



การรวมกลุ่มโรงงานทอกระสอบไทย

ความเป็นมาและสาเหตุของการรวมกลุ่ม

นับตั้งแต่ได้มีการตั้งโรงงานทอกระสอบในประเทศไทย เมื่อ พ.ศ. 2496 เป็นต้นมา ปริมาณการผลิตได้เพิ่มสูงขึ้น แต่ในระยะแรก ๆ ยังน้อยกว่าความต้องการใช้ภายในประเทศ เนื่องจากการเกษตรของไทยเจริญขึ้น จำเป็นต้องใช้กระสอบบรรจุพืชผลเพิ่มขึ้น จึงต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศ จนกระทั่ง พ.ศ. 2506 ผลิตได้พอใช้ในประเทศแต่ใน พ.ศ. 2507 ความต้องการใช้กระสอบได้เพิ่มขึ้นเป็น 45.83 ล้านใบ ในขณะที่ภายในประเทศ ผลิตได้เพียง 33.9 ล้านใบ จึงเกิดภาวะกระสอบขาดแคลนและจำเป็นต้องสั่งซื้อเข้ามาจากต่างประเทศอีก

ภาวะการผลิตและการจำหน่ายกระสอบป่านในระยะแรกเริ่มต้องประสบกับการแข่งขันอย่างรุนแรงจากกระสอบป่านที่นำเข้ามา เนื่องจากกระสอบที่ผลิตได้ในประเทศผลิตจากปอแก้ว ส่วนที่นำเข้ามาจากต่างประเทศทำจากปอกระเจา ผู้ใช้ภายในประเทศไม่นิยมกระสอบที่ผลิตจากปอแก้ว เนื่องจากความเคยชิน และปอแก้วหยาบกว่าปอกระเจาเล็กน้อย ทำให้คนแบกรู้สึกเจ็บมา ปัญหาทางด้านเทคนิคเนื่องจากปอแก้วเป็นปอพันธุ์ใหม่ เมื่อแรกผลิตกระสอบออกมา กระสอบเมื่อถูกแทงตรวจสอบของที่บรรจุ รั่วที่แห่งกลับคืนตัวช้าหรือไม่ค่อยกลับคืนตัว ทำให้พืชผลที่บรรจุไว้ไหลออกมาได้ ในระยะต่อมาจึงสามารถผลิตได้คุณภาพดีขึ้น ทัดเทียมกับกระสอบต่างประเทศ

นับตั้งแต่ พ.ศ.2506 ได้มีโรงงานในประเทศเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ คือใน พ.ศ.2506 จำนวน 1 โรงงาน พ.ศ.2507 จำนวน 2 โรงงาน พ.ศ.2508 จำนวน 1 โรงงาน พ.ศ.2510 จำนวน 2 โรงงาน จนกระทั่งสามารถผลิตได้เพียงพอกับความต้องการใช้ และเหลือส่งออกไปจำหน่ายในต่างประเทศในอัตราที่เพิ่มสูงขึ้นทุกปี โดยเริ่มส่งออกตั้งแต่ พ.ศ. 2509 ราคาภายในประเทศมีแนวโน้มในทางลดต่ำลงเสมอ เนื่องจากกำลังการผลิตของอุตสาหกรรมนี้มีมากกว่าความต้องการภายในประเทศมาก ปริมาณการส่งออกและราคาส่งออกของกระสอบจึงมีบทบาทสำคัญ ทำให้ราคากระสอบภายในเปลี่ยนแปลงการส่งออกไปต่างประเทศต้องประสบกับการแข่งขันอย่างรุนแรง จากผู้ส่งออกรายใหญ่ของโลก คือ อินเดียและปากีสถาน ซึ่งได้รับเงินช่วยเหลือจากรัฐบาล ทำให้การส่งออกได้เพิ่มปริมาณขึ้นกว่าเท่าตัว และราคาส่งออกได้เพิ่มสูงขึ้นจึงเป็นเหตุให้กระสอบภายในประเทศเพิ่มสูงขึ้นด้วย ในระยะแรกตลาดกระสอบมีลักษณะเป็นตลาดผู้ซื้อ ผู้ใช้กระสอบไม่จำเป็นที่จะต้องเก็บตุนเอาไว้ การใช้เป็นฤดูกาล ผู้ผลิตมีหลายราย ต่างคนต่างอยู่ ผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นพ่อค้ากลุ่มวัดเกาะ¹ ก็รวมกลุ่มกัน และสร้างปัญหาขึ้น ปริมาณผลิตในแต่ละปีปกติโรงงานทุกโรงงานพยายามผลิตเต็มตามความสามารถเต็มประสิทธิภาพที่จะผลิตได้ เพื่อให้ต้นทุนประจำต่อหน่วยลดลง เพราะปริมาณการผลิตเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งที่ทำให้ราคาเปลี่ยนแปลง

รัฐบาลได้ให้ความสนใจอุตสาหกรรมทอกระสอบโดยยกปัญหาเข้าสู่การพิจารณาในคณะรัฐมนตรี เมื่อ พ.ศ. 2507 จากนั้นก็มีการจัดตั้งคณะกรรมการศึกษาสถานการณ์กระสอบขึ้นเพื่อพิจารณาปัญหา และหาทางแก้ไขปัญหาต่าง ๆ โดยมีกระทรวงอุตสาหกรรม กระทรวงเศรษฐกิจ และโรงงานทอกระสอบที่ตั้งขึ้นแล้วในขณะนั้นร่วมกัน ปัญหาแรกที่พิจารณากันในขณะนั้น คือ การที่โรงงานทอกระสอบขายกระสอบที่ผลิตขึ้นไม่ได้ เพราะไม่สามารถผลิตได้ปริมาณและชนิดของกระสอบตามความต้องการ และตามกำหนดเวลาของ

¹ กลุ่มพ่อค้าวัดเกาะ หมายถึง กลุ่มของพ่อค้าที่อยู่ในบริเวณวัดเกาะ ถ.หลวงวาด เขตสัมพันธวงศ์ ซึ่งทำการจำหน่ายกระสอบทั้งขายส่งและขายปลีก โดยซื้อกระสอบจากโรงงานทอกระสอบ

ผู้ซื้อ บริษัท ปอไทย จำกัด ซึ่งกระทรวงเศรษฐกิจเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ก็ได้สั่งซื้อกระสอบจากต่างประเทศเข้ามาใช้สำหรับการส่งข้าวและพืช ดังนั้น จึงมีการตกลงกันที่จะให้ความต้องการของผู้ใช้ และความสามารถของผู้ผลิตมาพบกันโดยบริษัทปอไทย จำกัด จะเป็นผู้แจ้งให้โรงงานต่าง ๆ ทราบทั่วถึงกัน และโรงงานต่าง ๆ ก็จะแจ้งผลการผลิตกระสอบชนิดต่าง ๆ ให้กรมโรงงานอุตสาหกรรมทราบด้วย เพื่อใช้เป็นหลักฐานยืนยันให้บริษัท ปอไทย จำกัด ทราบว่ากระสอบที่ผลิตภายในประเทศมีอยู่เท่าใด จะได้ไม่ต้องสั่งซื้อกระสอบจากต่างประเทศเข้ามา สำหรับการส่งกระสอบเข้าประเทศนั้น ในที่สุดได้ตกลงกันได้โดยให้ระบบการนำกระสอบเข้ามาตั้งแต่ พ.ศ. 2508¹

