

บทที่ 2

แนวคิด และทฤษฎีการบังคับใช้กฎหมายป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน เกี่ยวกับกรณีธุรกิจเครือข่าย

ในปัจจุบันธุรกิจเครือข่ายถือเป็นธุรกิจประเภทหนึ่งซึ่งกำลังเป็นที่น่าสนใจ เนื่องจากธุรกิจดังกล่าวเกี่ยวข้องกับสินค้าอุปโภคและบริโภค เช่น อาหารเสริม น้ำผักผลไม้ ผลิตภัณฑ์ลดความอ้วน เป็นต้น นอกจากนี้ยังเป็นธุรกิจที่บุคคลทุกเพศทุกวัยสามารถประกอบธุรกิจดังกล่าวได้ ขอเพียงแค่มุ่งบุคคลดังกล่าวสมัครเป็นสมาชิกและเข้ารับการอบรมเกี่ยวกับการขายสินค้า ตลอดจนชวนเพื่อน ญาติ หรือบุคคลที่ตนรู้จักเป็นสมาชิก เพียงเท่านี้ก็สามารถประกอบธุรกิจดังกล่าวได้แล้ว อย่างไรก็ตาม แม้ว่าธุรกิจดังกล่าวจะมีการจดทะเบียน เปิดเป็นบริษัท มีออฟฟิศเป็นหลักแหล่ง แต่ส่วนใหญ่แล้ว วัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจประเภทนี้ไม่เป็นไปตามที่โฆษณาชวนเชื่อ มักมีวัตถุประสงค์อื่นแอบแฝง ซึ่งในปัจจุบันแม้ว่าจะมีกฎหมายเอาผิดกับธุรกิจดังกล่าว แต่ความผิดดังกล่าวก็ยังไม่ได้มีการลงโทษที่เด็ดขาด ส่งผลให้มีการกระทำความผิดในลักษณะดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง

ดังนั้น ในการศึกษาบทบทวนวรรณกรรมจึงนำไปสู่การวิเคราะห์เพื่อเสนอปรับปรุงแก้ไขพระราชบัญญัติป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2558 จึงได้กำหนดบทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องออกเป็น 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับธุรกิจเครือข่าย

ส่วนที่ 2 แนวคิดเกี่ยวกับการบังคับใช้กฎหมายป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน

ส่วนที่ 3 ทฤษฎีเกี่ยวกับการบังคับใช้กฎหมายป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน

2.1 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับธุรกิจเครือข่าย

ธุรกิจเครือข่ายเป็นธุรกิจประเภทหนึ่งที่เกิดขึ้นและมีการประกอบธุรกิจดังกล่าวมาระยะหนึ่งแล้ว หลายประเทศไม่ว่าจะเป็นประเทศมหาอำนาจหรือประเทศกำลังพัฒนาล้วนแต่มีธุรกิจประเภทนี้ในประเทศของตน เนื่องจากธุรกิจประเภทนี้เกี่ยวข้องกับสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น อาหารเสริม ยาลดน้ำหนัก เป็นต้น เพื่อให้เข้าใจแนวคิดของธุรกิจเครือข่าย ในหัวข้อนี้ได้แบ่งเนื้อหาออกเป็น 4 หัวข้อ ได้แก่

- 1) แนวคิดของธุรกิจเครือข่าย
 - 2) รูปแบบของธุรกิจเครือข่าย
 - 3) ความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าของกิจการและสมาชิก
 - 4) วิธีการเชิญชวนเข้าเป็นสมาชิกธุรกิจเครือข่าย
- ซึ่งแต่ละข้อมีรายละเอียด ดังนี้

2.1.1 แนวคิดของธุรกิจเครือข่าย

ธุรกิจเครือข่าย เป็นธุรกิจประเภทหนึ่งที่มีชื่อเรียกว่า ขายตรง หรือชื่อเรียกในภาษาอังกฤษหลายชื่อ เช่น Direct sale, door to door sale, Home Solioitation Sale, Doorstep Selling, In-Home Retailing¹ ซึ่งธุรกิจประเภทนี้เป็นธุรกิจรูปแบบหนึ่งซึ่งมีมาตั้งแต่สมัยอียิปต์² และกรีกโบราณ การขายในสมัยกรีกโบราณนั้นจะมีลักษณะเป็นการเดินขายตามบ้าน (Door-to-Door Sale) เช่น พ่อค้าเร่ นำสินค้าและนวัตกรรมใหม่ๆ จากพวกชาวนาไปขายให้คนในเมืองและเอาสินค้าที่ผลิตจากในเมืองไปขายให้กับชาวนาอีกต่อหนึ่ง³ ในประเทศอังกฤษพนักงานขายจะมีหลากหลายลักษณะ อาทิเช่น local Peddler เป็นพ่อค้าเร่ในท้องถิ่น ขายสินค้าการเกษตร Shop Keeper เป็นพ่อค้าที่ขายของในหมู่บ้าน โดยตั้งเป็นร้านค้าเล็กๆ Chapman เป็นพ่อค้าเร่ ที่ขายสินค้าหายากราคาแพง โดยนำไปขายถึงประตูบ้านลูกค้า⁴ เป็นต้น เนื่องจากการขยายตัวทางอุตสาหกรรมในยุคการปฏิวัติอุตสาหกรรมทำให้เกิดจำนวนการผลิตที่มากขึ้นและเกิดความต้องการในการสร้างร้านค้าปลีกในที่ที่ห่างไกลจากโรงงานผลิต จึงได้มีการปรับปรุงการขนส่งสินค้าให้ดีขึ้น อย่างไรก็ตาม เนื่องจากสัดส่วนของประชากรส่วนมากจะอาศัยอยู่ในชนบท และหมู่บ้านเล็กๆ จึงทำให้สินค้าไม่สามารถไปถึงชุมชนเหล่านี้ได้จึงเกิดพ่อค้าเร่ที่เดินทางเร่ร่อนนำสินค้าไปขายในที่ต่างๆ โดยพ่อค้าเร่เหล่านี้ จะเดินทางเข้าไปยังชุมชนต่างๆ ประมาณเดือนละครั้งและจะใช้โบสถ์ ทุ่งหญ้า

¹ William M. Pride and O.C. Ferrell. (1991). *Marketing Concept and Strategies* (7thed). Boston: Houghton Mifflin Company. page.377.

² กมล สุทธิพิทย์ และมงคล ไชยรัตน์. (2515). *การขาย*. พระนคร: วัชรินทร์การพิมพ์. หน้า 8.

³ กิตติพงศ์ พัฒนพงศ์. (2539). *ปัจจัยที่ส่งผลต่อประสิทธิผลในการทำงานอาชีพขายตรง: ศึกษากรณีบริษัท ไตรริคเซลล์ อินเทอร์เน็ตชั้นนำ (ประเทศไทย) จำกัด*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, ภาควิชาสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. หน้า 18.

⁴ กมล สุทธิพิทย์ และมงคล ไชยรัตน์. อ้างแล้ว เจริญธรรมที่ 2. หน้า 8-9.

หรือบ้านของคนในชุมชนเป็นที่ขายของจะมีวิธีการขาย การชักจูงใจในหลายรูปแบบเพื่อให้ลูกค้ามาซื้อสินค้าของตน⁵

ในสหรัฐอเมริกาได้นำเอาธุรกิจเครื่องขายมาใช้เป็นเวลานาน โดยเริ่มต้นมาจากพ่อค้ารถม้า (Horse-Wagon Peddlers) นำสินค้าไปขายโดยตรงให้แก่ผู้บริโภคหรือพ่อค้ารายอื่นที่ซื้อสินค้าเพื่อนำไปขายต่อในสถานที่ที่ห่างไกลออกไป⁶ จากรูปแบบที่เป็นลักษณะของการเดินขายของตามบ้านและเร่ขายของไปตามที่ต่างๆ โดยพ่อค้าเร่ นั้น ในระยะหลังได้มีการพัฒนารูปแบบขึ้น โดยอาจารย์กลุ่มหนึ่งในมหาวิทยาลัยที่ต้องการจะทำงานเพิ่มขึ้นนอกเหนือจากชั่วโมงสอนในห้องเรียน จึงได้ออกขายหนังสือสารานุกรมให้ลูกศิษย์โดยใช้ช่วงเวลาเย็นๆ หลังเลิกงานและในวันหยุด ต่อมา มีอาจารย์ในกลุ่มซึ่งเป็นอาจารย์ทางเคมีได้นำน้ำหอมขึ้นและแจกให้กับลูกค้าของตนจนเป็นที่นิยม อาจารย์กลุ่มดังกล่าวจึงหันมาขายน้ำหอมแทนการขายหนังสือสารานุกรม⁷ วิธีการที่อาจารย์กลุ่มดังกล่าวใช้ก็เป็นลักษณะของการขายตรงเช่นกัน

สำหรับในประเทศไทยธุรกิจเครื่องขายนี้ได้ถูกนำมาใช้กับธุรกิจประกันชีวิต⁸ ถ้าหากมองย้อนไปพิจารณาถึงรูปแบบธุรกิจเครื่องขายนี้ในซีกโลกตะวันตกสมัยดั้งเดิมซึ่งเป็นลักษณะของการเดินขายตามบ้านและเร่ขายของไปตามชุมชนต่างๆแล้ว ก็อาจกล่าวได้ว่าประเทศไทยได้ใช้วิธีการการขายสินค้าในลักษณะเช่นนี้มานานหลาย 100 ปีแล้ว โดยที่พ่อค้าแม่ค้าจะหาบของไปขายตามบ้านของชาวบ้านแทนที่จะนำไปวางขายที่ตลาดก็เป็นรูปแบบดั้งเดิมของการขายตรงรูปแบบหนึ่งนั่นเอง

