

广东省韶关市浚江区人民法院

刑事判决书

(2014)韶浚法刑初字第68号

公诉机关广东省韶关市浚江区人民检察院。

被告人柏斯敏，绰号“敏姐”，女，香港特别行政区永久性居民，住中国香港特别行政区，暂住韶关市浚江区。2013年8月15日因涉嫌犯组织、领导传销活动罪被刑事拘留，同年9月17日被依法逮捕，现羁押于韶关市看守所。

辩护人李衡学，男，汉族，户籍地湖南省郴州市北湖区，住所地韶关市浚江区。

被告人郑志辉，男，香港特别行政区永久性居民，住中国香港特别行政区，暂住韶关市浚江区。2013年8月15日因涉嫌犯组织、领导传销活动罪被刑事拘留，同年9月17日被依法逮捕，现羁押于韶关市看守所。

辩护人郁有明，广东韶泰律师事务所律师。

被告人李燕，女，汉族，住韶关市浚江区升平路。2013年8月15日因涉嫌犯组织、领导传销活动罪被取保候审。2014年5月16日经本院决定依法予以逮捕，现羁押于韶关市看守所。

辩护人李婕，广东众同信律师事务所律师。

被告人陈春莲，女，汉族，住广东省深圳市福田区。2013年8月15日因涉嫌犯组织、领导传销活动罪被刑事拘留，同年9月17日被依法逮捕，现羁押于韶关市看守所。

辩护人张祖亮，广东韶信律师事务所律师。

被告人许某，女，汉族，户籍地韶关市浚江区，现住韶关市武江区。2013年8月15日因涉嫌犯组织、领导传销活动罪被刑事拘留，同年9月17日被依法逮捕，现羁押于韶关市看守所。

被告人廖某君，女，汉族，户籍地韶关市浈江区，暂住韶关市浈江区。2013年8月14日因涉嫌犯组织、领导传销活动罪被刑事拘留，同年9月17日被取保候审。2014年5月16日经本院决定依法予以逮捕，现羁押于韶关市看守所。

被告人潘某红，女，汉族，住韶关市曲江区。2013年8月15日因涉嫌犯组织、领导传销活动罪被刑事拘留，同年9月17日被依法逮捕，现羁押于韶关市看守所。

被告人潘某梅，女，汉族，中国香港特别行政区居民，住香港特别行政区，暂住广东省韶关市曲江区。2013年8月15日因涉嫌犯组织、领导传销活动罪被刑事拘留，同年9月17日被依法逮捕，现羁押于韶关市看守所。

被告人潘秀娣，汉族，户籍地韶关市浈江区，住韶关市武江区。2013年9月3日因涉嫌犯组织、传销活动罪被取保候审。2014年5月16日经本院决定依法予以逮捕，现羁押于韶关市看守所。

被告人刘某忠，男，汉族，户籍地韶关市曲江区，住韶关市浈江区。2013年8月15日因涉嫌犯组织、领导传销活动罪被刑事拘留，同年9月17日被取保候审。2014年5月16日经本院决定依法予以逮捕，现羁押于韶关市看守所。

被告人赖某向，女，汉族，户籍地韶关市浈江区，住韶关市武江区。2013年8月15日因涉嫌犯组织、领导传销活动罪被刑事拘留，同年9月17日被取保候审。2014年5月16日经本院决定依法予以逮捕，现羁押于韶关市看守所。

被告人黄某坤，男，汉族，户籍地韶关市曲江区，住广东省韶关市浈江区。2013年8月15日因涉嫌犯组织、领导传销活动罪被取保候审。2014年5月16日经本院决定依法予以逮

捕，因患有急性传染病，韶关市看守所于同日不予收押，同日被本院取保候审。

辩护人黄飙，广东众同信律师事务所律师。

被告人欧某英，女，汉族，户籍地韶关市曲江区，住韶关市曲江区。2013年8月14日因涉嫌犯组织、领导传销活动罪被刑事拘留，同年9月17日被依法逮捕，现羁押于韶关市看守所。

辩护人付敬省，广东天行健律师事务所律师。

被告人陈某娣，女，汉族，住广东省乳源瑶族自治县。2013年8月15日因涉嫌犯组织、领导传销活动罪被刑事拘留，同年9月17日被依法逮捕，现羁押于乳源瑶族自治县看守所。

韶关市浈江区人民检察院以浈检诉刑诉（2014）62号起诉书，指控被告人柏斯敏、郑志辉、李燕、陈春莲、黄某坤、许某、欧某英、廖某君、潘某梅、潘某红、潘秀娣、刘某忠、赖某向、陈某娣犯组织、领导传销活动罪，于2014年5月9日向本院提起公诉，本院于5月12日立案，并依法组成合议庭公开开庭进行了审理。韶关市浈江区人民检察院指派检察员李连东、代理检察员许伟明出庭支持公诉，被告人柏斯敏、郑志辉、李燕、陈春莲、黄某坤、许某、欧某英、廖某君、潘某梅、潘某红、潘秀娣、刘某忠、赖某向、陈某娣及辩护人李衡学、郁有明、李婕、张祖亮、黄飙、付敬省到庭参加诉讼。本案现已审理终结。

公诉机关指控：被告人柏斯敏、郑志辉、张红英、梁碧霞（后二人另案处理）是中国香港特别行

政区居民，在香港先后加入了亮碧思集团（香港）有限公司成为“经销商”。2009年以来，被告人柏斯敏、郑志辉、张红英、梁碧霞等人开始在广东省韶关市以“引诱他人购买亮碧思公司精油、奶粉、化妆品及酒类产品成为‘经销商’”的方式发展下线组成团队进行非法传销。

亮碧思传销组织从低到高分为“经销商”、“伯爵”、“侯爵”、“公爵”、“勋爵”、“尊爵”六个级别，参加者根据初次购买产品的数量及以后发展下线的情况取得相应的级别。新参加者首先必须购买数千元至数万元不等的产品，上线从第一代下线营业额中可提取5%作为提成，从第二代下线营业额中可提取3%，第三代提取2%，第四代提取1.5%，第五代以下则提取1%。

被告人柏斯敏、郑志辉是李燕、陈春莲的上线领导，四人先后升为“公爵”级别，被告人黄某坤、许某、欧某英、潘某梅、潘某红、廖某君、潘秀娣、陈某娣、刘某忠、谢淑秀、邓慧明（后二人另案处理）等人为“侯爵”级别，主要负责韶关地区亮碧思传销组织的发展，均拥有下线团队，并从中非法获利。为推进韶关地区亮碧思公司传销活动，被告人柏斯敏、郑志辉让其团队的“侯爵”级别会员在韶关地区开设培训点，组织产品推广、招商、交流会发展下线，对于有“业绩”的“侯爵”，柏斯敏、郑志辉则会给予每月500元人民币的培训点承租费用。在得到亮碧思公司的资讯后，被告人柏斯敏、郑志辉便告诉李燕、陈春莲，并通知“侯

爵”级别人员组织各自团队下线会员到香港、东莞、花都等地，参加“正能量”、“特训”、“创一、二、三、四”等亮碧思传销课程的学习，让下线会员学习如何应对亮碧思传销组织的“负面新闻”，如何拉人头发展下线，如何计算提成及如何“买空架”提升级别。

2013年8月13、14日，被告人柏斯敏、郑志辉让刚升为“公爵”级别的陈春莲在位于韶关市浈江区解放路的如家酒店组织几十名亮碧思传销人员及新人召开推广会，并聘请亮碧思传销讲师到会讲课。8月14日公安机关在上述地点当场查处了该传销组织，并抓获了正在讲课的被告人赖某向，之后又分别在多处先后将柏斯敏、郑志辉、李燕、陈春莲、黄某坤、许某、欧某英、廖某君、潘某梅、潘某红、潘秀娣、陈某娣、刘某忠抓获归案。

被告人郑志辉、柏斯敏共经手收取了1213名亮碧思传销组织会员的会费，其中877名会员每人向其缴纳了人民币55000元，336名会员每人向其缴纳了人民币54600元，总计代收会员费人民币66580600元。

公诉机关认为，被告人柏斯敏、郑志辉、李燕、陈春莲、黄某坤、许某、欧某英、廖某君、潘某梅、潘某红、潘秀娣、陈某娣、刘某忠、赖某向无视国法，组织、领导以推销商品为名，要求参加者以购买商品方式获得加入资格，并按照一定顺序组成层级，以发展人员的数量作为返利依据，引诱参加者继续发展他人参加，骗取财物，扰乱经济社会

秩序的传销活动，其行为已分别触犯《中华人民共和国刑法》第二百二十四条之一、第二十五条、第二十六条、第二十七条之规定，犯罪事实清楚、证据确实充分，应当以组织、领导传销活动罪追究其刑事责任。其中，被告人柏斯敏、郑志辉系主犯，其组织、领导的参与传销活动人员累计达一百二十人以上，直接或间接收取参与传销人员缴纳的传销资金数额累计达二百五十万元以上；被告人李燕、陈春莲、黄某坤、许某、欧某英、潘某梅、潘某红、廖某君、潘秀娣、陈某娣、刘某忠、赖某向系从犯，应当从轻或者减轻处罚。

被告人柏斯敏对公诉机关起诉的事实没有异议，但其认为自己是在香港人，没有在韶关发展下线，亮碧思是正规公司，公司派其来韶关收钱，其不构成犯罪。

其辩护人的辩护意见是：亮碧思的产品符合国际标准，如有质量问题可委托相关部门进行鉴定，柏斯敏的行为不符合组织领导传销活动罪的构成要件，其行为不构成犯罪。辩护人向本院提交了以下证据：公司注册证书、银行支票、提货单、产品价目表、产品宣传资料及部分产品包装等。

被告人郑志辉辩称亮碧思在香港是合法经营的，其在韶关没有发展下线，其是 2011 年来韶关的，对如家酒店的活动也不知情，也不是完全经手韶关会费，认为自己不构成犯罪。

其辩护人的辩护意见是：一、本案中认定被告人郑志辉构成组织、领导传销罪事实不清、证据不足。被告人郑志辉不是被告人李燕、陈春莲的上线，也没有任何证据证实梁碧霞是郑志辉的下线。起诉书认定被告人郑志辉、柏斯敏共经手收取了 1213 名亮碧思传销组织会员的会费，其中 877 名会员每人向其

缴纳了人民币 55000 元，336 名会员每人向其缴纳了人民币 54600 元，总计代收会员费人民币 66580600 元”，与事实不符，也没有证据予以证实。从本案涉及的在韶关发展的亮碧思公司“经销商”缴纳的购物费用中，被告人郑志辉是没有提成，因为这些“经销商”不是他发展的。为此，本辩护人认为公诉机关指控被告人郑志辉犯组织、领导传销活动罪事实不清、证据不足。二、从本案查明的事实可以证实被告人郑志辉在本案中是受公司委派，为在韶关参加亮碧思公司成为“经销商”的人员交纳购物费用提供劳务性工作，即将缴纳的购物费用带去香港亮碧思公司。根据最高人民法院、最高人民检察院、公安部关于办理组织领导传销活动刑事案件适用法律若干问题的意见第二条第五点的规定“以单位名义实施组织、领导传销活动犯罪的，对于受单位指派，仅从事劳务性工作的人员，一般不予追究刑事责任”。为此，对被告人郑志辉的行为不应追究刑事责任。三、起诉书指控“为推进韶关地区亮碧思公司传销活动，被告人柏斯敏、郑志辉让其团队的“侯爵”级别会员在韶关地区开设培训点，组织产品推广、招商、交流会发展下线，与事实不符。综上，请合议庭在查明本案事实的基础上，依法判决被告人郑志辉无罪。

