

广东谨然律师事务所
关于
云仓酒庄商业模式是否构成传销的
法律意见书

中国·广东

广州市白云区启德路 38 号

广州律师大厦四楼、十二楼



法律意见书

(2024) 谨法意 376 号

致：海南云仓酒庄有限公司、广州华品汇科技有限公司

海南云仓酒庄有限公司、广州华品汇科技有限公司（本意见书合称：云仓酒庄）委托广东谨然律师事务所对云仓酒庄商业模式是否涉及传销发表法律意见，本所接受委托后指派熊灿明律师具体经办。经办律师根据云仓酒庄提供的资料并经云仓酒庄对本意见书依据事实、商业模式描述进行确认后，根据有关法律法规以及规范性文件规定出具本意见书，供云仓酒庄参考。

一、本意见书使用注意事项

- 1、本意见书不构成任何投资与合作建议。
- 2、本意见书关于商业模式的描述与介绍经云仓酒庄确认无误、真实、完整，此为本意见书的前提。
- 3、本意见书使用需要遵循完整性和严肃性原则，经办律师以及云仓酒庄共同享有本法律意见书的著作权。

二、云仓酒庄的商业模式

海南云仓酒庄有限公司系合法注册并有效存续的经营红酒、啤酒、白酒等酒类产品的有限责任公司，经营主旨是“传统业务线上化”。目前互联网经营平台委托广州华品汇科技有限公司为其提供技术服务的网站“云仓共享酒庄”以及微信公众号“云仓共享酒庄”（本意

见书合称：平台）。

1、不同类型经销商以及条件

平台共设置五类用户，分别为酒友、店主、酒庄、服务中心、分公司。新注册用户为“酒友”，酒友可自由注册，即不通过扫码和关注店铺也可注册，不同类别用户若想获得更高权益经销身份，需购买一定金额的酒类商品，具体有：

（1）店主经销商：消费者按照免费注册酒友价一次性购买人民币 1000 元酒类产品（店主套餐）后成为店主经销商，获得相应折扣价进货权益。

（2）酒庄经销商：普通消费者或店主一次性购买 20000 元酒类产品（酒庄套餐）后可成为酒庄经销商，获得相应折扣价进货权益。购买的产品可一次发货，也可以按照经销商订单信息分批发货，该产品为多品种的酒类产品组合，具体可由经销商根据需求调整。

（3）服务中心经销商：普通消费者或店主、酒庄一次性购进 100000 元酒类产品（服务中心套餐）后可成为服务中心经销商，购买的产品可一次发货，也可以按照经销商订单信息分批发货，该产品为多品种的酒类产品组合，具体可由经销商根据需求调整。

（4）分公司：一次性进货 300000 元酒类产品（分公司套餐）后可成为分公司经销商，购买的产品可一次发货，也可以按照经销商订单信息分批发货，该产品为多品种的酒类产品组合，由产品组成，具体可由经销商根据需求调整。

2、经销商权益

(1) 经销商开拓市场销售产品或销售经销商套餐组合产品后，该店铺顾客通过关注店铺向该店铺复购，如：若某酒庄经销商销售20个店主经销商套餐产品，该20个店主经销商向自己关注的该酒庄经销商店铺进货，依次类推服务中心销售酒庄经销商套餐，酒庄经销商向自己关注的该服务中心店铺进货。

任何客户、经销商都可通过注销功能解除对原关注店铺（原供货商）的关注并可以重新注册为新客户，向新关注店铺购买，该功能在系统上可以由客户在线提交，经销商开发客户并非单一不变的关系。

(2) 各类经销商享有不同类别折扣率，不同折扣率可以在平台上设定，这种折扣率权益体现在经销商在销售产品时不同的销售差价，本质上是从上游经销商进货的折扣率，与传统业务进货不同类别经销商的进货折扣率不一致的逻辑相当。

3、交易模型（合同）

云仓酒庄模式下有一个合同链，在完整合同链下酒友通过在线下单，会触发数个交易。如：酒友若向店主下单，店主向酒庄下单、酒庄向服务中心下单、服务中心向分公司下单，最后由分公司向云仓酒庄下单，云仓酒庄收到订单后，按照订单信息对酒友发货。以上逐级提交订单需要相应经销商确认，如该经销商设定订单自动确认功能，则由计算机不定时向自己供货商提交，若任一经销商未设定自动提交