จากที่กล่าวมาข้างต้นเกี่ยวกับแนวคิดของธุรกิจเครื่องขายนั้น เห็นได้ว่า ธุรกิจเครื่องขายถือเป็นธุรกิจประเภทหนึ่งที่เกิดขึ้นมานานแล้ว ในหลายประเทศทั่วโลกต่างมีธุรกิจประเภทดังกล่าว ซึ่งในสมัยก่อนอาจอยู่ในรูปแบบของการหาบของไปขายตามบ้าน ต่อมาเมื่อยุคสมัยเปลี่ยนแปลงไป การขายของลักษณะดังกล่าวได้มีพัฒนาการเปลี่ยนจากการนำของไปขายตามบ้านเป็นการขายออนไลน์ ซึ่งประเทศไทยในปัจจุบันธุรกิจประเภทนี้ได้เข้าเกี่ยวข้องกับการขายสินค้าหลากหลายชนิด เช่น อาหารเสริม เครื่องดื่ม ครีมบำรุงผิวหน้า เป็นต้น

⁵ ปีเตอร์ โคลท์เทียร์, (นันทกร ผู้แปล). (2540). *เพชรแห่ง MLM*. กรุงเทพฯ: ไชเบอร์บุ๊กเน็ตเวิร์ก พับลิชชิง. หน้า 56-57.

⁶ เรื่องเดียวกัน, หน้า 57.

⁷ Earl W. Kinter. (1987). *A Primer on the Law of Deceptive Practice* (2nd ed). New York: Macmillan Publishing Co., Inc. page. 256.

⁸ สมพงษ์ วงศ์นิยม. (2532). *ไต่เร่กับเขตภาคปฏิบัติ* พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: แมส. หน้า 5.

2.1.2 รูปแบบของธุรกิจเครือข่าย

ธุรกิจเครือข่ายนั้น ผู้ประกอบธุรกิจจะมีแผนการขายหรือแผนการตลาดเหมือนดังเช่นธุรกิจทั่วไป ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 รูปแบบใหญ่ๆ คือ

1) แผนการขายแบบชั้นเดียว (Single Level Marketing: SLM)

แผนการขายประเภทนี้ พนักงานขายของผู้ประกอบธุรกิจหรือผู้จำหน่ายอิสระจะนำสินค้าจากผู้ประกอบธุรกิจไปขายให้กับผู้บริโภคโดยตรง ซึ่งรูปแบบการขายอาจใช้การเคาะประตูบ้านหรือวิธีจัดงานสังสรรค์ (Party Selling) หรือรูปแบบอื่นๆ แล้วแต่นโยบายของบริษัทพนักงานขายจะได้รับค่าตอบแทนเป็นเงินเดือนหรือคอมมิชชั่น ส่วนผู้จำหน่ายอิสระจะได้ผลตอบแทนเป็นเปอร์เซ็นต์จากยอดขาย แผนการขายประเภทนี้พนักงานขายไม่สามารถสร้างทีมขายของตนเองได้ จึงไม่มีสิทธิ์ได้ผลประโยชน์จากการขายของพนักงานขายตรงคนอื่นๆ

แผนการขายแบบชั้นเดี่ยวนี้นักงานขายหรือผู้จำหน่ายอิสระในระบบนี้ จะไม่มีหน้าที่ในการหาสมาชิกจะมีหน้าที่เพียงขายสินค้าและให้บริการเท่านั้น การชักชวนพนักงานขายรายใหม่เข้ามาร่วมงานเป็นหน้าที่ของบริษัท¹⁰ ดังนั้น พนักงานขาย หรือผู้จำหน่ายอิสระได้ระบบนี้จึงไม่มีสายงาน หรือลูกทีมเป็นของตนเอง ไม่สามารถนำยอดขายของพนักงานขายหรือผู้จำหน่ายอิสระคนอื่น เข้ามาร่วมแต้มเพื่อเพิ่มเปอร์เซ็นต์หรือโบนัสได้ขณะเดียวกันก็ไม่ต้องเป็นฐานให้ใครป็นขึ้นตำแหน่ง จุดด้อยของแผนการขายตรงแบบชั้นเดียวคือโอกาสการสร้างรายได้จะน้อยกว่าการขายตรงแบบหลายชั้น เนื่องจากไม่มีค่าตำแหน่งหรือค่าบริการฉะนั้นเป้าหมายจึงเป็นสิ่งเดียวที่สร้างรายได้ให้สูงขึ้น¹¹

จากที่กล่าวมาข้างต้น เห็นได้ว่า แผนการขายแบบชั้นเดียวเป็นแผนการขายประเภทหนึ่งของธุรกิจเครือข่าย ซึ่งพนักงานขายจะไม่มีหน้าที่ในการชักชวนเพื่อน ญาติ หรือบุคคลอื่นๆ มาสมัครสมาชิก แต่จะเน้นในการขายสินค้าหรือบริการเท่านั้น ส่งผลให้แผนการตลาดประเภทนี้พนักงานขายไม่ได้ส่วนแบ่งจากการชักชวนสมาชิก แต่จะมีส่วนแบ่งจากการขายสินค้าหรือบริการที่ตนได้ทำเท่านั้น

⁹ สุทธิกรณ์ ลิบน้อย. (2539). *มาตรการทางกฎหมายอาญาในการควบคุมการขายตรง*. วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต, ภาควิชานิติศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. หน้า 16.

¹⁰ วิมิตร นองสุวรรณ. (2542). *ปัญหากฎหมายเกี่ยวกับธุรกิจขายตรง*. วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต, สาขานิติศาสตร์ คณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. หน้า 10.

¹¹ เรื่องเดียวกัน, หน้า 11.

2) แผนการขายแบบหลายชั้น (Multi Level Marketing: MLM)

แผนการขายประเภทนี้เป็นแผนการจ่ายค่าตอบแทน โดยค่าตอบแทนที่ผู้จำหน่ายจะได้รับจะมาจาก 2 ทาง คือ

- (1) ผู้จำหน่ายจะได้รับค่าตอบแทนจากการขายสินค้า หรือบริการให้แก่ผู้บริโภค
- (2) ผู้จำหน่ายจะได้รับค่าตอบแทนจากการขายหรือการซื้อสินค้าของผู้จำหน่ายรายอื่นที่ตนเป็นผู้ชักชวนเข้ามาเป็นสมาชิก (Sponsor)

นอกจากนั้น ยังได้รับค่าตอบแทนจากการขายที่ตนได้ชักชวนให้บุคคลอื่นๆ มาสมัครเป็นตัวแทนหรือสมาชิกจำหน่ายสินค้าหรือบริการในกลุ่มตนด้วย ดังนั้น การขายตรงแบบหลายชั้นจึงเป็นการให้โอกาสแก่พนักงานขายตรงที่จะมีธุรกิจเป็นของตนเองรวมทั้งพัฒนา ฝึกฝน องค์การการขาย หรือเครือข่ายของตน และสิ่งสำคัญในธุรกิจเครือข่ายคือค่าตอบแทนที่ได้รับนั้นจะมาจาก การขายสินค้าหรือบริการให้แก่ผู้บริโภคคนสุดท้าย และผู้บริโภคซึ่งคนสุดท้ายในที่นี้หมายความว่ารวมถึงผู้จำหน่ายที่ซื้อสินค้าเพื่อใช้ด้วยตนเองหรือใช้ภายในครอบครัว¹²

จากที่กล่าวมาข้างต้น เห็นได้ว่า แผนการขายแบบหลายชั้นของธุรกิจเครือข่ายนี้เป็นแผนที่เน้นการได้รับค่าตอบแทนจากการสมัครเป็นสมาชิกของบุคคลอื่นและบุคคลนั้นสามารถขายสินค้าและบริการหรือที่กล่าวได้ว่า หากสมาชิกในกลุ่มขายสินค้าหรือบริการได้ ตนย่อมได้รับค่าตอบแทนจากการขายสินค้าหรือบริการนั้น

2.1.3 ความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าของกิจการ ผู้ขายตรง และผู้บริโภค

ธุรกิจขายตรงในประเทศไทยเริ่มเข้ามามีบทบาทต่อวงการตลาดเมื่อราว 40 ปีที่แล้ว โดยบริษัท ทัทเพอร์แวย์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เก็บอาหารแบบสุญญากาศที่ทำจากพลาสติก ได้เป็นผู้ริเริ่มนำวิธีการที่เรียกว่า Home Party เข้ามาใช้เป็นครั้งแรกในการขาย ซึ่งเป็นรูปแบบการขายตรงที่เปิดโอกาสทั้งด้านการขาย ความสะดวกในการซื้อ และเป็น การสร้างสังคมเฉพาะสำหรับผู้หญิงไทย ในช่วงนั้นการสาธิตเข้ามามีบทบาทในวงการขายตรงไทยมากทีเดียว ในระยะเวลาต่อมา ธุรกิจขายตรงในประเทศไทยก็ขยายตัวแพร่หลายยิ่งขึ้น มีบริษัทจากต่างประเทศและในประเทศทยอยเปิดตัวและนำเสนอสินค้าใหม่ๆ ผู้บริโภค อาทิ เครื่องสำอาง หนังสือ เครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น¹³

ต่อมาในปี พ.ศ. 2521 บริษัทเอวอน คอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด ได้ก่อตั้งขึ้น นับเป็นสาขาที่ 22 ของ เอวอน โปรดักส์ อิงค์ และเป็นต้นแบบของการขายตรงแบบชั้นเดียว

¹² สุทธิกรณ์ ลิบน้อย. อ้างแล้ว เจริญรตที่ 9. หน้า 17.

