

Consumer Protection

บทความ



ขายตรงของจริง หรือ แชร่ลูกโซ่แอบแฝง?



นายกนกพล เอกเพ็ชร
นักวิชาการเผยแพร่

ขายตรง หรือ Direct Selling คือ การขายและการทำตลาดให้กับผู้บริโภคโดยตรง เรียกได้ว่าเป็นการขายแบบตัวต่อตัว ณ ที่อยู่อาศัย หรือสถานที่ทำงานของผู้บริโภค สำหรับธุรกิจขายตรงในประเทศไทยผู้จำหน่ายจะมีรายได้จากยอดขายสินค้าจากผลงานของตนเองและผลงานจากทีมงานที่อยู่ในสายของตัวเอง (Downline) รูปแบบของธุรกิจขายตรงมีการชักชวนให้ประชาชนเข้าร่วมทำธุรกิจเป็นทั้งผู้บริโภคและผู้จำหน่าย

จากการที่ธุรกิจขายตรงเป็นธุรกิจเครือข่ายมีแผนการจ่ายผลตอบแทนเป็นขั้นๆ จึงทำให้มีฉ้อโกงซับซ้อนในการนำรูปแบบธุรกิจนี้ไปใช้ในการชักชวนระดมเงิน อันเข้าข่ายเป็นแชร์ลูกโซ่ซึ่งผิดกฎหมาย แชร์ลูกโซ่มีวิธีสังเกตคือค่าธรรมเนียมจากการสมัครสูง ผู้สมัครจะถูกหลอกให้จ่ายค่าฝึกอบรม และซื้อสินค้าเกินความต้องการ ผลกำไรของระบบพีระมิดส่วนใหญ่จะมาจากการรับสมัครสมาชิกโดยไม่สนใจที่จะจำหน่ายสินค้าคุณภาพ สินค้าส่วนใหญ่จะมีคุณภาพต่ำ รายได้จะมาจากการรับสมัครสมาชิกใหม่ และไม่มีนโยบายรับซื้อสินค้ากลับคืน อวดอ้างว่าร่ำรวยในเวลาอันรวดเร็ว ผู้เข้าร่วมจำนวนมากที่ฐานของพีระมิดจะเป็นผู้จ่ายเงินให้แก่คนไม่กี่คนที่อยู่ในส่วนยอดของพีระมิด

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 คุ้มครองผู้บริโภคจากระบบการค้าที่ไม่เป็นธรรม กฎหมายฉบับนี้เป็นหัวใจหลักที่ สคบ. ใช้กำกับดูแล โดยจะต้องขออนุญาตจดทะเบียนประกอบธุรกิจขายตรงกับ สคบ. ก่อนเริ่มดำเนินการ หากฝ่าฝืนมีโทษจำคุกไม่เกิน 1 ปี หรือปรับไม่เกิน 100,000 บาท และอาจถูกปรับรายวันไม่เกิน 20,000 บาท ตลอดระยะเวลาที่ยังฝ่าฝืนหรือทั้งจำทั้งปรับ หากประชาชนพบการชักชวนในรูปแบบธุรกิจเครือข่าย หรือหากได้รับความเสียหายสามารถร้องทุกข์ได้ที่ สคบ. ด้วยตนเองหรือผ่านระบบออนไลน์ทางเว็บไซต์ www.ocpb.go.th ทางแอปพลิเคชัน OCPB Connect สามารถสอบถามได้ที่สายด่วน สคบ. 1166 ในต่างจังหวัดสามารถแจ้งเบาะแสหรือร้องทุกข์ได้ที่ศูนย์ดำรงธรรมของจังหวัด



OCPB Connect



กฎหมายฉบับเต็ม

