

บทบาทกลุ่มผลประโยชน์การเมืองไทย: ศึกษากรณีกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจขายตรง
แบบเครือข่ายในการเรียกร้องต่อนโยบายภาครัฐ พ.ศ. 2545-2566

The Role of Thai Political Interest Groups: A Case Study of Multi-Level Marketing
Business Operators in the Demand for Public Policies from 2002 to 2023

ประกาศิต เลิศมุกดา

Prakasit Lertmukda

มหาวิทยาลัยรามคำแหง

Ramkhamhaeng University, Thailand

Corresponding Author, E-mail: prakasit.l011@outlook.com

Received: 2024-5-8; Revised: 2024-6-24; Accepted: 2024-6-25

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาพัฒนาการของกลุ่มธุรกิจขายตรงแบบเครือข่ายในประเทศไทยแต่ละยุคสมัยการเมืองไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545-2566 2) เพื่อศึกษาตัวแสดงของหน่วยงานรัฐ กฎหมาย และนโยบายสาธารณะที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มธุรกิจขายตรงแบบเครือข่าย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545-2566 และ 3) เพื่อศึกษารูปแบบปฏิสัมพันธ์ในเชิงโครงสร้างของตัวแสดงที่เกี่ยวข้องตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545-2566 ใช้การวิจัยเชิงคุณภาพ (qualitative research) เก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ทรงคุณวุฒิที่เกี่ยวข้อง จำนวน 16 คน วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้วิธีวิเคราะห์เชิงเนื้อหา

ผลการศึกษาพบว่า 1) การศึกษาพัฒนาการของกลุ่มผลประโยชน์ธุรกิจขายตรงแบบเครือข่ายในประเทศไทยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545-พ.ศ. 2566 พบว่า (1) ก่อตั้งเพื่อยกระดับธุรกิจขายตรงให้เป็นบริษัทที่มีความเป็นธรรมาภิบาลที่ถูกต้อง (2) ก่อตั้งขึ้นเพื่อให้เกิดการขับเคลื่อนด้านข้อกฎหมายให้มีความสอดคล้องกับธุรกิจ (3) ก่อตั้งเพื่อประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐ และ (4) ก่อตั้งเพื่อต้องการให้ภาครัฐดำเนินการธุรกิจที่ผิดกฎหมาย 2) การศึกษาบทบาทตัวแสดงของหน่วยงานภาครัฐ กฎหมาย และนโยบายสาธารณะที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มธุรกิจขายตรงแบบเครือข่ายตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545-พ.ศ. 2566 พบว่าบทบาทของกลุ่มผลประโยชน์ที่เป็นตัวแสดงขอเรียกร้องหลักที่กลุ่มสมาคมองค์กรกลุ่มผลประโยชน์ธุรกิจขายตรงและองค์กรที่ก่อตั้งขึ้นเรียกร้องประกอบไปด้วย (1) กฎหมาย (2) การต่อต้านการแชร์ลูกโซ่ (3) การขับเคลื่อนนโยบายสาธารณะและ (4) การยกระดับมาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพของธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง และ 3) ปฏิสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มผลประโยชน์ธุรกิจขายตรงแบบเครือข่ายกับหน่วยงานภาครัฐและนโยบายภาครัฐที่เกี่ยวข้องตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545-พ.ศ. 2566 พบว่า (1) ปฏิสัมพันธ์ระหว่างสมาคมกับสมาคม มีความสัมพันธ์แบบหลวม ๆ ยังขาดความเป็นเอกภาพและความร่วมมือกันอย่างจริงจัง (2) ปฏิสัมพันธ์ระหว่างสมาคมกับองค์กร พบว่า สมาคมกับองค์กรไม่ได้มีปฏิสัมพันธ์ต่อกันโดยตรง แต่บริษัทที่อยู่ภายใต้สมาคมมีการสนับสนุนองค์กรนี้ทางลับ และ



(3) ปฏิสัมพันธ์ระหว่างสมาคมกับหน่วยงานภาครัฐ พบว่า มีปฏิสัมพันธ์ที่ดีแค่บางช่วงเวลารับนโยบายของเลขาธิการคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค

คำสำคัญ: บทบาทกลุ่มผลประโยชน์, ธุรกิจขายตรงแบบเครือข่าย, นโยบายภาครัฐ

Abstract

In this dissertation, the researcher examines: 1) the development of multi-level marketing business in Thailand in each period of Thai Political from 2002 to 2023; investigates 2) the players of the public agencies, the laws, and the Policies concerned with multi-level marketing (MLM) in the period studied; and studies 3) the structural interactions of related players in the period under study. The technique of qualitative research was employed. Data were collected using the technique of in-dept interview with sixteen concerned qualified persons. Data were analyzed using content analysis.

Finding are as follows: 1) The study of the development of the MLM interest groups in the period studied found the following. (1) interest groups were established to raise the level of MLM to be with correct good governance. (2) Interest groups were established to mobilize the law to be in consonance with businesses. (3) Interest groups were established for the coordination with the public agencies. (4) Interest groups were established with the need for the public agencies to deal with illegal businesses. 2) The study of the roles of the players of the public agencies, the laws, and the public policies concerned with the MLM business groups in the period studied found the following. The roles of the interest groups as players with major demands established by the MLM interest group associations and other organizations consisted of the following: (1) the laws; (2) the resistance to Ponzi Schemes; (3) the mobilization of public policies; and (4) the raising of the standards of the professional qualifications needed for direct sales and multi-level marketing. 3) Interactions between the MLM interest groups and the public agencies and the concerned public policies in the period studied found the following. (1) The interactions between the associations were not tight, lacking unity and serious cooperation. (2) The interactions between the associations and the organizations showed that they did not exhibit direct interactions. However, companies under the association secretly supported the organizations. (3) The interactions between the

associations and the public agencies were at a certain period of time dependent on the policies of the Secretariat of the Consumer Protection Board.

Keywords: The Role of Interest Groups, Multi-Level Marketing Business, Public Policies

บทนำ

ประเทศไทยใช้ระบอบการเมืองการปกครองแบบประชาธิปไตยอันมีพระมหากษัตริย์ทรงเป็นประมุข โดยอำนาจอธิปไตยเป็นของปวงชนชาวไทย ดังปรากฏใน “รัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย พุทธศักราช 2560” (2560) บัญญัติในมาตรา 4 ศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์ สิทธิ เสรีภาพที่ได้รับความคุ้มครองตามรัฐธรรมนูญเสมอกัน รวมทั้งการมีส่วนร่วมทางการเมืองของประชาชน (สำนักงานคณะกรรมการการเลือกตั้ง, 2560) ผ่านสถาบันการเมือง (political institution) ได้แก่ สถาบันพระมหากษัตริย์ รัฐธรรมนูญ สถาบันนิติบัญญัติหรือรัฐสภา สถาบันฝ่ายบริหารหรือคณะรัฐบาล สถาบันตุลาการหรือศาลยุติธรรม และองค์กรอิสระ รวมถึงหน่วยงานภาครัฐ และพรรคการเมือง (อาจอง บิณศิริวานิช, 2561) ซึ่งแต่ละสถาบันมีภาระหน้าที่พัฒนาทางการเมือง (political development) ให้เป็นไปตามรัฐธรรมนูญ กฎหมายลำดับรองและหลักนิติธรรม เพื่อรักษาและพัฒนาระบบการเมืองให้มีความทันสมัย (modernization) เป็นระบบแบบสากล (universal) เอื้ออำนวยต่อการบริหารราชการ สร้างสรรค์กิจกรรมทางการเมือง อันนำไปสู่เป้าหมายทางการเมือง การปกครอง เกิดประโยชน์ต่อประชาชนส่วนรวมและประเทศชาติ โดยเฉพาะการใช้อำนาจอธิปไตยของปวงชนชาวไทย และกระบวนการมีส่วนร่วมทางการเมืองของประชาชน ด้วยการมีปฏิสัมพันธ์กับองค์กรทางการเมือง เพราะสถาบันการเมืองเป็นองค์กรใช้อำนาจอธิปไตย การมีส่วนร่วมทางการเมืองของประชาชนส่วนใหญ่ผ่านสถาบันพรรคการเมือง (สำนักงานเลขาธิการสภาผู้แทนราษฎร, ม.ป.ป.) เนื่องจากพรรคการเมืองเป็นสถาบันที่มีบทบาทสำคัญในฐานะเป็นศูนย์กลางการรวมตัวของกลุ่มบุคคลที่มีอุดมการณ์ทางการเมือง เศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม ฯลฯ มีแนวคิดปรารถนาการพัฒนาประเทศตามแนวนโยบายพรรคที่ใช้หาเสียงไว้ (ศุทธิกานต์ มีจั่น, 2564)