被告人李燕对指控的事实及罪名均无异议，但其是去香港看过觉得可以做才加入的，并不知道是犯罪。

其辩护人的辩护意见是：对起诉书指控被告人李燕构成组织、领导传销活动罪没有异议，但被告人李燕存在如下从轻、减轻情节：一、本案中，香港“亮碧思”公司的经营模式有别于其他传销组织，其社会危害性相对于其他传销组织较小，香港“亮碧思”公司有实际的商品可供会员提货，并不像其他传销组织不存在真实的商品。香港“亮碧思”公司销售的商品有

健全的退货体制。会员即使在案发后，依然可以凭借其本人所持有的 IC 卡前往香港公司进行提货。二、被告人李燕在发展会员时，并没有采取威胁、胁迫或者武力的方法，其本人亦是本案的受害者。李燕系初犯，并且文化水平不高导致法律意识淡薄。本案中，被告人李燕在接受侦查机关的讯问时，如实供述其全部犯罪事实，被告人李燕家庭情况特殊。被告人李燕的丈夫黄某坤同样也涉嫌犯罪而被起诉，其与黄某坤生有两个儿子，正是需要家庭关心的时候。辩护人恳请法院依法对被告人李燕予以从轻处罚。

被告人陈春莲对指控的事实及罪名均无异议，但辩称其看过产品，也去过法国、香港等地，并不知道是非法传销，其也投资了几十万元。

其辩护人的辩护意见是：对公诉起诉的罪名无异议，但其有法定酌定从轻处罚的情节。一、陈春莲是从犯，依法可从轻或减轻处罚；二、陈春莲当庭自愿认罪，具有酌情从轻处罚情节；三、陈春莲犯罪主观恶性、社会危害性小，其本人也深受其害，有较好的悔罪表现，恳请法庭对其处以二年以下有期徒刑并宣告缓刑。

被告人黄某坤对指控的事实及罪名均无异议，但辩称其看见公司有营业执照、证照齐全，且有产品，以为是合法的就参与了，其实并没有怎么参与。

其辩护人的辩护意见是：对起诉书指控被告人黄某坤构成组织、领导传销活动罪没有异议，但被告人黄某坤存在如下从轻、减轻情节：一、本案中，香港“亮碧思”公司的经营模式有别于其他传销组织，其社会危害性相对于其他传销组织较小，香港“亮碧思”公司有实际的商品可供会员提货，并不像其他传销组织不存在真实的商品。香港“亮碧思”公司销售的

商品有健全的退货体制。会员即使在案发后，依然可以凭借其本人所持有的 IC 卡前往香港公司进行提货。二、被告人黄某坤发展的会员全部为其本人或妻子的直系亲属，并且下线的全部会费均由被告人黄某坤本人支付，也就是“买空架”。被告人黄某坤作为韶关资深会员李燕的丈夫，因此柏斯敏、郑志辉出于对被告人黄某坤的信任，才偶尔要求被告人黄某坤收取会费，并没有起组织、领导作用。黄某坤系初犯，并且文化水平不高导致法律意识淡薄。被告人黄某坤在接受侦查机关的讯问时，如实供述其全部犯罪事实，被告人黄某坤家庭情况特殊。被告人黄某坤的妻子李燕涉嫌犯罪而被拘留，其生有两个儿子，正是需要家庭关心的时候，但父母均因为涉嫌本案而可能被追究刑事责任，两个儿子面临着无人照顾的境地。辩护人恳请法院依法对被告人黄某坤予以从轻处罚。辩护人向本院提交了李小梅、黄七娣、赖梦云出具的情况说明，以证实黄某坤发展的上述三人为“买空架”，上述三人并未实际付款。

被告人许某对指控的事实及罪名均无异议，

被告人欧某英对指控的事实及罪名均无异议，

其辩护人的辩护意见是：对公诉机关指控被告人欧某英犯组织领导传销活动罪无异议，但其具有以下依法减轻、从轻处罚的情节。一、欧某英起次要作用，是从犯；二、欧某英本身就是传销组织的受害者，其主观恶性小，社会危害性不大，

被告人廖某君对指控的事实及罪名均无异议，

被告人潘某梅对指控的事实及罪名均无异议，

被告人潘某红对指控的事实及罪名均无异议，

被告人潘秀娣对指控的事实及罪名均无异议，

被告人陈某娣对指控的事实及罪名均无异议，

被告人刘某忠对指控的事实及罪名均无异议，

被告人赖某向对指控的事实及罪名均无异议，

经审理查明：被告人柏斯敏、郑志辉、张红英（另案处理）、梁碧霞（另案处理）是中国香港特别行政区居民，在香港先后加入了亮碧思集团（香港）有限公司成为经销商。2009年以来，被告人柏斯敏、郑志辉、张红英、梁碧霞等人开始在广东省韶关市以“引诱他人购买亮碧思公司精油、奶粉、化妆品及酒类产品成为经销商”的方式，组织或发展下线进行非法传销。

亮碧思传销组织从低到高分为经销商、“伯爵”、“侯爵”、“公爵”、“勋爵”、“尊爵”六个级别，参加者根据初次购买产品的数量及以后发展下线的情况取得相应的级别。新参加者首先必须购买数千元至数万元不等的产品，上线从第一代下线营业额中可提取5%作为提成，从第二代下线提取3%，从第三代下线提取2%，从第四代下线提取1.5%，从第五代下线提取1%。

被告人柏斯敏、郑志辉、李燕、陈春莲四人先后升为“公爵”级别，被告人黄某坤、许某、欧某英、潘某梅、潘某红、廖某君、潘秀娣、陈某娣、刘某忠、谢淑秀（另案处理）、邓慧明（另案处理）等人为“侯爵”级别，被告人赖某向为“伯爵”级别，主要负责韶关地区亮碧思传销组织的发展，均拥有下线团队，并从中非法获利。为推进韶关地区亮碧思公司传销活动，被告人柏斯敏、郑志辉让其团队的“侯爵”级别会员在韶关地区开设培训点，组织产品推广、招商、交流会发展下线，对

于有“业绩”的“侯爵”，柏斯敏、郑志辉则会给予每月人民币 500 元的培训点承租费用和每月人民币 500 元的汽油费，被告人赖某向且在培训中担任主持、讲师等。在得到亮碧思公司的资讯后，被告人柏斯敏、郑志辉、李燕、陈春莲等人还组织各自团队下线会员到香港、东莞、花都等地，参加“正能量”、“特训”、“创一、二、三、四”等亮碧思传销课程的学习，让下线会员学习如何应对亮碧思传销组织的“负面新闻”，如何拉人头发展下线，如何计算提成及如何“买空架”提升级别。

经查，被告人郑志辉、柏斯敏、李燕等人在韶关共发展了 1241 名亮碧思传销组织会员，直接或间接收取参与传销活动人员缴纳的传销资金数额达 68046400 元。

2013 年 8 月 13、14 日，被告人柏斯敏、郑志辉让刚升为“公爵”级别的陈春莲在位于韶关市浈江区解放路的如家酒店组织几十名亮碧思传销人员及新人召开推广会，并聘请亮碧思传销讲师到会讲课。8 月 14 日公安机关在上述地点当场查处了该传销组织，并抓获了正在讲课的被告人赖某向、潘秀娣，之后又分别将柏斯敏、郑志辉、李燕、陈春莲、黄某坤、许某、欧某英、廖某君、潘某梅、潘某红、潘秀娣、陈某娣、刘某忠抓获归案。

上述犯罪事实，有公诉机关提供的，并经法庭质证、认证的下列证据证实：

（一）书证、物证

1. 接受刑事案件登记表、立案材料，证明本案的来源及公安机关启动侦查程序合法、有效。

2. 户籍证明，证明 14 名被告人的基本情况，且均具有完全刑事责任能力。

3. 抓获经过，证明 14 名被告人的归案情况，均没有自首、立功的法定从轻处罚情节。

4. **关于“亮碧思”是否属于传销组织的回复，证明广东省打击传销和变相传销工作联席会议办公室回复广东省惠州市打传办，“亮碧思”属于传销组织。**

5. 搜查笔录、扣押清单，证明本案书证、物证均由公安机关依法从各被告人处扣押而来。

6. 亮碧思公司经销权行使承诺书，证明亮碧思公司于 2010 年 4 月 29 日便告知经销商，内地居民到港加入传销计划后回国内发展传销网络，会触犯国内相关法律，该公司不认同国内人士自行组成销售团队以赚取更大的折扣或佣金回报，因为在国内有关传销活动是法律所禁止的。该公司向各独立经销商作出严正声明，任何独立经销商不能借故为争取较大的折扣或佣金回报在国内宣传、募集或组成团队到港作申请注册。

7. **见证书、授权委托书、承诺书，证明亮碧思传销组织以见证书、授权委托书、承诺书等看似合法的形式，让新人误以为亮碧思公司在内地是合法经营，从而掩盖其发展下线，骗取财物的非法目的。**

8. 郑志辉记录的韶关市“侯爵”级别人员通讯录、上课人员名单，证明该团队在韶关地区的“侯爵”级别人员有 45 人。

9. 李燕历史组织图查询及提取佣金支票复印件，证实李燕发展的人员及收取回扣的情况。

10. 2013 年 3、4 月，陈春莲回扣清单，证实陈春莲收到回扣的情况。

11. 许某绘制的慧怡国际下线结构图，证明此图由郑志辉叫许某绘制，慧怡国际下线共 108 人。

12. 听课及收费记录，证实潘某梅记录其安排下线听课及收费的情况。

13. 马凤兰汇款单，证明马凤兰将入会费 23000 元汇入柏斯敏的账号。

14. 黄细萍、张国福亮碧思培训资料及亮碧思会员笔记本，证明该资料主要是教新人如何包装自己为成功人士，骗取亲朋好友的信任，并发展亲朋好友为下线，交钱加入亮碧思。

15. 郑志辉笔记本，证明由郑志辉收到韶关亮碧思 1241 个会员的会费共 68046400 元。

（二）证人证言

1. 钟小梅陈述：我们的聚集点在民生路靠近电视台山边一间四层的民房，我们的聚集点是李兰凤、刘某忠负责。我所知道的韶关有 6 个聚集点，分别是在十里亭第二技校左手直入靠近农村一间民宅，这个点是柏斯敏负责。东河二中附近一个，此点由亚明负责。东堤中路一个，此点是由碧霞负责。西河保健院斜对面二楼一个，此点由欣怡负责。西河上矿山公园的路口前 20 米的一间民宅三楼一个点，此点由招财负责。是谁租的我不知道，但我知道房租的租金是柏斯敏支付的。

2. 曾韶英陈述：我的上级就是欧某英，亮碧思公司在韶关的总负责人是一个叫“敏公”的人负责，还有她的老公叫“辉哥”，还有一个叫李燕的，还有的就是欧某英。欧某英当时和我们说这是合法的，我现在看了电视知道是非法行为。

3. 姚春红陈述：我是被堂姐姚秋莲骗进亮碧思的，先是把会员费交给了李燕、黄某坤。回到韶关后，黄某坤、李燕、刘某忠、“凤姐”几个公司的领导都在韶关，他们经常约我到韶

关的森林公园、矿山公园等地方上课，上课都是介绍他们在公司发展新人进公司赚钱的经历，还有交一些我不认识的人跟我讲解他们加入公司后如何发展新人加入，如何赚大钱之类的东西，具体上过多少次课我不记得了，反正上课的次数很频繁，平时多数都是刘某忠和凤姐通知我去听课，平时上课都在韶关市浚江区电视台对面的一栋出租屋二楼或者三楼，还有森林公园，矿山公园等地，反正地点都是由他们定。

4. 胡沅就陈述：我被钟小梅、刘某忠骗去香港交了 64800 元人民币加入了亮碧思公司，成为公司会员就可以拉人头发展下线拿到提成，回到韶关后，我去过韶关国税局后面一栋居民三楼听课，去过多少次我不记得了，还有一个上课的地点是在西河中央艺术幼儿园对面一栋民居四楼，这个就去过二次。上课的是刘某忠、李燕、黄某坤。

