

จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลก

สารบัญ

บทนำ	4
บททั่วไป	
ขอบเขต	
นิยามศัพท์	
บริษัท	
ผู้จำหน่ายอิสระ	
การกับดูแลตนเอง	5
กฎหมายท้องถิ่น	
ผลบังคับใช้นอกราชอาณาจักร	
จรรยาบรรณเพื่อการคุ้มครองผู้บริโภค	5
การปฏิบัติที่ต้องห้าม	
การแสดงตัว	
การอธิบายและการสาริต	6
ใบสั่งซื้อ	
เอกสารประกอบการขาย	
คำกล่าวอ้างโดยยกกรณีตัวอย่าง	
การเปรียบเทียบและการให้ร้าย	
ระยะเวลาการพิจารณาสินค้าและการคืนสินค้า	7
การเคารพสิทธิความเป็นส่วนตัว	
ความยุติธรรม	
การขายด้วยการขอรายชื่อแนะนำ	
การส่งมอบสินค้า	

จรรยาบรรณต่อผู้จำหน่ายอิสระ	7
ความยินยอมของผู้จำหน่ายอิสระ	
การชักชวนเข้าร่วมธุรกิจ	
ข้อมูลทางธุรกิจ	8
ค่าตอบแทนและยอดบัญชี	
การอ้างตัวเลขผลตอบแทน	
ความสัมพันธ์	
ค่าธรรมเนียม	9
การเคารพความเป็นส่วนตัว	
สินค้าคงคลังและการรับซื้อคืน	
วัสดุอุปกรณ์ต่างๆ	10
การฝึกอบรมของผู้จำหน่ายอิสระ	
จรรยาบรรณระหว่างบริษัท	11
ความสัมพันธ์	
การโน้มน้าวใจ	
การให้ร้าย	
การบังคับใช้จรรยาบรรณ	11
ความรับผิดชอบของบริษัท	
ผู้บริหารกฎจรรยาบรรณ	
มาตรการ	
การจัดการกับข้อร้องเรียน	
สิ่งพิมพ์	
คำอธิบายเกี่ยวกับกฎข้อบังคับ	12
ผู้จำหน่ายอิสระ	
การปฏิบัติตามกฎข้อบังคับนอกเขตพื้นที่	
ระยะเวลาพิจารณาสินค้าและการคืนสินค้า	
พันธะสัมพันธ์	
สินค้าคงคลัง	13
การให้ความรู้แก่ผู้จำหน่ายอิสระ	

<p style="text-align: center;">คำนำ</p> <p>ข้อบังคับนี้ประกอบด้วย แนวทางปฏิบัติระหว่าง :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. บริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมชายตรง รวมถึงบริษัทในเครือ, ผู้มุ่งหวัง และตัวแทนนักขาย 2. บริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมชายตรง รวมถึงตัวแทนนักขายและผู้บริหารโศกสินค้าของบริษัท 3. บริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมชายตรงทั้งหมดในฐานะที่เป็นผู้แข่งขันด้านธุรกิจในตลาด 4. ผู้ร้องทุกข์, ผู้บริหารกฎจรรยาบรรณของสมาคมชายตรง และบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคม <p>จรรยาบรรณธุรกิจชายตรงโลก</p> <p>เริ่มมีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2560 ตามมติของคณะกรรมการสมาพันธ์การชายตรงโลก</p>	<p>1. บททั่วไป</p> <p>1.1 ขอบเขต</p> <p>จรรยาบรรณประกอบด้วยสาระหมวดต่างๆ ได้แก่ “จรรยาบรรณเพื่อการคุ้มครองผู้บริโภค” “จรรยาบรรณระหว่างบริษัทกับผู้นำอิสระ” และ “จรรยาบรรณระหว่างบริษัท” ทั้งสามหมวดจะไปถึงความเกี่ยวข้องในประเด็นต่างๆ ภายใต้ขอบเขตของการขายตรง จรรยาบรรณกำหนดขึ้นเพื่อสร้างความพึงพอใจและปกป้องคุ้มครองผู้บริโภค เพื่อส่งเสริมการแข่งขันอย่างยุติธรรมในขอบเขตของธุรกิจการค้าเสรี และเพื่อยกระดับภาพลักษณ์ของธุรกิจชายตรงในหมู่สาธารณชน</p> <p>1.2 นิยามศัพท์</p> <p>คำศัพท์ที่ใช้ในจรรยาบรรณมีความหมายเฉพาะดังต่อไปนี้</p> <p>ผู้บริหารกฎจรรยาบรรณ: บุคคลหรือองค์กรอิสระที่ได้รับแต่งตั้งจากสมาคมการชายตรงให้มีหน้าที่ตรวจสอบการประพฤติปฏิบัติของบริษัทสมาชิกให้เป็นไปตามบทบัญญัติของจรรยาบรรณและพิจารณาข้อร้องเรียนภายใต้ขอบเขตของจรรยาบรรณ</p> <p>บริษัท: องค์กรธุรกิจที่ใช้ระบบการขายตรงในการทำตลาดเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า และเป็นสมาชิกของสมาคมการชายตรง</p> <p>ผู้บริโภค: บุคคลใดก็ตามที่ซื้อและบริโภคสินค้าจากผู้จำหน่ายอิสระหรือจากบริษัทขายตรง</p> <p>ผู้จำหน่ายอิสระ: บุคคลหรือองค์กรที่มีสิทธิซื้อ และ/หรือขายสินค้าของบริษัท และอาจมีสิทธิชักชวนผู้อื่นมาเป็นผู้จำหน่ายอิสระ โดยทั่วไปผู้จำหน่ายอิสระจะจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง ณ สถานที่ที่ห่างจากสถานที่ค้าปลีกถาวร โดยปกติจะใช้วิธีการอธิบายหรือการสาธิตสินค้าในการเสนอขายสินค้าและบริการ ผู้จำหน่ายอิสระอาจเป็นผู้แทนอิสระ ผู้รับเหมาอิสระ ตัวแทนจำหน่าย หรือผู้จำหน่ายอิสระ ตัวแทนที่เป็นลูกจ้างหรือเป็นเจ้าของธุรกิจของตนเอง หรือตัวแทนขายของบริษัทที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน</p> <p>ใบสั่งซื้อ: เอกสารที่พิมพ์หรือเขียนขึ้นเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อยืนยันรายละเอียดการสั่งซื้อของผู้บริโภคและยังเป็นใบเสร็จรับเงินให้แก่ผู้บริโภคด้วย