ในฐานะที่กลุ่มผลประโยชน์ เป็นสถาบันการเมืองรูปแบบที่เกิดจากรวมตัวของกลุ่มคนเพื่อดำเนินกิจกรรม ด้วยการแสดงพฤติกรรมความต้องการ หรือผลักดันให้ภาคส่วนที่เกี่ยวข้องดำเนินการ/กำหนด/ตัดสินใจ/ปฏิบัติการไปในทิศทางที่เอื้ออำนวยประโยชน์ หรือสนองตอบต่อข้อเรียกร้องของกลุ่มตน ด้วยความต้องการพัฒนาความต้องการแก้ไขปัญหา ความต้องการให้ส่งเสริม หรือต้องการให้อนุรักษ์ สิ่งใดสิ่งหนึ่ง ตัวอย่างเช่น ความต้องการพัฒนาการค้าเสรี ความต้องการแก้ไขปัญหาความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจ ความต้องการให้ส่งเสริมสิทธิเสรีภาพคนพิการ ความต้องการให้อนุรักษ์วัฒนธรรม ฯลฯ ซึ่งความต้องการที่หลากหลายทางสังคมของมนุษย์ ทำให้กลุ่มผลประโยชน์ก่อตัวขึ้นอย่างหลากหลายรูปแบบเช่นกัน เมื่อบุคคลที่มีเป้าหมายเชิงอุดมการณ์ไปทิศทางเดียวกัน ได้ร่วมกันจัดตั้งกลุ่มผลประโยชน์เป็นสถาบันที่มีชื่อเรียกต่างกัน เช่น สภา สมาคม สโมสร องค์กร ชมรม กลุ่ม ฯลฯ กรณีตัวอย่างเช่น สภาสังคมสงเคราะห์คนพิการและด้อยโอกาส สมาคมผู้ประกอบการขายตรงแบบเครือข่าย องค์กรอนุรักษ์ศาสนาและวัฒนธรรมแห่งประเทศไทย

ชมรมสถาบันชาวไร่อ้อยภาคอีสาน กลุ่มสถาบันแพทยศาสตร์แห่งประเทศไทย เป็นต้น ซึ่งลักษณะกลุ่มผลประโยชน์ในรูปแบบดังกล่าวมานี้มีเป็นจำนวนมาก ต่างมีกิจกรรมหรือพฤติกรรมไปสู่เป้าหมายขององค์กรตน โดยมากมักมีความเกี่ยวข้องกับนโยบายสาธารณะและกฎหมาย ระเบียบปฏิบัติทางสังคม ดังนั้น ทิศทางผลกระทบที่เกิดจากกลุ่มผลประโยชน์เหล่านี้มีทั้งเชิงบวกและเชิงลบต่อผู้เกี่ยวข้อง อาจครอบคลุมเป็นจำนวนคน สิ่งของ อาชีพ ขนาดพื้นที่ หรือเกิดผลลัพธ์เชิงนามธรรมทางจิตใจ สภาพแวดล้อม ความยุติธรรม เสมอภาค เศรษฐกิจ คุณภาพชีวิต การค้าขายสะดวกคล่องตัวขึ้น กลุ่มผลประโยชน์เหล่านี้จึงเกี่ยวโยง สอดแทรก สัมพันธ์อยู่ในระบบการเมืองการปกครองไทยอย่างแยกไม่ออก

การพัฒนาของระบบ Multi - Level Marketing (MLM) คือ การทำการตลาดโดยใช้กลยุทธ์ที่ให้ผลตอบแทน ต่อยอดการขายของตัวเอง และยอดการขายของคนที่เขาเข้ามาในองค์กร โดยขายสินค้าผ่านองค์กรเป็นชั้น ๆ การรวมตัวของผู้ประกอบการและก่อตั้งสมาคมการขายตรงไทย (Thai Direct Selling Association--TDSA) ขึ้นเมื่อวันที่ 13 ตุลาคม พ.ศ. 2526 และสมาคมได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกของสมาพันธ์การขายตรงโลก (World Federation of Direct Selling Associations--WFDSA) ที่มีประเทศต่าง ๆ เข้าร่วมเป็นสมาชิกมากกว่า 60 ประเทศทั่วโลก สมาคมมีบทบาทสำคัญต่อวงการขายตรงไทยเรื่อยมา ทั้งต่อภาครัฐ ผู้ประกอบการ ผู้นำรายอิสระ และผู้บริโภค โดยเฉพาะการมีส่วนร่วมให้ข้อมูลและสนับสนุนให้เกิดพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (สมาคมการขายตรงไทย, ม.ป.ป.) ความสำคัญของกลุ่มผลประโยชน์ธุรกิจขายตรงแบบเครือข่ายในประเทศไทยมีมูลค่า 70,000 ล้านบาท ภายใต้ตลาดขายตรงโลกที่มีการเติบโต 5.8% สร้างมูลค่าตลาดประมาณ 5.9 ล้านล้านบาท เป็นมูลค่าในตลาดเอเชีย 43% ซึ่งเห็นได้ว่าตลาดเอเชีย 3 ใน 5 ประเทศมีส่วนใหญ่ที่สุดในตลาดขายตรงโลก คือ สหรัฐอเมริกา จีน เยอรมนี เกาหลี และญี่ปุ่น (Eukeik, 2565) รูปแบบการดำเนินกิจกรรมการจำหน่ายสินค้า ด้วยการพัฒนารูปแบบการกระจายสินค้า และพัฒนาบทบาทตัวแทนขาย ระบบกระจายสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค ทำให้มีผู้ขายตรงและตัวแทนจำหน่ายแบบเครือข่ายจำนวนมากได้เป็นที่นิยมแก่ผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการต้องการเข้าสู่ธุรกิจขายตรงแบบเครือข่าย กระทั่งเกิดการรวมตัวของผู้ประกอบการในรูปสมาคม ในนามสมาคมผู้ประกอบการ ธุรกิจขายตรงแบบเครือข่าย เป็นรูปแบบสถาบันการเมืองรูปแบบหนึ่ง

การมีส่วนร่วมทางการเมืองในกระบวนการกำหนดนโยบายสาธารณะ ในเรื่องพฤติกรรมและกิจกรรมของสมาคมขายตรงแบบเครือข่าย ได้แสดงศักยภาพทางการเมืองในระบอบประชาธิปไตย โดยมีส่วนสร้างประโยชน์แก่สมาคมให้ธุรกิจขายตรงดำเนินไปด้วยความเป็นธรรมตามกฎหมาย และมีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบายสาธารณะที่เป็นประโยชน์ต่อสังคม ประชาชนผู้บริโภค มีความเชื่อมั่นต่อการขายตรงแบบเครือข่าย อันเนื่องมาจากอำนาจต่อรองทางการเมือง เกิดผลลัพธ์ต่อสาธารณะตามนโยบายของรัฐ มีกฎหมายรองรับ ซึ่งหากมีการศึกษาวิจัยถึงบทบาทของผู้ประกอบการธุรกิจขายตรงแบบเครือข่ายกับปฏิสัมพันธ์กับรัฐและการเมืองไทย พ.ศ. 2545-2566 เพื่อนำผลการศึกษาวิจัยมาประยุกต์ใช้สำหรับประกอบการธุรกิจขายตรงแบบเครือข่าย อีกแนวทางปฏิบัติหนึ่ง

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาพัฒนาการของกลุ่มธุรกิจขายตรงแบบเครือข่ายในประเทศแต่ละยุคสมัยการเมืองไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545–2566
2. เพื่อศึกษาตัวแสดงของหน่วยงานรัฐ กฎหมาย และนโยบายสาธารณะที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มธุรกิจขายตรงแบบเครือข่าย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545–2566
3. เพื่อศึกษารูปแบบปฏิสัมพันธ์ในเชิงโครงสร้างของตัวแสดงที่เกี่ยวข้องตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545–2566