การพิจารณาในครั้งนั้น ยังตกลงกันได้ในเรื่องลक्षणิตของกระสอบให้หน่อยลงเพื่อประโยชน์ในการผลิตและการตลาด กล่าวคือแต่เดิมมีการผลิตกระสอบใส่ข้าวสาร กระสอบข้าวโพด กระสอบมันสำปะหลัง กระสอบละหุ่ง กระสอบน้ำตาลเป็นต้น แต่ได้ตกลงกันว่า สำหรับการบรรจุข้าวโพดนั้นให้ใช้กระสอบข้าวแทน ดังนั้นจึงได้มีการผลิตกระสอบข้าวโพดอีกต่อไป

นอกจากนั้น ยังมีการพิจารณาถึงการที่ให้บริษัท ปอไทย จำกัด เป็นผู้แทนจำหน่ายแต่ผู้เดียวในประเทศไทย แต่ก็ขัดข้องในเรื่องที่โรงงานต่าง ๆ จะขาดเงินทุนหมุนเวียน ส่วนการที่จะให้บริษัท ปอไทย จำกัด รับซื้อจากโรงงานเหล่านั้นก็ติดขัดเรื่องเงินทุนของบริษัท ถ้าจะรวมทุนจากโรงงานต่าง ๆ บริษัทหรือโรงงานเหล่านั้น ก็ขอมีส่วนในการบริหารงานของบริษัท ปอไทย จำกัด สำหรับการจำหน่ายกระสอบกับบริษัท ปอไทย จำกัด ในอัตราดอกเบี้ยค่านั้นไม่เป็นที่ประสงค์ของโรงงานทั้งหลาย ซึ่งส่วนมากต้องการที่จะขยายการขายในพื้นที่ ปัญหาการรวมกันจำหน่ายจึงระงับไป

¹จรัล อินทรรังษี "บทความทางวิชาการเกี่ยวกับเศรษฐกิจ" วารสารโรงงาน ปีที่ 4 ฉบับที่ 1 หน้า 23

รูปแบบของการรวมกลุ่ม

การรวมกลุ่มและวิธีการรวมกลุ่ม¹ การริเริ่มการรวมกลุ่มของโรงงานทอกระสอบ ได้เกิดขึ้นเมื่อ พ.ศ. 2508 โดยกรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม การประชุมกลุ่มโรงงานครั้งแรกมี พลตรี จำรูญ วัฒนะคุปต์ กรรมการผู้จัดการบริษัท กระสอบอีสาน จำกัด ทำหน้าที่เป็นประธานในขณะนั้น โรงงานทอกระสอบป่านมีอยู่ 6 โรงงาน เป็นรัฐวิสาหกิจ 3 โรงงาน และเอกชน 3 โรงงาน การรวมกลุ่มโรงงานมีวัตถุประสงค์เพื่อกำหนดราคากระสอบป่านให้เป็นราคาเดียวกัน โดยทุกโรงงานจะไม่ขายต่ำกว่าราคานั้น การตกลงตั้งราคาจำหน่ายให้เป็นราคาเดียวกันไม่เป็นผลในทางปฏิบัติ เพราะโรงงานต่าง ๆ โดยเฉพาะโรงงานของเอกชนไม่ปฏิบัติตามข้อตกลง ประกอบกับการรวมตัวกันยังขาดเครื่องมือที่จะบังคับให้โรงงานต่าง ๆ ปฏิบัติตามข้อตกลงได้ การรวมกลุ่มในระยะดังกล่าวจึงเลิกกันไปโดยปริยาย

ต่อมาใน พ.ศ. 2509 คณะกรรมการส่งเสริมสินค้าออก (กสอ.) ได้เชิญโรงงานทอกระสอบป่านร่วมประชุมปรึกษาหารือ ในการแก้ไขภาวะตลาดกระสอบซึ่งประสบปัญหาผลิตมากกว่าความต้องการ สำนักงาน กสอ. ได้สรุปผลการประชุมเสนอความเห็นให้คณะรัฐมนตรี พิจารณาแต่งตั้งคณะกรรมการควบคุมนโยบายควบคุมการจำหน่ายกระสอบขึ้น และให้คณะกรรมการที่ตั้งขึ้นดำเนินการกำหนดนโยบายในการจำหน่ายการผลิต และกำหนดราคากระสอบป่าน ให้องค์การคลังสินค้าเป็นศูนย์กลางที่จัดสรรการจำหน่าย เพื่อมิให้มีการตัดราคากัน ให้เงินเงินไว้จำนวนหนึ่งจากการขายกระสอบภายในเพื่อใช้เงินนี้เป็นเงินอุดหนุนกระสอบซึ่งต้องส่งไปจำหน่ายต่างประเทศในราคาขาดทุน และให้องค์การคลังสินค้ารับจำหน่ายกระสอบในกรณีที่โรงงานบางโรงงานขาดเงินทุนหมุนเวียน คณะรัฐมนตรีได้มีมติให้สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจแห่งชาติพิจารณา คณะกรรมการบริหารสภาพัฒนาการเศรษฐกิจแห่งชาติ ได้เสนอความเห็นไว้ในหลักการ รัฐบาลควรจะช่วยให้บริการทางอุตสาหกรรมกระสอบในล้านนา และล้านช้างการ เพื่อให้ต้นทุนการผลิตกระสอบลดลง ในด้านการผลิต

¹ อนาคตอุตสาหกรรมกระสอบไทย

กระสอบนั้น ควรเป็นหน้าที่ของโรงงานอุตสาหกรรมกระสอบ ที่จะรวมกลุ่มหรือโดยประ-
 การใดประการหนึ่ง ที่จะจำกัดปริมาณการผลิต ไม่ให้เกิดกระสอบล้นตลาด และราคา
 ตกต่ำ

