

5月13日上午八点，孝义市委、市政府新闻办公室发布通报称：近日,孝义市公安局对山西紫晨大健康科技有限公司朱美开等人涉嫌组织领导传销活动罪进行立案侦查。

孝义市委、市政府办公室于5月13日发布微博

截至目前,该局已对3名主要人员采取强制措施，对其余6名骨干成员进行网上追逃，案件正在进一步侦办中。参与人员可直接到孝义市公安局或户籍所在地公安机关反映情况和提供线索,同时敦促涉案人员迅速向公安机关投案自首，争取宽大处理。

注册资金2亿元，产品线丰富，以及与“王老吉”、“统一”、“太太”等知名品牌合作.....从2017年10月开始，紫晨大健康项目风靡一时，大肆招募会员背后，紫晨集团和金岩集团两家公司若隐若现。据了解，2016年，紫晨集团与山西金岩集团共同投资组建紫晨大健康产业园。其中，金岩集团以厂房、场地入股，紫晨集团以资金、技术入股。然而，作为山西省政府2017年的重点建设项目之一，希冀成为孝义经济转型“领头羊”的紫晨大健康为何会因涉嫌传销被立案侦查？

1.疯狂的紫晨

时间向前推至2017年11月11日，紫晨大健康产业园门口人流攒动，来自不同省市的车辆汇聚于此，给荒凉僻静的紫晨产业园带去一丝活力。

产业园内办公主楼的一层大厅，已有很多人在等候。通过交谈得知，这些人是山西以及河南、河北、东北等地前来考察紫晨项目的代表团。

考察紫晨项目的代表团

考察紫晨项目代表团用车

“只要来考察项目，住宿和车费都由紫晨大健康统一报销，每天都有不下于500人来考察。”一位来自河南的考察者杨先生称，随后杨先生在微信上给颜值君发送三个现场小视频，确如杨先生所言，现场热闹非凡。

根据加盟商提供的奖金制度可知，紫晨的加盟商主要分为初级、中级、高级和特级四个级别，每个级别除了赠送相应的产品，报单也会赠送投入金额两倍的积分。据介绍，加盟的经销商可以获得静态和动态两部分收益。

加盟商提供的奖金制度

假设花费90000元成为一名特级经销商，根据每个积分0.1元的初始价，他的积分一共价值18000元。因为紫晨公司业绩每增加100万，积分价格会上涨0.01元，那么，一名特级经销商达到出局(即收益450000元)的话，公司的业绩需要达到大概25亿元($18000 \times (0.1 + 0.01X) = 450000$)。按照紫晨大健康经销商的宣传，特级经销商63天左右就会出局，这意味着紫晨大健康在两个月左右就会做到25亿元业绩。

然而，根据2017年《知识经济》对中国直销企业业绩的统计，获牌的90家直销企业中，只有21家企业全年业绩达到25亿元以上。这21家企业中，几乎均是积淀深厚的老牌企业。可见25亿的业绩对于一个普通企业来说，并不是一个容易达到的数字。

同时，紫晨大健康的经销商王先生称，静态收益只能提取其中的80%，剩下的20%一半用作重复消费，一半用作股权认购。并且，每位经销商都必须复投：“出局必须复投，如果不复投，动态静态同时停止，这叫循环经济计酬模式。”他说，“紫晨大健康运用了拆分盘的原理，但不拆分，单边上扬不封顶，静态安全保障赚钱”他十分痴迷。

相较于静态收益，紫晨大健康的经销商更乐于宣导动态收益。

据了解，紫晨大健康动态部分采用双轨制。分为分享奖(10%)，直推的业绩均可以享受;拓展奖(15%)，两个市场运作，对碰出奖;管理奖，每个级别的经销商不同：初级经销商提1代的7%;中级为3代的7%;高级为5代的7%;特级为7代的7%。

所有动态收益只能提现70%，一周提现一次。不能提现的30%中，15%用于重复消费;10%用于管理费用，5%为爱心基金。

2017年底，一位前紫晨大健康的会员告诉颜值君：“紫晨大健康的制度太离谱了，拨比高得吓人，所以我只做了一个月就退出了，现在听说钱挺不好拿的。”