5. 邓伟英、李兰凤、毛建清、杨志、郭小花、黄细萍陈述：我们的入会费都是交给郑志辉，介绍别人加入亮碧思的时候，新人会费都是交给郑志辉。

6. 陈美娟陈述：我的上线是赖某向，我一次性交了 5 万多元后就算加入了亮碧思，2012 年 10 月左右，在宝乐迪量贩 KTV 里面参加过一次亮碧思培训，2012 年 12 月左右，又再宝乐迪量贩 KTV 里面参加过一次，是由赖某向及另外几个不认识的女子授课的，主要讲发展下线、推销产品，当时共有 30 多人参加培训，我现在知道加盟亮碧思是传销行为。

7. 李晓芹陈述：我听亮碧思的人说加入公司后发展了下线可以拿到提成返利，所以我就想着加入后再想办法诱骗成员来加入亮碧思，又或者引诱、威胁参加者继续发展其他人参加。韶关亮碧思的负责人是香港中年男子辉哥。

8. 胡福成、张瑶、覃海燕、贺素珍、张寒、黄德明、余菲、伍志文、李玉兰、龚乾古、龚洪勤、罗婷、曾卫玲、李慧娟、潘冬梅、何伟、郑芳菊陈述：8月14日下午在如家给我们上课的人是“向好”，有几十人参加。首先“向好姐”教我们如何看清楚网上对我们公司的正面和负面评论，告诉我们负面的评论都是因为商业竞争，别人故意踩我们。接着，“向好姐”叫我们如何发展下线，拉别人加入我们公司。然后，“向好姐”告诉我们发展下线，可以得到什么好处，如何赚得佣金。她在跟我们讲解产品，我们认为她就是亮碧思在韶关地区的负责人。

9. 张金莲陈述：我在亮碧思公司买产品时也见过潘某梅、潘某红、陈春莲、李燕她们，她们的名字被公司贴在墙上，陈春莲和李燕分别是“公爵”，潘某梅、潘某红两人分别为“侯爵”。

10. 罗礼莲、邓伟英、肖建宏、杨伟民、李晓芹、陈兰凤、陈冬秀、张君、侯丽霞、陈满真、张锦霞、黄团英、潘志锋、华卉卉、华浩方、卢秋云、徐敏松、刘全滨、丘韶钱、钟日红、何小金、蔡文智、张太阳、黄德明、李卫华、何利娟、马凤兰、周名养、李小红、黄香兰、范晓玉、谭玉蓉、范利萍、张林、余菲、李华、陈伟英、钟少丽、涂家寿、龙界生、钟双华、谢伟丽、伍志文、李玉兰、龚乾古、龚洪勤、邱桂玉、张春莲、张建营、罗婷、曾卫玲、李慧娟、李灵娇、李国萍、王良英、潘冬梅、宋素弘、杨香连、邱桂英、李国路、李小慧、罗水养、余有锭、黄有娥、朱伟鹏、郑秋婵、罗伟雄、刘玉莲、吴海燕、赖小英、赖文君、赖建威、李细香、杨志、张贵珍、郭小花、潘小桃、郑玉英、徐永娇、胡秀群、郑政明、王素丽、杨文涛、黄细萍、马秀英、钟艳玉、胡秀群、植

小英、马兰英、张国福、单静冶陈述：其都交了钱加入了亮碧思，成为亮碧思韶关会员，级别为“伯爵”。

11. 张国平、钟小梅、舒泽勇、李晓芹、陈兰凤、华卉卉、徐敏松、钟日红、何小金、张林、钟细福、张建营、罗婷、田秋兰、朱伟鹏、郑秋婵陈述：亮碧思的负责人是柏斯敏夫妇，他们是香港人，是韶关市里级别最高的。

12. 钟少丽陈述：我是 2013 年 5 月成为会员后，到香港的亮碧思公司参加了四天的培训，现在回想起来，这根本不是培训，就是“洗脑”。亮碧思公司在韶关地区的写字楼，实际上就是在很偏僻的地方租一套房子，我所知道的就是柏斯敏夫妇在韶关十里亭的一个村里租了一套房子，平时都不敢成群的过去，都是要我们三三两两的过去，在韶关地区这样的“写字楼”很多。

13. 罗婷陈述：我知道亮碧思乳源县的最高负责人是陈某娣，她是“侯爵”，是曾卫玲的上线。

14. 曾卫玲陈述：陈某娣本来是我家的邻居，听别人说她这几年赚到了钱了，在乳源县成买房买车，于是我就问她做什么工作，那么快赚钱，带下我一起赚钱，她就告诉我她是在香港亮碧思工作，并说可以带我过去看看，我发展的下线有罗婷、李灵娇、杨星星、邓良辉，也是我们乳源县的老乡。我不知道陈某娣发展了多少个下线，我只知道她的团队好多人，但有多少人就不清楚，今天在韶关市如家酒店上课的会员好像有 50 多个人，好像大多数都是陈某娣的下线或她下线的下线。

15. 李慧娟陈述：我的上线是陈某娣，她是我们团队的领导，在亮碧思公司的职称是“侯爵”职称，我发展了一个下线叫李爱萍。我知道陈某娣的团队有 20 多人。

16. 李灵娇陈述：我是邓良辉介绍加入亮碧思的，我在亮碧思的领导是叫陈某娣的女人，我和律师签了见证后，陈某娣就打电话给我，约我到韶关步行街的金易来酒店客房，把钱交给了陈某娣。

17. 王良英陈述：我的上线是陈某娣，我参与亮碧思的所有活动都是陈某娣联系的。

18. 邱桂英陈述：陈春莲和陈某娣是我的上线，她们俩是我这条线的负责人。

19. 余有锭陈述：我是 2013 年 1 月 1 日加入亮碧思的，交了 56800 元人民币给我的领导潘某红，其中 1800 元是正能量课程费，她把钱交给了“辉哥”。我介绍了两个人加入，是邓常俊、何仕庭。

20. 黄有娥陈述：我是 2010 年 7 月 30 日加入亮碧思的，是潘某红介绍我加入，她开始时以借钱的形式认识，然后再套我加入的。我把 55000 元人民币交给敏姐，韶关的发起人、决策人、操纵人是敏姐和辉哥两夫妻，另还有一名为李燕的。是潘某红带我到香港亮碧思了解，告诉我该公司是合法的，我才加入的，加入后感觉上当受骗，我知道亮碧思在大陆没有工商等合法登记，当时不清楚在大陆参与亮碧思是非法行为，就发觉会员聚会都是偷偷摸摸的。潘某红没有讲授过课程，她只是叫人参与。

21. 朱伟鹏陈述：是潘某红介绍我加入亮碧思的，因为潘某红是我同学黄健的母亲，又讲到加入的效益这么好，因此才加入的，但后来发觉被骗，找潘某红说时间已过没有得退的，而且要到香港退，因为此事我家人还与潘某红吵架，并说报警，潘某红说报警没用，公司是合法的。

22. 郑秋婵陈述：我是潘某红介绍加入亮碧思的，她是我同学的母亲，我的钱是交给了辉哥。潘某红没有讲授过课程，她只是叫人参与。

23. 罗伟雄陈述：是潘某梅介绍我加入香港亮碧思的，我发展了吴海燕，潘某梅上线是潘某红，我们都是潘某红团队的，平时没有组织上课，但是潘某梅有时候也会约十个八个人出来吃饭、喝茶，约出来这些人都是亮碧思的。

24. 刘玉莲陈述：我是潘某梅介绍加入亮碧思的，韶关的领导人是李燕，曲江的是潘某红和潘某梅，我介绍了赖文君、郑文英，郑文英介绍了杨智，杨智介绍了阿威和赖小英进亮碧思。

25. 赖文君陈述：是刘玉莲介绍我加入亮碧思的，她上线时潘某梅，加入公司至今，我大约听了有二十次课，基本上每个星期都上两次左右，绝大部分都是潘某梅在给我们讲课，讲课的内容主要是介绍产品及如何介绍人加入，柏斯敏和李燕她们级别大，也曾给我们讲课，都是在潘某梅家里给我们讲课，我也曾到过西河的一广场的会议室听柏斯敏讲过一次课，在马坝听课的我认识的有刘玉莲、罗伟明的弟弟，赖小英等人，我觉得亮碧思有点像传销。

26. 郑玉英陈述：我的领导是潘某梅，在韶关的聚会主要都是在谈香港培训学到的东西，在曲江聚会都是潘某梅组织。

27. 徐永娇陈述：我的领导是潘某梅，后来我老公不许我去亮碧思了，说那是搞传销的，所以我根本就没拿到亮碧思的产品。郑玉英和潘某梅带我去两次马坝小坑润鸿山庄吃过两次饭，两次都有二三十人一起聚集、交流。

28. 马秀英陈述：是潘某梅介绍我加入亮碧思的，加入后，我去过香港培训两次，2012年10月在韶关海皇宫听过一次，是潘某红叫我去的。

29. 张国福陈述：我是胡秀群介绍进亮碧思的，她带我去香港住了三天，每天都是去亮碧思公司听课，回到韶关之后，每隔两三天胡秀群就带我去听一次课，地点有在韶关的也有在马坝的，组织者就是小红姐和小梅姐，在韶关听课的时候也见到了辉哥和敏姐，我第一次交钱是在韶关辉哥租的一处九楼的房子面交的，当时我将两万块钱交给了辉哥。因为一次要求交55000元，我没有那么多钱，所以分开交钱，要将钱交够了之后才可以听课，要不然他们讲的就都是教我怎样去凑钱。第二次我又是在武江桥附近一个酒店参加聚会的时候我交了15000元给小梅姐，第三次我是在辉哥租的房子里面交给辉哥两万块钱，当天辉哥就带我去律师楼，我就在律师楼签了合同，合同签好之后就经常有聚会要参加，听那些领导讲课，大部分讲课的人我知道就有“榴莲”、“小梅姐”、“小红姐”、“华姐”这些人，讲课的内容主要是叫我们怎么联谊，就是怎样认识朋友，怎样放线，让刚认识的人对这个有兴趣，然后就带人去香港看。

（三）辨认笔录

1. 张金莲辨认出多次叫其去香港购买亮碧思公司产品和参加该公司在韶关召开产品宣传商洽会的潘某红、潘某梅。

2. 罗婷、曾卫玲、李慧娟、李灵娇辨认出其传销团队的领导陈某娣。

3. 罗伟雄、刘玉莲、吴海燕、赖文君辨认出其亮碧思的上线潘某梅。

（四）被告人供述

1、柏斯敏供述：我在香港加入亮碧思公司经营，是成功的范例，李燕在韶关发展下线，有些关于公司产品和其他比较简单的问题，对李燕所发展的下线给予解答。李燕不是我直接发展的下线，她是我在香港发展下线再发展的下线，我都记不清楚隔了多少代的。因为李燕发展了新会员，都是公司的人，公司派我到韶关为公司收钱，我们是香港人，每天都可以随时出入关，大陆的游客只能带 2 万元，香港人带钱到香港可以多带些，自由出关，我们收到会员的钱，在深圳换成港币交给公司。

公司有规定，成为 20% “经销商” 要交 5210 港币，成为 38% “伯爵” 要交 62587 港币。会员从 20% “经销商” 成为 38% “伯爵” 要签订一份大单，缴纳 62587 港币，但最近我和郑志辉代收会员 55000 元人民币，是郑志辉定的，两者存在差额，大约 4000 至 5000 元港币，这部分差额至今每人大概 4000 至 5000 元港币，再乘以郑志辉笔记本等级的人数，这些差额所得由郑志辉负责支配使用，有部分用于韶关亮碧思会员聚大餐，每次都是 100 多人，每次要花几万元，这些聚会有十几次。

