

불법 다단계 판매의 함정



한국전기제품안전진흥원
이사 나경수

우리나라에서는 방문판매나 통신판매와 다단계판매(多段階販賣)에 의한 상품의 판매 및 용역의 제공에 관한 거래를 공정하게 하여 소비자의 권익을 보호하고 상품의 유통 및 용역의 제공을 원활히 함으로써 국민경제의 건전한 발전에 기여함을 목적으로 1991년 12월 31일 법률 제4481호로 방문판매등에 관한 법률을 제정하여 공포하였다.

여기서 방문판매라 함은, 상품의 판매업자 또는 용역의 유상으로 제공하는 것을 업으로 하는 자가 방문 등의 방법으로 그의 영업소나 대리점 기타 법이 정하는 장소에서 계약의 청약을 받거나 계약을 체결하여 상품을 판매하거나 용역을 제공하는 것을 말한다. 이때 영업소 등 이외의 장소에서 권유 등 법이 정하는 방법에 의하여 상대방을 설득·유도하여 영업소 등에서 계약의 청약을 받거나 계약을 체결하는 경우도 포함한다.

그리고 통신판매는 판매업자 또는 용역제공업자가 우편 기타 법이 정하는 적법한 방법에 의하여 계약의 청약을 받거나 계약을 체결하여 상품을 판매하거나 용역을 제공하는 것을 말한다. 또 다단계판매라 함은, 판매업자(판매의 알선을 업으로 하는 자도 포함)나

용역 제공업자(제공의 알선을 업으로 하는 자도 포함) 또는 조직개설업자가 상대방에게 일정한 이익을 얻을 수 있다고 설득하여 권유하게 된다. 그래서 그 권유를 받은 상대방이 판매업자, 용역제공업자 또는 조직개설업자에게 일정한 부담을 하는 것을 조건으로 한다. 그 권유를 받은 상대방과 동일한 종류와 상품의 판매나 알선 또는 동일한 내용의 용역을 제공하거나 알선에 관한 거래(거래내용의 변경포함)를 하는 것을 말한다.

일찌기 1990년대초에 우리나라에서 사회적 이슈가 되었던 다단계판매행위가 최근에 와서 다시 고개를 들고 확산되고 있는 실정이다. IMF관리체제라는 외환위기를 거치며 남녀노소를 막론하고 현실적으로 어려운 시기에 봉착하고 또 불확실한 미래에 대한 불안감이 높아져 부담없는 부업으로 고소득을 올릴 수 있다는 다단계판매에 귀가 솔깃해 하는 사람들이 많이 있다.

큰 자기자본없이 일확천금을 노릴 수 있다는 불법 다단계 판매의 함정에 주의해야 한다. 얼마전에는 대학가를 휩쓴 다단계판매의 부작용이 불거져 언론에 보도되었다. 또 다단계판매활동으로 물의를 빚은 교

수와 공무원이 있어 우리를 경악시켰으며 우리에게 크나 큰 충격을 안겨주었다. 이와 함께 작년 7월 1일부터 개정된 방문판매법이 시행됨에 따라 다단계판매 규정에 일반의 관심이 쏠리고 있는 것이 사실이다.

쉽게 풀이하여, 다단계판매란 물건을 구입한 소비자가 자신도 동시에 직접적인 판매원이 되어 다른 사람에게 물건을 판매하고, 그 사람이 또 다른 소비자에게 권유하여 판매하게 된다. 그래서 상위 판매원과 하위 판매원 사이에 3단계 이상의 중중 단계가 형성되어 가는 판매방식을 말한다. 그러므로 다단계판매업체는 판매원으로 가입한 사람이 제품을 구매하고 홍보하므로 광고비와 점포비용이 들지 않아 품질이 좋은 제품을 저렴한 가격에 판매할 수 있다는 논리를 내세우고 있다.

그렇다면 다단계판매로 인해 판매원에게 어떤 이익이 발생할 것인지 알아보아야 한다. 판매원이 얻는 이익은 첫째로 물건판매에 따른 소매이익과 둘째로 후원수당이 있다. 후원수당은 다단계판매업자가 판매원에게 조직관리 및 교육훈련을 위해 지급하는 돈이다. 이러한 단계가 길어지면 당연히 후원수당이 그만큼 늘어나게 된다. 그러므로 다단계판매업체는 상위판매원의 경우에는 고수익을 올려 남부럽지 않은 생활이 가능하다고 선전한다.