颜值君从多方证实，自2018年年初开始，紫晨大健康的会员开始陆续曝出提现不能按时到账的问题。

1月中旬，有公司维稳的人员称，公司已经召开会议，大部分提现问题已解决，并且宣称“紫晨大健康已收购湖北小森林公司，直接拿下直销牌照”。

工作人员称紫晨大健康已收购湖北小森林公司并直接拿下直销牌照 然而，根据国家商务部公示，还没有任何一家名叫“湖北小森林”的公司拿到直销牌照。

2. “紫晨系” 投资虚实

事实上，紫晨项目得以“风靡一时”的原因，除了其疯狂的商业模式，还与紫晨大健康会员们极力宣扬公司实力强大有关。

颜值君在国家信用信息公示系统中查到，山西紫晨大健康科技有限公司成立于2016年11月，注册资金2亿元，法人代表王树平，股东有自然人股东史铁山和企业法人紫晨农业股份有限公司。王树平任董事长兼总经理，史铁山任副董事长。

据查证，紫晨大健康的股东史铁山，为山西金岩集团旗下的实业——山西金岩和嘉能源有限公司的董事。紫晨大健康的另一股东——紫晨农业股份有限公司，于2014年6月成立，注册资金1亿元，法人代表同为王树平。

紫晨大健康股东、紫晨农业股份有限公司法人代表王树平

事实上，王树平参与经营的公司并不只是紫晨大健康和紫晨农业股份有限公司，而是一个“紫晨系”。

王树平曾公开表示，紫晨集团1996年就开始创业，逐步生产“紫晨醋爽”。2008年开始，紫晨集团与北京三元集团合作，2010年与汇源果汁合作，做了汇源五年的战略性项目股东。2014年从汇源撤出，跟合作伙伴一起运作新紫晨公司。2016年开始筹建山西紫晨大健康产业园。

据天眼查显示，2002年起，王树平参与经营的企业多达15余家。其中部分企业因各种原因已被吊销营业执照。资料显示，2012年对于“紫晨系”，可以说是一个分水岭。2012年以前，“紫晨系”的企业自主注册资本多在100~300万元，最多也没有超过2000万元。

“紫晨系”基本信息

王树平靠投机倒把发家。据2012年网易财经的一篇调查报道称，当时作为汇源集团苹果醋项目经理的王树平曾伙同汇源集团创始人朱新礼的亲侄朱胜彪私自贩卖汇源商标。

2012年中下旬，汇源集团与云南卡瓦格博饮用水公司之间因商标使用权转让交易产生纠纷。卡瓦格博董事长祝强单方面称其经“汇源集团苹果醋项目经理”王树平介绍认识了北京汇源饮用水有限公司总经理——朱胜彪(汇源集团法人代表、汇源集团董事长)的侄子)，并与朱胜彪签订《商标使用授权书》与《合作协议》。

(从左至右)图为王树平、祝强及朱胜彪

根据协议，卡瓦格博以200万加盟费进入汇源饮用水事业部，并可在3年内使用“汇源”商标生产、销售汇源系列饮用水产品。祝强表示，作为介绍人，王树平收取了100万的中介费，200万加盟费汇入了朱胜彪的个人账户。

而令人意外的是，王树平与朱胜彪在外面所做的一切汇源集团并不知情。

2012年9月20日，汇源果汁集团首次就商标侵权一事作出澄清说明，并对于引起纠纷的相关责任人——朱胜彪进行了处罚，罢免其北京汇源饮用水公司总经理职务，同时免除其汇源集团法人代表职务。

当时媒体曾爆料，朱胜彪不仅仅涉及饮用水合同纠纷，还同祝强、王树平把“汇源”商标投资到了内蒙古进行变相的房地产项目开发。

据此项目占股15%的祝强介绍，王树平利用汇源商标，与内蒙古赤峰市政府签署合作协议，从而以知名企业在该地建厂的身份大面积低价拿地3.8万亩，用于建设天威紫晨生态庄园。祝强表示，王树平在其中完全是“空手套白狼”，正因如此，他最终选择撤资。