会员成为 “伯爵” 时订大单的钱是由郑志辉代收交给亮碧思公司。因为我和郑志辉是香港人，来往比较方便，而新会员是大陆人，往来香港不方便，于是亮碧思公司就让我和我老公郑志辉帮新会员带现金到香港交给 “亮碧思” 公司。我们代收这些钱没有开收据，但我们会在律师事务所办理一份授权委托书和见证手续，某某委托谁交 62587 港币给亮碧思公司。是亮碧思公司叫我和郑志辉来韶关帮公司收钱，大约是 2010 年开始，我们一共代收过几百个会员订大单的钱，具体人数要看郑志辉随身携带的笔记本，他记录了已交钱的会员名单，可以根据它统计出人数。

如果我介绍下线加入亮碧思公司成为“伯爵”，亮碧思公司就会支付我一笔佣金 9360 港币。我每个月能从亮碧思公司取得多少佣金是不定的，从几万到二十万港币不等，是依据我的团队发展新人加入公司和购买商品情况而定，这是亮碧思公司计算的，每个月的佣金是亮碧思公司“出粮”的，我可以通过亮碧思公司的网站查询到我的佣金情况，然后每个月 20 日是亮碧思公司“出粮”日。因为我的团队发展了新人加入公司或者购买了产品，所以亮碧思公司向我支付这些佣金，我加入亮碧思公司后一共获得大概有五、六百万港币佣金。

韶关籍亮碧思会员加入时的缴款凭证、货单、业绩单、返利凭证、会员 IC 卡等资料可以由会员自己保管，但在他们领取大单和会员 IC 卡时，公司的有些“公爵”或“侯爵”会告诉他们这些资料带不过关，因为关口查到这些资料会认为是传销。所以韶关籍亮碧思会员加入时的缴款凭证、货单、业绩单、返利凭证、会员 IC 卡等资料放在我位于亮碧思公司的“公爵”房内。

我们有拍摄过一些聚会和车队的宣传片，在香港亮碧思公司招商会期间播放给新人或会员看，宣扬加入亮碧思公司的成功例子，吸引更多的人加入亮碧思公司。

李燕、黄某坤、陈春莲、欧某英、廖某君、刘某忠、李兰凤、潘秀娣、陈某娣、许某、潘某红、潘某梅及赖某向我都认识，赖某向、李兰凤是伯爵，李燕、陈春莲是“公爵”，其余人都是“侯爵”。他们在韶关都是负责发展亮碧思会员。

想要成为“侯爵”至少发展 18 个亮碧思下线，我们都是按级别来通知会员参加活动，也就是上一级通知下一级，不会越级通知。我们公司“公爵”以上的人在香港“亮碧思”公司都

有办公室，公司会将通告贴在我的办公室，然后下线就会根据通告来通知下线开会的时间和地点。

2、郑志辉供述：我是在 2005 年我老婆柏斯敏介绍我加入亮碧思公司的，她是我的上线，我加入亮碧思公司交了港币 62587 元，是”伯爵”，现在是“公爵”，我发展下线的目的是得到公司给的佣金，我每发展一个会员成功加入亮碧思公司，公司会给我佣金 9360 元港币，会员再发展会员成功加入亮碧思公司，公司会给我佣金 4000 元港币。会员的会员发展的下线成功加入亮碧思公司，公司会给我佣金 2400 会员港币，再发展下线成功加入亮碧思公司，公司会给我佣金 1600 元港币，再发展下线成功加入亮碧思公司，公司会给我佣金 1200 元港币，再发展下线成功加入亮碧思公司，公司会给我佣金 800 元港币。

我所知道的亮碧思公司有 5 种职称，分别为会员、“伯爵”、“侯爵”、“公爵”、“尊爵”等职称，我在三个月之内做的业绩达到 1000 万元就是“公爵”，三个月之内做的业绩达到 100 万元就是“侯爵”，一次性交港币 62587 元就是“伯爵”，交 5000 元就是会员。我在加入亮碧思公司会员时，公司就会发一张 IC 卡给我，是我介绍的会员就会开一张现金支票到银行领取。

我在韶关的下线是李燕、黄某坤二公婆，韶关所有参加亮碧思公司的会员都是李燕、黄某坤二公婆发展的。我约莫知道韶关有会员 5 至 6 百人，具体有多少我不知道。十里亭有一个聚集点，电视台附近一个，东堤中一个，二中附近一个，西河保健院对面一个，马坝一个，乳源一个，这些聚集点是我出钱租的房子，具体哪些地方还有我不知道了。十里亭这个是我和我老婆柏斯敏开的，是我负责，电视台附近这个和李燕，东堤

中是许某。韶关市有五个“公爵”，分别是我两公婆，李燕、黄某坤二公婆，还有一个叫陈春莲。西河保健院对面这个我不记得是谁负责的，好像叫薪宇，听说在电视台工作的，马坝这个叫小红负责，乳源这个是欧建平负责的。

韶关市大约有 30 多“侯爵”，具体数字我不清楚，今天在我家扣押一张电话单，那些记录的名字和电话号码全部是“侯爵”。我是 2010 年 3 至 4 月就来韶关发展亮碧思公司的会员，至今通过发展会员收了会员费 150 至 200 万元人民币。在韶关找到发展对象，就带他们到香港亮碧思公司，公司有人同他们上课，首先介绍公司产品，其次如何发展团队，如何发展下线，然后要交 5000 元购物费，1800 元的培训费，回到韶关要到莱斯隔离那栋楼（万通大厦）十二楼三昶律师事务所找肖律师签一份委托书，签了之后要交 300 元人民币律师费，然后交 5460 元人民币给黄某坤，再由黄某坤交给我，我把这些人民币带到深圳罗湖区港币兑换店兑换港币，我再叫香港的朋友带到香港，由我把新会员的钱交到亮碧思公司，李燕、陈春莲、许某、梁碧霞、招财等人收到新发展的会员费都是交给我，我们要如实交给公司，由公司通过计算后才给现金支票到银行领取佣金。

梁碧霞也是香港人，我在香港发展她为我的下线，梁碧霞在韶关发展了李燕下线，李燕跟了一段时间梁碧霞，李燕认为跟她没什么发展，2010 年，李燕在香港找到我，她说要跟着我做，我就来了韶关发展。韶关的会员都是李燕发展的，她发展的会员再多，我只能六代会员中提成利润，第一代我提成 5%，第二代我提成 3%，第三代我提成 2%，第四代我提成 1.5%，第五代提成 1%，第六代提成 1%，第七代以下的会员我就没有提成的利润。李燕和黄某坤发展下线新会员收的 55000 元是交给

我，因为我是香港人，我收到黄某坤、李燕的会员是人民币，我收到他们的人民币带到深圳换成港币，通过香港朋友带过香港，再交给公司。梁碧霞也是将收到的会员费交给我，她发展的会员我也有提成，也是只提到第六代，同李燕的计算方法一样。

公安机关在我家扣押的笔记本是我的，笔记本内记录的人员都是会员的名字，打“√”的名字，这些人加入了我香港浩然国际发展有限公司的人员，这些人员正式在香港成立了公司，而且公司加入了亮碧思公司。笔记本内打“OK”的人员，就是交了 55000 元会员购物费的。

韶关市十里亭的聚集点用途是将会员分散，如果有人找我，就到十里亭聚集点找我，便于交谈，要去聚集点的人会员是已经发展成会员的，没有成会员不会去聚集点的。

韶关的会员包括“侯爵”新发展的会员，由发展人带被发展人到香港岛亮碧思公司听公司营销部的人介绍公司产品，其次如何发展下线的授课，上完课的要交 5000 元购货费，再交 1800 元的培训费，交了 6800 元港币成为该公司的经销会员，这些会员回到韶关后，要到肖懿律师处签一份委托协议，在签协议同时交 300 元律师费，然后一次性交 55000 元人民币购物费，就成为“伯爵”，三个月内做到业绩 100 万元，就成为“侯爵”，并且要发展会员 13 名，三个月内做到业绩 1000 万元的是“公爵”。

韶关“亮碧思”会员升“伯爵”的货款都是交给我，然后由我交香港“亮碧思”公司，我一般叫他们交人民币 55000 元，然后由我在深圳罗湖兑换成港币交公司，其中利润用于团队活动开支，比如：吃饭、租培训点、加油钱都是从这里开

支。人民币转换成港币的利润要根据市面兑换行，利润是港币1800元至4500元之间，这些利润都由我拿着。

韶关的“亮碧思”会员升“伯爵”时，会员订大单后，提货出来要捐1700元港币至2200元港币的货交给我保管，主要是有：红酒和精油，这些红酒主要是吃饭、公司开会饮用，精油一般是分散给所有的“侯爵”，另外，写字楼、培训点也需要部分精油，基本上都是用光的。

我们有时1、2个月组织韶关“侯爵”以上的人集中开会一次，有时就2、3个月一次，宣传公司的动向，介绍公司的产品，让他们介绍新会员。我们在韶关“侯爵”以上的人群中组织车队，自己称“42”车队，我每个月都给有车的“侯爵”以上的人发放人民币500元汽油费，不开任何票据。

李燕、黄某坤、陈春莲、欧某英、廖某君、刘某忠、李兰凤、潘秀娣（潘秀文）、陈某娣、许某、潘某红、潘某梅、赖某向我都认识，其中李燕、陈春莲是“公爵”，李兰凤、赖某向是“伯爵”，其余的人都是“侯爵”。他们都是负责发展新会员和协助他们自己组织内部的人。我们在韶关给新会员组织聚会都是由“侯爵”组织的，聚会地点的租金是我出的，所有聚会弟弟那的租金都一样，都是人民币1000元，聚会时吃饭的钱都是会员自己出的。韶关“亮碧思”手机集群网是李燕负责办理的。

3、李燕供述：我是2008年9月至今一直都参与传销，但是我开始以为是公司直销，现在我知道是传销，是违法。我参与传销的公司是亮碧思有限公司，是2008年9月经过梁碧霞介绍而加入的，我现在是“公爵”。该公司最顶层以销售亮碧思公司精油、化妆品、生活用品及酒类产品，以购买该公司的产品最低五千元人民币以上而成为经销商，然后发展下线购买该

公司的产品，下线发展下线，如此延续下去，公司在你发展下线的同时返还部分按比例利润，成为公司的经销商，从低到高分“经销商”、“伯爵”、“侯爵”、“公爵”、“勋爵”、“尊爵”六个级别，上线从第一层下线营业额中提取 5%，从第二层营业额中提取 3%，从第三次营业额中提取 2%，从第四层营业额中提取 1.5%，从第五层营业额中提取 1%为获利的佣金。

加入亮碧思公司的意图就是获取下线营业额中提取的佣金，所以发展越多下线越好。我先是拿亮碧思公司的产品推荐给别人，说明产品的功能疗效，然后再告诉对方发展下线有比例的返佣，发展下线越多就获取返佣越多，让对方明白这个道理，而且要对方到香港亮碧思公司接受授课，如果不成就当去香港旅游了一趟。

我自己的下线就自己管理，我下线发展的下线就由下线自己去管理。“公爵”管辖范围就是自己发展的下线职称在“公爵”以下的都是归我管理，“公爵”的下属有“侯爵”、“伯爵”、“经销商”。全亮碧思公司的会员有多少我就不清楚，但是我知道韶关有 400 多人，我发展了五个下线，分别是邓伟明、欧某英、黄某坤、张学英、廖某君，然后这些下线又各自发展下线，下线又发展下线，一直向下发展延续，我管理的会员有四百来人。

我发展下线至今共获得提成叁拾万元人民币，这些提成都是每次公司财务开具一张支票直接给我，然后我就拿着支票到香港的中国银行去兑换港币现金，这些提成有些被我买亮碧思公司的产品来自己使用，还有就是我日常生活消费花掉了。