การทบทวนวรรณกรรม

จากการศึกษาทบทวนวรรณกรรมแนวคิดทฤษฎีกลุ่มผลประโยชน์ เพื่อนำมาปรับใช้เป็นแนวคิดวิเคราะห์เกี่ยวกับการศึกษาวิจัยเรื่องบทบาทของผู้ประกอบธุรกิจขายตรงแบบเครือข่ายกับปฏิสัมพันธ์กับรัฐและการเมืองไทย พ.ศ. 2545-2566 พบว่า บริบทภาพรวมของกลุ่มผลประโยชน์ในประเทศไทยมีความหลากหลายประเภทและมีหลากหลายกลุ่ม ได้แก่ กลุ่มผลประโยชน์ของผู้ประกอบการธุรกิจขายตรงแบบเครือข่ายในประเทศไทยจะมีการรวมกลุ่มกันอย่างหลากหลายเช่นสมาคมต่าง ๆ เพื่อก่อตั้งขึ้นในการรวมกลุ่มเพื่อเรียกร้องต่อนโยบายภาครัฐหรือหน่วยงานอื่นและเป็นกลไกการทำงานของกลุ่มผลประโยชน์เหล่านี้ล้วนแล้วแต่เป็นตัวแสดงหลักซึ่งทำให้เห็นภาพของกลุ่มผลประโยชน์ในมิติของการศึกษาทางรัฐศาสตร์ในประเทศไทยอย่างชัดเจนจากบทบาทของกลุ่มผลประโยชน์ของธุรกิจเครือข่ายขายตรงทำให้ทราบว่า นอกจากมิติการออกนโยบายภาครัฐและกฎหมายที่หน่วยงานรัฐซึ่งเป็นผู้ออกย้อมส่งผลโดยตรงกับกลุ่มผลประโยชน์ของธุรกิจเครือข่ายขายส่งในประเทศไทยอย่างชัดเจนไม่ว่าจะเป็นพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 ที่เป็นตัวกำหนดบทบาทหน้าที่ในการประกอบธุรกิจขายส่งแบบเครือข่ายและมีหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง เช่น (สคบ.) เข้ามาควบคุมการดำเนินการของกลุ่มธุรกิจขายส่งและเครือข่ายอย่างชัดเจนเป็นการกำกับควบคุมในเชิงนโยบายรัฐที่เกี่ยวข้องการดำเนินงานและบทบาทของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจขายส่งและบริษัทที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจขายส่งแบบ ย่อมมีบทบาทต่อรัฐหลาย ๆ มิติ เช่น การสนับสนุนพรรคการเมือง การเป็นส่วนหนึ่งของพรรคการเมืองเพื่อผลักดันนโยบายและผลประโยชน์ของกลุ่มตนเองในการแสวงหาอำนาจรัฐที่จะต้องมีความชัดเจนในเรื่องของบทบาทหน้าที่และผลประโยชน์ในการประกอบธุรกิจจะเห็นได้ว่า กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจขายตรงแบบเครือข่ายในประเทศไทยเป็นกลุ่มบุคคลที่มีความพร้อมในเรื่องทรัพยากรต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นบุคลากรเงินสิ่งของและอำนาจในการต่อรองในเรื่องของการสนับสนุนทางการเงินและอื่น ๆ ต่อพรรคการเมืองหน่วยงานรัฐและบทบาทในสังคมจากการศึกษาทบทวนแนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับกลุ่มผลประโยชน์ ทำให้ผู้วิจัยมองเห็นบทบาทของกลุ่มผลประโยชน์ในธุรกิจขายส่งแบบเครือข่ายในหลายประเด็นดังนี้

1. บทบาทในการเป็นผู้สนับสนุนพรรคการเมือง
2. บทบาทในฐานะกลุ่มผลประโยชน์ที่รักษาผลประโยชน์ให้กลุ่มตนเอง เช่น การก่อตั้งสมาคมมูลนิธิชมรมของผู้ประกอบการธุรกิจขายตรงแบบเครือข่ายในประเทศไทย

3. บทบาทของกลุ่มผลประโยชน์ในฐานะสมาชิกพรรคการเมืองและการขับเคลื่อนนโยบายร่วมกันของพรรคการเมืองแสวงหาอำนาจรัฐ

4. บทบาทในฐานะกลุ่มผลประโยชน์ที่มีบทบาทอย่างยิ่งต่อการพัฒนาศักยภาพทางธุรกิจและเศรษฐกิจการแสวงหาโอกาสการตลาดในมิติต่าง ๆ ดังที่ปรากฏในบริบทสังคมไทยปัจจุบัน

5. บทบาทในฐานะกลุ่มผลประโยชน์ที่ประสบความสำเร็จในเรื่องอาชีพและฐานะทางสังคม

6. บทบาทในฐานะกลุ่มผลประโยชน์ที่มีส่วนพัฒนากระบวนการประชาธิปไตยในสังคมการเมืองให้ดียิ่งขึ้น

แนวคิดความสัมพันธ์ธุรกิจขายตรงแบบเครือข่ายกับระบบการเมืองไทยในรูปแบบธุรกิจขายตรงแบบเครือข่ายระหว่างปี พ.ศ. 2545-2566

ผู้วิจัยพยายามหาข้อมูลเพื่อให้เห็นรูปแบบ (Model) ความสัมพันธ์ธุรกิจขายตรงแบบเครือข่ายกับระบบการเมืองไทย เพื่อสร้างความเข้าใจความสัมพันธ์ระหว่างพรรคการเมืองและกลุ่มผลประโยชน์นั้นเกิดขึ้นได้ตามสถานการณ์ กลุ่มบางกลุ่มอาจเกี่ยวข้องเป็นประจำ แต่บางกลุ่มอาจไม่มีเลย ตัวอย่างในช่วงเวลาที่มีการนัดหยุดงานหรือการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้งสมาชิกรัฐสภา ทั้งพรรคการเมืองและกลุ่มผลประโยชน์ทั้งหลายต่างก็มีความสัมพันธ์กันเป็นกรณีพิเศษ แต่ก็ยังมีกลุ่มผลประโยชน์หลายกลุ่มที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกันกับพรรคการเมือง เพราะอยู่ในฐานะองค์กรผนวกของพรรคการเมือง ในเบื้องต้นขอเสนอรูปแบบความสัมพันธ์ระหว่างพรรคการเมืองและกลุ่มผลประโยชน์ มี 3 ลักษณะดังต่อไปนี้ คือ

1. กลุ่มผลประโยชน์อยู่ภายใต้การควบคุมของพรรคการเมือง ลักษณะเช่นนี้ปรากฏชัดเจนระหว่างพรรคคอมมิวนิสต์ พรรคสังคมนิยมกับองค์การผนวกของพรรค (Auxiliary Organization) เป็นลักษณะที่กลุ่มผลประโยชน์เป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินงานของพรรคการเมือง เป็นปัจจัยในการดำเนินงานของพรรคที่จำเป็นยิ่ง ได้แก่ องค์การเยาวชน องค์การสตรี สมาคมศิลปิน สมาคมนักเขียนหรือวรรณกรรม องค์การกีฬา องค์การทหารผ่านศึก องค์การสงเคราะห์การกุศล องค์การเหล่านี้มีฐานะเป็นรองพรรคการเมือง แต่การขัดแย้งระหว่างองค์การเยาวชนกับพรรคการเมืองก็มีเป็นประจำในทุกประเทศ

2. พรรคการเมืองอยู่ภายใต้อิทธิพลของกลุ่มผลประโยชน์ เป็นลักษณะที่กลับกันคือ พรรคการเมืองกลับเป็นองค์กรสนับสนุนกลุ่มผลประโยชน์เป็นกรณีที่เกิดขึ้นได้กับพรรคการเมืองโดยทางอ้อม เช่น พรรคแรงงานอังกฤษ ก่อน ค.ศ. 1927 พรรคนี้ ประกอบด้วย ตัวแทนของสหพันธ์ สหกรณ์ กลุ่มในสังคม สมาคมการกุศล องค์การสังคมนิยม ดังนั้นพรรคแรงงานเป็นแต่เพียงองค์การซึ่งเป็นองค์การที่รวมกลุ่มผลประโยชน์ในทางการเมือง นอกจากนี้ยังมีพรรคคริสเตียนเดโมแครตของออสเตรเลีย ก็ขึ้นอยู่กับกลุ่มผลประโยชน์ คือ หอการค้า องค์การชาวนา สหพันธ์ต่าง ๆ ในปัจจุบันพรรคดังกล่าวนี้มีการรับสมาชิกโดยตรงแล้วก็ตามแต่หน่วยงานชั้นสูงของพรรคยังคงต้องอาศัยตัวแทนจากกลุ่มผลประโยชน์ที่เป็นส่วนประกอบของพรรคอยู่

3. ความเป็นอิสระระหว่างพรรคการเมืองและกลุ่มผลประโยชน์ หมายถึง ทั้งพรรคการเมืองและกลุ่มผลประโยชน์ ต่างมีอิสระ คือ เป็นเอกเทศ ไม่มีฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดต้องตกอยู่ภายใต้อิทธิพลครอบงำของอีกฝ่ายหนึ่ง ทำให้การร่วมมือกันระหว่างสององค์กรนี้เกิดขึ้น การร่วมมือเป็นไปในลักษณะที่เท่าเทียมและเสมอภาค ซึ่งอาจเกิดขึ้นได้เฉพาะภาวะการณ์พิเศษ ทั้งสองฝ่ายจัดตั้งหน่วยงานร่วมกันขึ้นเป็นการชั่วคราวเป็นเรื่อง ๆ

