



MLM ไทยโตไม่โดดเดี่ยว

ม.รัฐ-เอกชนหนุนหลักสูตรขายตรง

MLM ไทยโตไม่โดดเดี่ยว

ม.รัฐ-เอกชนหนุนหลักสูตรขายตรง

ต้องยอมรับความจริงว่าประเด็นที่น่าเสนอฉบับนี้สำหรับคนในแวดวงขายตรงอาจมองว่าไม่ใช่เรื่องใหม่ แต่เป็นสิ่งที่ได้เกิดขึ้นกันมาหลายปีกระทั่งอาจทำให้ใครบางคนสับสนกันไปแล้ว สำหรับเรื่องราวของการเปิดหลักสูตรการเรียนการสอนเรื่องธุรกิจขายตรงในรั้วมหาวิทยาลัยที่ครั้งหนึ่งเคยเป็นที่โหยหวนกันมากในสังคมไทย

เพื่อเป็นการทวนความทรงจำครั้งอดีต ขณะที่ในอีกไม่กี่ปีข้างหน้าประเทศไทยกำลังจะก้าวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนหรือที่รู้จักกันในนามของ AEC จึงเป็นเรื่องที่น่าคิดและน่าติดตามนั้นเพราะธุรกิจขายตรง ณ ปัจจุบันจัดเป็นธุรกิจที่มีขนาดใหญ่มีอัตราการเติบโตเรียกว่าไม่ได้ด้อยไปกว่าธุรกิจอื่นแต่ประการใดหน้าซำยังเป็นธุรกิจที่ก่อให้เกิดการสร้างงานสร้างรายได้กระจายลงสู่ภูมิภาคอย่างแท้จริง ที่สำคัญยังเป็นธุรกิจที่ไร้ข้อจำกัดทั้งในเรื่องของทุนและวัยวุฒิ จึงไม่เป็นที่แปลกใจที่จะเห็นคนรุ่นใหม่ที่เป็นหนุ่มสาวหันมาดำเนินธุรกิจดังกล่าวกันอย่างแพร่หลาย

หน้า 23 ►

ต่อจากหน้า 24 ►

ต่อกรณีดังกล่าวลองมาฟังความคิดเห็นจากบรรดานักวิชาการในแต่ละท่านกันบ้างว่าเขามีความเห็นกันอย่างไร เริ่มกันที่ ศ.ดร. สุธรรม เลิศพงษ์ประเสริฐ ผู้อำนวยการหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิตจากวิทยาลัยเทคโนโลยีสยาม กล่าวว่าวิทยาลัยเทคโนโลยี

สยามได้เปิดหลักสูตร “การตลาดและธุรกิจเครือข่าย” มาเป็นระยะเวลาเกือบ 10 ปี มีผู้บริหารที่เป็นเจ้าของบริษัทขายตรงหลายรายเข้ามาว่าเรียนเพื่อเสริมความรู้เป็นจำนวนมาก โดยทางวิทยาลัยฯ ได้นำหลักสูตรขายตรงมาอยู่ในคณะบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (MBA) สาขาการตลาดและธุรกิจเครือข่าย ซึ่งจะสอนเฉพาะระดับปริญญาโทเท่านั้นเพราะมีบางช่วงไม่มีผู้มาสมัครเรียนเลย บางช่วงก็มีเข้ามาพอสมควรการเปิดสอนก็ต้องมีจำนวนที่พอเหมาะ โดยแต่ละรุ่นที่ผ่านๆ มาประมาณรุ่นละ 30 คนขึ้นไป

วัตถุประสงค์ที่วิทยาลัยฯ เปิดหลักสูตรขายตรงขึ้นมาก็เพื่อให้คน

ที่สนใจทำธุรกิจเครือข่ายได้มีความรู้และเข้าใจวิธีการทำธุรกิจอย่างถูกต้อง และมีจรรยาบรรณที่ดี อีกทั้งเป็นการยกระดับธุรกิจขายตรงให้มีความน่าเชื่อถือ เพราะปัจจุบันมีกลุ่มผู้ไม่หวังดีเข้ามาหาผลประโยชน์จากขายตรงมากมาย ทำให้ภาพลักษณ์ธุรกิจขายตรงเสื่อมเสีย และส่งผลให้ไม่มีคนกล้าเข้ามาร่วมธุรกิจด้วยโดยหลักสูตรปริญญาโท “การตลาด

และธุรกิจเครือข่าย” ได้รับการรับรองจากสำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา หรือสกอ.เนื่องจากเห็นว่าทางวิทยาลัยเทคโนโลยีฯ สยามมีความตั้งใจจะทำให้ธุรกิจขายตรงเป็นธุรกิจสีขาว และการเรียนการสอนที่นี้จะเจาะลึกถึงกลยุทธ์การตลาด แผนการจ่ายเงินต่างๆ และการบริหารระบบงานที่ดี

มาต่อที่ ดร.ประสิทธิ์ รัตนพันธ์ ผู้อำนวยการสำนักสื่อสารองค์กร มหาวิทยาลัยหาดใหญ่ กล่าวว่า ปัจจุบันได้มีการสอนอยู่ที่ ม.หาดใหญ่ แต่ยังไม่ได้เปิดเป็นหลักสูตรขายตรงโดยเฉพาะ เนื่องจากต้องได้รับการรับรองผ่านจากสกอ. เสียก่อน ทำให้ต้องสวดแทรกในวิชาการตลาดให้กับนักศึกษาเพราะธุรกิจขายตรงมีคนสนใจเข้าไปประกอบอาชีพเป็นจำนวนมาก ขณะเดียวกันกลุ่มมิจฉาชีพหลอกลวงก็เข้ามาทำให้ธุรกิจขายตรงเป็นสีดำจนทำให้บางคนไม่กล้าเข้าไปทำธุรกิจตนเห็นว่าการสวดแทรกสอนเข้าไปให้นักศึกษาได้มีความรู้ไม่ตกเป็นเหยื่อโดนหลอกให้ลงทุนง่าย