柏斯敏和郑志辉是我们的领导，负责我们在韶关租房子办聚集办公点的房租和“侯爵”以上有汽车的每人每一辆汽车每

月报销 500 元的汽油费，以及我们租场地搞活动都有柏斯敏和郑志辉报销费用。

4、黄某坤供述：我是在 2009 年 7 月份左右，我妻子李燕介绍我加入亮碧思的，她是在 2007 年就已经加入了亮碧思成为会员，之后再带我到香港并介绍加入亮碧思成为会员。我加入亮碧思是为了成为亮碧思公司会员，如果有朋友想加入的我就介绍朋友加入亮碧思公司成为该公司会员，我每介绍一个新人加入亮碧思公司我都可以到公司领取提成。

亮碧思公司在韶关地区最高层的人是柏斯敏、郑志辉夫妇俩人。她们主要负责什么我不清楚，总之，我们在韶关所有发展的会员，所交纳的入会费都是要交给郑志辉，再由他们交到香港公司。大概是 2009 年底，我们是通过梁碧霞才认识郑志辉、柏斯敏的，梁碧霞是李燕的上线，她在公司的职称是“侯爵”，梁碧霞是韶关人嫁给香港人，她在韶关市住在中山路福达大厦。

我先是发展我妹妹黄七妹加入亮碧思，我妹妹交了两次钱共五万九千六百元成为会员后，公司就给我提成八千元左右港币，还发展了我妻子李燕的表妹赖梦云加入，她也是加了两次钱共五万九千六百元，公司也是给我提成八千元左右港币。还发展了李燕的姐姐李小梅加入，李小梅也是交了两次钱共五万九千六百元，我获得提成八千元左右港币，还有华茂清、钟细福。这几个人都是我妻子李燕经手办理的，但是是我以我的名义去办。我发展下线的目的是为了介绍新人入会来赚取提成，每发展一个新人入会，新人交齐了五万九千六百元之后，我就能获取八千元左右港币的提成。我从 2009 年入会至今，我共领取了香港亮碧思公司大约九万元人民币左右的提成，提成每月领一次，每次都是我自己到香港亮碧思公司领取的。

新会员交的会费一般都是交给郑志辉，如果郑志辉没空，就交代我去收取新会员的会费，我再把钱交给郑志辉，每次我都是交现金给郑志辉，也有几次是交给柏斯敏的，最后是由郑志辉将钱带过香港交给公司。因为我妻子李燕在公司的职称是“公爵”，在韶关来讲是最高职称了，而我是李燕的老公，郑志辉对我比较信任，所以就交待我在他没空或不在韶关时代他收取韶关亮碧思公司新会员交纳的入会费。我除了帮郑志辉代收新会员的入会费外，还帮我妻子李燕等级新加入韶关亮碧思公司新会员名单和新会员交纳入会费的记录。

亮碧思在韶关约有 300 多会员，每个月郑志辉两夫妻最少组织一次韶关“侯爵”以上的人员集中开会，强调如何发展下线，赚取更高的提成。最近一次是在今年七月份在十里亭黄岗文记山庄，参加人员约有三、四十人，有深圳、东莞等其他地方的人参加。亮碧思公司在韶关的相关课程、介绍会或推广会都是由柏斯敏组织策划的，然后柏斯敏会通知我妻子李燕，李燕再告诉我。

公安机关从我处扣押的一些 A4 纸用手写记录的纸张是我的，上面记录的都是亮碧思公司韶关会员名单、联系电话及会员参加香港培训和内地其他地区学习或活动所缴纳的费用记录。其中有一张记录：秀文、文忠， $34 \times 380 = 12960$ ，退 12 人，意思是秀文和文忠一共带了 34 个人参加香港亮碧思公司组织的活动每人缴纳 380 元港币给我，共收到 12960 元，后来有 12 个人没有参加，我就退回给没有参加的每人 380 元的费用。还有，像另外一张记录有：2013、7、14、15、16 正收：龙界生-廖厚雄：2000、肖丽等，这张纸记录的是我收到韶关新人每人交来 2000 元参加 2013 年 7 月 14、15、16 日三天在东莞培训学习亮碧思公司相关课程的费用。再有，像另外一张 A4 纸记录

有：2012-5-1 创一，徐益梅-陈春红：500（创一），400（创四等，意思是亮碧思公司韶关的新人到香港亮碧思公司参加培训学习，每人所缴纳的学习费用，创一是三天时间，每两个人交 500 元，创四是一天时间，每两个人交 400 元。所有这些 A4 纸所记录的内容主要都是亮碧思公司韶关的新人或会员，他们到香港或东莞等地参加公司培训学习的人员名单和所缴纳的相关费用。这些都是郑志辉交待我做的，郑志辉要我帮他收取亮碧思公司韶关的新人或会员所缴纳的以上相关费用，并将名单和所交金额登记起来，方便统计和联系。

5、陈春莲供述：我是 2013 年 6 月做“公爵”的，最开始在深圳做亮碧思，2012 年开始在韶关做，我介绍其他人加入的原因，一方面是因为被介绍人对这个公司的产品感兴趣，另一方面是我可以拿到回扣提成。我每介绍一个人加入，对方需交给公司 55000 元购买产品费和 5000 元的牌照费，是交到给叫“辉哥”的男人手上。

亮碧思公司在韶关有多少培训点我不清楚，我所属的下线就是一般到韶关市区解放路的韶华酒店租用会议室，去向下线讲解产品作用和用途，以及公司返点提成的知识，这培训点也不分是谁负责，我是和李燕、柏斯敏、郑志辉、黄某坤他们几个“公爵”在聊天时，讲起太长时间没有对下线培训的话，就会组织对下线的培训，这些培训都是各自负责的，就是由我负责我本人的下线，我没有时间就由我下面的“侯爵”去负责。一般是一个月左右组织一次。是对港加入的下线进行配村，这些培训都是讲解“亮碧思”公司返点提成的知识，以及产品作用和用途。教授课程的人就不固定的，都是对“亮碧思”公司各种产品体验比较好的会员分开来讲解。因为我与别人的团队都不认识，他们的联系方式我都不知道，我就只是安排我所属

的下线团队来组织培训。我这边开班授课都是许某负责联系，租金就是按照培训所去的人数来平均分担交付。我这由我组织安排授课活动的话，就会向李燕、柏斯敏、郑志辉、黄某坤他们几个“公爵”打招呼。

郑志辉和柏斯敏夫妇他们因为是香港人，往返香港比较方便，我和陈某娣他们收到下线的会员费用就是直接交到郑志辉，通过他交到香港公司。香港亮碧思公司的资讯是由郑志辉和柏斯敏“公爵”在香港与公司总裁开完会后就由郑志辉和柏斯敏通知我，我再传达给下线。我们在韶关地区的负责人是郑志辉和柏斯敏，因为他们夫妇是我上线的“公爵”，我做的所有业绩都是与他们有关的，所以我们都要听他们的。

郑志辉和柏斯敏他们原来在我入会时要求我通知下线统一交 55000 元人民币，到了 2013 年初时因汇率改变向下线收取省级“伯爵”的数额就改为 54000 元。“41”QQ 群是由郑志辉和柏斯敏夫妇开设的，里面的会员都是郑志辉和柏斯敏的下线，“公爵”和“侯爵”都加入了，里面有香港公司的会员上课培训的安排时间表，招商会的安排时间等咨询。

郑志辉和柏斯敏在 2013 年初时规定，购买有车的“侯爵”以上人员，当月他发展的下线最少要完成一个“伯爵”，就可以在郑志辉和柏斯敏处领取 500 元现金作为加油费用。不是由公司承担，是由郑志辉和柏斯敏他们支付的。新发展会员缴纳给香港亮碧思公司的钱都是交给郑志辉，这是他要求我们交给他，正只会受到这些钱后就会如数带到香港交给公司，帮会员办理相关省级为 38 的手续。

我的管辖范围就是新人刚来的时候介绍他们认识公司的业务，让他们加入。一般一个月组织一到两次过去香港公司听课培训的。韶关的负责人是黄某坤、李燕夫妇，还有敏姐、辉哥

夫妇，他们跟我一样也是“公爵”。韶关共有会员约四百多个，我们加入了集群网。我的下线介绍其他人进来购买产品，我就有提成。

8月14日时安排了大约二、三十人新发展会员到韶关市解放路中国银行旁边的一间酒店会议室开展培训，是对新会员讲解公司提成方面的知识、产品使用，并让团队内部的人员相互认识，是李燕、郑志辉、柏斯敏几个“公爵”组织并通知我，接着由我通知我的下线许某和陈某娣她们再去通知下边的下线参加此次培训，费用是按总支出，由会员平摊。这些新发展会员大部分都是“伯爵”，是我本人的下线和李燕“公爵”的下线。

我从香港亮碧思公司取得利益总数我没有计算过，我2010年年中时我开始从香港亮碧思公司领取提成款，一直到被抓获为止，我从亮碧思公司领取了40万港币的收益。但我本人在加亮碧思公司前期，在香港开设了晋利等五间公司投入了二十七万元的人民币，在后期就是2013年7月份时，我要冲亮碧思公司“公爵”为了完成业绩我又投入了十三万的人民币，这些情况在郑志辉的收款本里都有登记。

按照亮碧思公司的返利模式，只有发展更多的下线和销售亮碧思公司的产品才可以获得最多的利益。我是在每月的20日带上我本人的身份证、港澳通行证、会员IC卡到过香港铜锣湾亮碧思公司33楼会计部查询我的提成情况，如果当月有提成的话，就由会计部开具支票给我到附近的银行提现。入会的资料都是放在香港亮碧思公司那里，会员IC卡就是放在香港富豪酒店二楼的其中一间办公室内，我们存放的办公室是郑志辉和柏斯敏向亮碧思公司租用的，在韶关这边由郑志辉负责管理的下线全部的IC卡都是在这间办公室里存放。

6、许某供述：我们韶关籍的会员要成为“伯爵”级别则需再向郑志辉缴纳 55000 元人民币订大单，而不是公司规定的 62587 港币，这样郑志辉、柏斯敏夫妇利用汇率差从中争取 4000 多元港币。因为郑志辉、柏斯敏发展的“侯爵”会跟新发展的会员说让他们将钱交给郑志辉、柏斯敏，由他们代为交给亮碧思公司，再加上在香港的好商会期间我们韶关籍会员的活动都是郑志辉、柏斯敏负责的；而且这五年来我们发展的会员交给公司的钱都是交给郑志辉、柏斯敏，不管是李燕、黄某坤、陈春莲代收的会费最后还是交给郑志辉、柏斯敏。我们就一直认为郑志辉、柏斯敏是我们的老板、负责人，这慢慢就成为一种默认。所以我们就这样延续下来了，我们每次都是将现金交给他们。

郑志辉、柏斯敏夫妇将我们缴纳 55000 元人民币转为港币将其中的 62587 港币交给亮碧思公司，剩余的 4000 多港币他们截留下来说是用于团队运作费用。以前他们曾经直接带钱过关被处罚过，后来他们好像在深圳处理好这些先进再过关。郑志辉、柏斯敏从每位新人截留的 4000 多元港币收益主要用于，2011 年左右，他们每月会给韶关地区“侯爵”以上级别的“经销商”500 元办公室租赁补贴和有车的“侯爵”给 500 元加油补贴，到了 2012 年 8 月开始，只有每月有单出的“侯爵”才能享受 500 元办公室租赁补贴和有车的“侯爵”500 元加油补贴。郑志辉、柏斯敏在韶关代收会员嫁给亮碧思公司的会费时，没有开具票据，什么单据都没有，就是凭之间的信任，同时郑志辉会在他随身携带的笔记本记录什么时候交钱。

各自团队会组织会员再国内的其他地区上课。比如郑志辉、柏斯敏在上“公爵”期间，曾经在韶关组织过 4、5 次大型的会员聚会，他们是通过吃饭的形式进行，地点在流花宾馆会

