매의 관련 법규가 지나치게 규제 일변도이기 때문에 여러 가지 사회 문제를 야기시키고 있는 것이 현실입니다. 도저히 말도 안 되는 규제 일변도의 **악법 중에 최악의 악법인 “방판법”**이 오히려 불법을 조장하고, 자아실현의 기회를 박탈하고, 국민 경제 활성화의 발목을 잡고 있는 실정이라 말할 수 있습니다.

바야흐로 한국도, 규제 일변도의 다단계판매 관련 법규를 기업경영의 자유경쟁원리와 자본주의 시장경제원리에 맞게 “국가 기간산업”으로의 육성법으로 전면 개정해야 할 때가 왔다. 특히 다단계판매는 4차 산업혁명 시대의 최고의 유망산업으로 주목받고 있는 점을 감안할 때 이제는 규제 일변도에서 국가 신성장 전략산업으로 제고되어야 한다. 그래서, MLM 관련 법을 선진국

수준 이상으로 전면 개정하여 네트워크마케팅이 국가 경제를 살리고 사회 문화적으로도 선진 복지국가로 도약할 수 있도록 <방문판매 등에 관한 법률>의 전면 개정을 촉구하면서 다음과 같이 질의합니다.

1. 후원수당 지급총액의 한도인 35% 지급률이 공정거래 행위에 부합하다고 생각하십니까? 후원수당 지급률 상한선을 미국과 일본처럼 폐지하여 업체의 자율로 하든지, 아니면 55~60% 정도로 현실화할 수는 있는지요?

다단계판매가 도입된지 한 세대(30년)가 다 되어가고 있습니다. 이제 다단계 판매 관련 법규도 “현실을 제대로 반영하지 못하거나 기준과 절차가 지나치게 이상론에 치우쳐 사실상 사문화된 법령과 제도가 큰 문제”며 “제4차 산업혁명 등 대외환경이 급격히 변화하고 있는 시점에서 지나친 규제보다는 기업의 창의적인 경영활동과 판매원의 일자리 창출과 국민경제 활성화를 위해서 국가 기간산업으로 육성하고 지원하는데 초점을 맞춰야 할 것”입니다.

우리는 수당지급률 한도 35%를 60%까지 높일 것을 요구한다.

아래 내용을 참고해 보시기 바랍니다.

공정거래위원회는 다단계 업체의 후원수당이 판매원 모집의 유인책이고 이를 제한하지 않을 때 후원수당을 높이기 위해 기업이 상품의 가격을 실제 가격보다 지나치게 높게 책정해 사행적 조직이 될 가능성이 있다고 판단하고 있다. 따라서 방문판매법 제20조 제3항은 다단계 판매업자가 다단계 판매원에게 후원수당으로 지급할 수 있는 총액 범위를 다단계 판매원에게 공급한 재화 등의 부가세 포함 가격의 합계액의 35% 이내로 규정하고 있다.

여기서 후원수당이란 판매수당, 알선수수료, 장려금, 후원금 등 그 명칭 및 지급 형태를 불문하고 다단계 판매업자가 다단계 판매원에게 지급하는 경제적 이익을 칭한다.

예를 들어 다단계 판매원이 100만원어치의 재화를 판매했을 때 회사측이 판매원들에게 지급하는 수당이 35만원을 넘으면 안 되는 것이다. 이는 반대로 다단계 판매원으로서 100만원 상당의 물건을 판매했을 때 판매원들에게 35만원의 수익이 지급된다는 뜻과 일맥상통한다.

최근 방판법 개정 움직임과 함께 후원수당 상한선을 올리거나 아예 폐지해야 한다는 목소리가 업계 종사자 대부분 사람들에서 제기되고 있다.

이유는 크게 세 가지다.

첫째는 후원수당을 법으로 규제한다는 자체가 기업경영의 자유경쟁원리와 자본주의 시장경제원리에 반한다는 점이다.

