

平台长久运营合规安全运营规划：非法集资的风险及防范措施，微三云邹锋兴讲解

产品名称	平台长久运营合规安全运营规划：非法集资的风险及防范措施，微三云邹锋兴讲解
公司名称	微二云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号 天利中央商务广场702C11
联系电话	13924376557 13924376557

产品详情

平台长久运营合规安全运营规划：非法集资的风险及防范措施，微三云邹锋兴讲解

导读：

莞云晶抖云商城云平台系统优势：

第一、系统底层架构强：（优于同行）已稳定支持多家100亿营业额的平台，数百家过百万会员的商城平台，系统安全系数高，自带防黑客攻击

第二、系统延展性强：（市场仅 / 有）支持多种功能应用功能扩展和多种模式结合的应用场景，挂售模式拉会员非常快速，需要配合更多更新的模式及应用进行落地及去泡沫，系统支持一键升级扩展的应用有社交电商模式系统及应用、社区团购模式系统及应用、跨境电商模式系统及应用、挂寄售批发零售模式系统及应用，短视频电商模式系统及应用、众筹卖货模式系统及应用、共享购嗨购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，区 / 块 / 链模式系统及应用、直播模式系统及应用、分红榜模式系统及应用等等，并且每个月都要增加2 - 3个模式应用

第三、系统支持多种分销模式：（同行独 / 家）绩效管理、推广奖励、区域奖励、店铺等级奖励、奖励、分红榜、团队奖励，dailishang

第四、系统支持多种应用端口：（同行ZUI全）七网合一，APP、小程序，公众号、H5、douyin小程序、toutiao小程序、支付小程序

第五、支付方式灵活：（超乎你的想象）支持支付、支付宝、通联支付、合利宝支付、杉德支付、paypal支付，皇家支付，区 / 块 / 链支付、汇聚支付、通联快捷支付、通联H5收银台、零钱支付等等，而且在

陆续增加中

微三云还提供众多市场风口模式，比如思购臻选秒杀模式、泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，共享购嗨购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等应用模式

微三云软件自建客户项目管理平台，通过此系统平台确认制定好的项目开发计划、需求方案设计、开发进度版本管控和售后维护等内容。客户可以使用微三云给予每个签约企业的账号登录进去，对项目相关内容进行协助和确认工作。

在项目计划&需求管理上，我们需要对软件开发项目目标进行分解和对资源估算以制定项目计划，划分项目阶段性发布版本及其所包含的功能模块。并在软件开发的项目计划里注明每个阶段的大致需求、预期成果、里程碑时间和调整沟通的缓冲时间，以及需要和客户沟通确认原型设计的日程安排。然后会由客户及其决策团队对项目计划草案进行讨论，提出修改意见等。我们将根据各方意见进行修改和完善需求实现细节。若发生双方沟通的时间延误等因素，则项目计划时间也因变而变。我们将在沟通平台里动态调整项目各阶段的开发时间、交付时间和沟通确认时间等协调内容。使得项目计划真实反映项目的实际进度，从而确保开发需求的阶段成果质量。

工商传销的概念及法律责任+非法集资的风险及防范措施+偷税漏税的法律后果及避免方法+微三云邹锋兴分析

在如今这个充满机遇和挑战的时代，平台运营已经成为企业发展的重要组成部分。然而，在平台运营的过程中，合规安全运营规划是长久运营的根本，分阶段平稳落地则是中心思想大前提。平台运营中最容易踩坑的就是违规行为，因此，了解刑事传销和行政传销的区别，以及如何避免涉及非法集资、偷税漏税等问题，对于平台运营者来说至关重要。本文将为您详细介绍平台运营中的合规安全运营规划，帮助您规避风险，实现长久运营。

平台运营合规安全运营规划：

第一：平台运营最容易踩坑的违规行为

合规是大前提，前期激励和团队裂变是关键，分阶段平稳落地是中心思想大前提:模式合规

有几个涉及平台违规的词汇要特别注意：刑事传销，工商传销，非法集资，偷税漏税。

第二：刑事传销和行政传销1.刑事传销：主要引用《刑法》224条，就是传说的“组织、领导传销活动罪”，就是达到国家法律层面需要负刑事责任（通俗点就是坐牢），根据《中华人民共和国刑法》第二百二十四条第一款规定，组织、领导传销活动罪，是指以推销商品或提供服务等经营活动为名，要求参加者以缴纳费用或者购买商品、服务等方式获得加入资格，而且并按照一定顺序组成层级，直接或者间接以发展人员的数量作为计酬或者返利依据，引诱、胁迫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。主观方面表现为直接故意，具有非法牟利的目的。

