

รายการอ้างอิง



ภาษาไทย

กฤษราพร บุญทิว่าเลิศ. กฎหมายกับธุรกิจขายตรงที่สหทางรีบเร่งหรือควรชะลอ.

ประชาชาติธุรกิจ (5 - 8 กันยายน 2536) : 46.

ขายตรงในทศวรรษหน้าระว่างวิกฤติศรัทธา. ฐานเศรษฐกิจ (20 - 30 กันยายน 2535) : 53.

คณะกรรมการกฤษฎีกา. ความผิดตามพระราชบัญญัติการกู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน
พ.ศ. 2527 และพระราชบัญญัติการเล่นแชร์ พ.ศ. 2534. 28 ธันวาคม 2536.
(อัดสำเนา)

กนิต ณ นคร. กฎหมายอาญาภาคความผิด. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2532.

จิตติ ดิงศรีทิพย์. คำอธิบายประมวลกฎหมายอาญา ภาค 2 ตอน 2 และภาค 3.
กรุงเทพมหานคร : แสงทองการพิมพ์, 2513.

เงาะกลยุทธ. ผู้จัดการ (22 - 28 เมษายน 2534) : 35.

ชวลิต อรรถศาสตร์. กฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคของอังกฤษ. บทบัญญัติ 34 (ตอน 1
2520): 36 - 67.

ชาติรี เสวตรัตน์. เปรียบเทียบความผิดฐานขายของโดยการหลอกลวงกับความผิดฐานฉ้อโกง.
วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2527.

แซร์ลูกซ์อีกรูปแบบหนึ่งของเงินนอกระบบ นิตยสารการทำเรือ 32 (เมษายน) : 27 - 33.

ชัยวัฒน์ วงศ์วัฒนเสนต์. การควบคุมโฆษณาเพื่อคุ้มครองผู้บริโภค. วารสารนิติศาสตร์
10 (2521) : 245 - 315.

ชาญ ดัลลิกช. ธุรกิจการขายโดยตรง. วารสารนักขาย. 2 (2532) : 9 - 51.

ณรงค์ฤทธิ์ สินมา. พระราชกฤษฎีกากู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน พ.ศ. 2527
ศึกษาเฉพาะกลไกพิเศษทางสับถัฒติ. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์-
มหาวิทยาลัย, 2531.

คำรัส อุทยานานนท์ และ คำรงค์ศักดิ์ ชัยสินิท. หลักการขายเบื้องต้น. กรุงเทพมหานคร :
โรงพิมพ์เจริญผล, 2521.

- ธรรมบุญ ถัดพลี. การตลาด. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์กรมการศาสนา, 2510.
- นริสา ชะมูเ็น. วงการอาหารเสริมสะดวก อ.ย. วารสารคู่แข่ง 11 (เมษายน 2534) : 164 - 170.
- บริษัทแอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด. คู่มือการค้าในธุรกิจแอมเวย์. ม.ป.ท., ม.ป.ป. ประมวลกฎหมายอาญา.
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522.
- พระราชกฤษฎีกาการกู้ยืมเงินที่เป็นการก่อโรงประชาชน พ.ศ. 2527.
- พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2493.
- พิรุฬห์ รัตสุกวรรณ. การลงทะเบียนรับทางอาญา. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2532
- พิชญ์ วีระสุนทรไท. บลิสเซอร์ระดมเงินสุดคลาสสิกสองปีกว่าพันล้าน ชวนคลังไม่ระวังอาจเจ็บตัว. วารสารดอกเบี๋ย 12 (สิงหาคม 2536) : 51-66.
- รองพล เจริญพันธ์. การใช้โทษปรับเป็นมาตรการคุ้มครองผู้บริโภคในเรื่องคุณภาพสินค้าหรือการโฆษณาที่ไม่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค. วารสารนิติศาสตร์ 10 (2521) : 316-329.
- ระบบขายตรงแบบหลายชั้นกับผลประโยชน์ของชาวสิงคโปร์. ผู้จัดการ (3 - 9 ตุลาคม 2531) : 38.
- ระบบขายตรงหลายชั้นสร้างสรรค์หรือทำลาย. ประชาชาติธุรกิจ (20 - 23 กุมภาพันธ์ 2537) : 12.
- รายงานงบดุลของบริษัท บลิสเซอร์ อินเตอร์กรุ๊ป ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2530.
- รุ่งธรรม ศุจิธรรมรักษ์. ความมุ่งหมายของการลงทะเบียน. วารสารธรรมศาสตร์ 8 (มกราคม-มีนาคม 2522) : 100-123.
- วีระพงษ์ บุญญาส. การขายของโดยหลอกลวงกับความผิดฐานฉ้อโกง. วารสารกฎหมาย 11 (กรกฎาคม - กันยายน 2530) : 1-12.
- _____. ธุรกิจใหม่แท้จริงในมุมมองอาชญากรรมเศรษฐกิจ ประชาชาติธุรกิจ (24 - 26 มีนาคม 2537) : 31.