그래서 소득이 전혀 없는 주부나 학생뿐만 아니라 봉급생활자 그리고 심지어는 고소득 전문직 종사자까지 혹해서 다단계판매에 빠져드는 이유가 바로 여기에 있다. 일단 다단계판매에서 단계의 상위에 올라서기만 하면 해외여행· 값비싼 승용차· 고급레저 활동 등 풍족한 생활이 가능하다고 교육받기 때문이다.

최근에는 인터넷에도 다단계판매 방식이 확대·선

전돼 ‘행운의 이메일’이라는 수법으로 네티즌을 울린 사건도 있었다. ‘행운의 이메일’을 받는 사람은 리스트에 올라있는 6명에게 각각 일정한 금액을 송금한 뒤에 첫 번째 리스트를 삭제한다. 그리고 자신의 이름을 거기에 올려 또 다른 다수에게 발송하는 것이다. 이러한 식으로 변질된 다단계판매 수법을 이용해 막대한 이익을 얻을 수 있다며 네티즌을 유인하고 현혹했다.

또 다른 사례는 인터넷쇼핑몰 분양사건이다. 싼 가격에 쇼핑몰을 분양 받을 수 있다고 광고하고 있으나 실제로 수익을 창출하기가 어렵다. 그래서 판매수당보다는 하위에 다른 사람을 끌어 들여서 회원확보 수당을 노리게 되는데, 이것이 변질된 신종 다단계판매의 전형적인 모델이다.

다단계판매의 이론대로 하자면 제품에 대한 광고비·홍보비·점포비가 들지 않기 때문에 제품 가격에서 거품이 속 빠져야 한다. 그러나 지금까지의 직접적인 피해자들의 진술에 의하면 일반제품에 비해 결코 저렴하지 않은 경우가 많고, 오히려 반대로 고가인 사례도 있다. 또 시중에 판매되는 상품이 아니라 다단계판매 업체가 생산하거나 또는 소위 상대방상표부착생산(OEM)방식으로 생산된 제품이 대부분이다. 그렇다보니 전문가가 아니면 가격과 품질을 쉽게 비교하기가 용이하지 않다. 높은 가격에 비해 차별성이 전혀 없거나 오히려 제품의 질이 떨어지는 경우가 허다하다.

이때 가격에 민감한 소비자의 선택은 볼을 보듯 편하다. 소비자로부터 외면당하는 것이다. 따라서 판매가 이루어지지 않고 결국 판매이익이 발생하지 않으면 본인이 울며 겨자 먹기식으로 제품을 자기 비용으

로 사서 소비하거나 아니면 명칭한 다른 사람을 끌어 들여 후원수당을 챙기는데 급급할 수 밖에 다른길이 없다. 자기의 손해를 배우기 위해 다른 사람을 끌어들이는 이른바 사람장사에 나서는 피라미드수법에 팔려 들지 않도록 항상 주의해야 할은 물론이다.

다단계판매는 외형 구조상 피라미드조직과 언뜻 보아서 구별하기가 쉽지 않다. 처음 언뜻 보아서는 그것이 그것 같다. 그리하여 개정된 방문판매법에 의하면 다단계판매가 불법피라미드수법으로 변질되는 것을 막기 위해 다음과같은 대표적인 내용의 행위를 금지하고 있다.

- 가입비 명목 또는 판매원 가입조건으로 돈을 받거나 물건을 사도록 유도하는 행위
- 상품 또는 용역을 강매하거나 상위 판매원이 하위 판매원에게 상품을 판매하거나 용역을 제공하는 행위

- 다단계판매원에게 일정 수의 판매원을 강제로 모집하거나 또는 후원하도록 의무를 지우는 행위
- 판매하지 못한 상품 또는 제공하지 못한 용역을 반환함에 있어 기한을 두거나 일정 수준이상의 비용을 공제하는 행위
- 제품의 반환 및 환불규정이 명확치 않거나 또는 사실상 지켜지지 않는 행위
- 후원수당의 산정 지급수준 등에 관한 자료를 공개하지 않는 행위 등

합법적인 다단계판매가 하위 판매원을 동원해서 과열치한 사람장사로 이익을 얻는 불법피라미드조직업체로 변질되는 경우를 우리는 주위에서 자주 볼 수 있다. 그래서 국민생활과 밀접하고 소비자피해가 빈발하는 특수판매분야에서 공정한 거래질서를 확립하기 위해 방문판매법이 개정되어 2002년 7월부터 시행되고 있는 것이다.