ในกรณีสั่งซื้อทางอินเทอร์เน็ต ใบสั่งซื้อจะระบุเงื่อนไขและการสั่งซื้อทั้งหมดในรูปแบบที่ส่งพิมพ์หรือดาวน์โหลดได้</p> <p>สินค้า: ผลิตภัณฑ์และบริการที่จำหน่ายทั้งที่จับต้องได้และจับต้องไม่ได้</p> <p>การชักชวนให้สมัครเป็นผู้จำหน่ายอิสระ: กิจกรรมใดก็ตามที่กระทำขึ้นโดยมีจุดประสงค์เพื่อช่วยให้บุคคลใดบุคคลหนึ่งเข้าร่วมเป็นผู้จำหน่ายอิสระ</p> <p>1.3 บริษัท</p> <p>บริษัทให้คำปฏิญาณที่จะปฏิบัติและนำจรรยาบรรณมาบังคับใช้อย่างน้อย ในเรื่องการรับเข้าเป็นสมาชิกและการดำรงสมาชิกภาพในสมาคมการชายตรง บริษัทยังต้องให้คำมั่นสัญญาที่จะเผยแพร่จรรยาบรรณต่อสาธารณชนทั้งในส่วนที่ต้องปฏิบัติต่อผู้บริโภคและผู้จำหน่ายอิสระ รวมถึงสถานที่ที่ผู้บริโภคและผู้จำหน่ายอิสระสามารถขอรับสำเนาของจรรยาบรรณหากต้องการ</p> <p>1.4 ผู้จำหน่ายอิสระ</p> <p>ผู้จำหน่ายอิสระไม่ถูกผูกมัดภายใต้จรรยาบรรณโดยตรง แต่บริษัทที่ผู้จำหน่ายอิสระสังกัดอยู่จะกำหนดให้ผู้จำหน่ายอิสระต้องปฏิบัติตามมาตรฐานของจรรยาบรรณ</p>
---	---

<p>คำถาม & คำตอบ</p> <p>นักขายตรงคือใคร? คือบุคคลหรือกลุ่มคนที่มีสิทธิ์ซื้อและ/หรือขายสินค้าของบริษัท รวมทั้งทำการตลาดให้กับสินค้าเหล่านั้นแก่ผู้บริโภคได้โดยตรง ณ สถานที่ที่ห่างจากที่ประกอบการค้าเป็นปกติธุระ</p> <p>บริษัทขายตรงจะต้องปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจขายตรงของสมาคมหรือไม่? ถูกต้อง บริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมขายตรงจะต้องให้คำมั่นสัญญาที่จะยินยอมปฏิบัติตามและเผยแพร่จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงให้ผู้เกี่ยวข้องทราบอย่างเคร่งครัด</p>	<p>1.5 การกำกับดูแลตนเอง จรรยาบรรณมิใช่กฎหมาย แต่ข้อผูกพันของจรรยาบรรณกำหนดให้บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระต้องประพฤติปฏิบัติตนอย่างมีจริยธรรมในระดับหนึ่ง ซึ่งสอดคล้องกับหรือสูงกว่าเกณฑ์ที่กฎหมายได้กำหนดไว้ การไม่ปฏิบัติตามจรรยาบรรณมิได้ก่อให้เกิดความรับผิดชอบใดๆ ในทางแพ่ง ข้อผูกพันภายใต้จรรยาบรรณจะสิ้นสุดลงเมื่อบริษัทสิ้นสุดสมาชิกภาพของสมาคมการขายตรง อย่างไรก็ตาม บทบัญญัติของจรรยาบรรณจะมีผลบังคับใช้กับเหตุการณ์หรือกิจกรรมที่เกิดขึ้นในระหว่างที่บริษัทยังเป็นสมาชิกของสมาคมการขายตรงอยู่</p> <p>1.6 กฎหมายท้องถิ่น บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระต้องปฏิบัติตามกฎหมายท้องถิ่นทุกประการในประเทศที่บริษัทดำเนินธุรกิจอยู่ ดังนั้น จึงไม่มีความจำเป็นที่จะต้องระบุข้อกำหนดทางกฎหมายทั้งหมดไว้ในจรรยาบรรณนี้อีก โดยถือเป็นเงื่อนไขที่ยอมรับในการดำรงสมาชิกภาพของสมาคมการขายตรงว่า บริษัทสมาชิกและผู้จำหน่ายอิสระต้องดำเนินธุรกิจตามข้อกำหนดของกฎหมายทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการขายตรง</p> <p>1.7 ผลบังคับใช้นอกราชอาณาจักร สมาคมการขายตรงทุกประเทศให้คำปฏิญาณว่า จะกำหนดให้บริษัทสมาชิกทุกรายยอมรับปฏิบัติตามข้อบังคับของจรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกของสมาพันธ์การขายตรงโลก โดยถือเป็นเงื่อนไขในการรับเข้าเป็นสมาชิกและการดำรงสมาชิกภาพในสมาคมการขายตรง ซึ่งครอบคลุมถึงกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการขายตรงภายนอกประเทศของตนด้วย ยกเว้นว่ากิจกรรมเหล่านั้นอยู่ภายใต้ขอบเขตอำนาจของจรรยาบรรณของสมาคมการขายตรงที่อยู่ในสังกัดของสมาพันธ์การขายตรงโลกในประเทศอื่นที่บริษัทดำรงสมาชิกภาพอยู่</p> <p>หากบริษัทมีความประสงค์ที่จะร้องเรียนจรรยาบรรณในประเทศที่ไม่ได้ดำรงสมาชิกอยู่ บริษัทจะต้องยอมรับคำตัดสินของผู้บริหารกฎจรรยาบรรณในประเทศนั้นๆ (หรือหากบริษัทนั้นไม่ได้ดำรงสมาชิกภาพในประเทศนั้นๆ ก็ให้ยึดถือประเทศที่บริษัทนั้นเป็นสมาชิกสมาคมการขายตรงเป็นหลัก) และบริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการร้องเรียนครั้งนี้เอง นอกจากนี้ ผู้บริหารกฎจรรยาบรรณในประเทศนั้นๆ อาจจะประสานงานกับผู้บริหารกฎจรรยาบรรณ (ถ้ามี) ของประเทศที่ทำการร้องเรียน เพื่อตัดสินการร้องเรียนตามลำดับความสำคัญคือ (1) มาตรฐานของจรรยาบรรณในประเทศที่มีการร้องเรียน หรือ (2) มาตรฐานของจรรยาบรรณในประเทศที่บริษัทดำรงสมาชิกภาพอยู่ หรือ (3) อย่างน้อยที่สุด มาตรฐานของจรรยาบรรณของสมาพันธ์การขายตรงโลก</p> <p>2. จรรยาบรรณเพื่อการคุ้มครองผู้บริโภค</p> <p>2.1 การปฏิบัติที่ต้องห้าม ผู้จำหน่ายอิสระจะไม่ใช้กลยุทธ์การขายในลักษณะที่ชวนให้เข้าใจผิด ลวงล่อ หรือไม่ยุติธรรม</p> <p>2.2 การแสดงตัว ผู้จำหน่ายอิสระจะแสดงสถานภาพที่แท้จริงของตนเองให้ผู้บริโภคที่สนใจได้รับทราบอย่างชัดเจนโดยที่ผู้บริโภคไม่ต้องร้องขอ นับตั้งแต่เริ่มทำการเสนอขาย และจะต้องระบุชื่อบริษัทที่ตนสังกัดอยู่ สินค้าที่นำเสนอ และจุดประสงค์ของการเชิญชวน</p>