至于情节严重与否，认定会结合传销涉案金额、传销发展人员数量、传销中使用的手段、传销造成的影响等

多方面因素

综合衡量。本罪

追究的主要是传销的组织策划者，多

次介绍、诱骗、胁迫他人加入传销组织的积极参与者。对一般参加者，则不予追究。

刑事传销比工商层面的传销严重很多，通常涉及分销模式层级超过2级（就是三级或三级以上）且涉及引诱或强迫加入，收取会员入门费且产品存在假冒伪劣虚假广告夸大宣传、同时伴有偷税漏税，哄抬物价等，当然要负刑事责任必须是金额非常大、报案人数较多、造成严重社会影响和治安问题的，比如之前的广西**阳光工程传销案，比如云在指尖等等，还有比较典型的刑事传销案例是江西精彩生活的“太平洋直购案”。

另外，虽然传销犯罪跟直销有本质区别，就算是取得直销牌照的公司，依旧有直销管理条例约束，有严重犯罪的其他情节的话也是刑事传销，比如权健等。刑事传销最后处理经常是核心管理层全部进局子，是要极力避免的。值得注意的是，在2013年11月14日，最高检和最高人民法院、公安部发布的《关于办理组织领导传销活动刑事案件的适用法律若干问题的意见》中指出：以销售商品为目的、以销售业绩为计酬依据的单纯的“团队计酬”式传销活动，不作为犯罪处理。形式上采取“团队计酬”方式，但实质上属于“以发展人员的数量作为计酬或者返利依据”的传销活动，应当依照刑法第二百二十四条之一的规定，以组织、领导传销活动罪定罪处罚。这是值得所有平台操盘手注意的。

总结避免刑事传销解决方案

&1：不得销售假冒伪劣产品，不能夸大产品功效，不能同时有偷税漏税，虚高产品价格的问题，另外尽量不做可能导致用户健康受损的、避免损害在校大学生、未成年人或者农村老人等敏感人群的项目，产品类型：

&2：平台不能做的规模太大，到了一定规模差不多有影响力之前就要拆分团队，孵化子平台。

&3避免设置按推广人员数量和推广多少单等表述，来计算等级身份晋升和奖励计算依据，只能按推广多少营业额或者业绩、产品销售额作为晋升条件，避免直接购买价值不对等的产品或服务作为拉人头入门资格，应该把合理价格的产品销售为主要宣传思路，身份是赠送的，极力避免刑事传销

2.行政传销/经营性传销：主要引用《禁止传销条例》

何种行为属于传销？传销都有哪些表现形式？

答：参照近年来国务院打击传销的一系列文件，结合近年来的执法实践，条例对传销作出了界定，规定组织者或者经营者发展人员，通过被发展人员直接或间接发展人员的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，影响社会稳定的任何行为都属于传销。同时，为了便于理解，条例还列举了传销的三种表现形式，即以发展下线的数量为依据计提报酬的传销行为（即“拉人头”），以及骗取入门费的传销行为（即“入门费”），还有以发展的下线的推销业绩为依据计提报酬的传销行为（即“团队计酬”），好消息是，只有前两种情形属于刑事传销，第三种团队计酬只算行政传销（又叫经营性传销）。分销模式层级超过2级及设计团队计酬，并遭到多个用户或家属投诉、举/报的，扰乱经济秩序，造成一定不良社会影响的，但没有达到刑事责任判断标准的，就是传说的“不涉及犯罪但存在违法”的情况，最后处理结果，通常是停业整顿、强制整改，协助调查，罚款、没收部分财务或其他行/政/处/罚，比如云集和淘小铺当年就是被罚款，未来集市、素店、贝店、每日一淘则没有处罚。只要没到刑事传销标准，一般是不投诉不主动处理的，平台主要提供好的产品或服务，产品质量和功效宣传等环节不能掉链子，维护好会员关系和做好售后，积极处理一些恶意投诉的公关。