จากข้อเท็จจริงต่าง ๆ ที่กล่าวถึงข้างต้น สรุปว่ารัฐบาลยังไม่ประสงค์จะเข้า
 ควบคุมการดำเนินงานของโรงงานต่าง ๆ โดยตรง การสนับสนุนให้ราคากระสอบสูงขึ้น
 เป็นเรื่องที่โรงงานจะต้องดำเนินการจัดรวมกลุ่มกันเอง โดยเหตุที่การพิจารณาแก้ไขสถาน
 การณ์กระสอบล้นตลาดความต้องการ ต้องใช้ระยะเวลาการพิจารณานานถึง 2 ปี โรงงาน
 ก็มีได้มีการรวมกลุ่มกันเพื่อแก้ไขสถานการณ์ ราคากระสอบในระหว่าง พ.ศ. 2510 ถึง
 2511 ได้ลดต่ำลงที่สุดในระยะ 10 ปีที่ผ่านมา คือราคากระสอบขาวสารเฉลี่ยถึงโละ
 5.65 บาท เทียบกับ พ.ศ. 2504 ซึ่งราคาสูงสุดโละ 11.42 บาท

กลุ่มโรงงานโดยตรง

ความเป็นมาแต่เดิมของกลุ่มโรงงานทอกระสอบ เริ่มต้นจากผู้บริหารบางโรง
 งาน ที่รู้จักกันเป็นส่วนตัวได้รวมพบปะสนทนา แลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นกัน มีการนัดพบปะและ
 ปรึกษาหารือ เรื่องของอุตสาหกรรมกระสอบโดยเฉพาะตั้งแต่ พ.ศ. 2509 เป็นต้นมาซึ่ง
 อุตสาหกรรมกระสอบได้ประสบปัญหาผลผลิตล้นตลาด และเริ่มมีการขายแข่งกันตัดราคากัน
 ผู้บริหารโรงงานได้ร่วมกันคิดหาวิธีแก้ไขสถานการณ์

การพบปะร่วมกันนี้ ได้เป็นเครื่องนำไปสู่การร่วมมือซึ่งกันและกัน จนได้กลายเป็น
 เป็นรูปแบบในระยะต่อมา คือได้ร่วมมือกันจัดตั้ง บริษัท คากกระสอบสยาม จำกัด ขึ้นใน
 พ.ศ. 2511 และตั้งสมาคมอุตสาหกรรมทอกระสอบไทยขึ้นใน พ.ศ. 2515 สำหรับการ
 ดำเนินงานของกลุ่มโรงงานโดยตรง เป็นการรวมกันโดยมีลักษณะเป็นเอกเทศ ไม่มีการจัด
 องค์การเป็นทางการ ในครั้งแรกไม่มีหลักเกณฑ์อะไรในการรวมกัน มีสมาชิกไม่เป็นทาง
 การ มติของที่ประชุมเป็นการตกลงกันอย่างไม่เป็นทางการ ใครจะปฏิบัติหรือไม่ก็ได้
 ลักษณะการบริหารโดยทั่วไปอยู่ได้โดยอาศัยความสมัครใจร่วมมือร่วมใจกัน โดยไม่มีกฎข้อ
 บังคับในทางปฏิบัติใด ๆ เป็นความเชื่อถือส่วนตัว การตกลงร่วมมือก็เป็นไปโดยสมัครใจ

ไม่มีกฎเกณฑ์อะไรมาบังคับปฏิบัติ ไม่มีพนักงานประจำทำงานในกลุ่ม

เมื่อกลุ่มโรงงานได้จัดตั้งบริษัท ค่ากระสอบสยาม จำกัด ขึ้นมาแล้ว ได้มีการนำเงินมาลงทุนรวมกัน ซึ่งทำให้บริษัทของรัฐวิสาหกิจ 3 แห่ง ไม่สามารถเข้าร่วมด้วยได้ เพราะติดขัดด้วยระเบียบการเงินของทางราชการ ต่อมาจึงได้ร่วมกันจัดตั้งในรูปสมาคม ซึ่งไม่มีวัตถุประสงค์ในทางการค้ากำไร แต่เป็นการร่วมมือช่วยเหลือด้านวิชาการ ด้านเทคนิคของอุตสาหกรรมกระสอบ การส่งเสริมช่วยเหลือชาวไร่ป่อ โรงงานอุตสาหกรรมกระสอบทุกโรงงาน รวมทั้งโรงงานรัฐวิสาหกิจจึงได้เข้ามารวมเป็นสมาชิกของสมาคม

ถึงแม้จะได้มีการจัดตั้งบริษัท ค่ากระสอบสยาม จำกัด และสมาคมอุตสาหกรรมทอกระสอบไทยขึ้นมาแล้ว แต่ในการร่วมมือกันประชุมกัน ก็ยังถือว่าเป็นของกลุ่มโรงงานใช้ชื่อเรียกกันโดยทั่วไปว่ากลุ่มโรงงาน โดยถ้าการประชุมนั้นขอตกลงใจเป็นเรื่องทางด้านการตลาด การจัดสรรโควตา ก็ให้บริษัท ค่ากระสอบสยาม จำกัด เป็นผู้ดำเนินการ ถ้าขอตกลงเป็นเรื่องทางด้านวิชาการ ด้านเทคนิคการผลิตกระสอบ หรือ การส่งเสริมช่วยเหลือชาวไร่ป่อ ก็ทำในรูปของสมาคมอุตสาหกรรมทอกระสอบไทย

ดังนั้นตั้งแต่เริ่มมีการรวมกลุ่มอย่างไม่เป็นทางการมาจนได้มีการจัดตั้งหน่วยงานเป็นทางการ ในรูปของบริษัท ค่ากระสอบสยาม จำกัด และสมาคมอุตสาหกรรมทอกระสอบไทยแล้วก็ตามแต่ก็ยังนิยมเรียกการรวมกลุ่มโรงงานทอกระสอบเพื่อสร้างเสถียรภาพของอุตสาหกรรมนี้ว่า "กลุ่มโรงงาน" ตลอดมา

การที่ผู้บริหารของโรงงานต่าง ๆ ได้มีโอกาสพบปะและรวมกลุ่มกันได้ง่ายนี้ ก็เนื่องมาจากสำนักงานใหญ่หรือสำนักงานกลางของทุกโรงงาน ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานครทั้งสิ้น ส่วนโรงงานนั้นส่วนใหญ่อยู่ในภาคอีสาน ซึ่งเป็นที่นาดี เก่งกว่าทุกโรงงาน ต่างก็ตั้งอยู่บนเส้นทางเดินไปจากภาคอีสานเข้ากรุงเทพมหานคร เกือบทั้งสิ้น

ต่อไปนี้เป็นรายชื่อของโรงงานที่ใคร่เริ่มให้มีการรวมกลุ่มกันครั้งแรก และต่อมาได้มีโรงงานที่เกิดขึ้นใหม่และเข้ามาอยู่ในกลุ่มด้วย และมีโรงงานบางแห่งถอนตัวออกไปตามลำดับดังนี้

พ.ศ. 2509

มีการประชุมกลุ่มโรงงานทดสอบขึ้นเป็นครั้งแรก โดยโรงงานขณะนั้น มีอยู่ 6 โรง เป็นของเอกชน 3 โรง รัฐวิสาหกิจ 3 โรง ดังนี้¹