둘째는 방문판매업과의 ‘비대칭 규제’ 문제다. 후원수당의 제한을 받지 않는 방문판매 업체들에 비해 다단계 업체에 대한 규제가 가혹하다는 것.

특히 규제를 피해 방문판매업체로 등록해 다단계 판매업을 행하는 업체들이 최근 몇 년새 우후죽순으로 늘어나고 있는 추세다. 이들은 실제로 다단계 영업을 펼치면서 후원수당 상한의 제한을 받지 않고 있다. 지나친 규제법이 불법을 조장하는 꼴이다.

실제로 코리아나 화장품의 판관비 액수는 매출액의 90.8%를 차지하고 있다. 판관비의 대부분은 개별 판매원의 수당으로 지급하고 있다.

‘비대칭 규제’로 법의 사각지대를 확장시키기 보다는 규제를 시장에 맞게 완화하라는 논의가 시장에서 설득력을 얻어가고 있다.

셋째는 다국적 다단계 업체에서 해외 판매원과의 역차별 문제다. 후원수당의 제한을 받지 않는 미국, 일본에 비해 동일한 제품을 판매하고도 국내 판매원은 수당을 덜 받는다는 것.

한국직접판매협회 박세준 회장은 “방판법에 나와 있는 후원수당 35% 제한은 자유시장경쟁 논리에 따라 단계적으로 완화해야 한다”고 주장하고 있다.

한편, 미국, 일본, 영국 등 대부분 외국에는 후원수당 지급률을 제한하지 않고 있으며 중국의 경우는 30%로 제한하고 있다. 중국은 다단계 직접판매업이 시장에 도입된 지 얼마 되지 않은데다 직판 관리조례를 마련하면서 한국을 벤치마킹 했기 때문에 규제가 강한 수준이라는 설명이다.

결론적으로 말하자면, 후원수당 제한 완화나 철폐가 당장 이루어져야 한다는 것이 업계 종사자나 전문가들의 주장이다.

또한, 35% 후원수당 상한선은 대한민국의 다단계판매원 대부분이 대표적인 ‘악법’으로 지목한다. 이 조항만큼 다단계판매 시장에서 논란을 일으키는 사례도 없을 것이다. 35%라는 규정은 다단계판매 관련법이 최초로 포함된 1995년 방문판매법 전부 개정 당시 암웨이라는 회사의 전 세계 후원수당 지급률의 평균을 취한 것이다. 후원수당 지급률로만 따진다면 최하위권인 암웨이의 사례가 법제화되자 암웨이 이외의 해외 다단계판매 기업에게 대한민국은 황금의 땅 엘도라도가 되기 시작했다. 이러한 현실은 해외의 다단계판매원과 한국의 다단계판매원이 동일하게 일을 하고도 금전적인 보상은 절반 정도밖에 받지 못하는 불합리한 현실을 초래했다. 왜냐하면 해외의 본사에서는 60% 이상 지급하던 후원수당을 한국에서는 35%만 지급해도 되기 때문에 못해도 25% 가까운 수당이 그대로 순이익으로 남기 때문이다. 이 규정은 해외 업체를 한국으로 불러들이는 유인책으로 작용하기도 했으나, 부실한 업체들까지 한국행에 동참하는 바람에 피해자를 낳기도 했다. 과거에는 본국에서 자리를 잡은 후 탄탄한 자본을 바탕으로 한국 시장 진출을 시도했으나, 근래에는 본사에는 법인만 존재하고 실제 사업은 한국에서 벌이는 웃지 못할 일도 벌어진다.

사정이 이렇다 보니 한국 내의 사업이 부진할 경우 회사 전체에 타격을 주면서 철수하거나 폐업하는 사례가 발생하기도 했다. 이러한 사례는 기업뿐만이 아니라 판매원에게도 심각한 타격을 입혔다.

