

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

- กมล ชูทรัพย์ และมงคล ไชยรัตน์. ภาวชาย. พระนคร : วัชรินทร์การพิมพ์, 2515.
- กมล สนธิเกษตริณ. ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยตัวแทนและนายหน้า. พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์สุทธิสารการพิมพ์, 2527.
- การลดราคาขายตรงแบบหลายชั้น. แปลโดยธานี ปิติสุข. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์นานมีบุ๊คส์, 2535.
- การเติบโตและประโยชน์ของไดเรกต์มาร์เก็ตติ้ง. คู่แข่งรายสัปดาห์ (4-10 ตุลาคม 2542) : 1.
- กิตติพงศ์ พัฒนพงศ์. ปัจจัยที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพในการทำงานอาชีพขายตรง : ศึกษากรณีบริษัท ไดเรกต์ เซลล์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารบัณฑิต ภาควิชาสังคมวิทยาและมนุษยวิทยา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2539.
- กิตติวัฒน์ รัตนติลล ฅ ฎุเกิด. เจ้าหนี้ "แชร์น้ำมัน" จะแบ่งทรัพย์สินกันอย่างไร. ธุรกิจการเงิน 4 (23 กันยายน 2528) : 11.
- เข็มชัย ชูติวงศ์ และบรรดักดิ์ อุวรรณโณ. คำอธิบายกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยนิติกรรมและสัญญา. กรุงเทพมหานคร : คณะนิติศาสตร์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2524.
- จรัญ ภัคดิษนากุล. สรุปสาระสำคัญของพระราชบัญญัติว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม พ.ศ.2540. อุสขบท 45 (มกราคม - มิถุนายน 2541) : 86.
- จอห์น นิลเซน. ธุรกิจขายตรงไม่ง่ายแต่ไม่ยากจนทำไม่ได้. ไดเรกนิวส์ (มกราคม 2542) : 16.
- จิต เศรษฐบุตร. หลักกฎหมายแพ่งลักษณะนิติกรรมและสัญญา. แก้ไขเพิ่มเติมโดย จิตติ ดิงศภักดิ์. พิมพ์ครั้งที่ 5 กรุงเทพมหานคร : มิตรนาการพิมพ์, 2528.
- จิต เศรษฐบุตร. หลักกฎหมายแพ่งลักษณะนิติกรรมและหนี้. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร : เอรวิ้น-การพิมพ์, 2522.
- ชวลิต อັตตศาสตร์. กฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคในประเทศอังกฤษ. บทบัณฑิตย 34 (2520) : 37.
- ชัยวัฒน์ วงศ์วัฒนศานต์. การควบคุมโฆษณาเพื่อคุ้มครองผู้บริโภค. วารสารนิติศาสตร์ 10 (2521) : 246.
- ไชยยศ เหมะรัชตะ. กฎหมายว่าด้วยสัญญา. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2535.
- เชาญ ดัลกลิช. ธุรกิจขายโดยตรง. วารสารนักขาย 2 (2532) : 30 - 31.
- ณรงค์ฤทธิ์ สิมมา. พระราชกำหนดการกู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน พ.ศ.2527 : ศึกษาเฉพาะกลไกพิเศษทางสัญญา. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารบัณฑิต ภาควิชานิติศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2532.
- ดารา ทีปะปาล. การสื่อสารการตลาด. กรุงเทพมหานคร : ออมการพิมพ์, 2541.
- ไดเรกต์เซลล์มุ่งออนไลน์ล่าโอกาสขายปี 2000. คู่แข่งรายสัปดาห์ (4-10 ตุลาคม 2542) : 1.
- ธุรกิจขายตรงซึ่งไม่มีตำนาน. คู่แข่ง (10-16 สิงหาคม 2541) : 1-2.

- บัญญัติ สุชีวะ. กฎหมายลักษณะทรัพย์. กรุงเทพมหานคร : สยามการพิมพ์, 2530.
- บัญญัติ สุชีวะ. การโอนกรรมสิทธิ์ในสัญญาซื้อขาย. วารสารกฎหมาย 2 (พฤษภาคม 2519) : 69.
- ประพนธ์ ศาคะมาน และไพจิตร ปุณณพันธ์. คำอธิบายประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ลักษณะซื้อขาย. พิมพ์ครั้งที่ 11. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์นิติบรรณการ, 2539.
- ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์
- ประสิทธิ์ ไชวโกล. คำอธิบายประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยตัวแทนค้าต่างและนายหน้า. กรุงเทพมหานคร : บริษัท สำนักพิมพ์วิญญูชน จำกัด, 2538.
- ปริญญา บุญปทุมพงศ์. ตัวแทนเข็ด. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต ภาควิชานิติศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2532.
- ปรีชา สมงามศรี. คำบรรยายลักษณะวิชากฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วย ซื้อขาย แลกเปลี่ยน ให้. กรุงเทพมหานคร : สำนักอบรมศึกษากฎหมายแห่งเนติบัณฑิตยสภา, 2528.
- ปีเตอร์ โคลท์เทียร์. เพชรแห่ง MILM. แปลโดยนนทกร. กรุงเทพมหานคร : โซเบอร์บุ๊กเน็ตเวิร์กพับลิชิ่ง, 2540.
- ไพฑิต เอกจริยกร. ตัวแทน นายหน้า. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพมหานคร : บริษัท สำนักพิมพ์วิญญูชน จำกัด, 2541.
- ฝ่ายสารสนเทศศูนย์ข้อมูลมติชน. ชายตรงยุคโลกาภิวัตน์. ประชาชาติธุรกิจ (24-26 พฤศจิกายน 2540) : 51
- พรชัย วิวัฒน์ภทกุล. พระราชบัญญัติว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม พ.ศ. 2540 กับผลกระทบต่อธุรกิจการเงิน. วารสารนิติศาสตร์ 28 (มิถุนายน 2541) : 196.
- พระราชบัญญัติแก้ไขเพิ่มเติม พระราชกำหนดการกู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน พ.ศ.2527 พ.ศ. 2534.
- พระราชบัญญัติเครื่องสำอาง พ.ศ.2517 แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2535.
- พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522 แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2541.
- พระราชบัญญัติว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม พ.ศ. 2540.
- พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ. 2522.
- พธิกุ่มธุรกิจฮอตแห่งปี การขายตรง. ประชาชาติธุรกิจ (24-26 พฤศจิกายน 2540) : 46.
- พินุล ทีปะปาล. การบริหารการตลาด. กรุงเทพมหานคร : อมรการพิมพ์, 2537.
- พิศิษฐ์ แทนทิว. เปิดโปงธุรกิจขายตรง. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ทศวรรษ, 2541.
- พิษณุ จงสถิตย์วัฒนา. การบริหารการตลาด การวิเคราะห์ กลยุทธ์ และการตัดสินใจ. พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2542.
- พิษณุ ชีระสุทราโท. บลิสเซอร์ระดมเงินสดคลาสสิกสองปีกว่าพันล้านขุนคลังไม่ระวังอาจเจ็บตัว. วารสารดอกเบี้ย 12 (สิงหาคม 2536) : 54.
- โมรา บุญญผล. พระราชกำหนดการกู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน พ.ศ.2527. วารสารกฎหมาย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 9 (กุมภาพันธ์ 2528) : 13.

รัชฎา วิวัฒน์เวช. การควบคุมกอบทวีปสินค้าของลูกหนี้โดยวิธีการใช้สิทธิเรียกร้องของลูกหนี้. วารสารรวม
ฉบับที่ 7 (เมษายน 2523) : 14-15 , 27.

ร่างพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ....

วิชฌุ เครื่องาม. คำอธิบายกฎหมายว่าด้วยซื้อขาย แลกเปลี่ยน ให้อ. พิมพ์ครั้งที่ 7. กรุงเทพมหานคร : สำนัก
พิมพ์นิติบรรณการ, 2540.

ศักดิ์ สนองชาติ. คำอธิบายประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ (ตามบทบัญญัติที่ได้ตรวจชำระใหม่ว่าด้วย
นิติกรรมและสัญญา (พร้อมทั้งระยะเวลาและอายุความ)). พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร : สำนัก
พิมพ์นิติบรรณการ, 2539.

คุณกร เสรีรัตน์. การจัดการการตลาด. คู่แข่งที่ออกเกิดเอ็มวีเอ ชุดที่ 37 (23-29 ธันวาคม 2539) : 24
(อภิธานนาการพร้อมหนังสือพิมพ์คู่แข่งรายสัปดาห์).

ศูนย์วิจัยธนาคารกสิกรไทย. ระบบการตลาดหลายชั้น (MLM) ระบบปิรามิดหรือแชร์ลูกโซ่ (ม.ป.ท.,ม.ป.ป.)
สมาคมการขายโดยตรง (ไทย) และสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา และสำนักงานคณะกรรมการ
คุ้มครองผู้บริโภค. สมาคมการขายโดยตรง (ไทย). เอกสารในการสัมมนาเรื่องขายตรงอย่างไรไม่เอา
เปรียบผู้บริโภค, 19 มิถุนายน 2541 ณ ห้องเจ้าพระยาบอลรูม โรงแรมเจ้าพระยาปาร์ค กรุงเทพ-
มหานคร.

สมพงศ์ วงศ์นิยม. ไต่เรื่อกร์ชลอกทปฏิบัติ. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์แมส, 2532.

สมยศ เชื้อไทย. ย่อหลักกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยซื้อขาย แลกเปลี่ยน ให้อ. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพ-
มหานคร : สำนักพิมพ์นิติธรรม, 2533.

สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สำนักเลขาธิการนายกรัฐมนตรี. คู่มือผู้โฆษณา. พิมพ์ครั้งที่ 3.
กรุงเทพมหานคร : บริษัท ฉลองรัตน์ จำกัด, 2536.

สำนักวิจัยเอแบค-เคเอสซี อินเทอร์เน็ตโพลล์ (เอแบคโพลล์). เอกสารในการสัมมนาเรื่องเจาะลึกทัศนคติ และ
พฤติกรรมการขายตรง , 3 มีนาคม 2542 ณ ห้องเจ้าพระยาบอลรูม โรงแรมเจ้าพระยาปาร์ค กรุงเทพ-
มหานคร.

สุนันทนา ชุมวิสูตร. สรุปวิชากฎหมายซื้อขาย แลกเปลี่ยน ให้อ. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์
วิญญูชน, 2539.

สุนิสรา วิไลรักษ์ และสุบัญญัติ ไชยชาญ. หลักการตลาด. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร : บริษัท พี.เอ.
ลีฟวิ่ง จำกัด, 2537.

สุทธิการณ์ ลิบน้อย. มาตรการทางกฎหมายอาญาในการควบคุมการขายตรง. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต
ภาควิชานิติศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539.

สุพิศ ปราณิตพลกรัง. หลักและข้อสังเกตพระราชบัญญัติว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม พ.ศ. 2540.
กรุงเทพมหานคร : ห้างหุ้นส่วนจำกัดจิรวัชการพิมพ์, 2541.

สุภรณ์ อรุณีวัฒนา. ความรับผิดชอบในการประกอบธุรกิจโฆษณา. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต
ภาควิชานิติศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2536.

- สุขุม ศุภนิตย์. กฎหมายเกี่ยวกับธุรกิจขายตรง. จุฬาลงกรณ์ปริทัศน์ 10 (มกราคม-มีนาคม 2541) : 12.
- สุขุม ศุภนิตย์. คำอธิบายกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2540.
- สุขุม ศุภนิตย์. คู่มือกฎหมายเกี่ยวกับการทำธุรกิจโฆษณา. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย, 2534.
- เสริมสุข บุรณพันธ์. รูปแบบการขายตรงปัจจุบันและอนาคต. (ม.ป.ท.,ม.ป.ป.)
- เสนีย์ ปราโมช, ม.ร.ว. ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยนิติกรรมและหนี้เล่ม 1 (ภาค 1-2) พ.ศ. 2478.
แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ.2505. กรุงเทพมหานคร : บริษัท สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช จำกัด, 2505.
- เสนีย์ ปราโมช, ม.ร.ว. ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยนิติกรรมและหนี้เล่ม 2 (ภาคบริบูรณ์) พ.ศ.
2478. แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ.2505. กรุงเทพมหานคร : บริษัท สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช จำกัด,
2505.
- โสภณ รัตนากร. คำอธิบายประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยหนี้ บทเบ็ดเสร็จทั่วไป. กรุงเทพมหานคร
: สำนักพิมพ์นิติบรรณการ, 2539.
- อนุมัติ ใจสมุทร. คำอธิบายหลักกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยบุคคล นิติกรรม สัญญา เล่ม 2. กรุงเทพ-
มหานคร : โรงพิมพ์อักษรสาสน์, 2520.
- อักษราร จุฬารัตน์. ผลแห่งสัญญา. เอกสารการสอนชุดวิชากฎหมายแพ่ง หน่วยที่ 11-15. กรุงเทพมหานคร
: ชวนพิมพ์, 2529.
- World Federation of Direct Selling Associations (WFDSA). จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลก.
แปลโดยสมาคมการขายโดยตรง (ไทย). (ม.ป.ท.,ม.ป.ป.)

ภาษาต่างประเทศ

- Borrie, Gordon and Diamond, Aubrey L. The Consumer Society and the Law. (n.p.) 1964.
- Buskink, Richard H. and Rothe, James T. Consumerism : An Interpretation. Consumerism :
The Eternal Triangle : Business, Government and Consumer 31 Murra ed. (n.p.) 1973.
- Cranston, Ross. Consumer and the Law. London : Willmer Brothers Limited, 1978.
- Davis, Donald A. "China Game", Drug & Cosmetic Industry, (Online). Available : [http://
cdnet3.car.chula.ac.th](http://cdnet3.car.chula.ac.th), ABI/Inform June 1998.
- Direct Sale Act (Malaysia). (Online). Available : <http://www.mis-software.com> 12th October
1999.
- Dobson, A.P. Sale of Goods and Consumer Credit. 4th ed. London : Sweet & Maxwell, 1989.
- Dobson, Paul and Schmitthoff, Clive M. Charlesworth's Business Law. London : Sweet &
Maxwell Ltd., 1991.

- Fair Trading and Consumer Protection in Britain, HMSO.
- Furnston, Michael and Shears, Peter. Commercial Law. Great Britain : Cavendish Publishing Limited, 1995.
- Harvey, Brian W. The Law of Consumer Protection and Fair Trading. 2nd ed., London : Butterworths, 1982.
- Heaton, D.T. Commercial Law Text and Seminar Workbook. Great Britain : Prentice Hall International, 1991.
- Herrman, Don. Profile of a Fuller Brush Salesman in Selling : Principle and Practices. Singapore : B & Jo Enterprise, 1988.
- Hill - Smith, Alexander G.L. Consumer Credit : Law and Practice. London : Sweet & Maxwell, 1985.
- Hjelmfelt, David C. Executive's Guide to Marketing, Sales and Advertising Law. New Jersey : Prentice Hall, 1990.
- Kay, Roger and Sewell, Tim. A practical approach to Contract and Consumer Law. London : Financial Training Publications Ltd., (n.d.).
- Kinter, Earl W. A Primer on the Law of Franchise Practices, 2nd ed. New York : Macmillan Publishing Co., Inc., 1987.
- Kotler, Philip. Principle of Marketing. 3rd ed. New Jersey : Prentice-Hall, 1986.
- Ligos, Melinda. "Direct Sale in China" ,Sale & Marketing Management,(Online). Available : <http://cdnet3.car.chula.ac.th>, ABI/Inform August 1998.
- Lowe, Robert and Woodroffe, Geoffrey. Consumer Law and Practice. 4th ed. London : Sweet & Maxwell, 1995.
- Macleod, J.K. Consumer Sales Law. London : Butterworths, 1989.
- Mendelsohn, Martin. "UK passes new Trading Schemes Act" (Online). Available : <http://cdnet3.car.chula.ac.th>, ABI/Inform January/February 1997.
- Posch, Robert J., Jr. The Complete Guide to Marketing and the Law. New Jersey : Prentice Hall, 1988.
- Pride, William M. and Ferrell, O.C. Marketing Concepts and Strategies. 7th ed. Boston : Houghton Mifflin Company, 1991.
- Ramsay, Iain. Consumer Protection Text and Materials. London : Weidenfeld and Nicolson, 1989.
- Smyth, Mike. "The Direct Selling Revolution" (Online). Available : <http://cdnet3.car.chula.ac.th>, ABI/Inform October 1998.

Staton, William J. and Futrell, Charles. Fundamentals of Marketing. 8th ed. Singapore : Times Printer Sdn Bhd., 1987.

Stone, Bob. Successful Direct Marketing Methods. 6th ed. Illinois : NTC Business Book, 1997.

The Consumer Credit Act 1974.

The Consumer Protection (Cancellation of Contracts Concluded away from Business Premises) Regulation 1987 amend 1998.

The Direct Sale Act 1993.

The Direct Sale Regulation 1993.

The Fair Trading Act 1973.

The Measures on Administration of Direct Selling .

The Trading Schemes Act 1996.

The Trading Schemes Regulation 1997.

The Trading Schemes (Exclusion) Regulation 1997.

The Trading Schemes (Exclusion) (Amendment) Regulation 1997.

Tung, Lily. "A foot in the door". Asian Business. (Online). Available : [http:// odnet3.car. chula. ac.th](http://odnet3.car.chula.ac.th), ABI/Inform January 1997.

World Federation of Direct Selling Associations (WFDSA), "Multilevel Marketing",

A Discussion Paper Presented by WFDSA.

World Federation of Direct Selling Associations (WFDSA), "Pyramid Selling",

A Discussion Paper Presented by WFDSA.

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก ก.

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ความรับผิดชอบของผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์

จรรยาบรรณของผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์

ในฐานะผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ ข้าพเจ้ายินยอมที่จะดำเนินธุรกิจแอมเวย์ของข้าพเจ้าให้สอดคล้องกับหลักการต่างๆดังต่อไปนี้

1. ตามหลักการพื้นฐานในการทำธุรกิจ ข้าพเจ้าจะพยายามปฏิบัติต่อผู้ที่ข้าพเจ้าพบในกิจกรรมทางธุรกิจในฐานะผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ ในรูปแบบเดียวกับที่ข้าพเจ้าปรารถนาให้เขาปฏิบัติต่อข้าพเจ้า
2. ข้าพเจ้ายินยันและจะปฏิบัติตามระเบียบปฏิบัติที่ระบุไว้ในจรรยาบรรณและระเบียบปฏิบัติที่เป็นทางการของแอมเวย์ รวมทั้งเอกสารสิ่งพิมพ์อื่นๆของแอมเวย์ โดยไม่เพิกเฉยยึดมั่นตาม "ลายลักษณ์อักษร" เท่านั้น แต่จะปฏิบัติตามเจตนารมณ์ของกฎต่างๆเหล่านั้นด้วย
3. ข้าพเจ้าจะนำเสนอผลิตภัณฑ์แอมเวย์และโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์ให้แก่ลูกค้าและผู้มุ่งหวังของข้าพเจ้าตามความเป็นจริงและโดยสุจริต และข้าพเจ้าจะอ้างคุณสมบัติตามที่ระบุไว้ในเอกสารสิ่งพิมพ์ที่เป็นทางการของแอมเวย์เท่านั้น
4. ข้าพเจ้าจะจัดการกับเรื่องร้องเรียนทุกเรื่องอย่างสุภาพและในทันทีตามขั้นตอนที่ระบุไว้ในเอกสารสิ่งพิมพ์ที่เป็นทางการของแอมเวย์ในเรื่องการแลกเปลี่ยนหรือคืนเงินค่าผลิตภัณฑ์
5. ข้าพเจ้าจะปฏิบัติตามวิถีทางที่สะท้อนให้เห็นถึงมาตรฐานสูงสุดในด้านความซื่อสัตย์สุจริต ความจริงใจ และความรับผิดชอบ และข้าพเจ้าตระหนักดีว่าการปฏิบัติตามของข้าพเจ้าในฐานะผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ จะมีผลกระทบไปไกลไม่เพียงเฉพาะต่อธุรกิจของข้าพเจ้าเท่านั้น แต่ยังมีผลกระทบต่อผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์คนอื่นๆด้วยเช่นกัน
6. ข้าพเจ้าจะยอมรับและปฏิบัติตามความรับผิดชอบต่างๆของผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ (รวมทั้งความรับผิดชอบของผู้สปอนเซอร์และผู้จำหน่ายตรง เมื่อข้าพเจ้าก้าวขึ้นสู่ความรับผิดชอบในระดับดังกล่าว) ตามที่ระบุไว้ในเอกสารสิ่งพิมพ์ที่เป็นทางการของแอมเวย์

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



7. ข้าพเจ้าจะใช้เฉพาะเอกสารสิ่งพิมพ์ที่ได้รับอนุมัติจากแอมเวย์แล้วเท่านั้น ในส่วนที่เกี่ยวกับการนำเสนอแผนการขายและการตลาดของแอมเวย์ การขายผลิตภัณฑ์ แอมเวย์ และการทำกิจกรรมต่างๆในฐานะผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ระเบียบปฏิบัติของผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์

1. การตีความ

1.1 ในกฎต่างๆเหล่านี้ที่กำหนดเกณฑ์และเงื่อนไขต่างๆของสัญญาที่ผูกมัดมีต่อแอมเวย์ ถือว่าคำและวลีต่อไปนี้มีความหมายตามที่ระบุไว้ดังต่อไปนี้ ยกเว้นกรณีอ้างถึงเป็นอย่างอื่น

- 1.1.1 'แอมเวย์' หมายถึง บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด ยกเว้นกรณีอ้างถึงเป็นอย่างอื่น
- 1.1.2 'แอมเวย์ คอร์ปอเรชั่น' หมายถึง บริษัท แอมเวย์ คอร์ปอเรชั่น เลขที่ 7575 ถนนฟูลตัน ฮิลล์ เมืองเอต้า รัฐมิชิแกน สหรัฐอเมริกา
- 1.1.3 'แผนการขายและการตลาดของแอมเวย์' หมายถึง ระบบส่วนลคของแอมเวย์ เกียรติรางวัลและเงินรางวัล ขั้นตอนการสponseอร์ และแนวทางการของแอมเวย์ ข้อกำหนด ระบบ ขั้นตอน และนโยบายในเรื่องการนำเสนอผลิตภัณฑ์แอมเวย์และธุรกิจแอมเวย์ และระเบียบปฏิบัติของการเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ ตามที่ระบุไว้ในคู่มือการดำเนินธุรกิจแอมเวย์ ซึ่งมีการปรับปรุงแก้ไขเป็นครั้งคราวโดยแอมเวย์
- 1.1.4 'ผู้จำหน่าย' หมายถึง ผู้ซื้ออิสระผลิตภัณฑ์จากแอมเวย์ที่มีคุณสมบัติในฐานะผู้ปฏิบัติตามแผนการขายและการตลาดของแอมเวย์
- 1.1.5 'ผู้จำหน่ายตรง' หมายถึง ผู้จำหน่ายที่มีคุณสมบัติดังที่กำหนดไว้ในแผนการขายและการตลาดของแอมเวย์
- 1.1.6 'สายการสponseอร์' ในกรณีของผู้จำหน่ายคนใดคนหนึ่ง หมายถึง ตัวผู้จำหน่ายคนนั้น ผู้สponseอร์ของเขา และผู้สponseอร์ของผู้สponseอร์ของเขาต่อไปเรื่อยๆจนถึงและรวมทั้งแอมเวย์
- 1.1.7 'กลุ่มธุรกิจส่วนตัว' เมื่อกล่าวถึงผู้จำหน่ายคนใดคนหนึ่ง หมายถึง ตัวผู้จำหน่ายคนนั้น ผู้จำหน่ายทุกคนที่ได้รับการสponseอร์ส่วนตัวโดยผู้จำหน่ายคนนั้น ผู้จำหน่ายทุกคนที่ได้รับการสponseอร์ส่วนตัวโดยผู้จำหน่ายที่ได้รับการสponseอร์ส่วนตัวเหล่านั้น และคาวนไลน์ของผู้จำหน่ายคนนั้น ลงมาจนถึงและรวมทั้งผู้จำหน่ายที่ยังไม่ได้ให้การสponseอร์ผู้จำหน่ายอื่นๆด้วยตนเอง แต่ไม่รวมถึงคาวนไลน์ที่เป็นผู้



เจ้าหน้าที่ตรงของผู้จำหน่ายคนนั้นและผู้จำหน่ายที่เป็นตัวแทนไลน์ของผู้จำหน่ายตรงคนนั้น

- 1.1.8 'ผู้สponseอร์' หมายถึง ผู้จำหน่ายที่แนะนำผู้ที่ประสงค์จะสมัครเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ให้เข้ามาร่วมธุรกิจแอมเวย์ ซึ่งต่อมาได้กลายเป็นผู้จำหน่าย โดยแอมเวย์ยอมรับในการสมัครเป็นผู้จำหน่ายของเขา และ 'ผู้จำหน่ายที่ได้รับการสponseอร์ส่วนตัว' ก็มีความหมายตามนี้
- 1.1.9 'การสponseอร์' ความหมายของคำนี้ได้อธิบายไว้แล้วในแผนการขายและการตลาดของแอมเวย์
- 1.1.10 'ผู้จำหน่ายที่ได้รับการสponseอร์สากล' หมายถึง ผู้จำหน่ายในประเทศไทยที่ได้รับการแนะนำให้เข้ามาร่วมธุรกิจแอมเวย์ในประเทศไทยโดยผู้จำหน่ายอีกคนหนึ่งที่อยู่นอกประเทศไทย และต่อมาผู้จำหน่ายในประเทศไทยผู้นั้นได้รับการสponseอร์ให้เข้ามาร่วมธุรกิจแอมเวย์ในประเทศไทย โดยแอมเวย์แต่งตั้งผู้สponseอร์รับรองเป็นผู้สponseอร์ของเขา
- 1.1.11 'ส่วนลด' หมายถึง เงินที่จ่ายเป็นรายเดือนโดยผู้จำหน่ายตรงของแอมเวย์ ยอดเงินจะถูกกำหนดจากมูลค่าของผลิตภัณฑ์ที่ผู้จำหน่ายตรงได้ซื้อไปตามจำนวนที่กำหนดไว้ในตารางส่วนลด ซึ่งระบุไว้ในคู่มือการค้าเห็นธุรกิจแอมเวย์
- 1.1.12 'ผลิตภัณฑ์แอมเวย์' หมายถึง ผลิตภัณฑ์ อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ หรือบริการต่างๆที่ผลิต จัดทำ หรือมอบให้โดยหรือในนามของแอมเวย์แก่ผู้จำหน่าย และเป็นสิ่งที่แอมเวย์จัดทำขึ้นเพื่อจำหน่ายหรือใช้ตามระเบียบปฏิบัติ
- 1.1.13 'กฎ' หมายถึง ระเบียบปฏิบัติสำหรับผู้จำหน่าย ซึ่งอาจมีการเปลี่ยนแปลงแก้ไขเป็นครั้งคราว

2. การได้รับอนุญาตให้เป็นผู้จำหน่าย

2.1 การที่จะเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ บุคคลนั้นจะต้องได้รับการสponseอร์จากผู้จำหน่ายที่ได้รับการอนุญาตแล้ว และทำเรื่องขออนุญาตจากแอมเวย์ในการขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์โดยการกรอก 'ใบสมัครเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์'



2.2 จะต้องส่ง 'ใบสมัครเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์' ในชุดคู่มือการ
ดำเนินธุรกิจมายังแอมเวย์ทันทีหลังจากที่กรอกข้อความเสร็จสมบูรณ์แล้ว