¹³ สมาคมการขายตรง. (2560). *แหล่ง ความเป็นมาของสมาคมการขายตรงไทย*. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <http://www.tdsa.org/content/1/1/>. [2560, 1 พฤษภาคม].

(Single-level Marketing หรือ SLM) อย่างเต็มรูปแบบในเมืองไทยที่ให้บริการลูกค้าด้านผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์เพื่อความงามด้วยระบบขายตรง โดยจัดทำผ่านผู้จำหน่ายอิสระซึ่งเป็นผู้แทนของบริษัทในการออกไปเยี่ยมเยียนลูกค้าในเขตของตนเองเพื่อแนะนำและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ถึงบ้าน โดยตรง¹⁴

ระบบขายตรงแบบขั้นเดียวได้รับความนิยมเรื่อยมา และในระยะเวลาเกือบ 10 ปีต่อมาก็มีบริษัทขายตรงระบบการตลาดหลายชั้นเริ่มเข้ามาดำเนินธุรกิจในประเทศไทย จนกระทั่งในปี พ.ศ. 2530 บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด ได้เข้ามาในธุรกิจขายตรงในประเทศไทยทำการตลาดด้วยระบบการตลาดแบบหลายชั้น (Multi-level Marketing หรือ MLM) อย่างเต็มรูปแบบ โดยจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค ซึ่งนอกจากมีรายได้ขายปลีกจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าแล้วผู้จำหน่ายยังมีรายได้เพิ่มจากเงินอัตราส่วนจากยอดขายรวมของผู้จำหน่ายที่ตนให้การสนับสนุนเข้ามาในองค์กรด้วย รายได้ประเภทนี้จะมากหรือน้อยแปรผันไปกับระดับขั้นของความพยายามทั้งในการขายและการสนับสนุนของผู้จำหน่ายนั้นๆ ผู้ที่มีความขยันและทำงานมีผลงานมากจะได้รับผลตอบแทนในระดับที่สูงเป็นขั้นๆ ไป¹⁵

ดังนั้น ธุรกิจเครือข่ายจึงเป็นธุรกิจที่เจ้าของกิจการและสมาชิกต้องทำงานด้วยความสัมพันธ์กัน ซึ่งประกอบด้วยผู้ประกอบธุรกิจ นักธุรกิจขายตรง และผู้บริโภคนั้นๆ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1) ผู้ประกอบธุรกิจหรือเจ้าของกิจการ

ธุรกิจเครือข่าย เป็นธุรกิจประเภทหนึ่งที่ลดต้นทุนในหลายหลายด้านเนื่องจากไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง ไม่ต้องมีร้านค้าดังนั้นในปัจจุบันจึงมีผู้ประกอบธุรกิจหลายรายหันมาใช้วิธีการขายตรงในการจำหน่ายสินค้าหรือบริการซึ่งมีทั้งบริษัทที่เป็นของคนไทยและบริษัทต่างชาติ ซึ่งผู้ผลิตหรือเจ้าของธุรกิจ จะผลิตสินค้าที่ดี ซึ่งสินค้านำมาขายในช่องทางธุรกิจเครือข่าย มีทั้งเจ้าของธุรกิจเครือข่ายผลิตเอง และนำสินค้ามาจากผู้ผลิตสินค้านรายอื่นๆ เข้ามาจำหน่าย¹⁶

¹⁴ สมาคมการขายตรง. (2560). *แหล่ง ความเป็นมาของสมาคมการขายตรงไทย*. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <http://www.tdsa.org/content/1/1/>. [2560, 1 พฤษภาคม].

¹⁵ สมาคมการขายตรง. (2560). *แหล่ง ความเป็นมาของสมาคมการขายตรงไทย*. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <http://www.tdsa.org/content/1/1/>. [2560, 1 พฤษภาคม].

¹⁶ สมสุข อรุณมิตร. (2560). *ธุรกิจเครือข่าย...MLM เรียนรู้ก่อนที่จะล้มเหลว*. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <https://sites.google.com/site/tienslionskysomsuk/about-mlm>. [2560, 1 พฤษภาคม].

ธุรกิจเครือข่ายนี้ เจ้าของธุรกิจจะแสดงให้เห็นว่าจุดเด่นของธุรกิจเครือข่ายของคุณมีอะไรบ้าง เพื่อจูงใจให้มีการสมัครสมาชิกและทำหน้าที่เป็นผู้ขายสินค้านั้น ซึ่งการแสดงจุดเด่นนั้นส่วนใหญ่มีรายละเอียด ดังนี้¹⁷

(1) คือ Win-Win Business (ธุรกิจที่ชนะชนะ) เมื่อคนที่ท่านแนะนำธุรกิจ (ลูกทีมของท่าน) สำเร็จ ท่านในฐานะผู้แนะนำ.... จึงจะ.... สำเร็จด้วย

(2) คือ No-Risk Business (ธุรกิจที่ไม่มีความเสี่ยง) ด้วยขนาดเงินลงทุนต่ำ แต่ใช้สัมพันธภาพสูง ใช้เวลาพอควร ท่านไม่ต้องลงทุนสร้างทรัพย์สิน อาคาร, อุปกรณ์, ที่ดิน (บนกองหนี้สิน) แต่ท่าน.... กำลัง....สร้าง ทรัพย์สินคือ เครือข่ายประชากร (People Assets) ที่.... ผูกโยงกันด้วยสัมพันธภาพ และ.... ได้ผลตอบแทนจากทรัพย์สินบนบันทึกข้อตกลง ผลประโยชน์ร่วมกัน และ.... ผลตอบแทนนี้ได้มาจาก ผลรวมของทั้งเครือข่ายบางคน.... เรียกผลตอบแทนนี้ว่า Passive Income (รายได้ที่ไม่ต้องลงแรงด้วยตนเอง แม้ว่าท่านจะหยุดทำงาน แต่รายได้ของท่านยัง เกิดขึ้นต่อเนื่องตลอดเวลา)

(3) เป็นธุรกิจที่ท่านสามารถเลือกเวลาทำงานตามใจปรารถนา ไม่ต้องตอกบัตรเข้างาน 8.00 น. ไม่ต้องตอกบัตรออกงาน 17.00 น. ไม่ต้องขึ้นไบลากิจ, ลาพักร้อนกับใคร นอกจากขออนุญาตตัวเอง เป็นเจ้านายงานในเวลาของตนเอง (Time Freedom) นั่นคือ... มีอิสรภาพทางเวลา

(4) เป็นธุรกิจที่กำลังอยู่ในทิศทางใหม่ของโลก เพื่อให้ท่านได้มีเวลาอยู่กับครอบครัวให้มากขึ้น (Home Based Business) เพราะ ธุรกิจนี้ทำบนโต๊ะอาหารภายในบ้านของท่าน และบ้านของคนในเครือข่ายได้

(5) เป็นระบบที่เสริมสร้างโอกาสให้ได้ร่วมทำงานกับคนหลากหลายอาชีพ, หลากหลายประสบการณ์, หลากหลายวัฒนธรรม (Multi Experience-Multi Profession-Multi culture) บนความเท่าเทียมกัน ไม่มีใครเป็นเจ้านาย-ลูกน้องทุกคน คือ สมาชิกอิสระ (Distributor) ภายในระบบธุรกิจมีการ.... ถ่ายทอด.... องค์ความรู้ในวิชาชีพขององค์ความรู้ในผลิตภัณฑ์.... จิตวิญญาณที่ปลุกพลังแห่งความสำเร็จ ลงไปเป็นชั้นๆ ต่อๆ กัน ไม่รู้จบ

(6) เป็นธุรกิจที่ต่อเชื่อมท่านเข้ากับธุรกิจ ข้ามชาติระดับโลกท่านไม่ต้องสร้างระบบใหม่ ด้วยตนเอง แต่ดำเนินตาม, ปฏิบัติตามแบบแผน ธุรกิจ (Business-format) ที่วางไว้อย่างดี เป็นแบบเดียวกันทั่วโลก (บางคนเรียกว่าเครือข่ายของแฟรนไชส์ ระดับเล็กๆ หรือระดับบุคคล มาผูกโยงเชื่อมกัน (Network of Micro or Personal Franchisee) แต่ไม่ต้องจ่ายค่ารายลิขสิทธิ์ (Royalty fee) ใดๆ เลย

¹⁷ Counter Service Online. (2560). *รู้จักธุรกิจเครือข่าย Network Marketing*. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <http://www.icounterservice.com/savepay-networkmarketing.php>. [2560, 1 พฤษภาคม].