ไป เพื่อเผชิญกับสถานการณ์บางอย่าง เมื่อสถานการณ์เช่นว่า ผ่านพ้นไปแล้วการร่วมมือก็ยุติเสร็จสิ้นลงไป ต่างฝ่ายก็ดำเนินกิจการของตนไปตามปกติจนกว่ามีสถานการณ์ให้เกิดขึ้นอีก

กลุ่มผลประโยชน์ปัจจุบันมีหลายกลุ่มสำคัญ เช่น กลุ่มผลประโยชน์ทางการเมือง อย่างเช่น กลุ่มผลประโยชน์พรรคการเมืองต่าง ๆ โดยเฉพาะ ส.ส. ในพรรคการเมืองต่าง ๆ ที่มีการรวมกลุ่มกันเพื่อต่อรองผลประโยชน์ทางการเมืองให้กลุ่มตน กลุ่มผลประโยชน์ทางธุรกิจ เช่น สมาคมผู้ประกอบการรายย่อย สมาคมผู้ส่งออกข้าว สมาคมชาวสวนยาง เป็นต้น กลุ่มผลประโยชน์ทางอาชีพ เช่น แพทยสภาสภาการพยาบาล ทันตแพทยสภา สภานายความ เป็นต้น ฯลฯ ทั้งนี้ กลุ่มผลประโยชน์ต่างพยายามรักษาและปกป้องผลประโยชน์ของกลุ่มตนนั่นเอง ซึ่งในด้านการมีปฏิสัมพันธ์ กลุ่มผลประโยชน์ผู้ประกอบการขายตรงแบบเครือข่ายกับหน่วยงานรัฐและนโยบายรัฐที่เกี่ยวข้องจะต้องรวมตัวกันอย่างเหนียวแน่นและมีทิศทางหรือแนวทางความต้องการที่ชัดเจนไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของการออกกฎหมาย ข้อบังคับกฎระเบียบต่าง ๆ ถ้าไม่รวมตัวกันให้เหนียวแน่นก็จะไม่เกิดพลังในการมีส่วนร่วมต่อภาครัฐ และในด้านของการพัฒนาสมาคมผู้ประกอบการขายตรงของธุรกิจแบบเครือข่ายได้มีปฏิสัมพันธ์กับหน่วยงานราชการ กฎหมาย นโยบาย สาธารณะของรัฐบาลค่อนข้างน้อยเพราะส่วนใหญ่ผู้ประกอบการธุรกิจขายตรงถึง 95% ขึ้นไปเป็นผู้ประกอบการที่มีความรู้ความเข้าใจและปฏิบัติตามในเรื่องของกฎหมาย กฎระเบียบข้อบังคับตามนโยบายของหน่วยงานภาครัฐได้เป็นอย่างดี

วิธีดำเนินการวิจัย

รูปแบบการวิจัย

การวิจัยนี้ผู้วิจัยเลือกใช้วิธีวิจัยคุณภาพ (qualitative research) เนื่องจากเป็นระเบียบวิธีที่เหมาะสมทำให้ผู้วิจัยสามารถนำข้อมูลมาวิเคราะห์ สรุปผลการวิจัย และนำไปสู่ข้อเสนอแนะ สามารถใช้เป็นแนวทางนำไปปฏิบัติได้อย่างเหมาะสมกับบริบทของกลุ่มผลประโยชน์ในระบบการเมืองไทย นอกจากนี้ ยังสามารถเลือกใช้รูปแบบวิธีการศึกษาได้หลายแบบ โดยการวิจัยนี้ใช้รูปแบบ คือ (1) วิธีวิจัยเชิงเอกสาร (documentary research) (2) วิธีสัมภาษณ์เจาะลึก (in-depth interview) เนื่องจากวิธีวิจัยเชิงคุณภาพเป็นการรวบรวมข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยเฉพาะการศึกษารายกรณี (case study) ที่มุ่งศึกษาช่วงเวลาระหว่างปี พ.ศ. 2545-2566

ผู้ให้ข้อมูลหลัก

การเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีสัมภาษณ์เชิงลึก ผู้วิจัยจึงศึกษาประวัติความเป็นมาของผู้เกี่ยวข้อง และมีความรู้ความเชี่ยวชาญ ด้านการขายตรงแบบเครือข่าย ซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (key informant) เป็นข้อมูลโดยตรง (original data) และเต็มใจให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์มากที่สุดกับการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้คัดเลือกผู้บริหารในหน่วยงานภาครัฐ นักธุรกิจ ผู้มีประสบการณ์ในธุรกิจขายตรงแบบเครือข่าย รวมทั้งหมด 16 คน ประกอบด้วย

1. กลุ่มหน่วยงานราชการ จำนวน 6 ราย ประกอบด้วย 1.1 สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) 4 ราย 1.2 กรมสอบสวนคดีพิเศษ (DSI) จำนวน 1 ราย 1.3 กองบังคับการปราบปรามการกระทำความผิดเกี่ยวกับการคุ้มครองผู้บริโภค (บก. ปคบ.) จำนวน 1 ราย

2. กลุ่มผู้แทนสมาคมขายตรง จำนวน 4 ราย
3. กลุ่มผู้แทนสมาคม จำนวน 3 ราย
4. กลุ่มนักวิชาการ ต้องเป็นบุคคลที่มีความรู้และเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจขายตรงแบบเครือข่าย จำนวน 3 ราย

เครื่องมือสำหรับเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือสำหรับเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยจัดทำเครื่องมือการจัดเก็บข้อมูลขึ้นทั้งหมด 2 เครื่องมือ คือ (1) แบบบันทึกข้อมูลในการวิจัยเอกสาร (memorandum data form) และ (2) แบบคำถามนำการสัมภาษณ์เชิงลึกกึ่งโครงสร้าง (semi-structured interview guideline) มากที่สุด กล่าวคือ เครื่องมือสำหรับเก็บรวบรวมข้อมูล ประกอบด้วย อุปกรณ์จดบันทึกข้อมูล เครื่องมือบันทึกเสียง กล้องถ่ายภาพและตัวผู้วิจัย

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. การเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยเอกสาร (documentary research) ลักษณะการดำเนินงานแบบ workshop เป็นการค้นคว้าข้อมูลจากเอกสาร ทั้งข้อมูลแบบปฐมภูมิ (primary data) ได้แก่ แนวคิด ทฤษฎี กฎหมายที่เกี่ยวข้อง กฎกระทรวง ประกาศของหน่วยงานราชการ บันทึกเหตุการณ์ทางประวัติศาสตร์ จดหมายเหตุ ฯลฯ และข้อมูลแบบทุติยภูมิ (secondary data) เป็นการรวบรวมข้อมูล บทวิเคราะห์ วารสารวิชาการ บทความวิชาการ เอกสารประกอบการประชุมวิชาการ วิทยานิพนธ์

2. การเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีสัมภาษณ์เจาะลึก (in-depth interview) เป็นการดำเนินการออกไปเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม ขอนหนังสือราชการจากหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการเมือง คณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง จำนวน 16 ฉบับ นัดหมาย ผู้เดินทางไปสัมภาษณ์ด้วยตนเอง โดยแนะนำตัว เริ่มสนทนาสร้างความคุ้นเคย เพื่อความเป็นกันเอง แล้วดำเนินการสัมภาษณ์ พร้อมทั้งขออนุญาตบันทึกเสียงการสัมภาษณ์ เพื่อป้องกันการตกหล่นของสาระสำคัญจากการจดบันทึก และถ่ายภาพบรรยากาศการสัมภาษณ์ ดำเนินการแบบเดียวกันจนครบ 16 ราย

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลผู้วิจัยใช้วิธีวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (content analysis) โดยประมวลคุณลักษณะเฉพาะด้วยการพิจารณาประเด็นหลัก (major themes) จากแต่ละแนวคิดเข้าด้วยกันอย่างเป็นระบบ ให้เกิดความแม่นยำ (rigor) และมีความเข้มข้น (intensive process) ด้วยการตัดทอนข้อมูลให้เหลือแต่คุณลักษณะหรือสาระร่วมที่มีความหมาย แล้วสังเคราะห์ข้อมูลจากส่วนย่อยไปสู่ส่วนใหญ่ (inductive approach) ตามหลักเหตุและผล (causality) เพื่อตอบวัตถุประสงค์ของการวิจัย ด้วยการบรรยายความ (description) นำเสนอข้อค้นพบ พร้อมสรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ และยึดแนวคิดทฤษฎีเป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์ข้อมูล