---	---

<p>คำถาม & คำตอบ</p> <p>จรรยาบรรณธุรกิจขายตรง เหมือนกับกฎหมายหรือไม่?</p> <p>ไม่ใช่ จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงไม่เหมือนกับกฎหมายท้องถิ่น ซึ่งจรรยาบรรณนี้จะให้ข้อมูลเกี่ยวกับการปฏิบัติตัวอย่างมีจรรยาบรรณนอกเหนือจากข้อบังคับที่กฎหมายทั่วไปกำหนดโดยบริษัทและผู้จำหน่ายจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายในประเทศของตนเองควบคู่ไปด้วยกัน</p>	<p>2.3 การอธิบายและการสาธิต</p> <p>ผู้จำหน่ายอิสระจะอธิบายและนำเสนอการสาธิตสินค้าอย่างสมบูรณ์และถูกต้อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องราคาสินค้า และหากมีข้อเสนออื่นๆ อาทิ การให้เครดิตในการชำระเงิน เงื่อนไขการชำระเงิน ระยะเวลาการพิจารณาสินค้า รวมทั้งนโยบายการรับประกันสินค้า เช่น ระยะเวลาการรับประกัน การบริการหลังการขาย และวันที่ส่งมอบสินค้า ผู้จำหน่ายอิสระจะให้ข้อมูลคำตอบที่ถูกต้องและชัดเจนเข้าใจง่ายในทุกคำถามที่ได้รับจากผู้บริโภค สำหรับการกล่าวอ้างถึงประสิทธิภาพของสินค้า ผู้จำหน่ายอิสระจะให้เฉพาะข้อมูลที่ผ่านมาจากรับรองจากบริษัทแล้วเท่านั้น ไม่ว่าจะโดยวาจาหรือเป็นลายลักษณ์อักษรก็ตาม</p> <p>2.4 ใบสั่งซื้อ</p> <p>ผู้จำหน่ายอิสระจะส่งมอบใบสั่งซื้อที่เป็นลายลักษณ์อักษรให้แก่ผู้บริโภค ณ เวลาที่ขายสินค้าหรือก่อนเริ่มขายสินค้า ในกรณีที่เป็นการขายผ่านทางไปรษณีย์ โทรศัพท์ อินเทอร์เน็ต หรือวิธีการขายอื่นใดที่มีใช้ การพบปะกัน ผู้จำหน่ายอิสระจะส่งมอบสำเนาใบสั่งซื้อให้แก่ผู้บริโภคล่วงหน้า หรือมอบให้พร้อมกับการสั่งซื้อ หรือส่งให้ในรูปแบบที่สิ่งพิมพ์ หรือดาวน์โหลดผ่านอินเทอร์เน็ตได้ ใบสั่งซื้อจะต้องระบุชื่อบริษัทและผู้จำหน่ายอิสระ โดยชื่อที่ระบุจะต้องเป็นชื่อเต็ม ที่อยู่ถาวร หมายเลขโทรศัพท์ของบริษัทหรือของผู้จำหน่ายอิสระ รวมทั้งเอกสารเกี่ยวกับเงื่อนไขการขาย เงื่อนไขการรับประกันหรือการประกันสินค้า รายละเอียดและข้อจำกัดเรื่องบริการหลังการขาย ชื่อและที่อยู่ของผู้รับประกัน ระยะเวลาการรับประกัน และวิธีการแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้า ทั้งนี้จะต้องระบุให้ชัดเจนในใบสั่งซื้อหรือจัดทำเป็นเอกสารแนบไปกับสินค้า โดยเงื่อนไขทุกประการจะต้องชัดเจนและเข้าใจง่าย</p> <p>2.5 เอกสารประกอบการขาย</p> <p>เอกสารส่งเสริมการขาย โฆษณา และเอกสารที่จัดส่งทางไปรษณีย์ จะต้องไม่มีข้อความบรรยายรายละเอียด คุณสมบัติ หรือภาพประกอบของสินค้าที่ชี้ให้เห็นถึงความเข้าใจผิดหรือมีลักษณะลวงล่อ และจะต้องระบุชื่อและที่อยู่ หรือหมายเลขโทรศัพท์ของบริษัท และอาจระบุหมายเลขโทรศัพท์ของผู้จำหน่ายอิสระด้วย</p> <p>2.6 คำกล่าวอ้างโดยยกกรณีตัวอย่าง</p> <p>บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระจะไม่ใช้คำกล่าวอ้างสรรพคุณโดยยกกรณีตัวอย่างหรือคำยืนยันที่มีได้ รับอนุญาต ไม่เป็นความจริง ไม่ใช่ข้อมูลปัจจุบันหรือไม่สามารถนำมาใช้ได้อีกต่อไป ไม่เกี่ยวข้องกับการเสนอขาย หรือนำมาใช้ในลักษณะใดก็ตามที่ชี้ให้ผู้บริโภคเกิดความเข้าใจผิด</p> <p>2.7 การเปรียบเทียบและการให้ร้าย</p> <p>บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระจะไม่ใช้การเปรียบเทียบอันอาจก่อให้เกิดความเข้าใจผิด ประเด็นที่หยิบยกขึ้นมาเปรียบเทียบจะตั้งอยู่บนพื้นฐานของความเป็นจริงที่สามารถพิสูจน์ได้ บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระจะไม่ให้ร้ายป้ายสีบริษัทใด ธุรกิจใด หรือสินค้าใดโดยไม่ยุติธรรม ไม่ว่าจะโดยทางตรงหรือทางอ้อม บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระจะไม่นำเครื่องหมายการค้าและสัญลักษณ์ทางการค้าของบริษัทใด ธุรกิจใด หรือสินค้าใด ตลอดจนชื่อเสียงที่ผนวกมากับสิ่งเหล่านี้ไปหาผลประโยชน์โดยไม่ยุติธรรม</p>
--	--