(7) เป็นระบบธุรกิจเดียวที่มีผลกำไรออกเลย ขึ้นตลอด 24 ชั่วโมง/วัน ตลอด 365 วัน/ปี แม้ท่านเองจะหยุดพักผ่อน, หยุดพักร้อน เพราะเวลาทำงานภายในเครือข่ายของท่าน อาจอยู่อีกซีกโลกหนึ่ง ซึ่งกำลังทำงานอยู่ในขณะที่ท่านนอนหลับ หรือกำลังทำงานอยู่ในขณะที่ท่านหยุดพักร้อน

(8) เป็นระบบธุรกิจเดียวที่ผลงานแห่ง ความพอกเพียร ของท่าน วันละ 2 ชั่วโมง สามารถทวีคูณไปเป็น วันละ 2,000 ชั่วโมง, 20,000 ชั่วโมง.... แปรผัน.... ตามความใหญ่โตของเครือข่ายของท่าน และ.... เมื่อท่านสามารถสร้างสินทรัพย์ (People Assets) เครือข่ายอย่างมีคุณภาพ ท่านก็สามารถทำงาน เต็มที่เพียง 3 - 5 ปี เพื่อรับบำนาญติดต่อกันไปตลอดชีวิต

จากที่กล่าวมาข้างต้นเกี่ยวกับผู้ประกอบการธุรกิจ เห็น ได้ว่า ธุรกิจเครือข่ายนี้ เจ้าของกิจการหรือธุรกิจนั้นนอกจากต้องเป็นผู้ผลิตสินค้าหรือหาสินค้ามาจำหน่ายแล้ว ยังต้องทำการตลาดหรือแสดงให้แก่บุคคลอื่นเห็นว่าธุรกิจของตนเป็นธุรกิจที่น่าสนใจ หากบุคคลใดมาสมัครสมาชิกแล้วบุคคลนั้นจะได้ประโยชน์จากธุรกิจดังกล่าวอย่างไรบ้าง เช่น ไม่ต้องเดินทางไปทำงานที่ออฟฟิศ ทำงานที่ไหนก็ได้ ไม่เสียเวลา มีเวลาให้ครอบครัว เป็นต้น

2) นักธุรกิจขายตรงหรือผู้ขายตรง

เนื่องจากในปัจจุบันผู้ขายตรงที่ทำเกี่ยวกับธุรกิจเครือข่ายนี้มีเป็นจำนวนมาก นักธุรกิจขายตรงจึงมีสิทธิเลือกธุรกิจที่ตนมีความถนัด โดยขั้นตอนการเป็นนักธุรกิจขายตรงนั้น บุคคลที่สนใจต้องสมัครเป็นสมาชิกกับธุรกิจเครือข่ายนั้นและผ่านการอบรม จึงสามารถทำหน้าที่ในการขายได้ ซึ่งในทุกๆ ปีจะมีผู้ที่ให้ความสนใจเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ปัจจัยที่สำคัญและนำไปสู่ความสำเร็จของนักธุรกิจขายตรงนั้นจึงมีหลายประการ ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้¹⁸

(1) อายุ กล่าวคือ อายุในการประกอบธุรกิจเครือข่ายนั้น มีผลต่อความสำเร็จของการประกอบธุรกิจเนื่องจากการที่จะเริ่มเป็นนักธุรกิจขายตรงนั้นสามารถทำได้ตั้งแต่วัยทำงานตอนต้นการสั่งสมประสบการณ์การทำงานมานานทำให้มีความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์อย่างลึกซึ้งมีความเชี่ยวชาญในกระบวนการขายสินค้าให้กับลูกค้าประกอบกับการทุ่มเทให้กับการทำงานของนักธุรกิจขายตรงที่มีอายุและประสบการณ์ในการทำงานที่มาก ได้ส่งผลออกมาในรูปของความสำเร็จของการประกอบธุรกิจทั้งในด้านรายได้สูงมีฐานลูกค้าเพิ่มขึ้นและมียอดขายหรือผลกำไรที่สูงต่อเนื่องอย่างชัดเจน

(2) สถานภาพสมรส กล่าวคือ นักธุรกิจขายตรงที่หย่าร้าง/หม้าย/แยกกันอยู่มีความสำเร็จทางการประกอบธุรกิจสูงสุดทั้งนี้เนื่องจากการที่มีสถานภาพสมรสแตกต่างกันนั้นส่งผล

¹⁸ ชูดิพร ชวสินธุ. (2557). *ปัจจัยสู่ความสำเร็จของนักธุรกิจขายตรงของบริษัทยูนิซีตีมาร์เก็ตติ้ง (ไทยแลนด์) จำกัด*. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, สาขาวิชาการตลาด มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. หน้า 7-11.

สภาวะแวดล้อมในการดำรงชีวิตมีความแตกต่างกันความรับผิดชอบภาระในการดูแลและเป้าหมายในการดำเนินชีวิตต่างกันออกไปซึ่งนักธุรกิจขายตรงที่หย่าร้าง/ หม้าย/ แยกกันอยู่นั้นมีประสบการณ์ผ่านการใช้ชีวิตคู่ทราบถึงการมีภาระรับผิดชอบของครอบครัวการวางแผนเป้าหมายในการดำเนินชีวิตซึ่งสิ่งเหล่านี้ทำให้นักธุรกิจขายตรงที่หย่าร้าง/ หม้าย/ แยกกันอยู่นั้นมีการวางแผนต่างๆ ทั้งในด้านระบบการทำงานเพื่อไปให้ถึงยังเป้าหมายที่วางไว้ด้วยความมุ่งมั่นและสามารถที่จะทุ่มเทให้กับการทำงานธุรกิจขายตรงได้อย่างเต็มที่มากกว่านักธุรกิจขายตรงที่สมรสที่ต้องมีภาระในการดูแลครอบครัวหรือคนโสดที่อาจจะยังไม่มีเป้าหมายหรือภาระรับผิดชอบในชีวิตที่ชัดเจนจึงทำให้ประสบผลสำเร็จในการประกอบอาชีพธุรกิจขายตรง

(3) ระดับการศึกษา กล่าวคือ นักธุรกิจขายตรงที่จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. มีความสำเร็จของการประกอบธุรกิจขายตรงด้านรายได้จากการประกอบธุรกิจสูงกว่าปีที่ผ่านมาด้านฐานลูกค้ามีการขยายเพิ่มขึ้นกว่าปีที่ผ่านมาสูงสุดและด้านมียอดขายสูงกว่าผู้ประกอบการธุรกิจขายตรงรายอื่นๆ ในบริษัทเดียวกันสูงสุดในขณะที่นักธุรกิจขายตรงที่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี/ ปวส. มีความสำเร็จของการประกอบธุรกิจขายตรงด้านยอดขายสูงกว่าผู้ประกอบการธุรกิจขายตรงรายอื่นๆ ในบริษัทเดียวกันสูงสุดจะเห็นได้ว่านักธุรกิจขายตรงที่จบการศึกษาระดับไม่สูงนักจะประสบผลสำเร็จสูงกว่าทั้งนี้อาจเนื่องจากนักธุรกิจกลุ่มนี้มีความมุ่งมั่นในการสร้างยอดขายผลกำไรหรือฐานลูกค้าอย่างเต็มที่เพื่อสร้างต้นทุนชีวิตประกอบกับสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่เป็นชนชั้นแรงงานซึ่งมีจำนวนมากในปัจจุบันได้มากกว่าจึงสามารถประสบผลสำเร็จในการประกอบธุรกิจขายตรงได้เป็นอย่างดี

(4) อาชีพ กล่าวคือ มีนักธุรกิจขายตรงที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว/อาชีพอิสระมีความสำเร็จของการประกอบธุรกิจขายตรงด้านฐานลูกค้ามีการขยายเพิ่มขึ้นกว่าปีที่ผ่านมาสูงสุดและมีความสำเร็จของการประกอบธุรกิจขายตรงด้านยอดขายและกำไรในการประกอบธุรกิจสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องสูงสุดสืบเนื่องจากธุรกิจขายตรงเป็นการทำงานที่ต้องอาศัยการพบปะผู้คนเพื่อเป็นการหาโอกาสในการนำเสนอขายผลิตภัณฑ์ของบริษัท ดังนั้น อาชีพที่ต้องมีการติดต่อประสานงานกับผู้คนเป็นจำนวนมากย่อมมีโอกาสในการที่จะประสบผลสำเร็จในการประกอบธุรกิจขายตรงได้มากยิ่งขึ้น เช่น ผู้ที่ทำธุรกิจส่วนตัว/ อาชีพอิสระย่อมต้องมีการประสานงานกับบริษัทคู่ค้าหรือซัพพลายเออร์เป็นต้น ทำให้สามารถขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มขึ้นมากกว่าเดิมได้อีกทั้งนักธุรกิจขายตรงที่ประกอบธุรกิจส่วนตัว/อาชีพอิสระย่อมสามารถได้พบเจอกับเจ้าของกิจการด้วยกัน ซึ่งมีกำลังซื้อที่สูงกว่าทำให้นักธุรกิจขายตรงที่ประกอบธุรกิจส่วนตัว/ อาชีพอิสระมีโอกาสในการที่จะประสบผลสำเร็จในด้านยอดขายและกำไรในการประกอบธุรกิจ