การตรวจสอบข้อมูล

การตรวจสอบข้อมูลจากการใช้รูปแบบการวิจัยเชิงคุณภาพ คือ การตรวจสอบข้อมูลแบบ 3 ด้าน โดยดำเนินการตรวจสอบแต่ละด้าน ดังนี้

1. การตรวจสอบด้านข้อมูล (data triangulation) เพื่อพิสูจน์ความถูกต้องต่อการได้มาของข้อมูลว่ามีความถูกต้องหรือไม่ กล่าวคือ การใช้วิธีตรวจสอบข้อมูลที่ได้มาจากแหล่งต่าง ๆ มีความเหมือนกันหรือไม่ หากแหล่งข้อมูลได้ข้อค้นพบเหมือนกันแสดงว่า ข้อมูลที่ได้มามีความถูกต้อง เช่น เปรียบเทียบข้อมูลจากการสัมภาษณ์ ด้วยการตรวจสอบความแน่นอนของคำพูดในเรื่องเดียวกันแต่ละเวลา หรือเปรียบเทียบปรากฏการณ์ในเรื่องเดียวกันของแต่ละระยะเวลา เป็นต้น

2. การตรวจสอบด้านบุคคล (person triangulation) เป็นการตรวจสอบข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ว่า ถ้าบุคคลผู้ให้ข้อมูลเปลี่ยนไป ผู้ให้ข้อมูลได้ให้คุณค่า หรือคุณสมบัติของผู้ให้ข้อมูลสำคัญเป็นบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงหรือไม่ เพราะข้อมูลที่ได้มาส่งผลกระทบต่องานวิจัยอย่างมาก ดังนั้น การตรวจสอบข้อมูลผู้วิจัยจำเป็นต้องใช้เวลาและวิธีการต่าง ๆ เพื่อให้ได้ข้อมูลหลายด้านมากขึ้น และการตรวจสอบข้อมูลที่ได้จะพิจารณาจากคุณสมบัติเป็นหลัก ซึ่งทำให้ข้อมูลที่ได้เป็นข้อมูลที่มีความเที่ยงตรงและชัดเจนในเนื้อหา

3. การตรวจสอบด้านการเก็บรวบรวมข้อมูล (Method Triangulation) คือ การเปรียบเทียบข้อมูลที่ได้มาจากวิธีดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลที่แตกต่างกัน โดยนำมาพิจารณาว่าข้อมูลที่ได้สอดคล้องกันหรือไม่ กล่าวคือ เช่น ข้อมูลประเด็นเดียวกัน ที่เก็บด้วยวิธีวิจัยเอกสารมาเปรียบเทียบกับข้อมูลการสัมภาษณ์เชิงลึก หรือการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม เพื่อพิจารณาลักษณะความสอดคล้องของข้อมูล หรือการเก็บรวบรวมข้อมูลเรื่องเดียวกันแต่การเก็บข้อมูลจากแหล่งข้อมูลที่แตกต่างกัน ซึ่งอาจกระทำได้โดย การเปลี่ยนแหล่งสถานที่ที่เป็นบุคคล ช่วงเวลา หรือสถานที่ที่ให้ข้อมูลหรือผู้เก็บข้อมูลที่แตกต่างหลากหลาย

ผลการวิจัย

1. การศึกษาบทบาทของผู้ประกอบการธุรกิจขายตรงแบบเครือข่ายกับปฏิสัมพันธ์กับรัฐและการเมืองไทย พ.ศ. 2545–2566 จากการสัมภาษณ์เก็บข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูล พอสรุปได้ว่า ในข้อค้นพบจากอดีตเลขา สคบ. หลาย ๆ ท่านที่มีการเล็งเห็นถึงการขายตรงของผู้ประกอบการขายตรงในประเทศไทยที่ผ่านมา นั้น สมาคมจะมีลักษณะการรวมกลุ่มระหว่างกันแบบหลวม ๆ ซึ่งมีหลายสมาคมที่เกิดขึ้นภายในอุตสาหกรรมขายตรงตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ซึ่งทางภาครัฐได้มีการตั้งคำถามถึงเหตุผลที่ว่า ทำไมสมาคมจึงมีการก่อตั้งที่หลากหลายแทนที่จะมีการก่อตั้งเพียงสมาคมเดียวโดยหลาย ๆ สมาคมที่ก่อตั้งขึ้นมานั้น ส่วนใหญ่จะมีปฏิสัมพันธ์ในการประสานงานต่อกันค่อนข้างน้อยเปรียบเสมือนสมาคมเหล่านี้มักอยู่กันแบบเป็นเอกเทศที่ไม่มีการติดต่อหรือแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างสมาคม ส่งผลทำให้พัฒนาการที่ผ่านมาของการรวมกลุ่มสมาคมนั้น มักมีการเกิดปัญหาหรือได้รับผลกระทบตามมาในภายหลัง ในส่วนของสมาคมพัฒนาการขายตรงไทยนั้น หากย้อนกลับไปในช่วงระยะ เวลา 3-4 ปีที่ผ่านมาจะค่อนข้างมีการพัฒนามากพอสมควร ซึ่งมีความแตกต่างจากปัจจุบันที่ค่อนข้างซบเซาลงเป็นอย่างมาก เนื่องจากบริษัทที่เคยเข้าร่วมอยู่ในสมาคมมีการล้มหายไป ส่งผลทำให้สมาชิกที่มีอยู่ในองค์กรลดน้อยลง ซึ่งชมรมธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรงที่มีการก่อตั้งขึ้นมาใหม่นั้นก็ยังไม่ค่อยมีบทบาทที่เด่นชัดในการขับเคลื่อนนโยบายกับภาครัฐมากเท่าใด จะมีเพียงการประสานงานต่อกันเป็นครั้งคราวเท่านั้น ดังนั้น พัฒนาการของกลุ่มธุรกิจขายตรงตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันจึงมีกระบวนการของการ

พัฒนาในการรวมกลุ่มกันตามวัตถุประสงค์ที่ได้แจ้งไว้จากข้อมูลข้างต้น แต่เหนือสิ่งอื่นใดก็ยังมีปัญหาสำคัญที่ถูกซ่อนไว้ คือ ปัญหาการแชร์ลูกโซ่เนื่องจากในสมัยก่อนนั้นบริษัทที่จะกระทำการหลอกลวงการแชร์ลูกโซ่มักจะนำเอารูปแบบแผนตลาดของไบนารีธุรกิจขายตรงมาใช้ ทำให้บุคคลส่วนใหญ่แยกไม่ออกว่า แบบใด คือ การแชร์ลูกโซ่และแบบใด คือ การขายตรง ซึ่งมีจุดตัดที่สำคัญ คือ ถ้าเป็นธุรกิจขายตรงจะมีกระบวนการในการจ่ายเงินซื้อสินค้ามีสินค้าและมีแผนการตลาดที่ชัดเจน ส่วนการแชร์ลูกโซ่นั้นจะไม่มีสินค้าหรือสินค้ามีแต่ตั้งขึ้นมาว่าเป็นสินค้านาคาถูก ซึ่งมีรูปแบบวิธีการเอาเงินคนใหม่มาจ่ายคนเก่าที่ทำให้เกิดปัญหาตามมาหลาย ๆ สมาคมที่จัดตั้งขึ้นมาหนึ่งในนั้นเป็นรูปแบบพันธุกิจ คือ ตั้งขึ้นมาจากปัญหาการแชร์ลูกโซ่ ดังนั้น ต้องมีการพิจารณาสมาคมที่ก่อตั้งขึ้นมาก่อนว่า มีบทบาทในการผลักดันและอิทธิพลต่อทางภาครัฐหรือไม่ ซึ่งสมาคมจะต้องมีอิทธิพลในแง่ของการทำให้ภาครัฐรับรู้ที่เป็นการสะท้อนหน่วยงาน แต่ไม่ถึงขั้นมีการกดดันให้กับภาครัฐ เนื่องจากส่วนใหญ่สมาคมจะมีบทบาทในการประสานงานขอความร่วมมือกับทางหน่วยงาน สคบ. และการเชิญหน่วยงานมาบรรยายให้ความรู้ในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน ซึ่งสมาคมในแต่ละสมัยนั้นจะค่อนข้างมีความสัมพันธ์ที่แตกต่างกันตามเลขาที่ดำรงตำแหน่งอย่างเช่นในยุคของนายอำพล วงศ์ศิริ และพลตำรวจตรี ประสิทธิ์ เฉลิมวุฒิศักดิ์ เป็นยุคที่มีความเป็นเลิศในการมีส่วนร่วมระหว่างผู้ประกอบการของชมรมธุรกิจขายตรง และหลังจากนั้น คือ ยุคของธรรณัฐ อธิธิพันธ์ จะเน้นการทำงานในเชิงกฎหมายเป็นหลัก จึงทำให้เป็นช่วงที่สมาคมมีปฏิสัมพันธ์ต่อกันค่อนข้างลดน้อยลง