展中心，聚餐期间穿插讲授如何快速齐架上侯，快速发展会员。今年7月份陈春莲上“公爵”期间，柏斯敏、李燕帮她邀请了东莞团队的一些“公爵”过来讲授经验，他们也是通过聚餐的形式进行，地点在欧某英开的农庄和五里亭的文记山庄。亮碧思公司通过组织我们出国活动拍DV作为成功案例的宣传，并在香港招商会期间放给新人看，吸引新人加入公司。

2013年8月13日、14日是陈春莲组织亮碧思会员到韶关解放路如家酒店副楼7楼集中学习的。8月13日前几天，陈春莲打电话给我，说组织“伯爵”以上的会员开会学习“拆负面”和计数，她想订如家酒店，叫我帮忙订两个下午，我说好，我订好后就告诉陈春莲，陈春莲组织这些活动应该会向郑志辉、柏斯敏、李燕她们说一声，要他们有空过来帮忙。我第一天到过如家酒店，我和赖某向一起将收到到培训费其中300元交到如家酒店作为场地租赁费用，我就走了。整个过程是陈春莲和赖某向负责，我没有到现场上课。我听陈春莲说第一天原先安排欧家程讲课，后来换成贺宁讲课，第二天是赖某向讲课。我听赖某向说14日参加学习的会员都是“伯爵”级别以上。

郑志辉和柏斯敏不是亮碧思公司的职员，但他们成立的香港浩然国际有限公司是“公爵”级别的经销商。亮碧思公司的资讯是直接发到“公爵”级别，所有资讯李燕、陈春莲和柏斯敏、郑志辉一起知道，但李燕、陈春莲很怕事，每次都要郑志辉、柏斯敏的意见，慢慢的所有亮碧思公司资讯就变成郑志辉、柏斯敏通过Q群通知我们，我们再通知下线。我所知道韶关籍会员都属于柏斯敏发展的团队，所以他们的资料都存放在柏斯敏的办公室，这是柏斯敏要求这样做的。Q群群主是郑志辉，Q群的人都是“侯爵”以上的人员。

亮碧思公司根据不同级别的经销商有不同的激励机制，比如说新人想加入时其上线会跟她宣传：如果成为 20% 经销商发展下线只能拿 1000 元港币佣金，如果成为 38% “伯爵” 发展下线能拿到 14360 元佣金，而且用 6 万多元港币可以买 8 万多元的货，所以很多加入时就直接申请成为 “伯爵” 级别，成为新任 “伯爵” 后，对上的 “侯爵” 或通过其他 “侯爵” 跟她们说要快点齐架，意思是快点发展 5 个会员构成自己的第一代下线，要不如果下线发展会员比你多，“代数” 多就会超越你，你就不能享受发展下线的收益，逼得我们要快点发展下线或自己花钱买架尽快齐架保住为止，等下线发展下线后，有佣金领取的时候，她们的上线会告诉她。公司有一个补分制度，每个人每月要想公司订购 4300 港币的货物才能领取佣金，如果你完成不了任务就不能领佣金，加入你自己有出单时，每人每月只要想公司订购 1100 港币的货物才能领佣金，如果你完成不了任务也是不能领佣金。“伯爵” 之间不是可以留电话的，如果对规则不理解的可以咨询她们的上线，另外她们的上线尽量不让她们接触公司的负面消息，我认为亮碧思公司的规则是环环相扣、步步下套，为挣钱或为挽回自己的投入不能不越陷越深。按照亮碧思公司的赢利模式，会员要想取得高额收益只有发展会员。

郑志辉、柏斯敏夫妇代收韶关会员 55000 元人民币的大单费时从中收取的汇率差 4000 多元港币，他们代收的会员大概有 400 多人，这样粗算都有 160 多万港币；领带每位 “伯爵” 入会定大单时还要捐给他们 2000 至 3000 港币的货物，这样算货物就值 100 多万港币。我大概是十四万多元港币的佣金，但我同时又向亮碧思公司补分九次，花了 3 万多港币。另外我为了齐架和上 “侯爵”，我自己花钱买了 8 个空架，每个架 55000

元人民币，共计 44 万元人民币，所以我至今仍未回本，所得佣金又再次投入。

我在香港注册成立了一家公司，公司名是香港慧怡国际有限公司，我在香港成立公司也是应亮碧思公司的要求成立的，如果朋友对亮碧思感兴趣，我就会让他们到香港亮碧思公司听课。同时我会向我的上线谢淑秀、陈春莲回报到香港听课的人数，到后来我就用手机发短信告知柏斯敏、郑志辉、李燕、陈春莲、谢淑秀；最后就通过 QQ 群告知她们，然后柏斯敏、郑志辉就会与香港亮碧思公司联系，招商会排班、安排座位、吃住等食物，联系好后柏斯敏、郑志辉就会通过电话或短信告知我们公司招商会的时间安排和学习地点，我们就会各自带自己发展的新人到香港上课，原先人少就是柏斯敏、郑志辉他们联系好香港的吃住，到后来人多了，就由侯爵、伯爵他们自行安排。李燕没上“公爵”前，在香港亮碧思公司的培训费交给郑志辉，是在香港交钱的，李燕上“公爵”后，在香港的培训费就交给李燕、黄某坤，陈春莲上“公爵”期间，在香港的培训费交给陈春莲，在香港每天未开招商会前，梁碧霞、李燕、谢淑秀、邓惠明、廖某君、潘秀娣、欧某英她们这些大“侯爵”就会对韶关籍新人开会前会，讲述自己使用产品的心得、亮碧思公司的前景、以及自己成功的案例来感染新人，增强她们的信心，在香港每天开完招商会后，柏斯敏、郑志辉、梁碧霞、李燕、陈春莲就会组织韶关籍的新人开会后会，总结当天招商会的内容、增强加入信心、解答疑问、调到新人的互动，我们把会前会、会后会称为“围圈炒会”。招商会期间，她们会把课程安排得很紧，每天都是到深夜，让新人身体非常疲倦、头脑发

昏。招商会第二天开始，会后会柏斯敏会通过分享的方式对新人说亮碧思公司是香港的合法企业，加入亮碧思公司是要经过审批的，而且名额很少，如有意加入的可以尽早加入。现在交 6400 元人民币就能成为那个，其中有 5 千港币的货品，1800 元人民币的正能量培训费。一般有意加入的会员再第二天就加入了。招商会结束后，梁碧霞、邓惠明、李燕、谢淑秀、陈春莲就会联系包车将与会人员从深圳运回韶关，她们定好时间后让上线带新人过关，并在罗湖汽车站集中上车，梁碧霞、邓惠明的下线一台车，李燕、谢淑秀的下线一台车，陈春莲上“公爵”期间会员较多，其下线也是一台车，回到韶关后，新人加入亮碧思公司的工作就由她们的发展上线跟进。

亮碧思公司规定如果非本人到公司缴费成为经销商的，由他人代办的需要律师事务所办理授权委托书和办理见证书，如果转让亮碧思公司经销商资格，则一定要到香港的律师事务所办理见证和授权委托。2010 年 6、7 月开始，柏斯敏、郑志辉、李燕、梁碧霞她们为了能更迅速在韶关发展下线就在韶关联系了两家律师事务所办理授权委托和见证。同时在律师事务所签订协议也可以在一定程度上打消新人对亮碧思公司的疑虑。柏斯敏、郑志辉、李燕联系的是浈江区启明路的三昶律师事务所，梁碧霞联系的是武江区的骑士律师事务所。一开始好像是 2010 年年底，柏斯敏为了上“公爵”期间，两间律师事务所办理的委托都授权给郑志辉，因为柏斯敏是郑志辉的直接上线。柏斯敏上“公爵”后，郑志辉、柏斯敏就将委托事宜交给韶关的大“侯爵”李燕、陈春莲、谢淑秀、邓惠明他们办理，帮助她们尽快升级。

带新会员到香港上课时郑志辉和柏斯敏交代的，说让新会员到香港上课“洗脑”，促使他们加入公司，发展的会员越多，业绩越高，就可以晋升为更高的级别，提取更高的返利。

欧某英、廖某君、刘某忠、潘秀娣、陈某娣、潘某红、潘某梅是“侯爵”，赖某向是“伯爵”。柏斯敏、郑志辉在韶关为总负责人，负责策划、组织，收取会员加入公司的会费、等级亮碧思在韶关所有的会员名单，并负责组织个“侯爵”体系业绩统计及租赁各个写字楼费用等；李燕、陈春莲负责组织开会学习和跟单程序、培养“侯爵”，其他“侯爵”就听柏斯敏、郑志辉、李燕、陈春莲这四个人的安排做事。

在韶关是李燕发起和决策，我配合李燕多次组织下线聚集在一起喝茶，唱K进行交流。我负责安排交流的地点，曾在韶关的东海龙宫，近水楼台，湖心宾馆进行过交流，而李燕、欧某英、涂燕、梁碧霞、谢淑秀、陈春莲则负责对下线进行讲课。我所知的浈江区东河长途线路局七楼有一个由邓惠明负责的点，市区北门有三个梁碧霞负责的点，韶关电视台附近李燕有一个点由刘某忠负责。十里亭有一个点是柏斯敏自己负责的，武江区有一个点由涂燕负责，谢淑秀在血站附近有一个点，陈春莲在幸福家园也有一个点，赖韶英（化名薪宇）在保健院对面有一个点。租写字楼由每个点的负责人租，费用由郑志辉出，是用来会员之间互相交流、学习，请郑志辉、柏斯敏、李燕及业绩好的会员来上课。活动是由每个点的负责人组织，费用AA制，但要请示郑志辉，如果他不在就请示柏斯敏，但是每个月“侯爵”要开一次会，这些费用都由郑志辉出。

我认为亮碧思公司在国内销售亮碧思产品的行为属于非法传销。

7、陈某娣供述：我是堂妹陈春莲介绍我仅香港亮碧思公司的，她现在应该是“公爵”级别，我的领导是李燕，她是韶关地区的领导。我在2012年10月份的时候就是“侯爵”级别了。2011年2月底，陈春莲带我过境去香港，在香港铜锣湾富豪酒店二楼亮碧思公司购买了5000元港币的产品。在香港住了两晚以后我就带着购买的产品和陈春莲一起回到乳源县桂头镇，当时我还是不相信亮碧思公司的制度和产品疗效。我到桂头镇的三个月里，我从陈春莲那里了解到了香港亮碧思公司的相关制度、组织形式、购买产品的回报等相关信息。大约在2011年6月份，我自己一个人去了香港，在亮碧思公司我缴纳了62587元港币给一个销售人员，对方打了销售单和提货单以及提供了一个经销商账号给我，交了钱之后我就是公司的“伯爵”级别了。回到乳源县后，我觉得公司的产品疗效不错，我有向获得公司提成同时获得购买公司产品更大的折数，我就开始介绍他人购买产品。

大概在2012年6月份，韶关香港亮碧思公司领导人李燕姐要我签这些“授权委托书、委托合同、询问笔录”，我当时签订时候也没有怎么留意内容，这些委托人名字我都不认识，与我的关系我也不清楚。

发展对象由香港回来，我们这边一般没有安排授课，在发展对象决定要交钱后，我就会联系他们与辉哥、春莲这些韶关领导出来吃饭或是喝茶，吃饭时就会聊香港亮碧思公司的产品的使用和发展下线的前景。新发展会员交纳给香港亮碧思公司的钱都是交给郑志辉，我是听我的上线领导要求我们交给郑志辉。郑志辉收到这些钱后就会带到香港交给公司，帮会员办理相关升级为“伯爵”的手续。他从会费中收取的差额是作为我们韶关团队费用支出了。