<p>คำถาม & คำตอบ</p> <p>ในใบสั่งซื้อสินค้าจะต้องมีข้อมูลอะไรบ้าง?</p> <p>ในใบสั่งซื้อสินค้าจะต้องมีการระบุชื่อเต็ม ที่อยู่ และเบอร์โทรศัพท์ถาวรของบริษัท และผู้จำหน่ายอิสระให้ชัดเจน และเงื่อนไขประกอบการขายสินค้าทั้งหมดด้วย</p>	<p>2.8 ระยะเวลาการพิจารณาสินค้าและการคืนสินค้า</p> <p>บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระจะแจ้งให้ผู้บริโภคทราบถึงระยะเวลาการพิจารณาสินค้าที่อนุญาตให้ผู้บริโภคยกเลิกการสั่งซื้อภายในระยะเวลาที่กำหนดอย่างเหมาะสม ไม่ว่าจะกฎหมายจะได้บัญญัติไว้แล้วหรือไม่ก็ตาม บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระจะให้สิทธิผู้บริโภคในการคืนสินค้าเพื่อรับเงินคืนเต็มจำนวน สำหรับสินค้าที่สามารถนำกลับมาขายใหม่ได้ ระยะเวลาการพิจารณาสินค้าต้องระบุไว้อย่างชัดเจน และต้องบังคับใช้กับทั้งขายตรงและการขายที่มีระยะห่าง อาจมี (เช่นขายทางโทรศัพท์ ทางจดหมาย หรือทางอินเทอร์เน็ต) ณาสินค้านี้ดังกล่าวในบางกรณีขึ้นอยู่กับกฎหมายข้อจำกัดหรือข้อยกเว้นในการกำหนดระยะเวลาพิจารณาอนุญาต</p> <p>2.9 การเคารพสิทธิความเป็นส่วนตัว</p> <p>ผู้จำหน่ายอิสระจะติดต่อเป็นการส่วนตัวหรือทางโทรศัพท์กับผู้บริโภคด้วยมารยาทที่เหมาะสมและในช่วงเวลาที่เหมาะสม เพื่อป้องกันการละเมิดสิทธิความเป็นส่วนตัว ผู้จำหน่ายอิสระจะหยุดการสาดหรือการเสนอขายสินค้าทันทีที่ผู้บริโภคร้องขอ ผู้จำหน่ายอิสระและบริษัทจะมีขั้นตอนที่เหมาะสมในการจัดเก็บรักษาข้อมูลส่วนตัวทั้งหมดของผู้บริโภค ผู้ที่สนใจจะเป็นผู้บริโภค หรือผู้จำหน่ายอิสระ</p> <p>2.10 ความยุติธรรม</p> <p>ผู้จำหน่ายอิสระจะให้ความเคารพต่อการขาดประสพการณ์ด้านธุรกิจของผู้บริโภค ผู้จำหน่ายอิสระจะไม่ถือเอาความไว้วางใจที่ผู้บริโภคแต่ละคนมอบให้มาหาประโยชน์ในทางมิชอบ และจะไม่ฉวยโอกาสหาประโยชน์จากวัย ความเจ็บป่วย การขาดความรู้ความเข้าใจ หรือความไม่คุ้นเคยกับภาษาที่ใช้ของผู้บริโภค</p> <p>2.11 การขายด้วยการขอรายชื่อแนะนำ</p> <p>บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระจะไม่โน้มน้าวให้ผู้ใดซื้อสินค้าหรือบริการโดยอ้างว่าจะได้รับส่วนลดบางส่วนหรือเต็มราคาหากแนะนำลูกค้าคนอื่นๆ ที่อาจสนใจให้สั่งซื้อสินค้าอย่างเดียวกันนั้นจากผู้จำหน่ายอิสระ ซึ่งกรณีการลดราคาหรือการคืนดังกล่าวอาจเป็นเงื่อนไขที่ไม่อาจทราบได้ในอนาคต</p> <p>2.12 การส่งมอบสินค้า</p> <p>บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระจะส่งมอบสินค้าตามใบสั่งซื้อของผู้บริโภคภายในระยะเวลาที่เหมาะสม</p> <p>3. จรรยาบรรณต่อผู้จำหน่ายอิสระ</p> <p>3.1 ความยินยอมของผู้จำหน่ายอิสระ</p> <p>บริษัทจะกำหนดเงื่อนไขให้ผู้จำหน่ายอิสระต้องปฏิบัติตามมาตรฐานของจรรยาบรรณนี้ เพื่อการดำรงสมาชิกภาพในระบบจัดจำหน่ายของบริษัท</p> <p>3.2 การชักชวนเข้าร่วมธุรกิจ</p> <p>บริษัทจะไม่ใช้วิธีนี้ทำให้เกิดความเข้าใจผิด ลวงล่อ หรือไม่ยุติธรรม ในการชักชวนผู้สนใจหรือผู้จำหน่ายอิสระที่ดำรงสมาชิกภาพอยู่</p>
---	---

<p>คำถาม & คำตอบ</p> <p>ช่วง “ ระยะเวลาพิจารณาสินค้า ” คืออะไร?</p> <p>ระยะเวลาพิจารณาสินค้า คือ ช่วงเวลาที่ลูกค้าสามารถยกเลิกการสั่งซื้อสินค้าได้ในทุกกรณี บริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมขายตรงทั้งหมด รวมถึงผู้จำหน่ายอิสระที่เกี่ยวข้องทั้งหมดจะต้องเสนอระยะเวลาพิจารณาสินค้าให้แก่ลูกค้า ถึงแม้ว่ากฎหมายจะไม่ได้กำหนดไว้ก็ตาม</p>	<p>3.3 ข้อมูลทางธุรกิจ</p> <p>บริษัทจะนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับโอกาสทางธุรกิจ สิทธิที่เกี่ยวข้อง และข้อผูกพันต่างๆ แก่ผู้สนใจหรือผู้จำหน่ายอิสระอย่างสมบูรณ์ครบถ้วนและถูกต้อง บริษัทจะไม่นำเสนอข้อเท็จจริงใดๆ ให้แก่ผู้สนใจเข้ามาเป็นผู้จำหน่ายอิสระโดยที่ข้อมูลเหล่านั้นไม่สามารถพิสูจน์ได้หรือให้สัญญาใดๆ ที่ไม่สามารถปฏิบัติให้บังเกิดผลตามสัญญาได้ บริษัทจะไม่นำเสนอผลประโยชน์ที่ได้รับจากการขายให้แก่ผู้สนใจเข้ามาเป็นผู้จำหน่ายอิสระโดยใช้ข้อมูลที่เป็นเท็จหรือในลักษณะลวงล่อ</p> <p>3.4 คำตอบแทนและยอดบัญชี</p> <p>บริษัทจะแจ้งยอดบัญชีต่างๆ ให้ผู้จำหน่ายอิสระทราบเป็นระยะๆ อาทิ ยอดขาย ยอดการสั่งซื้อ รายละเอียดเกี่ยวกับรายได้ คอมมิชชั่น โบนัส ส่วนลด การจัดส่งสินค้า การยกเลิกการสั่งซื้อ และข้อมูลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยเป็นไปตามข้อตกลงที่บริษัทได้ทำไว้กับผู้จำหน่ายอิสระ บริษัทจะจ่ายเงินอย่างครบถ้วนตามกำหนดจ่ายและหักภาษี ณ ที่จ่ายอย่างถูกต้องเหมาะสม ผลตอบแทนที่จ่ายให้แก่ผู้จำหน่ายอิสระจะต้องได้มาจากการขายสินค้าหรือบริการให้แก่ผู้บริโภค รายได้ของผู้จำหน่ายอิสระอาจจะมาจากยอดขายและการบริโภคเอง รวมถึงยอดขายและการบริโภคของดาวนไลน์ ผู้จำหน่ายอิสระจะไม่ได้รับผลตอบแทน จากการชักชวนผู้จำหน่ายอิสระอื่นๆ เข้าร่วมธุรกิจ ยกเว้นในกรณีที่บริษัทจ่ายผลตอบแทนขั้นต่ำให้แก่ผู้จำหน่ายอิสระโดยที่ไม่ขัดกับกฎหมายท้องถิ่น</p> <p>3.5 การอ้างตัวเลขผลตอบแทน</p> <ol style="list-style-type: none"> บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระจะไม่กล่าวอ้างตัวเลขยอดขายหรือยอดขายที่คาดว่าจะทำได้ ตัวเลขผลตอบแทนและยอดขายจะต้อง <ul style="list-style-type: none"> (ก) เป็นจริง ถูกต้อง และเปิดเผยโดยปราศจากการบิดเบือน ล่อลวง หรือทำให้เข้าใจผิด และ (ข) มติบันทึกไว้และสอดคล้องกับตัวเลขที่ปรากฏในตลาดที่เกี่ยวข้องตรงตา ผู้สนใจจะเป็นผู้จำหน่ายอิสระจะต้อง <ul style="list-style-type: none"> (ก) ได้รับแจ้งยอดเงินที่ถูกต้อง และยอดขายจะแตกต่างกันในแต่ละบุคคลขึ้นอยู่กับความสามารถในการขาย ชั่วโมงทำงาน รวมถึงความขยันหมั่นเพียรและปัจจัยอื่นๆ และ (ข) ได้รับข้อมูลเพียงพอในการประเมินโอกาสในการหารายได้ บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระจะไม่กล่าวอ้างตัวเลขยอดขายหรือยอดขายที่คาดว่าจะทำได้ ผลตอบแทนที่ผู้จำหน่ายอิสระของตนทำได้โดยผิดไปจากความจริง ตัวเลขผลตอบแทนหรือยอดขายที่กล่าวอ้างต้องมีหลักฐานเป็นลายลักษณ์อักษร <p>3.6 ความสัมพันธ์</p> <p>บริษัทจะยื่นข้อตกลงที่เป็นลายลักษณ์อักษร หรือสัญญาที่สามารถดาวน์โหลดได้ทางอินเทอร์เน็ตให้แก่ผู้จำหน่ายอิสระของตนเพื่อลงนามร่วมกับบริษัท โดยเอกสารจะระบุรายละเอียดที่จำเป็นเกี่ยวกับลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างผู้จำหน่ายอิสระกับบริษัท บริษัทจะแจ้งให้ผู้จำหน่ายอิสระของตนทราบถึงข้อผูกพันต่างๆ ในทางกฎหมาย รวมทั้งใบอนุญาต การจดทะเบียน และการชำระภาษีที่เกี่ยวข้องทางธุรกิจ</p>
--	---

<p>คำถาม & คำตอบ</p> <p>ผู้จำหน่ายอิสระจำเป็นต้องปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจขายตรงหรือไม่?</p> <p>ผู้จำหน่ายอิสระไม่ได้อยู่ภายใต้ข้อบังคับของจรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโดยตรง แต่พวกเขาต้องปฏิบัติตามข้อบังคับดังกล่าวเนื่องจากบริษัทที่พวกเขาสังกัดอยู่เป็นสมาชิกของสมาคมซึ่งยึดมั่นตามจรรยาบรรณธุรกิจขายตรง</p>	<p>3.7 ค่าธรรมเนียม</p> <p>บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระจะไม่เรียกเก็บค่าธรรมเนียมโดยไม่สมเหตุสมผล (ตามมาตราฐานของตลาดท้องถิ่น) จากรายการที่ปรากฏดังต่อไปนี้ คือ การสมัครเข้าเป็นสมาชิก ค่าฝึกอบรม ค่าสัมปทานสิทธิ์การขาย ค่าวัสดุอุปกรณ์ส่งเสริมการขาย หรือค่าธรรมเนียมอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับสิทธิการเข้าร่วมทำธุรกิจ</p> <p>ในระบบการจัดจำหน่ายของบริษัท จากผู้จำหน่ายอิสระหรือผู้สนใจจะเป็นผู้จำหน่ายอิสระ ค่าธรรมเนียมใด ๆ ที่เรียกเก็บจากผู้จำหน่ายอิสระจะต้องสอดคล้องกับการเข้าร่วมหรือการดำรงสถานภาพการเป็นผู้จำหน่ายอิสระของบริษัท</p> <p>ห้ามมิให้บริษัทบังคับให้ซื้อสินค้าประกอบการสมัคร เว้นเสียแต่ว่าการซื้อสินค้านั้นจะรวมอยู่ในชุดคู่มือการดำเนินธุรกิจเริ่มต้น อย่างไรก็ตาม อนุญาตให้มีการบังคับซื้อชุดคู่มือการดำเนินธุรกิจได้ หากไม่ขัดต่อข้อใดในประมวลกฎหมาย</p> <p>ค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ที่บริษัทเรียกเก็บในการเข้าร่วมหรือรักษสถานภาพผู้จำหน่ายอิสระ รวมถึงการบริการเพิ่มเติม (เช่น การฝึกอบรมออนไลน์ พาณิชนยอิเล็กทรอนิกส์ หรือการแก้ปัญหาทางอินเทอร์เน็ต ค่าจัดส่งต่างๆ เป็นต้น) จะต้องสามารถขอคืนเงินได้ (โดยหักค่าคอมมิชชั่นที่ผู้จำหน่ายอิสระได้รับไปแล้ว) ในกรณีที่ผู้จำหน่ายอิสระยกเลิกสถานภาพภายใน 30 วัน โดยกำหนดให้ค่าธรรมเนียมที่ขอคืนสิ่งจ่ายให้แก่ผู้จำหน่ายอิสระที่ขอคืนภายใน 30 วันก่อนที่จะสิ้นสุดสถานภาพเท่านั้น</p> <p>ห้ามมิให้ ผู้จำหน่ายอิสระรับคอมมิชชั่นจากการเข้าร่วมหรือรักษสถานภาพของผู้จำหน่ายอิสระ ซึ่งถือเป็นรายได้จากการชักชวนเข้าร่วมธุรกิจกับบริษัท</p> <p>3.8 