“ส่วนใหญ่ที่เห็นๆ บางสถาบัน



ดร.ประสิทธิ์ รัตนพันธ์
ผอ.สำนักสื่อสารองค์กร
มหาวิทยาลัยมหาสารคาม



การศึกษาเปิดสอนหลักสูตรขายตรง จะต้องเป็นระดับ ป.โท เพราะถ้าเปิดในระดับ ป.ตรี คงลำบาก เพราะคนที่มาเรียนมักจะเป็นผู้บริหารที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจขายตรง แต่ต้องการมาได้รับความรู้เพื่อต่อยอดความสำเร็จ อีกทั้งยังเป็นการเตรียมความพร้อมเข้าสู่การรวมตัวประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือเออีซี ถึงช่วงเวลานั้นตลาดขายตรงจะเปิดกว้างมากกว่านี้และจะทำให้มีมูลค่าหลายแสนล้าน ถือเป็นรายได้เข้าสู่ประเทศไทย”

เช่นเดียวกับ นายวิชชัย คงชัย ประธานชมรมธุรกิจขายตรงภาคใต้ และเป็นอาจารย์สอนพิเศษที่มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ โดยได้เปิดสอนรายวิชา “การขายตรง” ให้กับชั้นปีที่ 3 และ

4 กล่าวว่า จากการที่มีกลุ่มคนรุ่นใหม่เข้ามาในธุรกิจเพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะเป็นวิชาเรียนที่ให้นักศึกษาได้เลือกเรียน โดยหลักสูตรนี้จะเป็นการสอนให้นักศึกษาได้ทราบถึงธุรกิจขายตรงในหลายรูปแบบ ซึ่งหลังจากเรียนจบ นักศึกษาจะมีความรู้ในธุรกิจสามารถนำมาซึ่งการให้ความสำคัญและเดินเข้าสู่ระบบเครือข่าย

“แม้ เป็นวิชาเลือกแต่มีนักศึกษาให้ความสนใจกันมาก จากครั้งแรกที่เปิดมีนักศึกษาสนใจลงทะเบียนประมาณ 100 คน ปัจจุบันนักเรียนสนใจสมัครเข้าลงทะเบียนในวิชาการขายตรงเทอมละเกือบ 200 คน ขณะนี้มีนักศึกษาที่เรียน

จบไปแล้วหลายรุ่น โดยนักศึกษาหลายคนได้ประสบความสำเร็จกับการทำธุรกิจขายตรง และเด็กกลุ่มนี้ยังมาแบ่งปันสิ่งดีๆ ให้กับรุ่นน้องด้วย การมีหลักสูตรขายตรงเกิดขึ้น เพราะต้องการสร้างภาพลักษณ์ในธุรกิจขายตรง และยังเป็นการผลักดันให้บัณฑิต นักศึกษารวมทั้งคนรุ่นใหม่ได้เข้าใจธุรกิจขายตรงที่แท้จริง เพราะขายตรงนั้นเป็นธุรกิจที่

ดี นอกจากนี้ ยังสามารถตอบสนองนักศึกษาที่จบมาแล้วตกงานเป็นจำนวนมาก และบางส่วนกำลังจะจบ เพราะฉะนั้นหากสามารถผลักดันเข้าสู่มหาวิทยาลัยก็จะเป็นอีกทางเลือกที่สำคัญ”

ขณะเดียวกันมีความเห็นจาก ร้อยตรีไพโรจน์ คณิศรพิพัฒน์ ผู้อำนวยการกองเผยแพร่และประชาสัมพันธ์ สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) ได้กล่าวแสดงความเห็นว่า นับเป็นเรื่องที่น่ายินดีที่มีบางสถาบันการศึกษาได้เปิดสอนหลักสูตรการตลาดขายตรง เป็นการแสดงให้เห็นว่าหลายปีที่ผ่านมาธุรกิจเครือข่ายในประเทศไทยมีการเจริญเติบโต แม้จะต้องเจอผลกระทบจากเศรษฐกิจอยู่บ้างแต่ก็ยังมีผู้สนใจสมัครเข้าเรียนทางวิชาชีพนี้อย่างต่อเนื่อง

โดยหลักสูตรขายตรงนั้นทาง สคบ. ไม่ได้มีหน้าที่อนุมัติให้ที่ไหนสามารถเปิดสอนได้ แต่คงต้องขึ้นอยู่กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างสำนักงานคณะกรรมการการ



วิชชัย คงชัย
ประธานชมรม
ธุรกิจขายตรงภาคใต้

อุดมศึกษา (สกอ.) ซึ่งเป็นหนึ่งในห้า
องค์กรหลักของกระทรวงศึกษาธิการ
มีคณะกรรมการการอุดมศึกษา
(กกอ.) ทำหน้าที่ในการดูแลและรับ
ผิดชอบการศึกษาระดับอุดมศึกษา
ซึ่งสคบ.อาจจะไปเกี่ยวข้องในการให้
ความเชื่อมั่นและข้อมูลการทำธุรกิจ
ขายตรงมากกว่า เพราะหน้าที่ สคบ.
จริงๆ คือการดูแลผู้บริโภคที่ถูก
เอารัดเอาเปรียบ ไม่ได้รับความเป็น
ธรรม โดยยังมองว่าหากจะให้หลัก
สูตรขายตรงบรรจุในระดับปริญญา
ตรี อาจจะต้องใช้เวลาอีกหลายปี
ต้องขึ้นอยู่กับกรอบยอมรับของผู้คน
ด้วย