郑志辉和柏斯敏夫妇是我上线陈春莲的负责“公爵”，我做的业绩都是与他们有关的，所以我们都要听郑志辉和柏斯敏的。郑志辉和柏斯敏在 2012 年底规定，“侯爵”以上人员，当月她发展的下线完成一个“伯爵”就可以在郑志辉和柏斯敏处领取 500 的陷阱作为费用。我在去年开始有这笔费用时我从郑志辉处领取了大约 3000 元的费用，不是由公司承担，是由郑志辉和柏斯敏他们支付的。例如业绩好的去法国旅游这些安排和公司资讯等等，就是由郑志辉和柏斯敏“公爵”通知，我再传达给下线。

我加入香港亮碧思公司的资料、会员 IC 卡都是放在香港富豪酒店二楼的一间办公室内，我们韶关这边的会员卡都是在那里存放，这办公室我不清楚是公司的还是公司配给辉哥使用，平时我过香港，我有时曾见到辉哥在使用。我的 QQ 号是辉哥的儿子帮我申请，辉哥当时在韶关开设了一个 QQ 群，内部的成员都是韶关这边“侯爵”以上的人员，于是我与韶关的上线座谈时，他们就讲我没有 QQ 号，我说我没文化，不会搞，他们就叫我找辉哥的儿子，绰号叫“靓仔”，帮我申请了 QQ 号，并加入辉哥开设的 QQ 群里。

8、欧某英供述：我是在 2009 年的时候通过李燕认识香港的洁姐，是洁姐介绍我加入亮碧思公司的，2011 年的 9 月份成为“侯爵”。后来我一共介绍了 17 人加入亮碧思公司。

亮碧思公司在韶关的最高级别是“公爵”，我知道的韶关的“公爵”有柏斯敏、李燕、陈春莲。“公爵”在韶关是最高级别，然后依次为“侯爵”、“伯爵”、“经销商”。“公爵”负责韶关亮碧思公司的全部会员的管理和联络。“公爵”有亮碧思公司的最新的信息就通知我们“侯爵”，开然后再由我们“侯爵”通知相关的“伯爵”。

我们平时在香港和韶关的活动都听从柏斯敏和李燕的安排。每个月我们侯爵以上的人员聚会都会在一起，主要讨论和安排工作，主要是如何做好业绩。聚会的地点不确定，有时候在柏斯敏、李燕的家里，有时候在饭店。韶关所有培训点的租金都是郑志辉负责承担。参加亮碧思组织的在韶关都是用 41QQ 群联系的，是柏斯敏和郑志辉 2 人发展的。都是李燕通知我们会员参加活动的，我们“侯爵”一般都不在培训点搞活动，都是去饭店的，吃饭和开会一起的。开会一般都是将亮碧思公司的资讯，有时讲下组织的运作，发放培训点的租金等，培训点的工作主要是培训点负责人负责。我经常去保健院对面和武江桥头汽车站对面的培训点，哪里是赖韶英和邓南远负责。组织活动的费用由郑志辉负责。一般业绩好的“侯爵”才有 500 元的油费，我也拿过几次，但不是每个月都有，这些费用是由郑志辉出的。

我的上线李燕告诉我发展 5 个人成为一代，然后要发展到 100 万元的业务就可以升到“侯爵”级别，为了晋升“侯爵”我就开始发展下线，我发展的下线有张雄英、朱福莲、赖韶英，为了上级别，我自己分别以香港星辉无限公司、香港永俊无限公司、我侄媳姚静静的名义购买了三份。后来张雄英、朱福莲、赖韶英又再发展下线。这样推算我大约有 24 个下线。

9、潘某红供述：是樟市的“华华”介绍我加入香港亮碧思公司的，她叫华树娣，她的上线是邓惠明，邓惠明的上线是李燕，李燕的上线是香港人柏斯敏。

我的团队是由我负责，柏斯敏丈夫辉哥每次给 500 元给我，我拿这 500 元召集我的团队小部分人去喝茶。在马坝我负责一个培训点，地点在马坝镇沿娣三路四楼，大约是 2011 年 7 月份开始租的，租金加水电费约每月 650 元，到 2012 年 6 月份

因房主要卖方子就没有租了，然后又在这条街租了一间房，租了两个月后因房子太差又没有租了。设培训点的作用主要是我发展的下线人员有时聚在一起加深感情，谈一谈各自发展下线的情况，租金由辉哥拿给我，由我交给屋主，每个月约 1000 元。他从 2011 年 9 月份左右开始每月支付 1000 元给我作为我和潘某梅在马坝培训点的场地租金，到 2012 年 8 月因业绩不好就没有了。

我们团队的人参加过李燕组织的几次活动，都是聚在一起吃饭，吃饭地点在近水楼台和东海龙宫饭店，每次活动都是李燕姐通知我，然后由我通知我团队的人，每次活动都不用我们自己出钱。我参加的活动都是由李燕姐组织、策划的。柏斯敏、郑志辉、李燕、黄某坤、陈春莲他们五个人是亮碧思的“公爵”，我只知道郑志辉负责收取加盟费和支付培训点的费用。柏斯敏、郑志辉他们说会员缴纳会费多出几千元港元的差额作为团队运作的费用，例如集中吃饭等。

10、潘某梅供述：我是 2011 年 7 月份通过我姐潘某红介绍加入亮碧思，然后介绍别人加盟公司，我自己从中获取一定的提成，我发展的下线共有 20 多人。我姐潘某红的上线是邓惠明，邓惠明的上线是李燕，李燕的上线是柏斯敏。

是李燕和辉哥打电话通知我组织下线去参加香港亮碧思公司的推介会的，还有在 Q 群内也有通知。敏姐、辉哥、李燕两夫妇死人是韶关亮碧思公司的“公爵”，辉哥主要负责收钱，李燕主要负责召集我们搞活动，吃饭。亮碧思公司无在内地对会员上课，就是柏斯敏回来时就组织我们聚会，聚餐，了解各人参加公司的心态情况，鼓励我们能多发展些人加入。

我在发展到有下线“伯爵”时，在收到有下线“伯爵”的五千会员时，我就从我的货单拿五千元的货物给下线“伯

爵”，也就是说得到下线“伯爵”的货款五千元。而我的下线“伯爵”再交五万五千元给郑志辉，过一个月我就会得到亮碧思公司支付的佣金 9360 元港币。我们开始不清楚交给柏斯敏、郑志辉的会员入会费有余额，就去反映，后来柏斯敏、郑志辉就说每个人多出的 4 千元人民币作为团队运作的费用，例如集中吃饭等。

在 2012 年郑志辉、柏斯敏给了我姐潘某红几个月，每个月一千元人民币的餐费费用，以后就没有了，因为如有都会叫我去聚餐的。

在香港亮碧思公司培训费交给柏斯敏、郑志辉，是在香港交钱的；李燕上“公爵”后，在香港的培训费就交给李燕、黄某坤；在香港每天未开招商会前，梁碧霞、李燕、谢叔秀、邓惠明、廖某君、潘秀娣、欧某英她们这些大“侯爵”就会对韶关籍新人开会前会。招商会结束后，梁碧霞、邓惠明、李燕谢叔秀就会联系包车将与会人员从深圳运回韶关，她们订好时间后，让上线带新人自行过关。

11、赖某向供述：2010 年的时候许某介绍我加入了亮碧思，我成为了许某的下线。我发展了六个下线，对下线不用怎么管理，就是教他们如何销售，如何发展身边朋友、亲戚加盟到亮碧思。亮碧思在韶关的负责人是李燕“公爵”，所有在韶关加入亮碧思的人都是李燕的下线，大概有五、六百人。

我是在韶关市解放路如家酒店 7 楼会议室被传唤的，我当时在给大概 50 人上课，教他们如何销售亮碧思的产品以及如何发展下线。听课的人是陈春莲通知来的。来上课的全部是陈春莲的下线，她能从下线获得公司提给她的佣金。

之前也组织过类似的授课，但我只是参加，不是我授课。分别在幸福商务酒店、矿山公园、东海龙宫等地进行活动聚

会。每次大约也有 5、60 人左右，活动的内容都是传授销售经验，筹集资金。我记得幸福商务酒店那次是去年年头时候组织过 2、3 次，东海龙宫是去年年底组织去过几次，矿山公园今年 5、6 月份 2、3 次。

李燕和黄某坤在韶关负责调解亮碧思在韶关的新会员对加盟遇到困难，具体是指新会员家人反对、筹钱及人际沟通遇到的问题。他们一般都是说服新会员家人，如果没钱就说服他们的家人借钱新会员加盟。许某是负责她自己团队会员的事情，比如说会员的家人反对，她就去说服人家，比如说新会员没钱加入，那她就教新会员以创业借口向朋友借。

12、廖某君供述：我的上线是李燕，她现在已经是“公爵”的级别的，她的下线还有邓惠明、黄某坤、欧阳威群、欧某英、她妹夫刘某忠。亮碧思公司的会员再韶关有几百人。韶关最高级别的是“公爵”，有李燕、陈春莲。

亮碧思公司在大陆看来这些是传销的模式，因为我要发展更多的下线，才能赚更多的钱，2011 年我发展的下线做到业绩超过 100 万，我终于升级到“侯爵”等级了，2013 年 3 月份左右，我意识到这些传销组织的模式太辛苦了，如果我这个月没有发展到人头，我的下线发展到下线了，我每个月要交 4000 多港币去买货，这样我的压力又大，我的家人又不同意，我就退出去了。

韶关应该有十多个亮碧思公司的培训点，我所去过的在升平路、保健院对面、武江桥头、帽子峰、启明路这些地方都有，很多地方我没去过。升平路是由周学英负责，保健院对面、武江桥头都是欧某英、涂燕、欧家程负责，帽子峰是李燕和她妹夫刘某忠负责的，启明路是邓惠明负责的。这些培训点是方便“伯爵”与“侯爵”之间的交流，开会，教他们如何发

展下线。分散成立是因为人数太多，也有考虑怕政府发现，在这边我们亮碧思是非法组织。韶关所有培训点的租金都是郑志辉负责承担。

都是柏斯敏和郑志辉通知我们的，我们“侯爵”一般都不在培训点搞活动，都是去饭店的，吃饭和开会一起的。开会一般都是将亮碧思公司的资讯，有时讲下组织的运作，发放培训点租金等，培训点的工作主要是培训点负责人负责，我没有发展到很多下线，柏斯敏没有给培训点我。

柏斯敏安排了我与 5 个人签下授权委托书，这些人我都不认识，也不知道是谁的下线，是柏斯敏安排的。

13、刘某忠供述：我是在 2011 年的 11 月份我老婆的姐姐李燕介绍我加入亮碧思的，现在是“侯爵”级别，我加入亮碧思的意图就是想成为会员后多发展下线多拿提成。据我所知韶关应该有亮碧思会员三百多人，柏斯敏、郑志辉、李燕三人是“公爵”。李燕在韶关负责将新发展的人员带到香港亮碧思公司接受培训和说服他们签订协议，加入亮碧思公司。亮碧思公司在韶关的最高层是两个香港人，柏斯敏和郑志辉，他们两人是一对夫妻，级别都是“公爵”。我会带新会员去找黄某坤，再由新会员将入会费亲手交给黄某坤，至于黄某坤收到入会费后再怎么交到香港亮碧思公司的，我就不清楚了。

我参加过二次韶关亮碧思产品推广会，分别是今年 4 月、5 月份二次，在始兴和大塘山脚，每次都是十几个人，是潘秀文组织联系我们去的。推广会的目的就是以上课的行使教会员如何发展下线以提高会员提成及业绩提成，是潘秀文帮我们上课。

韶关电视台的培训点是李燕和黄某坤负责，我们每个月“侯爵”以上的都要组织一次活动，每次都是由郑志辉和李燕组织。

14、潘秀娣供述：我介绍他人到香港购买亮碧思的产品，然后我提前和公司讲我介绍了谁过去购买了产品之后，就会确认我介绍的人为我的下线，发展下线的目的是为了得到公司会员提成及业绩提成。