การเคารพความเป็นส่วนตัว</p> <p>บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระจะต้องติดต่อผู้จำหน่ายอิสระตามความเหมาะสมและอยู่ภายในช่วงเวลาที่เหมาะสมเท่านั้น ทั้งนี้เพื่อลดการเบียดบังความเป็นส่วนตัวของบุคคลดังกล่าว บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระจะต้องทำงานอย่างเหมาะสม เพื่อให้แน่ใจว่าข้อมูลส่วนตัวของผู้บริโภค ผู้ที่อยากทำธุรกิจ หรือผู้จำหน่ายอิสระ จะไม่ถูกเปิดเผย ดังที่ปรากฏในกฎหมายท้องถิ่นว่าด้วยเรื่องนโยบายความเป็นส่วนตัวและการปกป้องข้อมูล</p> <p>3.9 สินค้าคงคลังและการรับซื้อคืน</p> <p>บริษัทจะไม่กำหนดหรือกระตุ้นให้ผู้จำหน่ายอิสระซื้อสินค้าคงคลังเก็บไว้ในปริมาณที่มากเกินไปโดยไม่สมเหตุสมผล บริษัทควรมีวิธีการตรวจสอบที่เหมาะสมเพื่อให้แน่ใจว่า ผู้จำหน่ายอิสระที่ได้รับผลตอบแทนจากยอดการสั่งซื้อในองค์กรของตน เป็นผู้ที่บริโภคสินค้าเองหรือนำสินค้าไปจำหน่ายต่อจริงในการทำคุณสมบัติเพื่อจะได้รับผลตอบแทน</p> <p>ในกรณีที่ผู้จำหน่ายอิสระร้องขอให้ยุติความสัมพันธ์กับบริษัท บริษัทจะต้องรับซื้อสินค้าคงคลังที่ยังไม่ได้ขายหรือสินค้าที่สามารถนำกลับมาขายใหม่ได้ อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ อุปกรณ์ส่งเสริมการขายและชุดคู่มือการดำเนินธุรกิจต่างๆ ที่ได้ซื้อไปในช่วงระยะเวลา 12 เดือนที่ผ่านมา และคืนเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้จำหน่ายอิสระ โดยสามารถหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินการได้สูงสุด 10% ของค่าสินค้า บริษัทมีสิทธิหัก</p>
--	---

<p>บริษัทขายตรงและผู้จำหน่ายอิสระต้องไม่ให้ข้อมูลที่เปิดเผยหรือบิดเบือนข้อมูลเกี่ยวกับการขายสินค้า หรือเงื่อนไขการรับรายได้แก่ผู้มุ่งหวังหรือแม้แต่ผู้จำหน่ายอิสระอื่นๆ โดยเด็ดขาด ทั้งนี้ รายละเอียดเกี่ยวกับรายได้หรือการขายสินค้าจะต้องยึดหลักตามเอกสารความเป็นจริง</p>	<p>ค่าเสียผลประโยชน์ของสินค้าที่ได้รับคืนจากผู้จำหน่ายอิสระ อย่างไรก็ตาม จะต้องมีการชี้แจงเงื่อนไขนโยบายสินค้าคงคลังให้แก่ผู้จำหน่ายอิสระทราบอย่างชัดเจน</p> <p>การที่บริษัทหรือผู้จำหน่ายอิสระบังคับหรือชักชวนให้ผู้จำหน่ายอิสระอื่นๆ ซื้อสินค้าหรืออุปกรณ์ส่งเสริมการขายอย่างไม่เหมาะสม ถือเป็น การชักชวนผู้อื่นเข้าร่วมธุรกิจโดยไม่เป็นธรรมและมีเจตนาหลอกลวง ผู้บริหารกฎจรรยาบรรณจะต้องหาแนวทางแก้ไขเพื่อให้แน่ใจว่าผู้จำหน่ายอิสระจะไม่สูญเสียผลประโยชน์ทางการเงินอันเป็นผลมาจากพฤติกรรมต้องห้ามเหล่านั้น</p> <p>ในกรณีที่พบว่าบริษัทสมาชิกของสมาคมการขายตรงมีพฤติกรรมชักชวนผู้อื่นเข้าร่วมธุรกิจอย่างไม่ถูกต้อง มีเจตนาทำให้เข้าใจผิด หรือหลอกลวง ผู้บริหารกฎจรรยาบรรณจะต้องหาแนวทางแก้ไขเพื่อให้แน่ใจว่าจะไม่มีการร้องเรียนเรื่องการสูญเสียผลประโยชน์ทางการเงินอันเป็นผลมาจากพฤติกรรมต้องห้ามเหล่านั้น รวมทั้งไม่จำกัดแต่เพียงการบังคับให้บริษัทสมาชิกดังกล่าวซื้อสินค้าคงคลัง อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ อุปกรณ์ส่งเสริมการขาย และ/หรือชุดคู่มือการดำเนินธุรกิจต่างๆ ซ้ำอีกครั้ง ซึ่งเป็นสินค้าเดียวกันกับที่ผู้ร้องเรียนได้เคยซื้อไปก่อนหน้านี้แล้ว</p> <p>3.10 วัสดุอุปกรณ์ต่างๆ</p> <p>บริษัทจะห้ามมิให้ผู้จำหน่ายอิสระทำการตลาดหรือกำหนดให้ผู้อื่นซื้อวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ที่ไม่ได้รับอนุญาตจากบริษัท รวมทั้งไม่สอดคล้องตามนโยบายหรือระเบียบปฏิบัติของบริษัท</p> <p>นอกจากนี้ ผู้จำหน่ายอิสระที่จำหน่ายเอกสารการฝึกอบรมหรืออุปกรณ์ส่งเสริมการขายที่ได้รับอนุญาตจากบริษัทและได้รับอนุญาตตามกฎหมาย ไม่ว่าจะอยู่ในรูปของเอกสารสิ่งพิมพ์หรือสื่ออิเล็กทรอนิกส์ หรืออยู่ในรูปแบบอื่นๆ จะต้อง (1) นำเสนอวัสดุอุปกรณ์ที่สอดคล้องเป็นไปตามมาตรฐานเดียวกันกับที่บริษัทกำหนดเท่านั้น (2) ไม่กำหนดให้ผู้จำหน่ายอิสระอื่นๆ ต้องซื้ออุปกรณ์ส่งเสริมการขายที่ตนผลิตขึ้นมา (3) จำหน่ายอุปกรณ์ส่งเสริมการขายในราคาที่เหมาะสมและยุติธรรมโดยต้องไม่หวังผลกำไรเกินควรจากผู้จำหน่ายอิสระและสามารถเทียบเคียงได้กับอุปกรณ์ที่มีจำหน่ายทั่วไปในท้องตลาด และ (4) กำหนดนโยบายการรับคืนเป็นลายลักษณ์อักษรเช่นเดียวกับนโยบายการรับคืนของบริษัทที่ตนสังกัดอยู่</p> <p>บริษัทจะมีวิธีการตรวจสอบที่เหมาะสมเพื่อให้แน่ใจว่า อุปกรณ์ส่งเสริมการขายหรืออุปกรณ์เทียบเท่าที่ผลิตโดยผู้จำหน่ายอิสระเป็นไปตามบทบัญญัติแห่งจรรยาบรรณนี้ และไม่ใช้วิธีชี้้นำให้เกิดความเข้าใจผิดหรือหลอกล่อ</p> <p>ห้ามมิให้ผู้จำหน่ายอิสระรับรายได้จากการขายโปรแกรมฝึกอบรมและขายอุปกรณ์ส่งเสริมการขายแก่ผู้บริโภคที่ต้องการเป็นผู้จำหน่ายอิสระหรือต้องการคงสถานภาพของผู้จำหน่ายอิสระไว้ ซึ่งถือเป็นรายได้จากการชักชวนเข้าร่วมธุรกิจกับบริษัท</p> <p>3.11 การฝึกอบรมของผู้จำหน่ายอิสระ</p> <p>บริษัทจะจัดการฝึกอบรมอย่างเพียงพอเพื่อให้ความรู้แก่ผู้จำหน่ายอิสระในการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม</p>