- ศิริศักดิ์ วัฒนาศาสตร์. ระบบการขายตรง (Direct Selling). วารสารนักขาย 2 (2532) : 9 - 51.
- สมปอง ศรีชุมพวง. การเขียนฟ้องคดีอาญาความผิดตามพระราชบัญญัติต่าง ๆ วารสารอัยการ 8 (ตุลาคม 2528) : 19 - 27.
- สมพงษ์ วงศ์นิยม. ไต่เร็กซ์เซล. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์เมส, 2532.
- สมศักดิ์ สิงห์พันธุ์. คำอธิบายกฎหมายอาญา เล่ม 4. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง, 2521.
- สุโขทัยธรรมาธิราช มหาวิทยาลัย. เอกสารการสอนชุดวิชากฎหมายแพ่ง 1 หลักทั่วไป. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช, 2526.
- สุธีร์ ศุภนิตย์. กฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดทางการค้าและธุรกิจของประเทศ ออสเตรเลีย วารสารนิติศาสตร์ 16 (มีนาคม 2529) : 69 - 88.
- สุริยะ สุกุล. การขายโดยตรง วารสารนักขาย 2 (2532) : 9 - 51.
- สุวิทย์ เป็ยพ่องและจรัสศรี นวกุลสินารณ. หลักการตลาด. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์การศาสนา, 2520.
- สุम्म ศุภนิตย์. คำอธิบายกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2536.
- หยุด แสงอุทัย. กฎหมายอาญา ภาค 2-3. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2520.
- อดุลย์ จาตุรงค์กุล. การโฆษณา. ม.ป.ท., 2518.
- อาหารเสริมเพื่อสุขภาพหรือประโยชน์ทางการค้า. ประชาชาติธุรกิจ. (31 ธันวาคม 2531) : 30.
- อินทรา ศรีประสิทธิ์. วิเคราะห์แผนการขายและการตลาดของระบบการขายตรงแบบเครือข่าย วารสาร Retail Marketing 1 (ตุลาคม 2536) : 49 - 56.

ภาษาอังกฤษ

- Barbre Erwin S., J.D. Validity of pyramid distribution. 54 American law reprot 3 rd ed.
- Cranston, Ross. Consumers and the law. London : Willmer Brothers Ltd., 1978.
- Committee on Consumer Protection. Final report of the committee on consumer protection presented to parliament by the president of the bord of trade by command of Her Majesty. London, 1962.
- Donald, B.G. Trade practices law. Sydney : The Law Book Company Ltd., 1978.
- Dunfee W. Thomas and others. Modern business law. New York : Random House Inc., 1989.
- Federal Trade Commission Act, 1914.
- Harvey, Brain W. and Parry, Deborah L. The law of consumer protection and fair trading. London : Butterworths, 1992.
- Herrman, Don. Profile of a fuller brush salesman in selling : Principle and practices. Singapore : B & Jo Enterprise, 1988.
- Jolson, Marvin A. Modern marketing thought. 3 rd ed . New York : Macmillan Publishing Co., 1975.
- Kalinowski, Julian O. Von. Business organization antitrust laws and trade regulation. 16 E. New York : Matthew Bencler & Co., n.d.
- Kintner, Earl W. A primer on the law of deceptice practices 2 nd ed. New York : Mcmillan Publishing Co., 1978.
- Lowe, Robert and Woodroff, Geoffrey. Consumer law and practices. 3 rd ed London : Sweet & Maxwell Ltd., 1991.

Morganstern, Stanley. Legal protection for the consumer. New York :
Oceana Publications, 1973.

Patty, Robert C. Managing salespeople. Virginia : Reston
Publishing Co., 1979.

Posh, Robert J. Jr. The Complete guide to marketing and the law.
New Jersey : Prentice - Hall. Inc., 1988.

Spiro George W. The Legal environment of business : Principle and case.
New Jersey : Prentec - Hall Inc., 1993.

Stern, Louis W. Legal aspects of marketing strategy. New Jersey :
Prantice - Hall Inc., 1984.

Stern, Richard L. and Grover, Marry Belt. Pyramid power?. Forbes
11 (November 1991) : 139 : 148.

Taperell, G.Q. and others. Trade practices and consumer protection
2 nd ed. Melbourne : Butterwerths Pty Ltd., 1978.