2.3 แอมเวย์เปิดโอกาสในการเป็นผู้จำหน่ายสำหรับทุกคนโดยไม่คำนึงถึงเพศ
เผ่าพันธุ์ เชื้อชาติ ชาติการเมือง หรือศาสนาใดๆ เพียงแต่จะต้องมีอายุ 20 ปีขึ้นไปในวัน
ที่สมัคร กรุณาดูรายละเอียดเกี่ยวกับเรื่องนี้ได้ในกฎข้อ 2.15

2.4 แอมเวย์สงวนสิทธิในตัวผู้เดียวในการตัดสินใจที่จะยอมรับหรือปฏิเสธการ
สมัครเป็นผู้จำหน่ายโดยไม่ต้องให้เหตุผลใดๆในการยอมรับหรือปฏิเสธนั้น

2.5 การแต่งตั้งเป็นผู้จำหน่ายจะมีผลก็ต่อเมื่อผู้ที่สนใจจะเป็นผู้จำหน่ายนั้นได้
รับหมายเลขประจำตัวผู้จำหน่ายจากแอมเวย์แล้ว

2.6 มีสิ่งเดียวเท่านั้นที่ผู้ที่สนใจจะเป็นผู้จำหน่ายจำเป็นต้องซื้อคือ
'ชุดคู่มือการดำเนินธุรกิจแอมเวย์'

ผู้ที่สนใจจะเป็นผู้จำหน่ายหรือผู้ที่เป็นผู้จำหน่ายอยู่แล้วจะไม่ถูกกำหนดให้ปฏิบัติ
สิ่งต่อไปนี้ไม่ว่าจะด้วยเหตุผลใดๆก็ตาม

- 2.6.1 ซื้อผลิตภัณฑ์จำนวนใดจำนวนหนึ่ง
- 2.6.2 เก็บสต็อกผลิตภัณฑ์ไว้จำนวนใดจำนวนหนึ่ง
- 2.6.3 ซื้อผลิตภัณฑ์หรือใช้บริการที่มีได้ผลิตหรือจัดทำขึ้นโดยแอมเวย์
- 2.6.4 ชำระเงินเพื่อเข้าร่วมการสัมมนาหรือการประชุมใดๆ
- 2.6.5 ให้การสปอนเซอร์ผู้จำหน่ายอื่นๆในจำนวนใดจำนวนหนึ่ง
- 2.6.6 สมัครเป็นสมาชิกเพื่อขอรับอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ และ/หรือรายการ
ส่งเสริมการขายต่างๆที่มีได้ผลิตหรือจัดทำขึ้นโดยแอมเวย์

2.7 อายุการเป็นผู้จำหน่ายจะสิ้นสุดลงเมื่อครบรอบหนึ่งปีนับจากวันที่สมัคร

2.8 ผู้จำหน่ายสามารถต่ออายุการเป็นผู้จำหน่ายได้โดยการส่งแบบฟอร์มต่อ
อายุเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ ที่กรอกข้อความเสร็จสมบูรณ์แล้วพร้อมกับค่า
ธรรมเนียมตามอัตราในการต่ออายุ ก่อนที่จะถึงกำหนดวันหมดอายุ

2.9 หากผู้จำหน่ายไม่ได้ส่งแบบฟอร์มต่ออายุพร้อมกับค่าธรรมเนียมในการต่อ
อายุภายในวันที่กำหนด หรือหากแอมเวย์ไม่ยอมรับการยื่นขอต่ออายุนั้น ก็เท่ากับว่าการ
เป็นผู้จำหน่ายของผู้นั้นหมดอายุลงโดยอัตโนมัติตามกฎข้อ 2.7



2.9.1 หากยื่นแบบฟอร์มต่ออายุช้ากว่ากำหนดในช่วงเวลา 1 ปีนับจากวันหมดอายุการเป็นผู้จำหน่าย จะต้องยื่นแบบฟอร์มกับผู้จำหน่ายตรง โดยผู้จำหน่ายตรงอาจให้คำแนะนำต่อแอมเวย์ว่า ควรจะยอมรับการต่ออายุช้ากว่ากำหนดนี้หรือไม่และควรจะคงสายการสปอนเซอร์เดิมของผู้จำหน่ายผู้นั้นไว้หรือไม่ก็ได้ อย่างไรก็ตาม แอมเวย์จะเป็นผู้ตัดสินใจขั้นสุดท้ายในเรื่องนี้

2.10 ผู้จำหน่ายจะลาออกจากการเป็นผู้จำหน่ายได้ทุกเมื่อ โดยการแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรถึงแอมเวย์โดยตรง

2.11 แอมเวย์สงวนสิทธิ์ในตัวผู้เดียวและโดยสิ้นเชิงในการพิจารณาที่จะปฏิเสธการต่ออายุของผู้จำหน่าย และอาจจะเพิกถอนการต่ออายุแบบอัตโนมัติของผู้จำหน่ายตรงในกรณีที่แอมเวย์มีความเห็นว่า กิจกรรมต่างๆของผู้จำหน่ายผู้นั้นในช่วง 12 เดือนก่อนหน้านี้เป็นไปในทางตรงข้ามกับผลประโยชน์ของแอมเวย์ และ/หรือขององค์กรผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ หรือฝ่าฝืนกฎข้อใดข้อหนึ่งและไม่ได้รับการแก้ไขให้ถูกต้องจนเป็นที่พอใจของแอมเวย์

2.12 สถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายนั้นอาจจะเป็นเพียงบุคคลหรือหุ้นส่วนซึ่งประกอบด้วยสามีและภรรยาก็ได้

2.13 ให้ถือว่าสามีและภรรยาเป็นหุ้นส่วนเดียวกันในสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายรายเดียวกัน สามีและภรรยาไม่อาจได้รับการสปอนเซอร์ในสายการสปอนเซอร์ต่างกันได้ สามีและภรรยาไม่อาจให้การสปอนเซอร์ซึ่งกันและกันด้วย ถ้าผู้จำหน่ายสองคนแต่งงานกันและไม่ได้เป็นผู้จำหน่ายตรงทั้งคู่ สถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายรายหนึ่งต้องสิ้นสุดลงภายใน 30 วันหลังการแต่งงาน ถ้าผู้จำหน่ายฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งหรือทั้งสองเป็นผู้จำหน่ายตรง จะถือว่าสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายของแต่ละคนนั้นยังคงแยกออกจากกัน ในสายการสปอนเซอร์เดิมของตน แอมเวย์จะประกาศเกียรติคุณผู้จำหน่ายทั้งสองคนโดยแยกสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายออกเป็นแต่ละรายทั้งในการรับเกียรติรางวัลและเงินรางวัล

2.14 ในกรณีที่หุ้นส่วนสามีและภรรยา สถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายจะมอบให้ในนามของหุ้นส่วนสามีและภรรยาเท่านั้น มิใช่ในนามของธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งหรือภายใต้ชื่ออื่นๆที่หุ้นส่วนอาจใช้เพื่อจุดประสงค์ทางการค้า



2.15 ตามหลักการกว้างๆโดยไม่จำกัดอำนาจในการใช้ดุลพินิจของแอมเวย์ ตามกฎข้อ 2.11 นั้น การที่จะเป็นผู้จำหน่ายหรือการต่ออายุการเป็นผู้จำหน่าย ผู้สมัคร

2.15.1 ต้องสมัครในนามบุคคล

2.15.2 ต้องมีอายุไม่ต่ำกว่า 20 ปีบริบูรณ์

2.15.3 ต้องไม่เป็นผู้ไร้สมรรถภาพในการจัดการธุรกิจของตนเองเพราะเหตุ บกพร่องด้านจิตหรือเหตุอื่นๆ

2.15.4 ต้องไม่เป็นบุคคลล้มละลาย หรือเป็นคู่ความกับเจ้าหนี้ทั้งหลายของคน หรือเจ้าหนี้คนใดคนหนึ่ง หรือเป็นเจ้าของทรัพย์สินซึ่งอยู่ในระหว่างการ พิทักษ์ทรัพย์หรืออยู่ในระหว่างการจัดการของเจ้าพนักงาน

2.15.5 ต้องไม่ถูกเพิกถอนหรือถูกห้ามชั่วคราวในการดำเนินธุรกิจการค้าหรือ วิชาชีพโดยสมาคม สถาบัน หรือองค์การทางด้านการค้าหรือวิชาชีพ ไตๆ

2.15.6 ต้องไม่ต้องโทษจำคุกหรือถูกกักขังจากทัณฑสถานใดๆ

2.16 อดีตผู้จำหน่ายสามารถสมัครเป็นผู้จำหน่ายรายใหม่ได้ตามกฎข้อ 4.7 และ 4.10

2.17 ผู้สมัครทุกคนต้องปฏิบัติตามกฎหมายไทย

2.18 แอมเวย์สงวนสิทธิที่จะเลื่อนการมอบเกียรติรางวัลและเงินรางวัลให้กับผู้มี คุณสมบัติที่น่าจะเป็นที่พอใจ เพื่อตรวจสอบว่าเป็นการถึงซึ่งคุณสมบัติที่จะได้รับเกียรติ รางวัลหรือเงินรางวัลดังกล่าวนั้นอย่างถูกต้อง และผู้รับได้ปฏิบัติตามกฎทุกประการและ ปฏิบัติตนเป็นผู้จำหน่ายที่ดี

3. ความรับผิดชอบของผู้จำหน่าย

3.1 ผู้จำหน่ายต้องปฏิบัติตามคำแนะนำ ข้อกำหนด ระบบ ขั้นตอน และ นโยบาย ที่ระบุไว้ในคู่มือการค้าดำเนินธุรกิจแอมเวย์อย่างสมบูรณ์และทันทีตลอดเวลา กฎ เหล่านี้ประกอบด้วยแผนการขายและการตลาดของแอมเวย์ และในกรณีที่มีการปรับปรุง แก้ไขเป็นครั้งคราวโดยแอมเวย์ ก็จะประกาศการปรับปรุงแก้ไขนั้นในนิตยสารฮามาแกรม หรือแจ้งให้ผู้จำหน่ายทราบก่อนที่จะมีผลบังคับใช้

3.2 ผู้จำหน่ายจะต้องรับผิดชอบกับแอมเวย์ อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ และผลิต- ภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายโดยแอมเวย์ทั้งหมดโดยผ่านทางสายการสปอนเซอร์ของตนหรือจาก

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



- แอมเวย์โดยตรงเท่านั้น แอมเวย์ห้ามมิให้มีการสั่งซื้อข้ามสายการสポンเซอร์โดยเด็ดขาด มิฉะนั้นจะเป็นการทำลายบูรณภาพของสายการสポンเซอร์แต่ละสายได้

3.3 ผู้จำหน่ายจะขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ และผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายโดยแอมเวย์ได้เฉพาะในประเทศไทยเท่านั้น และต้องขายในราคาที่แอมเวย์ระบุไว้ ห้ามมิให้มีการขายลดราคาโดยเด็ดขาด

3.4 ผู้จำหน่ายต้องไม่

- 3.4.1 ขายหรือแสดงผลิตภัณฑ์แอมเวย์ อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ หรือผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายโดยแอมเวย์ในสถานที่ค้าปลีก รวมทั้งโรงเรียน งานออกร้าน หรือร้านสหกรณ์ต่างๆ
- 3.4.2 ขายหรือแสดงผลิตภัณฑ์แอมเวย์ อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายโดยแอมเวย์ ให้แก่บุคคลที่ประสงค์จะรับผลิตภัณฑ์เหล่านี้ไปจำหน่ายต่อ

3.5 ผู้จำหน่ายต้องมอบใบเสร็จรับเงินที่กรอกข้อความสมบูรณ์แล้วให้กับลูกค้าทุกครั้ง โดยจะต้องกรอกชื่อเต็มของลูกค้า ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ รวมทั้งรายการผลิตภัณฑ์ที่สั่งซื้อ ราคา และวันที่ที่สั่งซื้อ

3.6 ผู้จำหน่ายต้องไม่

- 3.6.1 อวดอ้างในผลิตภัณฑ์แอมเวย์หรือผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายโดยแอมเวย์อย่างเกินความจริงหรือโดยไม่มีมูลฐาน
- 3.6.2 บิดเบือนราคา คุณภาพ ระดับ ส่วนประกอบ รูปแบบหรือรุ่น สถานที่ผลิต หรือจำนวนสินค้าที่มี ของผลิตภัณฑ์แอมเวย์หรือผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายโดยแอมเวย์ ไม่ว่าจะกรณีใดก็ตาม
- 3.6.3 ทำการเสนอแนะอย่างอิงว่า ผลิตภัณฑ์แอมเวย์หรือผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายโดยแอมเวย์มีการสポンเซอร์ การอนุมัติ ประสิทธิภาพการทำงาน ส่วนประกอบต่างๆ การใช้งาน หรือประโยชน์ใดก็ตามโดยที่การอ้างอิงนั้นไม่มีจริง
- 3.6.4 ปฏิบัติในการนำเสนอแอมเวย์ ผลิตภัณฑ์แอมเวย์ หรือผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายโดยแอมเวย์ ในลักษณะที่ผิดหรือนำไปสู่การเข้าใจผิด ไม่ว่าจะกรณีใดก็ตาม



- 3.6.5 ส่งเสริมสิ่งที่มีใช้ผลิตภัณฑ์แอมเวย์หรือบริการต่างๆที่มีใช้ของแอมเวย์ โดยทำให้เข้าใจว่าเป็นผลิตภัณฑ์หรือบริการของแอมเวย์ และต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายเสียหายแก่แอมเวย์ จากการถูกฟ้องร้อง ถูกเรียกร้อง และถูกฟ้องทางคดีอาญาหรือคดีแพ่ง ตลอดจนค่าใช้จ่ายต่างๆ(รวมทั้งค่าใช้จ่ายด้านกฎหมายของแอมเวย์) ซึ่งอาจเกิดขึ้นกับแอมเวย์อันเนื่องมาจากการบิดเบือนใดๆของผู้จำหน่าย
- 3.7 ผู้จำหน่ายต้องอธิบายถึงวิธีใช้และข้อพึงระวังที่ระบุไว้ในฉลากในระหว่างการสาธิตผลิตภัณฑ์นั้นๆ
- 3.8 ผู้จำหน่ายจะส่งคำร้องเรียนของผู้ซื้อผลิตภัณฑ์หรือลูกค้าที่มีปัญหาในตัวผลิตภัณฑ์มายังแอมเวย์ทันทีและส่งสำเนาจดหมายโต้ตอบและรายละเอียดของเรื่องที่เกี่ยวข้องทั้งหมดมาให้ด้วย
- 3.9 ตามกฎข้อ 3.10 ผู้จำหน่ายไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นผู้เสนอการระงับข้อพิพาท หรือผูกมัดแอมเวย์อันเนื่องจากการร้องเรียนที่เกิดจากการใช้ผลิตภัณฑ์แอมเวย์หรือผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายโดยแอมเวย์
- 3.10 เมื่อใดก็ตามที่ลูกค้าขอคืนผลิตภัณฑ์ภายใต้การรับประกันความพอใจ ผู้จำหน่ายต้องชี้แจงถึงเหตุผลที่ก่อให้เกิดคำร้องเรียนนั้น และต้องประเมินผลอย่างสุจริตใจว่า คำร้องเรียนนั้นส่งผลเชิงใดในแง่ของการรับประกัน ถ้าหากพิจารณาแล้วว่าคำร้องเรียนนั้นสมเหตุสมผล ผู้จำหน่ายต้องเสนอให้ลูกค้าเลือกว่า จะขอรับการคืนเงินเต็มมูลค่าตามราคาซื้อหรือแลกเปลี่ยนเป็นผลิตภัณฑ์ชนิดอื่นของแอมเวย์
- 3.11 ผู้จำหน่ายต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบข้อบังคับ และข้อปฏิบัติทั้งหมดที่ใช้ควบคุมการค้าเงินสุจริตในประเทศไทย และต้องไม่มีส่วนร่วมในกิจกรรมใดๆที่จะก่อให้เกิดความแตกแยกระหว่างสิ่งที่กล่าวถึง
- 3.12 ผู้จำหน่ายต้องไม่
- 3.12.1 แสดงตนว่าเป็นพนักงาน วิศวกร หรือเป็นส่วนตามกฎหมายของแอมเวย์ หรือสาขาธุรกิจอื่นของแอมเวย์
- 3.12.2 แสดงตนบิดเบือนลักษณะความสัมพันธ์ในรูปของผู้ขาย-ผู้ซื้อระหว่างแอมเวย์กับผู้จำหน่าย ซึ่งความสัมพันธ์นี้ได้อธิบายไว้ในคู่มือการค้าเงินสุจริตของแอมเวย์และเอกสารที่แอมเวย์ผลิตขึ้นในปัจจุบัน และผู้จำหน่ายต้องชดเชยค่าเสียหายให้แก่แอมเวย์จากกรณีนี้หรือการทำให้เกิดความ



เข้าใจผิด รวมทั้งค่าบริการด้านกฎหมายของแอมเวย์

3.13 ผู้จำหน่ายที่ขายผลิตภัณฑ์หรืออุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจที่มีได้ผลิตขึ้นโดยแอมเวย์ หรือขายบริการอื่นๆ (อาทิ บริการด้านประกันภัย บริการด้านภาษี บริการด้านการลงทุน เป็นต้น) จะไม่ชักชวนผู้จำหน่ายอื่นใดที่ตนเองมิได้ให้การสポンเซอร์ส่วนตัว มาร่วมกันขายผลิตภัณฑ์ อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ หรือบริการต่างๆเหล่านั้น และไม่อาจขายผลิตภัณฑ์ อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ หรือบริการต่างๆเหล่านั้นให้แก่ผู้จำหน่ายคนใด ยกเว้นผู้ที่ได้รับการสポンเซอร์ส่วนตัวจากตนเอง ตามจุดประสงค์ของกฎนี้ คำว่า "ชักชวน" หมายถึง การเชิญชวนหรือพยายามเชิญชวนผู้จำหน่ายคนอื่นให้ขายผลิตภัณฑ์ อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ หรือบริการต่างๆไม่ว่าด้วยวิธีใดก็ตาม และเพื่อให้ได้มาซึ่งผลประโยชน์หรือรางวัลตอบแทนใดๆ

(ข้อความข้างบนนี้มีไว้ได้หมายถึงวัสดุที่ผู้จำหน่ายผลิตขึ้นเองเป็นการส่วนตัว อาทิ หนังสือ เทป เป็นต้น กรณีใดๆรายละเอียดเกี่ยวกับเรื่องนี้ได้ในกฎข้อ 3.2)

3.14 ในกรณีที่ผู้จำหน่ายผู้ใดต้องเดินทางออกนอกประเทศไทยเป็นเวลานานเกินกว่า 2 สัปดาห์ ผู้จำหน่ายจะต้องแต่งตั้งผู้จัดการชั่วคราวให้กับการเป็นผู้จำหน่ายของตนและผู้จัดการชั่วคราวก็สามารถปฏิบัติหน้าที่ของผู้สポンเซอร์ในการจัดส่งผลิตภัณฑ์อย่างรวดเร็ว ในการอนุญาตให้ผู้จำหน่ายในองค์การทำการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงจากคลังสินค้าแอมเวย์ ในการจัดประชุม และการจ่ายผลตอบแทนตามเวลาที่ระบุไว้ในระเบียบปฏิบัติ ในกรณีที่ผู้จำหน่ายเดินทางออกจากประเทศไทยนั้น ก่อนที่จะเดินทางจะต้องแจ้งชื่อ ที่อยู่ และหมายเลขโทรศัพท์ของผู้จัดการชั่วคราวผู้นั้นให้แอมเวย์ทราบล่วงหน้า โดยแอมเวย์สงวนสิทธิที่จะอนุมัติหรือไม่อนุมัติก็ได้เกี่ยวกับผู้จัดการชั่วคราวผู้นั้น

3.15 ห้ามมิให้ผู้จำหน่ายนำเข้าผลิตภัณฑ์แอมเวย์จากต่างประเทศ ชื่อหรือขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์โดยตั้งใจจากผู้อื่นซึ่งนำเข้าผลิตภัณฑ์เหล่านั้นจากต่างประเทศ และห้ามมิให้ผู้จำหน่ายส่งออกหรือขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ให้แก่ผู้อื่นซึ่งส่งออกผลิตภัณฑ์แอมเวย์ ยกเว้นกรณีที่แอมเวย์ได้ให้การอนุญาตก่อนหน้านี้แล้ว สำหรับจุดประสงค์ของกฎนี้ คำว่า "นำเข้า" หมายถึง การนำเข้าหรือนำออกผลิตภัณฑ์แอมเวย์ผ่านช่องทางอื่นใดนอกจากทางบริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด

ทั้งนี้เนื่องจากมีเหตุผลทางด้านกฎหมายสำคัญหลายข้อ กล่าวคือ การคุ้มครองชื่อทางการค้าและเครื่องหมายการค้า กฎหมายเกี่ยวกับการจดทะเบียนผลิตภัณฑ์ การบรรจุหีบห่อ การปิดฉลาก ส่วนผสมและสูตรของผลิตภัณฑ์ ความรับผิดชอบซึ่งเกิดจากการชำรุดบกพร่องของผลิตภัณฑ์ กฎหมายด้านภาษีศุลกากร และเนื้อหาของเอกสารสิ่ง



พิมพ์หรือข้อกำหนดด้านภาษาทั้งหมด ดังนั้น จึงทำให้แอมเวย์ต้องคำนึงถึงการนำผลิตภัณฑ์แอมเวย์ไปจำหน่ายต่อโดยผู้จำหน่ายที่นำไปขายปลีกให้แก่ลูกค้าหรือผู้จำหน่ายรายอื่น อนึ่ง ผลิตภัณฑ์เหล่านี้หมายรวมถึง เอกสารสิ่งพิมพ์ อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ เทป และสิ่งของอื่นๆ ทั้งหมดที่ผู้จำหน่ายได้มาจากแอมเวย์ หากต้องการให้อนุมัติการส่งออกและการนำเข้างดแล้ว แอมเวย์จะเป็นผู้พิจารณาอนุมัติแต่เพียงผู้เดียว และหลังจากที่บริษัทแอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด ได้ทราบทวนอย่างถี่ถ้วนในเรื่องกฎหมายและระเบียบท้องถิ่นของประเทศหรือดินแดนแห่งนั้นเป็นที่เรียบร้อยแล้วเท่านั้น

4. การสปอนเซอร์

4.1 ผู้สปอนเซอร์ต้อง

- 4.1.1 ให้ข้อเสนอแนะในการกรอกใบสมัครแก่ผู้จำหน่ายที่ตนให้การสปอนเซอร์ส่วนตัว โดยให้ผู้สมัครอ่านข้อความต่างๆ ในใบสมัครทั้งด้านหน้าและด้านหลังให้เข้าใจเสียก่อน แล้วจึงกรอกข้อความต่างๆ ในใบสมัครให้ละเอียดครบถ้วนและชัดเจน หากผู้จำหน่ายกรอกข้อความไม่ครบถ้วนหรือไม่ชัดเจนจะเป็นเหตุให้โอกาสที่จะก้าวเข้าสู่ธุรกิจแอมเวย์ต้องล่าช้าออกไป
- 4.1.2 ให้การฝึกอบรมและเสริมสร้างกำลังใจของผู้จำหน่ายที่ตนให้การสปอนเซอร์ส่วนตัวเป็นประจำสม่ำเสมอ โดยให้สอดคล้องกับแนวทางและข้อกำหนดที่ระบุไว้ในคู่มือการดำเนินธุรกิจแอมเวย์ หรือปฏิบัติตามที่แอมเวย์เสนอแนะและกำหนดออกมาเป็นครั้งคราว
- 4.1.3 เก็บสต็อกผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจไว้ในจำนวนที่เพียงพอสำหรับผู้จำหน่ายในกลุ่มธุรกิจส่วนตัวของตน หรือไม่ก็ต้องดูแลให้แน่ใจว่า ผู้จำหน่ายดังกล่าวแต่ละรายได้เข้าใจถึงขั้นตอนต่างๆ ของแอมเวย์ เพื่อที่จะให้ผู้จำหน่ายเหล่านั้นได้สั่งซื้อผลิตภัณฑ์แอมเวย์และอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจจากคลังสินค้าแอมเวย์โดยตรงอย่างพอเพียง
- 4.1.4 จ่ายส่วนลดที่ได้รับจากแอมเวย์ในจำนวนที่ถูกต้องครบถ้วนและในทันทีแก่ผู้จำหน่ายที่ตนให้การสปอนเซอร์ส่วนตัว โดยให้สอดคล้องกับที่ระบุไว้ในแผนการขายและการตลาดของแอมเวย์
- 4.1.5 รับคืนผลิตภัณฑ์แอมเวย์ที่สามารถนำไปจำหน่ายต่อได้ รวมทั้งอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจจากผู้จำหน่ายที่ตนให้การสปอนเซอร์ส่วนตัวในทันทีที่เขาลาออกจากการเป็นผู้จำหน่าย และให้คืนเงินสำหรับผลิตภัณฑ์ตามนโยบายคืนเงินของแอมเวย์ที่ระบุไว้ในคู่มือการดำเนินธุรกิจแอมเวย์



- 4.1.6 พยายามอย่างเต็มที่ที่สุดความสามารถที่จะทำให้ผู้จำหน่ายที่ตนให้การสปอนเซอร์ส่วนตัวแต่ละรายได้ปฏิบัติตามระเบียบปฏิบัติทุกข้อที่แสดงไว้หรือปรากฏอยู่ในกฎต่างๆอย่างแข็งขัน (รวมทั้งหลักการต่างๆไปโดยไม่จำกัดขอบเขตตามกฎหมายข้อ 3.1)
- 4.1.7 สนับสนุนให้ผู้จำหน่ายที่ตนให้การสปอนเซอร์ส่วนตัวเข้าร่วมการประชุมต่างๆของแอมเวย์ รวมทั้งกิจกรรมอื่นๆที่จัดขึ้นโดยแอมเวย์
- 4.1.8 สนับสนุนให้ผู้จำหน่ายที่ตนให้การสปอนเซอร์ส่วนตัวได้ศึกษา นำไปใช้ และปฏิบัติตามอย่างระมัดระวังในฐานะที่เป็นผู้จำหน่าย โดยให้สอดคล้องกับที่ระบุไว้ในเอกสารสิ่งพิมพ์ที่เป็นทางการของแอมเวย์
- 4.2 ถ้าผู้จำหน่ายไม่สามารถให้หลักฐานที่สนับสนุนการรายปลิดดังกล่าวได้ ผู้จำหน่ายตรงของผู้จำหน่ายผู้นั้นอาจจะคง และ/หรือแบ่งส่วนลดของผู้จำหน่ายผู้นั้น โดยดูจากหลักฐานที่ผู้สปอนเซอร์ของผู้จำหน่ายผู้นั้นมีอยู่ได้รับมา อย่างไรก็ตาม ผู้จำหน่ายจะมีสิทธิได้รับส่วนลดตามจำนวนยอดขายของตนเอง
- 4.3 ผู้จำหน่ายต้องส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่ตนสั่งซื้อให้กับผู้จำหน่ายที่ตนให้การสปอนเซอร์และจำหน่ายให้กับลูกค้าขายปลีก รวมมูลค่าทั้งหมดต้องไม่ต่ำกว่า 70% ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ที่ตนสั่งซื้อในแต่ละเดือน เพื่อที่จะ
- 4.3.1 ได้รับส่วนลดสำหรับเดือนนั้นตามที่คำนวณจากยอดผลิตภัณฑ์ที่สั่งซื้อทั้งหมด
- 4.3.2 มีคุณสมบัติและได้รับตำแหน่งเป็นผู้จำหน่ายระดับเงินหรือผู้จำหน่ายตรงของแอมเวย์
- 4.4 ถ้าผู้จำหน่ายไม่สามารถปฏิบัติตามกฎข้อ 4.3 ได้ ผู้สปอนเซอร์ของเขาจะจ่ายส่วนลดให้แก่เขา โดยคำนวณจากมูลค่าของผลิตภัณฑ์ที่เขาขายให้กับลูกค้า และ/หรือส่งให้กับผู้จำหน่ายของเขา แทนที่จะคำนวณจากมูลค่าของผลิตภัณฑ์ที่สั่งซื้อทั้งหมด
- 4.5 ผู้จำหน่ายต้องไม่ชักชวน เข้าไปเกี่ยวข้อง หรือพยายามชักนำให้ผู้จำหน่ายคนอื่นลาออกจากสายการสปอนเซอร์เดิมของเขาหรือเปลี่ยนสายการสปอนเซอร์เดิมของเขา ไม่ว่าจะสถานการณ์ใดๆทั้งทางตรงหรือทางอ้อม และไม่ว่าจะทำในนามของตนเอง หรือร่วมมือหรือให้ความช่วยเหลือแก่ผู้อื่นให้กระทำดังกล่าว
- 4.6 อดีตผู้จำหน่าย (หรือคู่สมรสของตน) สามารถสมัครเป็นผู้จำหน่ายภายใต้