--	---

<p>คำถาม & คำตอบ</p> <p>บริษัทขายตรงมีหน้าที่รับซื้อคืนสินค้าที่ยังไม่ได้จำหน่ายจากผู้จำหน่ายอิสระหรือไม่?</p> <p>ใช่, ในกรณีที่ผู้จำหน่ายอิสระขอยกเลิกสัญญา หรือลาออกจากการเป็นสมาชิกของบริษัท บริษัทจะต้องรับซื้อคืนสินค้าที่ยังไม่ได้จำหน่ายให้ลูกค้า หรือสินค้าที่สามารถนำกลับมาจำหน่ายใหม่ได้ หรือแม้แต่สินค้าที่ถูกซื้อไปภายในระยะเวลา 12 เดือน และบริษัทจะต้องคืนเงินให้แก่ผู้จำหน่ายอิสระเหล่านั้นเต็มจำนวน โดยสามารถหักค่าดำเนินการได้</p>	<p>4. จรรยาบรรณระหว่างบริษัท</p> <p>4.1 ความสัมพันธ์</p> <p>บริษัทสมาชิกของสมาคมการขายตรงจะดำเนินกิจกรรมใดๆ ภายใต้การแข่งขันที่เป็นธรรมกับบริษัทสมาชิกอื่นๆ</p> <p>4.2 การโน้มน้าวใจ</p> <p>บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระต้องไม่เจตนาโน้มน้าวใจหรือชักชวนผู้จำหน่ายอิสระของบริษัทสมาชิกอื่นๆ</p> <p>4.3 การให้ร้าย</p> <p>บริษัทจะไม่ให้ร้ายหรือยินยอมให้ผู้จำหน่ายอิสระของตนให้ร้ายบริษัทอื่นในเรื่องสินค้า แผนการขายและการตลาด หรือลักษณะอื่นใดขององค์กรบริษัทนั้นๆ อย่างไม่เป็นธรรม</p> <p>5. การบังคับใช้จรรยาบรรณ</p> <p>5.1 ความรับผิดชอบของบริษัท</p> <p>แต่ละบริษัทต้องรับผิดชอบต่อต้นในการดูแลให้บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระในสังกัดบริษัทของตนมีการประพฤติปฏิบัติตามจรรยาบรรณ หากมีการละเมิดข้อบังคับของจรรยาบรรณนี้ บริษัทจะพยายามดำเนินการทุกวิถีทางตามความเหมาะสมเพื่อให้ผู้ร้องเรียนได้รับความพึงพอใจ</p> <p>5.2 ผู้บริหารกฏจรรยาบรรณ</p> <p>สมาคมการขายตรงจะแต่งตั้งบุคคลหรือองค์กรอิสระให้เป็นผู้บริหารกฏจรรยาบรรณ โดยมีหน้าที่ตรวจสอบการประพฤติปฏิบัติของบริษัทสมาชิกให้เป็นไปตามข้อบังคับของจรรยาบรรณด้วยวิธีการที่เหมาะสมและรับผิดชอบต่อในการจัดการกับข้อร้องเรียนและระเบียบปฏิบัติในขั้นตอนการจัดการกับข้อร้องเรียนนั้น ผู้บริหารกฏจรรยาบรรณจะจัดการกับข้อร้องเรียนของผู้บริโภคที่ยังไม่ได้ขอยุติเมื่อมีการฝ่าฝืนจรรยาบรรณฉบับนี้</p> <p>5.3 มาตรการ</p> <p>ผู้บริหารกฏจรรยาบรรณอาจพิจารณาให้ยกเลิกการสั่งซื้อ การคืนสินค้าที่ซื้อไปแล้ว การจ่ายเงินค่าสินค้าคืน หรือมาตรการอื่นๆ ตามที่เห็นสมควร ซึ่งรวมถึงการออกหนังสือตักเตือนไปยังผู้จำหน่ายอิสระหรือบริษัท การยกเลิกหรือระงับสัญญาเรื่องสมาชิกภาพกับผู้จำหน่ายอิสระหรือสิ้นสุดความสัมพันธ์อื่นใดกับบริษัท และการออกหนังสือตักเตือนไปยังบริษัท</p> <p>5.4 การจัดการกับข้อร้องเรียน</p> <p>สมาคมการขายตรงและผู้บริหารกฏจรรยาบรรณจะวางหลักการ เผยแพร่กระบวนการ และจัดให้มีระเบียบปฏิบัติในการจัดการกับข้อร้องเรียนเพื่อให้แน่ใจว่าทุกข้อร้องเรียนได้รับการตอบสนองโดยเร็ว บริษัทเองก็จะวางหลักการ เผยแพร่กระบวนการ และจัดให้มีระเบียบปฏิบัติในการจัดการกับข้อร้องเรียนของแต่ละบริษัทเพื่อให้แน่ใจว่าทุกข้อร้องเรียนได้รับการพิจารณาตัดสินโดยเร็ว</p> <p>5.5 สิ่งพิมพ์</p> <p>ทุกบริษัทจะจัดพิมพ์จรรยาบรรณของสมาคมการขายตรงเพื่อเผยแพร่แก่ผู้จำหน่ายอิสระของตนและผู้บริโภค</p>
---	--

คำถาม & คำตอบ	คำอธิบายเกี่ยวกับกฎข้อบังคับ