Trade Practices Act, 1974.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

บทบัญญัติของกฎหมายที่ใช้ในการควบคุมการขายตรง

FTC RULES

COOLING-OFF PERIOD FOR DOOR-TO-DOOR

SALES

16 C.F.R. Part 429

§ 429.1 The Rule

In connection with any door-to-door sale, it constitutes an unfair and deceptive act or practice for any seller to :

(a) Fail to furnish the buyer with a fully completed receipt or copy of any contract pertaining to such sale at the time of its execution which is in the same language, e.g., Spanish, as that principally used in the oral sales presentation and which shows the date of the transaction and contains the name and address of the seller, and in immediate proximity to the space reserved in the contract for the signature of the buyer or on the front page of the receipt if a contract is not used and in bold face type of a minimum size of 10 points, a statement in substantially the following form :

"You, the buyer, may cancel this transaction at any time prior to midnight of the third business day after the date of this transaction. See the attached notice of cancellation form for an explanation of this right."

(b) Fail to furnish each buyer, at the time he signs the door-to-door sales contract or otherwise agrees to buy consumer goods or services from the seller, a completed form in duplicate, captioned "NOTICE OF CANCELLATION" which shall be attached to the contract or receipt and easily detachable, and which shall contain in ten point bold face type the following information and statements in the same language, e.g., Spanish, as that used in the contract :

NOTICE OF CANCELLATION

[enter date of transaction]

(date)

YOU MAY CANCEL THIS TRANSACTION, WITHOUT ANY PENALTY OR OBLIGATION, WITHIN THREE BUSINESS DAYS FROM THE ABOVE DATE

IF YOU CANCEL, ANY PROPERTY TRADED IN, ANY PAYMENTS MADE BY YOU UNDER THE CONTRACT OR SALE, AND ANY NEGOTIABLE INSTRUMENT EXECUTED BY YOU WILL BE RETURNED WITHIN 10 BUSINESS DAYS FOLLOWING RECEIPT BY THE SELLER OF YOUR CANCELLATION NOTICE, AND ANY SECURITY INTEREST ARISING OUT OF THE TRANSACTION WILL BE CANCELED.

IF YOU CANCEL, YOU MUST MAKE AVAILABLE TO THE SELLER AT YOUR RESIDENCE, IN SUBSTANTIALLY AS GOOD CONDITION AS WHEN RECEIVED, ANY GOODS DELIVERED TO YOU UNDER THIS CONTRACT OR SALE ; OR YOU MAY IF

YOU WISH, COMPLY WITH THE INSTRUCTIONS OF THE SELLER REGARDING THE RETURN SHIPMENT OF THE GOODS AT THE SELLER'S EXPENSE AND RISK.

IF YOU DO MAKE THE GOODS AVAILABLE TO THE SELLER AND THE SELLER DOES NOT PICK THEM UP WITHIN 20 DAYS OF THE DATE OF YOUR NOTICE OF CANCELLATION, YOU MAY RETAIN OR DISPOSE OF THE GOODS WITHOUT ANY FURTHER OBLIGATION. IF YOU FAIL TO MAKE THE GOODS AVAILABLE TO THE SELLER, OR IF YOU AGREE TO RETURN THE GOODS TO THE SELLER AND FAIL TO DO SO, THEN YOU REMAIN LIABLE FOR PERFORMANCE OF ALL OBLIGATIONS UNDER THE CONTRACT.

TO CANCEL THIS TRANSACTION, MAIL OR DELIVER A SIGNED AND DATED COPY OF THIS CANCELLATION NOTICE OR ANY OTHER WRITTEN NOTICE, OR SEND A TELEGRAM, TO [Name of seller], AT [address of seller's place of business] NOT LATER THAN MIDNIGHT OF _____(DATE).

I HEREBY CANCEL THIS TRANSACTION.

(Date)_____

(Buyer's signature)

(c) Fail, before furnishing copies of the "Notice of Cancellation" to the buyer, to complete both copies by entering the name of the seller, the address of the seller's place of business, the date of the transaction, and the date, not earlier than the third business day following the date of the transaction, by which the buyer may give notice of cancellation.

(d) Include in any door-to-door contract or receipt any confession of judgment or any waiver of any of the rights to which the buyer is entitled under this section including specifically his right to cancel the sale in accordance with the provisions of this section.

(e) Fail to inform each buyer orally, at the time he signs the contract or purchases the goods or services, of this right to cancel.

(f) Misrepresent in any manner the buyer's right to cancel.

(g) Fail or refuse to honor any valid notice of cancellation by a buyer and within 10 business days after the receipt of such notice, to :

(i) Refund all payments made under the contract or sale ;
(ii) return any goods or property traded in, in substantially as good condition as when received by the seller ; (iii) cancel and return any negotiable instrument executed by the buyer in connection with the contract or sale and take any action necessary or appropriate to terminate promptly any security interest created in the transaction.

(h) Negotiate, transfer, sell, or assign any note or other evidence of indebtedness to a finance company or other third party prior to midnight of the fifth business day following the day the contract was signed or the goods or services were purchased.

(i) Fail, within 10 business days of receipt of the buyer's notice of cancellation, to notify him whether the seller intends to repossess or to abandon any shipped or delivered goods.