ผู้สponseอร์คนใหม่ได้ ถ้าช่วงเวลาที่หยุดทำธุรกิจแอมเวย์ผ่านพ้นไปอย่างน้อย 6 เดือนนับจากการเป็นผู้จำหน่ายในอดีตของเขาถูกยกเลิกโดยการลาออกหรือผลาการต่ออายุ อย่างไรก็ตาม แอมเวย์อาจผ่อนผันข้อกำหนดเรื่องการหยุดทำธุรกิจ 6 เดือน ถ้ามีความเห็นว่า ผู้สponseอร์ของอดีตผู้จำหน่ายหรือผู้จำหน่ายคนใดที่อยู่เหนือขึ้นไปจากผู้สponseอร์ผู้นั้นเป็นสาเหตุหรือมีส่วนเกี่ยวข้องในการลาออกหรือผลาการต่ออายุของอดีตผู้จำหน่ายรายนั้น โดยมิได้ปฏิบัติตามหน้าที่รับผิดชอบของผู้สponseอร์ที่กำหนดไว้ตามกฎหมายข้อ 4.1 ทั้งหมดหรือตอนใดตอนหนึ่ง หรือปรากฏว่าอดีตผู้จำหน่ายได้รับการปฏิบัติอย่างไม่ยุติธรรม ความหมายของการหยุดทำธุรกิจในหัวข้อนี้หมายถึง ผู้จำหน่ายจะหยุดกระทำการใดๆโดยสิ้นเชิง โดยที่เขาจะไม่ขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ใดๆในฐานะที่เป็นผู้จำหน่าย (แต่เขาอาจจะซื้อผลิตภัณฑ์ในฐานะที่เป็นลูกค้าปลีกคนหนึ่ง เช่น ซื้อเพื่อใช้ส่วนตัว) จะไม่ขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ใดๆยกเว้นการดำเนินตามนโยบาย "ซื้อคืน" จะไม่เกี่ยวข้องในเรื่องการขาย/ซื้อผลิตภัณฑ์ไม่ว่าในช่วงไหน (เช่น การรับการสั่งซื้อ การส่งผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้า หรือการรับเงินรางวัล) จะไม่ให้การสponseอร์ผู้จำหน่ายคนใด จะไม่มอบใบสมัครเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ และจะไม่แสดงแผนการขายและการตลาดของแอมเวย์แก่ผู้ที่สนใจจะเป็นผู้จำหน่ายคนใด จะไม่ยื่นแบบฟอร์มต่ออายุการเป็นผู้จำหน่ายและจะไม่เข้าร่วมการประชุมเพื่อการรับสมัครสมาชิก การฝึกอบรม หรือการเสริมสร้างกำลังใจใดๆที่จัดขึ้นโดยผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์หรือการประชุมที่จัดขึ้นโดยบริษัทแอมเวย์

เพื่อจุดประสงค์ของกฎข้อนี้ กรณีดังต่อไปนี้จะไม่ถือว่าเป็นการกระทำธุรกิจ

- (ก) จัดหาและหรือยื่นคำร้องเพื่อการเปลี่ยนสายการสponseอร์
- (ข) ยื่นเรื่องราวเพื่อขอคำตัดสินจากแอมเวย์ หรือยื่นคำร้องเพื่ออุทธรณ์คำตัดสินของแอมเวย์ หรือเข้าร่วมในการพิจารณาคำร้องเรียนกับแอมเวย์
- (ค) นำเสนอต่อแอมเวย์ถึงเรื่องข้อข้องใจที่เกี่ยวข้องกับสภาพภาพการเป็นผู้จำหน่ายของตน

ดังนั้น กรณีดังกล่าวเมื่อเกิดขึ้นจะไม่ถือว่าเป็นการกระทำที่จะหยุดนับช่วงระยะเวลาหยุดทำธุรกิจ 6 เดือน

ในช่วงเวลาที่หยุดทำธุรกิจอดีตผู้จำหน่ายจะต้องไม่เข้าร่วมในกิจกรรมใดๆ ภายใต้ชื่อของผู้จำหน่ายรายอื่น เช่น ชื่อของพ่อแม่ ญาติพี่น้อง หรือคนอื่นๆ มิฉะนั้นจะไม่ถือว่าเป็นอดีตผู้จำหน่ายรายนั้นอยู่ในฐานะเป็นผู้ปลอดกิจกรรมตามกฎหมายนี้

4.7 ในกรณีของการสมัครเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์อีกครั้งภายใต้กฎข้อ 4.6 ผู้สมัครจะต้องยื่นใบสมัครใหม่ให้แอมเวย์โดยระบุว่าเป็นการกระทำภายใต้กฎข้อนี้



ผู้สมัครต้องส่งใบสมัครที่กรอกเรียบร้อยแล้วกลับไปรษณีย์พร้อมกับแนบเอกสารแสดงรายละเอียดเรื่องช่วงเวลาที่ยุติทำธุรกิจ เมื่อได้รับเอกสารทั้งหมดแล้ว บริษัทจะแจ้งให้ผู้จำหน่ายตรงตั้งเดิมทราบ และให้เวลา 15 วันในการพิจารณาข้ออ้างเรื่องการปลดกิจกรรม หากมีการนำเสนอหลักฐานที่แสดงให้เห็นว่ามีกิจกรรมในช่วงเวลา 6 เดือนดังกล่าว แอมเวย์จะไม่รับพิจารณาใบสมัคร และจะส่งใบสมัครกลับคืนผู้สมัครนั้นๆ ในกรณีที่ผู้จำหน่ายตรงไม่ตอบกลับภายใน 15 วัน หรือยืนยันว่าผู้จำหน่ายปลดกิจกรรมจริงเป็นเวลา 6 เดือน แอมเวย์ก็จะรับพิจารณาใบสมัครและดำเนินการขึ้นตอนการรับเป็นผู้จำหน่ายต่อไป สิทธิของผู้จำหน่ายในการคัดค้านการสponseออดีตผู้จำหน่าย ซึ่งบัดนี้อยู่ภายใต้สponseออดีตคนใหม่จะสิ้นสุดลงเมื่อพ้นระยะเวลาสองปีนับตั้งแต่วันที่บริษัทแอมเวย์ได้รับใบสมัคร

4.8 ผู้จำหน่ายที่เปลี่ยนสายการสponseออดีตภายใต้กฎข้อ 4.6 นั้น ไม่อาจทำการสponseออดีตหรือรับการสponseออดีตจากผู้ที่เคยอยู่ในสายงานการสponseออดีตเดิมตลอดสายงานขึ้นไปจนถึงและรวมผู้จำหน่ายตรงที่มีคุณสมบัติคนแรกในสายหรือจากผู้ที่เคยอยู่ลำดับล่างลงไปในกลุ่มธุรกิจส่วนตัวเดิมของผู้สมัครจนถึงและรวมผู้จำหน่ายตรงที่มีคุณสมบัติคนแรกนอกเสียจากว่า เวลาได้ผ่านพ้นไปแล้วสองปี นับตั้งแต่วันที่สถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายครั้งก่อนของผู้สมัครสิ้นสุดลง ผู้จำหน่ายที่ยุติทำธุรกิจมาเป็นเวลาสองปีอาจขอรับการสponseออดีตจากผู้สponseออดีตรายใดก็ได้ รวมทั้งผู้สponseออดีตรายเดิมที่ได้ย้ายสายงานหรือได้รับการสponseออดีตจากผู้สponseออดีตรายใหม่แล้ว

4.9 การดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องของผู้จำหน่ายแอมเวย์ในประเทศหนึ่ง จะไม่ส่งผลกระทบต่อคุณสมบัติของเขาในการขอสมัครเป็นผู้จำหน่ายแอมเวย์ใหม่ หลังจากช่วงเวลาที่ยุติทำธุรกิจผ่านพ้นไปเป็นเวลาหกเดือนในฐานะผู้จำหน่ายแอมเวย์ในประเทศอื่นๆ

4.10 ออดีตผู้จำหน่ายที่ได้รับการสponseออดีตสากลสามารถสมัครเป็นผู้จำหน่ายในสายการสponseออดีตใดก็ได้ ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในกฎข้อ 4.6 ข้อ 4.7 ข้อ 4.8 และข้อ 4.9 โดยมีเงื่อนไขว่า

4.10.1 ในการยื่นใบสมัคร ออดีตผู้จำหน่ายต้องระบุว่าประสงค์จะได้รับการสponseออดีตสากล และการสponseออดีตรับรองหรือไม่

4.10.2 ออดีตผู้จำหน่ายไม่อาจขอรับการสponseออดีตส่วนตัวจากผู้สponseออดีตที่เคยอยู่ในสายงานการสponseออดีตรับรองสายเดิมตลอดสายงานขึ้นไปจนถึงและรวมผู้จำหน่ายตรงที่มีคุณสมบัติคนแรกในสายหรือจากผู้ที่เคยอยู่ในลำดับ



ล่างลงไปในกลุ่มธุรกิจส่วนตัวเดิมจนถึง และรวมผู้จำหน่ายตรงที่มีคุณสมบัติคนแรก นอกเสียจากว่า เวลาได้ผ่านพ้นไปแล้วสองปีหรือมากกว่านั้น นับตั้งแต่วันที่สถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายครั้งก่อนของผู้สมัครสิ้นสุดลง

หากมีการฝ่าฝืนข้อกำหนดในข้อ 4.6 ข้อ 4.7 ข้อ 4.8 และ ข้อ 4.9 ทางบริษัทแอมเวย์จะดำเนินการแก้ไขให้ถูกต้องซึ่งอาจจะรวมถึงการโอนย้ายสายงาน ตลอดจนปริมาณธุรกิจที่เกิดขึ้นทั้งหมดในช่วงที่มีการฝ่าฝืนไปอยู่กับสายงานการสปอนเซอร์ดั้งเดิม

- 4.11 การโอนสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายจากผู้สปอนเซอร์คนหนึ่งไปยังอีกคนหนึ่งต้องได้รับการพิจารณาจากแอมเวย์แต่เพียงผู้เดียว
- 4.12 ผู้จำหน่ายหรือผู้จำหน่ายตรงที่ต้องการเปลี่ยนผู้สปอนเซอร์ต้องยื่นคำร้องยื่นต่อบริษัทแอมเวย์ โดยมีเอกสารต่อไปนี้แนบมาด้วย
- 4.12.1 หนังสือยินยอมให้ย้ายออกที่ลงลายมือชื่อผู้จำหน่ายทั้งหมดในสายงานการสปอนเซอร์ของตน รวมถึงผู้จำหน่ายตรงที่มีคุณสมบัติคนแรก และ
- 4.12.2 หนังสือยอมรับให้ย้ายเข้าจากผู้สปอนเซอร์และผู้จำหน่ายตรงคนใหม่ ขณะเดียวกัน หากเป็นสายงานการสปอนเซอร์สากล บริษัทแอมเวย์ก็จะติดต่อกับผู้สปอนเซอร์สากลและผู้ได้รับใบอนุญาตผู้นำสากลด้วย โดยจะให้เวลา 30 วันในการนำเสนอข้อคิดเห็นเกี่ยวกับการขอโอนย้ายดังกล่าว
- 4.13 ผู้จำหน่ายที่ประสงค์จะเปลี่ยนผู้สปอนเซอร์และโอนไปยังสายการสปอนเซอร์อื่น และประสงค์ที่จะโอนผู้จำหน่ายในกลุ่มธุรกิจส่วนตัวบางคนหรือทั้งหมดไปกับตนด้วย ต้องยื่นคำร้องเป็นลายลักษณ์อักษรขอแอมเวย์ โดยมีเอกสารต่อไปนี้แนบมาด้วย
- 4.13.1 หนังสือยินยอมที่ลงนามโดยผู้จำหน่ายแต่ละรายในสายการสปอนเซอร์ปัจจุบันของตนขึ้นไปจนถึงและรวมทั้งผู้จำหน่ายตรงที่มีคุณสมบัติในปัจจุบันคนแรกในสาย และจากผู้จำหน่ายตรงทุกคนขึ้นไปจนถึงและรวมทั้งผู้จำหน่ายตรงระดับมรดกที่มีคุณสมบัติในปัจจุบันคนแรกในสาย หากผู้จำหน่ายตรงที่มีคุณสมบัติในปัจจุบันคนแรกในสายเป็นบุคคลเดียวกับผู้จำหน่ายตรงระดับมรดกที่มีคุณสมบัติในปัจจุบันคนแรกในสายแล้ว แอมเวย์จะต้องได้รับหนังสือยินยอมจากผู้จำหน่ายทุกคนที่อยู่เหนือขึ้นไป



ในสายการสปอนเซอร์ของผู้จำหน่ายตรงระดับมรดกผู้หนึ่งไปจนถึงผู้จำหน่ายตรงระดับมรดกท่านที่สองที่อยู่เหนือขึ้นไปด้วย เนื่องจากอาจมีผลกระทบต่อส่วนลดพิเศษระดับใหม่ได้ จากนั้นบริษัทแอมเวย์จะแจ้งให้ผู้จำหน่ายตรงระดับเพชรที่มีคุณสมบัติคนแรกในสายงานทราบ โดยจะให้เวลา 15 วันในการนำเสนอข้อคิดเห็นเกี่ยวกับการขอโอนย้ายดังกล่าว

- 4.13.2 หนังสือยินยอมจากผู้จำหน่ายทุกคนที่ต้องการโอนย้ายตามผู้สปอนเซอร์รวมทั้งหนังสือยอมรับการโอนย้ายที่ลงลายมือชื่อของผู้สปอนเซอร์และผู้จำหน่ายตรงของสายงานใหม่ที่ผู้ขอย้ายต้องการจะไปอยู่ด้วย จากนั้นหากเป็นสายงานการสปอนเซอร์สากล บริษัทแอมเวย์ก็จะติดต่อกับผู้สปอนเซอร์สากลและผู้ได้รับโบนัสระดับผู้นำสากล โดยจะให้เวลา 30 วันในการนำเสนอข้อคิดเห็นเกี่ยวกับการขอโอนย้ายดังกล่าว

4.14 ห้ามมิให้ผู้จำหน่ายที่แอมเวย์รับรองและประกาศเกียรติคุณให้เป็นผู้นำกลุ่มในปัจจุบัน เช่น ผู้จำหน่ายระดับเข็มเงิน ผู้จำหน่ายระดับเข็มทอง หรือผู้จำหน่ายตรง โอนย้ายสายงานภายใต้กฎนี้ อดีตผู้จำหน่ายตรงหรือผู้นำกลุ่มอาจโอนย้ายสายงานได้ หลังจากที่ผู้จำหน่ายได้รับการรับรองและประกาศเกียรติคุณมาแล้วเป็นเวลาสองปีหรือมากกว่านั้น โดยนับจากปีงบประมาณสุดท้ายที่ได้รับการรับรองและประกาศเกียรติคุณ ทั้งนี้จะต้องเป็นไปตามขั้นตอนต่างๆที่กำหนดไว้ข้างต้นด้วย

5. การโอนสิทธิของการเป็นผู้จำหน่าย

5.1 ผู้จำหน่ายสามารถโอนสิทธิ (ไม่ว่าจะโดยการขายหรือการให้) หรือการโอนโดยพินัยกรรม ตราบใดที่ผู้รับโอนสิทธิหรือผู้รับประโยชน์นั้นหรือกำลังจะเป็นผู้จำหน่ายตามกฎหมายเหล่านี้ และโดยเฉพาะอย่างยิ่งตามกฎหมายข้อ 2.1 ข้อ 2.4 ข้อ 2.5 และข้อ 2.10

5.2 ก่อนที่สถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายจะถูกขายหรือโอนไป ไม่ว่าในระหว่างที่มีชีวิตอยู่หรือโดยพินัยกรรม เงื่อนไขของการขายหรือการโอนและผู้ซื้อหรือผู้รับโอนที่เสนอมาต้องมีหนังสืออนุมัติของแอมเวย์ก่อน แอมเวย์มีสิทธิที่จะปฏิเสธการอนุมัตินั้นโดยให้อยู่ในดุลพินิจของแอมเวย์โดยสิ้นเชิง หากพิจารณาเห็นว่าการขายหรือโอนที่เสนอมาดังกล่าวมีผลหรือจะมีผลเป็นการฝ่าฝืนกฎต่างๆเหล่านี้

5.3 สถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายจะขายต่อให้ได้เฉพาะกับผู้จำหน่ายอีกคนหนึ่งเท่านั้น



5.4 แม้จะมีการโอนสิทธิหรือโอนจากผู้จำหน่ายคนหนึ่งไปยังผู้จำหน่ายอีกคนหนึ่ง สถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายก็ยังคงดำรงอยู่ในตำแหน่งเดิมตลอดเวลาในสายการสปอนเซอร์ของผู้จำหน่ายที่ได้รับการโอน

5.5 ผู้จำหน่ายที่ประสงค์จะขายสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายของตน ต้องเสนอขายภายใต้เกณฑ์และเงื่อนไขเดียวกันให้กับผู้จำหน่ายคนอื่นตามที่แอมเวย์ระบุไว้ ผู้จำหน่ายจะต้องเสนอขายสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายให้แก่ผู้จำหน่ายคนอื่นตามลำดับดังต่อไปนี้

- 5.5.1 สถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายต้องถูกเสนอขายแก่ผู้สปอนเซอร์ของเขา ก่อน หรือถ้าเขาได้รับการสปอนเซอร์สากล ต้องเสนอขายแก่ผู้สปอนเซอร์สากล ก่อน แล้วจึงจะเสนอขายแก่ผู้สปอนเซอร์รับรอง
- 5.5.2 ถ้าผู้สปอนเซอร์ปฏิเสธที่จะซื้อ สถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายต้องถูกเสนอขายแก่ผู้จำหน่ายทุกคนที่ได้รับการสปอนเซอร์ส่วนตัวโดยผู้จำหน่ายผู้นั้น
- 5.5.3 ถ้าผู้จำหน่ายที่ได้รับการสปอนเซอร์ส่วนตัวทุกคนปฏิเสธที่จะซื้อ สถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายต้องถูกเสนอขายแก่ผู้จำหน่ายตรงทุกคนในองค์กรธุรกิจ ระดับล่างลงมาจากผู้ประสงค์ที่จะขายและในสายการสปอนเซอร์สูงขึ้นไป
- 5.5.4 ถ้าผู้จำหน่ายตรงทุกคนในระดับล่างลงมาจากผู้ขายและในสายการสปอนเซอร์สูงขึ้นไปปฏิเสธที่จะซื้อ สถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายต้องถูกเสนอขายแก่ผู้จำหน่ายตรงระดับมรดกที่มีคุณสมบัติในปัจจุบันทุกคนในประเทศไทย
- 5.5.5 ถ้าผู้จำหน่ายตรงระดับมรดกที่มีคุณสมบัติในปัจจุบันทุกคนในประเทศไทยปฏิเสธที่จะซื้อ สถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายต้องถูกเสนอขายแก่บุคคลใดก็ตามที่เป็นหรือกำลังจะเป็นผู้จำหน่าย

แอมเวย์จะเป็นผู้กำหนดรายชื่อผู้มีสิทธิที่จะซื้อโดยอ้างอิงตามแฟ้มข้อมูลลับเฉพาะในปัจจุบัน และจะเป็นผู้เสนอขายให้กับบุคคลเหล่านั้นในนามของผู้ขาย

5.6 ผู้จำหน่ายที่ประสงค์จะขายต้องขายสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายของตนแก่ผู้จำหน่ายคนแรกที่ยอมรับข้อเสนอยุติที่สร้างขึ้นโดยสอดคล้องตามกฎข้อ 5.5

5.7 ถ้าผู้จำหน่ายประสงค์ที่จะขายสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายของตนแตกต่างไปจากเกณฑ์และเงื่อนไขที่เสนอครั้งแรกตามกฎข้อ 5.5 สถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายต้องถูกเสนอขายใหม่ตามเกณฑ์และเงื่อนไขที่เปลี่ยนแปลงแล้วตามกฎข้อ 5.5 อีก



5.8 เงินส่วนลดทั้งหมดที่พอกพูนขึ้นจากสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายภายหลังการขายจะต้องจ่ายให้กับผู้จำหน่ายคนใหม่ ส่วนลดพิเศษประจำปี เช่น ส่วนลดพิเศษมรดก ส่วนลดพิเศษเพชรที่เกิดขึ้นในปีแรกจะจ่ายตามข้อตกลงที่ได้รับการยอมรับจากแอมเวย์แล้ว แต่เกียรติรางวัลทั้งหมดที่มอบให้กับสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายก่อนหน้านี้อาจจะไม่มีการโอนให้แต่อย่างใด คุณสมบัติที่จะได้รับเกียรติรางวัลดังกล่าวจะถูกกำหนดโดยกิจกรรมต่างๆที่เกิดขึ้นภายหลังวันที่ขายเท่านั้น

5.9 การขายและการโอนจะไม่เสร็จสมบูรณ์โดยปราศจากหนังสืออนุมัติจากแอมเวย์ หนังสืออนุมัตินี้อาจมอบให้หรือระงับไว้ขึ้นอยู่กับดุลพินิจของแอมเวย์ และในการอนุมัติใดๆก็ตามของแอมเวย์ แอมเวย์สามารถตั้งเงื่อนไขและข้อกำหนดได้

5.10 ในกรณีที่ผู้จำหน่ายได้มาซึ่งสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายอีกรายหนึ่ง ผู้จำหน่ายผู้นั้นไม่สามารถโอนยอดธุรกิจระหว่างธุรกิจที่เขาดำเนินอยู่ได้

5.11 สถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ไม่สามารถแบ่งหรือโอนเพียงบางส่วน นอกจากจะเป็นไปตามสถานการณ์ที่กำหนดไว้ตามกฎหมายข้อ 8

5.12 ในกรณีที่ผู้จำหน่ายเป็นหุ้นส่วนกันและหุ้นส่วนเกิดมีข้อขัดแย้งหรือไม่ลงรอยกัน (ในกรณีของการครองเรือนหรือกรณีอย่างอื่น) ซึ่งก่อให้เกิดความเห็นว่าสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายได้ดำเนินไปอย่างไม่ถูกต้อง แอมเวย์จะจัดการให้

5.12.1 หุ้นส่วนฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งทำการแทนหรือให้ผู้จัดการที่ได้รับการแต่งตั้งจากหุ้นส่วนเป็นผู้ทำการแทน ทั้งนี้ต้องด้วยการอนุมัติล่วงหน้าจากแอมเวย์ (ซึ่งหากอนุมัติต้องอยู่ภายใต้เงื่อนไขและข้อกำหนดตามที่แอมเวย์เป็นผู้กำหนด)

5.12.2 ถ้าภายใน 14 วันหลังจากแอมเวย์รับทราบถึงการขัดแย้ง หากหุ้นส่วนไม่สามารถตกลงกันได้ที่จะตั้งให้ผู้ใดเป็นผู้จัดการธุรกิจระหว่างช่วงเวลาดังกล่าว แทนที่จะยกเลิกสถานภาพการเป็นผู้จำหน่าย แอมเวย์อาจจะแต่งตั้งผู้จัดการตั้งข้อกำหนดและเงื่อนไขตามที่แอมเวย์พิจารณาแล้วว่าเหมาะสมที่จะดำรงสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายต่อไป

ด้วยดุลพินิจที่ไม่มีขอบเขตจำกัดของแอมเวย์ ในแง่ของข้อกำหนดและเงื่อนไขต่างๆที่ผู้จัดการจะได้รับการแต่งตั้งนั้น ถ้าแอมเวย์พิจารณาแล้วว่าเป็นการเหมาะสม ผู้จัดการจะได้รับสิทธิทั้งหมดหรือเฉพาะส่วนที่แอมเวย์ระบุไว้ในเรื่องการเงินได้และสิทธิพิเศษที่พอกพูนขึ้นจากสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายในระหว่างการดำเนินการบริหารโดยผู้จัดการนั้น



5.12.3 ในช่วงเวลาดังกล่าว ห้ามมิให้หุ้นส่วนคนใดดำเนินการหรือเข้าร่วมในการดำเนินการของสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์โดย และตามคำสั่งที่ออกโดยแอมเวย์ หุ้นส่วนผู้ใดก็ตามที่ระบุโดยแอมเวย์ต้องไม่เข้าร่วมกิจกรรมใดๆของแอมเวย์

6. การเสนอแผนการขายและการตลาดของแอมเวย์

6.1 ห้ามมิให้ผู้จำหน่ายออกหนังสือเชิญฟังการบรรยายเกี่ยวกับธุรกิจแอมเวย์ โดยอ้างว่าการบรรยายนั้นเป็นเพื่อการอื่นซึ่งไม่ใช่แอมเวย์ นอกจากนี้ ผู้จำหน่ายต้องไม่ออกหนังสือเชิญในลักษณะต่อไปนี้

- 6.1.1 สร้างความเข้าใจว่าเป็นการเชิญที่เกี่ยวข้องกับโอกาสที่จะได้รับจ้างเข้าทำงาน
- 6.1.2 ทำเป็นหนังสือเชิญไปร่วมงานกิจกรรมเพื่อสังคม
- 6.1.3 อ้างว่าเป็นการสำรวจวิจัยตลาด
- 6.1.4 อ้างว่าเป็นการสัมมนาเรื่องภาษี การสัมมนาเรื่องการลงทุน หรือกิจกรรมในลักษณะที่คล้ายคลึงกัน

6.2 ผู้จำหน่ายไม่สามารถออกหนังสือเชิญเพื่อการบรรยายเกี่ยวกับธุรกิจแอมเวย์ หรือกระทำการอื่นใดอันจะนำมาซึ่งความเข้าใจผิดหรือหลงกลวงผู้ที่สนใจจะเป็นผู้จำหน่าย ลูกค้า หรือบุคคลอื่นใดให้เชื่อว่า

- 6.2.1 โอกาสทางธุรกิจแอมเวย์เป็นความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบุคคล บริษัท หรือองค์กรอื่นใดที่มีชื่อแอมเวย์
- 6.2.2 ผลิตภัณฑ์แอมเวย์เป็นเพียงผลิตภัณฑ์ชนิดหนึ่งที่จำหน่ายผ่านทางบุคคล บริษัท หรือองค์กรอื่นใดที่มีชื่อแอมเวย์
- 6.2.3 ธุรกิจแอมเวย์หรือผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์เป็น หรือเป็นส่วนหนึ่ง หรือขึ้นอยู่กับธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งที่มีชื่อธุรกิจแอมเวย์

