

**CRIMINAL PATTERNS AND METHODS OF PYRAMID SCHEMES
IN DIRECT SALES BUSINESS IN THAILAND**

POL.LT.COL. PATCHARA SINLOYMA

**A THESIS SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT
OF THE REQUIREMENTS FOR
THE DEGREE OF DOCTOR OF PHILOSOPHY
(CRIMINOLOGY, JUSTICE ADMINISTRATION AND SOCIETY)
FACULTY OF GRADUATE STUDIES,
MAHIDOL UNIVERSITY**

2007

COPYRIGHT OF MAHIDOL UNIVERSITY

รูปแบบและวิธีการกระทำความผิดประกอบธุรกิจขายตรงในลักษณะแชร์ลูกโซ่ในประเทศไทย (CRIMINAL PATTERNS AND METHODS OF PYRAMID SCHEMES IN DIRECT SALES BUSINESS IN THAILAND)

พ.ต.ท. หญิง พัชรา สีนลอยมา 4637640 SHCJ/D

ปร.ด. (อาชญวิทยา การบริหารงานยุติธรรมและสังคม)

คณะกรรมการควบคุมวิทยานิพนธ์ : อารยัน ตระหง่าน Ph.D., ศรีปริญญา ฐูประจ่าง Ph.D.,
สุณีย์ กัลยะจิตร Ph.D.,

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบ วิธีการ และปัจจัยที่เป็นสาเหตุให้เกิดการกระทำความผิดการประกอบธุรกิจขายตรงในลักษณะแชร์ลูกโซ่ และปัญหาอุปสรรคของการดำเนินคดี โดยใช้แบบสอบถามผู้เสียหาย จำนวน 386 คน และการสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มผู้เชี่ยวชาญ พนักงานสอบสวน และแม่ทีมหรือผู้ต้องหารวม 30 คน

ผลการวิจัยเชิงปริมาณ พบว่า ผู้เสียหายส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุตั้งแต่ 41 ปีขึ้นไป มีสถานภาพสมรสแล้ว จบการศึกษาต่ำกว่าระดับปริญญาตรี รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,001 - 20,000 บาท ภูมิลำเนาเดิมอยู่ทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ได้รับความเสียหายจากบริษัทที่ดำเนินการในรูปแบบที่เน้นให้สมัครเป็นสมาชิก และนำเงินซื้อสินค้าหรือบริการครั้งละมาก ๆ ลักษณะของผู้กระทำผิด คือ จะหลอกผู้เสียหายโดยให้ผลตอบแทนสูงจากการทำธุรกิจ ปัจจัยที่เป็นสาเหตุหลักที่ทำให้ตกเป็นเหยื่อ คือ ผู้เสียหายเชื่อว่าเป็นบริษัทที่จดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมาย วิธีการกระทำความผิดโดยเพื่อนหรือคนรู้จักแนะนำให้ร่วมทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยมีการประชาสัมพันธ์ธุรกิจของบริษัทผ่านทางหนังสือพิมพ์มากที่สุด

ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ พบว่า รูปแบบการกระทำความผิดการประกอบธุรกิจขายตรงในลักษณะแชร์ลูกโซ่ในประเทศไทยแบ่งเป็น 3 รูปแบบ ได้แก่ 1) เน้นให้เหยื่อสมัครเป็นสมาชิกและนำเงินมาซื้อสินค้าหรือบริการจำนวนมาก 2) ผู้กระทำผิดจะหลอกว่ามีตำแหน่งหน้าที่การงานให้เหยื่อทำ 3) หลอกให้เหยื่อนำเงินจำนวนมาก มาร่วมทำธุรกิจขายตรง วิธีการกระทำความผิดมี 2 วิธี ได้แก่ 1) ผู้กระทำผิดติดต่อกับเหยื่อโดยตรงหรือติดต่อผ่านบุคคลต่าง ๆ ได้แก่ แม่ทีม ผู้จำหน่ายอิสระ บุคคลที่ใกล้ชิดเหยื่อ หรือคนรู้จัก 2) อาศัยเทคนิคในการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ ได้แก่ หนังสือพิมพ์ แผ่นพับ ใบปลิว ใบปิดประกาศ หรืออินเตอร์เน็ต ฯลฯ ปัจจัยที่เป็นสาเหตุในการกระทำผิด มี 4 ปัจจัยหลัก ๆ ได้แก่ 1) ปัจจัยที่เกี่ยวกับตัวเหยื่อ 2) ปัจจัยที่เกี่ยวกับตัวผู้กระทำความผิด 3) ปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจ 4) ปัจจัยด้านโอกาสในการกระทำผิด ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินคดีและการบังคับใช้กฎหมายเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจขายตรงในลักษณะแชร์ลูกโซ่ที่สามารถแบ่งออกได้ 4 ด้าน ได้แก่ 1) ด้านงบประมาณ 2) ด้านบุคลากรผู้ปฏิบัติงาน 3) ด้านกฎระเบียบในการปฏิบัติงาน 4) ด้านความร่วมมือของเหยื่อและพยาน

แนวทางการแก้ไขและมาตรการป้องกัน ได้แก่ 1) การป้องกันที่ตัวเหยื่อ คือการให้ความรู้ความเข้าใจ และประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับรูปแบบและวิธีการกระทำความผิด 2) การป้องกันแก้ไขที่ตัวผู้กระทำความผิด โดยต้องมีมาตรการการลงโทษที่รุนแรง และจริงจังเพื่อไม่ให้มีการกระทำความผิดซ้ำและ 3) การบังคับใช้กฎหมาย โดยควรอบรมให้ความรู้เจ้าหน้าที่ให้มีความเชี่ยวชาญทางด้านกฎหมายและการสืบสวนสอบสวน

CRIMINAL PATTERNS AND METHODS OF PYRAMID SCHEMES IN DIRECT SALES BUSINESS IN THAILAND

POL.LT.COL. PATCHARA SINLOYMA 4637640 SHCJ/D

PH.D. (CRIMINOLOGY, JUSTICE ADMINISTRATION AND SOCIETY)

THESIS ADVISORS: ARAYAN TRANGARN, Ph.D.,
SRIPARINYA TOOPGRAJANK, Ph.D., SUNEE KANYAJIT, Ph.D.,**ABSTRACT**

This research examined criminal patterns, methods, causes, and obstacles to case processing of pyramid schemes in direct sales business. The study used data from a survey of 386 victims and in-depth interviews with 30 informants, consisting of direct sales business experts, official interrogators and team leaders/offenders.

The quantitative analysis suggested that the majority of victims were female, aged 41 years or older. Most of them were married, had an education level lower than a Bachelor's Degree, with a monthly income between 10,001-20,000 baht. The majority of victims resided in the northeast of Thailand. They suffered losses primarily from pyramid schemes that lured them in recruiting members for a company and buying a company's products and services. The offenders also deceived the victims by promising high returns from investing in the business. The key factors contributing to their victimization were the belief among the victims that the company was lawfully founded, the introduction to the direct sales business operation by a friend or/and an acquaintance, and the advertisement of the business operation through newspapers.

The qualitative analysis indicated that criminal patterns of pyramid schemes in direct sales business in Thailand can be classified into 3 forms 1) Offering victims benefits from investing in the business 2) Deceiving victims into believing that the company has job positions available for them. 3) Offering business opportunities for those who want to earn extra income. Criminal methods involved were: 1) The use of personal contacts to gain access to the victims; and 2) The use of media channels to gain access to the victims. Factors leading to the offenses consist of 1) Victim-related factors; 2) Offender-related factors; 3) Socio-Economic Factors; and 4) Opportunity factors. Obstacles and problems in case processing and the application of laws to pyramid schemes in direct sales business can be divided into 4 categories including 1) Budget; 2) Personnel issues; 3) Rules and Procedures; and 4) Cooperation of witnesses and victims

Solutions and preventive measures should focus on 1) Victim prevention, by providing and publicizing information about criminal patterns and methods to promote knowledge and understanding about pyramid schemes among potential victims, 2) Prevention and correction for offenders, by establishing severe punitive measure for offenders to prevent future offending; and 3) Legal enforcement, by providing further training to law enforcement officials to become more proficient in laws, criminal investigation and interrogation.

**KEY WORDS: CRIMINAL PATTERN / PYRAMID SCHEMES /
DIRECT SALES BUSINESS**

314 pp.