Note 1 : Definitions. For the purposes of this section the following definitions shall apply :

(a) Door-to-Door Sale- A Sale, lease, or rental of consumer goods or services with a purchase price of \$25 or more, whether under single or multiple contracts, in which the seller or his representative personally solicits the sale, including those in response to or following an invitation by the buyer, and the buyer's agreement or offer to purchase is made at a place other than the place of business of the seller. The term "door-to-door sale" does not include a transaction:

(1) Made pursuant to prior negotiations in the course of a visit by the buyer to a retail business establishment having a fixed permanent location where the goods are exhibited or the services are offered for sale on a continuing basis ; or

(2) In which the consumer is accorded the right of rescission by the provisions of the Consumer Credit Protection Act (15 U.S.C. 1635) or regulations issued pursuant thereto ; or

(3) In which the buyer has initiated the contact and the goods or services are needed to meet a bona fide immediate personal emergency of the buyer, and the buyer furnishes the seller with a separate dated and signed personal statement in the buyer's handwriting describing the situation requiring immediate remedy and expressly acknowledging and waiving the right to cancel the sale within 3 business days ; or

(4) Conducted and consummated entirely by mail or telephone; and without any other contact between the buyer and the seller or

its representative prior to delivery of the goods or performance of the services ; or

(5) In which the buyer has initiated the contact and specifically requested the seller to visit his home for the purpose of repairing or performing maintenance upon the buyer's personal property. If in the course of such a visit, the seller sells the buyer the right to receive additional services or goods other than replacement parts necessarily used in performing the maintenance or in making the repairs, the sale of those additional goods or services would not fall within this exclusion ; or

(6) Pertaining to the sale or rental of real property, to the sale of insurance or to the sale of securities or commodities by a broker-dealer registered with the Securities and Exchange Commission.

(b) Consumer Goods or Services-Goods or services purchased, leased, or rented primarily for personal, family, or household purposes, including courses of instruction or training regardless of the purpose for which they are taken.

(c) Seller-Any person, partnership, corporation, or association engaged in the door-to-door sale of consumer goods or services.

(d) Place of Business - The main or permanent branch office or local address of a seller.

(e) Purchase Price - The total price paid or to be paid for the consumer goods or services, including all interest and service charges.

(f) Business Day - Any calendar day except Sunday, or the following business holidays :

New Year's Day, Washington's Birthday, Memorial Day, Independence Day, Labor Day, Columbus Day, Veterans' Day, Thanksgiving Day, and Christmas Day.

กฎหมายของประเทศไทย

The Fair Trading Act 1973

118 Trading schemes to which Part XI applies

(i) This Part of this Act applies to any trading scheme which includes the following elements, that is to say -

(a) goods or services, or both, are to be provided by the person promoting the scheme (in this Part of this Act referred to as "the promoter") or, in the case of a scheme promoted by two or more persons acting in concert (in this Part of this Act referred to as "the promoters"), are to be provided by one or more of those persons ;

(b) the goods or services so provided are to be supplied to or for other persons under transactions effected by persons (other than the promoter or any of the promoters) who participate in the scheme (each of whom is in this Part of this Act referred to as a "participant") ;

(c) those transactions, or most of them, are to be effected elsewhere than at premises at which the promoter or any of the promoters or the participant effecting the transaction carries on business ; and

(d) the prospect is held out to participants of receiving payments or other benefits in respect of any one or more of the matters specified in the next following subsection.

(2) The matters referred to in paragraph (d) of subsection (i) of this section are

- (a) the introduction of other persons who become participants ;
- (b) the promotion, transfer or other change of status of participants within the trading scheme ;
- (c) the supply of goods to other participants ;
- (d) the supply of training facilities or other services for other participants ;
- (e) transactions effected by other participants under which goods are to be supplied to, or services are to be supplied for, other persons.

(3) For the purposes of this Part of this Act a trading scheme shall be taken to include the element referred to in paragraph (b) of subsection (i) of this section whether the transactions referred to in that paragraph are to be effected by participants in the capacity of servants or agents of the promoter or of one of the promoters or in any other capacity.

(4) In determining, for the purposes of paragraph (c) of subsection (1) of this section, whether any premises are premises at which a participant in a trading scheme carries on business, no account shall be taken of transactions effected or to be effected by him under that trading scheme.

(5) For the purposes of this Part of this Act such a prospect as is mentioned in paragraph (d) of subsection (i) of this section shall be taken to be held out to a participant-

- (a) whether it is held out so as to confer on him a legally enforceable right or not, and

(b) in so far as it relates to the introduction of new participants, whether it is limited to the introduction of new participants by him or extends to the introduction of new participants by other persons.

(6) In the Part of this Act "trading scheme" includes any arrangements made in connection with the carrying on of a business, whether those arrangements are made or recorded wholly or partly in writing or not.