(5) รายได้เฉลี่ยต่อเดือน กล่าวคือ นักธุรกิจขายตรงที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,000-49,999 บาทมีความสำเร็จของการประกอบธุรกิจขายตรงด้านรายได้จากการประกอบธุรกิจขายตรงสูงกว่าปีที่ผ่านมาและด้านยอดขายและกำไรในการประกอบธุรกิจสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องแตกต่างกันสูงสุดในขณะที่นักธุรกิจขายตรงที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 50,000 บาทขึ้นไปมีความสำเร็จของการประกอบธุรกิจขายตรงด้านฐานลูกค้ามีการขยายเพิ่มขึ้นกว่าปีที่ผ่านมาสูงสุด จะเห็นได้ว่า นักธุรกิจขายตรงที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจทั้งในด้านยอดขายและกำไรรวมทั้งการขยายฐานลูกค้าได้เพิ่มมากขึ้นนั้นส่วนใหญ่จะมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนค่อนข้างสูงซึ่งรายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่ได้รับก็ถือเป็นตัวชี้วัดที่ชัดเจนถึงความสำเร็จในการเป็นนักธุรกิจขายตรงในรูปแบบหนึ่ง

จากที่กล่าวมาข้างต้นเกี่ยวกับนักธุรกิจขายตรงหรือผู้ขายตรง เห็นได้ว่า ในปัจจุบันนักธุรกิจขายตรงมีเพิ่มขึ้นในทุกๆ ปี และมีโอกาสประสบความสำเร็จในเครือข่ายธุรกิจที่ตนทำค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม การประสบความสำเร็จในธุรกิจเครือข่ายที่ตนทำ ต้องอาศัยปัจจัยหลายประการ เช่น อายุ อาชีพ เป็นต้น

3) ผู้บริโภค

เนื่องจากการขายตรงนั้นผู้ขายตรงจะทำการ ณ สถานที่ที่ผู้บริโภคสะดวก เดินทางง่าย หรือที่เรียกง่ายๆ ว่า สถานที่ที่เข้าถึงผู้บริโภคได้ ไม่ว่าจะเป็นที่ใดก็ตาม ขอให้ผู้ใช้บริโภค นักธุรกิจขายตรงจะไปทำหน้าที่ในการขายทันที จึงทำให้ผู้บริโภคตกอยู่ในภาวะที่เสียเปรียบและถูกละเมิดสิทธิส่วนบุคคลได้ง่าย ซึ่งส่วนใหญ่แล้วผู้บริโภคส่วนใหญ่ที่ตัดสินใจซื้อสินค้าจากการขายตรงนั้นไม่มีโอกาสในการพิจารณาสินค้าให้ละเอียดรอบคอบและขาดโอกาสในการเลือกซื้อสินค้าซึ่งจะแตกต่างจากการซื้อสินค้าจากร้านค้าทั่วไป ที่ผู้บริโภคมีโอกาสในการเลือกซื้อ มีระยะเวลาในการไตร่ตรองตัดสินใจโดยปราศจากการกดดันในรูปแบบต่างๆจากผู้ขายนอกจากนั้นผู้บริโภคส่วนใหญ่จะซื้อสินค้าเนื่องจากผู้ขายตรงที่นำสินค้ามาขายมันเป็นคนรู้จัก เช่น ญาติ หรือเพื่อน มีตัวเลขจากการสำรวจของเอแบค โพลล์แสดงให้เห็นว่าผู้บริโภคซื้อสินค้าจากเพื่อนหรือคนรู้จักที่เป็นตัวแทนขาย

นอกจากนั้นแล้วผู้บริโภคอาจตัดสินใจซื้อสินค้าเพราะถูกผู้ขายตรงใช้กลยุทธ์ที่มีชอบต่างๆ ชักจูงใจให้ซื้อสินค้า เช่น อาจชักชวนผู้บริโภคเข้าไปในห้องสัมมนาแล้วสร้างบรรยากาศให้รู้สึกว่าคุณค่าของบริษัทเป็นสินค้าที่ดีเป็นที่นิยม หากผู้บริโภคไม่ซื้อก็จะเป็นคนไม่ทันสมัย เป็นต้น อีกทั้งยังพบว่า ผู้บริโภคหลายรายได้รับข้อมูลที่ผิดพลาดจากผู้ขายตรงบางรายนำสินค้าไปใช้ผิดวิธี ก่อให้เกิดอันตรายขึ้นบางรายซื้อสินค้าไปแล้วคืนไม่ได้บางรายหลงเชื่อในคำโฆษณาของพวกเขาขายตรง¹⁹

¹⁹ วิมิศร นองสุวรรณ. อ่างแล้ว เจริญธรรมที่ 10. หน้า 40-41.

จากที่กล่าวมาข้างต้นเกี่ยวกับผู้บริโภคนั้น เห็นได้ว่า ผู้บริโภคยังคงอยู่ในสถานะที่เสียเปรียบฝ่ายผู้ประกอบการและผู้ขายตรงหลายประการ ผู้บริโภคจากการขายตรงจึงควรที่จะได้รับการคุ้มครองเป็นพิเศษต่างจากผู้บริโภคที่ซื้อสินค้าตามร้านค้าโดยทั่วไป

2.1.4 วิธีการเชิญชวนเข้าเป็นสมาชิกธุรกิจเครือข่าย

วิธีการเชิญชวนเข้าเป็นสมาชิกธุรกิจเครือข่ายวิธีการจะมีลักษณะการเลียนแบบแผนการขายตรงแบบหลายชั้น โดยอ้างหรือโฆษณาว่าเป็นการทำธุรกิจขายตรง จึงทำให้เกิดความสับสนและเข้าใจผิดเกิดขึ้น วิธีการหลอกลวงประชาชนที่บิดเบือนการใช้ระบบการขายตรงมีชื่อเรียกได้หลายชื่อ เช่น Pyramid Scheme (แผนการขายแบบปิรามิด) Chain Letters, Snow Ball, Chain Selling, Money Games, Referral Selling, Investment Lotteries เป็นต้น²⁰ แต่ชื่อที่มักนิยมเรียกกันทั่วไป คือ แผนการขายแบบปิรามิด

สมาคมการขายตรงแห่งชาติสหรัฐอเมริกา ได้ให้ความหมายไว้ว่า การขายแบบปิรามิดหมายถึง แผนการที่ก่อให้เกิดลักษณะเป็นการลงทุนโดยสมาชิกใหม่คนหนึ่งเพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิ์ในการหาสมาชิกอื่น ในจำนวนที่เพิ่มขึ้นเข้ามาสู่โปรแกรมการตลาด โดยได้รับค่าตอบแทนเป็นเปอร์เซ็นต์ของเงินลงทุนของสมาชิกใหม่ การเอาเงินลงทุนคืน และการได้กำไรสำหรับผู้มีส่วนร่วม (Participant) ขึ้นอยู่กับการเพิ่มจำนวนสมาชิกใหม่ (มีลักษณะเหมือนจดหมายลูกโซ่) มากกว่าการขายสินค้าไปยังผู้บริโภค²¹

คณะกรรมการการค้าแห่งสหรัฐอเมริกา (The Federal Trade of Commission) ได้ให้นิยามความหมายไว้ว่า “แผนการขายแบบปิรามิด มีลักษณะเป็นการจ่ายเงินโดยผู้เข้าร่วมจะลงทุนกับบริษัท เพื่อให้ได้รับ 1) สิทธิ์ที่จะขายผลิตภัณฑ์ และ 2) ได้รับเงินกลับคืนจากการชักชวนผู้อื่นให้เข้าร่วมในแผนการ ซึ่งการหาสมาชิกใหม่ไม่สัมพันธ์กับการขายผลิตภัณฑ์”²²

“แผนการขายแบบปิรามิด หมายถึง แผนการขายที่ผู้มีส่วนร่วมใน โปรแกรมการขายจ่ายเงินให้แก่ผู้ประกอบการโดยผู้จ่ายเงินได้รับสิทธิ์ที่จะทำการขายผลิตภัณฑ์ และได้รับสิทธิ์ที่จะได้รับผลตอบแทนสำหรับการหาสมาชิกใหม่เข้าโปรแกรมโดยที่การหาสมาชิกใหม่ไม่สัมพันธ์กับการขายผลิตภัณฑ์”²³

²⁰ World Federation of Direct selling Associations (WFDSA). “Pyramid Selling”. A Discussion Paper Presented by WFDSA.

²¹ สุทธิกรณ์ ลิบน้อย. อ้างแล้ว เจริญธรรมที่ 9. หน้า 20.

²² Robert J. Posch, Jr. (1988). *The Complete Guide to Marketing and the Law*. New Jersey: Prentice Hall. page.480.

²³ สุทธิกรณ์ ลิบน้อย. อ้างแล้ว เจริญธรรมที่ 9. หน้า 21.