订单，则需手动确定订单并向自己供货商进货后再提交订单。

经办律师登录账号显示身份是“店主”，在任何产品购买页面、个人中心，都标注对应的供货商信息，即为自己供货的经销商信息，页面提示订单交货、发票、服务由该经销商进行，云仓酒庄根据订单信息代发货。经办律师对应供应商是“魏某”，供应商信息页面显示供应商的手机号码，供应商信息页面显示有《注册或签署合同的前置说明》、《通用长期持续供货合同》。《注册或签署合同的前置说明》介绍云仓酒庄理念以及有交易模式和交易对方主体以及权责说明、税费发票开具的主体。《通用长期持续供货合同》为常见买卖合同，约定了买卖双方以及常见权利义务。

该模式下经销商也可以线下点对点自行购销，而不必遵循全链条所有环节均参与。无论是完整合同链还是点对点销售，每一个交易环节双方特定，均有对应电子合同以及订单确定基础法律关系。

4、交易模型（资金支付）

在合同链上用户若要完成线上购买并付款，收款方必须在“易付通”开设账户（注：“易付通”为北京恒信通电信服务有限公司服务品牌，该公司获得支付业务许可证，编号为许可证编号:Z2015511000019，业务类型:银行卡收单，有效期至:二〇二七年六月二十六日，发证单位为中国人民银行），付款方将款项支付到供货店铺在“易付通”开设的账户。

线上交易模式，每个经销商都有独立账户，买方资金支付到对应

供货商在易付通开设的商家账户。

云仓酒庄以及线上系统对该经销商在易付通的账户没有管理权和支配权，即商户自行管理资金。

若因经销商未开通易付通商家账户，则由经销商和客户自行决定销售以及收款方式，点对点付款。

5、交易模型（资金分配）

经测试某酒友用户在商城系统提交订单，系统平台中的供货商处明确显示该购买的订单，以及收到与到账款项，待该酒友用户确认收货后，供应商显示该笔交易的预收入实际到账。云仓酒庄后台管理系统设有“财务”模块，但该模块仅有查看财务明细报表的统计功能，无法管理账户资金功能以及支付奖金、计提奖金的功能。若部分经销商未开通“易付通”账户，收付无法通过线上交易完成，线下交易由买卖双方自行商定交货、成交价以及线下付款。

四、本法律意见书主要依据

1、本意见书主要依据的规定

目前国内关于传销的立法主要是《禁止传销条例》，对传销的基本概念、表现形式作出原则规定。

前国家工商总局直销监督管理局于2010年3月9日发布《国家工商总局直销监督管理局关于对如何辨别传销、如何查询直销公司等网友留言的答复》，该答复对传销的界定、基本组成要件、特征作出

详细答复。

2、本法律意见书还参考了以下文件

山东新元司法鉴定所编号为鲁新元司鉴【2023】电鉴字第11号的司法鉴定意见书。该司法鉴定意见为：

(1) 本次鉴定未发现网站中会员存在推荐层级关系；

(2) 商城是按照供货方、卖货方方式对应业务的；

(3) 网站中无财务管理功能相关模块，无法确定是否存在团队计酬及云仓酒庄商城是否对用户支付的款项有管理权和支配权；

各商户的卖货资金是由买家通过余额支付、银联支付、微信支付、支付宝支付、易宝微信支付、汇聚微信支付、易付通微信支付、汇潮微信支付方式支付的；

(4) 销售的产品订单信息中已明确供货方和购买方信息；

(5) 店铺对应自己的客户；

(6) 产品订单信息中有明确的供货方信息提示；

(7) 本次鉴定未发现其他相关的可能涉嫌传销的信息。

2、上海上信计算机司法鉴定所出具的编号为上信司鉴所〔2023〕计鉴字第3号的《司法鉴定意见书》，该司法鉴定意见为：

(1) 平台共配置了五类用户类别，分别为“酒友”、“店主”、“酒庄”、“服务中心”和“分公司”；

- (2) 平台仅设定了一套折扣规则，同类别用户的折扣率相同。
- (3) 同类别用户间未发现分层级情况；
- (4) 线上交易支付只能通过“易付通”系统完成；
- (5) 货款在供销链中的分配规则根据商品折扣自动设定，并由“易付通”系统按规则自动结算；
- (6) 平台中未发现管理用户账户资金的功能；
- (7) 平台中未发现支付奖金或者计提奖金的功能；
- (8) 用户能明确看到自己直接供货商信息及供货协议；
- (9) 每个用户有唯一的供销链，供货关系明确；
- (10) 订单信息中明确了供货方和购买方信息；