(7) In this section any reference to the provision of goods or services by a person shall be construed as including a reference to the provision of goods or service under arrangements to which that person is a party

119. Regulations relating to such trading schemes

(i) Regulations made by the Secretary of State by statutory instrument may make provision with respect to the issue, circulation or distribution of documents, whether being advertisements, prospectuses, circulars or notices, which

(a) contain any invitation to persons to become participants in a trading scheme to which this Part of this Act applies, or

(b) contain any information calculated to lead directly or indirectly to persons becoming participants in such a trading scheme, and may prohibit any such document from being issued, circulated or distributed unless it complies with such requirements as to the matters to be included or not included in it as may be prescribed by the regulations.

(2) Regulations made by the Secretary of State by statutory instrument may prohibit the promoter or any of the promoters of, or any participant in a trading scheme to which this Part of this Act applies from-

(a) supplying any goods to a participant in the trading scheme or

(b) supplying any training facilities or other services for such a participant, or

(c) providing any goods or services under a transaction effected by such a participant, or

(d) being a party to any arrangements under which goods or services are supplied or provided as mentioned in any of the preceding paragraphs, or

(e) accepting from any such participant any payment, or any undertaking to make a payment, in respect of any goods or services supplied or provided as mentioned in any or paragraphs (a) to (d) of the subsection or in respect of any goods or services to be so supplied or provided, unless (in any such case) such requirements are as prescribed by the regulations are complied with

(3) Any requirements prescribed by regulations under subsection (2) of this section shall be such as the Secretary of State considers necessary or expedient for the purpose of preventing participants in trading schemes to which this Part of this Act applies from being unfairly treated and, without prejudice to the generality of this subsection, any such requirement may include provisions

(a) requiring the rights and obligations of every participant under such a trading scheme to be set out in full in an agreement in writing made between the participant and the promoter or (if more than one) each of the promoters ;

(b) specifying rights required to be conferred on every such participant, and obligations required to be assumed by the promoter or promoters, under any such trading scheme ; or

(c) imposing restrictions on the liabilities to be incurred by such a participant in respect of any of the matters mentioned in paragraphs (a) to (e) of subsection (2) of this section.

(4) Regulations made under subsection (2) of this section -

(a) may include provision for enabling a person who has made a payment as a participant in a trading scheme to which this Part of this Act applies, in circumstances where any of the requirements prescribed by the regulations were not complied with, to recover the whole or part of that payment from any person to whom or for whose benefit it was paid, and

(b) subject to any provision made in accordance with the preceding paragraph, may prescribe the degree to which anything done in contravention of the regulations is to be treated as valid or invalid for the purposes of any civil proceedings.

(5) The power to make regulations under this section may be exercised so as to make different provision-

(a) in relation to different descriptions of trading schemes to which this Part of this Act applies, or

(b) in relation to trading schemes which are or were in operation on a date specified in the regulations and trading schemes which are or were not in operation on that date,

or in relation to different descriptions of participants in such trading schemes.

120 Offences under Part XI

(i) Subject to the next following section, any person who issues, circulates or distributes, or causes another person to issue, circulate or distribute, a document in contravention of any regulations made under subsection (i) of section 119 of this Act shall be guilty of an offence.

(2) Any person who contravenes any regulations made under subsection (2) of that section shall be guilty of an offence.

(3) If any person who is a participant in a trading scheme to which this part of this Act applies or has applied or been invited to become an participant in such a trading scheme.-

(a) makes any payment to or for the benefit of the promoter or (if there is more than one) any of the promoters, or to or for the benefit of a participant in the trading scheme, and

(b) is induced to make that payment by reason that the prospect is held out to him of receiving payments or other benefits in respect of the introduction of other persons who become participants in the trading seheme,
any person to whom or for whose benefit that payment is made shall be guilty of an offence.

(4) If the promoter or any of the promoters of a trading scheme to which this Part of this Act applies, or any other person acting in accordance with such a trading scheme, by holding out to any person such a prospect as is mentioned in subsection (3)(b) of this section, attempts to induce him-

(a) if he is already a participant in the trading scheme, to make any payment to or for the benefit of the promoter or any of the promoters or to or for the benefit of a participant in the trading scheme, or

(b) if he is not already a participant in the trading scheme, to become such a participant and to make any such payment as is mentioned in the preceding paragraph, the person attempting to induce him to make that payment shall be guilty of an offence.

(5) In determining, for the purposes of subsection (3) or subsection (4) of this section, whether an inducement or attempt to induce is made by holding out such a prospect as is therein mentioned, it shall be sufficient if such a prospect constitutes or would constitute a substantial part of the inducement.

(6) Where the person by whom an offence is committed under subsection (3) or subsection (4) of this section is not the sole promoter of the trading scheme in question, any other Person who is the Promoter or (as the case may be) one of the promoters of the trading scheme shall, subject to the next following section, also be guilty of that offence.

(7) Nothing in subsections (3) to (6) of this section shall be construed as limiting the circumstances in which the commission of any act may constitute an offence under subsection (1) or subsection (2) of this section.