〈2013년 배당을 많이 한 외국인 투자기업〉			
기업	배당금	당기순이익	배당성향
한국IBM	1328	1154	115.05%
필립모리스코리아	1570	1407	111.60%
필립스전자	140	138	101.57%
한국암웨이	596	596	100%
브리티쉬아메리칸타바코	126	126	100%
한국지멘스	510	544	93.70%
한국바스프	1235	1358	90.91%
유한킴벌리	1100	1355	81.14%
한국다우케미칼	78	141	56%
(단위: 억원)		자료 : 금융감독원 전자공시	

미국계 직접판매 회사 한국암웨이는 지난 3년 연속 배당성향 100%를 유지, 당기순이익 통째로 배당금으로 지급했다. 암웨이가 1991년 5월에 한국에 진출한 이후 지금까지 매년 수 백억원 달하는 돈이 외화 유출로 빠져나가고 있는 실정이다.

2. 160만원 상품가격 한도는 공정거래 행위에 부합하다고 생각하십니까?
 상품가격 한도를 폐지시켜 자동차나 아파트도 취급해야 자유 시장경제가 아니겠습니까?

우리는 상품가격 한도를 폐지하여 자동차, 주택, 고가의 명품도 거래가 가능할 것을 요구한다.

아래 내용을 참고해 보시기 바랍니다.

“16만원짜리 10개는 판매할 수 있고 160만원짜리 1개를 팔면 안 됩니다. 똑같이 160만원이 드는데 뭐는 되고 뭐는 안되는 것이 난센스 아닌가요.”

최근 만난 직접판매업계의 한 임원은 방문판매법의 ‘가격상한액 규제 조항’이 개선돼야 한다며 이같이 목소리를 높였다.

방문법은 다단계 판매방식으로 팔 수 있는 개별 상품의 가격 한도를 160만원(부가가치세 포함·세트제품 포함)으로 제한하고 있다.

가격상한제를 두게 된 취지는 다단계 판매조직이 불법 피라미드 조직으로 변질될 가능성을 우려했기 때문이다.

과거 80년대의 경우 10만원이면 구입할 수 있는 자석요를 200만원에 판매하는 등 가격보다는 수당을 많이 받을 수 있는 제품 위주로 다단계 판매가 이뤄졌기 때문에 다단계가 ‘대박을 좇는 투기 수단’으로 변질됐었다.

이러다보니 가격보다 수당이 우선시되는 왜곡된 소비가 이뤄지고 이에 따른 각종 폐단이 발생, 이를 예방하기 위해 법으로 가격을 규제했다. 가격상한제는 그동안 대박을 좇는 ‘다단계 투기회사’라는 왜곡된 소비행태를 제한하는 역할을 톡톡히 했다.

그러나 최근들어 다단계 시장이 소비형 회원 중심으로 재편되는 등 시장환경이 변화면서 이같은 규제도 완화돼야 한다는 주장이 일고 있다. 소비형 회원은 전체 사업자(판매원) 가운데 90% 이상으로 나타나고 있다.

이처럼 단순 소비만 하는 소비형 회원이 증가하는 상황에서 ‘가격상한제’는 제품영역을 제한하는 한편 소비자의 선택의 자유를 과도하게 침해할 수 있다는 지적을 받고 있다.

소비형 회원은 ‘그저 제품이 좋아서...’ 판매원으로 가입했을 뿐 전업 사업자에 비해 상대적으로 리쿠리팅이나 수당 등에 관심이 작아 상대적으로 사재기를 하지 않는다.

실제로 함국암웨이의 베스트셀러인 종합비타민 ‘더블엑스’는 한국에서만 연간 1000억원의 매출을 기록하고 있다. 또한 애터미의 건강식품 ‘헤모힘’도 연간 1000억원의 판매고를 올리고 있다. 이는 여전히 다른 유통채널에 비하면 소비가 적은 편이지만 사재기가 만연했던 과거에 비해 다단계 시장이 크게 개선됐음을 보여주고 있다.

가격제한규정의 본래 취지는 사재기를 막기 위한 것이라며 사재기 성향이 자취를 감춘 만큼 가격제한규정을 완화, 취급 품목을 늘릴 수 있도록 해야 한다.