总结避免工商传销解决方案：如果平台有团队长级别，前期不好裂变团队推广，但设置了团队奖励后，又会踩到工商传销的红线，解决方案要注意的话，就是除了避免刑事传销的行为外，可以从以下两个角度处理：

&1. 避免团队计酬奖改成分红奖：不能设置太多层级级差奖励和月底累计业绩计酬奖等奖励模式，改成达到相应团队长级别拿对应级别平台分红的模式，避免直接拿伞下多级之后的会员订单来计算上级的提成佣金，改成拿平台分红。

&2. 效仿云集公司合作模式：所有团队长必须注册个体户营业执照入驻平台，直接跟公司签订经销商合作协议，把平台与个人daili的团队伞型团队架构，改成公司对公司的公对公合作模式，等于平台招募了很多加盟连锁店合作网点进行经销合作，合作网点进行终端用户推广，平台直接给予合作网点佣金提成，不过注意每次结算佣金，需要有完整的经销合同购销合同，发票，发货交付证明等材料备份。

&3. 控制平台规模：当平台做到一定规模，有一定影响力，或者投诉的用户多了，自然会被反传联盟的人盯上还有相关部门的关注，所以要用孵化子平台，成立供应链公司和技术服务公司，为子平台提供技术服务和产品输出，赚管道的钱，每个平台独立设置模式独立收钱独立运营，控制在一定规模范围内。&4. 做好会员服务和公关：行政传销一般是不投诉不主动处理的，平台主要提供好的产品或服务，产品质量和功效宣传等环节不能掉链子，维护好会员关系和做好售后，积极处理一些恶意投诉的公关。

特别总结：行政传销和刑事传销的区别首先，传销依照性质可以分为行政违法行为和刑事犯罪两个类型，前者受到行/政/处/罚，可以是罚款、没收违法所得、没收非法财物等，但是后者可能判刑，所以要严重的多。依据二零零五年八月二十三日颁布的禁止传销条例，其中就规定了传销的三种形式，第一种俗称拉人头，第二种俗称交入门费，第三种俗称团队计酬。这三种经营模式都属于传销活动，行政违法处罚的可以是其中任何一种。但是在刑法评价上，只能将第一种和第二种模式作为刑事犯罪。第三种团队计酬式的传销，并不作为犯罪来进行处理。也就是说，对于传销案件区分两种不同的概念，经营性传销和诈骗型传销，只有具备骗取财务特征的传销行为，才构成刑法规定的组织领导传销活动罪。对应的就是上面所说的第一种拉人头式的传销和第二种入门费式的传销，而不具有骗取财务特征的非法传销，属于行政违法，我们称之为经营性传销。既然经营性传销只是行政违法行为，所以在办理一些传销案件时，律师会把涉案的行为往往经营性传销上去辩护。所以必须要了解经营性传销和诈骗性传销的区别。经过律师团队总结，主要有这么两点：第一，业务模式是否是真实通过销售商品来进行盈利。这里说的业务模式不是说是是否有真实的商品的问题，现在基本都是销售商品的，所以有真实的商品不是问题的核心核心是业务模式。实际中有的案件，法院认定是以销售商品为名，行拉人头、交入门费，骗取财产之时，两高一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解释。其中就明确以销售商品为目的，以销售业绩作为计酬依据的单纯的团队计酬式的传销活动，不作为犯罪来处理。所以核心还是要证实真实通过销售商品来进行盈利。第二，计酬和返利的依据是拉人头入门费，还是销售额，计酬传销的另一个特征是，以销售业绩作为计酬的依据，并且计酬的资金来源于产品销售业绩。与此相对应的，有的案件是以收取入门费、加盟费作为返利的依据。返利的资金来源于会员缴纳的入门费。只要不断有人加入去缴纳入门费，那么资金就源源不断的进入到体系中，公司平台也进而不断的垒高负债，这样最终形成一个庞氏骗局。那么围绕这两点，律师一把具体应该怎么进行辩护呢？主要有这样几个辩护方向：一、收取入门费，加盟费是否能跟购买商品对应联系起来。比如，会员根据缴纳的钱款取得不同的资格，但是这些钱款是购买商品的货款，所以实际上还是以销售商品来谋取利益的一个模式。