(8) In this section any reference to the making of a payment to or for the benefit of a person shall be construed as including the making of a payment partly to or for the benefit of that person and partly to or for the benefit of one or more other persons.

3. กฎหมายของประเทศออสเตรเลีย

The Trade Practice Act 1974

52 (1) A corporation shall not, in trade or commerce, engage in conduct that is misleading or deceptive or likely to mislead or deceive

(2) Nothing in the succeeding provision of this Division shall be taken as limiting by implication the generality of subsection (1)

60 A corporation shall not cause or permit a servant or agent of the corporation to use, at a place of residence, physical force, undue harassment or coercion in connexion with the supply or possible supply of goods or services to a consumer or the payment for goods or services by a consumer.

61 (1) A corporation contravenes this section if

(a) the corporation is the promoter of, or (if there are more than one) one of the promoters of, or is a participant in a trading scheme to which this section applies ; and

(b) a person who is a participant in that trading scheme, or has applied or been invited to become a participant in that trading scheme, makes any payment to or for the benefit of the corporation, being a payment that he is induced to make by reason that the prospect is held out to him of receiving payments or other benefits in respect of the introduction (whether by himself or by another person) of other persons who become participants in that trading scheme.

(2) A corporation also contravenes this section if

(a) the corporation is the promoter of, or (if there are more than one) one of the promoters of, is a participant in, or is otherwise acting in accordance with, a trading scheme to which this section applies; and

(b) the corporation, by holding out to any person the prospect of receiving payments or other benefits in respect of the introduction (whether by himself or by another person) of other persons who become participants in that trading scheme attempts to induce that person-

(i) if he is already a participant in that trading scheme, to make any payment to or for the benefit of the promoter or any of the promoters or to or for the benefit of a participant in that trading scheme ; or

(ii) if he is not already a participant in that trading scheme, to become such a participant and to make a payment of a kind mentioned in sub-paragraph (i)

(3) For the purposes of sub-section (1) or (2)

(a) a prospect of a kind mentioned in that sub-section shall be taken to be held out to a person whether it is held out so as to confer on him a legally enforceable right or not ;

(b) in determining whether an inducement or attempt to induce is made by holding out a prospect of a kind mentioned in that subsection, it is sufficient if a prospect of that kind constitutes or would constitute a substantial part of the inducement ; and

(c) any reference to the making of a payment to or for the benefit of a person shall be construed as including the making of a

payment partly to or for the benefit of that person and partly to or for the benefit of one or more other persons.

(4) For the purposes of this section, a scheme is a trading scheme to which this section applies if the scheme includes the following elements :-

(a) goods or services, or both, are to be provided by the person promoting the scheme (in this section referred to as the "promoter") or, in the case of a scheme promoted by two or more persons acting in concert (in this section referred to as the "promoters"), are to be provided by one or more of those persons ; and

(b) the goods or services so provided are to be supplied to or for other persons under transactions effected by persons (other than the promoter or any of the promoters) who participate in the scheme (each of whom is in this section referred to as a "participant")

(5) For the purposes of sub-section (4)

(a) a scheme shall be taken to include the element referred to in paragraph (4) (b) whether the transactions referred to in that paragraph are to be effected by participants in the capacity of servants or agents of the promoter or of one of the promoters or in any other capacity '

(b) a scheme includes any arrangements made in connexion with the carrying on of a business, whether those arrangements are made or recorded wholly or partly in writing or not ; and

(c) any reference to the provision of goods or services by a person shall be construed as including a reference to the provision of goods or services under arrangements to which that person is a party.

ภาคผนวก ข

แผนการตลาดของบริษัท บลิสเซอร์ อินเตอร์ กรุ๊ป

หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการในด้านการขายบริการของบริษัทมีดังนี้

1. บริษัทฯ รับสมัครสมาชิก 2 ประเภท ตามชนิดบัตร ดังนี้

ประเภทบัตรเงินชำระค่าสมาชิกบัตรละ 30,000 บาท และค่าบำรุง/ค่า
รักษาสถานภาพรายปี ปีละ 2,500 บาท

ประเภทบัตรทอง ชำระค่าสมาชิกบัตรละ 60,000 บาท และค่าบำรุง/ค่า
รักษาสถานภาพรายปี ปีละ 4,500 บาท

บัตรทั้งสองประเภทกำหนดสถานภาพสมาชิกไว้ 20 ปี

2. สิทธิที่สมาชิกบัตรเงิน-บัตรทอง จะได้รับมีดังนี้

(1) มีสิทธิพักผ่อนสถานที่พักผ่อนนันทนาการของบริษัทฯ ได้ฟรี 4 วัน
4 คืน ต่อปี ตลอดอายุของบัตรหรือเรียกว่า Free Four