즉, 사재기가 사라진 뒤에도 가격제한규정을 지속하는 것은 현실과 다소 동떨어진 것으로 직접판매 업계 성장의 걸림돌이 될 수 있다는 지적이다. 특히 개별상품에 가격의 상한선을 정하고 규제하는 것은 다른 유통채널에서는 찾아보기 어려운 것으로 대표적인 ‘비대칭 규제’라는 지적도 받고 있다.

전문가들은 ‘160만원 가격제한’ 규제 완화가 업계 발전은 물론 소비자 선택 폭 확대를 위해 필수적이라고 주장하고 있다. 소비자 니즈에 부합하고 업계 활성화를 위해 다양한 상품을 취급할수 있어야 한다는 것이다. 다시 말해 가격제한을 상향조정해 취급품목을 다양화해 다단계 시장의 새로운 활로를 모색해야 한다는 주장이다.

이를 통해 업체들은 건강보조식품과 화장품 등을 벗어나 최첨단 아이템, 차별화된 서비스 등으로 취급품목을 늘리고 그만큼 소비자들의 선택 폭도 넓어진 다는 것이다.

업계 관계자는 “그동안 불법 업체가 퇴출되는 과정에서 고수익을 좇는 허황된 전략은 제품력 자체로 승부하는 풍토로 바뀌었다”며 “다른 유통 채널을 통해 사지 못하는 제품을 다단계를 통해 산다는 개념이 소비자들 사이에서 보편화돼 있지만 실제로는 가격규제에 묶여 다양한 제품을 판매하지 못하고 있다”고 말했다.

3. 모든 상품을 취급할 수 있도록 규제 효과를 할 수 있습니까? 자유 시장경제에서 다단계판매만이 유독 상품판매 제한을 한다는 것이 과연 공정거래 행위 입니까? 전기,가스,수도를 포함한 부동산,자동차,금융,교육,여행,법률,가상재화(컨텐츠),보험,상조,상품권,암호화폐 등 재화나 용역, 서비스 상품을 취급할 수 있도록 개선이 필요하다고 생각하지 않습니까?

우리는 상품취급 제한을 폐지하여 모든 재화나 용역, 서비스를 취급이 가능할 것을 요구한다.

4. 공제조합은 다단계 판매업자, 후원방문 판매업자 등이 소비자 피해 보상금 지급을 위해서 법 제38조에 따라 설립 운영 중에 있으나 많은 문제 점이 있는 것도 사실입니다. 특히 매출액 대비 30% 이상의 공제수수료를 지급하는 것이 공정거래 행위에 부합하다고 생각하십니까? 신생 기업들에게는 지속적인 투자를 통해 사업 환경과 시스템 구축, 연구개발 등 경쟁력 있는 기업을 육성해야 하는데 지나친 규제가 아닌지요? 공제수수료를 5% 미만으로 하고 공제조합은 단순한 소비자들의 피해보상을 벗어나서 조합사의 권익 신장과 사업 활성화를 위한 다양한 활동을 해야 합니다. 아니면 선진국처럼 자유 시장경제에 맡기고 공제조합제도를 아예 폐지해야 된다고 생각하지 않습니까?

우리는 공제조합의 폐지를 요구한다.

공제조합을 폐지하는 대신, 지방자치단체에서 직접 관할하고 은행에 에스크로(Escrow) 시스템 가입을 의무화한다. 그리고, 공정위 산하 「(가칭)신유통 진흥청, 직접판매 진흥청, 네트워크마케팅 진흥청」라는 독립기구를 신설하여 신유통 기업을 적극 육성하고 지원한다.