第二，证明业务模式是真实的，通过销售来进行盈利，所以必须证明产品的最终去向是消费者，而不是在会员之间流转。反过来，如果产品只是在会员之间流转，最终根本就卖不出去，或者说卖出去的比例非常少。会员入门费所购买的商品只是停留在数字层面和库存里面，这就很难证明是一个正常的销售盈利模式。第三，会员加入的目的是为了享受公司高额返利的吸引，还是说看重产品自身的使用价值。传销公司呢通常为了激励会员加入和进一步发展，会员往往会涉及复杂的激励措施。在激励措施的设置上，推荐者可以根据自身加盟费用的多少，享受不同的比例来进行返利。比

如，有的会员为了拿到这些激励，往往会一人购买多单，实际上还是人头的转化。因为加入者并的目的是为了获取高额回报，而不是以销售为导向。所以这种模式就很难证明是以销售产品盈利的业务模式。第四，计酬和返利的资金来源于销售利润，团队计酬的经营性传销跟拉人头的诈骗型传销的区别就在于，后者是单纯根据下线人数为依据来支付报酬的一个传销类型。资金来源是下线交的入门费，而加盟费是商品自身产生的利润。

第五、是否存在退货、换货进出是否自由。正常的商品销售是有退货换货制度的。这个退货换货制度也不是说无条件的可以退货，而是必须有一个正常销售场景之下的退货换货制度。大总结：平台合规避免涉传的顶层规划方案合规运营整体方案：第一：高/级别daili和顶层daili一定要成立个体工商户关键词：dailishang成立个体工商户对公开票完税(注意每次合同，打款记录，开票对应) 我们看避免涉传的第一个方法就是成立个体工商户。今天有很多企业在采用dailishang，避免涉传的时候，让dailishang成立个体工商户和dailishang的个体工商户组织之间发生公对公往来，然后对公开票。那这个方法是避免涉传的非常好用的一个方式。因为禁止传销条例，它规定的并不是组织与组织之间，而是只是与组织与个人之间。但是呢我们在这里让所有的dailishang不成立个体工商户总部和个体工商户签订工作的分包合同。那你想怎么返利，你想怎么开展，都是安全的，这是我们在常规操作中第一种方式。第二：3级+供应链模式公司框架关键词：三级架构+供应链（注意分别独立主体和法人股东）品牌公司供应链公司运营公司销售公司接着我们看第二种方式，三级公司框架，再加供应链架构，避免涉传。那么怎么三级公司框架呢？就是品牌公司掌握的品牌所有权，然后把品牌shouquan给运营公司。运营公司在招募dailishang，让dailishang组建销售公司，这样品牌公司和运营公司发生公对公往来。运营公司和销售公司发生公对公往来三者之间完税开票。那这种方式也是避免涉传非常好用的手段。比如说一些集团公司大的公司或者上市公司一个项目中，那往往这就是集团公司上市公司。这里呢就是这个项目的运营公司在shouquan给销售公司，销售公司再去招这个dailishang，dailishang组建销售公司的一种玩法。

比如说在行业有个大的盘子，它采用新合伙人模式让dailishang组建分公司。比如说一百个dailishang放在一个分公司里，总部和分公司发生工作过往来，dailishang再从分公司手里进货来避免涉传。就是这种玩法进行三重公司的框架隔离，从而让我们的母公司合法合规。那供应链公司充当什么角色呢？通过正常的购销合同采购，合法把平台利润转移到供应链公司，落袋为安，比如杭州销巴生活，母公司被国/企收购，平台就算提现出现困难，也没有安全风险。第三：灵活用工架构关键词：灵活用工模式签订劳务合同采用灵活用工合法缴税 接下来我们看第三种，避免涉传的方式就是劳务合同灵活用工。就是我们在招募dailishang过程中，我们给每个dailishang签订劳务合同，让每个dailishang以企业的员工的形式来开展经营。而且通过第三方灵活用工平台主动给dailishang交个人所得税，实现合法缴税的一个方式。那这样的情况下，也起到了避免涉传的作用。刚才我给大家强调一个点，就是组织领导传销的，他主要讲的是组织和个人关系，不是公司跟公司关系，现在你和你的dailishang签订了劳务合同，理论上属于你公司的员工。那么你给员工返利，你想怎么返利就怎么返利。第四：退货渠道通畅关键词：积极协商退货积极处理用户反馈避免投诉防止dailishang群体事件 避免相关部门主动监管的其中一个很重要方式就是退货渠道通畅。通常其实我们很多企业被举/报，被市场监管局去查，很大的原因就是dailishang不想做了，我去退货，你不给我退。于是我联合很多dailishang一起来搞你。

所以我们为了更加安全的，更加有效的避免涉传，我们一定要让我们的退货通道是通畅的。当dailishang想退货的时候，你一定要积极协商进行退货，防止dailishang出现群体性事件。所以这也是我们在操盘中的一个非常非常重要经验。有些很多的老板，他这个思想比较贵户化，他认为这个钱出去收到了之后，他们就不想退回去了。我认为你一定要防范这种思想的发生，钱只是暂时是你保管的钱还是dailishang的。因为你要给他的货，所以呢如果dailishang出现退货的情况，你积极给他协商进行退货，防止dailishang出现集体退货的情况。第五：产品价格要符合市场的规律关键词：积极协商退货积极处理用户反馈避免投诉防止dailishang群体事件 第六种避免涉传的方式就是产品价格要符合市场的规律。为什么这么讲呢？我们看到很多的盘被判定为传销，被查色盘很大的原因，它的产品价格虚高。比如说一个东西本来要卖市场价格的398，但是他偏偏搞成3980乃至39800。所以本身的产品的价格不符合市场规律，价格虚高，违背了产品销售的原则。各位一定要知道，这传销和传销有个最本质的区别，就是你的你是为了拉人口获得返利，还是为了卖货。所以大家一定要知道，产品价格一定不要虚高，不要过高。所以我给很多企业的辅导过程中，我一直导入理念。我们今天用裂变模式，本质上是为了企业开发更多的销售渠道的，而不是去诈骗，去拉人头，去搞传销的。所以这一点大家一定要注意，在产品定价中一定一定要注意的点。第六：网络舆情监督关键词：反传销联盟的恶意稿件风险正面信息压制负面信息的举/报维权下架 网络舆情监督，这也是避免社团的非常有效的手段。那什么叫网络舆情监督呢？

你会发现很多恶意的反传联盟，他在网上给你发一些恶意的稿件，说你社团，说你诈骗，说你造成很多人的损失等等啊，他会在网上给你发。这帮人很坏的，就专门搞搞你。所以这时候你一定要积极的进行网络舆情的监督。那么网络舆情的监督，我们常用的方式两种。第一个，当我们出现负面消息的时候，我们可以通过正面信息进行批量压制。比如说我们这些负面的时候，你开始通过新闻软文、论坛，知乎，百家号，贴吧、抖/音，小红书，今/日头/条，自媒体等等的渠道。几百条上千条去压，把那些负面给压下去啊，这是第一种啊操作的方式，让你的正面信息出现，让你的信息下沉。第二个就是负面信息的监督举/报。那什么意思呢？就除了我们一方面去发正面信息的时候，另一方面针对负面信息，我们可以去举/报给那个网站去举/报，把那条给举/报下来。那另外一方面或者说想办法去降低那条负面信息的权重，然后让他降下来，让人搜不到。所以这种方式来避免我们网上出现大量的负面信息。在海内很多企业被负面信息去搞过，最后不得不换了品牌。第七：返利层级关键词：返利不是超过三层就违法，也不是不超过三层就合法团队关系链上的代数为标准不要按订单量和推广人数作为考核升级条件 我们避免涉传的时候，要注意的点就是层级返利。我们很多人说返利不要超过三层，超过三层不就是传销吗？往往说这句话的人就是小白，你要知道返利不是不超过三层就违法，也不是三层以内就安全。因为当你真正查你的时候，他跟我不按你这个a返利给b，b返利给c不超过三层，根本就不是的，而是在一条链的线一直往下推的关系层级。我不管你反一层级别还是两层级别，但是你这关系链人数有多少个，我就算你多少层。所以我们经常看到一些报道，说这个平台涉传说他的daili层级超过68层，超过128层，实际上不可能有这么多的层的返利。所以这里他统计的就是dailishang这条线上有多少个人，所以根本不是我们行业所说的不超过三层还是不超过几层。如果三层以外可以作为判定涉传的一种参考性依据。所以这一点大家一定要注意啊，不要说我一开始做平台的时候，我不超过三层，那结果你一开始起盘不超过三十天，你往往就死掉了，根本就不可能有后期做大做强的一个机会。所以很多老板搞不清楚，尤其那些刚开始起盘的老板和一切以安全为中心的想法，你安全吗？你让你做不起来呀，对不对？所以我给大家建议是先野蛮后精细，先粗犷后安全。第八：明确刑事传销和经营性行政传销的区别关键词：刑事传销经营性行政传销

你要明确刑事传销和行政经营性传销之间的区别。所以各位一定要知道刑事传销和行政传销它是两码事情。首先说刑事传销，传销它是拉人头，它涉及到诈骗，它不以销售产品为中心。根据拉的人数作为返利的标准，大家都是为了去拉人，所以根本就不以卖货为目标。刑事传销被查了之后呢，是刑事犯罪。各位你就知道他的刑事犯罪，因为他伴随的是诈骗。他要抓组织领/导/者。如果采用团队计酬的返利方式，以卖货为目的的营销方式。那这种方式呢触犯了禁止传销条例，所以它是属于违法，属于企业经营的违法方式。这时候呢，涉案当地市场监督管理局去查证，如果无法提供合理的解释，就有可能要求罚款或者整改。所以大家一定要知道，刑事传销和行政传销它是两码事情。你不要说这个东西是搞传销啊，说这个东西这个要被抓等等，根本就不是这么一回事。所以我们在规避涉传的时候，要清楚的知道这件事情的一个根本原因，一定要知道这两者的区别，这才能决定你接下来怎么做的一个根本。这就是我想给大家分享的避免涉传的一些方式。当然除了这些方式，业内还有很多高明的操盘手，有更加系统获得更加专业的知识去避免涉传，而且还有一些律师会给到更加专业的方法。

第三：非法集资非法集资：就是传说的非法吸收公众存款罪，也就是传说的“庞氏骗局”，是刑事责任，一是数额较大，承诺保本付息承诺收益，而是造成一定的社会影响会导致治安维稳情况出现的，这就要求平台要有真实产品交易，不要存在全返、承诺高额收益等敏感的返利模式。

还有之前比较火的挂售寄售模式，判断是否属于非法集资的最重要标准是，所以该核心的问题关键，就是这种寄存代售是否构成保本付息承诺，如果存在，相关的消费行为就是存款，就有可能构成非法集资犯罪。简单理解就是，平台在宣传过程中是否有宣传承诺或变相承诺保本、保收益的行为。

根据《关于取缔非法金融机构和非法金融业务活动中有关问题的通知》规定)是指单位或者个人未依照法定程序经有关部门批准，以发行股票、[债券](#)、[彩票](#)、[投资基金](#) 证券或者其他债权凭证的方式向社会公众筹集资金，并承诺在一定期限内以货币、实物以及其他方式向出资人还本付息或给予回报的行为。比较典型的如P2P的团贷网、E租宝和钱宝网。比较关键的认定标准

是承诺在一定期限内给出资人还本付息。还本付息的形式除以货币形式为主外，也有实物形式和其他形式。向社会不特定的对象筹集资金。这里“不特定的对象”是指社会公众，而不是指特定少数人。

非法集资比较常见的手段是通过认领股份、入股

分红、[委托投资](#)、[委托理财](#)

进行非法集资。通过会员卡、会员证、席位证、优惠卡、消费卡等方式进行非法集资，同时以商品销售与返租、回购与转让、发展会员、商家加盟与“快速积分法”等方式，还有借种植、养殖、项目开发、庄园开发、生态环保投资等名义非法[集资](#)。比较典型的如云联惠全返平台等。

比较谨慎的平台，应避免采用“看广告、赚外快”、“全返”、“投资养老产业可获高额回报或“免费”养老；“扶贫”、“慈善”、“互助”，以组织考察、旅游、讲座等方式招揽老年群众、参与人群涉及军属、退休老年人、未成年人、大学生、失业人群敏感人群等比较容易躺枪的营销行为和业务模式。

总结避免非法集资解决方案：平台不能宣传任何的保本或者保收益的任何形式的承诺收益行为，不能把卖产品的行为定义为理财投资，承诺保本或者保收益。

第三：偷税漏税和税务合规偷税漏税：很简单，平台经营主体肯定是企业，企业就要交企业所得税和相关营业税等，平台需要有专业的财务把关资金收入支付，尽量合规化，必须揭第三方分账系统，降低公司公账的资金流水进出。另外，因为税收系统和银行系统直连，对公和法人对私的大额进账都会受监控，营业收入流水达到一定量工商、税收和公安会联合上门了解情况，要提前做好财务交税合规、财务模式、资金流模式的解释工作。

特别注意一个点，平台的会员分享产品得到的分润、daili、区域daili获得的分佣等也是要交个人所得税的，适用个人所得税的通用计算方式，主要记属劳务报酬，一般为20%-40%收取。

这些佣金收益劳务报酬所得税一般平台代为缴纳，所以平台在会员提现这个佣金的时候要扣除这部分资金，大部分平台粗略按6%-7%扣除提现费用但未给用户真实代缴税，然后通过第三方支付代付规避公账和法人账户收款躲避/税务金税四期系统监控，虽然的确一定程度上是可以规避/税务局主动监控风险，但是这样操作还是有隐藏的潜在风险。因为实际用户帮平台推广赚的佣金收入，是属于劳务报酬，除了每个月800元的扣减免缴税额度外收取20%-40%的个人所得税，简单理解就是2万以内按20%计算，2万到5万按30%计算，5万以上按40%计算，如果按20%-40%的劳务报酬所得税来说，如果平台因为其他用户投诉问题被公安工商税务盯上，连累历史查账查税，是需要按劳务报酬补税的，同时要缴纳滞纳金和偷税漏税罚款，平台很有可能没有资金补交税和罚款导致平台关闭甚至是刑事风险。

这里有个很关键的因素是，会员daili跟平台是公对私合作的，公对私合作，代缴税的责任和义务在公司，如果用户直接提现佣金平台没有代缴税，用户是没有责任的，但平台就是在违法犯罪偷税漏税。就像员工入职到公司，你给他发了2万现金奖金，如果没人知道就没事，但万一走漏风声，可能是内部员工跟外面的人说的，也可能是员工离职后不满举/报公司，税务局就会按公司偷税漏税查处公司，这个是99%的平台都没有注意的细节。

大型平台，比如素店等，是委托第三方代发工资机构，比如工猫、薪行家等专业的税/务筹/划机构，进行合规合法地代发工资，并用用户提现的佣金收益都是税后收益，详情需面告。

当然，偷税漏税行为一般处理的时候，不严重还不涉及刑事责任，正常情况下补交税款或附加一些罚款即可，但如果平台没有预留这个资金，到时候因为补交税款导致平台资金链断裂，就会导致项目终止乃至平台关网导致的连锁反应和背负相应其他法律责任，如果偷税漏税涉案金额较大，也会触及刑事犯罪，尤其平台还涉及传销等行为时，还被发现偷税漏税，很可能直接被定性为传销平台。

偷税漏税还有一种表现是平台采取了点对点交易模式和会员群客服充值模式，点对点交易模式和客服充

值模式有两个致命的风险，一个如果用户举/报平台，就是偷税漏税，罚款真的很重，之前听说一个平台用点对点模式交易被罚了几千万，因为点对点交易和客服充值模式意味着营业款项不经过公司公账是比较明显的偷税漏税行为。二是用户容易封卡，现在第三轮断卡行动全国启动，非正常交易自动识别，很可能被识别为恶意洗钱或者诈骗行为，卡内余额全部冻结，jiefeng太难了，要提供很多发货单等证明双方真实交易的资料，用户银行卡被封了，资金损失了，他就很有可能迁怒投诉平台，会导致相关部门关注公司平台，同时引发其他可能违规的问题暴露出来。要避免这种情况就要尽量用第三方支付来收款相对安全地解决。

通过本文的介绍，相信大家已经对平台运营中的合规安全运营规划有了更深入的了解。在平台运营过程中，我们必须时刻关注法律法规的变化，确保模式合规，并在激励和团队裂变等方面采取合适的方法。同时，要特别注意刑事传销和行政传销的区别，避免涉及非法集资、偷税漏税等问题。只有这样，我们才能确保平台长久运营，实现可持续发展。最后，祝愿各位平台运营者能够在合规安全的前提下取得更加辉煌的成就。