“ในสหรัฐอเมริกาศาลจะไม่ได้ให้คำจำกัดความที่รัดกุมสำหรับแผนการขายแบบปิรามิด ทั้งนี้ อาจเนื่องมาจากศาลต้องการที่จะให้เกิดความยืดหยุ่นในการปรับใช้กฎหมาย อย่างไรก็ตาม แผนการขายแบบปิรามิด ก็มีรูปแบบพื้นฐานที่สำคัญอยู่ 2 รูปแบบ คือ

ที่ 1 ผู้ซื้อ หรือผู้ลงทุน จะต้องหาสมาชิกใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อที่จะให้ได้กำไรจากการลงทุน จำนวนสูงสุดของผู้เข้าร่วมแผนนั้น ก็คือจำนวนของความเป็นไปได้ในการระดมคน

รูปแบบที่ 2 จำนวนของสมาชิกผู้ก่อตั้งจะมีจำกัด ผู้ที่ถูกคาดหวังจะให้เข้ามาเป็นสมาชิกจะถูกชักชวนให้ซื้อสิทธิ์ก่อน และได้รับกำไรกลับคืนเป็นจำนวนมากจากการขายสมาชิก ส่วนผู้ที่เข้ามาทีหลังก็จะได้ผลกำไรลดลง”²⁴

“แผนการขายแบบปิรามิด มีลักษณะที่สำคัญคือ เน้นการหาสมาชิกเพื่อให้ได้มาซึ่งผลประโยชน์ตอบแทนมากกว่าการขายสินค้าหรือบริการให้แก่ผู้บริโภค ผลประโยชน์ตอบแทนที่ได้จากแผนการขายแบบปิรามิดนี้ จะมาจากเงินลงทุนของผู้เข้าร่วม (Participant) รายใหม่ การขายที่เกิดขึ้นคือการขายสิทธิ์ไม่ใช่การขายสินค้าหรือบริการอย่างแท้จริง”²⁵

จากที่กล่าวมาข้างต้นเกี่ยวกับวิธีการเชิญชวนเข้าเป็นสมาชิกธุรกิจเครือข่ายสรุปได้ว่า แผนการขายแบบปิรามิดมีลักษณะเป็นการล่ารายหัว โดยการเน้นหาสมาชิกมากกว่าการขายสินค้าหรือบริการซึ่งผลประโยชน์ที่ผู้เข้าร่วมแผนการจะได้รับจะมาจากการลงทุนของสมาชิกรายใหม่เป็นหลักไม่ใช่มาจากการขายสินค้าหรือบริการดังนั้น แผนการขายแบบนี้จึงไม่ได้เน้นที่ตัวสินค้าหรือบริการ แต่ตัวสินค้าหรือบริการจะเป็นเพียงข้ออ้างในการทำธุรกิจเพื่อปิดบังเจตนาที่แท้จริง ซึ่งถือเป็นรูปแบบของการระดมเงินนอกระบบรูปแบบหนึ่ง ที่สามารถสร้างรายได้จำนวนมาก และสร้างรายได้ภายในระยะเวลาอันสั้นและใช้ความพยายามเพียงน้อยนิด

2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการบังคับใช้กฎหมายป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน

การฟอกเงินเป็นกระบวนการของเหล่าอาชญากรที่นำเอาทรัพย์สินที่ได้มาจากการกระทำ ความผิดมาใช้ประโยชน์โดยผ่านกระบวนการทำให้เงินสกปรกกลายเป็นเงินสะอาดเพื่อสามารถใช้จ่ายได้อย่างปกติโดยทั่วไปเงินที่ได้จากการฟอกเงินมักจะไม่ปรากฏที่มาของเงินซึ่งแนวคิดของการฟอกเงินนั้นมีรายละเอียด ดังนี้

²⁴ David C. Hjelmfelt. (1990). *Executive's Guide to Marketing Sales and Advertising Law*. New Jersey: Prentice Hall. page.32-33.

²⁵ World Federation of Direct selling Associations (WFDSA). “Pyramid Selling”. A Discussion Paper Presented by WFDSA.

2.2.1 ขั้นตอนการฟอกเงิน

ในปัจจุบันการฟอกเงินถือเป็นปัญหาใหญ่สำหรับประเทศไทย ที่ทุกรัฐบาลต้องหามาตรการในการบังคับผู้กระทำความผิด เนื่องจากการกระทำความผิดดังกล่าวนี้มีหลายช่องทาง จึงทำให้ผู้กระทำความผิดหาวิธีเพื่อหลีกเลี่ยงการถูกจับกุม เช่น นำเงินไปเก็บซ่อนไว้ในที่ปลอดภัย แล้วค่อยทยอยนำเงินนั้นออกมาใช้ทีละนิด โดยไม่ให้เป็นที่ผิดสังเกต เป็นต้น ซึ่งขึ้นอยู่กับเจตนาของผู้กระทำความผิดว่าต้องการนำเงินนั้นไปฟอกเพื่อให้ได้มาซึ่งสิ่งใด ดังนั้น เพื่อชี้ให้เห็นถึงวิธีการและขั้นตอนของการฟอกเงิน ในหัวข้อนี้แบ่งขั้นตอนของการฟอกเงินออกเป็น 3 ขั้นตอน ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

1) Placement หมายความว่า ระดับขั้นเอาไปวางไว้กับที่ หมายถึง การเก็บเงินที่ได้มาจากการกระทำความผิดกฎหมายไว้อย่างปกตินในที่ซ่อนเร้นและปลอดภัยที่สุดจะเก็บไว้เอง โดยจะเก็บไว้ที่ใดก็ได้เงินยังเป็นเงินเป็นระดับขั้นต้นเป็นวิธีการดั้งเดิมที่เล่ากันว่าในสมัยโบราณจะมีวิธีเก็บซ่อนเงินด้วยการเอาเงินห่อผ้าใส่ไหฝังดินไว้ในที่เชื่อแน่ว่าจะไม่มีใครรู้เห็นและจะไม่มีใครไปขุดหามาได้ครั้นเมื่อเป็นยุคสมัยใหม่และในปัจจุบันนอกจากจะเก็บไว้กับตัวที่บ้านแล้วก็มี การนำไปสู่การฝากธนาคารหรือสถาบันการเงินและจะยังใช้ชื่อที่อยู่จริงและจะใช้ชื่อยี่ห้อชื่อที่ตั้งลอยๆ ชื่อคนอื่นถ้าทำได้

2) Layering หมายความว่า ระดับแปรเปลี่ยนชั้น โดยใช้เงินที่ได้มาจากการกระทำความผิดไปซื้อทรัพย์สินหรือจัดทำสิ่งของที่มีค่ามีราคาแพงมีมูลค่าสูงมากๆ เช่น ทองคำแท่ง ทองรูปพรรณ อัญมณี เครื่องประดับต่างๆ ชื่อรถยนต์ ชื่อหุ้น หรือหลักทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์ ทรัพย์สินที่จะต้องจดทะเบียนการถือกรรมสิทธิ์อาจใช้ชื่อที่อยู่คนอื่นที่ไว้ใจได้หรืออาจทำการขายให้คนอื่นที่ไว้ใจได้หรือทำเป็นโอนยกมรดกให้คนอื่นอาจเป็นบิดามารดาญาติพี่น้องบางประเทศอาจอนุญาตให้ผู้ฝากเงินกับธนาคารหรือสถาบันการเงิน โดยใช้ชื่อผู้ฝากเป็นชื่อย่อหรือเป็นรหัสชื่อที่ดินซื้ออาคารบ้านเรือนไว้ในต่างประเทศ

3) Integration หมายความว่าระดับขั้นการเคลือบผสมผสานโดยการนำเงินที่ได้จากการกระทำความผิดหรือที่ได้มาโดยไม่ชอบก่อนใหญ่ไปผสมกับเงินส่วนน้อยที่ได้จากรายได้ส่วนอื่นไปลงทุนประกอบการที่ถูกต้องหลายๆกิจการจดทะเบียนตั้งเป็นห้างหุ้นส่วนหรือบริษัทประกอบกิจกรรมทางเศรษฐกิจขึ้นหลายบริษัทเป็นนายหน้ารับจ้างรองรับฝากที่ดินอสังหาริมทรัพย์ปล่อยเงินกู้ธนาคารรับเหมาก่อสร้างซื้อขายหุ้นหรือลงทุนข้ามชาติโดยโอนเข้าหรือโอนออกนอกประเทศ²⁶

²⁶ วาทีน คำทรงศรี. (2539). *การฟอกเงิน*. กรุงเทพฯ: วิญญูชน. หน้า 10.