5. 사업자(판매원) 연소득이 3,000만원 이상이 되면 전문 라이선스(예, 보험 설계사, 공인중개사) 제도를 도입하여 전문 직업인을 양성해야 된다고 생각하지 않습니까? 일정한 사업규모를 구축한 리더 사업자는 수 많은 사업자들의 꿈과 목표를 달성하도록 돕는 사회적 기업가입니다. 리더는 기업가 정신과 창업자 정신의 전문지식과 인품 그리고 리더십을 갖추어야 하기 때문에 국가에서 인증한 전문적인 교육훈련 기관을 통해 전문 직업인을 양성해야 된다고 생각합니다.

우리는 연소득 3,000만원 이상이 되는 사업자(판매원)는 국가에서 인증한 라이선스(예, 신유통 컨설턴트, 신유통사, 네트워크 사업가) 제도를 실시하여 전문 직업인의 양성을 요구한다.

6. 현재 다단계판매원에게 연간 소득금액이 8천 8백만원 초과시 징수하고 있는 불로소득 세율 38.5%를 바로잡아, 개인사업자 사업소득 세율로 전환해야 된다고 생각하지 않습니까? 사업자(다단계판매원)가 목숨을 걸고 교육훈련하고, 후원하고, 동기부여하는 등 사람들의 성공을 도와주고 국가 경제를 살리는 일을 통해 발생한 소득이, 이 어찌 불로소득입니까? 이것이 공정한 것입니까?

우리는 판매원에게 부과하는 불로소득 세율을 개인사업자 사업소득 세율로 전환해 줄 것을 요구한다.

기타사항

- 우리는 다음과 같이 용어의 변경을 요구한다.
 - 1) 방문판매등에관한법률 → 직접판매등에관한법률
현행 방문판매/후원방문판매/다단계판매 구분을 미국처럼 직접판매로 일원화(직접판매로 통일)
 - 2) 다단계판매 → 네트워크마케팅(NM) 또는 직접판매(Direct Marketing)
 - 3) 판매원 → 1인 사업가(기업가) 또는 신유통 컨설턴트(NDC), 넷마케터

1995년 다단계판매업을 합법화시킨 이후 28년 이상 크고 작은 피해사례가 끊임없이 계속되고 있는 상황에서 수사기관의 언론기관 상대 브리핑 자료 및 언론의 보도기사에서 ‘다단계 사기’라는 용어를 무분별하게 사용하고 있다. 이는 소비자피해보상 관련 공제조합에 가입하고 관할 당국에 등록해 법 규정 테두리 안에서 영업을 하고 있는 합법적인 다단계판매업자 및 수많은 업계 종사들은 가슴앓이를 할 수밖에 없으며 일반 국민들에게 ‘다단계판매업 = 사기’라는 잘못된 인식을 심어 줄 우려가 있다.

다단계판매업체 또는 유사다단계판매업체(무등록업체를 말함)에서 발생하는 주된 소비자 피해유형은 실체는 아무런 이윤창출 사업을 진행하지 않거나, 진행을 하고 있다고 하나 이는 더 많은 투자금을 끌어모으기 위한 수단일 뿐 그 수익금이 미미하여 약정한 투자원리금을 지급할 수 없음에도 그럴듯한 사업을 빙자하여 대규모의 투자설명회를 개최하고 평생 고수익을 보장한다며 투자자들을 모집한 후, 선(先)순위 투자자들에게 약정한 투자원리금의 지급을 후(後)순위 투자자의 투자금으로 지급함으로써 결국 필연적으로 회사는 도산할 수밖에 없어 피해가 발생하는 것으로 외국의 ‘폰지 스킴’ 또는 ‘피라미드 스킴’등의 범행 수법과 유사한 것이다.

이에 ‘다단계 사기’라는 표현을 ‘피라미드 금융사기’ 등의 용어를 사용함으로써 일반 국민의 합법적인 다단계판매업체들에 대한 부정적 인식을 불식시키기 위해서라도 “다단계판매”라는 용어 변경이 필요하다고 하겠다.