โรงงานเอกชน

1. บริษัทพัฒนาอุตสาหกรรมจำกัด ต่อมาเปลี่ยนเป็น บริษัททดสอบปากช่องจำกัด
2. บริษัทแหลมทองอุตสาหกรรมจำกัด
3. บริษัทบางกอกกระสอบจำกัด ต่อมาถูกยึดเป็นของรัฐบาล และเปลี่ยนเป็นโรงงานทดสอบกระทรวงการคลัง

โรงงานรัฐวิสาหกิจ

1. บริษัทกระสอบอีสานจำกัด ของกระทรวงการคลัง
2. โรงงานทดสอบป่านนทบุรี ของกระทรวงอุตสาหกรรม
3. บริษัทกระสอบสระบุรีจำกัด ขององค์การทหารผ่านศึก ต่อมา ขายกิจการให้เอกชน และปิดโรงงานใน พ.ศ. 2520

พ.ศ. 2511

โรงงานทดสอบได้รวมกันจัดตั้งบริษัท ค้ากระสอบสยาม จำกัดขึ้น ในขณะนั้นมีโรงงานอยู่ 10 โรง เป็นของเอกชน 6 โรง รัฐวิสาหกิจ 4 โรง คือ

โรงงานเอกชน

1. บริษัทกระสอบปากช่อง จำกัด
2. บริษัทแหลมทองอุตสาหกรรม จำกัด

นายพงษ์พันธุ์ นุรณศิริ กรรมการผู้จัดการบริษัทกระสอบอีสาน จำกัด สัมภาษณ์

4 กรกฎาคม 2522

3. บริษัทจุฬอนิคมส์ (1961) จำกัด
4. บริษัทกระสอบสีคว จำกัด
5. บริษัทกระสอบขอนแก่น จำกัด
6. บริษัทอุตสาหกรรมปอและนุ่น จำกัด

โรงงานรัฐวิสาหกิจ

1. บริษัทกระสอบอีสาน จำกัด
2. โรงงานกระสอบปานนทบุรี
3. โรงงานกระสอบกระทรวงการคลัง
4. บริษัทกระสอบสระบุรี จำกัด

พ.ศ. 2515

กลุ่มโรงงานได้จัดตั้งสมาคมอุตสาหกรรมทอกระสอบไทยขึ้น โดยทุกโรงงาน
เป็นสมาชิกสมาคม

พ.ศ. 2518

มีโรงงานตั้งเพิ่มขึ้นอีก 2 โรงงาน และก็ได้เข้ามารวมกลุ่มทันทีคือ

1. บริษัทวนนท์ จำกัด ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ซี พี เท็กซ์ไทล์ จำกัด
2. บริษัทโรงงานกระสอบสหรัษฎ์พืช จำกัด

ทั้ง 2 โรงงานนี้ เคยยื่นขอสาออกจากรวมใน พ.ศ. 2520 แต่ได้รับการ
ไกล่เกลี่ยให้อยู่ต่อไป จึงยังไม่ได้ออกจากกลุ่ม

พ.ศ. 2520

โรงงานปั่นเชือกได้ขยายการผลิตเป็นผลิตกระสอบคือ

1. บริษัทโรงงานผลิตภัณฑ์ปอชุมแพ จำกัด ซึ่งเป็นเจ้าของเดียวกับบริษัทขอนแก่น จำกัด จึงเข้าร่วมกลุ่มโดยปริยาย
2. บริษัทปทุมอุตสาหกรรม จำกัด เข้าร่วมประชุมเป็นครั้งคราว เมื่อกลุ่มเรียกร้อง เพราะเค็มผลิตเส้นเชือก เมื่อใดเกิดปัญหา เรื่องการส่งผลิตภัณฑ์เส้นเชือกออกไปต่างประเทศ กลุ่มโรงงานก็เชิญเข้ามาปรึกษาหารือเป็นครั้งคราว ซึ่งก็ไม่ค่อยประสบผลสำเร็จนัก



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด

ใน พ.ศ. 2511 ภาวะการแข่งขันด้านการจำหน่ายของอุตสาหกรรมกระสอบในประเทศรุนแรงมาก ราคาขายผลิตภัณฑ์ขี้อัดลดลงอย่างมาก จนทำให้โรงงานทอกระสอบไม่สามารถจะย่อยรอดได้ ทำให้เห็นอันตรายจากการแข่งขันกันตัดราคา กลุ่มโรงงานทอกระสอบ ตามที่ได้จัดตั้งขึ้นไม่เป็นทางการได้ตระหนักถึงความสำคัญของการรวมตัวกัน เพื่อจัดระบบการขายขึ้น ในรูปการแบ่งสรรโควตาจำหน่ายในประเทศเพื่อจัดปัญหาการแข่งขันตัดราคากัน การจัดระบบการตลาดขึ้นนั้น กลุ่มโรงงานได้พิจารณาแล้วเห็นว่า จำเป็นต้องมีบริษัทดังกล่าวขึ้นมา เพื่อทำหน้าที่เป็นผู้ขายผลิตภัณฑ์ในประเทศแทนโรงงานเพียงแห่งเดียว เพราะวิธีนี้จะเป็นหนทางเดียวที่จะรวมตัวกันขายตามระบบโควตาได้ ดังนั้น จึงได้มีการจัดตั้ง บริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด โดยความริเริ่มของกลุ่มโรงงานขึ้นเมื่อวันที่ 10 กันยายน 2511 มีสำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 260 อาคารสุริโยทัย พหลโยธิน ปัจจุบันโดยย้ายสำนักงานไปอยู่ที่ เลขที่ 283 อาคารสีบุญเรือง 1 ชั้น 4 ถนนสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร โดยโรงงานทอกระสอบที่เป็นของเอกชน 6 โรงงาน มีทุนจดทะเบียน 9 ล้านบาท มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้ง เพื่อให้เป็นนิติบุคคล ทำนิติกรรมต่าง ๆ แทนกลุ่มโรงงาน จุดมุ่งหมายก็เพื่อที่จะควบคุมกำหนดราคาขาย รักษาระดับการขายในประเทศให้อยู่ในเกณฑ์ที่เป็นธรรมแก่ทุกฝ่าย พิจารณาปริมาณการผลิตให้พอเหมาะสมกับความต้องการใช้ในประเทศ รวมทั้งการขายส่งต่างประเทศ ซึ่งจะทำให้โรงงานทั้งหมดสามารถดำเนินกิจการได้

บริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด จะเป็นผู้แทนโรงงาน ทำหน้าที่จำหน่ายกระสอบภายในประเทศ และควบคุมจัดสรรโควตาการขายในประเทศ และต่างประเทศของโรงงานแต่ละแห่งให้เป็นไปตามเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้ การจำหน่ายกระสอบจึงได้ปฏิบัติโดยโรงงาน เว้นแต่กระสอบและผลิตภัณฑ์พิเศษ