จากที่กล่าวมาทั้งหมดข้างต้นเกี่ยวกับขั้นตอนการฟอกเงินนั้นเห็นได้ว่า ขั้นตอนการฟอกเงินมีทั้งหมด 3 ขั้นตอน ซึ่งแต่ละขั้นตอนนั้นมีลักษณะของการฟอกเงินแตกต่างกัน ซึ่งการเลือกใช้แต่ละขั้นตอนย่อมขึ้นอยู่กับกรณีการนำเงินไปฟอกเพื่อให้ได้มาซึ่งสิ่งใด กล่าวคือ หากเงินที่นำมาฟอกต้องการให้ได้มาซึ่งแหวนเพชร ทอง ก็ต้องเลือกใช้ “ระดับแปรเปลี่ยนชั้น” ดังนั้น สิ่งสำคัญในการเลือกใช้ขั้นตอนการฟอกเงินจึงขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของผู้กระทำความผิดนั้นว่า ต้องการนำเงินที่นำไปฟอกนั้นให้ได้มาซึ่งสิ่งใด

2.2.2 แหล่งที่มาของการฟอกเงิน

แหล่งที่มาของเงินที่ต้องการฟอกนั้นจะมีแหล่งใหญ่ ๆ 10 แหล่งด้วยกัน ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1) จากวงการเมือง กล่าวคือ การเมืองเป็นที่มาของผลประโยชน์ระดับชาติ การทุจริตคอร์รัปชันด้านต่างๆ ซึ่งจะมีผลประโยชน์ทั้งที่เป็นเป็นตัวเงินและไม่ใช้เงินที่ได้มาโดยไม่สุจริตไหลเวียนเข้ามามากมาย เพราะฉะนั้นเงินและผลประโยชน์ที่ได้มาโดยไม่สุจริตเหล่านี้จึงเป็นแหล่งสำคัญของการฟอกเงิน

2) เงินที่ได้จากการฉ้อโกงประชาชนกล่าวคือ บุคคลหรือนิติบุคคลบางรายมีวิธินหาเงินโดยมิชอบหลายวิธี เช่นการหลอกลวงประชาชนให้นำเงินมาร่วมลงทุนในรูปแบบและจำนวนต่างๆ เพื่อหวังผลกำไรที่เป็นไปไม่ได้ในเชิงธุรกิจ หรือเก็งกำไรจากการเล่นหุ้นของสถาบันการเงิน ทั้งในและต่างประเทศ หรือการเก็งกำไรจากการซื้อขายแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศโดยที่ไม่มีการค้าเงินกึ่งการจริง (หรือที่เรียกว่า forex) เป็นต้นซึ่งการฉ้อโกงดังกล่าวนี้ส่วนใหญ่แล้ว จะนำไปในลักษณะของแชร์ลูกโซ่ที่มีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบให้ทันสมัยอยู่ตลอดเวลาเพื่อที่จะหลีกเลี่ยงกฎหมายและให้พ้นการถูกจับกุมของเจ้าหน้าที่ของรัฐที่เกี่ยวข้อง

3) เงินจากวงพนัน กล่าวคือ วงการพนันต่างๆ ทั้งที่ถูกกฎหมายและไม่ถูกกฎหมายจะมีเงินหมุนเวียนสะพัดมากมายในแต่ละวัน แหล่งนี้จึงเป็นแหล่งที่ทำให้เกิดเงินเป็นจำนวนมากที่นำไปฟอกเช่นเดียวกัน แต่ทั้งนี้ไม่ได้หมายความว่าเงินจากแหล่งนี้ผิดกฎหมายทั้งหมด เพียงแต่ไม่ต้องการเปิดเผยว่ามีจำนวนเท่าใดเท่านั้น

4) เงินจากการค้ายาเสพติด กล่าวคือ แหล่งเงินจากการค้ายาเสพติดเป็นแหล่งใหญ่ที่สุดถือว่าเป็นเงินที่สกปรกที่สุดและมีจำนวนเพิ่มขึ้นตลอดเวลาซึ่งเป็นปัญหาที่ประเทศต่างๆ ทั่วโลกกำลังประสบอยู่ในขณะนี้

5) เงินสินบน กล่าวคือ คนส่วนใหญ่มีความรู้สึกที่ไม่ค่อยดีต่อการรับสินบน หรือการรับสินบนเป็นสิ่งที่ไม่ถูกต้องในความรู้สึกของคนทั่วไป ถึงแม้ว่าการรับสินบนนั้นจะถูกต้อง

ตามกฎหมายก็ตาม เช่น รายได้จากสินบนนำจับ หรือสินน้ำใจที่ได้รับจากการกระทำอะไรให้แล้วมีค่าตอบแทน ดังนั้น จึงมีการนำเงินสินบนมาฝากเช่นเดียวกัน

6) เงินจากบริษัท กล่าวคือ บริษัทใหญ่ๆ ที่มีรายได้เป็นจำนวนมาก เช่น บริษัทน้ำมัน บริษัทแร่ และทรัพยากรธรรมชาติ เป็นบริษัท ที่ถูกกฎหมาย แต่ไปตั้งอยู่ในประเทศที่ไม่มีความมั่นคงทางด้านการเมืองและเศรษฐกิจ เช่น ประเทศแถบลาตินอเมริกา หรือประเทศที่ด้อยพัฒนาในแอฟริกาบางประเทศ จึงมีการนำเงินที่ได้จากประเทศเหล่านี้ไปไว้ยังแหล่งอื่นเพื่อปิดบังที่มาและจำนวนเงิน

7) เงินส่วนตัวที่ต้องปกปิด กล่าวคือ เป็นเงินที่ต้องนำมาฝากด้วยเหตุผลส่วนตัว เช่น เงินมรดกซึ่งจะกันไว้เพื่อไม่ให้ญาติพี่น้องรับรู้ หรือเงินที่กันไว้เพื่อสร้างประโยชน์ให้บุคคลหนึ่งบุคคลใดหรือคนกลุ่มใดโดยเฉพาะ

8) เงินจากกลุ่มเศรษฐกิจ กล่าวคือ เป็นเงินที่ได้มาโดยผิดกฎหมายและถูกกฎหมาย เช่น เงินที่ได้มาจากการรับสัมปทาน ได้แก่ การสัมปทานผูกขาด หรือการได้สัมปทานในบางเรื่องที่ไม่ถูกต้อง อันหมายถึง เงินที่บุคคลเหล่านี้ได้เสีย หรือจ่ายไปอย่างผิดกฎหมายจากสัมปทานนั้น

9) เงินจากรัฐ กล่าวคือ เงินที่รัฐหรือประเทศต่างๆ เป็นเจ้าของนำไปเก็บไว้เพื่อเอาไปทำการอื่นต่อไปโดยไม่อยากให้ใครรู้ที่มาและที่ไปของจำนวนเงิน เช่น เงินค่าน้ำมัน เงินราชการคืน เงินค่าสัมปทานต่างๆ เป็นต้น

10) เงินจากสลากกินแบ่งรัฐบาล กล่าวคือ เงินจากสลากกินแบ่งรัฐบาลเป็นวิธีหนึ่งในการฟอกเงิน โดยผู้ฟอกจะนำเงินที่ต้องการฟอกไปซื้อรางวัลจากผู้ถูกรางวัล ปกติแล้วมักจะเป็นรางวัลที่ 1 จากนั้นจึงนำไปขึ้นเงินรางวัลภายหลัง กลายเป็นเงินได้ที่ถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งเงินจากแหล่งนี้จะพบเป็นส่วนน้อย²⁷

จากที่กล่าวมาข้างต้นเกี่ยวกับแหล่งที่มาของการฟอกเงิน เห็นได้ว่า เงินที่นำมาใช้เพื่อฟอกนั้นมีที่มาจากหลายแหล่ง ซึ่งธุรกิจเครือข่ายก็ถือเป็นหนึ่งในแหล่งที่มาของเงินที่นำมาฟอกได้เช่นเดียวกัน ซึ่งถือว่าเป็นอาชญากรรมประเภทหนึ่งที่ทำให้ประเทศชาติได้รับความเสียหายเป็นอย่างมาก จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องหามาตรการมาจัดการและแก้ปัญหาในเรื่องดังกล่าว

2.2.3 รูปแบบของการฟอกเงิน

ในปัจจุบันรูปแบบการฟอกเงินที่พบเห็น และเป็นที่นิยมในกลุ่มของผู้กระทำความผิดนั้นมีดังนี้

²⁷ นิพนธ์ อักษรกาญจน์. (2555). *ปัญหาธุรกรรมที่มีเหตุอันควรตาม พ.ร.บ. ป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน พ.ศ. 2542*. รายงานฉบับสมบูรณ์หลักสูตร “ผู้พิพากษาผู้บริหารศาลชั้นต้น” รุ่นที่ 10 สถาบันพัฒนาข้าราชการฝ่ายตุลาการศาลยุติธรรม สำนักงานศาลยุติธรรม. หน้า 7-8.

1) การนำเงินสดติดตัวออกนอกประเทศเป็นการนำเงินสดที่ได้มาโดยไม่สุจริตติดตัวออกนอกประเทศปัจจุบันการย้ายเงินสดที่ได้มาจากการค้ายาเสพติดหรืออาชญากรรมอื่นๆ เป็นไปด้วยความยากลำบากเนื่องจากหากเงินมีมากและธุรกรรมที่เกี่ยวกับเงินสดจำนวนมากๆ อาจถูกเพ่งเล็งได้ นอกจากนี้ ทางกรบางประเทศยังมีมาตรการควบคุมการทำธุรกิจด้วยเงินสดอย่างเข้มงวดรวมทั้งระบบเงินของบางประเทศอาจไม่นิยมการใช้จ่ายหรือทำธุรกรรมด้วยเงินสดดังนั้นการนำเงินสดที่ได้มาโดยไม่สุจริตจึงกระทำได้เฉพาะบางประเทศที่ไม่เข้มงวดในการใช้เงินสดในการทำธุรกิจด้านการเงินหรืออาศัยการนำเงินสดผ่านพรมแดนโดยติดสินบนเจ้าพนักงานซึ่งเป็นการเสี่ยงภัยอย่างมาก