(2) สมาชิกสามารถใช้บริการในสถานที่ดังกล่าวนอกเหนือกรณี Free Four
นี้ได้ โดยสมาชิกจะได้รับส่วนลดจากสถานประกอบการนั้น ๆ 10-50 % แล้วแต่กรณี และ/หรือ
สถานบริการ

(3) ใช้บริการส่วนลด 5-35% สำหรับสถานประกอบการต่าง ๆ ที่มีสัญลักษณ์
ของบัตร BLISSHER เช่น ห้างสรรพสินค้า ร้านอาหารภัตตาคาร โรงพยาบาล และศูนย์ออก
กำลังกายเพื่อสุขภาพ ฯลฯ เป็นต้น

(4) ผู้ที่เป็นสมาชิกของบริษัทฯ หากประสงค์จะเป็นพนักงานฝ่ายการตลาด
หรือพนักงานอิสระก็จะได้รับสิทธิในการเข้าอบรมตามหลักสูตรของบริษัทฯ เพื่อเข้าร่วมเป็นฝ่าย
ขายอิสระของบริษัทฯ ซึ่งสามารถแนะนำหาสมาชิกใหม่ เข้าร่วมโครงการของบริษัทฯ และได้รับ
ผลประโยชน์ตามอัตราที่กำหนดของบริษัทฯ เนื่องจากการแนะนำหาสมาชิกใหม่นั้น ๆ ตามแผน
การตลาดในระบบ Multi-Level-Marketing-MLK ที่เรียกชื่อเฉพาะว่า "MULTI BLISSHER"

สมาชิกจะเข้าร่วมเป็นฝ่ายขายอิสระของบริษัทบลิสเซอร์ อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด จะต้องปฏิบัติตามกฎ ระเบียบ ข้อบังคับรวม 20 ข้อ ของบริษัท สารระสำคัญได้ดังนี้

1. การจะมีฐานะเป็นฝ่ายขายได้จะต้องรับการสนับสนุนจากฝ่ายขายที่ได้รับอนุญาตจากบริษัทฯ อยู่ก่อนแล้ว

2. ผู้สมัครจะต้องมีอายุตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไป

3. ผู้สมัครจะต้องเป็นสมาชิกของบริษัทฯ อยู่ก่อนแล้ว และจะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดแห่งสมาชิกบัตร พร้อมรักษาสถานภาพสมาชิก

4. แจ้งความจำนง หรือกรอกแบบฟอร์มใบสมัครเพื่อเป็นฝ่ายขาย

5. ชำระค่าคู่มือดำเนินธุรกิจ จำนวน 1,500 บาท (หนึ่งพันห้าร้อยบาทถ้วน) พร้อมรับคู่มือดำเนินธุรกิจ เพื่อรับอนุญาตเป็นฝ่ายขาย

6. ฝ่ายขายจะต้องแจ้งความจำนงในการรักษาสถานภาพการเป็นฝ่ายขาย พร้อมรับเอกสารดำเนินธุรกิจและชำระค่าธรรมเนียมต่ออายุ 1,500 บาท ต่อปี ไปยังบริษัทภายในวันที่ 31 ธันวาคม ของทุกปี มิฉะนั้นจะถือว่าขาดสถานภาพการเป็นฝ่ายขาย

6.1 ฝ่ายขายที่ขาดสถานภาพไปแล้ว อาจขอสมัครรับอนุญาตเป็นฝ่ายขายใหม่ได้ โดยจะต้องได้รับการสนับสนุนจากผู้สนับสนุนตามข้อ 1 รายเดิม

6.2 กรณีฝ่ายขายต้องการจะได้ผู้สนับสนุนรายใหม่ไว้ช้ตามข้อ 6.1 จะต้องแจ้งความจำนงขอสมัครเป็นสมาชิกใหม่ และจะต้องได้รับการอนุมัติจากบริษัทฯ

7. การเป็นฝ่ายขายของบริษัทฯ ดังกล่าวนี้ มิได้มีฐานะเป็นลูกจ้างของบริษัท บลิสเซอร์ อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด หรือของผู้สนับสนุน หรือของผู้นำกลุ่มใด ๆ ทั้งสิ้น

ตำแหน่งและผลประโยชน์ตอบแทนที่บริษัทฯ ได้ให้กับฝ่ายการตลาดหรือพนักงานขายอิสระของบริษัทฯ มีดังนี้

- พนักงานฝ่ายขายนั้น บริษัทฯ ได้จัดแบ่งระดับออกเป็น 4 ระดับ ดังนี้
 - ระดับที่ 1 เรียกว่า "BLISSHER" หรือ "BR" พิจารณาแต่งตั้งจาก
 - เป็นสมาชิกของบริษัทฯ อยู่ก่อนแล้ว
 - ผ่านการอบรมตามหลักสูตรเบื้องต้นของทางบริษัทฯ