2. การศึกษาบทบาทตัวแสดงของหน่วยงานภาครัฐกฎหมายและนโยบายสาธารณะที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มธุรกิจขายตรงแบบเครือข่ายตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545-พ.ศ. 2566 ได้ข้อค้นพบว่า บทบาทของตัวแสดงหน่วยงานภาครัฐจะมีความเกี่ยวข้องกับการผลักดันกฎหมายขายตรง ซึ่งหลังจากการสัมภาษณ์นายอนุวัฒน์ ธรรมธัช อดีตเลขาธิการคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) ทำให้ทราบว่า ผู้ที่ริเริ่มการผลักดันกฎหมายขายตรงและสมาคมขายตรงไทยขึ้นมามีด้วยกันอยู่ 3 ท่าน ได้แก่ นายปรีชา ประกอบกิจ กรรมการผู้จัดการบริษัทแอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด แพทย์หญิงณิลินี ไพบูลย์ ผู้บริหารบริษัทกฟฟารีนสกายไลน์ยูนิตี้ จำกัด และผู้บริหารบริษัทคามิโอเฮาส์ จำกัด ซึ่งเป็นบุคคลที่มีบทบาทสำคัญในการผลักดันกฎหมายขายตรงไทย โดยสมาคมขายตรงไทยมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนกฎหมาย ออกกฎหมาย ตลอดจนมีการแก้ไขในปี พ.ศ. 2560 ที่มีบทบาทในการให้ข้อมูลความคิดเห็นแก่ภาครัฐมากกว่าสมาคมอื่น ๆ และสมาคมอุตสาหกรรมขายตรงไทยก็มีบทบาทในการพัฒนาการขายตรงในเรื่องเกี่ยวกับการผลักดันกฎหมายเช่นกัน แต่ในส่วน of สมาคมชมรมธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรงนั้นจะไม่มีความเกี่ยวข้องทางด้านนี้ เนื่องจากมีการก่อตั้งขึ้นมาในภายหลัง นอกจากกฎหมายที่ออกมาแล้วนั้น อย่างที่สอง คือ การผลักดันในการต่อต้านและปราบปรามการแชร์ลูกโซ่ร่วมกับหน่วยงานภาครัฐในการส่งและแจ้งข้อมูลเบาะแสที่เป็นการผลักดันผ่านองค์กรต่อต้านการแชร์ลูกโซ่ สมาพันธ์ต่อต้านการแชร์ลูกโซ่และชมรมช่วยเหลือเหยื่อและผู้เสียหายที่ไม่ได้เป็นการส่งถึงหน่วยงาน สคบ. โดยตรง ดังนั้น การประสานงานไปที่หน่วยงาน สคบ. จะเป็นการประสานงานที่ค่อนข้างน้อยกว่าสามองค์กรที่กล่าวมาต่อการผลักดันการแชร์ลูกโซ่ขององค์กรต่อต้านการแชร์ลูกโซ่สมาพันธ์ต่อต้านการแชร์ลูกโซ่และชมรมช่วยเหลือเหยื่อและผู้เสียหาย เป็นองค์กรที่มีความสำคัญและเฝ้าตอนโยบายที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงาน สคบ. ซึ่งจะเป็นรูปแบบของสมาคมหลายสมาคมช่วยกันผลักดันนโยบายสาธารณะ มีการประชุม

การประสานงานและมีกิจกรรมร่วมกันเพื่อผลักดันนโยบายร่วมกับ สคบ. มาโดยตลอด และส่วนที่สำคัญที่สุด คือ การยกระดับมาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง ซึ่งเป็นบทบาทที่สำคัญต่อสมาคมพัฒนา การขายตรงไทยที่เป็นสมาคมที่มีความโดดเด่นในการยกระดับการพัฒนามาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพของ ธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง ฉะนั้น การยกระดับคุณวุฒิวิชาชีพจึงเป็นสิ่งสำคัญโดยมีหลักการอยู่ 4 ข้อ คือ (1) กฎหมาย (2) การต่อต้านการแชร์ลูกโซ่ (3) การขับเคลื่อนนโยบายสาธารณะ และ (4) การยกระดับ มาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพของธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง

3. ปฏิสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มผลประโยชน์ธุรกิจขายตรงแบบเครือข่ายกับหน่วยงานภาครัฐ และนโยบาย ภาครัฐที่เกี่ยวข้องตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545–พ.ศ. 2566 เป็นการศึกษาถึงปฏิสัมพันธ์ในเชิงโครงสร้างของตัวแสดง บทบาทที่มีความเกี่ยวข้องกันโดยรวม ซึ่งจากหัวข้อที่เคยได้กล่าวมานั้น สมาคมจะมีรูปแบบปฏิสัมพันธ์ในการ รวมกลุ่มกันแบบหลวม ๆ จึงทำให้มีการดำเนินกิจกรรมต่อกันร่วมกันค่อนข้างน้อย แต่ในส่วนของปฏิสัมพันธ์ ระหว่างสมาคมกับภาครัฐนั้นจะมียุคของการเฟื่องฟู เช่น นายอำพลวงศ์ศิริ และพลตำรวจตรี ประสิทธิ์ เจริญวุฒิ ศักดิ์ เป็นยุคที่สมาคมจะมีปฏิสัมพันธ์กับหน่วยงานภาครัฐค่อนข้างเป็นไปในทิศทางที่ดี แต่ในปัจจุบันนั้น สมาคมจะมีปฏิสัมพันธ์ต่อกันค่อนข้างลดน้อยลง เนื่องจากเลขาธิการ สคบ. นายธรรณธ์อัทธ ธานีพันธ์ จะเป็นผู้ที่มีความรู้ทางด้านกฎหมายเป็นส่วนใหญ่ และในช่วงของยุคนายอนุวัฒน์ ธรรมธัช นางรัศมีวิศทเวทย์ นายนิโรธ เจริญประกอบ และนายจิระชัย มูลทองโร่ย จะมีความเบาบางในเรื่องปฏิสัมพันธ์ระหว่างสมาคมด้วย เช่นกัน และจากประสบการณ์ที่ได้อยู่ในสมาคมอุตสาหกรรมขายตรงไทยมานานเป็นระยะเวลาพอสมควรนั้น เมื่อมีการสัมภาษณ์กับบุคคลต่าง ๆ ก็ได้ข้อค้นพบว่า บุคคลแต่ละท่านที่ได้สัมภาษณ์มานั้นจะมีข้อโดดเด่น ที่แตกต่างกันออกไป เช่น พันตำรวจตรี วรณัน ศรีล้ำ โฆษกกรมสอบสวนคดีพิเศษ (DSI) จะโดดเด่นในเรื่อง ของคดีการแชร์ลูกโซ่ นายอนุวัฒน์ ธรรมธัช การก่อตั้งธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง พลตำรวจตรี ประสิทธิ์ เจริญวุฒิศักดิ์ และนายอำพล วงศ์ศิริ จะมีความโดดเด่นในเรื่องโครงสร้างและรายละเอียดของ สคบ. ที่สะท้อน ในด้านต่าง ๆ

อภิปรายผล

1. การศึกษาพัฒนาการของกลุ่มผลประโยชน์ธุรกิจขายตรงแบบเครือข่ายในประเทศไทยตั้งแต่ พ.ศ. 2545–พ.ศ. 2566