韶关市解放路如家酒店那次推广会是一个叫“燕姐”的人打电话叫我去参加的，我不知道谁组织的会议，会议现场是“好姐”负责主持的。亮碧思组织产品推广会的目的就是以上课的形式教会员如何发展下线以提高会员提成及业绩提成。

（五）现场勘验检查笔录、示意图、照片，证明 1. 2013 年 8 月 14 日韶关市公安局浚江分局民警接报后，在浚江区解放路 40 号如家酒店附楼 7 楼会议室抓获一批组织传销活动的人员，民警对现场进行勘查取证；2. 乳源瑶族自治县公安局民警对位于乳源县桂头镇必桂路三和门业三楼陈某娣的家进行勘查取证。

（六）视听资料，有李燕升“公爵”宴光碟、韶关亮碧思传销组织聚会视频、42 车队宣传视频、聚餐视频、旅游视频组成，证明该组织使用这些视频作为宣传工具，让下线及新人觉得亮碧思公司很有财力，团队领导人员很成功，引诱、鼓励下线发展会员。

以上证据均经当庭宣读、出示、辨证、质证等法庭调查程序查证属实，本院予以确认并作为本案的定案依据。

对被告人及其辩护人的辩论意见，本院综合评析如下：

1. 根据国务院《禁止传销条例》第二条的规定，传销是指组织者或者经营者发展人员，通过对被发展人员以其直接或者

间接发展的人员数量或者销售业绩为依据计算和给付报酬，或者要求被发展人员以交纳一定费用为条件取得加入资格等方式牟取非法利益，扰乱经济秩序，影响社会稳定的行为。根据查明的事实，本案被告人以推销商品为名，要求参加者以购买商品的方式获得加入资格，并按照一定顺序组成层级，直接以发展人员的数量作为返利依据，引诱参加者继续发展他人参加，骗取财物，其行为系传销行为。本案中，柏斯敏、郑志辉等被告人要求参加者在支付相关费用后方可取得经销商等资格，加入者之间按照参加的先后顺序形成上下线关系，再根据下线发展每一名下线来确定上线的返利金额，返利金额也相对固定，这是典型的以发展人员数量获得固定回报的返利模式，这与单纯以商品销售业绩为依据的不确定返利模式具有本质区别，上述事实有被告人供述、证人证言、书证、物证予以证实。

根据最高人民法院、最高人民检察院、公安部《关于办理组织领导传销活动刑事案件适用法律若干问题的意见》第一条的规定，被告人组成的团队在韶关发展传销活动人员在三十人以上且层级达三级以上，应当根据《中华人民共和国刑法》第二百二十四条之一的规定，对组织者、领导者追究刑事责任。

2. 虽然无证据证实被告人柏斯敏、郑志辉在韶关直接发展了下线，但韶关的传销人员均将购买商品的费用交给两人并带至香港交给“亮碧斯”公司，由郑志辉登记，港币、人民币的汇率差价也由柏斯敏、郑志辉掌握，业绩较好的“侯爵”还由两人发放培训点租金和油费，在香港租用办公室保管会员资料，其余被告人及证人均指认两人是韶关的负责人、策划人，从这一系列的行为来看，被告人柏斯敏、郑志辉系在该传销组织中起管理、协调作用的人员，应当以组织、领导传销活动罪追究其刑事责任。

对被告人柏斯敏、郑志辉称其系香港人，不了解内地法律的辩解，因其犯罪地在中国内地，即属内地法律管辖，故对其上述辩解意见不予采纳。该传销组织以夸大经营项目及盈利前景，掩饰计酬返利真实来源的手段，从参与传销活动人员购买商品的费用中非法获利，至于其商品的真实性、质量等问题不是界定是否构成犯罪的标准，因此对辩护人的相关辩护意见不予采纳，但鉴于该传销组织有真实商品，能够挽回参与人员一定的经济损失，可酌情考虑对被告人从轻处罚。

3. 被告人李燕、陈春莲、黄某坤、许某、欧某英、廖某君、潘某梅、潘某红、潘秀娣、陈某娣、刘某忠、赖某向在传销组织中承担培训、组织活动、讲课等职责，对传销活动的实施、传销组织的建立、扩大等起到关键作用，也应当以组织领导传销活动罪追究其刑事责任。鉴于上述被告人均当庭表示自愿认罪，且能如实供述自己的罪行，依法可从轻处罚。对被告人及辩护人的相关辩护意见也予以采纳。

4. 公诉机关起诉书指控被告人郑志辉、柏斯敏共经手收取了 1213 名“亮碧思”传销组织会员的会费，其中 877 名会员每人向其缴纳了人民币 55000 元，336 名会员每人向其缴纳了人民币 54600 元，总计代收会员费人民币 66580600 元。经合议庭对从被告人郑志辉处扣押的笔记本进行核对，被告人郑志辉、柏斯敏、李燕等人在韶关共发展了 1241 名“亮碧思”传销组织会员，直接或间接收取参与传销活动人员缴纳的传销资金数额共计 68046400 元。对被告人郑志辉辩称有部分会员费直接交至香港公司，而未经郑志辉手，有部分会费已退还。经查，郑志辉多次稳定供述其笔记本中注明“OK”的人员交了 55000 元会费，经核对，统计核实该笔记本时未统计“已取”的人数及金额，且韶关会员直接将会费交至香港公司亦是间接收取传销资

金，应当统计在犯罪数额之中，因此本院认定各被告人在韶关发展“亮碧思”会员是1241名，直接或间接收取参与传销活动人员缴纳的传销资金数额共计6804600元。

根据最高人民法院、最高人民检察院、公安部《关于办理组织领导传销活动刑事案件适用法律若干问题的意见》第四条的规定，应当认定为刑法第二百二十四条之一规定的“情节严重”，依法对被告人应处五年以上有期徒刑徒刑，并处罚金。

被告人柏斯敏、郑志辉在共同犯罪中起主要作用，是主犯，应当按照其所参与的或者组织、指挥的全部犯罪处罚。被告人李燕、陈春莲、许某、廖某君、潘某梅、潘某红、潘秀娣、刘某忠、赖某向、黄某坤、欧某英、陈某娣在共同犯罪中起次要或辅助作用，且归案后能自愿认罪，如实供述自己的罪行，本院对上述被告人减轻处罚。被告人黄某坤本人发展下线较少，且主要协助其妻子李燕进行协助工作，被告人欧某英、陈某娣归案后能自愿认罪，确有悔罪表现，宣告缓刑对所居住社区没有重大不良影响，本院决定对上述三名被告人适用缓刑。

本院认为，被告人柏斯敏、郑志辉、李燕、陈春莲、许某、廖某君、潘某梅、潘某红、潘秀娣、刘某忠、赖某向、黄某坤、欧某英、陈某娣以推销商品为名，要求参加者以购买商品的方式获得加入资格，并按照一定顺序组成层级，直接以发展人员的数量作为返利依据，引诱参加者继续发展他人参加，骗取财物，扰乱经济社会秩序的传销活动，且其组织内部参与传销活动人员在三十人以上且层级在三级以上，其行为均已构成组织、领导传销活动罪。公诉机关对上述被告人的指控，事实清楚、证据确实充分，指控罪名成立，本院予以支持。

对被告人柏斯敏、郑志辉依照《中华人民共和国刑法》第二百二十四条之一、第二十五条第一款、第二十六条第一、四款、第五十二条、第五十三条、第六十四条及最高人民法院、最高人民检察院、公安部《关于办理组织领导传销活动刑事案件适用法律若干问题的意见》第一条、第二条第（二）项、第四条第（一）、（二）项之规定，对被告人李燕、陈春莲、许某、廖某君、潘某梅、潘某红、潘秀娣、刘某忠、赖某向依照《中华人民共和国刑法》第二百二十四条之一、第二十五条第一款、第二十七条、第五十二条、第五十三条、第六十四条、第六十七条第三款及最高人民法院、最高人民检察院、公安部《关于办理组织领导传销活动刑事案件适用法律若干问题的意见》第一条、第二条第（五）项、第四条第（一）、（二）项之规定，对被告人黄某坤、欧某英、陈某娣依照《中华人民共和国刑法》第二百二十四条之一、第二十五条第一款、第二十七条、第五十二条、第五十三条、第六十四条、第六十七条第三款、第七十二条第一款、第七十三条第一、三款及最高人民法院、最高人民检察院、公安部《关于办理组织领导传销活动刑事案件适用法律若干问题的意见》第一条、第二条第（五）项、第四条第（一）、（二）项之规定，并经本院审判委员会讨论决定，判决如下：

一、被告人柏斯敏犯组织、领导传销活动罪，判处有期徒刑六年，并处罚金人民币三十万元。（刑期从二〇一三年八月十五日起至二〇一九年八月十四日止。）

二、被告人郑志辉犯组织、领导传销活动罪，判处有期徒刑六年，并处罚金人民币三十万元。（刑期从二〇一三年八月十五日起至二〇一九年八月十四日止。）

三、被告人李燕犯组织、领导传销活动罪，判处有期徒刑三年九个月，并处罚金人民币十八万元。（刑期从二〇一四年五月十六日起至二〇一八年二月十五日止。）

四、被告人陈春莲犯组织、领导传销活动罪，判处有期徒刑三年三个月，并处罚金人民币十四万元。（刑期从二〇一三年八月十五日起至二〇一六年十一月十四日止。）

五、被告人许某犯组织、领导传销活动罪，判处有期徒刑二年九个月，并处罚金人民币十二万元。（刑期从二〇一三年八月十五日起至二〇一六年五月十四日止。）

六、被告人廖某君犯组织、领导传销活动罪，判处有期徒刑二年六个月，并处罚金人民币十万元。（刑期从二〇一四年五月十六日起至二〇一七年十月十一日止。已剔除原羁押 35 天。）

七、被告人潘某红犯组织、领导传销活动罪，判处有期徒刑二年六个月，并处罚金人民币十万元。（刑期从二〇一三年八月十五日起至二〇一六年二月十四日止。）

八、被告人潘某梅犯组织、领导传销活动罪，判处有期徒刑二年六个月，并处罚金人民币十万元。（刑期从二〇一三年八月十五日起至二〇一六年二月十四日止。）

九、被告人潘秀娣犯组织、领导传销活动罪，判处有期徒刑二年六个月，并处罚金人民币十万元。（刑期从二〇一四年五月十六日起至二〇一六年十一月十五日止。）

十、被告人刘某忠犯组织、领导传销活动罪，判处有期徒刑二年六个月，并处罚金人民币十万元。（刑期从二〇一四年五月十六日起至二〇一六年十月十二日止。已剔除原羁押 34 天。）

十一、被告人赖某向犯组织、领导传销活动罪，判处有期徒刑二年六个月，并处罚金人民币十万元。（刑期从二〇一三年八月十五日起至二〇一五年十月十二日止。已剔除原羁押 34 天。）

上列十一名被告人的刑期从判决执行之日起计算，判决执行以前先行羁押的，羁押一日折抵刑期一日。罚金限于本判决发生法律效力之日起十日内向本院缴交，上缴国库。

十二、被告人黄某坤犯组织、领导传销活动罪，判处有期徒刑二年六个月，缓刑三年，并处罚金人民币十万元（罚金已缴纳）。

十三、被告人欧某英犯组织、领导传销活动罪，判处有期徒刑二年六个月，缓刑三年，并处罚金人民币十万元（罚金已缴纳）。

十四、被告人陈某娣犯组织、领导传销活动罪，判处有期徒刑二年六个月，缓刑三年，并处罚金人民币十万元（罚金已缴纳）。

上列三名被告人的缓刑考验期限，从判决确定之日起计算。其缴纳的罚金，上缴国库。

如不服本判决，可于接到本判决书的第二日起十日内，通过本院或直接向广东省韶关市中级人民法院提出上诉。书面上诉的，应提交上诉状正本一份、副本二份。

审判长 欧倩余

审判员 甘广建

审判员 王 伟

二〇一四年七月三十日

书记员 谢 菲