6.3 ในกรณีที่ถูกถาม ผู้จำหน่ายต้องไม่ปฏิเสธว่า การนำเสนอธุรกิจนั้นเกี่ยวข้องกับธุรกิจแอมเวย์ และเมื่อมีการนำเสนอ ต้องระบุว่าแอมเวย์เป็นผู้ขายผลิตภัณฑ์ และบรรยายถึงความสัมพันธ์อันถูกต้องระหว่างแอมเวย์กับผู้จำหน่าย

6.4 ตามหลักการกว้างๆเกี่ยวกับหน้าที่ของผู้จำหน่ายภายใต้กฎข้อ 3.1 หรือกฎข้ออื่นๆระบุว่า ในระหว่างการนำเสนอธุรกิจแอมเวย์ ผู้จำหน่าย



- 6.4.1 ต้องนำเสนอให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของแผนการขายและการตลาดของแอมเวย์
- 6.4.2 ต้องชี้แจงลักษณะของธุรกิจแอมเวย์และความสัมพันธ์ของผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ ตามที่ระบุไว้ในแผนการขายและการตลาดของแอมเวย์
- 6.4.3 เมื่อทำการนำเสนอจะระบุว่าแอมเวย์เป็นผู้ขาย และบรรยายถึงความสัมพันธ์ในรูปแบบของผู้ขายกับผู้ซื้อระหว่างแอมเวย์กับผู้จำหน่ายอย่างถูกต้อง ดังที่อธิบายไว้ในคู่มือการค้าในธุรกิจแอมเวย์และเอกสารสิ่งพิมพ์อื่น ๆ ที่ผลิตขึ้นโดยแอมเวย์
- 6.4.4 ต้องไม่เสนอว่า ผู้จำหน่ายสามารถได้รับผลประโยชน์หลักจากการให้การสポンเซอร์ผู้อื่นให้เป็นผู้จำหน่ายแต่เพียงอย่างเดียวเท่านั้น
- 6.4.5 ต้องระบุว่า ผู้จำหน่ายไม่มีหรือผูกมัดใดๆที่จะต้องทำการสポンเซอร์ผู้อื่นให้เป็นผู้จำหน่าย
- 6.4.6 ต้องไม่นำผลประโยชน์ด้านภาษีมาเป็นเหตุผลในการจูงใจให้เป็นผู้จำหน่าย
- 6.4.7 ต้องไม่อ้างว่า ผู้จำหน่ายจะประสบความสำเร็จได้โดยใช้เวลาหรือความพยายามเพียงเล็กน้อยหรือไม่ต้องใช้เลย
- 6.4.8 ต้องระบุว่า ผู้จำหน่ายจะมีรายได้หรือได้รับส่วนลดก็ด้วยการขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์และผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายโดยแอมเวย์ให้แก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่องเท่านั้น และยังคงคงคุณสมบัติบางประการไว้
- 6.4.9 จะแสดงผลกำไรหรือรายได้ของผู้จำหน่ายซึ่งเกิดขึ้นในอดีต ปัจจุบัน หรืออนาคตด้วยการใช้
- (ก) จำนวนรายได้ที่สมมุติขึ้นและเป็นตัวอย่างในคู่มือการค้าในธุรกิจแอมเวย์หรือเอกสารสิ่งพิมพ์ที่ผลิตขึ้นโดยแอมเวย์ และต้องระบุว่าเป็นจำนวนที่สมมุติขึ้นเท่านั้น
- (ข) จำนวนเงินที่ได้ และ/หรือส่วนลดต่างๆจากประสบการณ์ส่วนตัวของผู้จำหน่ายโดยมีเงื่อนไขว่า ผู้จำหน่ายต้องเปิดเผย (โดยได้รับความยินยอมจากผู้จำหน่ายที่ถูกระบุถึงเสียก่อน) ชื่อของผู้จำหน่ายที่ได้รับส่วนลดพิเศษและ/หรือส่วนลดนั้น
- 6.4.10 สามารถยกตัวอย่างความสำเร็จได้ (อาทิ การเดินทางท่องเที่ยว รถยนต์ บ้าน การบริจจาคเพื่อชุมชน) ถ้าผู้จำหน่ายทราบว่ามีผลประโชยน์ต่างๆ



เหล่านี้เป็นผลมาจากการได้รับเงินรางวัล และ/หรือส่วนลดจากการขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์และผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายโดยแอมเวย์

6.5 ห้ามมิให้ผู้จำหน่ายนำเสนอว่า แอมเวย์ได้อนุญาตให้ผู้จำหน่ายมีเขตพื้นที่ผูกขาดในการจำหน่ายเฉพาะสำหรับผู้จำหน่ายคนใดคนหนึ่ง

7. การใช้ชื่อและเครื่องหมายการค้าของแอมเวย์

7.1 ผู้จำหน่ายต้องยอมรับในการเป็นเจ้าของแต่เพียงผู้เดียวของแอมเวย์ในเรื่องเครื่องหมายการค้า ชื่อทางการค้า เครื่องหมาย สัญลักษณ์ งานออกแบบ สิ่งที่ตั้งขึ้น ตลอดจนทรัพย์สินทางปัญญาและทรัพย์สินทางปัญญาอื่น ๆ ทั้งหมดที่แอมเวย์ใช้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แอมเวย์

7.2 ผู้จำหน่ายต้องไม่ผลิตหรือจัดหาผลิตภัณฑ์ใดๆ จากแหล่งอื่นนอกเหนือจากแอมเวย์ โดยมีชื่อแอมเวย์ หรือสัญลักษณ์ หรือชื่อทางการค้า หรือเครื่องหมายการค้าใดๆ ประทับอยู่ โดยปราศจากซึ่งการอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าจากแอมเวย์ และการอนุญาตนี้ต้องได้รับการต่ออายุเป็นรายปีโดยแอมเวย์

7.3 ผู้จำหน่ายต้องไม่แสดงชื่อแอมเวย์บนยานพาหนะที่ใช้ในธุรกิจโดยปราศจากซึ่งการอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าจากแอมเวย์

7.4 ผู้จำหน่ายต้องไม่ทำการโฆษณาถึงโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์หรือผลิตภัณฑ์แอมเวย์ ไม่ชักชวนด้วยการโหมรายการ เสนอโอกาสทางธุรกิจด้วยโทรศัพท์ ไม่ส่งจดหมายตามตู้รับจดหมายต่างๆ ไม่ส่งสิ่งพิมพ์ถึงผู้รับจำนวนมากทางไปรษณีย์หรือส่งเสริมในรูปแบบที่คล้ายคลึงกัน

7.5 เฉพาะผู้จำหน่ายตรงที่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากแอมเวย์เท่านั้นที่สามารถแสดงชื่อแอมเวย์ไว้ที่บริเวณด้านนอกของสถานที่ประกอบธุรกิจของตน ผู้จำหน่ายอื่นที่ไม่สามารถแสดงชื่อแอมเวย์ไว้ที่บริเวณด้านนอกของอาคารบ้านเรือนหรือสถานที่ประกอบธุรกิจของตนได้ ห้ามมิให้มีการกระทำใดๆ ที่บริเวณด้านนอกของสถานที่ประกอบธุรกิจที่แสดงให้เห็นว่าเป็นร้านค้าปลีกหรือที่ตั้งแสดงผลิตภัณฑ์โดยเด็ดขาด

7.6 ในการใช้เครื่องหมายการค้าของแอมเวย์ ผู้จำหน่ายต้อง

7.6.1 ระบุเสมอว่า แอมเวย์เป็นเจ้าของเครื่องหมายดังกล่าว



- 7.6.2 ไม่แสดงว่าตนเป็นเจ้าของเครื่องหมายดังกล่าว หรือได้รับอนุญาตให้ใช้
ในฐานะอื่น ๆ นอกเหนือจากฐานะผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ ไม่ว่าจะด้วย
วิธีการใดๆก็ตาม
- 7.6.3 ใช้เครื่องหมายการค้าตามที่จดทะเบียนแล้วเท่านั้นและส่งตัวอย่างการใช้
เครื่องหมายดังกล่าวมายังแอมเวย์
- 7.6.4 ปฏิบัติตามกฎหมายหรือคำสั่งที่ออกโดยแอมเวย์เป็นครั้งคราวเกี่ยวกับเรื่องการใช้
ใช้เครื่องหมายอย่างถูกต้อง
- 7.7 ผู้จำหน่ายต้องไม่ใช่คำว่า 'แอมเวย์' เป็นส่วนหนึ่งของชื่อบริษัท หรือธุรกิจ
หรืออนุญาตหรือยินยอมให้บุคคลใดหรือบริษัทใดทำเช่นนั้น
- 7.8 เอกสารสิ่งพิมพ์และโสตทัศนอุปกรณ์ทั้งหมดของแอมเวย์ล้วนได้รับการ
คุ้มครองลิขสิทธิ์ และห้ามมิให้ทำการลอกเลียนแบบ ผลิตภัณฑ์ใหม่ทั้งหมดหรือบางส่วน
โดยปราศจากซึ่งการอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากแอมเวย์ตามที่ระบุไว้ในกฎข้อ 7.12
- 7.9 ผู้จำหน่ายจะใช้เอกสารสิ่งพิมพ์ที่เป็นทางการของแอมเวย์ได้เฉพาะใน
ระหว่างการปฏิบัติหน้าที่ในฐานะที่เป็นผู้จำหน่ายเท่านั้น
- 7.10 ผู้จำหน่ายสามารถนำบทความต่างๆที่ตีพิมพ์ลงในนิตยสารอามาแกรม ไป
ตีพิมพ์ลงในจดหมายข่าวที่ตนพิมพ์แจกผู้จำหน่ายในกลุ่มธุรกิจส่วนตัวของตนได้โดยมีเงื่อนไขว่า ต้องเป็นการคัดลอกบทความแต่ละเรื่องมาตีพิมพ์ใหม่ทั้งหมดและต้องมีข้อความระบุไว้
ชัดเจนว่า 'บทความนี้ได้คัดลอกหรือผลิตขึ้นใหม่โดยความยินยอมอนุมัติจากบริษัท แอมเวย์
(ประเทศไทย) จำกัด'
- 7.11 ผู้จำหน่ายสามารถออกแบบและใช้อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจของตนเองได้
โดยมีจุดประสงค์เพื่อให้ความรู้และเสริมสร้างกำลังใจแก่ผู้จำหน่ายที่ตนให้การสนับสนุน
ส่วนตัว โดยมีเงื่อนไขว่า
- 7.11.1 อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจแต่ละชิ้นและทุกรูปแบบต้องผ่านการอนุญาตเป็น
ลายลักษณ์อักษรจากแอมเวย์ก่อนที่จะนำไปเผยแพร่ยังผู้จำหน่ายอื่นใด
และการอนุญาตดังกล่าวจะมีผลบังคับใช้ได้จนถึงวันที่แอมเวย์ระบุไว้ใน
หนังสืออนุญาต หรือจนกว่าจะได้รับแจ้งจากแอมเวย์ล่วงหน้าว่า
การอนุญาตนั้นถูกเพิกถอนแล้ว



- 7.11.2 อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจดังกล่าวต้องไม่มีเนื้อหาสาระ เกี่ยวกับการคาด-
คะเนรายได้หรือผลประโยชน์ด้านการเงินในอนาคตของผู้จำหน่าย ที่ได้
รับจากการเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ การนำเสนอซึ่งบรรยาย
หรือแสดงแผนการขายและการตลาดของแอมเวย์ และการบรรยายถึงวิธี
ใช้ ลักษณะ หรือประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์แอมเวย์หรือผลิตภัณฑ์ที่
ผลิตขึ้นโดยแอมเวย์ ตลอดจนสัญลักษณ์ของแอมเวย์ ชื่อทางการค้า หรือ
เครื่องหมายการค้าของแอมเวย์
- 7.11.3 ผู้จำหน่ายต้องจำหน่าย/จ่ายอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจที่มีได้ผลิตขึ้นโดย
แอมเวย์อย่างสอดคล้องตามกฎหมายข้อ 3.13 เท่านั้น
- 7.11.4 ห้ามมิให้ผู้จำหน่ายขายอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ หนังสือ หรือเทปต่างๆ
เป็นต้น
- 7.11.5 อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจทุกชิ้นต้องแสดงวันที่บันทึกเทปหรือวันที่พิมพ์
ตลอดจนวันที่และช่วงเวลาของการอนุญาตให้ใช้อุปกรณ์ดังกล่าวจาก
แอมเวย์
- 7.12 ผู้จำหน่ายสามารถบันทึกเทปคำปราศรัยหรือการนำเสนอผลิตภัณฑ์
ต่างๆได้จากการประชุมที่จัดขึ้นโดยแอมเวย์ โดยมีเงื่อนไขว่า การบันทึกเทปดังกล่าวกระทำ
ขึ้นเพื่อใช้เป็นการส่วนตัวเท่านั้น และห้ามมิให้นำไปผลิตหรือนำไปขายใหม่ไม่ว่าในกรณีใด
ก็ตาม
- 7.13 ถ้าแอมเวย์ตัดสินว่า เอกสารสิ่งพิมพ์ เทป หรืออุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจอื่นๆที่
ผู้จำหน่ายผลิตขึ้นเป็นการฝ่าฝืนกฎ ทำให้เสียหาย หรือมีผลทำให้ธุรกิจเสียหายหรือถูก
ทำลาย หรือมีผลทำให้เสื่อมเสียชื่อเสียง แอมเวย์สงวนสิทธิที่จะทำการตักเตือนผู้จำหน่าย
ทันทีเพื่อให้หยุดการผลิตหรือแจกจ่ายอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจดังกล่าว หากไม่เชื่อฟังคำ
ตักเตือน แอมเวย์มีสิทธิที่จะยกเลิกการเป็นผู้จำหน่ายและจะให้ผู้จำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบใน
ค่าใช้จ่ายใดๆ ความเสียหาย และจำนวนเงินที่ต้องรับผิดชอบอันอาจเป็นผลมาจากการผลิต
การจำหน่าย หรือการขายอุปกรณ์เหล่านั้น

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



8. การเสียชีวิต

8.1 ในกรณีที่ผู้จำหน่ายเสียชีวิตลงจะเป็นไปตามกฎข้อ 5.2 ดังนี้

- 8.1.1 แอมเวย์จะแต่งตั้งผู้จัดการตามเกณฑ์และเงื่อนไขตามที่แอมเวย์เห็นสมควรเพื่อให้จัดการธุรกิจจนกระทั่งมีการแต่งตั้งผู้จำหน่ายใหม่ โดยให้ปฏิบัติตามกฎข้อ 8.1.2 หรือแอมเวย์เป็นผู้ยกเลิกการเป็นผู้จำหน่ายตามกฎข้อ 9.1.7 โดยไม่จำกัดสิทธิพิจารณาใคร่ครวญอย่างไม่มีขอบเขตจำกัดต่อเกณฑ์และเงื่อนไขต่างๆเหล่านี้ ถ้าแอมเวย์พิจารณาแล้วว่าเหมาะสม ผู้จัดการก็สามารถมีสิทธิตามรายละเอียดบางส่วนหรือทั้งหมดของแอมเวย์ในเรื่องเงินรางวัลและสิทธิพิเศษต่างๆที่พอกพูนขึ้นตามสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายในช่วงที่เข้ามาบริหารนั้น
- 8.1.2 ภายใน 30 วันหลังจากวันที่แต่งตั้งผู้จัดการมรดกหรือผู้จัดการคินัยกรรม ผู้จัดการมรดกหรือผู้จัดการคินัยกรรมของผู้จำหน่ายที่เสียชีวิตไปแล้วจะต้อง
- (ก) มอบหมายหรือถ่ายทอดสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายตามที่ระบุไว้ในกฎข้อ 5
 - (ข) ถ้าตนเองเป็นหรือกำลังจะกลายเป็นผู้จำหน่าย จะต้องดำเนินธุรกิจต่อจากผู้จำหน่ายที่เสียชีวิตไปแล้ว
 - (ค) แต่งตั้งผู้จัดการคนหนึ่งขึ้นมาสำหรับช่วงเวลาดังกล่าว โดยให้เป็นไปตามเกณฑ์และเงื่อนไขที่ระบุและอนุมัติโดยแอมเวย์ และให้ผู้จัดการผู้นี้ดำรงการเป็นผู้จำหน่ายโดยมีเงื่อนไขว่า ผู้จัดการผู้นี้จะต้องเป็นหรือกลายเป็นผู้จำหน่ายก่อนเริ่มต้นดำเนินธุรกิจการเป็นผู้จำหน่ายของตน โดยที่ไม่จำกัดสิทธิพิจารณาอย่างไม่มีขอบเขตจำกัดต่อเกณฑ์และเงื่อนไขต่างๆเหล่านี้ ดังนั้น ถ้าแอมเวย์พิจารณาแล้วว่าเป็นการสมควร ผู้จัดการก็สามารถมีสิทธิตามรายละเอียดบางส่วนหรือทั้งหมดของแอมเวย์ในเรื่องส่วนลดและสิทธิพิเศษต่างๆที่เพิ่มพูนขึ้นตามสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายในช่วงที่เข้ามาบริหารนั้น

8.2 ในกรณีที่สถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายประกอบด้วยบุคคลสองคนเป็นหุ้นส่วนกัน และหุ้นส่วนคนหนึ่งได้เสียชีวิตลง ก็ให้ดำเนินการตามกฎข้อ 5.2

8.2.1 ถือว่าหุ้นส่วนที่ยังมีชีวิตอยู่เป็นผู้จัดการต่อไปในสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายนั้น จนกว่าจะถึงเวลาที่มีการแต่งตั้งสถานภาพการเป็น



- ผู้จำหน่ายใหม่ หรือดำเนินการตามกฎข้อ 8.2.2 หรือถูกยกเลิกไปโดยแอมเวย์ ตามกฎข้อ 9.1.7
- 8.2.2 ภายในเวลา 30 วันหลังจากวันที่แต่งตั้งผู้จัดการมรดกหรือผู้จัดการ หนี้กรรม
- (ก) หันส่วนที่ยังมีชีวิตอยู่จะได้มาซึ่ง (ไม่ว่าจะโดยทางการขายหรือถ่ายทอด โดยมรดก) ผลประโยชน์ของผู้จำหน่ายที่เสียชีวิตไปแล้วในสถานภาพ การเป็นผู้จำหน่ายนั้น
- (ข) ผู้จัดการมรดกหรือผู้จัดการหนี้กรรมของกองมรดกของผู้จำหน่ายที่ เสียชีวิตไปแล้ว ต้องมอบหมายหรือถ่ายทอดผลประโยชน์ของผู้จำหน่ายที่ เสียชีวิตไปแล้วในสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายนั้นให้แก่ผู้จำหน่าย อีกคนหนึ่ง ซึ่งจะรับช่วงดำเนินสถานภาพการเป็นผู้จำหน่าย ในฐานะ ที่เป็นหันส่วนกับผู้จำหน่ายที่ยังมีชีวิตอยู่
- (ค) จะมีการแต่งตั้งหรือถ่ายทอดสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายตามกฎข้อ 5
- (ง) ผู้จัดการมรดกหรือผู้จัดการหนี้กรรมของกองมรดกของผู้จำหน่ายที่ เสียชีวิตไปแล้วและผู้จำหน่ายที่ยังมีชีวิตอยู่ จะแต่งตั้งผู้จัดการในช่วงระยะเวลาหนึ่งตามเกณฑ์และเงื่อนไขต่างๆตามที่ระบุหรือนุมัติ โดยแอมเวย์ เพื่อดำรงสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายโดยมีเงื่อนไขว่า ตัวผู้จัดการ เองจะต้องเป็นหรือกลายเป็นผู้จำหน่ายก่อนที่จะเริ่มต้นดำรงสถานภาพ การเป็นผู้จำหน่ายดังกล่าว

9. การเพิกถอนสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายและการยกเลิกการ สปอนเซอร์

- 9.1 แอมเวย์อาจยื่นหนังสือแจ้งผู้จำหน่าย ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการเพิกถอน สถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายหรือการยกเลิกการสปอนเซอร์ของผู้จำหน่าย หากเกิดกรณี ไตกรณีหนึ่งหรือมากกว่านั้นดังต่อไปนี้
- 9.1.1 ในกรณีที่แอมเวย์มีความเห็นว่า ผู้จำหน่ายให้ข้อมูลที่ผิดตรงกับความเป็น จริตในใบสมัครเป็นผู้จำหน่ายของตน
- 9.1.2 ในกรณีที่ผู้จำหน่ายแสดงข้อมูลเกี่ยวกับแอมเวย์หรือธุรกิจแอมเวย์ อย่างบิดเบือนร้ายแรง ซึ่งแอมเวย์มีความเห็นว่าไม่อาจแก้ไขด้วยการ ภาคทัณฑ์และการรักษาระเบียบปฏิบัติต่างๆตามที่ระบุไว้ในกฎข้อ 10



- 9.1.3 ในกรณีที่ผู้จำหน่ายฝ่าฝืนกฎข้อใดข้อหนึ่งและไม่สามารถแก้ไขสิ่งที่ฝ่าฝืนกฎไปนั้นได้ภายใน 14 วันนับจากวันที่ได้รับหนังสือจากแอมเวย์ โดยระบุให้ปฏิบัติตามหนังสือนั้น
- 9.1.4 ในกรณีที่ผู้จำหน่ายทำการฝ่าฝืนกฎซ้ำแล้วซ้ำเล่า
- 9.1.5 ในกรณีที่ผู้จำหน่าย (หรือในกรณีที่สถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายประกอบด้วยบุคคลสองคน จะหมายถึงบุคคลใดบุคคลหนึ่งในจำนวนนี้) ถูกตัดสินว่ากระทำผิดด้วยการถูกลงโทษของจำ
- 9.1.6 ในกรณีที่ผู้จำหน่าย (หรือในกรณีที่สถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายประกอบด้วยบุคคลสองคน จะหมายถึงบุคคลใดบุคคลหนึ่งในจำนวนนี้) ถูกพนักงานชั่วคราวหรือถูกยกเลิกการดำเนินธุรกิจ หรืออาชีพประจำ หรือหน่วยงานการค้า โดยหน่วยงานสถาบันหรือหน่วยงานทางสังคมใดๆ
- 9.1.7 ในกรณีที่ผู้จำหน่าย (หรือในกรณีที่สถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายประกอบด้วยบุคคลสองคน จะหมายถึงบุคคลใดบุคคลหนึ่งในจำนวนนี้) ได้เสียชีวิตลงและมิได้มีการมอบหมายสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายหรือกำหนดตามกฎข้อ 8.1.2 หรือข้อ 8.2.2 ภายในเวลา 30 วันหลังจากวันที่แต่งตั้งผู้จัดการมรดกหรือผู้จัดการคินัยกรรมของผู้จำหน่ายที่เสียชีวิตไปแล้ว ในกรณีที่มิได้รับการพิสูจน์คินัยกรรมโดยเจ้าหน้าที่หรือมิได้รับหนังสือจัดการมรดกภายในเวลา 6 เดือนหลังจากวันที่เสียชีวิต

9.2 สำหรับจุดประสงค์ของกฎนี้ คำว่า 'การเพิกถอน' หมายถึง การสิ้นสุดและระงับสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายของบุคคลหนึ่งอย่างสมบูรณ์ พร้อมกับสิทธิที่จะได้รับรายได้อื่นใดจากหรือที่ก่อขึ้นโดยผู้จำหน่าย ไม่ว่าจะเป็รายได้ที่เกิดขึ้นแล้วหรือเพิ่มพูนขึ้นก่อนหรือหลังวันที่เพิกถอนนั้น และจะมีผลบังคับใช้ในวันที่แจ้งให้แก่ผู้จำหน่ายที่เกี่ยวข้องทราบเป็นลายลักษณ์อักษรจากแอมเวย์

9.3 'การยกเลิกการสปอนเซอร์' หรือ 'การยกเลิกการเป็นผู้สปอนเซอร์ของผู้จำหน่ายคนใดคนหนึ่ง' หมายถึง การที่แอมเวย์เพิกถอนตำแหน่งการเป็นผู้สปอนเซอร์ของผู้จำหน่ายคนหนึ่งในสวดยการสปอนเซอร์ การเพิกถอนดังกล่าวจะมีผลบังคับใช้ก็ต่อเมื่อแอมเวย์ออกหนังสือแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรแก่ผู้จำหน่ายที่เกี่ยวข้อง และจะเริ่มมีผลบังคับใช้ในวันที่ระบุไว้ในหนังสือแจ้งนั้น



9.4 ผู้จำหน่ายที่ถูกเพิกถอนสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายหรือถูกยกเลิกการสปอนเซอร์ จะได้รับหนังสือแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรเกี่ยวกับการตัดสินใจของแอมเวย์ทางไปรษณีย์ลงทะเบียน หนังสือแจ้งการเพิกถอนสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายและยกเลิกการสปอนเซอร์นี้จะ

- 9.4.1 ถูกส่งทางไปรษณีย์ไปยังที่อยู่ล่าสุดของบุคคลที่เกี่ยวข้องตามที่ได้แสดงไว้ในระบบข้อมูลของแอมเวย์
- 9.4.2 ระบุงฎข้อใดข้อหนึ่งหรือหลายข้อที่ผู้จำหน่ายได้ทำการฝ่าฝืน
- 9.4.3 ระบุวันที่ที่บทลงโทษนั้นจะเริ่มมีผลบังคับใช้ และ
- 9.4.4 คำแนะนำผู้จำหน่ายเกี่ยวกับโอกาสที่เขาจะยื่นคำร้องต่อคณะกรรมการพิจารณาคำอุทธรณ์ตามขั้นตอนที่ระบุไว้ในกฎข้อ 11

9.5 ในการเพิกถอนสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายหรือการยกเลิกการสปอนเซอร์ของผู้จำหน่ายนั้น

- 9.5.1 ผู้จำหน่ายที่ถูกเพิกถอนและยกเลิกดังกล่าวต้องระงับการเป็นผู้นำในกลุ่มธุรกิจของตน
- 9.5.2 ผู้จำหน่ายอีกผู้หนึ่งซึ่งผ่านการพิจารณาและระบุคัดเลือกจากแอมเวย์ จะถือว่าเป็นผู้สปอนเซอร์ของผู้จำหน่ายที่ได้รับการสปอนเซอร์ส่วนตัวจากผู้จำหน่ายที่ถูกเพิกถอนและยกเลิกนั้น

9.6 ในการเพิกถอนสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายของผู้จำหน่ายคนใดคนหนึ่งไม่ว่าด้วยสาเหตุใด ผู้จำหน่ายจะต้อง

- 9.6.1 ส่งคืนผลิตภัณฑ์แอมเวย์และผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายโดยแอมเวย์ในสภาพที่สมบูรณ์ให้ผู้จำหน่ายมีอยู่ในตอนนั้นให้แก่แอมเวย์ โดยแอมเวย์จะคืนค่าผลิตภัณฑ์นั้นตามที่ผู้จำหน่ายจ่ายไป หักค่าขนส่งและเงินส่วนลดตามที่ระบุไว้ในนโยบายการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากคลังสินค้าของแอมเวย์
- 9.6.2 ระงับการใช้เครื่องหมายการค้า ชื่อทางการค้า เครื่องหมาย สัญลักษณ์ หรือทรัพย์สินทางปัญญาอื่น ๆ ที่ใช้หรือเกี่ยวข้องกับธุรกิจแอมเวย์
- 9.6.3 ระงับการแสดงตนว่าเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์