จากการศึกษาพัฒนาการของกลุ่มผลประโยชน์ธุรกิจขายตรงแบบเครือข่าย ทำให้ทราบว่า สมาคม หลายแห่งที่เกิดขึ้นในปัจจุบันจะมีจุดกำเนิดของการเริ่มต้นในแต่ละสมาคมที่แตกต่างกันออกไป โดยมีสมาคม แห่งแรก คือ สมาคมการขายตรงไทย (TDSA) เป็นสมาคมแห่งแรกที่เกิดขึ้น ซึ่งมีจุดกำเนิดของการเริ่มต้น สมาคมเพื่อต้องการยกระดับมาตรฐานวิชาชีพและขับเคลื่อนข้อกฎหมายธุรกิจขายตรง สมาคมแห่งที่สอง คือ สมาคมอุตสาหกรรมขายตรงไทย (TDIA) เป็นสมาคมที่มีจุดกำเนิดค่อนข้างมีความแตกต่างจากสมาคมการขาย ตรงไทย เนื่องจากทางสมาคมมีจุดกำเนิดของการเริ่มต้นสมาคมเพื่อต้องการช่วยเหลือต่อกลุ่มบริษัทต่าง ๆ ที่มี การดำเนินงานโดยใช้แผนการตลาดแบบไบนารี ซึ่งเป็นแผนการตลาดที่มีความนิยมในปัจจุบันถึงร้อยละ 90 ของอุตสาหกรรมขายตรงไทย ดังนั้น สมาคมอุตสาหกรรมการขายตรงไทยจึงมีการพยายามต่อสู้เพื่อผลักดันให้รูป

แผนการตลาดแบบไบนารีเป็นที่ยอมรับในปัจจุบันมากขึ้น ลักษณะกรมพัฒนาการขยายตรงไทยในแบบเชิงลึกมีจุดเกิดขึ้นมาจากความเข้าใจที่บริษัทต้องการ มีสมาคมเป็นของตนเองเพื่อใช้สมาคมที่มีอยู่ในการเป็นเกราะกำบังให้กับบริษัท ซึ่งสมาคมพัฒนาการขยายตรงไทยก็มีการก่อตั้งขึ้นมาจากสถานการณ์ที่เกิดขึ้นโดยมีบทบาทของการก่อตั้งสมาคมมาจากปัญหาการแชร์ลูกค้าและแผนการตลาดแบบไบนารี และทางด้านของชมรมธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรงที่ได้แยกออกมาจากสมาคมพัฒนาการขยายตรงไทยนั้นจะมีบริษัทเล็ก ๆ ที่อยู่ภายในองค์กรประมาณ 20 บริษัทโดยมีวัตถุประสงค์ในการประสานงานและดูแลกันภายในกลุ่ม ซึ่งมีบทบาทต่อทางสมาคมค่อนข้างน้อย เนื่องจากเป็นชมรมที่กำลังจะถูกผลักดันให้เป็นสมาคมในอนาคต ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ ณัฐพัชร อำพันยุทธ์ (2558) ศึกษาเรื่องกลุ่มผลประโยชน์ในระบบการเมืองไทยที่มีต่อการเป็นบรรษัทภิบาลของธุรกิจขายตรงแบบเครือข่าย งานชิ้นนี้เป็นการศึกษา ตัวแสดงที่เป็นกลุ่มตัวแทนสมาคมที่มีผลต่อการเป็นบรรษัทภิบาลของกลุ่มผลประโยชน์เหล่านั้น ซึ่งเป็นการศึกษาที่มีความแตกต่างกับงานวิจัยเรื่องบทบาทกลุ่มผลประโยชน์การเมืองไทย: ศึกษากรณีกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจขายตรงแบบเครือข่าย ในการเรียกร้องต่อนโยบายภาครัฐ พ.ศ. 2545-2566 ในประเด็นเรื่องของการศึกษาวิจัยที่มีข้อแตกต่างและข้อเหมือนกันข้อเหมือน ผู้วิจัยมองว่า เป็นประเด็นการศึกษาที่มีความใกล้เคียงกันในเรื่องของการศึกษาตัวแสดงกลุ่มสมาคม ซึ่งมองว่า เป็นกลุ่มผลประโยชน์ในระบบการเมืองไทย

2. การศึกษาบทบาทตัวแสดงของหน่วยงานภาครัฐ กฎหมาย และนโยบายสาธารณะที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มธุรกิจขายตรงแบบเครือข่ายตั้งแต่ พ.ศ. 2545-พ.ศ. 2566

สมาคมการค้าขายตรงไทย (TDSA) สมาคมอุตสาหกรรมขายตรงไทย (TDIA) สมาคมพัฒนาการขยายตรงไทย (TDIA) และสมาคมธุรกิจเครือข่ายขายตรงไทย (TDNA) เป็น 4 สมาคมที่มีบทบาทเพื่อต้องการสนับสนุนต่อธุรกิจขายตรงให้มีการดำเนินธุรกิจที่ถูกต้อง และสอดคล้องกับทางภาครัฐ โดยแต่ละสมาคมจะมีความโดดเด่นที่แตกต่างกันออกไป อย่างสมาคมแรก คือ สมาคมการค้าขายตรงไทย (TDSA) เป็นสมาคมที่มีบทบาทค่อนข้างโดดเด่นในเรื่องของการยกระดับมาตรฐานวิชาชีพและการขับเคลื่อนข้อกฎหมายที่เรียกว่า “กฎหมายขายตรง” พ.ศ. 2545 เป็นกฎหมายที่เกิดขึ้นได้จากการผลักดันของสมาคมการค้าขายตรงไทยที่ได้รับการสนับสนุนจากนายอนุวัฒน์ ธรรมธัช และเลขาธิการกฤษฎีกา ซึ่งเป็นบทบาทสำคัญที่ทำให้เกิดการจัดตั้งกฎหมายขายตรงขึ้น และใน พ.ศ. 2560 ก็ได้มีการปรับแก้ไขข้อกฎหมายขายตรงที่ใช้มาจนมาถึงปัจจุบัน สมาคมที่ 2 คือ สมาคมอุตสาหกรรมขายตรงไทย (TDIA) มีบทบาทในการเสนอแนะและแจ้งเบาะแสต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจผิดกฎหมายให้กับหน่วยงานภาครัฐ เป็นสมาคมที่มีความโดดเด่นต่อการส่งเสริมและการพัฒนาธุรกิจภายในองค์กร รองลงมาจากสมาคมการค้าขายตรงไทยสมาคมที่ 3 คือ สมาคมพัฒนาการขยายตรงไทย (TDIA) เป็นสมาคมที่มีความโดดเด่นในการยกระดับมาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพของสถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน) เนื่องจากส่วนใหญ่ธุรกิจขายตรงมักจะถูกมองข้ามว่า เป็นธุรกิจที่มีหลักในการเชี่ยวชาญที่เฉพาะต่ออาชีพต่าง ๆ น้อย โดยการประกอบธุรกิจขายตรงเป็นจะต้องมีการอาศัยองค์ความรู้ในด้านของมีศาสตร์และศิลป์ในการดำเนินธุรกิจ จึงส่งผลทำให้ทางสมาคมมีการผลักดันหลักสูตรการสอบประเมินผลใบอนุญาตคุณวุฒิวิชาชีพเกิดขึ้น และเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดการแยกแยะระหว่างสมาคมกลุ่มใหญ่และสมาคมกลุ่มเล็ก สอดคล้องกับการศึกษาของ สานนท์ ด่านภักดี และคณะ (2561) ศึกษาเรื่อง พรรคการเมืองและกลุ่มผลประโยชน์ทาง

การเมืองในประเทศไทย งานวิจัยชิ้นนี้เป็นการศึกษาในเรื่องของพรรคการเมืองและกลุ่มผลประโยชน์ที่ชี้ชัดให้เห็นถึงบทบาทสำคัญของพรรคการเมืองและกลุ่มผลประโยชน์ที่มีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งในระบอบการเมืองการปกครองแบบประชาธิปไตยและสังคมการเมืองไทยในปัจจุบันและในอดีต

3. ปฏิสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มผลประโยชน์ธุรกิจขายตรงแบบเครือข่ายกับหน่วยงานภาครัฐและนโยบายภาครัฐที่เกี่ยวข้องตั้งแต่ พ.ศ. 2545–พ.ศ. 2566