ที่ตกลงให้โรงงานขายได้เองตามเงื่อนไขที่กลุ่มโรงงานได้กำหนดไว้ เมื่อมีผู้ซื้อ บริษัทจะจัดสรรจำนวนที่ขายนี้ให้แก่โรงงานแต่ละโรงงานโดยบริษัทจะคำนึงถึง

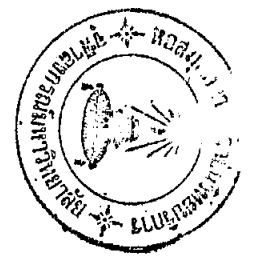
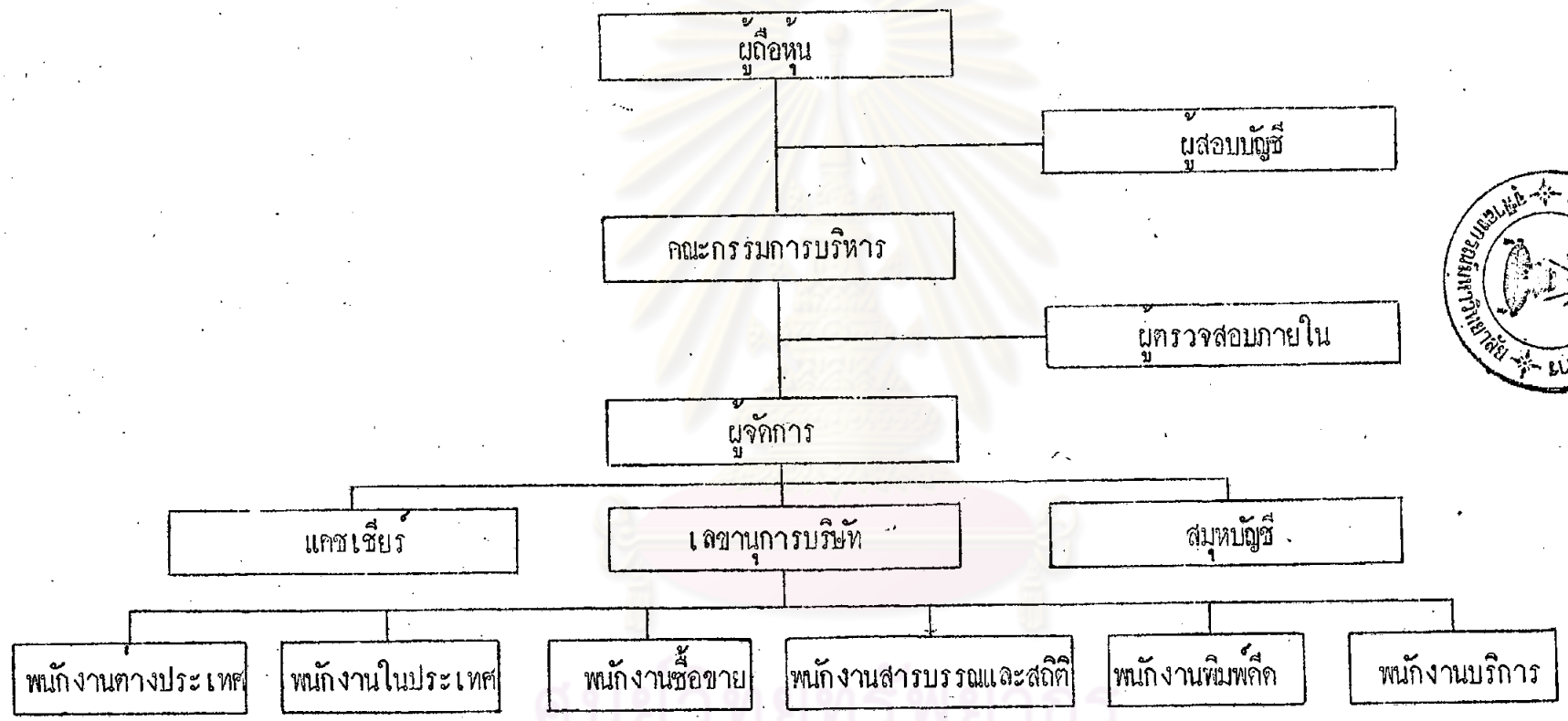
1. อัตราส่วนขายของโรงงานที่จะได้รับส่วนแบ่งตามเปอร์เซ็นต์
2. ระยะทางของผู้ซื้อที่จะให้ได้กระสอบของโรงงานที่ใกล้ที่สุด
3. จำนวนผลิตภัณฑ์ที่โรงงานมีสต็อกคงเหลือเพื่อให้ลูกค้าได้รับของเร็วที่สุด

บริษัทได้ทำหน้าที่จัดระบบส่งออกในกรณีที่มีการขายกระสอบไปต่างประเทศเป็นจำนวนมากซึ่งเกินกำลังการผลิตของโรงงานใดโรงงานหนึ่ง การดำเนินงานนี้ บริษัทได้เป็นคู่สัญญากับประเทศผู้ซื้อรายใหญ่ และทำการจัดสรรปริมาณแก่โรงงานต่าง ๆ ในอัตราที่เป็นธรรม โดยเริ่มดำเนินงานในตอนปลายปี 2511 โดยในระยะเริ่มแรกได้กำหนดวิธีให้แก่แต่ละโรงงานส่งกระสอบที่ผลิตได้ไปสำรวจไว้เพื่อส่งออกต่างประเทศร้อยละ 35 ของผลผลิต ส่วนอีกร้อยละ 65 ให้ขายภายในประเทศ ในราคาที่มีกำไร บริษัทได้พิจารณากำหนดราคากระสอบภายในประเทศให้สูงขึ้น โดยมีอัตรากำไรที่เหมาะสม เพื่อนำผลกำไรไปชดเชยการระบายกระสอบไปขายต่างประเทศในราคาต่ำกว่าทุน

การบริหารงานของบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด

สายงานของบริษัทประกอบด้วยผู้ถือหุ้น คือบริษัทกระสอบเอกชนตั้งคณะกรรมการบริหารบริษัท โดยมีผู้จัดการเป็นผู้ดำเนินงานควบคุมรับผิดชอบงานทั้งหมดของบริษัทและบริหารงานให้บรรลุเป้าหมาย และตามนโยบายของคณะกรรมการบริหาร โดยมีหน้าที่หลักคือจัดการค้าการควบคุมโควตาขายในประเทศ และการจัดระบบการขายต่างประเทศของกลุ่มโรงงานให้เป็นไปตามหลักการและนโยบายของคณะกรรมการบริหาร โดยมีพนักงานเจ้าหน้าที่ได้บังคับบัญชาตามลำดับสายงาน ตั้งแต่ในผังสายงานของบริษัทค้ากระสอบสยามจำกัด ดังต่อไปนี้