9.7 ในกรณีที่สถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายของผู้จำหน่ายคนใดคนหนึ่งถูกเพิกถอน หรือผู้จำหน่ายถูกยกเลิกการสปอนเซอร์จากแอมเวย์ ไม่ว่าด้วยกรณีใด หลังจากผ่านพ้นช่วงการภาคทัณฑ์จากแอมเวย์ตามที่ระบุไว้ในกฎข้อ 10 ของระเบียบปฏิบัตินี้



ผู้จำหน่ายจะเสียสิทธิอันเนื่องมาจากการถูกเพิกถอนสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายและการยกเลิกการสponseอร์ที่จะได้รับเงินรางวัลต่างๆที่แอมเวย์ถือไว้ตามที่ระบุไว้ในกฎข้อ 10.7

9.8 แอมเวย์มีสิทธิพิเศษและมีอำนาจในการพิจารณาวางข้อกำหนดที่เหมาะสม (ถ้ามี) และเงื่อนไขของข้อกำหนดของสิทธิและผลประโยชน์ต่างๆของผู้จำหน่ายที่ถูกเพิกถอนสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายหรือถูกยกเลิกการสponseอร์

10. การภาคทัณฑ์และการฉีมนนามีก่อบรมพิเศษ

10.1 ถ้าแอมเวย์เห็นว่า ผู้จำหน่ายคนหนึ่งหรือมากกว่านั้นในกลุ่มธุรกิจของผู้จำหน่ายตรงได้นำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับแอมเวย์หรือธุรกิจแอมเวย์ในทางที่ผิด หรือได้กระทำการฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติอย่างร้ายแรง แอมเวย์อาจจะวางมาตรการภาคทัณฑ์ต่อกลุ่มธุรกิจของผู้จำหน่ายตรงผู้นั้นทั้งหมดหรือเพียงบางส่วนตามที่แอมเวย์พิจารณาตัดสิน

10.2 ก่อนที่จะวางมาตรการภาคทัณฑ์ต่อกลุ่มธุรกิจของผู้จำหน่ายตรงผู้นั้นทั้งหมดหรือเพียงบางส่วน แอมเวย์จะแจ้งให้ผู้จำหน่ายตรงทราบถึงกานำเสนอข้อมูลในทางที่ผิดหรือการกระทำที่ฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติอย่างร้ายแรง อันทำให้แอมเวย์ต้องวางมาตรการภาคทัณฑ์ดังกล่าว

10.3 ในขณะที่เดียวกันกับที่แอมเวย์ได้แจ้งไปยังผู้จำหน่ายตรงตามกฎข้อ 10.2 นั้น แอมเวย์มีสิทธิอย่างเต็มที่ที่จะพิจารณาให้โอกาสแก่ผู้จำหน่ายตรงหรือผู้จำหน่ายอีกคนหนึ่งที่อยู่เหนือขึ้นไปในสายการสponseอร์ของผู้จำหน่ายที่ได้นำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับแอมเวย์หรือธุรกิจแอมเวย์ในทางที่ผิด หรือได้กระทำการฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติอย่างร้ายแรง (ผู้จำหน่ายอีกคนหนึ่งก็กล่าวถึงก็คือ "ผู้จำหน่ายที่ถูกเสนอชื่อ") ให้ทำการแก้ไขด้วยตนเองภายในกลุ่มธุรกิจของตน โดยแอมเวย์จะเป็นผู้ระบุช่วงเวลาที่ต้องทำการแก้ไขดังกล่าว

10.4 ถ้าแอมเวย์อนุญาตให้ผู้จำหน่ายตรงผู้นั้นหรือผู้จำหน่ายที่ถูกเสนอชื่อ ทำการแก้ไขการกระทำของตนเองภายในกลุ่มธุรกิจของตนในช่วงเวลาหนึ่งแล้ว ปรากฏว่าผู้จำหน่ายตรงหรือผู้จำหน่ายที่ถูกเสนอชื่อนั้นได้เลิกเฉยหรือไม่อาจทำการแก้ไขอย่างเหมาะสมได้ภายในเวลาที่กำหนดตามความเห็นของแอมเวย์ แอมเวย์จะดำเนินการภาคทัณฑ์ต่อกลุ่มธุรกิจของผู้จำหน่ายตรงผู้นั้นทั้งหมดหรือเพียงบางส่วนตามที่แอมเวย์เห็นสมควร

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



10.5 การภาคทัณฑ์โดยแอมเวย์จะประกอบด้วยข้อแก้ไขทั้งหมดหรือเพียงข้อเดียวตามที่แอมเวย์พิจารณาเห็นสมควรดังต่อไปนี้

10.5.1 แอมเวย์จะจัดส่งค่าแถลงหนึ่งฉบับหรือมากกว่านั้น ไปยังผู้จำหน่ายทุกคนในกลุ่มธุรกิจส่วนตัวของผู้จำหน่ายตรงผู้นั้น หรือเฉพาะบางส่วนในกลุ่มธุรกิจส่วนตัวที่ถูกภาคทัณฑ์ ค่าแถลงดังกล่าวจะระบุเรื่องราวเค้าโครงเกี่ยวกับการนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับแอมเวย์หรือธุรกิจแอมเวย์ในทางที่ผิด และ/หรือการกระทำที่ฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติอย่างร้ายแรงอื่นนำมาซึ่งการภาคทัณฑ์ ทั้งยังระบุลักษณะที่ถูกต้องที่แอมเวย์กำหนดให้ผู้จำหน่ายกระทำในการนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับแอมเวย์และธุรกิจแอมเวย์ นอกจากนี้ ในเอกสารยังได้ระบุวันที่ เวลา และสถานที่ของการสัมมนาฝึกอบรมพิเศษ ที่จะจัดขึ้นสำหรับผู้จำหน่ายที่ถูกภาคทัณฑ์ทุกคน โดยค่าแถลงดังกล่าวจะมีการลงนามรับรองร่วมกันระหว่างแอมเวย์และผู้จำหน่ายตรงหรือผู้จำหน่ายที่ถูกเสนอชื่อ หรือโดยแอมเวย์เพียงผู้เดียว ในกรณีที่ผู้จำหน่ายตรงหรือผู้จำหน่ายที่ถูกเสนอชื่อซึ่งเป็นผู้กระทำการฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัตินี้ปฏิเสธที่จะลงนามในเอกสารดังกล่าว

10.5.2 การสัมมนาฝึกอบรมพิเศษจัดขึ้นเพื่อให้ความรู้แก่ผู้จำหน่ายที่ถูกภาคทัณฑ์ในเรื่องการนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับแอมเวย์และธุรกิจแอมเวย์อย่างถูกต้อง การสัมมนาฝึกอบรมพิเศษนี้จะจัดขึ้นโดยผู้จำหน่ายตรงหรือผู้จำหน่ายที่ถูกเสนอชื่อภายใต้การดูแลแนะนำของแอมเวย์ หรือจัดขึ้นโดยแอมเวย์ในกรณีที่ผู้จำหน่ายตรงหรือผู้จำหน่ายที่ถูกเสนอชื่อปฏิเสธที่จะจัดการสัมมนา หรือหากแอมเวย์เห็นว่ามิได้ให้ความร่วมมือกับแอมเวย์อย่างเต็มที่ในการดำเนินการและจัดการสัมมนาดังกล่าว

10.6 ในกรณีที่ผู้จำหน่ายตรงที่กลุ่มธุรกิจส่วนตัวของตนถูกภาคทัณฑ์ทั้งหมดหรือเพียงบางส่วนโดยแอมเวย์หรือผู้จำหน่ายที่ถูกเสนอชื่อ ได้เลือกที่จะให้ความร่วมมือกับแอมเวย์ในการดำเนินการและจัดการสัมมนาฝึกอบรมพิเศษที่อ้างถึงในกฎข้อ 10.5.2 ข้างต้น

10.6.1 ผู้จำหน่ายตรงหรือผู้จำหน่ายที่ถูกเสนอชื่อจะต้องจัดเตรียมและส่งหนังสือขออนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากแอมเวย์ก่อนการสัมมนาฝึกอบรมพิเศษที่จัดขึ้นเป็นครั้งแรก รวมทั้งกำหนดการจัดการจัดการสัมมนาฝึกอบรมพิเศษด้วย



- 10.6.2 กำหนดการสัมมนาดังกล่าวจะระบุวันที่ เวลา และสถานที่จัดการสัมมนา รวมทั้งรายชื่อผู้จำหน่ายที่ได้รับเชิญให้เข้าร่วมการสัมมนารายชื่อผู้ปราศรัยอภิปรายในการสัมมนา และจำนวนผู้ที่คาดว่าจะเข้าร่วมการสัมมนา
- 10.6.3 ผู้จำหน่ายทุกคนที่เข้าร่วมการสัมมนาจะต้องลงนามในรายชื่อผู้เข้าร่วมการสัมมนา และผู้จำหน่ายตรงและผู้จำหน่ายที่ถูกเสนอชื่อจะต้องส่งรายชื่อผู้เข้าร่วมการสัมมนาทั้งหมดมายังแอมเวย์หลังจากเสร็จสิ้นการสัมมนา
- 10.6.4 ผู้จำหน่ายตรงหรือผู้จำหน่ายที่ถูกเสนอชื่อ จะต้องทำการบันทึกเสียงตลอดการสัมมนาลงในเทปคาสเส็ทท์ และส่งสำเนาของเทปดังกล่าวมายังแอมเวย์เพื่อประกอบการพิจารณา
- 10.6.5 ผู้จำหน่ายตรงหรือผู้จำหน่ายที่ถูกเสนอชื่อจะต้องจัดหรือดำเนินการสัมมนาดังกล่าวทั้งหมด และจะต้องรายงานผลการสัมมนามายังแอมเวย์
- 10.6.6 เจ้าหน้าที่ของแอมเวย์อาจจะเข้าร่วมการสัมมนาทุกครั้ง หรือเพียงครั้งเดียว หรือมากกว่านั้น เพื่อดูแลและจัดการสัมมนาให้สอดคล้องเป็นไปตามข้อกำหนดของแอมเวย์ และในกรณีที่เจ้าหน้าที่ของแอมเวย์พิจารณาแล้วว่าจำเป็น ก็อาจรับช่วงต่อในการจัดประชุมเพื่อให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของแอมเวย์
- 10.7 การภาคทัณฑ์จะประกอบด้วยผลที่จะตามมาดังต่อไปนี้ทั้งหมด หรือเพียงข้อเดียว หรือมากกว่านั้น ตามที่แอมเวย์จะพิจารณาแต่เพียงผู้เดียว
- 10.7.1 ระเบียบการจ่ายส่วนลดระดับต่างๆให้กับผู้จำหน่ายที่อยู่ในระหว่างการภาคทัณฑ์เป็นการชั่วคราว ซึ่งรวมถึง (แต่ไม่จำกัด) ส่วนลด ส่วนลดพิเศษผู้นำ 4% ส่วนลดพิเศษทับทิม ส่วนลดพิเศษไข่มุก และส่วนลดรายปีอื่นๆ อาทิ ส่วนลดพิเศษมรกต ส่วนลดพิเศษเพชร ส่วนลดพิเศษเพชรบริหาร และส่วนลดพิเศษอินโด ส่วนลดดังกล่าวจะได้รับการคำนวณและเก็บไว้ในบัญชีหรือจ่ายในช่วงการภาคทัณฑ์
- 10.7.2 ส่วนลดที่จะจ่ายให้กับผู้จำหน่ายตรงหรือผู้จำหน่ายที่ถูกเสนอชื่อจะจัดการดังต่อไปนี้
- (ก) ส่วนลดที่เป็นของผู้จำหน่ายที่ได้รับการสponse ส่วนตัวของผู้จำหน่ายตรงหรือผู้จำหน่ายที่ได้รับการเสนอชื่อในการภาคทัณฑ์ จะทำการคำนวณและแอมเวย์จะเป็นผู้จ่ายให้ผู้จำหน่ายนั้นโดยตรง



(ข) ส่วนลคที่เหลือจะถูกเก็บไว้ในบัญชีรอจ่ายในระหว่างช่วงเวลาภาคทัณฑ์ โดยแอมเวย์

10.7.3 แอมเวย์จะเป็นผู้ตัดสินใจว่า จะมีการคำนวณยอดรวมธุรกิจรายเดือนของผู้จำหน่ายที่อยู่ในระหว่างการภาคทัณฑ์เพื่อการทำคุณสมบัติในระดับต่างๆต่อไปมากหรือน้อยหรือไม่เสียก็ได้ อาทิ ส่วนลคพิเศษมรดก ส่วนลคพิเศษเพชร รางวัลเงินสดจ่ายครั้งเดียว หรือส่วนลคพิเศษบริหาร เกียรติรางวัลอื่นๆ การสัมมนาระดับผู้นำประจำปี การสัมมนาระดับเพชรหรือการสัมมนาระดับเพชรบริหาร หรือส่วนลคพิเศษอื่นๆที่แอมเวย์จะจ่ายให้ในช่วงสิ้นสุดปีบัญชี

10.7.4 แอมเวย์มีสิทธิอย่างเต็มที่ในการพิจารณาจะจับหรือปฏิเสธการให้เกียรติรางวัลแก่ผู้จำหน่ายที่อยู่ในระหว่างการภาคทัณฑ์สำหรับเกียรติรางวัลใดๆภายใต้แผนการขายและการตลาดของแอมเวย์

10.7.5 ผู้จำหน่ายที่อยู่ในระหว่างการภาคทัณฑ์จะไม่ได้รับเชิญให้เข้าร่วมการสัมมนาผู้จำหน่ายตรงรายใหม่ การประชุมระดับผู้จำหน่ายตรง การสัมมนาระดับผู้นำ การสัมมนาระดับเพชร หรือการประชุมเพื่อมอบเกียรติรางวัลของแอมเวย์ที่จัดขึ้นในระหว่างการภาคทัณฑ์ แม้ว่าจะมีคุณสมบัติเข้าร่วมการสัมมนาหรือการประชุมต่างๆเหล่านั้นได้ก็ตาม ทั้งนี้แอมเวย์จะเป็นผู้พิจารณาอนุมัติเพื่อเชิญเข้าร่วมในการประชุมต่างๆเป็นพิเศษ

10.8 ตามกฎข้อ 10.7.2 แอมเวย์มีสิทธิที่จะขอให้ผู้สปอนเซอร์ที่มีคุณสมบัติในสายการสปอนเซอร์ตัวนิรงานในสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายนั้น และเป็นผู้มีสิทธิทั้งหมดหรือเพียงบางส่วนตามที่แอมเวย์ระบุเกี่ยวกับส่วนลคต่างๆที่เกิดขึ้นในสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายนั้นในระหว่างช่วงการดำเนินงาน

10.9 ถ้าแอมเวย์พอใจว่า การสัมมนาฝึกอบรมพิเศษที่จัดขึ้นในระหว่างการภาคทัณฑ์นั้นบรรลุผลสำเร็จ โดยผู้จำหน่ายที่อยู่ในระหว่างการภาคทัณฑ์จะไม่แสดงหรือนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับแอมเวย์หรือธุรกิจแอมเวย์ในทางที่ผิด หรือไม่กระทำการฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติอย่างร้ายแรงอีกต่อไป หรือไม่กระทำการฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติอีกในอนาคต

10.9.1 แอมเวย์จะยกเลิกการภาคทัณฑ์และคืนสิทธิและสิทธิประโยชน์ทั้งหมดให้กับผู้จำหน่ายตามกฎข้อ 10.9.2



10.9.2 ค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกิดขึ้นโดยแอมเวย์ในการดำเนินการสอบสวน การจัดการสัมมนาฝึกอบรมพิเศษ และการดำเนินการเรื่องการภาคทัณฑ์ จะถูกนำไปหักออกจากส่วนลดพิเศษต่างๆที่แอมเวย์เก็บร่อยจ่ายในระหว่างช่วงการภาคทัณฑ์ และส่วนลดที่เหลือจากการคำนวณจะจ่ายให้กับผู้จำหน่ายที่สมควรได้รับ

10.10 ถ้าแอมเวย์ไม่พอใจในการสัมมนาฝึกอบรมพิเศษที่จัดขึ้นในแง่ที่เกี่ยวกับผู้จำหน่ายคนใดคนหนึ่งโดยเฉพาะหรือผู้จำหน่ายโดยรวมหลายคน แอมเวย์อาจจะ

10.10.1 คอยอายุการภาคทัณฑ์และดำเนินการแก้ไขข้อต่อไป ในแง่ของผู้จำหน่ายเฉพาะรายหรือผู้จำหน่ายโดยรวมหลายคน

10.10.2 ยุติการภาคทัณฑ์และเพิกถอนสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายของผู้จำหน่ายทรงและ/หรือผู้จำหน่ายทั้งหมด หรือเพียงคนเดียว หรือมากกว่านั้นในกลุ่มธุรกิจส่วนตัวของผู้จำหน่ายตรงที่แอมเวย์พิจารณาว่า การภาคทัณฑ์นั้นไม่บรรลุผลตามต้องการ

11. การพิจารณาบททวนโดยแอมเวย์ คอร์ปอเรชัน

11.1 ผู้จำหน่ายที่ถูกยกเลิกการสponseอร์ หรือถูกภาคทัณฑ์ หรือถูกเพิกถอนสถานภาพการเป็นผู้จำหน่าย (นอกเหนือจากกฎข้อ 9.1.1 หรือข้อ 9.1.5 หรือข้อ 9.1.6) อาจยื่นหนังสือร้องเรียนเป็นลายลักษณ์อักษรไปยังรองประธานบริษัทฝ่ายกิจการนานาชาติ แอมเวย์ คอร์ปอเรชัน (เลขที่ 7575 ถนนฟูลตัน อีสท์ เมืองเอต้า รัฐมิชิแกน สหรัฐอเมริกา) เพื่อเสนอให้พิจารณาบททวนถึงการตัดสินใจของแอมเวย์ โดยยื่นภายในเวลา 15 วันหลังจากได้รับแจ้งให้ทราบถึงการยกเลิกการสponseอร์ การภาคทัณฑ์หรือการเพิกถอนสถานภาพการเป็นผู้จำหน่าย

11.2 หนังสือร้องเรียนเพื่อพิจารณาบททวนของผู้จำหน่ายตามกฎข้อ 11.1 จะถูกตัดสินพิจารณาโดยคณะกรรมการพิจารณาบททวน ซึ่งประกอบด้วยเจ้าหน้าที่ของแอมเวย์ คอร์ปอเรชัน ที่ได้รับการคัดเลือกโดยรองประธานบริษัทฝ่ายกิจการนานาชาติ แอมเวย์ คอร์ปอเรชัน

11.3 แอมเวย์และผู้จำหน่ายหรือบรรดาผู้จำหน่ายที่ยื่นหนังสือร้องเรียนให้มีการพิจารณาบททวน จะต้องยื่นหนังสือและยื่นหลักฐานตามที่พิจารณาแล้วว่าเหมาะสม และต้องให้หลักฐานที่เป็นลายลักษณ์อักษรเพิ่มเติมตามที่คณะกรรมการพิจารณาบททวนต้องการ



11.4 คณะกรรมการพิจารณาทบทวนจะพิจารณาถึงความสัมพันธ์และความสำคัญจากหลักฐานที่ยื่นเสนอเข้ามา และอาจจะไม่จำเป็นต้องปฏิบัติตามกฎต่างๆเกี่ยวกับหลักฐานอย่างเคร่งครัด

11.5 ผู้จำหน่ายหรือบรรดาผู้จำหน่ายที่ยื่นหนังสือร้องเรียนให้มีการพิจารณาทบทวนจะได้รับสำเนาหลักฐานเรื่องราวทั้งหมดที่ยื่นโดยแอมเวย์ และแอมเวย์จะได้รับสำเนาหลักฐานเรื่องราวทั้งหมดที่ยื่นโดยผู้จำหน่ายหรือบรรดาผู้จำหน่ายที่ยื่นหนังสือร้องเรียน

11.6 คณะกรรมการพิจารณาทบทวนอาจจะยืนยัน เพิกถอน หรือเปลี่ยนแปลงแก้ไขเกี่ยวกับการตัดสินใจของแอมเวย์ในการยกเลิกการสponse การวางมาตรการภาคทัณฑ์ หรือการเพิกถอนสถานภาพการเป็นผู้จำหน่าย

11.7 ถ้าบทสรุปของคณะกรรมการพิจารณาทบทวนประกอบด้วยเพิกถอนสถานภาพการเป็นผู้จำหน่าย การเพิกถอนนั้นจะได้รับการยืนยันโดยแอมเวย์ คอร์ปอเรชั่น และแจ้งให้ผู้จำหน่ายหรือผู้จำหน่ายตรงทราบไม่ว่าในกรณี

11.7.1 การเพิกถอนสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายของแอมเวย์ได้รับการยืนยันและมีผลบังคับใช้หลังจากวันที่มีการเพิกถอนและแจ้งให้ผู้จำหน่ายทราบก่อนหน้าโดยบริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด

11.7.2 สถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายได้ถูกเพิกถอนโดยคณะกรรมการพิจารณาทบทวน ในกรณีนี้สถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายของผู้จำหน่ายหรือผู้จำหน่ายตรงจะถือว่าถูกเพิกถอนโดยแอมเวย์ตามการตัดสินใจของคณะกรรมการพิจารณาทบทวน

11.8 ในกรณีที่คณะกรรมการพิจารณาทบทวนตัดสินใจจะใช้มาตรการแก้ไขแทนการเพิกถอนสถานภาพการเป็นผู้จำหน่าย ดังนั้น

11.8.1 แอมเวย์ คอร์ปอเรชั่น จะแจ้งให้ผู้จำหน่ายหรือบรรดาผู้จำหน่ายที่ยื่นหนังสือร้องเรียนให้มีการพิจารณาทบทวนทราบถึงการใช้มาตรการแก้ไขและกำหนดช่วงเวลาของการแก้ไขนั้นให้เสร็จสิ้นสมบูรณ์โดยผู้จำหน่าย

11.8.2 แอมเวย์จะดำเนินการตามขั้นตอนที่จำเป็นเพื่อให้การตัดสินใจของคณะกรรมการพิจารณาทบทวนสำเร็จอย่างสมบูรณ์



12. รายละเอียดทั่วไป

12.1 การที่แอมเวย์ละเว้นไม่ลงโทษหรือระงับการใดๆเมื่อผู้จำหน่ายได้กระทำการฝ่าฝืนกฎ การผิดสัญญา หรือการละเว้นไม่ปฏิบัติตามกฎของผู้จำหน่ายในการปฏิบัติ หรือละเมิดต่อระเบียบปฏิบัตินั้น มิใช่ถือว่าแอมเวย์ได้สละสิทธิที่จะลงโทษในโอกาสต่อไป

12.2 ระเบียบปฏิบัติต่างๆเหล่านี้จะบังคับใช้และตีความตามกฎหมายในช่วงเวลานั้นและเป็นครั้งคราวตามกฎหมายของประเทศไทย

12.3 หากมีข้อขัดแย้งหรือปัญหาในเรื่องของความแตกต่างในความหมายของภาษาที่ใช้ในระเบียบปฏิบัติต่างๆเหล่านี้ ก็ให้ยึดถือระเบียบปฏิบัติฉบับภาษาอังกฤษเป็นหลัก

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก ข.

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

จรรยาบรรณสุรภษาชยดรงฟลก

ด อ ฝุ บ รื ใ ก ค



สทงบ้นวศทยบรศการ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



สหมคคทรศย(ดยตรน(ทย)



รรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลก ต่อผู้บริโภค

1.1 ขอบเขต

รรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกต่อผู้บริโภค (ซึ่งต่อไปจะเรียกว่า "รรยาบรรณ") เป็นเอกสารที่สมาพันธ์การขายโดยตรงแห่งโลก (World Federation of Direct Selling Associations หรือ WFDSA) จัดพิมพ์ขึ้นเพื่อเผยแพร่แก่บรรดาสมาคมการขายโดยตรงในประเทศต่างๆ ที่เป็นสมาชิกของสมาพันธ์การขายโดยตรงแห่งโลก มีใจความระบุถึงความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทที่ประกอบธุรกิจขายตรงและผู้ขายตรงฝ่ายหนึ่ง กับผู้บริโภคอีกฝ่ายหนึ่ง รรยาบรรณนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อปกป้องคุ้มครองและสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภค อีกทั้งเพื่อส่งเสริมการแข่งขันอย่างยุติธรรมในขอบเขตของธุรกิจการค้าเสรี และเพื่อยกระดับภาพพจน์ของธุรกิจขายตรงในสายตาของสาธารณชนทั่วไป

สถาบันวิจัยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

1.2 นิยามศัพท์

คำศัพท์ที่ใช้ในจรรยาบรรณมีความหมายเฉพาะดังต่อไปนี้

การขายตรง : การทำตลาดสินค้าอุปโภคบริโภคในลักษณะของการนำเสนอขายต่อผู้บริโภคโดยตรง ณ ที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคหรือที่อยู่อาศัยของผู้อื่น ณ ที่ทำงานของผู้บริโภคหรือที่อื่นๆ ซึ่งห่างจากที่ตั้งร้านค้าปลีกถาวร ทั้งนี้โดยผู้ขายตรงใช้การอธิบายหรือการสาธิตสินค้าเป็นกลยุทธ์หลักในการเสนอขาย

สมาคมการขายโดยตรง : สมาคมระดับชาติซึ่งมีบริษัทต่างๆ ที่ประกอบธุรกิจขายตรงเป็นสมาชิก ทำหน้าที่เป็นตัวแทนพิทักษ์ผลประโยชน์ของวงการธุรกิจขายตรงในประเทศ

บริษัท : บริษัทที่ดำเนินธุรกิจขายตรง โดยใช้กองคนขายตรงเป็นเครื่องมือในการทำตลาดสินค้า ภายใต้เครื่องหมายการค้าหรือเครื่องหมายการบริการ หรือสัญลักษณ์อื่นๆของบริษัท และเป็นสมาชิกของสมาคมการขายโดยตรง

ผู้ขายตรง : บุคคลผู้ซึ่งเป็นสมาชิกของระบบการจัดจำหน่ายของบริษัทผู้ประกอบธุรกิจขายตรง ผู้ขายตรงอาจเป็นตัวแทนการค้าอิสระ ผู้รับเหมาอิสระ ผู้จำหน่ายอิสระ ลูกจ้างเป็นตัวแทนขาย ตัวแทนอิสระ ผู้รับสัมปทานสิทธิการขาย (Franchisee) หรือที่คล้ายคลึงกัน

สินค้า : หมายรวมถึงผลิตภัณฑ์หรือบริการทั้งที่จับต้องได้และจับต้องไม่ได้

การขาย : หมายรวมถึงการติดต่อผู้บริโภคที่มีแนวโน้มจะซื้อสินค้า การนำเสนอหรือการสาธิตสินค้า การรับใบสั่งซื้อ และการส่งมอบสินค้า และการเก็บเงิน

การขายแบบเป็นกลุ่ม (Party Selling) : การขายโดยที่ผู้ขายตรงใช้วิธีอธิบายและสาธิตสินค้าให้แก่กลุ่มผู้บริโภคที่มีแนวโน้มจะซื้อสินค้า ณ ที่พักอาศัยของเจ้าภาพ ซึ่งได้เชิญผู้อื่นเข้าร่วมด้วยเพื่อจุดประสงค์นี้

ใบสั่งซื้อ : หมายรวมถึงการสั่งซื้อที่เป็นลายลักษณ์อักษร ระบุปริมาณ ใบบริกรับเงิน และสัญญาต่างๆ