เป็นการกล่าวถึงความสัมพันธ์ระหว่างหน่วยงานภาครัฐและสมาคมที่มีปฏิสัมพันธ์ต่อกันเป็นช่วง ๆ หรือสมาคมมีการรวมกันในลักษณะแบบหลวม ๆ กล่าวคือ ปฏิสัมพันธ์ของสมาคมกับหน่วยงานภาครัฐจะเป็นไปในทิศทางที่ดีหรือไม่ดีนั้น ขึ้นอยู่กับเลขาธิการของ สคบ. เป็นสำคัญ เพราะเป็นบุคคลที่มีความสามารถในการกำหนดความร่วมมือกับผู้ประกอบการภายในสมาคมได้ เช่น ช่วงการดำรงตำแหน่งของนายอำพล วงศ์สิริ จะมีรูปแบบในการสร้างปฏิสัมพันธ์ระหว่างสมาคมในการจัดประชุมเพื่อพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดของนายกสมาคมและในช่วง พลตำรวจตรี ประสิทธิ์ เฉลิมวุฒิศักดิ์ เป็นการนำเอานโยบายของนายอำพล วงศ์สิริ มาสานต่อในการดูแลองค์กร ซึ่งเลขาธิการคนปัจจุบันของหน่วยงาน สคบ. เป็นบุคคลที่มีความรู้ในด้านกฎหมายเป็นส่วนใหญ่จึงทำให้หน่วยงานของ สคบ. ในปัจจุบัน มีการให้ความสำคัญต่อการยกระดับประสิทธิภาพภายในองค์กรเป็นหลัก ซึ่งส่งผลทำให้สมาคมกับหน่วยงานภาครัฐค่อนข้างมีปฏิสัมพันธ์เชิงลึกต่อกันลดน้อยลง ดังนั้นการมีปฏิสัมพันธ์ของสมาคมกับหน่วยงานภาครัฐในแต่ละช่วงเวลาจึงขึ้นอยู่กับทัศนคติและนโยบายของเลขาธิการ สคบ. ในแต่ละช่วงของการดำรงตำแหน่งโดยเลขาธิการแต่ละบุคคลจะมีมุมมองต่อทางภาคเอกชนที่แตกต่างกันออกไป ซึ่งเป็นสิ่งที่ส่งผลต่อการกำหนดระดับความสัมพันธ์ในแต่ละสมัยของสมาคม สอดคล้องกับการศึกษาของ ชูดา สาธิตพร (2562) ศึกษาเรื่อง เครือข่ายธุรกิจของนักการเมืองไทย ผลการศึกษาพบว่ามีการกระจายโครงการอย่างผิดปกติของบางกระทรวงซึ่งสามารถบ่งชี้ถึงความสัมพันธ์ใกล้ชิดระหว่างผู้มีอำนาจตัดสินใจภาครัฐบางกลุ่ม กับผู้ได้รับโครงการไปดำเนินการภาคเอกชนบางรายอันเป็นหลักฐานการดำรงอยู่ของเครือข่ายธุรกิจการเมือง และมีแนวโน้มว่าในอนาคตกลุ่มธุรกิจการเมืองจะยังคงมีบทบาททางการเมืองต่อไปและมีบทบาทมากขึ้น เนื่องจากพรรคการเมืองต่าง ๆ ยังคงต้องการทุนสนับสนุนการทำกิจกรรมทางการเมืองเพื่อชนะการเลือกตั้ง ขณะเดียวกันเมื่อนักการเมือง และพรรคการเมืองเหล่านี้เข้าสู่อำนาจก็จะหาโอกาสต่างตอบแทนผลประโยชน์กับกลุ่มทุนธุรกิจ ดังนั้นการป้องกันและรู้เท่าทันความซับซ้อนของธุรกิจการเมืองที่ส่งผลกระทบต่อการพัฒนาประเทศจึงมีความสำคัญ และต้องอาศัยความร่วมมือกันของทุกฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคสังคม ในการร่วมกันตรวจสอบดูแลสิทธิประโยชน์ของประชาชน และประเทศชาติ พัฒนาการและบทบาททางการเมืองของกลุ่มธุรกิจการเมืองในประเทศไทย

ข้อเสนอแนะ

สำหรับท่านที่สนใจในการทำวิจัยเกี่ยวกับเรื่องบทบาทของกลุ่มผลประโยชน์การเมืองไทยในกลุ่มต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับสมาคมธุรกิจขายตรงหรือตลาดแบบตรง เป็นต้น สิ่งสำคัญที่จะต้องทำให้ได้ข้อมูลมาอย่างครบถ้วน ตรงตามความเป็นจริง คือ การทำให้ผู้ให้ข้อมูลคนสำคัญ ซึ่งประกอบไปด้วยผู้ประกอบการธุรกิจขายตรง และหน่วยงานภาครัฐ มีการเข้าถึงตัวผู้ที่จะให้สัมภาษณ์และบอกข้อมูลให้กับทาง

ผู้สัมภาษณ์อย่างละเอียด กล่าวคือ พุดง่าย ๆ ว่า ต้องมีการสร้างปฏิสัมพันธ์กับผู้ที่เราจะสัมภาษณ์เพื่อให้ได้ข้อมูลที่สำคัญ ทำให้ได้ข้อมูลที่เปิดเผยแบบตรงไปตรงมา เพราะว่าในส่วนของกลุ่มผลประโยชน์ทางการเมืองนั้น บางครั้งมันก็จะมีการของรายละเอียดดีเทลข้อเชิงลึกในแต่ละสมาคม ซึ่งบางสมาคมเนี่ยเวลาไปประสานงานกัน การที่เขาจะพูดข้อเสียของแต่ละสมาคม บางทีเขาก็จะไม่กล้าที่จะพูดให้กับเราจนกว่าที่เราจะได้มีความสนิทสนมคุ้นเคยกันก็ขอฝากเอาไว้ว่า การที่เข้าไปสัมภาษณ์นั้นต้องมีปฏิสัมพันธ์ที่ดีนะ เป็นตัวนำที่จะทำให้เราได้คำตอบ เหมือนเราสัมภาษณ์กับมิตรสหาย และได้ข้อมูลที่เป็นเชิงลึก ดังนั้น ผู้วิจัยจึงนำเสนอแนะว่าวิธีการที่ทำให้ได้ข้อมูลที่เป็นข้อมูลบริสุทธิ์และเป็นธรรมชาติมากที่สุดในการสัมภาษณ์แบบเชิงลึก และถ้าหากสามารถเข้าไปมีส่วนร่วมทำให้เราได้ข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

การวิจัยเกี่ยวกับเรื่องของกลุ่มผลประโยชน์ทางการเมืองไทยของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจเครือข่ายขายตรงในช่วงปี พ.ศ. 2545-2566 ที่ผ่านมานั้นการสัมภาษณ์ข้อมูลกับตัวแทนของสมาคมตัวแทนขององค์กรหรือกลุ่มของข้าราชการนักวิชาการต่าง ๆ ทางด้านรัฐศาสตร์นั้น หรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบทบาทของกลุ่มผลประโยชน์ทางการเมืองไทยเราควรเพิ่มกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มนักการเมืองหรือกลุ่มพรรคการเมืองหรือกลุ่มที่มีส่วนที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มผลประโยชน์เหล่านี้ด้วย ซึ่งอาจจะประกอบไปด้วย หน่วยงาน ป.ป.ง. การฟอกเงินหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง ซึ่งจะทำให้เราได้ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับเรื่องของปัญหาแพร่ทุก ๆ โศและธุรกิจที่ผิดกฎหมาย ซึ่งเป็นปัญหาสำคัญที่อยู่ในอุตสาหกรรมขายส่ง และจัดเป็นประโยชน์ต่อการวิจัยในครั้งต่อไป

เอกสารอ้างอิง

- ชุดา สาธิตพร. (2562). เครือข่ายธุรกิจของนักการเมืองไทย. *วารสารสถาบันพระปกเกล้า*, 11(2), 24-41.
- รัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย พุทธศักราช 2560. (2560). *ราชกิจจานุเบกษา*, 134(40 ก), 1-90.
- ศุทธิกานต์ มีจัน. (2564). พรรคการเมืองและการเลือกตั้ง. ใน *เอกสารการสอน 1301403 หลักสูตรรัฐศาสตรบัณฑิต (ปรับปรุง พ.ศ. 2559)*. มหาสารคาม: มหาวิทยาลัยมหาสารคาม.
- สมาคมการขายตรงไทย. (ม.ป.ป.). *WFDSA member*. UNICITY. ค้นเมื่อ 10 มกราคม 2567, จาก <https://www.unicity.com/tha/wfdsa-member/>
- สำนักงานคณะกรรมการการเลือกตั้ง. (2560). *รัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย พุทธศักราช 2560*.
- อาจอง บิณศิริวานิช. (2561). ความเป็นสถาบันทางการเมือง ศึกษากรณีพรรคเพื่อไทยเปรียบเทียบกับพรรคกิจประชาชน. *วารสารรัชต์ภาคย์*, 12(27), 278-289.
- सानนท์ ด้านภักดี และคณะ. (2561). พรรคการเมืองและกลุ่มผลประโยชน์ทางการเมืองในประเทศไทย. *วารสารวิทยาลัยสงฆ์นครลำปาง*, 7(2), 377-392.
- Eukeik.ee. (2565, กันยายน 19). *ตลาดขายตรงไทยกำลังเจอกับความท้าทายของโลกที่เปลี่ยนไป*. ค้นเมื่อ 10 มกราคม 2567, จาก <https://marketeeronline.co/archives/233209>