<p>ข้อบังคับของจรรยาบรรณธุรกิจขายตรงเกี่ยวกับสื่อประกอบการขายมีดังต่อไปนี้:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. สื่อประกอบการขายจะต้องได้รับการอนุมัติจากบริษัทขายตรงเท่านั้น 2. ผู้จำหน่ายอิสระสามารถซื้อสื่อประกอบการขายได้ โดยไม่จำเป็นต้องมีดาวนี่ไลน์ 3. สื่อประกอบการขายต้องมีราคาที่เหมาะสมผล 4. สื่อประกอบการขายจะต้องระบุนโยบายในการคืนสินค้าเป็นลายลักษณ์อักษรอย่างชัดเจน 	<p>ผู้จำหน่ายอิสระ</p> <p>โดยปกติแล้ว “การสื่อสารทางไกล” (ยกตัวอย่างเช่น การขายสินค้าทางอินเทอร์เน็ต) ไม่ได้หมายถึง “การขายตรง” หากแต่การค้าขายที่เกิดต่อเนื่องหรือเกิดขึ้นโดยที่การค้าขายนั้นเกี่ยวข้องกับ ผู้จำหน่ายอิสระไม่ว่าจะเป็นการขายทางไกลหรือไม่ก็ตาม การค้าขายดังกล่าวจะต้องอยู่ภายใต้กฎอย่างเคร่งครัด</p> <p>การปฏิบัติตามกฎข้อบังคับนอกเขตพื้นที่</p> <p>กฎนี้จัดทำขึ้นเพื่อส่งเสริมให้เกิดการทำธุรกิจอย่างมีจรรยาบรรณ รวมถึงเป็นการสร้างมาตรฐานและระเบียบปฏิบัติเดียวกันทั่วโลก บริษัทที่ไม่ประสงค์จะเป็นสมาชิกของสมาคมขายตรงของประเทศอื่น การเป็นสมาชิกของสมาคมขายตรงนี้จะทำให้มั่นใจได้ว่าอย่างน้อยบริษัทอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกันจะปฏิบัติตามมาตรฐานเดียวกันกับบริษัทของคุณ</p> <p>เมื่อมีการขายตรงเกิดขึ้นนอกประเทศ แต่ละบริษัทจะต้องปฏิบัติตามกฎของสมาคมขายตรงของประเทศนั้นๆ ด้วย (หากเป็นสมาชิกของสมาคมขายตรง)</p> <p>หากบริษัทไม่ได้เป็นสมาชิกของสมาคมขายตรงของประเทศอื่น บริษัทจะต้องยินดีปฏิบัติตามกฎของสมาคมขายตรงในประเทศที่บริษัทตั้งอยู่ (หากบริษัทเป็นสมาชิกของสมาคมขายตรงประเทศนั้น)</p> <p>ถ้าบริษัทไม่ได้เป็นสมาชิกของสมาคมขายตรงในประเทศที่บริษัทตั้งอยู่ บริษัทจะต้องยินดีปฏิบัติตามกฎที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ หรือกฎของสมาคมขายตรงในประเทศที่บริษัททำการค้าด้วย</p> <p>ระยะเวลาพิจารณาสินค้าและการคืนสินค้า</p> <p>ผู้บริหารกฎจรรยาบรรณของสมาคมขายตรงมีอำนาจในการพิจารณาว่าการกระทำใดคือการข้อโกง, ผิดกฎหมายหรือการผิดจรรยาบรรณต่อผู้บริโภคหรือการชักชวนผู้อื่นเข้าร่วมธุรกิจ โดยการพิจารณานี้จะอยู่ภายใต้กฎเฉพาะสำหรับธุรกิจประเภทนี้ซึ่งไม่ขัดต่อกฎหมายแต่อย่างใด การปฏิบัติตามกฎเฉพาะ ข้อบังคับหรือจรรยาบรรณธุรกิจขายตรงไม่ได้หมายความว่าผู้บริหารกฎจรรยาบรรณดังกล่าวจะไม่พิจารณาเรื่องการค้าข้อโกง ผิดกฎหมายหรือการผิดจรรยาบรรณเพิ่มเติม ยกตัวอย่างเช่น ในการขายสินค้าให้แก่ผู้บริโภคอย่างถูกต้อง ผู้บริหารกฎจรรยาบรรณยังจำเป็นต้องพิจารณาว่าการขายสินค้านี้ดังกล่าวมีการข้อโกง ผิดกฎหมายหรือผิดจรรยาบรรณหรือไม่ รวมถึงจะต้องมีการคืนเงินหรือการชดเชยต่างๆ หรือไม่ด้วยเช่นกัน</p> <p>พันธะสัมพันธ์</p> <p>คำว่า “สัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร” หมายถึงถึงเอกสารที่แสดงด้วยช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งสามารถพิมพ์หรือดาวน์โหลดได้จากอินเทอร์เน็ตได้ด้วยเช่นกัน</p>

<p>คำถาม & คำตอบ</p> <p>ใครต้องปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจขายตรง?</p> <p>ทุกบริษัทขายตรงมีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจขายตรงอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ ยังมีผู้บริหารกฎจรรยาบรรณที่ขึ้นตรงต่อสมาคมขายตรงที่คอยกำกับดูแลและตรวจสอบว่าบริษัทขายตรงปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจขายตรงหรือไม่ อีกทั้งยังมีหน้าที่แก้ปัญหาเรื่องการร้องทุกข์ต่างๆ อีกด้วย</p>	<p>สินค้าคงคลัง</p> <p>หัวข้อนี้จัดทำขึ้นโดยไม่ได้มีวัตถุประสงค์ให้เกิดการเพิ่มภาระด้านการบริหารงานแก่บริษัทที่ไม่ได้กำหนดจำนวนขั้นต่ำในการซื้อสินค้า แต่มีการกำหนดให้นักขายตรงซื้อสินค้าได้ในกรณีที่ได้รับการสั่งซื้อจากลูกค้าเท่านั้น การบริหารสินค้าคงคลังมีไว้เพื่อกำหนดปริมาณสินค้าคงคลังที่เหมาะสม ในที่นี้หมายถึงความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณสินค้าคงคลังและโอกาสในการขายสินค้า สถานะการแข่งขันของตัวสินค้าและสภาพการณ์ของตลาดในอุตสาหกรรม และนโยบายในการคืนสินค้าหรือคืนเงินหลังจากซื้อสินค้าแล้ว</p> <p>การให้ความรู้แก่ผู้จำหน่ายอิสระ</p> <p>การให้ความรู้เรื่องจรรยาบรรณอาจทำในรูปแบบห้องเรียน, ผ่านช่องทางออนไลน์ รวมถึงการแจกจ่ายเอกสารคู่มือ หรือคลิปต่างๆ ได้ถือเป็นหน้าที่รับผิดชอบของบริษัทที่ต้องพยายามให้ความรู้ด้านจรรยาบรรณแก่ผู้จำหน่ายอิสระ โดยวิธีที่อาจเสียค่าใช้จ่ายเล็กน้อยหรือไม่เสียเลย อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่ควรใช้โปรแกรมการให้ความรู้เรื่องจรรยาบรรณดังกล่าวในการแสวงหาผลประโยชน์จากผู้จำหน่ายอิสระโดยเด็ดขาด แต่ให้ถือเป็นส่วนเสริมของข้อปฏิบัติในการประกอบธุรกิจ ซึ่งในบางกรณีอาจมีค่าใช้จ่ายเกิดขึ้นได้</p>
---	--