ผังแสดงสายงานของบริษัท คាកะระสอบสยาม จำกัด



ผู้ตรวจสอบภายในในทางปฏิบัติไม่จำเป็นต้องมี แต่ในกรณีที่พนักงานอยู่แล้วอาจมีพักไว้ชั่วคราวก็ได้

สำหรับวิธีปฏิบัติงานของบริษัท ที่มีส่วนเอื้ออำนวยต่อการรวมกลุ่มโรงงานมีดังนี้

วิธีปฏิบัติในการขายในประเทศ¹

1) เมื่อลูกค้าต้องการซื้อกระสอบ ให้ติดต่อซื้อได้ที่สำนักงาน บริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด และเมื่อบริษัทได้ตกลงที่จะขายแล้ว บริษัทจะจัดทำใบขายผลิตภัณฑ์ โดยกรอกรายการซื้อกระสอบทั้งจำนวนใบและจำนวนเงิน รายละเอียดเช็คที่รับ ในขณะที่เดียวกัน บริษัทจะตรวจสอบใบควตาของโรงงานว่าสมควรจะแบ่งให้โรงงานใด แล้วกรอกรหัสลงในใบขายผลิตภัณฑ์ ในชื่อโรงงานที่ได้รับใบควตา บริษัท มีหน้าที่จัดสรรแบ่งจำนวน สำหรับการขายให้กับโรงงานต่าง ๆ โดยให้ตัวเลขอยู่ในระดับใกล้เคียงกันตลอดเวลา ยอมให้มีส่วนแตกต่างกันในระหว่างกัน สำหรับการจำหน่ายกระสอบขาวสาร น้ำตาล ในภาวะปกติไม่เกินโรงงานละ 15,000 ใบ และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ไม่เกิน 50,000 ใบ เว้นแต่ในกรณีที่มีปัญหา และได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมกลุ่มโรงงานร่วมกับบริษัท และหรือชวยกเว้นตามที่ได้ตกลงกันไว้แล้ว ลูกค้าจะเลือกเฉพาะเจาะจงว่าจะขอรับกระสอบจากโรงงานแห่งหนึ่งแห่งใดโดยเฉพาะไม่ได้

2) เรื่องเกี่ยวกับการเงิน ลูกค้าจะต้องชำระค่าซื้อด้วยเช็คของธนาคาร หรือเช็คที่ธนาคารรับรองโดยระบุชื่อบริษัท ในกรณีของลูกค้าประจำบริษัทยินยอมให้นำเช็คของผู้ซื้อมาชำระค่ากระสอบได้ แต่บริษัทจะรอให้เช็คเข้าบัญชีให้เรียบร้อยเสียก่อน จึงจะออกหลักฐานการขายให้ลูกค้า ตามกระบวนการรับเงินค่าขายกระสอบ หน้า 42

3) เมื่อผู้จัดการบริษัทอนุมัติใบขายผลิตภัณฑ์แล้ว พนักงานซื้อขายจะออกไปส่งสินค้าไปยังโรงงานที่ได้รับใบควตาพร้อมกับบันทึกเลขที่ของใบส่งสินค้า ลงในใบขอซื้อของลูกค้า ใบส่งสินค้ามีทั้งสิ้น 6 ฉบับ ดังต่อไปนี้

¹บริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด : ระบบการควบคุมภายในเกี่ยวกับการซื้อและขายผลิตภัณฑ์

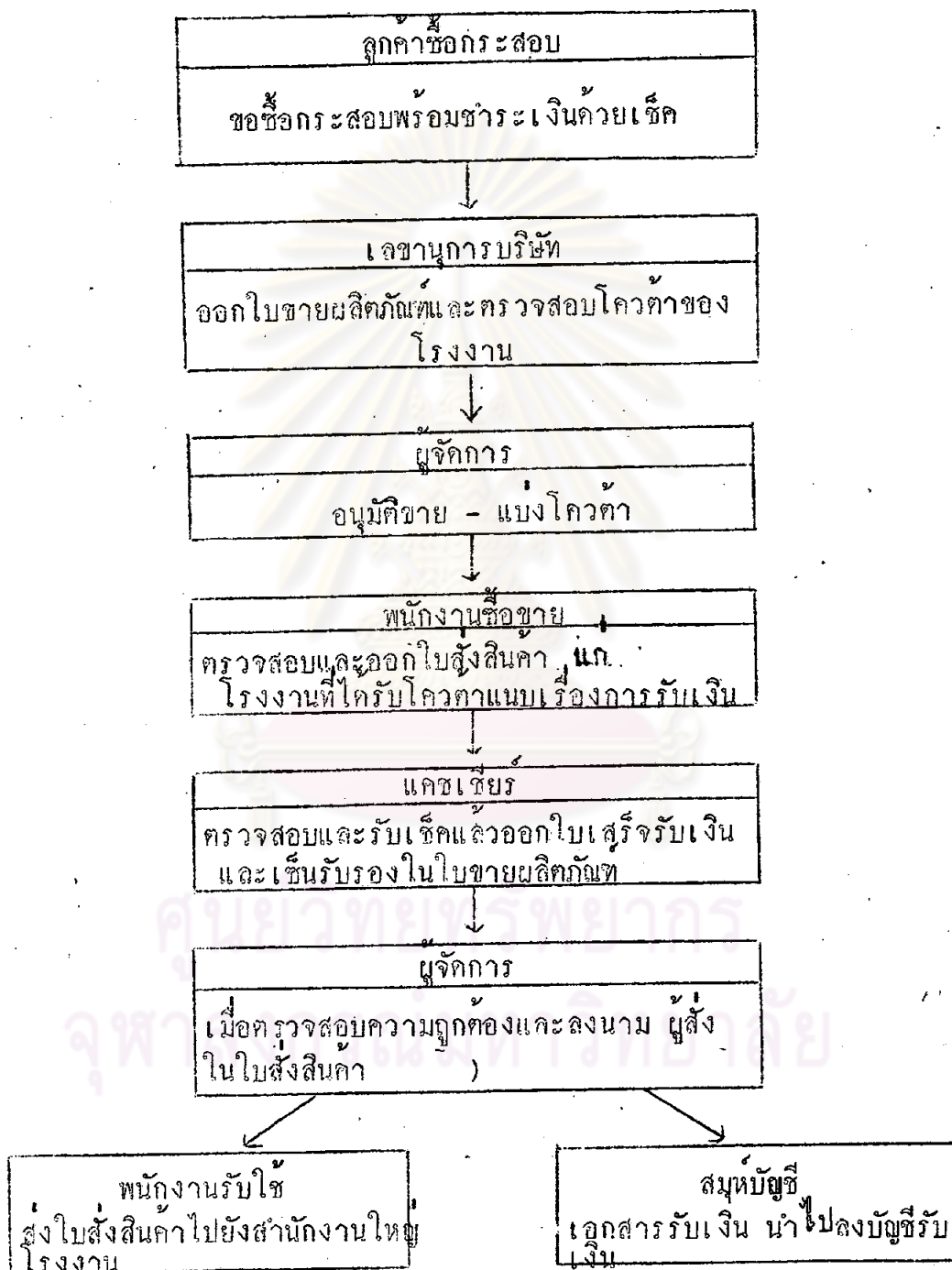
- ต้นฉบับ - ส่งสำนักงานใหญ่ของโรงงาน
- สำเนาฉบับที่ 1 - สำหรับโรงงาน
- สำเนาฉบับที่ 2 - สำหรับนายตรวจโรงงาน
- สำเนาฉบับที่ 3 - สำหรับลูกค้าผู้ซื้อขอกระสอบถือไปรับของที่โรงงาน
- สำเนาฉบับที่ 4 - สำหรับเป็นหลักฐานแนบเรื่องจ่ายเงิน
- สำเนาฉบับที่ 5 - ต้นข้าวติดกับเล่ม