ระดับที่ 2 เรียกว่า "LEADER" หรือ "LR" จะแต่งตั้งเมื่อ

- ให้การสนับสนุนโดยตรงกับระดับ BLISSHER จำนวน 3 คน หรือมากกว่า
- มียอดสะสมของราคาค่าสมาชิกรวม 250,000 บาท หรือ

ระดับที่ 3 เรียกว่า "DIRECTOR" หรือ "DR"

- ให้การสนับสนุนโดยตรงกับระดับ LEADER จำนวน 3 คนหรือมากกว่า
- มียอดสะสมของราคาค่าสมาชิกรวม 2,500,000 บาท หรือ

ระดับที่ 4 เรียกว่า "EXECUTIVE DIRECTOR" หรือ "EDR"

- ให้การสนับสนุนโดยตรงกับระดับ DIRECTOR จำนวน 6 คน หรือมากกว่า

ผลประโยชน์ตอบแทนของฝ่ายขายที่จะได้รับ ขอสรุปแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ

ประเภทที่ 1 คือ เบอร์เซ็นต์ที่ได้จากการขายหรือการหาสมาชิกใหม่

ประเภทที่ 2 คือ เบอร์เซ็นต์ที่ได้จากยอดขายของลูกทีม หรือโบนัสที่จะได้เพราะ

การสะสมของเครือข่ายหรือลูกทีม

ในส่วนของบริษัท บลิสเซอร์ อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด แบ่งผลประโยชน์ที่จัดสรรให้กับฝ่ายขายของบริษัทฯ ออกเป็น 5 ระดับโดยรวม คือ

รายได้ที่ 1 เรียกว่า คอมมิชชั่น 20 % ของราคาค่าสมาชิก ทั้งนี้บริษัทฯ จะคิดเบอร์เซ็นต์ให้ตามอัตราราคาตัวแทน หมายความว่า บัตรเงินมีราคาขาย 25,000 บาท บัตรทองมีราคาของ 50,000 บาท

รายได้ที่ 2 ส่วนลด 20 % - 45 %

รายได้ที่ 3 ส่วนลดพิเศษ 45 %

นอกจากนี้ บริษัทฯ จะจ่ายผลประโยชน์ตอบแทนเป็นรางวัลจูงใจที่พนักงานฝ่ายขายอิสระของบริษัทฯ อีกต่างหาก เป็นกรณีพิเศษรวม 2 อันดับ คือ

รายได้ที่ 4 รายได้โบนัส อัตรา 3 %, 2 % และ 1% ตามลำดับ

รายได้ 5 เงินปันผลจำนวน 1 % จากยอดขายภายในแต่ละเดือน

การจ่ายผลประโยชน์หรือค่าตอบแทนให้ฝ่ายขายในแต่ละเดือนกำหนดให้ ดังนี้

1. จ่ายค่าคอมมิชชั่น ทุกวันที่ 10 ของเดือน
2. จ่ายเงินส่วนลดและส่วนลดพิเศษ ทุกวันที่ 15 ของเดือน
3. จ่ายโบนัส ทุกวันที่ 20 ของเดือน
4. จ่ายเงินปันผล ทุกวันที่ 25 ของเดือน

อนึ่ง การจ่ายผลประโยชน์หรือค่าตอบแทนของบริษัท บลิสเซอร์ อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด ตลอดจนการพิจารณาเลื่อนระดับของการเป็นฝ่ายขาย และการพิจารณาจ่ายเงินส่วนและโบนัสให้กับฝ่ายขาย ตามระบบ MULTI BLISSHER นี้ จะพิจารณาตามผลหรือการเสนอขอราคาขายค่าสมาชิกนั้น คณะกรรมการจะสมมติว่าจะสมทบเป็นยอดรวมไว้ตลอดไป ไม่มีการตัดทอนยอดเสนอออกเป็นงวด ๆ เช่น บริษัทอื่นในแผนการตลาดเช่นเดียวกัน ในกรณีนี้จึงทำให้ฝ่ายขายบริษัท บลิสเซอร์ อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด ไม่จำเป็นต้องรักษายอดขายหรือการหาสมาชิกในแต่ละเดือนไว้แต่ประการใด

ประวัติผู้เขียน

นายสุทธิกรณ์ ลิบน้อย เกิดวันที่ 19 สิงหาคม 2511 ที่อำเภอ จวาง จังหวัด นครศรีธรรมราช จบการศึกษานิติศาสตรบัณฑิต จากมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เมื่อปี 2534 สอบได้เนติบัณฑิตไทยจาก สำนักฝึกอบรมกฎหมายแห่งเนติบัณฑิตยสภา สมัยที่ 46 และเข้า ศึกษาศาตราในระดับปริญญาโทนิติศาสตรบัณฑิต คณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สาขากฎหมาย อาญาและกระบวนการยุติธรรมทางอาญา ในปี 2535 จบการศึกษานิติศาสตรมหาบัณฑิตในปี 2538