- 다단계판매 설립자본금(현재 5억원)을 최소 **5,000만원** 이상 하향해 줄 것을 요구한다.
- 방판법 위반시 처벌기준의 대폭 강화를 요구한다. 즉 현재는 사전규제 위주로 되어 있지만, 방판법 위반시 장기 징역형 등 사후규제를 대폭 강화하면, 불법 업체들은 사라지고, 건전한 산업으로 성장하여 신규 일자리 창출, 지역경제 활성화, 농어촌 경제 및 중소기업의 육성 등으로 한국 경제가 비약적으로 성장할 것이다.
- 기업과 판매원의 협동조합 설립을 장려하고, 창업을 희망하는 사업자에게는 교육훈련 장려금 지급, 사업자 부모님에 대한 효도성금 제도, 각종 복지 프로그램 혜택을 법제화해 줄 것을 요구한다.
- 각 회사의 임원과 연봉 3,000만원 이상의 사업자는 네트워크마케팅 협회

(또는 협동조합)를 구성하여 기부 및 봉사활동은 물론 국가 경제를 살리는 산업으로 역량을 최대한 발휘하여 사회와 국민들로부터 존경받고 사랑받아야 마땅할 것이다. 그래서 국가는 이에 대한 공로로 모범적인 회사와 사업자에게 포상제도를 실시하여 국가의 기간산업으로 성장할 수 있도록 법제화해 줄 것을 요구한다.

- 네트워크마케팅 기업의 공개(IPO)와 상장이 활성화되도록 지원해 줄 것을 요구한다.
- 판매원 사업권의 양도와 양수가 가능하도록 법제화해 줄 것을 요구한다.
- 네트워크마케팅의 교육 및 컨설팅 기관에 대한 정부의 적극 지원이 가능하도록 법제화해 줄 것을 요구한다.
- 각 회사와 사업자 그룹과의 협동과 연대를 통해 서로의 제품을 애용하고, 아름다운 사업문화를 창조할 수 있도록 법제화해 줄 것을 요구한다.
- 해사 행위를 제외한 윤리강령의 완화를 통해 2개 이상의 회사에서도 사업 시스템을 구축하여 권리소득을 만들 수 있도록 법제화해 줄 것을 요구한다.
- 한국에 본사를 둔 네트워크마케팅 기업에 대해서는 세제 혜택과 금융 지원 등의 법제화를 통해 국민기업과 글로벌 기업으로의 육성이 가능하도록 정부의 적극적인 지원을 해 줄 것을 요구한다.

다른 의견이 있으시면 부탁드립니다!

[방판법 개정안 주요내용 요약]

번호	현 재	변경 후
1	“방문판매 등에 관한법률” 구시대의 법률명칭 변경	제4차 산업혁명 시대에 맞게 “직접판매 등에 관한법률” 로 명칭 변경
2	다단계판매의 허가제, 5억원 이상 설립자본금	선진국(예,미국 등)처럼 폐지 또는 신고제, 5천만원 이상 설립자본금
3	후원수당 지급률 35% 이상 금지	선진국(예,미국 등)처럼 폐지하여 자유시장 경제 원리에 따른 기업 자율에 맡김
4	판매가격 160만원 이상 상품판매 금지	선진국(예,미국 등)처럼 폐지하여 1억원의 자동차, 20억 아파트 등 판매 가능함
5	일부 상품이나 서비스의 판매 취급 제한	선진국(예,미국 등)처럼 폐지하여 (모든 재화, 용역, 서비스 취급 가능하게 개정) 즉 암호화폐, 보험, 여행, 전기, 가스, 법률, 가상재화, 부동산, 교육 등 상품이나 서비스도 취급 및 판매 가능함
6	공제조합 가입	공제조합 폐지하고 공정위와 각 지방자치 직접 관할, (가)직접판매진흥청 독립기구 신설
7	연간 소득금액 8,800만원 초과시 불로소득 세율 (38.5%) 적용	선진국(예,미국 등)처럼 폐지하여 개인사업자 사업소득 세율(3.3%) 적용
기타	·용어 변경 - 다단계판매, - 판매원 등 ·방판법 위반시 처벌기준 (현재 사전규제 위주임)	- 직접판매(Direct Marketing) 또는 네트워크마케팅(NM), 신유통사업 - 자영 사업자, 자유 기업가, 네트워크 · 방판법 위반시 사후규제의 대폭 강화 를 통한 건전한 사업과 국가 신성장동력산업으로 육성

대한민국 직접판매산업 발전 특별위원회 위원장 안동준 010-5515-8889

다단계법 수정과 슈퍼갑질 다단계판매 공제조합을 해체 해주세요!