事实大多可以佐证祝强的说法。2012年，注册资金2000万元的赤峰天威紫晨房地产开发有限责任公司(下称天威紫晨房地产公司)成立，王树平任监事。此后，“紫晨系”最低注册资本为6751万元，其余大多是注册资本1亿元~2亿元的企业。

此后，“紫晨系”开始变得“财大气粗”。

2013年，山西新紫晨生物科技有限公司成立，注册资金1亿元;

2014年，同样注册1亿元紫晨农业股份有限公司成立;

2015年，山西盛世紫晨生物科技有限公司成立，注册资金6751万元;

2016年11月，注册资金2亿元的山西紫晨大健康科技有限公司成立。

2017年10月，同样注册资金2亿元的辽宁紫晨大健康科技有限公司成立。

而与广药集团“王老吉”的合作，则成为紫晨大健康会员们的另一大“谈资”。

生产基地

紫晨大健康与广药集团“王老吉”合作

据了解，2016年，紫晨与山西金岩集团共同投资组建紫晨大健康产业园。其中，金岩集团以厂房、场地入股，紫晨集团以资金、技术入股。随后，紫晨大健康取得“王老吉”品牌顶养系列产品的开发、生产和销售全国运营权。

2016年9月23日，王老吉顶养系列大健康产业园项目正式签约，2016年10月，该项目在孝义市高新技术产业园区开工兴建一期工程。据称，此次一期工程投资8.98亿元，规划用地300亩，以年产10万吨“王老吉”顶养系列阿胶红枣汁饮品及紫晨清润2.5系列饮品为主。2017年1月18日，第一批产品下线。此举被宣称为“项目7天落地、产品110天下线”的“孝义速度”。

2017年4月8~9日，紫晨大健康召开4000人规模的全国经销商大会，首次推出46款新品，并于9日晚在孝义体育场举办“携手紫晨，健康中国”群星演唱会进行造势。紫晨大健康的市场呈现一片“火爆之势”。

3.为何涉嫌传销？

有网友爆料，“紫晨系”原本一直是制造和供货企业，曾为多个机构供货，其中包括被定性为传销的匀加速。

网友爆料

2017年4月，在紫晨大健康2017全国经销商大会的开幕式上，山西紫晨大健康科技有限公司董事长王树平与北京金宝融商贸股份有限公司(以下简称金宝融)董事长张凤兰签订战略合作协议。

紫晨大健康大门

王树平与张凤兰签订战略合作协议

张凤兰表示，双方整体营业品是20亿元的合作，当天打了1000万的定金。据了解，金宝融成立于2014年，据其官网显示，金宝融主要涉及的业务为珠宝、比特币和区块链等为主的数字货币，目前，北京金宝融商贸股份有限公司被列入“工商部门经营异常名录”，并有大量网友爆料金宝融拆分盘涉嫌资金盘和传销。据知情人称，2017年中旬，紫晨开始计划建设网上商城，并以三级分销的模式开展市场。后来紫晨开始与团队展开合作，以直销的模式开展市场。正式从供货走到台前。

然而，在商务部并未公示任何关于公司获牌或申牌信息的时，如此高调地启动市场，并且大肆渲染和宣导不规范的商业模式，无论是自身意图转型，还是有人在恶意操纵，最终种种不规范的市场行为只会为紫晨大健康本身带来伤害。

2017年11月中旬，孝义市委组织金融办、公安局和工商局三大部门前往紫晨产业园了解情况，并与紫晨的营销团队召开了座谈会。

2018年5月13日，孝义市委、市政府新闻办公室发布通报称，孝义市公安局对山西紫晨大健康科技有限公司朱美开等人涉嫌组织领导传销活动罪进行立案侦查。 ”

不是不报，时候未到!”一位直销人士称，“紫晨这样的资金盘项目害人不浅，前期吸引大量抵制不住诱惑的直销人投资，最终崩盘就会制造大量直销难民，希望国家能够继续加大力量打击类似的资金盘项目。”

稿件编审：阮加文 编辑：新媒体部