การชักชวนให้สมัครเป็นสมาชิก : กิจกรรมใดๆก็ตามที่กระทำขึ้นโดยมีจุดประสงค์เพื่อมุ่งชักชวนให้บุคคลใดบุคคลหนึ่งเข้าร่วมเป็นผู้ขายตรง

ผู้ควบคุมจรรยาบรรณ : บุคคลหรือองค์กรอิสระที่ได้รับแต่งตั้งจากสมาคมการขายโดยตรง มีหน้าที่ดูแลติดตามและตรวจสอบการประพฤติปฏิบัติของสมาชิกให้เป็นไปตามข้อบังคับของจรรยาบรรณของสมาคมการขายโดยตรง และตัดสินปัญหาคำร้องเรียนในขอบเขตของจรรยาบรรณ

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

1.3 สภกณ

สมาคมการขายโดยตรงจะทุกประเทศให้สัญญาว่าจะปฏิบัติจรรยาบรรณของตนที่มาโดยมีเงื่อนไขที่ระบุไว้ในจรรยาบรรณนี้ ทั้งนี้โดยถือว่าเป็นเงื่อนไขข้อหนึ่งของการสมัครเข้าเป็นสมาชิกและการดำรงสมาชิกภาพในสมาคมการค้าขายโดยตรงแห่งโลก

1.4 บริษัทสมาชิก

บริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมการค้าขายโดยตรงทุกราย ยอมรับเงื่อนไขการสมัครเข้าเป็นสมาชิกและการดำรงสมาชิกภาพในสมาคมการค้าขายโดยตรง โดยให้สัญญาว่าจะปฏิบัติตามข้อบังคับของจรรยาบรรณทุกประการ

1.5 ผู้ขายตรง

ผู้ขายตรงไม่อยู่ภายใต้ข้อกำหนดของจรรยาบรรณโดยตรง แต่บริษัทสมาชิกที่ผู้ขายตรงนั้นๆสังกัดอยู่ จะร้องขอให้เขาปฏิบัติตามจรรยาบรรณดังกล่าวหรือตามข้อบังคับที่สอดคล้องกับมาตรฐานของจรรยาบรรณ โดยถือว่าสิ่งนี้เป็นเงื่อนไขของการเป็นสมาชิกในระบบการจัดจำหน่ายของบริษัทสมาชิก

1.6 การดูแลควบคุมตนเอง

จรรยาบรรณ คือ มาตรการดูแลควบคุมตนเองที่วงการธุรกิจขายตรงบัญญัติขึ้นมาโดยมีวัตถุประสงค์ แต่พันธกรณีของเอกสารนี้อาจเรียกร้องให้สมาชิกต้องปฏิบัติตามอย่างมีจริยธรรมในระดับหนึ่ง ซึ่งสูงกว่าเกณฑ์ที่กฎหมายในปัจจุบันได้กำหนดไว้ การไม่ปฏิบัติตามมิได้ก่อให้เกิดความรับผิดชอบใดๆ ในทางแพ่ง พันธกรณีภายใต้จรรยาบรรณจะสิ้นสุดลงเมื่อบริษัทสิ้นสุดสมาชิกภาพของสมาคมการค้าขายโดยตรง อย่างไรก็ตาม บทบัญญัติของจรรยาบรรณจะมีผลบังคับใช้กับเหตุการณ์หรือการซื้อขายที่เกิดขึ้นในระหว่างที่บริษัทนั้นๆยังเป็นสมาชิกของสมาคมการค้าขายโดยตรงอยู่

1.7 กฎหมาย

ให้ถือว่าบริษัทสมาชิกและผู้ขายตรงดำเนินธุรกิจไปตามบทบัญญัติของกฎหมาย จึงไม่มีความจำเป็นที่จะต้องระบุพันธกรณีต่างๆทางกฎหมายไว้ในจรรยาบรรณนี้อีก

1.8 บทสรุป

จรรยาบรรณมีบทบัญญัติเรื่องมาตรฐานทางจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจของบริษัทขายตรงที่เป็นบริษัทสมาชิกและผู้ขายตรง สมาคมการค้าขายโดยตรงของแต่ละประเทศอาจปรับแต่งมาตรฐานเหล่านี้ได้ครบเท่าที่ยังคงรักษาเนื้อหาเดิมในจรรยาบรรณเอาไว้ หรือเป็นไปตามบทบัญญัติของกฎหมายของประเทศนั้นๆ

ขอแนะนำให้ใช้จรรยาบรรณเป็นหลักฐานยืนยันมาตรฐานของวงการธุรกิจขายตรง



2.1 วัตถุประสงค์เบื้องต้น

ผู้ขายตรงจะไม่ใช้กลยุทธ์การขายในรูปแบบที่ชวนให้เข้าใจผิด หลงล่อ หรือไม่ยุติธรรม

2.2 มาตรฐานจรรยาบรรณ

ผู้ขายตรงจะแสดงสถานภาพที่แท้จริงของตนให้ผู้บริโภคที่สนใจได้รับทราบโดยที่ผู้บริโภคไม่ต้องร้องขอ ทั้งนี้นับตั้งแต่เริ่มทำการเสนอขาย และจะต้องระบุชื่อบริษัทที่ตนสังกัดอยู่ สินค้าที่นำเสนอ และจุดประสงค์ของการเชิญชวนในกรณีการขายแบบเป็นกลุ่ม ผู้ขายตรงจะต้องระบุจุดประสงค์ของการชุมนุมให้เจ้าภาพและผู้เข้าร่วมทั้งได้รับทราบอย่างชัดเจน

2.3 ระยะเวลาและภาระการขาย

การอธิบายและการสาธิตสินค้าที่นำเสนอจะต้องสมบูรณ์ครบถ้วนและถูกต้อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของราคา สินค้า หรือราคาเงินเชื่อในบางกรณี วิธีการชำระเงิน ระยะเวลาการพิจารณาสินค้าและ/หรือสิทธิการคืนสินค้า ระยะเวลาการรับประกันและการบริการหลังการขาย และการส่งมอบสินค้า

2.4 มาตรฐานการตอบคำถาม

ผู้ขายตรงจะตอบคำถามของผู้บริโภคทุกคำถามเกี่ยวกับสินค้าและข้อเสนอโดยถูกต้องตามความเป็นจริงและเป็นที่เข้าใจโดยทั่วกัน

2.5 ใบส่งชื่อ

ผู้ขายตรงจะยื่นใบส่งชื่อที่เป็นลายลักษณ์อักษรให้แก่ผู้บริโภค ณ เวลาที่ขายสินค้า ซึ่งจะระบุชื่อบริษัทและผู้ขายตรง ชื่อที่ระบุจะเป็นชื่อเต็ม ที่อยู่ถาวร หมายเลขโทรศัพท์ของบริษัทหรือของผู้ขายตรง รวมทั้งเงื่อนไขการขายที่ชัดเจน เข้าใจง่าย

2.6 มาตรฐานสัญญาด้วยวาจา

ผู้ขายตรงจะให้คำมั่นสัญญาด้วยวาจาเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่ได้รับความเห็นชอบจากบริษัทเท่านั้น

2.7 ระยะเวลาการพิจารณาสินค้าและการคืนสินค้า

บริษัทและผู้ขายตรงจะตรวจสอบให้แน่ใจว่า ใบส่งชื่อสินค้าแต่ละฉบับหรือเอกสารเผยแพร่ในการขาย เช่น แค็ตตาล็อก คู่มือแนะนำสินค้า (Prospectus) เป็นต้น ระบุข้อความเรื่องระยะเวลาการพิจารณาสินค้าที่อนุญาตให้ผู้บริโภคถอนการสั่งซื้อภายในระยะเวลาที่กำหนด และขอรับเงินคืนตามมูลค่าราคาหรือสินค้าที่ส่งคืน ทั้งนี้ไม่ว่ากฎหมายจะได้บัญญัติไว้แล้วหรือไม่ก็ตาม หากมีการให้สิทธิผู้บริโภคคืนสินค้าได้โดยไม่มีเงื่อนไข บริษัทหรือผู้ขายตรงจะระบุเอาไว้เป็นลายลักษณ์อักษร

สถาบันวิทย
จุฬาลงกรณ์มหา

อนึ่ง สิทธิในการพิจารณาสินค้าของผู้บริโภคจะสิ้นสุดเมื่อผู้บริโภครับมอบสินค้าแล้ว ระยะเวลาการพิจารณาสินค้าและการคืนสินค้าดังกล่าวข้างต้นจะใช้กับสินค้าที่มีมูลค่าขายปลีก 1,000 บาทต่อหน่วยขึ้นไป

2.8 การรับประกันและการรับรองจากผู้ขาย

เงื่อนไขการรับประกันหรือการรับรองของผู้ขาย รายละเอียดและข้อกำหนดของการให้บริการหลังการขาย ชื่อและที่อยู่ผู้รับประกัน ระยะเวลาการรับประกัน และมาตรการแก้ไขในส่วนของผู้ซื้อ จะระบุไว้ต่างชัดเจนในใบสั่งซื้อ หรือใบเอกสารอื่นๆที่ส่งมาด้วย หรือใบเอกสารที่แนบมาพร้อมกับสินค้า

2.9 เอกสารประกอบการขาย

เอกสารส่งเสริมการขาย โฆษณา หรือเอกสารที่จัดส่งทางไปรษณีย์ จะไม่มีข้อความหรือภาพรายละเอียดคุณสมบัติหรือภาพประกอบของสินค้า ที่ซึ่งนำไปเกิดความเข้าใจผิดหรือมีลักษณะลวงล่อ และจะระบุชื่อและที่อยู่ หรือหมายเลขโทรศัพท์ของบริษัทหรือของผู้ขายตรงไว้ด้วย

2.10 คำขออ้าง

บริษัทและผู้ขายตรงจะไม่กล่าวคำขออ้างหรือคำยืนยันที่มีไว้ได้รับอนุญาต หรือไม่เป็นความจริง พันธมิตร หรือไม่สามารถนำมาใช้ได้อีกต่อไป ไม่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่นำเสนอ หรือนำมาใช้ในลักษณะที่ซึ่งนำไปให้ผู้บริโภคเกิดความเข้าใจผิด

2.11 การเปรียบเทียบและกำไรสุทธิ

บริษัทและผู้ขายตรงจะละเว้นไม่ใช้การเปรียบเทียบอันอาจก่อให้เกิดความเข้าใจผิดและขัดต่อหลักการว่าด้วยการแข่งขันที่ยุติธรรม ประเด็นที่หยิบยกขึ้นมาเปรียบเทียบจะเลือกสรรมาอย่างยุติธรรม โดยตั้งอยู่บนพื้นฐานของความ เป็นจริงที่สามารถพิสูจน์ได้ บริษัทและผู้ขายตรงจะไม่ใช้รายป้ายสีบริษัทหรือสินค้าใดๆ โดยไม่ยุติธรรม ไม่ว่าจะโดยทางตรงหรือทางอ้อม บริษัทและผู้ขายตรงจะไม่นำชื่อหรือสัญลักษณ์การค้าของสินค้าหรือบริษัทอื่นๆ ตลอดจน ชื่อเสียงที่ผนวกมากับสิ่งเหล่านี้ ไปหาผลประโยชน์โดยไม่ยุติธรรม

2.12 การทบทวนสิทธิความเป็นส่วนตัว

การติดต่อโดยส่วนตัวหรือทางโทรศัพท์จะกระทำในลักษณะที่พอเหมาะพอดีในช่วงเวลาที่เหมาะสม เพื่อมิให้เกิดการละเมิดสิทธิความเป็นส่วนตัวของผู้อื่น ผู้ขายตรงจะหยุดการสาธิตหรือการเสนอขายเมื่อผู้บริโภคร้องขอ

2.13 ความยุติธรรม

ผู้ขายตรงจะไม่นำเอาความไว้วางใจที่ผู้บริโภคแต่ละคนมอบให้มาหาผลประโยชน์ในทางมิชอบ จะให้ความเคารพต่อหลักการขาดประสพการณ์ด้านธุรกิจของผู้บริโภค และจะไม่ฉวยโอกาสหาผลประโยชน์จากวัย ความเจ็บป่วย การขาดความเข้าใจ หรือความรู้ทางด้านภาษาของผู้บริโภค

2.14 การขายด้วยกระดอขายชื่อทะเล

บริษัทและผู้ขายตรงจะไม่โน้มน้าวให้ผู้บริโภคซื้อสินค้าหรือบริการโดยอ้างว่า ผู้บริโภคจะได้รับส่วนลดบางส่วนหรือเต็มราคาหากสามารถชักชวนให้ผู้บริโภคที่สนใจคนอื่น ๆ สั่งซื้อสินค้าอย่างเดียวกันนั้นกับผู้ขายตรง ในกรณีการลดราคาหรือคืนสินค้าราคาคงกล่าวอาจเป็นเงื่อนไขที่ผูกโยงกับสถานการณ์ที่ไม่อาจทราบได้ในอนาคต

2.15 การส่งมอบสินค้า

บริษัทและผู้ขายตรงจะส่งมอบสินค้าตามใบสั่งซื้อของผู้บริโภคภายในระยะเวลาที่เหมาะสม



3.1 ความรับผิดชอบของบุคคลสมาชิก

บริษัทแต่ละแห่งมีความรับผิดชอบเบื้องต้นในการดูแลให้มีการประพฤติปฏิบัติตามจรรยาบรรณ หากมีการละเมิดข้อบังคับของจรรยาบรรณเกิดขึ้น บริษัทสมาชิกจะพยายามดำเนินการทุกวิถีทางตามความเหมาะสมเพื่อให้ผู้ร้องเรียนได้รับการชดเชยตามต้องการ

3.2 ความรับผิดชอบของสมาคมการขายโดยตรง

สมาคมการขายโดยตรงจะจัดหาบุคลากรไว้คอยดูแลจัดการเรื่องที่มีผู้ร้องเรียนมา สมาคมการขายโดยตรงจะพยายามดำเนินการทุกวิถีทางตามความเหมาะสมเพื่อจัดการกับคำร้องเรียนจนเป็นที่ยุติ

3.3 ผู้ควบคุมบรรณาสรรณ

สมาคมการขายโดยตรงแต่ละประเทศจะแต่งตั้งบุคคลหรือองค์กรอิสระให้เป็นผู้ควบคุมจรรยาบรรณ มีหน้าที่ดูแลติดตามและตรวจสอบการประพฤติปฏิบัติของบริษัทสมาชิกให้เป็นไปตามข้อบังคับของจรรยาบรรณโดยใช้วิธีการที่เหมาะสม ผู้ควบคุมจรรยาบรรณจะจัดการกับคำร้องเรียนที่ยังไม่ได้ข้อยุติของผู้บริโภคอันเกิดจากการละเมิดข้อบังคับของจรรยาบรรณ

3.4 บทสมร

บริษัทสมาชิกจะเป็นผู้กำหนดมาตรการที่จะนำมาใช้จัดการแต่ละกรณี สมาคมการขายโดยตรงหรือผู้ควบคุมจรรยาบรรณอาจจะใช้มาตรการดังต่อไปนี้ คือ ยกเลิกใบสั่งซื้อ คืนสินค้าที่ซื้อไป คืนเงิน หรือมาตรการที่เหมาะสมอื่น ๆ ซึ่งรวมถึงการตัดเตือนผู้ขายตรง การยกเลิกระงับสัญญาของผู้ขายตรงหรือตัดความสัมพันธ์ที่มีต่อบริษัท การตัดเตือนบริษัทสมาชิก การถอนสมาชิกภาพของบริษัท ออกจากการเป็นสมาชิกของสมาคมการขายโดยตรง และการจัดพิมพ์เผยแพร่มาตรการและการลงโทษตามข้อบังคับในกรณีดังกล่าว

3.5 การคุ้มครองคำร้องเรียน

บริษัทสมาชิก สมาคมการขายโดยตรง และผู้ควบคุมจรรยาบรรณ จะกำหนดวิธีการตามขั้นตอนในการจัดการกับคำร้องเรียนและดูแลให้แน่ใจว่า คำร้องเรียนนั้นได้รับการตอบสนองภายในระยะเวลาอันสั้นและได้ตัดสินใจให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลาอันสมควร การดำเนินเรื่องตามคำร้องเรียนของผู้บริโภคจะไม่มีการเรียกเก็บเงินค่าธรรมเนียมจากผู้บริโภคแต่อย่างใดทั้งสิ้น

3.6 สงพันพ

สมาคมการขายโดยตรงจะจัดพิมพ์จรรยาบรรณและเผยแพร่ให้เป็นที่ทราบกันอย่างกว้างขวางที่สุด ซึ่งสาธารณชนทั่วไปสามารถขอรับเอกสารได้ โดยไม่ต้องจ่ายค่าธรรมเนียมใดๆ

จรรยาบรรณจรรยาวิชาชีพสากล

ด อ ฝู ช ๑ ๘ ๓ ร ง

ร : ท ว ๑ ง ฝู ช ๑ ๘ ๓ ร ง

แ ล :

ร : ท ว ๑ ง บ ร ๑ ช ๑ ก ส ม ๑ ช ๑ ก

สถาบันวิทยบริการ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



สมาคมการเผย(โดยตรงไทย)



สหภาพบรรณธุรกิจขายตรงโลก ต่อผู้ขายตรง ระหว่างผู้ขายตรง และระหว่างบริษัทสมาชิก



A.ล ออบอด

สหภาพบรรณธุรกิจขายตรงโลกต่อผู้ขายตรง ระหว่างผู้ขายตรง และระหว่างบริษัทสมาชิก (ซึ่งต่อไปจะเรียกว่า "สหภาพบรรณ") เป็นเอกสารที่มาจากพันธกิจขายโดยตรงแห่งโลก (World Federation of Direct Selling Associations หรือ WFDSA) จัดพิมพ์ขึ้น เพื่อเผยแพร่แก่บรรดาสมาคมการค้าขายโดยตรงในประเทศต่างๆ ที่เป็นสมาชิกของสมาพันธ์การค้าขายโดยตรงแห่งโลก มีใจความระบุถึงความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทที่ประกอบธุรกิจขายตรงและผู้ขายตรง ระหว่างผู้ขายตรง และระหว่างบริษัทสมาชิกที่ประกอบธุรกิจขายตรง สหภาพบรรณนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อปกป้องคุ้มครองผู้ขายตรง เพื่อส่งเสริมการแข่งขันอย่างยุติธรรมในขอบเขตของธุรกิจการค้าเสรี เพื่อยกระดับภาพพจน์ของธุรกิจขายตรงในสายตาของสาธารณชนทั่วไป และเพื่อนำเสนอโอกาสทางอาชีพในวงการธุรกิจขายตรงในแง่ของจริยธรรม

A.b อักษรย่อ

คำศัพท์ที่ใช้ในจรรยาบรรณมีความหมายเฉพาะดังต่อไปนี้

การขายตรง : การทำตลาดสินค้าอุปโภคบริโภคในลักษณะของการนำเสนอขายต่อผู้บริโภคโดยตรง ณ ที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคหรือที่อยู่อาศัยของผู้อื่น ณ ที่ทำงานของผู้บริโภคหรือที่อื่นๆ ซึ่งห่างจากที่ตั้งร้านค้าปลีกถาวร ทั้งนี้โดยผู้ขายตรงใช้การอธิบายหรือการสาธิตสินค้าเป็นกลยุทธ์หลักในการเสนอขาย

สมาคมการขายโดยตรง : สมาคมระดับชาติซึ่งมีวิสาหกิจที่ประกอบธุรกิจขายตรงเป็นสมาชิก ทำหน้าที่เป็นตัวแทนที่หักผลประโยชน์ของวงการธุรกิจขายตรงในประเทศ

บริษัท : บริษัทที่ดำเนินธุรกิจขายตรง โดยใช้องค์กรขายตรงเป็นเครื่องมือในการทำตลาดสินค้า ภายใต้เครื่องหมายการค้า หรือเครื่องหมายบริการ หรือสัญลักษณ์อื่นๆของบริษัท และเป็นสมาชิกของสมาคมการขายโดยตรง

ผู้ขายตรง : บุคคลผู้ที่เป็นสมาชิกของระบบการจัดจำหน่ายของบริษัทผู้ประกอบการขายตรง ผู้ขายตรงอาจเป็นตัวแทนการค้าอิสระ ผู้รับเหมาอิสระ ผู้จำหน่ายอิสระ ลูกจ้างเป็นตัวแทนขาย ตัวแทนอิสระ ผู้รับสัมปทานสิทธิการขาย (Franchisee) หรือที่คล้ายคลึงกัน

สินค้า : หมายรวมถึงผลิตภัณฑ์หรือบริการทั้งที่จับต้องได้และจับต้องไม่ได้

การชักชวนให้สมัครเป็นสมาชิก : กิจกรรมใดๆก็ตามที่กระทำขึ้นโดยมีจุดประสงค์เพื่อมุ่งชักชวนให้บุคคลใดบุคคลหนึ่งเข้าร่วมเป็นผู้ขายตรง

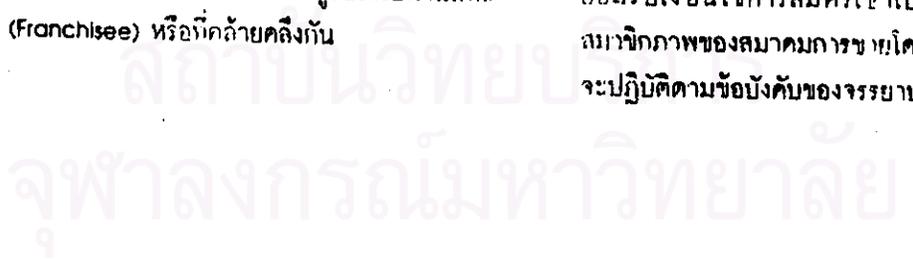
ผู้ควบคุมจรรยาบรรณ : บุคคลหรือองค์กรอิสระที่ได้รับแต่งตั้งจากสมาคมการขายโดยตรง มีหน้าที่ดูแลติดตามและตรวจสอบการประพฤติปฏิบัติของสมาชิกให้เป็นไปตามข้อบังคับของจรรยาบรรณของสมาคมการขายโดยตรง และตัดสินใจปัญหาคำร้องเรียนในขอบเขตของจรรยาบรรณ

A.c สภทศ

สมาคมการขายโดยตรงของทุกประเทศให้สัตยาบันจะปฏิบัติจรรยาบรรณของตนเข้ามาโดยมีเนื้อหาดังที่ระบุไว้ในจรรยาบรรณนี้ ทั้งนี้โดยถือว่าเป็นเงื่อนไขข้อหนึ่งของการสมัครเข้าเป็นสมาชิกและการดำรงสมาชิกภาพในสมาพันธ์การขายโดยตรงแห่งโลก

A.d บริษัทสมาชิก

บริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมการขายโดยตรงทุกรายยอมรับเงื่อนไขการสมัครเข้าเป็นสมาชิกและการดำรงสมาชิกภาพของสมาคมการขายโดยตรง โดยให้สัตยาบันจะปฏิบัติตามข้อบังคับของจรรยาบรรณทุกประการ



A.e ฝ่าฝืน

ผู้ขายตรงไม่อยู่ภายใต้ข้อกำหนดของจรรยาบรรณโดยตรง แต่บริษัทสมาชิกที่ผู้ขายตรงที่เกี่วข้องอยู่ จะร้องขอให้เขาปฏิบัติตามจรรยาบรรณดังกล่าวหรือตามข้อบังคับที่สอดคล้องกับมาตรฐานของจรรยาบรรณ โดยถือว่าสิ่งนี้เป็นเงื่อนไขของการเป็นสมาชิกในระบบการจัดจำหน่ายของบริษัทสมาชิก

A.f มรตทควบคุมตนเอง

จรรยาบรรณ คือ มาตรการเพื่อการดูแลควบคุมตนเอง ที่วงการธุรกิจขายตรงบัญญัติขึ้นมา โดยมีใจกฏหมาย แต่พันธกรณีของเอกสารนี้อาจเรียกร้องให้สมาชิกต้องปฏิบัติตามอย่างมีจริยธรรมในระดับหนึ่ง ซึ่งสูงกว่าเกณฑ์ที่กฎหมายในปัจจุบันได้กำหนดไว้ การไม่ปฏิบัติตามมิได้ก่อให้เกิดความรับผิดชอบใดๆในทางแพ่ง พันธกรณีภายใต้จรรยาบรรณจะสิ้นสุดลงเมื่อบริษัทสิ้นสุดสมาชิกภาพของสมาคมการขายโดยตรง อย่างไรก็ตาม บทบัญญัติของจรรยาบรรณจะมีผลบังคับใช้กับเหตุการณ์หรือการซื้อขายที่เกิดขึ้นในระหว่างที่บริษัทนั้นๆ ยังเป็นสมาชิกของสมาคมการขายโดยตรงอยู่

A.g กฎหมาย

ให้ถือว่าบริษัทสมาชิกและผู้ขายตรงดำเนินธุรกิจไปตามบทบัญญัติของกฎหมาย จึงไม่มีความจำเป็นที่จะต้องระบุพันธกรณีต่างๆทางกฎหมายไว้ในจรรยาบรรณนี้อีก

A.h บทสรุป

จรรยาบรรณมีบทบัญญัติเรื่องมาตรฐานทางจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจของบริษัทขายตรงที่เป็นบริษัทสมาชิกและผู้ขายตรง สมาคมการขายโดยตรงของแต่ละประเทศอาจปรับแต่งมาตรฐานเหล่านี้ได้ทราบเท่าที่ยังคงรักษาเนื้อหาเดิมในจรรยาบรรณเอาไว้ หรือเป็นไปตามบทบัญญัติของกฎหมายของประเทศนั้นๆ

ขอแนะนำให้ใช้จรรยาบรรณเป็นหลักฐานยืนยันมาตรฐานของวงการค้าธุรกิจขายตรง



B.a การปฏิบัติของฝ่าฝืนจรรยาบรรณ

บริษัทสมาชิกจะกำหนดให้ผู้ขายตรงในสังกัดปฏิบัติตามบทบัญญัติของจรรยาบรรณหรือตามข้อบังคับที่สอดคล้องกับมาตรฐานของจรรยาบรรณ โดยถือว่าสิ่งนี้เป็นเงื่อนไขของการเป็นสมาชิกในระบบการจัดจำหน่ายของบริษัทสมาชิก

B.b มรดกชวแทน

บริษัทสมาชิกและผู้ขายตรงจะไม่ชักชวนให้ผู้อื่นเข้าร่วมดำเนินธุรกิจโดยใช้วิธีซึ่งทำให้เกิดความเข้าใจผิด ลวงล่อ หรือไม่ยุติธรรม

B.c ข้อมูลธุรกิจ

ข้อมูลเกี่ยวกับโอกาส และสิทธิและพันธกรณีที่บริษัทสมาชิกจัดหาให้แก่ผู้ขายตรง หรือผู้มุ่งหวังที่จะเข้ามาเป็นผู้ขายตรง จะต้องสมบูรณ์ครบถ้วนและถูกต้อง บริษัทสมาชิกจะไม่นำเสนอข้อเท็จจริงใดๆ ให้แก่ผู้มุ่งหวังที่จะเข้ามาเป็นผู้ขายตรง โดยที่ข้อมูลเหล่านั้นไม่อาจยืนยันความถูกต้องได้ หรือให้สัญญาใดๆที่ไม่สามารถปฏิบัติให้บังเกิดผลตามสัญญาได้ บริษัทสมาชิกจะไม่นำเสนอผลประโยชน์จากธุรกิจขายตรงให้ผู้มุ่งหวังที่จะเข้ามาเป็นบุคลากรการขายตรงได้รับทราบโดยใช้ข้อมูลที่เป็นเท็จหรือในลักษณะลวงล่อ