2) การฝากเงินกับสถาบันการเงินในต่างประเทศโดยทั่วไปนิยมใช้ในการฟอกเงินซึ่งในการฝากมักจะใช้นามแฝงหรือชื่อปลอมเพื่อไม่ให้สามารถสืบสาวหาเจ้าของเงินที่แท้จริงได้วิธีนี้นิยมใช้ในประเทศที่ไม่เข้มงวดในการเปิดเผยชื่อที่แท้จริงของเจ้าของธุรกิจหรือเจ้าของบัญชีและไม่มีการให้รายงานถึงธุรกรรมที่มีมูลค่าค่อนข้างสูงอันเป็นจุดอ่อนและทำให้สะดวกในการใช้สถาบันการเงินเพื่อฟอกเงิน

3) การส่งเงินสดหรือโอนเงินออกนอกประเทศเป็นการนำเงินสดที่ฝากไว้ในประเทศที่ไม่มีการควบคุมระบบธนาคารหรือสถาบันการเงินอย่างเข้มงวดเพื่อให้เงินที่ผิดกฎหมายเข้าไปอยู่ในระบบการเงินของประเทศนั้นและโอนเงินกลับไปสู่ผู้ค้ายาเสพติดหรือองค์กรอาชญากรรมโดยวิธีต่างๆ เช่น ทางโทรคมนาคม (Wire transfer) เป็นต้น เงินที่ผิดกฎหมายก็จะแปรสภาพเป็นเงินถูกกฎหมายอันเป็นจุดอ่อนของประเทศที่ไม่เข้มงวดเรื่องการนำส่งเงินสดออกประเทศ

4) การตั้งกิจการหรือบริษัทบังหน้าเป็นการกระทำที่ผู้ค้ายาเสพติดหรืออาชญากรปกปิดแหล่งที่มาและความเป็นเจ้าของเงินที่ได้มาโดยผิดกฎหมายด้วยการจัดตั้งและซื้อกิจการในต่างประเทศ เช่น ในประเทศที่เป็นเขตปลอดภาษี เป็นต้น แล้วให้กิจการของตนในประเทศกั้มเงินหรือซื้อสินค้าจากกิจการในประเทศดังกล่าวในราคาแพงกว่าปกติ ทั้งนี้เพื่อให้เงินที่ได้มาโดยผิดกฎหมายถูกใช้จ่ายหมุนเวียนระหว่างกิจการทั้งสองแห่งดังกล่าว

5) อื่นๆ นอกจากวิธีการดังกล่าวข้างต้นแล้ว ยังมีวิธีการอื่นๆ เช่น นำเงินไปซื้อกิจการที่มีผลประกอบการขาดทุนแต่ธุรกิจมีรายรับเป็นเงินสดเช่น โรงแรมกิจการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศภัตตาคารร้านค้าปลีก เป็นต้นซึ่งต่อไปธุรกิจเหล่านี้จะกลับฟื้นเพราะอาศัยดอกผลจากเงินที่ผิดกฎหมายและหลังจากนั้นจึงค่อยถ่ายเทเงินออกไปใช้หรือการนำเงินไปซื้อตราสารที่โอนเปลี่ยนมือได้เพราะตราสารนั้นไม่มีการควบคุมสืบหาผู้ที่ซื้อและจากสถาบันการเงินผู้ออกให้ทำให้ยากต่อการสืบหาผู้ที่ซื้อและผู้รับเงินตามตราสารนั้นนอกจากนี้เทคโนโลยีทางการสื่อสารที่ก้าวหน้าอย่างรวดเร็วทำให้การโอนเงินในระบบสื่อสารทางอากาศมีการควบคุมน้อยกว่าการโอนเงินสด

การโอนเงินต่างๆ จะมุ่งเน้นที่ความเร็วแต่ประการเดียวพนักงาน โอนเงินจะไม่รู้จักลูกค้าและ ไม่ทราบวัตถุประสงค์ในการ โอนเงินนั้นดังนั้นวิธีการดังกล่าวอาจเป็นช่องทางการหลบซ่อนเงิน ผิดกฎหมายหรือของนักฟอกเงินได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้รูปแบบการฟอกเงินที่มีลักษณะเฉพาะ ของประเทศไทย คือ การฟอกเงินในตลาดพระเครื่องการซื้อขายในกิจกรรมนี้เกิดจากความพอใจ ของทั้งผู้ซื้อและผู้ขายไม่มีการตรวจสอบเงินที่ได้มาจากการกระทำความผิดและอาจจะถูกกล่าวอ้าง ว่าได้มาจากการให้เช่าพระเครื่องซึ่งอาจจะเป็นพระเครื่องที่ไม่แท้จริงแต่มีการสมยอมระหว่าง ผู้ต้องการฟอกเงินกับผู้ให้ความช่วยเหลือในการฟอกเงิน²⁸

จากที่กล่าวมาข้างต้นรูปแบบของการฟอกเงินเห็นได้ว่า รูปแบบการฟอกเงินนั้นมีหลาย ประเภท ซึ่งขึ้นอยู่กับการกระทำความผิด และปัจจัยหลายๆ อย่างมาประกอบ เช่น กรณีธุรกิจ เครื่องขาย การเลือกใช้รูปแบบการฟอกเงินย่อมขึ้นอยู่กับรูปแบบการประกอบธุรกิจ ลูกค้า สถานที่ตั้งในการประกอบธุรกิจ เพื่อนำไปสู่รูปแบบที่จะใช้ในการฟอกเงิน

2.3 ทฤษฎีเกี่ยวกับการบังคับใช้กฎหมายป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการบังคับใช้กฎหมายป้องกันและปราบปรามการฟอกเงินนั้น มี 2 ทฤษฎี คือ

2.3.1 ทฤษฎีการช่วยเหลือและสนับสนุน

ถูกนำมาใช้ในการฟอกเงิน เนื่องจากจำเลยซึ่งได้กระทำการฟอกเงินที่ผิดกฎหมายจากการ กระทำความผิดเกี่ยวกับการฟอกเงิน เช่น นื้อ โกงประชาชน ค้ายาเสพติด เป็นการส่งเสริมให้องค์กร อาชญากรรมมีการเผยแพร่เรื่อยๆ อย่างต่อเนื่อง ในกรณีนี้จึงต้องมีการพิสูจน์ว่า ผู้กระทำความผิดได้ กระทำการฟอกเงิน โดยมีเจตนาหรือช่วยเหลือให้มีการฟอกเงินด้วยวิธีการต่างๆ ที่เกิดขึ้นและ แพร่หลายตามที่ปรากฏในปัจจุบัน²⁹

2.3.2 ทฤษฎีการสมคบกัน

แนวคิดนี้นักกฎหมายสหรัฐอเมริกาแนะนำแนวความคิดมาจากแนวคิดพินเคอร์ตัน (Pinkerton Rule) ที่มีความคิดว่าผู้ที่ร่วมสมคบกันกระทำความผิดนั้นสมาชิกในการสมคบกันต้องมีความรับผิดชอบ เท่ากับเป็นตัวการร่วมกันในการกระทำความผิดของผู้ที่ร่วมสมคบกันเนื่องจากอาชญากรได้เปลี่ยน รูปแบบเป็นกลุ่มบุคคลหรือองค์กรอาชญากรรมกระทำความผิดร่วมกันหรือเพียงให้ความช่วยเหลือ

²⁸ DECHA. (2555). *รูปแบบการฟอกเงินในประเทศไทย*. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: http://www.decha.com/article/section/relieve_lawyer/9238. [2560, 1 พฤษภาคม].

²⁹ จำแลง กุลเจริญ. (2537). การป้องกันการฟอกเงิน. *สุลพาท*, 5 (41), หน้า 20.

สนับสนุน ยุยงส่งเสริม เช่น การที่บุคคลเหล่านี้ไม่ได้ร่วมก่ออาชญากรรมมาตั้งแต่ต้นแต่ได้ให้ความช่วยเหลือในการชุกซ่อนเงินหรือทรัพย์สินที่ได้มาจากการกระทำความผิด โดยการเปลี่ยนต้นกำเนิดหรือแหล่งที่มาของเงินเพื่อให้ยากแก่การติดตามซึ่งวิธีการดำเนินคดีกับผู้ร่วมสมคบกันแบบเดิมนั้นไม่อาจใช้จัดการกับบุคคลเหล่านี้ได้จึงได้เกิดแนวคิดการนำทฤษฎีการสมคบกันนี้มาใช้โดยแนวคิดนี้ยังคงยึดหลักพื้นฐานของกฎหมายอาญาเรื่องการกระทำความผิดของบุคคลที่ร่วมสมคบกันในหลักการเดิมว่าบุคคลที่ร่วมในการสมคบกันตั้งแต่สองคนขึ้นไปตกลงให้ความช่วยเหลือกันในการกระทำความผิดอาญาและมีการกระทำเพื่อนำไปสู่การบรรลุข้อตกลงผู้สมคบกันย่อมก่อให้เกิดความรับผิดเช่นเดียวกับตัวการทฤษฎีนี้เป็นทฤษฎีที่นานาชาตินำมาปรับใช้กับการกระทำความผิดที่เกี่ยวกับการองค์กรอาชญากรรมข้ามชาติ³⁰

³⁰ อารีพร วงศ์จันทร์. (2557). *การพัฒนาตัวแบบการบริหารจัดการคดีอาชญากรรมข้ามชาติในกระบวนการยุติธรรมไทย*. วิทยานิพนธ์รัฐศาสตรดุษฎีบัณฑิต, คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกริก. หน้า 13.