- 카테고리
성장동력

- 청원시작
2018-06-24

- 청원마감
2018-07-24

청원내용

1991년 암웨이가 한국에 들어오고 다단계판매가 시작되었지만 일부 잘못된 회사로 피해자를 구제한다는 명분으로 방문판매법 산하 다단계법이 제정되고 법률적인 보호와 피해자를 보호한다는 명분으로 공제조합법도 만들어졌 습니다

이것은 오히려 피해자를 구제하기보다 피해자를 더 양산하는 악법이 되었습니다. 오히려 업체가 시장에 진입하는 어려움으로 시장의 건전성 및 소비의 활력을 방해하는 악법이 되었습니다.

더 더욱 큰 문제는 세계화 글로벌화 시대에 외국회사가 한국에 투자 진입하는 어려움으로 쉽게 투자가 이루어지지도 못하고 한국회사는 외국으로 진출하지 못하는 기이한 현상까지 만들어 지고 말았습니다.

그 이유는 한국에서 수당 제한선이 35%로 외국에서 일어난 매출이 한국사업자에게 돌아간다면 그 수당까지 35%로 제한을 두어 어떻게 할 방법이 없다는 것입니다. 이것은 한국회사가 외국으로 진출하여 달러를 벌어들일 수 없는 구조이기도 합니다,

한국에 있는 암웨이,누스킨,허벌라이프 등 미국에 수많은 회사가 한해에 벌어지는 매출과 수입을 확인하면 알 수 있습니다

한국의 다단계법을 원천적으로 재검토 수정 해야 합니다.

자본주의 에서는 누구나 창업할 수 있고 시장에 진입 경쟁할 수 있어야합니다, 일본에는 다단계법이란 것이 없

습니다. 한국은 공정위나 공직 퇴직자들의 자리보전하기 위해서 만들어진 법에 불과합니다, 피해자가 있다면 얼마든지 민사나 형사법으로 관리 감독이 가능합니다.

회사는 영업매출의 3 개월 분을 공제조합에(직접판매공제조합 40%,특수판매공제조합 20%)의무적으로 납부 피해구제라는 명분으로 회사는 자본잠식으로 경영에 어려움을 겪고 회원이 구매하는 상품은 공제비란 명분으로 돈을 뜯아가고 그들은 돈잔치를 하고 있습니다.

그렇다고 공제조합이 다단계의 건전성과 피해를 구제하기보다 공제해지로 말미암아 회사를 문닫게 만드는 결과를 초래하고 피해자를 더 양산하고 있습니다.

버블경제가 무너지고 소비의 경제를 뒷받침 해주는 네트워크마케팅은 미국 80 년대, 일본 90 년대 엄청난 성장을 해왔고 이제 한국은 국가적으로 활성화 시키고 한국 회사가 외국에 진출할 수 있는 여건을 만들어야 합니다.

5 가지 제안

- 1.한국 다단계법을 원천적으로 재검토 및 수정해주세요.
- 2,다단계회사 설립조건이 허가제가 아닌 신고제로 바꿔주세요.
- 3.한국의 수당 제안선 35% 폐지하고 자율경쟁에 맡겨주세요.
- 4.슈퍼갑질 공제조합(특수판매 공제조합,직접판매 공제조합)해체해 주세요.
- 5.한국회사가 외국에 진출할 수 있는 정부의 지원과 대책이 필요합니다.

감사합니다.