本意见书仅对上述两个司法鉴定意见书结论部分完整引述，不构成对上述两份司法鉴定意见书的评价与解读、归纳。司法鉴定意见书的使用需要遵循完整性和严肃性，本意见书阅读者无法也不能通过本意见书对司法鉴定意见书进行肢解理解或断章取义，需结合完整的司法鉴定意见书方能了解其完整内容。

五、 法律分析

本意见书认为云仓酒庄商业模式不构成传销，分析如下：

1、基于不同采购要求经销商获得不同权益不具有违法性

云仓酒庄现有店主、酒庄、服务中心、分公司四种类型经销商，

成为不同类别经销商条件是需购买一定数量、金额酒类产品，不同类别经销商享有不同进货价优惠，这是基于传统权利义务对等下交易模式，不具有违法性。

2、云仓酒庄模式商业行为基于购销这一基础法律关系，具有商业实质

云仓酒庄模式全环节合同链模型为：酒友向店主购买产品，会触发酒友-店主、店主-酒庄、酒庄-服务中心、服务中心-分公司、分公司-云仓酒庄系列交易，最终由云仓酒庄向终端消费者发货（经销商也可点对点交易不一定触发全合同链）。系列交易中每一环节都有电子合同、订单。电子合同为典型买卖合同模板，载明双方权利义务，订单载明买卖双方身份信息，属于典型连环买卖。云仓酒庄模式具有商业实质

3、云仓酒庄模式所有资金流均依附交易，不构成计酬

传销一个重要构成要件是“计酬”。计酬要件包括两种形式。一种是以参加者本人直接发展的下线人数和间接发展的下线人数为依据计算和给付报酬，即以直接和间接发展的人员数量计提报酬，形成传销的“金钱链”；另一种是以参加者本人直接发展和间接发展的下线的销售业绩（即销售额）为依据计算和给付报酬，形成传销的“金钱链”。

在云仓酒庄模式下每一笔交易均基于闭环合同关系，资金流向均依据对应合同，货物流、资金流、合同流一致。每一笔业务皆对应买

买卖双方，不由云仓酒庄收款后支付佣金或酬劳，款项也由买卖双方按买卖合同和业务关系支付到对应账户。

具体而言，线上交易终端付款方会将合同款支付到第三方支付平台“易付通”中销售方商户对应账户，平台会根据经销商不同类别设定的不同折扣率根据收付款方的订单信息合同结算。

平台设定的折扣率体现不同经销商的进货价从而计算合同差价，与基于人员数量以及销售业绩计酬存在本质区别。

经相关实测，云仓酒庄系统无财务管理功能相关模块，未发现云仓酒庄平台具有管理用户账户资金的功能和支付奖金或者计提奖金的功能。云仓酒庄无法对经销商在易付通开设的账户内资金进行管理和支配。云仓酒庄以及任何一个经销商都无法依据直接或间接的“人员数量”或直接或间接的“销售业绩”进行资金分配。

若部分环节交易线下完成，则由线下买卖双方自行安排付款、收款，款项不会进入云仓酒庄管理平台，云仓酒庄不会以任何方式介入货款收付分配。

4、云仓酒庄模式不构成发展人员组成网路的传销要件

传销的另外一个构成要件是发展人员组成网络，即传销组织者承诺只要参加者交钱加入后再发展他人加入，就可获得高额的“回报”或“报酬”，俗称“发展下线”。

任何一种经销的商业模式建立多级经销商是客观需要，云仓酒庄

模式建立四类型的经销商体系，但任何参与者成为云仓酒庄经销商后，经销商任何收益基于交易产生，并不会基于经销商资格而自动取得任何收益，故不构成发展人员组成网路的传销要件。

六、结论：

本意见书认为云仓酒庄商业模式不具备传销组织要件和计酬要件，不构成传销。

本意见书仅供参考。


广东谨然律师事务所
律师：熊小明

2024年3月25日