สถาบันวิทยบริการ มหาวิทยาลัย

B.d การอ้างตัวเลขยอด

บริษัทสมาชิกและผู้ขายตรงจะไม่กล่าวอ้างตัวเลขยอดขายที่ผู้ขายตรงของตนทำได้หรือที่คาดว่าจะขายได้โดยผิดไปจากความจริง ตัวเลขยอดขายหรือผลกำไรที่ผู้ขายตรงทำได้ คงตั้งอยู่บนพื้นฐานของข้อมูลที่ตรวจสอบได้

B.e ความสัมพันธ์

บริษัทสมาชิกจะยื่นข้อกล่าวหาหรือคำแถลงที่เป็นลักษณะอันเสียหายให้แก่ผู้ขายตรงในสังกัดเพื่อลงนามร่วมกับบริษัท โดยเอกสารนี้จะระบุลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายตรง กับบริษัทในรายละเอียดที่สำคัญ บริษัทสมาชิกจะแจ้งให้ผู้ขายตรงในสังกัดทราบถึงข้อบกพร่องต่างๆ ในทางกฎหมาย รวมทั้งเรื่องการขอใบอนุญาต การจดทะเบียนและการชำระภาษี

B.f ค่าธรรมเนียม

บริษัทสมาชิกและผู้ขายตรงจะไม่เรียกเก็บค่าธรรมเนียม การสมัครเข้าเป็นสมาชิก ค่าฝึกอบรม ค่าธรรมเนียมสัมปทานสิทธิการขาย ค่าวัสดุอุปกรณ์ส่งเสริมการขาย หรือค่าธรรมเนียมอื่นๆ อันเกี่ยวเนื่องกับสิทธิการเข้าร่วมทำธุรกิจแต่เพียงอย่างเดียวจากผู้ขายตรงอื่นๆ ในอัตราที่สูงเกินสมควร

B.g การสิ้นสุดสมาชิกภาพ

ในกรณีที่ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทและผู้ขายตรงสิ้นสุดลง บริษัทสมาชิกจะซื้อสินค้าที่ผู้ขายตรงยังมีได้จำหน่ายออกไปแต่ยังอยู่ในสภาพที่ขายได้อยู่ กลับคืนมาทั้งหมดรวมทั้งวัสดุอุปกรณ์ส่งเสริมการขาย อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ และชุดคู่มือการค้าเป็นธุรกิจ บริษัทจะคืนเงินให้แก่ผู้ขายตรงในราคาทุนที่ได้ซื้อไป หักค่าดำเนินการสูงสุดไม่เกินร้อยละ 10 ของราคาซื้อสุทธิ และหักยอดรายได้ต่างๆที่ผู้ขายตรงได้รับไป โดยพิจารณาจากยอดซื้อเดิมของสินค้าที่ส่งคืน

B.h สิบล้างคลัง

บริษัทสมาชิกจะไม่เรียกเก็บหรือสนับสนุนให้ผู้ขายตรงซื้อสินค้าคงคลังเก็บไว้ในจำนวนที่มากเกินไปเกินสมควร ในการพิจารณาจำนวนสินค้าคงคลังที่เหมาะสมจะพิจารณาเป็นปัจจัยต่อไปนี้อย่างไรก็ตาม ความสัมพันธ์ระหว่างยอดสินค้าคงคลังกับโอกาสที่เป็นไปได้จริงในการจำหน่ายสินค้าดังกล่าว ลักษณะทางการแข่งขันของสินค้า สถานการณ์ตลาดและนโยบายการรับคืนสินค้าและการจ่ายเงินคืนของบริษัท

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

B.i กำกอบแทนกละระบบบัญชี

บริษัทสมาชิกจะแจ้งยอดบัญชีต่างๆ ให้ผู้ขายตรงทราบ เป็นระยะๆ อาทิ ยอดจำหน่าย ยอดการสั่งซื้อ รายละเอียดเกี่ยวกับรายได้ คอมมิชชั่น เงินโบนัส ส่วนลด การจัดส่ง การยกเลิก และข้อมูลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้โดยเป็นไปตามข้อตกลงที่บริษัทได้ทำไว้กับผู้ขายตรง บริษัทจะจัดการจ่ายเงินที่ครบกำหนดจ่ายและภาษี ณ ที่จ่ายด้วยวิธีที่เหมาะสมในเชิงพาณิชย์

B.j การให้ความรู้และกรณีทบทวน

บริษัทสมาชิกจะให้ความรู้และการฝึกอบรมอย่างพอเพียง เพื่อให้ผู้ขายตรงสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งอาจจะเป็นในรูปของการฝึกอบรม เอกสารที่เป็นลายลักษณ์อักษร คู่มือแนะนำหรือสื่อทัศนูปกรณ์ต่างๆ



C.a กลักรม

บริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมการขายโดยตรงแต่ละประเทศจะได้รับการร้องขอให้ปฏิบัติตามข้อกำหนดบริษัทสมาชิกอื่นๆ อย่างยุติธรรม

C.b การงูงา

บริษัทสมาชิกหรือผู้ขายตรงไม่ควรจูงใจหรือชักชวน โดยใช้การชักนำในทางที่ผิดต่อผู้ขายตรงของบริษัทสมาชิกอื่น ๆ

C.c การใส่ร้าย

บริษัทสมาชิกจะไม่ให้ร้ายหรือปล่อยให้ผู้ขายตรงในสังกัดให้ร้ายบริษัทอื่นในด้านสินค้า แผนการขายและการตลาด หรือลักษณะองค์กรของบริษัทนั้นๆ โดยไม่ยุติธรรม



D.a ความรับผิดชอบของสมาชิก

บริษัทแต่ละแห่งมีความรับผิดชอบเบื้องต้นในการดูแลให้มีการประพฤติปฏิบัติตามจรรยาบรรณ หากมีการละเมิดข้อบังคับของจรรยาบรรณเกิดขึ้น บริษัทสมาชิกจะพยายามดำเนินการทุกวิถีทางตามความเหมาะสม เพื่อให้ผู้ร้องเรียนได้รับการชดเชยตามต้องการ

D.b ความรับผิดชอบของสภกกรมการศึกษาดูงาน

สมาคมการขายโดยตรงจะจัดหาบุคลากรไว้คอยดูแลจัดการเรื่องที่มีผู้ร้องเรียนมา สมาคมการขายโดยตรงจะพยายามดำเนินการทุกวิถีทางตามความเหมาะสมเพื่อจัดการกับคำร้องเรียนจนเป็นที่ยุติ

D.c ผู้ควบคุมจรรยาบรรณ

สมาคมการขายโดยตรงแต่ละประเทศจะแต่งตั้งบุคคลหรือองค์กรอิสระให้เป็นผู้ควบคุมจรรยาบรรณ มีหน้าที่ดูแลติดตามและตรวจสอบการประพฤติปฏิบัติของบริษัทสมาชิกให้เป็นไปตามข้อบังคับของจรรยาบรรณโดยใช้วิธีการที่เหมาะสม ผู้ควบคุมจรรยาบรรณจะจัดการกับคำร้องเรียนที่ยังไม่ได้ข้อยุติของผู้ขายตรงอันเกิดจากการละเมิดข้อบังคับของจรรยาบรรณ

D.d การสมรส

ผู้ควบคุมจรรยาบรรณอาจจะใช้มาตรการดังต่อไปนี้กับบริษัท ในกรณีที่ได้รับการร้องเรียนจากผู้ขายตรงว่าละเมิดจรรยาบรรณ คือ การยกเลิกประกันสัญญาหรือตัดความสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายตรงกับบริษัท การจ่ายเงินค่าสินค้าคืน การออกหนังสือเตือนไปยังบริษัทหรือผู้ขายตรงของบริษัทนั้นๆ หรือมาตรการอื่นตามที่เห็นสมควร และการจัดพิมพ์เผยแพร่มาตรการและการลงโทษตามข้อบังคับในกรณีดังกล่าว

D.e การสมรสกับคำร้องเรียน

บริษัทสมาชิกสมาคมการขายโดยตรงและผู้ควบคุมจรรยาบรรณจะกำหนดวิธีการตามขั้นตอนในการจัดการกับคำร้องเรียนและดูแลให้แน่ใจว่า คำร้องเรียนนั้นได้รับการตอบสนองภายในระยะเวลาสั้นๆ และได้ตัดสินใจแล้วเสร็จภายในระยะเวลาอันสมควร

D.f คำร้องเรียนของสมาชิก

ผู้ควบคุมจรรยาบรรณหรืออนุญาโตตุลาการอิสระจะเป็นผู้พิจารณาตัดสินคำร้องเรียนที่บริษัทหนึ่งกล่าวหาอีกบริษัทหนึ่ง หรือสมาคมการขายโดยตรงประเทศหนึ่ง และให้สมาคมการขายโดยตรงแต่ละประเทศเป็นผู้กำหนดขั้นตอนรายละเอียดวิธีดำเนินการของตนขึ้นมาเป็นแบบแผนปฏิบัติ

D.g สิ่งพิมพ์

สมาคมการขายโดยตรงจะจัดพิมพ์จรรยาบรรณและเผยแพร่ให้เป็นที่ทราบกันอย่างกว้างขวางที่สุด ซึ่งสาธารณชนทั่วไปสามารถขอรับเอกสารได้โดยไม่ต้องจ่ายค่าธรรมเนียมใดๆ



ภาคผนวก ค.

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาพรวมธุรกิจขายตรงไทย

1. ตัวแทนขาย	2.5 ล้านบาท
2. ยอดขาย	1.62 หมื่นล้านบาท
3. อาชีพหลัก	12.6 %
อาชีพเสริม	87.4 %
4. อายุตัวแทนขาย	
ระหว่าง 18 -24 ปี	6.5 %
ระหว่าง 25 -29 ปี	64.9 %
ระหว่าง 30 - 39 ปี	17.0 %
ระหว่าง 40 - 49 ปี	6.4 %
มากกว่า 50 ปี	1.5 %
5. ผลิตภัณฑ์ที่ขายผ่านช่องทางขายตรง	
เครื่องสำอาง	69.7 %
อาหารเสริม	48.2 %
ของใช้ประจำวัน	46.7 %
เครื่องประดับ	31.2 %
เสื้อผ้า	22.7 %
เครื่องครัว	17.2 %
เครื่องใช้ไฟฟ้า	15.9 %
อุปกรณ์เสริมสุขภาพ	10.5 %
6. ช่วงเวลาในการเสนอขายสินค้า	
เสาร์/อาทิตย์ หรือวันหยุดราชการ	63.5 %
หลังเลิกงาน	47.6 %
พักกลางวัน	29.9 %
ช่วงเวลาทำงานปกติ	18.5 %
7. เพศของตัวแทนขาย	
หญิง	62.0 %
ชาย	38.0 %
8. อายุของตัวแทนขาย	
น้อยกว่า 1 ปี	43.0 %
ระหว่าง 1-2 ปี	25.7 %
มากกว่า 3 ปี	31.3 %
9. ลักษณะของการขายสินค้า	
MLM	29.2 %
SLM	35.4 %
MLM และ SLM	29.2 %





ภาคผนวก ง.

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บันทึกหลักการและเหตุผล
ประกอบร่างพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง
พ.ศ.

หลักการ

ให้ขักกฎหมายว่าด้วยการขายตรงและตลาดแบบตรง

เหตุผล

เมื่อมองจากภาพรวมของธุรกิจจำหน่ายสินค้าหรือบริการในปัจจุบันที่ใช้วิธีการทางตรงมาลงที่เข้าถึงผู้บริโภค ทั้งในลักษณะที่เป็นการติดต่อกับผู้บริโภคนอกสถานที่โดยการสาธิตคุณภาพของสินค้าหรือบริการให้ผู้บริโภคได้เห็น เพื่อกระตุ้นใจซื้อสินค้าหรือบริการซึ่งเรียกว่าการขายตรง และการทำการตลาดโดยโฆษณาขายสินค้าและบริการผ่านสื่อโฆษณาทุกชนิด ทั้งที่เป็นสิ่งสิ่งพิมพ์ และสื่ออิเล็กทรอนิกส์อื่น ๆ โดยกำหนดให้ผู้บริโภคแสดงเจตนาเพื่อซื้อสินค้าหรือบริการโดยการติดต่อโดยตรงกับผู้เสนอขาย การทำการตลาดวิธีดังกล่าวเป็นตลาดในเชิงรุกจำเป็นต้องใช้วิธีระดมเครือข่ายผู้ขายตรงเข้าสู่ระบบ ผู้ประกอบการที่ใช้วิธีระดมเครือข่าย ใช้วิธีการล่อกลวงให้มีผู้เข้าร่วมเป็นผู้ขายตรงในทางที่มิชอบ ในส่วนของผู้บริโภคก็เช่นกัน การตลาดแบบเชิงรุกนี้ทำให้ผู้บริโภคอยู่ในภาวะที่ไม่อาจตัดสินใจได้อย่างรอบคอบ วิธีการขายแบบเชิงรุกนี้หากมีความเสียหายเกิดขึ้นไม่ว่าในแง่ของการระดมเครือข่ายผู้ขายตรง หรือการขายสินค้าหรือบริการที่คุณภาพไม่ตรงกับคำกล่าวอ้างย่อมส่งผลกระทบต่อทั้งประชาชนที่เข้าไปเป็นเครือข่ายในการขายตรงและต่อประชาชน ซึ่งเป็นผู้บริโภคโดยทั่วไป บทบัญญัติของกฎหมายทั่วไปที่ใช้บังคับอยู่ในปัจจุบันขาดความเหมาะสมไม่สามารถให้ความคุ้มครองของผู้บริโภคสินค้าหรือบริการได้ จึงจำเป็นต้องตราพระราชบัญญัตินี้

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ร่าง

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง

พ.ศ.

.....
.....
.....

โดยที่เป็นการสมควรให้มีกฎหมายว่าด้วยการขายตรงและตลาดแบบตรง

มาตรา 1 พระราชบัญญัตินี้เรียกว่า "พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง"

พ.ศ.

มาตรา 2 พระราชบัญญัตินี้ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันถัดจากวันประกาศในราชกิจจานุเบกษา เป็นต้นไป

มาตรา 3 พระราชบัญญัตินี้เป็นกฎหมายที่มีบทบัญญัติบางประการเกี่ยวกับการจำกัดเสรีภาพในการประกอบกิจการหรือประกอบอาชีพและการแข่งขันโดยเสรีอย่างเป็นธรรม ซึ่งมาตรา 50 ของรัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย พ.ศ. 2540 บัญญัติให้กระทำได้โดยอาศัยอำนาจตามบทบัญญัติแห่งกฎหมาย

มาตรา 4 ในพระราชบัญญัตินี้

"ขายตรง" หมายความว่า การทำตลาดสินค้าหรือบริการในลักษณะของการนำเสนอขายต่อผู้บริโภคโดยตรง ณ ที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคหรือของผู้อื่น หรือสถานที่ทำงานของผู้บริโภคหรือของผู้อื่น หรือสถานที่อื่น ทั้งนี้ โดยใช้การอธิบายหรือการสาธิตสินค้าเป็นกลยุทธ์หลักในการเสนอขาย ยกเว้นการขายที่กิน การเช่าหรือเช่าซื้อที่ดิน การจำหน่าย การขายฝาก การลงทุน การกู้เงิน การประกันภัย หรือการทำนิติกรรมอื่นใดตามที่กำหนดในกฎกระทรวง

“ตลาดแบบตรง” หมายความว่า การทำตลาดสินค้าหรือบริการ โดยผู้ประกอบการ ใช้อีเมลโฆษณาสื่อสารข้อมูลการเสนอขายสินค้าหรือบริการโดยตรงต่อผู้บริโภค และมุ่งหวังให้ผู้บริโภคที่อยู่ห่างโดยระยะทางแต่ละรายตอบกลับเพื่อซื้อสินค้าหรือบริการจากผู้ประกอบการ

“ผู้บริโภค” หมายความว่า ผู้ซื้อหรือผู้ได้รับบริการจากผู้ประกอบการขายตรงหรือผู้ประกอบการตลาดแบบตรงหรือผู้ซึ่งได้รับการเสนอหรือการชักชวนจากผู้ประกอบการขายตรงหรือผู้ประกอบการตลาดแบบตรงเพื่อให้ซื้อสินค้าหรือรับบริการ

“ผู้ประกอบการขายตรง” หมายความว่า นิติบุคคลที่ได้รับการจัดแจ้งตามพระราชบัญญัตินี้ โดยเป็นผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้าหรือผู้ได้รับสิทธิจากเจ้าของเครื่องหมายการค้า

“ผู้ประกอบการตลาดแบบตรง” หมายความว่า นิติบุคคลที่ได้รับการจัดแจ้งตามพระราชบัญญัตินี้ โดยใช้วิธีการตลาดแบบตรงในการเสนอขายสินค้าหรือบริการ

“ตัวแทนขายตรง” หมายความว่า บุคคลซึ่งได้รับมอบอำนาจจากผู้ประกอบการขายตรงให้ไปเสนอขายสินค้าหรือบริการไปเสนอขายต่อผู้บริโภคโดยตรง ณ ที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคหรือของผู้อื่น หรือสถานที่ทำงานของผู้บริโภคหรือของผู้อื่น หรือสถานที่อื่น โดยใช้การอธิบายหรือการสาธิตสินค้าหรือบริการเป็นกลยุทธ์หลักในการเสนอขาย

“ผู้จำหน่ายอิสระ” หมายความว่า บุคคลหรือนิติบุคคลที่ได้รับอนุมัติจากผู้ประกอบการขายตรงให้นำสินค้าหรือบริการไปเสนอขายต่อผู้บริโภคโดยตรง ณ ที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคหรือของผู้อื่น หรือสถานที่ทำงานของผู้บริโภคหรือของผู้อื่น หรือสถานที่อื่น โดยใช้การอธิบายหรือการสาธิตสินค้าหรือบริการเป็นกลยุทธ์หลักในการเสนอขาย

“ข้อความ” หมายความว่า รวมถึงการกระทำที่ปรากฏด้วยตัวอักษร ภาพ ภาพยนตร์ แสง เสียง เครื่องหมายหรือการกระทำอย่างใด ๆ ที่ทำให้บุคคลทั่วไปสามารถเข้าใจความหมายได้

“โฆษณา” หมายความว่า รวมถึงการกระทำที่ไม่ว่าโดยวิธีใด ๆ ให้ประชาชนเห็นหรือทราบข้อความเพื่อประโยชน์ในทางการค้า

“สื่อโฆษณา” หมายความว่า สิ่งที่ใช้เป็นสื่อในการโฆษณา

“สินค้า” หมายความว่า สิ่งของที่ผลิตหรือมีไว้เพื่อขาย

“บริการ” หมายความว่า การรับจัดทำภาระงาน การให้สิทธิใด ๆ หรือการให้ใช้หรือให้ประโยชน์ในทรัพย์สินหรือกิจการใด ๆ โดยเรียกค่าตอบแทนเป็นเงินหรือผลประโยชน์อื่น แต่ไม่รวมถึงการจ้างแรงงานตามกฎหมายแรงงาน

“แผนการจ่ายผลตอบแทน” หมายความว่า ระบบหรือวิธีการจ่ายผลตอบแทนหรือรายได้จากการขายสินค้าหรือบริการจากธุรกิจขายตรง

“สัญญา” หมายความว่า ข้อตกลงระหว่างผู้จำหน่ายอิสระกับผู้ประกอบธุรกิจขายตรง หรือระหว่างผู้บริโภคร่วมกับผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรง หรือระหว่างผู้บริโภคร่วมกับผู้จำหน่ายอิสระ หรือระหว่างผู้บริโภคร่วมกับตัวแทนขายตรง เพื่อซื้อและขายสินค้าหรือให้และรับบริการ

“คณะกรรมการ” หมายความว่า คณะกรรมการขายตรงและตลาดแบบตรง

“กรรมการ” หมายความว่า กรรมการขายตรงและตลาดแบบตรง

“นายทะเบียน” หมายความว่า เลขาธิการคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค

“พนักงานเจ้าหน้าที่” หมายความว่า ผู้ซึ่งรัฐมนตรีแต่งตั้งให้ปฏิบัติการตาม

พระราชบัญญัตินี้

“รัฐมนตรี” หมายความว่า รัฐมนตรีผู้รักษาการตามพระราชบัญญัตินี้

มาตรา 5 ให้เลขาธิการรัฐมนตรีรักษาการตามพระราชบัญญัตินี้ และให้มีอำนาจแต่งตั้ง พนักงานเจ้าหน้าที่และออกกฎกระทรวงเพื่อปฏิบัติการตามพระราชบัญญัตินี้

กฎกระทรวงนั้น เมื่อประกาศในราชกิจจานุเบกษาแล้วให้ใช้บังคับได้

มาตรา 6 ในการปฏิบัติการตามพระราชบัญญัตินี้ ให้พนักงานเจ้าหน้าที่ที่มีอำนาจ ดังต่อไปนี้

- (1) มีหนังสือเรียกบุคคลใดมาให้ถ้อยคำ แจงข้อเท็จจริง หรือทำคำชี้แจงเป็นหนังสือ หรือให้ส่งบัญชี ทะเบียน เอกสาร หรือหลักฐานใดเพื่อตรวจสอบหรือประกอบการพิจารณา
- (2) เข้าไปในสถานที่หรือยานพาหนะใด ๆ เพื่อตรวจสอบให้การเป็นไปตามพระราชบัญญัตินี้ รวมทั้งตรวจสอบสมุดบัญชี เอกสารและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องของผู้ประกอบธุรกิจขายตรงและผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงในกรณีมีเหตุอันควรสงสัยว่ามีการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัตินี้
- (3) เก็บหรือนำสินค้าไปปริมาณพอสมควรไปเป็นตัวอย่าง เพื่อตรวจสอบหรือวิเคราะห์ โดยไม่ต้องชำระราคาสินค้านั้น ทั้งนี้ ตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการประกาศกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

(4) อาศัยเอกสาร บัญชี ทะเบียน หรือหลักฐานเพื่อประโยชน์ในการตรวจสอบและดำเนินคดีตามพระราชบัญญัตินี้

ในการปฏิบัติหน้าที่ตามวรรคหนึ่ง ให้ผู้ที่เกี่ยวข้องอำนวยความสะดวกตามสมควร

มาตรา 7 ในการปฏิบัติหน้าที่พนักงานเจ้าหน้าที่ต้องแสดงบัตรประจำตัวต่อบุคคล ซึ่งเกี่ยวข้อง

บัตรประจำตัวให้เป็นไปตามแบบที่รัฐมนตรีกำหนด โดยประกาศในราชกิจจานุเบกษา

มาตรา 8 ในการปฏิบัติการตามพระราชบัญญัตินี้ ให้กรรมการ กรรมการพิจารณา
อุทธรณ์ อนุกรรมการ เลขานุการ และพนักงานเจ้าหน้าที่เป็นเจ้าพนักงานตามประมวลกฎหมายอาญา

หมวด 1

คณะกรรมการขายตรงและตลาดแบบตรง

มาตรา 9 ให้มี "คณะกรรมการขายตรงและตลาดแบบตรง" คณะหนึ่งประกอบด้วย
นายกรัฐมนตรีเป็นประธานกรรมการ อธิบดีกรมการค้าภายใน อธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ผู้บัญชา
การตำรวจแห่งชาติ เลขาธิการคณะกรรมการอาหารและยา ผู้แทนสมาคมการค้าขายโดยตรง (ไทย) ผู้แทน
สมาคมภัทการตลาดแบบตรงไทย ผู้แทนองค์กรเอกชน และผู้ทรงคุณวุฒิจํานวนสี่คน ซึ่งคณะรัฐมนตรี
แต่งตั้งเป็นกรรมการ และให้เลขาธิการคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคเป็นเลขาธิการและเลขานุการ

การตั้งแต่งกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิตามวรรคหนึ่ง ให้แต่งตั้งจากบุคคลซึ่งมีความรู้
ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับการขายตรง การตลาดแบบตรง โดยต้องแต่งตั้งจากภาคเอกชนไม่น้อยกว่า
ครึ่งหนึ่งเป็นกรรมการ

มาตรา 10 ให้กรรมการซึ่งคณะรัฐมนตรีแต่งตั้ง มีวาระอยู่ในตำแหน่งคราวละสามปี
กรรมการที่พ้นจากตำแหน่งอาจได้รับแต่งตั้งอีกได้

มาตรา 11 นอกจากการพ้นจากตำแหน่งตามวาระตามมาตรา 10 กรรมการ
ซึ่งคณะรัฐมนตรีแต่งตั้งพ้นจากตำแหน่งเมื่อ

- (1) ตาย
- (2) ลาออก
- (3) คณะรัฐมนตรีให้ออก
- (4) เป็นบุคคลล้มละลาย
- (5) เป็นคนไร้ความสามารถหรือคนเสมือนไร้ความสามารถ
- (6) ได้รับโทษจำคุกโดยคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุก เว้นแต่เป็นโทษสำหรับความผิด

ที่ได้กระทำโดยประมาทหรือความผิดลหุโทษ

ในกรณีที่กรรมการพ้นจากตำแหน่งก่อนวาระ คณะรัฐมนตรีอาจแต่งตั้งผู้อื่นเป็น
กรรมการแทนได้ และให้ผู้ที่ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งแทนอยู่ในตำแหน่งเท่ากับวาระที่เหลืออยู่
ของกรรมการซึ่งตนแทน

ในกรณีที่คณะรัฐมนตรีแต่งตั้งกรรมการเพิ่มขึ้นในระหว่างที่กรรมการซึ่งแต่งตั้งไว้แล้ว ยังมีวาระอยู่ในตำแหน่ง ให้ผู้ที่ได้รับแต่งตั้งให้เป็นกรรมการเพิ่มขึ้นอยู่ในตำแหน่งเท่ากับวาระที่เหลืออยู่ของกรรมการที่ได้รับแต่งตั้งไว้แล้ว

มาตรา 12 ในการประชุมคณะกรรมการ ถ้าประธานกรรมการไม่มาประชุมหรือไม่อยู่ในที่ประชุม ให้กรรมการที่มาประชุมเลือกกรรมการคนหนึ่งเป็นประธานในที่ประชุม

การประชุมคณะกรรมการทุกคราวต้องมีกรรมการมาประชุมไม่ต่ำกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมด จึงจะเป็นองค์ประชุม

การวินิจฉัยชี้ขาดของที่ประชุมให้ถือเสียงข้างมาก กรรมการคนหนึ่งให้มีเสียงหนึ่งในการลงคะแนน ถ้าคะแนนเสียงเท่ากัน ให้ประธานในที่ประชุมออกเสียงเพิ่มขึ้นอีกเสียงหนึ่งเป็นเสียงชี้ขาด

มาตรา 13 ในกรณีที่กรรมการซึ่งคณะรัฐมนตรีแต่งตั้งดำรงตำแหน่งครบวาระแล้ว แต่ยังมีได้มีการแต่งตั้งกรรมการขึ้นใหม่ ให้กรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งครบวาระปฏิบัติหน้าที่ไปพลางก่อนจนกว่ากรรมการซึ่งคณะรัฐมนตรีแต่งตั้งขึ้นใหม่จะเข้ารับหน้าที่

มาตรา 14 คณะกรรมการมีอำนาจและหน้าที่ดังต่อไปนี้

(1) พิจารณาเรื่องราวร้องทุกข์จากผู้บริโภคที่ได้รับความเสียหายหรือเสียหายอันเนื่องมาจากภาระกระทำของผู้ประกอบธุรกิจขายตรงหรือผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรง หรือตัวแทนขายตรง หรือผู้จำหน่ายอิสระ

