

สิ่งที่ผู้บริโภคควรรู้และนักขายตรงพึงตระหนักในธุรกิจขายตรง

นายสุวิทย์ วิจิตรโสภากำ

ปัญหาที่ผู้บริโภคร้องเรียนมากขณะนี้ คือ พฤติกรรมของบรรดาแม่ทีมหรือผู้จำหน่ายอิสระในธุรกิจขายตรง ที่มีการกระตุ้น โน้มน้าวหรือชักชวนให้เข้าร่วมธุรกิจขายตรงด้วยกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อหวังให้บุคคลเข้าร่วมธุรกิจ โดยใช้แผนการตลาด เป็นสิ่งล่อตาล่อใจ มีการสื่อสารหรือโฆษณาว่าหากร่วมลงทุนหรือทำธุรกิจกับบริษัทฯแล้วจะมีความมั่นคงในชีวิตในเวลาอันรวดเร็ว มีรถ มีบ้าน มีทุกอย่างในชีวิต โดยไม่ต้องทำงาน บางกรณีมีการบิดเบือนแผนการตลาดให้ผิดแผกแตกต่างไปจากที่รับจดทะเบียนจากสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) สื่อสารข้อมูลเท็จหรือปกปิดความจริงที่ควรแจ้งให้ทราบ บางกรณีมีการหลอกลวงผู้บริโภคให้เข้าร่วมลงทุนในธุรกิจ “แชร์ลูกโซ่” โดยไม่ผ่านการจดทะเบียนกับ สคบ. ผู้บริโภคที่ตกเป็นเหยื่อบางรายต้องไปกู้หนี้ยืมสิน หรือขายนาขายไร่เพื่อนำเงินมาลงทุนในธุรกิจดังกล่าวโดยคาดหวังว่าจะได้รับความมั่นคง หรือมีความร่ำรวยในชีวิตดังที่บรรดาแม่ทีมกล่าวอ้าง ในที่สุดเมื่อร่วมลงทุนโดยใช้เงินเป็นจำนวนนับหมื่นนับแสนแล้ว ปรากฏว่าช่วงแรกๆ มักจะจ่ายผลตอบแทนตามปกติ แต่พอเวลาผ่านไปสักระยะหนึ่งธุรกิจที่ไม่สุจริตจะค่อยๆ งดจ่ายผลตอบแทน หรือ ปิดกิจการหนีไปในที่สุด

บางกรณีมีการจัดประชุมเครือข่ายแล้วเกณฑ์คนเข้าไปฟัง แล้วมีนักพูดหรือแม่ทีมเสนอแผนการตลาดโดยพูดแต่เรื่องรายได้ที่เป็นตัวเลขสูงๆ บอกว่าไม่ต้องรักษายอด ไม่ต้องเดินขายสินค้าให้เหนื่อย ลงทุนครั้งเดียวกินไปจนตายอะไรทำนองนี้ ธุรกิจขายตรงที่ไม่สุจริตเช่นนี้ส่งผลทำให้ธุรกิจขายตรงที่ถูกต้องได้รับผลกระทบหรือถูกมองในภาพลบได้ **ทั้งที่ความจริงแล้วธุรกิจขายตรงเป็นธุรกิจที่ดีที่สามารถสร้างงาน สร้างรายได้ สร้างอาชีพ สร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ**

สิ่งที่ผู้บริโภคควรรู้ ก่อนตัดสินใจเข้าร่วมธุรกิจขายตรง คือ ศึกษาข้อมูลให้รอบคอบ โดยมีข้อพิจารณาดังนี้ ๑) ธุรกิจขายตรงที่ถูกต้องต้องผ่านการจดทะเบียนขายตรงกับ สคบ. ๒) ผลตอบแทนหรือรายได้ต้องมาจากการขายสินค้าเป็นหลักมิใช่มาจากค่าหัวคิวจากการหาหาคณะมาเป็นสมาชิกโดยไม่คำนึงถึงยอดขายสินค้า ๓) ไม่บังคับสมาชิกซื้อสินค้าคราวละมากๆ จนเกินความจำเป็นแก่การบริโภค ไม่ชักชวนให้เงินมาลงทุนคราวละมากๆ เพื่อแลกเปลี่ยนกับการขึ้นสู่อำนาจ (ลงทุนมาก-เสี่ยงมาก) ๔) กรณีไม่แน่ใจสามารถปรึกษาหรือขอคำแนะนำได้ที่ สคบ.สายด่วน ๑๑๖๖ หรือโทร.๐-๒๑๔๓-๐๓๖๔-๖

ประเด็นการให้ข้อมูลที่ถูกต้องแก่ผู้บริโภคนั้นนับว่ามีความสำคัญ ซึ่งนโยบายการคุ้มครองผู้บริโภคของนายอานาจ คล้ามไพบูลย์ รมต.นร.ในฐานะกำกับ สคบ.และนายนิโรธ เจริญประกอบ เลขาธิการ สคบ.ก็ได้มุ่งเน้นการแก้ไขปัญหาระหว่างกันเชิงรุกโดยการให้

* ผู้อำนวยการส่วนขายตรงและตลาดแบบตรง, นบ., นม.(ด้านกฎหมายมหาชน), เนติบัณฑิตไทย

**ความรู้ ความเข้าใจ รวมทั้งแจ้งเงื่อนไขข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์แก่ผู้บริโภคอย่างทันทั่วทั้งที่และ
ต่อเนื่องด้วย**

หน้าที่ของ แม่พิมพ์ หรือผู้จำหน่ายอิสระในธุรกิจขายตรง คือ ๑) สื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับแผนการตลาดให้ตรงตามที่อยู่ประกอบธุรกิจขายตรงได้จดทะเบียนไว้ต่อ สคบ.อย่างเคร่งครัด ๒) ไม่บิดเบือนหรือปกปิดข้อเท็จจริงเกี่ยวกับผลตอบแทนในธุรกิจ ๓) ไม่ระดมทุนหรือระดมเครือข่ายโดยชักชวนบุคคลให้เข้าร่วมธุรกิจโดยตกลงว่าจะจ่ายค่าหัวคิวตามสมาชิกที่หามาได้ ๔) รับคืนสินค้าจากผู้บริโภคเมื่อผู้บริโภคใช้สิทธิคืนสินค้าเป็นหนังสือภายใน ๗ วัน นับแต่วันรับสินค้า และผู้ประกอบการธุรกิจต้องคืนเงินค่าสินค้าตามจำนวนที่ซื้อไปภายใน ๑๕ วัน นับแต่วันได้รับแจ้งเป็นหนังสือจากผู้บริโภคเพื่อส่งคืนให้กับผู้ประกอบธุรกิจ ๕) ใช้เอกสารซื้อขายที่ถูกต้องตามกฎหมาย(ตามที่ได้จดทะเบียน) และต้องส่งมอบเอกสารซื้อขายดังกล่าวเมื่อมีการซื้อขายสินค้าหรือบริการให้แก่ผู้บริโภค ๖) ไม่โฆษณาสินค้าหรือบริการอันเป็นเท็จ เกินจริง หรือก่อให้เกิดความเข้าใจผิดแก่ผู้บริโภคตามหลักเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนด

กรณีผู้จำหน่ายอิสระทำผิดหน้าที่ดังกล่าว อาจถูกฟ้องหรือดำเนินคดี ฐานเป็นตัวการร่วมกับนิติบุคคลหรือเจ้าของธุรกิจในความผิดฐานฉ้อโกงประชาชน ตามประมวลกฎหมายอาญา หรือฐานความผิดตาม พ.ร.ก.การกู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชนฯ หรือฐานความผิดตาม พ.ร.บ.ขายตรงและตลาดแบบตรงฯ ได้ ด้วยเหตุนี้ บริษัทหรือเจ้าของธุรกิจขายตรงที่เป็นต้นสังกัดของผู้จำหน่ายอิสระหรือแม่พิมพ์ที่กระทำผิดหน้าที่หรือฝ่าฝืนกฎหมาย ทางจึงไม่อาจปฏิเสธความรับผิดชอบตามกฎหมายทั้งทางแพ่ง ทางอาญา และทางปกครองได้ ดังนั้น จึงต้องเข้มงวด กวดขัน หรือบริหารจัดการด้วยความระมัดระวังเป็นพิเศษ มิฉะนั้นอาจต้องรับผิดชอบตามกฎหมายหรืออาจถูกเพิกถอนใบอนุญาตประกอบธุรกิจได้