ส่งใบสั่งสินค้า จำนวน 3 ฉบับ คือ ต้นฉบับ 1 ฉบับ และสำเนา 2 ฉบับ เพื่อส่งไปยังสำนักงานใหญ่ของโรงงาน สำหรับสำนักงานใหญ่ของโรงงาน สำหรับโรงงานและนายตรวจโรงงาน

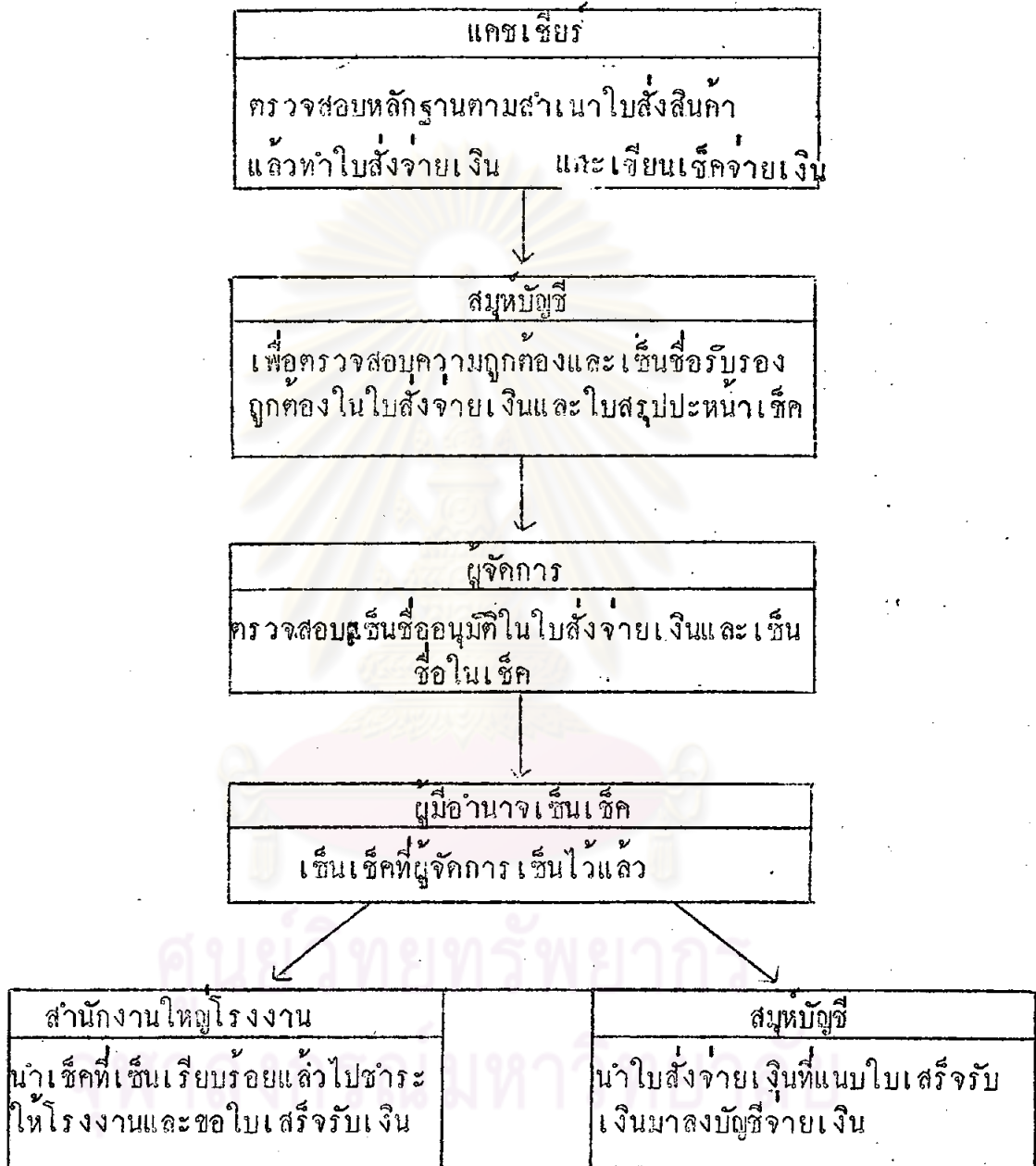
บริษัทจะเป็นผู้จัดส่งใบสั่งสินค้าต้นฉบับให้แก่โรงงานผู้จ่ายกระสอบโดยตรง โดยลูกค้าไม่มีสิทธิที่จะได้นำไปติดต่อเอง และบริษัทจะไม่แจ้งเลขที่ของใบสั่งสินค้าให้ลูกค้าทราบล่วงหน้าถ้ายังไม่มีการชำระเงินโดยครบถ้วนเรียบร้อยแล้ว

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ทางเดินของการรับเงินค่าขายกระสอบ



ทางเดินของการจ่ายเงินค่ากระสอบ



รายรับรายจ่ายของบริษัท

โดยที่บริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด ตั้งขึ้นมาเพื่อดูแลและควบคุมความเรียบร้อยของทุกโรงงานจึงเกิดมีค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ขึ้น จึงให้จ่ายค่าใช้จ่ายต่าง ๆ โดยหักส่วนลดจากการขายภายในประเทศแล้วแต่จะตกลงกัน ในปัจจุบันให้เทียบเป็นกระสอบขาว ขนาด 43" \times 29" น้ำหนัก 1.134 ก.ก. โใบละ 5 สตางค์ รายรับรายจ่ายของบริษัทมีดังนี้

รายรับ

1. เก็บจากทุกโรงงานตามอัตราส่วนการขายภายในประเทศ
2. ผู้ถือหุ้นจ่ายชำระไว้เดิมร้อยละ 35
3. ค่าขายกระสอบและผลิตภัณฑ์อื่น ๆ (จะไม่มีเงินคงเหลือเพราะจ่ายออกหมดในทันที) ตามผังทางเดินของการรับเงินค่าขายกระสอบหน้า 42