(2) แจ้งหรือโฆษณาข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการที่อาจก่อให้เกิดความเสียหายหรือเสื่อมเสียแก่สิทธิของผู้บริโภค ในการนี้จะระบุชื่อสินค้าหรือบริการ หรือชื่อของผู้ประกอบธุรกิจขายตรงหรือผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงด้วยก็ได้

(3) กำกับดูแลผู้ประกอบธุรกิจขายตรงและผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรง รวมทั้งติดตามสอดส่องพฤติการณ์ในการประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง

(4) วางระเบียบหรือประกาศเกี่ยวกับการปฏิบัติการตามพระราชบัญญัตินี้

(5) พิจารณาวินิจฉัยการอุทธรณ์คำสั่งของนายทะเบียน

(6) เสนอความเห็นต่อคณะรัฐมนตรีเกี่ยวกับนโยบายและมาตรการในการกำกับดูแล รวมทั้งส่งเสริมสนับสนุนการประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง และพิจารณาให้ความเห็นในเรื่องต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรงตามที่คณะรัฐมนตรีหรือรัฐมนตรีมอบหมาย

(7) สอดส่องเร่งรัดพนักงานเจ้าหน้าที่ ส่วนราชการ หรือหน่วยงานอื่นของรัฐให้ปฏิบัติตามอำนาจและหน้าที่ที่กฎหมายกำหนด ตลอดจนเร่งรัดพนักงานเจ้าหน้าที่ให้ดำเนินคดีในความผิดตามพระราชบัญญัตินี้

(8) ดำเนินคดีแก่ผู้กระทำความผิดตามพระราชบัญญัตินี้

ในการปฏิบัติหน้าที่ตามมาตรา ๑๓ คณะกรรมการอาจมอบหมายให้สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคเป็นผู้ปฏิบัติภารกิจหรือเตรียมข้อเสนอมายังคณะกรรมการเพื่อพิจารณาดำเนินการต่อไปได้

มาตรา ๑๕ ให้คณะกรรมการมีอำนาจแต่งตั้งคณะอนุกรรมการเพื่อดำเนินการอย่างหนึ่งอย่างใดภายในขอบเขตแห่งอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการ

มาตรา ๑๖ การประชุมของคณะอนุกรรมการให้นำมาตรา ๑๒ มาใช้บังคับโดยอนุโลม

มาตรา ๑๗ ในการปฏิบัติหน้าที่ตามมาตรา ๑๔ และมาตรา ๑๕ คณะกรรมการหรือคณะอนุกรรมการอาจเชิญบุคคลใดมาให้ข้อเท็จจริง คำอธิบาย คำแนะนำ หรือความเห็น หรือให้บุคคลใดส่งเอกสารหรือหลักฐานที่เกี่ยวข้องหรือสิ่งใดมาเพื่อประกอบการพิจารณาได้ตามที่เห็นสมควร

มาตรา ๑๘ ในการปฏิบัติหน้าที่ตามที่สามพระวาระบัญญัติไว้ คณะกรรมการต้องให้โอกาสแก่ผู้ถูกกล่าวหาหรือสงสัยว่ากระทำการอันเป็นการผิดต่อพระวาระบัญญัติไว้ เพื่อชี้แจงข้อเท็จจริงและแสดงความคิดเห็นสมควร ว่าแต่ในกรณีที่จำเป็นและเร่งด่วน

การกำหนดหรือการออกคำสั่งในเรื่องใดตามพระวาระบัญญัติไว้ ให้คณะกรรมการคำนึงถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นแก่ผู้บริโภค ผู้จำหน่ายอิสระ ผู้ประกอบธุรกิจขายตรง และผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรง และในกรณีที่เห็นสมควรคณะกรรมการจะกำหนดเงื่อนไขหรือวิธีการชั่วคราวในการบังคับให้เป็นไปตามการกำหนดหรือการออกคำสั่งได้

มาตรา ๑๙ ให้สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคตามกฎหมายว่าด้วยคุ้มครองผู้บริโภคเป็นหน่วยงานธุรการของคณะกรรมการขายตรงและตลาดแบบตรง และมีหน้าที่รับคำขอจดทะเบียนประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง ตรวจสอบการประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง และปฏิบัติงานให้เป็นไปตามพระวาระบัญญัติไว้

หมวด ๒

บทบัญญัติทั่วไป

มาตรา ๒๐ ห้ามมิให้ผู้ประกอบธุรกิจขายตรง และผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรง ใช้วิธีการชักชวนให้ประชาชนทั่วไปเข้าร่วมเป็นเครือข่ายขายตรงหรือผู้ขายในธุรกิจตลาดแบบตรง โดยตกลงว่าจะให้ผลประโยชน์ตอบแทนจากการหาผู้เข้าร่วมเครือข่ายดังกล่าวได้เพิ่มขึ้น โดยการให้ผลประโยชน์ตอบแทน ซึ่งคำนวณจากจำนวนผู้เข้าร่วมเครือข่ายที่เพิ่มขึ้น

ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจขายตรง

มาตรา 21 ห้ามมิให้ผู้ใดนอกจากนิติบุคคลเป็นผู้ประกอบธุรกิจขายตรง

มาตรา 22 ห้ามมิให้ผู้ใดเป็นผู้ประกอบธุรกิจขายตรง เว้นแต่จะได้จดทะเบียนการประกอบธุรกิจตามบทบัญญัติแห่งกฎหมายนี้

มาตรา 23 ผู้ประกอบธุรกิจขายตรงต้องดำเนินการกิจการให้เป็นไปตามแผนการจ่ายผลตอบแทนของตน

แผนการจ่ายผลตอบแทนต้องไม่เป็นการฝ่าฝืนบทบัญญัติดังต่อไปนี้

- (1) ผู้จำหน่ายอิสระภายใต้แผนการจ่ายผลตอบแทนไม่ได้รับผลตอบแทนที่เป็นรายได้นิติบุคคลหรือรับผลประโยชน์หรือมีหน้าที่อื่น ๆ เช่นรวมในแผน
- (2) ผลตอบแทนที่เป็นรายได้นิติบุคคลของผู้จำหน่ายอิสระขึ้นอยู่กับการขายสินค้าหรือบริการแก่ผู้บริโภค รวมไปถึงการซื้อเพื่อการใช้หรือบริโภคเอง
- (3) แผนการจ่ายผลตอบแทนจะต้องไม่บังคับหรือชักจูงให้ผู้จำหน่ายอิสระซื้อสินค้าในปริมาณมากเกินไปอย่างไม่สมเหตุผล
- (4) แผนการจ่ายผลตอบแทนต้องแสดงข้อมูลการขายหรือขายรับที่ตรงต่อความเป็นจริง หรือสามารถเป็นไปได้อย่างจริง

มาตรา 24 ห้ามมิให้ผู้ประกอบธุรกิจขายตรงเรียกเก็บค่าธรรมเนียมการสมัครเข้าเป็นสมาชิก ค่าฝึกอบรม ค่าวัสดุอุปกรณ์ส่งเสริมการขาย หรือค่าธรรมเนียมอื่น ๆ อันเกี่ยวเนื่องกับสิทธิการเข้าร่วมทำธุรกิจจากผู้จำหน่ายอิสระ ในอัตราที่สูงเกินกว่าประกาศที่คณะกรรมการกำหนด

มาตรา 25 ในการเข้าไปติดต่อเพื่อเสนอขายสินค้าให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง ณ ที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคหรือของผู้อื่น จะต้องได้รับอนุญาตจากผู้ครอบครองเคหสถาน ในการนี้ผู้จำหน่ายอิสระหรือตัวแทนขายตรงต้องแสดงบัตรประจำตัวประชาชน หรือบัตรประจำตัวผู้จำหน่ายอิสระ ซึ่งออกโดยผู้ประกอบธุรกิจขายตรง

ผู้จำหน่ายอิสระหรือตัวแทนขายตรงต้องไม่กระทำการใดอันเป็นการรบกวนหรือก่อให้เกิดความรำคาญแก่ผู้บริโภค ในกรณีที่ผู้บริโภคแสดงความไม่พอใจ ผู้จำหน่ายอิสระหรือตัวแทนขายตรงต้องรีบออกจากที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคหรือของผู้อื่นทันที

ส่วนที่ 2

การประกอบธุรกิจตลาดแบบตรง

มาตรา 26 ห้ามมิให้ผู้ใดนอกจากนิติบุคคลเป็นผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรง

มาตรา 27 ห้ามมิให้ผู้ใดเป็นผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรง เว้นแต่จะได้จัดแจ้งการประกอบธุรกิจตามบทบัญญัติแห่งกฎหมายนี้

มาตรา 28 ในการโฆษณาขายสินค้าหรือบริการโดยระบุให้ผู้บริโภคตอบกลับโดยทั่วไปไปยังผู้ขาย ผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรง ต้องแสดงข้อความซึ่งอย่างน้อยต้องมีรายการดังต่อไปนี้

- (1) ชื่อและที่อยู่ของผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรง
- (2) รายละเอียดของสินค้าหรือบริการ
- (3) ราคาของสินค้าหรือบริการ
- (4) ค่าใช้จ่ายในการจัดส่งและลักษณะของการจัดส่งสินค้าหรือบริการ
- (5) ระยะเวลาที่แน่นอนในการจัดส่งสินค้าหรือบริการ
- (6) ระบุข้อความเกี่ยวกับการรับประกันสินค้าหรือบริการ
- (7) วิธีการรับซื้อสินค้าหรือวิธีการคืนเงินค่าบริการในกรณีที่ผู้บริโภคไว้สิทธิยกเลิก

การซื้อสินค้าหรือบริการ

มาตรา 29 ข้อความโฆษณาที่เป็นเท็จหรือเกินความจริง ไม่ว่าจะเกี่ยวกับคุณภาพประสิทธิภาพ หรือข้อเท็จจริงใด ๆ เกี่ยวกับสินค้าหรือบริการ ซึ่งผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงไม่สามารถพิสูจน์ได้ตามที่โฆษณา ผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงมีหน้าที่แก้ไขข้อความโฆษณาเพื่อให้ผู้บริโภคได้รับความจริง โดยให้ใช้สื่อโฆษณาและวิธีการดังที่เคยใช้ในการโฆษณาที่เป็นเท็จหรือเกินความจริงนั้น

การกำหนดรายละเอียดในการแก้ไขข้อความโฆษณาเพื่อให้ผู้บริโภคได้รับความจริงในวรรคแรก ให้เป็นไปตามประกาศที่คณะกรรมการกำหนด โดยประกาศในราชกิจจานุเบกษา

หมวด 3 การคุ้มครองผู้บริโภค

มาตรา 30 คณะกรรมการมีอำนาจควบคุมรายละเอียดในสัญญาซื้อขายสินค้าหรือบริการที่ใช้วิธีการขายตรงหรือตลาดแบบตรง โดยถือเอาราคาสินค้าที่ผู้บริโภคควรได้รับการคุ้มครองและประเภทสินค้าเป็นสำคัญ

ประกาศควบคุมรายละเอียดในสัญญาตามวรรคแรกให้ประกาศในราชกิจจานุเบกษา

มาตรา 31 สัญญาที่ถูกควบคุมในมาตรา 30 ให้เป็นไปตามที่คณะกรรมการกำหนด ซึ่งอย่างน้อยต้องมีรายการดังต่อไปนี้

- (1) รายละเอียดของสินค้าหรือบริการ
- (2) กำหนดเวลา สถานที่ และวิธีการในการชำระเงิน
- (3) กำหนดเวลา สถานที่ ในการส่งสินค้าหรือบริการ
- (4) กำหนดวิธีการยกเลิกการซื้อและวิธีการคืนสินค้า
- (5) การรับประกันสินค้า
- (6) การเปลี่ยนสินค้าในกรณีที่มีความชำรุดบกพร่อง

มาตรา 32 ผู้จำหน่ายอิสระหรือตัวแทนขายตรงหรือผู้ประกอบการกิจการตลาดแบบตรง มีหน้าที่ส่งมอบสัญญาที่มีประกาศควบคุมพร้อมทั้งอธิบายให้ทราบถึงสิทธิในการยกเลิกการซื้อแก่คู่สัญญา ในเวลาส่งมอบสินค้าหรือบริการ

มาตรา 33 ในการซื้อสินค้าหรือบริการจากการขายตรงหรือจากการขายผ่านตลาดแบบตรง ผู้บริโภคมีสิทธิยกเลิกการซื้อและส่งคืนสินค้าหรือบริการในระยะเวลาเริ่มภายในเวลาเจ็ดวันนับแต่วันที่ได้รับสินค้าหรือบริการ

ในกรณีที่ส่งคืนสินค้าคืนทางไปรษณีย์ ให้ส่งโดยวิธีลงทะเบียนและให้ถือวันที่ประทับตราของไปรษณีย์เป็นวันสิ้นสุดแห่งการนับระยะเวลาในการใช้สิทธิยกเลิกการซื้อในวรรคแรก

มาตรา 34 เมื่อผู้บริโภคใช้สิทธิยกเลิกการซื้อถูกต้องครบถ้วน ตามที่บัญญัติไว้ใน มาตรา 33 ผู้จำหน่ายอิสระหรือตัวแทนขายตรงหรือผู้ประกอบการกิจการตลาดแบบตรงมีหน้าที่คืนเงินเต็มจำนวนที่ผู้บริโภคจ่ายไปเพื่อการซื้อสินค้าหรือบริการนั้นภายในกำหนดเวลาตามสิบวัน นับแต่วันที่ ผู้บริโภคใช้สิทธิยกเลิกการซื้อถูกต้องครบถ้วน

มาตรา 35 คำรับประกันสินค้าให้ระบุถึงสิทธิของผู้ซื้อในการเรียกร้องสิทธิตาม คำรับประกันที่ชัดเจนและสามารถเข้าใจได้ถึงเงื่อนไขที่ระบุไว้ หากเป็นลายลักษณ์อักษรต้องเป็น ภาษาไทย

เงื่อนไขที่ระบุในคำรับประกันสินค้า ต้องเป็นเงื่อนไขที่สมเหตุสมผลและเป็นธรรมต่อ ผู้บริโภค

หมวด 4

การคุ้มครองผู้จำหน่ายอิสระ

มาตรา 36 สัญญาซื้อขายจากผู้จำหน่ายอิสระกับผู้ประกอบธุรกิจขายตรงให้ท่านเป็น หนังสือ ซึ่งอย่างน้อยต้องมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- (1) เงื่อนไขที่ชัดเจนเกี่ยวกับการจ่ายค่าตอบแทนตามแผนการจ่ายผลตอบแทน
- (2) เงื่อนไขที่ชัดเจนเกี่ยวกับการที่ผู้ประกอบธุรกิจขายตรงจะรับซื้อสินค้า วัสดุ อุปกรณ์ส่งเสริมการขาย ชุดคู่มือ อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจอื่นจากผู้จำหน่ายอิสระ ตลอดจนกำหนด ระยะเวลาที่ผู้จำหน่ายอิสระสามารถใช้สิทธิขอคืนสินค้า
- (3) เงื่อนไขที่ชัดเจนเกี่ยวกับค่าธรรมเนียมการสมัคร ค่าฝึกอบรม ค่าวัสดุอุปกรณ์ ส่งเสริมการขาย หรือค่าธรรมเนียมอื่น ๆ

มาตรา 37 ในกรณีที่ผู้จำหน่ายอิสระใช้สิทธิคืนเงินคืนหรือวัสดุอุปกรณ์ส่งเสริมการขาย หรือชุดคู่มือหรืออุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ ผู้ประกอบธุรกิจขายตรงมีสิทธิหักค่าดำเนินการที่ไม่เกินร้อยละสิบ ของราคาซื้อสุทธิ และหักยอขายได้ต่าง ๆ รวมทั้งผลประโยชน์อื่น ๆ ที่ผู้จำหน่ายอิสระได้รับไปโดย พิจารณาจากยอดซื้อเดิมของสินค้าที่ส่งคืน

หมวด 5

การจดทะเบียนการประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง

มาตรา 38 การจดทะเบียนการประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง ให้ยื่นคำขอต่อ นายทะเบียนโดยผู้ยื่นคำขอต้องมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้

- (1) เป็นนิติบุคคลซึ่งจดทะเบียนตามกฎหมายไทย
- (2) มีสำนักงานอยู่ในราชอาณาจักรไทย
- (3) ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

มาตรา 39 คำขอจดทะเบียนการประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง ให้เป็นไปตามแบบที่คณะกรรมการกำหนด ซึ่งอย่างน้อยต้องมีรายการดังต่อไปนี้

- (1) ชื่อผู้ประกอบการ
- (2) ภูมิสำเนาของผู้ประกอบการ
- (3) ประเภทหรือชนิดของสินค้าหรือบริการ
- (4) แผนการจ่ายผลตอบแทน หรือกระบวนวิธีการขาย
- (5) สำเนาบัญชีเงินซึ่งตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแสดงฐานะการเงินและผลการประกอบธุรกิจรอบระยะเวลาหนึ่งปีก่อนยื่นคำขอ เว้นแต่ประกอบธุรกิจยังไม่ครบรอบระยะเวลาตรวจสอบบัญชี

หมวด 3

นายทะเบียน

มาตรา 40 ในกรณีที่ผู้ยื่นคำขอของนายทะเบียนตามพระราชบัญญัตินี้ ให้นายทะเบียนมีอำนาจเรียกบุคคลที่เกี่ยวข้องมาให้คำชี้แจง หรือให้ส่งเอกสารและหลักฐานเพื่อพิจารณาเพื่อประกอบการพิจารณาหรือตรวจสอบได้

มาตรา 41 เมื่อได้รับคำขอจดทะเบียนการประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง ให้นายทะเบียนพิจารณาและตรวจสอบในเรื่องดังต่อไปนี้

- (1) ผู้ขอจดทะเบียนเป็นผู้มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามมาตรา 38
- (2) แผนการจ่ายผลตอบแทนเบื้องต้นไม่ขัดต่อกฎหมายหรือขัดต่อความสงบเรียบร้อยหรือศีลธรรมอันดีของประชาชน
- (3) สินค้าหรือบริการมีลักษณะตรงตามโฆษณา
- (4) สัญญาหรือรายการครบถ้วนถูกต้องตามที่คณะกรรมการกำหนด

ในกรณีที่นายทะเบียนตรวจสอบแล้วเห็นว่า ผู้ยื่นคำขอมีคุณสมบัติครบถ้วนตามมาตรา 38 และคำขอนั้นถูกต้องตามมาตรา 39 ให้นายทะเบียนรับจดทะเบียนการประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง และแจ้งเป็นหนังสือให้ผู้ยื่นคำขอทราบภายในหกสิบวันนับแต่วันที่ได้รับความประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง

ในกรณีที่นายทะเบียนเห็นว่าผู้ยื่นคำขอมีคุณสมบัติไม่ครบถ้วนตามมาตรา 38 หรือคำขอนั้นไม่ถูกต้องตามมาตรา 39 ให้มีคำสั่งให้ผู้ยื่นคำขอแก้ไขหรือเปลี่ยนแปลงให้ถูกต้องภายในเวลาอันสมควร เมื่อแก้ไขหรือเปลี่ยนแปลงถูกต้องแล้ว ให้รีบจดแจ้งการประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรงและแจ้งเป็นหนังสือให้ผู้ยื่นคำขอทราบภายในสามสิบวันนับแต่วันที่ได้รับเอกสารดังกล่าว

ถ้านายทะเบียนเห็นว่า ผู้ยื่นคำขอไม่ปฏิบัติตามคำสั่งที่ให้แก้ไขหรือเปลี่ยนแปลงภายในเวลาที่กำหนด ให้นายทะเบียนมีคำสั่งไม่รับจดแจ้งการประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง และให้นายทะเบียนแจ้งเป็นหนังสือพร้อมทั้งเหตุผลให้ผู้ยื่นคำขอทราบภายในเจ็ดวันนับแต่วันสิ้นกำหนดเวลาให้ปฏิบัติตามคำสั่ง

มาตรา 42 กรณีปรากฏแก่นายทะเบียนในภายหลังว่า ผู้ประกอบธุรกิจขายตรงและผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงมาลงทะเบียนแล้วแต่คุณสมบัติตามมาตรา 38 หรือประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรงไม่เป็นไปตามพระราชบัญญัตินี้ ให้นายทะเบียนมีอำนาจเรียกขอแรงจูงการประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง และแจ้งเป็นหนังสือพร้อมทั้งเหตุผลให้ผู้ประกอบธุรกิจขายตรงและผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงทราบภายในเจ็ดวันนับแต่วันที่สั่งเรียกถอน

หมวด 7 การอุทธรณ์

มาตรา 43 ในกรณีที่นายทะเบียนมีคำสั่งไม่รับจดแจ้งการประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรงให้แก่ผู้ยื่นคำขอตามมาตรา 41 หรือมีคำสั่งเพิกถอนการจดแจ้งการประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรงของผู้ประกอบธุรกิจขายตรง และผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงตามมาตรา 42 ผู้ยื่นมีสิทธิอุทธรณ์เป็นหนังสือต่อคณะกรรมการภายในสามสิบวันนับแต่วันที่ได้รับหนังสือแจ้งคำสั่งหรือหนังสือแจ้งคำสั่งเพิกถอนของนายทะเบียนแล้วแต่กรณี

คำวินิจฉัยของคณะกรรมการให้เป็นที่สุด

มาตรา 44 หลักเกณฑ์และวิธีการยื่นอุทธรณ์และวิธีพิจารณารุทธรณ์ตามมาตรา 43 ให้เป็นไปตามระเบียบที่คณะกรรมการกำหนด

หมวด 8
บทกำหนดโทษ

มาตรา 45 ผู้ใดฝ่าฝืนมาตรา 20 ต้องระวางโทษจำคุกตั้งแต่หนึ่งปีถึงห้าปี และปรับตั้งแต่หนึ่งแสนบาทถึงห้าแสนบาท

มาตรา 46 ผู้ใดฝ่าฝืนมาตรา 21 หรือมาตรา 26 ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินหนึ่งปี หรือปรับไม่เกินหนึ่งแสนบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ และปรับอีกวันละไม่เกินหนึ่งหมื่นบาทตลอดเวลาที่ยังฝ่าฝืนอยู่

มาตรา 47 ผู้ใดฝ่าฝืนมาตรา 22 หรือมาตรา 27 ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินหนึ่งปี หรือปรับไม่เกินหนึ่งแสนบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ และปรับอีกวันละไม่เกินหนึ่งหมื่นบาทตลอดเวลาที่ยังฝ่าฝืนอยู่

มาตรา 48 ผู้ใดฝ่าฝืนมาตรา 23 ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินสามปี หรือปรับไม่เกินสามแสนบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ

มาตรา 49 ผู้ใดฝ่าฝืนมาตรา 24 ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินหกเดือน หรือปรับไม่เกินห้าหมื่นบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ

มาตรา 50 ผู้ใดฝ่าฝืนมาตรา 25 ต้องระวางโทษปรับไม่เกินสามหมื่นบาท

มาตรา 51 ผู้ใดฝ่าฝืนมาตรา 28 ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินหกเดือน หรือปรับไม่เกินห้าหมื่นบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ

มาตรา 52 ผู้ใดฝ่าฝืนมาตรา 29 ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินหกเดือน หรือปรับไม่เกินห้าหมื่นบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ

มาตรา 53 ผู้ใดฝ่าฝืนมาตรา 32 ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินสามเดือน หรือปรับไม่เกินสามหมื่นบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ

มาตรา 54 ผู้ใดฝ่าฝืนมาตรา 34 ต้องระวางโทษปรับไม่เกินสามหมื่นบาท

มาตรา 55 ผู้ใดฝ่าฝืนมาตรา 35 ต้องระวางโทษปรับไม่เกินสามหมื่นบาท

มาตรา 56 ผู้ใดฝ่าฝืนมาตรา 36 ต้องระวางโทษปรับไม่เกินห้าหมื่นบาท

มาตรา 57 ผู้ใดฝ่าฝืนมาตรา 37 ต้องระวางโทษปรับไม่เกินห้าหมื่นบาท

มาตรา 58 ผู้ใดกระทำความผิดต้องระวางโทษตามพระราชบัญญัตินี้ เมื่อพ้นโทษแล้วยังไม่ครบกำหนดห้าปี กระทำความผิดต่อพระราชบัญญัตินี้ อีก ต้องระวางโทษเป็นสองเท่าของโทษที่กำหนดไว้สำหรับความผิดนั้น

มาตรา 59 ในกรณีที่ผู้กระทำความผิดซึ่งต้องรับโทษตามพระราชบัญญัตินี้เป็นนิติบุคคล กรรมการหรือผู้จัดการหรือผู้รับผิดชอบในการดำเนินการของนิติบุคคลนั้นต้องรับโทษตามที่กฎหมายกำหนดสำหรับความผิดนั้น ๆ ด้วย เว้นแต่จะพิสูจน์ได้ว่าคนมิได้มีส่วนในการกระทำความผิดของนิติบุคคลนั้น

มาตรา 60 บรรดาความผิดตามพระราชบัญญัตินี้ คณะกรรมการมีอำนาจเปรียบเทียบได้ และในการนี้ให้คณะกรรมการมีอำนาจมอบหมายให้คณะอนุกรรมการ พนักงานสอบสวนหรือพนักงานเจ้าหน้าที่ดำเนินการเปรียบเทียบได้ โดยจะกำหนดหลักเกณฑ์ในการเปรียบเทียบหรือเงื่อนไขประการใด ๆ ให้แก่ผู้ได้รับมอบหมายตามที่เห็นสมควรด้วยก็ได้

ภายใต้บังคับของบทบัญญัติตามวรรคหนึ่งในการสอบสวน ถ้าพนักงานสอบสวนพบว่าบุคคลใดกระทำความผิดตามพระราชบัญญัตินี้ และบุคคลนั้นยินยอมให้เปรียบเทียบ ให้พนักงานสอบสวนส่งเรื่องมายังคณะกรรมการหรือผู้ซึ่งคณะกรรมการมอบหมายให้มีอำนาจเปรียบเทียบตามวรรคหนึ่งภายในเจ็ดวัน นับแต่วันที่ผู้นั้นแสดงความยินยอมให้เปรียบเทียบ

เมื่อผู้กระทำความผิดได้เสียค่าปรับตามที่เปรียบเทียบแล้ว ให้ถือว่าคดีเลิกกันตามประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความอาญา

บทเฉพาะกาล

มาตรา 61 ผู้ใดประกอบธุรกิจขายตรงหรือประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงอยู่แล้ว ก่อนหรือในวันที่พระราชบัญญัตินี้ใช้บังคับ ถ้าประสงค์จะประกอบธุรกิจขายตรงหรือประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงต่อไป ต้องจัดแจ้งการประกอบธุรกิจตามมาตรา 38 ภายในหนึ่งร้อยแปดสิบวันนับแต่วันที่พระราชบัญญัตินี้ใช้บังคับ เมื่อได้จัดแจ้งการประกอบธุรกิจแล้ว ให้ประกอบธุรกิจขายตรงหรือประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงต่อไปได้ จนกว่าจะได้รับแจ้งคำสั่งไม่รับจัดแจ้ง

ผู้รับสนองพระบรมราชโองการ



ประวัติผู้เขียน

นายวิมิตร นองสุวรรณ เกิดวันที่ 28 ธันวาคม 2511 ที่กรุงเทพมหานคร จบการศึกษานิติศาสตรบัณฑิต จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อปีการศึกษา 2533 เข้าศึกษาต่อในระดับปริญญาโทและปริญญาตรี สาขาวิชานิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สาขากฎหมายธุรกิจ ในปีการศึกษา 2539 จบการศึกษานิติศาสตรมหาบัณฑิตในปีการศึกษา 2542



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย