

สารนิพนธ์เรื่อง	ปัญหาการกำกับดูแลการประกอบธุรกิจขายตรง
คำสำคัญ	ปัญหาการกำกับดูแล/การประกอบธุรกิจขายตรง
นักศึกษา	ร้อยตำรวจโท กิตินันต์ จันทร์คำจร
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์	พันตำรวจโท ดร.สุธี เอี่ยมเจริญยิ่ง
หลักสูตร	นิติศาสตรมหาบัณฑิต กลุ่มวิชากฎหมายธุรกิจ
คณะ	นิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีปทุม
พ.ศ.	2557

บทคัดย่อ

สารนิพนธ์ฉบับนี้ ศึกษาปัญหาการกำกับดูแลการประกอบธุรกิจขายตรง โดยจากการศึกษา มาตรการในการขายตรงพบว่า แม้จะมีกฎหมายที่ใช้บังคับกับการขายตรงและมีหน่วยงานของรัฐ ที่กำกับดูแลการประกอบธุรกิจขายตรงก็ตาม ก็ยังมีปัญหาในการละเมิดสิทธิของผู้บริโภค มีการ เอารัดเอาเปรียบผู้บริโภค ोकอยู่เสมอ ปัญหาเหล่านี้เกิดจากช่อง โหว่ของกฎหมาย จึงทำให้หน่วยงาน ที่เกี่ยวข้องเข้ามากำกับดูแลได้ไม่ทั่วถึง

ก่อให้เกิดปัญหากฎหมายเกี่ยวกับหลักเกณฑ์การย้ายสำนักงานประกอบกิจการ ซึ่งตาม พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 ไม่ได้กำหนดหลักเกณฑ์การย้ายสำนักงานหรือ สถานประกอบกิจการไว้ ทำให้เมื่อมีการย้ายสำนักงาน โดยไม่มีการแจ้งให้นายทะเบียนทราบ นายทะเบียนก็ไม่สามารถทราบถึงความเคลื่อนไหวในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจขายตรง อีกทั้งยังมีปัญหากฎหมายเกี่ยวกับการควบคุมตัวแทนขายตรง โดยพระราชบัญญัติขายตรงและ ตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 ยังไม่มีการบัญญัติหลักเกณฑ์การเป็นตัวแทนขายตรงไว้ จึงทำให้เกิด ช่องว่างของกฎหมายและไม่มีมาตรการในการกำกับดูแลตัวแทนขายตรงได้โดยตรง ประกอบกับ ปัญหาการ โฆษณาและการกำหนดโทษด้านการ โฆษณา กรณีนี้เป็นปัญหาในการใช้กฎหมายของ หน่วยงานของรัฐและเจ้าหน้าที่ของรัฐที่เกี่ยวข้องในการปฏิบัติหน้าที่และวินิจฉัย เนื่องจากไม่มีการ กำหนดโทษด้านการ โฆษณาตามพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 ไว้เป็นการเฉพาะ จึงทำให้เกิดปัญหาการบังคับใช้บทกฎหมาย เกี่ยวกับการกำหนดโทษสำหรับการ โฆษณาเพื่อเสนอ ขายสินค้า ตลอดจนยังมีปัญหาองค์กร ในการกำกับดูแลการประกอบธุรกิจขายตรง โดยองค์กร ในการกำกับดูแลการประกอบธุรกิจขายตรงเป็นแค่ส่วนงานหนึ่งอยู่ในการควบคุมดูแลของ สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สังกัดสำนักนายกรัฐมนตรี ประกอบกับงานด้านการ คุ้มครองผู้บริโภคซึ่งเป็นงานหลักของสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคมีเป็นจำนวนมาก

เจ้าหน้าที่ผู้ดำเนินการและมีหน้าที่ในการกำกับดูแลการประกอบธุรกิจขายตรงมีจำนวนไม่มากพอ จึงเกิดความไม่สมดุลกันระหว่างผู้ที่มีหน้าที่ในการกำกับดูแลการประกอบธุรกิจขายตรง กับปริมาณของผู้ประกอบธุรกิจขายตรงที่นับวันยังมีจำนวนมากขึ้น รวมทั้งตัวแทนขายตรงที่จะมีเพิ่มมากขึ้นทุกวัน จึงเกิดปัญหาในการกำกับดูแลการประกอบธุรกิจขายตรง

ดังนั้น เพื่อเป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหา ผู้เขียนจึงขอเสนอแนวทางในการแก้ไขปัญหา โดยควรกำหนดหลักเกณฑ์การย้ายสำนักงานหรือสถานประกอบกิจการ โดยการแก้ไขเพิ่มเติมพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 อีกทั้งควรกำหนดหลักเกณฑ์การเป็นตัวแทนขายตรง โดยให้ผู้ที่ประสงค์จะเป็นตัวแทนขาย ต้องยื่นคำขออนุญาตเป็นตัวแทนขายตรงต่อนายทะเบียน พร้อมทั้งควรมีการกำหนดค่านิยมในพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 มาตรา 3 โดยเพิ่มเติมคำว่า “โฆษณา” และเพิ่มเติมบทกำหนดโทษด้านการโฆษณาไว้ในพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง ตลอดจนควรมีการตั้งองค์กรในการกำกับดูแลการประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรงขึ้นมา เพื่อกำกับดูแลการประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรงโดยเฉพาะ ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการกำกับดูแลการประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง ทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาคของไทยต่อไป

THEMATIC TITLE	PROBLEMS ON THE STORING PROPERTY OF DIRECT SELL BUSINESS
KEYWORDS	PROBLEMS ON THE SUPERVISION/ DIRECT SELL BUSINESS
STUDENT	POLICE LIEUTENANT KITINUN CHANCOMJON
THEMATIC ADVISOR	POL.LT.COL.DR.SUTEE IAMCHAROENYING
LEVEL OF STUDY	MASTER OF LAWS BUSINESS LAW
FACULTY	FACULTY OF LAW SRIPATUM UNIVERSITY
YEAR	2014

ABSTRACT

This dissertation aimed to study problems on the supervision of direct sell business by studying the direct sell policy. It was found that even though there were laws directly enforceable against the direct sell and there were also some government agencies supervising the direct sell business, there was always the violation of consumers' rights causing the unfair use of consumers. These problems have been caused by legal loopholes impeding relevant agencies from supervising thoroughly.

This caused some legal issues related to the principles on the transfer of business unit which has not been determined under the Direct Selling and Direct Marketing Act B.E. 2545. Consequently, whenever there was office transfer without being informed to the registrar, the registrar could not be known of the change in business performance of direct seller. This could also cause legal problems in terms of the supervision of direct sell representatives as the Direct Selling and Direct Marketing Act B.E. 2545 has not determined the principles of direct sell representatives as well. This also caused legal loopholes and the lack of measure to directly supervise direct sell representatives. In addition, there were also problems related to the advertisement and penalties determination for the cases related to advertisement. These cases were therefore problems in applying laws by the relevant government agencies and officers responsible for the performance and consideration due to the lack of advertisement-related penalties specifically set under the Direct Selling and Direct Marketing Act B.E. 2545. There were also problems related to

laws enforcement in terms of penalties determination for product selling advertisement. Furthermore, there were also problems in terms of the supervising organization of direct sell business as the supervising organization of direct sell business was solely a unit under the authority of the Office of Consumer Protection, the Office of Prime Minister. There were also a huge number of workloads under the key responsibility of the Office of Consumer Protection; while implementing officers and officers in charge of direct sell business supervision were insufficient, creating the imbalance between officers in charge of direct sell business supervision and the number of direct sell businessmen and direct sell representatives which have been increasing over the time. These all caused problems regarding the supervision of direct sell business.

As a result, to be guidelines to solve the aforementioned problems, the Author would like to propose solutions by determining principles on the case of office or business unit relocation by adding the amendment to the Direct Selling and Direct Marketing Act B.E. 2545. In addition, there should be principles for direct sell representatives determining that any person would like to become a direct sell representative shall submit an application requesting to become a direct sell representative directly to the registrar, as well as the determination of terminology in the Direct Selling and Direct Marketing Act B.E. 2545 Article 3 by adding the term "Advertisement" and adding additional penalties related to advertisement in the Direct Selling and Direct Marketing Act. In addition, it is also recommended to establish an organization to supervise direct sell business and direct marketing business specifically in order to supervise those efficiently both centrally and locally throughout the country in the future.