รายจ่าย

1. ค่าใช้จ่ายของนักวิชาการ ค่าเบี้ยเลี้ยง ค่าพาหนะ และอื่น ๆ
2. ค่าใช้จ่ายประจำ เช่น เงินเดือนพนักงาน ภาษีเงินได้พนักงาน ภาษีการค้า ค่าเช่า และค่าใช้จ่ายดำเนินงานอื่น ๆ
3. ชำระค่าขายผลิตภัณฑ์ให้แก่โรงงานที่ได้รับส่วนแบ่งการขายตามผังทางเดินของการจ่ายเงินค่าซื้อกระสอบ หน้า 43

ค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ เป็นเรื่องของค่าใช้จ่ายในการจัดระบบบริหารต่าง ๆ การสั่งซื้อ การควบคุม การขนย้าย การตรวจสอบปริมาณ การผลิตประมาณว่า ค่าใช้จ่ายประเภทนี้คิดเป็นภาระต่อต้นทุนการขายโใบละ 4 สตางค์

การรับของและจ่ายของ ลูกค้าที่ชำระเงินแล้ว จะถือสำเนาใบสั่งสินค้า ฉบับที่ให้ลูกค้า ไปติดต่อบริษัทที่โรงงาน การที่ลูกค้ารับของจากโรงงานถือว่ากระทำในนามของบริษัท ลูกค้าต้องมอบสำเนาใบสั่งสินค้าฉบับนั้นให้โรงงานไว้เป็นหลักฐาน และเวลารับของจะต้องเซ็นชื่อรับของในใบส่งของของโรงงาน

ให้โรงงานแจ้งการส่งกระสอบให้ลูกค้าตามแบบฟอร์มของบริษัททุกครั้งที่มีการส่งของให้แกลูกค้าในวันรุ่งขึ้น โดยอ้างอิงใบสั่งสินค้า ของบริษัทมาด้วย และให้โรงงานส่งสำเนาใบส่งของที่ลูกค้าเซ็นชื่อรับของแล้วให้แก่บริษัทเพื่อเป็นหลักฐานว่าได้มีการส่งมอบของให้ลูกค้าเรียบร้อยแล้ว ขณะเดียวกันก็ใช้เป็นหลักฐานว่า บริษัทฯ ได้รับความจากโรงงานถูกต้องตามใบสั่งสินค้าแล้ว

การจ่ายผลิตภัณฑ์ออกจากโรงงานทุกครั้ง สำหรับการขายภายในประเทศต้องมีใบสั่งสินค้าของบริษัทที่แน่นอน แต่ในกรณีจำเป็นต้องจ่ายผลิตภัณฑ์ก่อนใบสั่งจะมาถึงก็ให้ผู้จัดการหรือผู้ช่วยผู้จัดการโรงงาน แจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรตามแบบฟอร์มที่สมาคมกำหนดไว้ ระบุเลขที่ใบสั่งสินค้าให้นายตรวจไว้เป็นหลักฐาน

การขายต่างประเทศ

ทุกโรงงานมีสิทธิที่จะดำเนินการขายกระสอบรวมทั้งผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ส่งต่างประเทศด้วยตนเอง ในบางกรณีที่เป็นการขายจำนวนมาก บริษัทจะช่วยดำเนินการในฐานะคนกลางผู้ติดต่อให้ด้วย โดยเมื่อสำนักงานต้องการส่งผลิตภัณฑ์ไปต่างประเทศ โรงงานจะส่งรายละเอียดในการส่งผลิตภัณฑ์ตามแบบฟอร์มใบสั่งซื้อสินค้ามาให้บริษัทเพื่อเขียนใบสั่งสินค้า

1) บริษัทจะตรวจสอบการขายต่างประเทศ โดยนำรายการตามสำเนาใบสั่งสินค้าต่างประเทศ มาตั้งยอดไว้ในแบบฟอร์มรายละเอียดใบสั่งสินค้าค้างจ่ายของแต่ละโรงงานแล้วนำตัวเลขที่นายตรวจโรงงานแจ้งมาเกี่ยวกับการออกของจากโรงงานแต่ละวัน เพื่อคุมยอดการส่งสินค้าไปต่างประเทศตามใบสั่งสินค้า

2) ทุกสัปดาห์และทุกสิ้นเดือนบริษัทจะตรวจเช็คที่โรงงานได้ออกของตามใบสั่งครบถ้วนหรือไม่ มีการจ่ายของขาดหรือเกินเป็นอย่างไร วิธีการเช็คก็คือตรวจสอบยอดตัวเลข จากนายตรวจโรงงาน ในขณะที่เดียวกันนายตรวจโรงงานจะตรวจสอบกับโรงงาน ถ้ามียอดขาดหรือเกินแล้ว จะแจ้งไปให้โรงงานทราบ เพื่อออกใบสั่งสินค้าใหม่ชดเชยในกรณีที่มีการออกของเกิน ถ้าออกของขาดไปก็จะเตือนให้รีบออกของจากโรงงานให้ทันตามกำหนดเวลา

3) เมื่อครบ 1 สัปดาห์ จะนำเอกสารการส่งออกมาหักตัวเลขตรวจเช็ค และพิมพ์เรียบเรียงตัวเลข เพื่อทำสถิติการส่งออกของแต่ละเดือน แสดงจำนวนส่งออก จำนวนเงินของผลิตภัณฑ์ และราคาขายต่างประเทศต่อหน่วย หลังจากหักการระวางเรือแล้ว

4) บริษัทจะติดตามการจัดส่งผลิตภัณฑ์ไปต่างประเทศของแต่ละโรงงานนับตั้งแต่ทางบริษัทได้ส่งใบสั่งสินค้านั้นไปให้โรงงานใบนั้นมีอายุครบหนึ่งเดือนหรือไม่ และของที่ส่งออกไปนั้นได้นำไปเก็บไว้ในโกดังที่ใด (โดยจัดส่งนักวิชาการ ไปสำรวจ) เพื่อป้องกันการลักลอบขายภายในประเทศ

การจัดทำรายงาน

บริษัทต้องจัดทำสถิติตัวเลขเกี่ยวกับ การขาย, การผลิต, สต็อกคงเหลือ และอื่น ๆ ของโรงงานทุกโรงงานดังต่อไปนี้

1) ใบรายงานออกของประจำวันที่นายตรวจนำไปให้โรงงานเซ็นรับของว่าออกของถูกต้องตามรายงานที่นายตรวจตรวจสอบ ทางโรงงานต้องรีบจัดการให้เสร็จสิ้นแล้วให้นายตรวจรายงานส่งบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด

2) ตรวจสอบและทำหลักฐานการจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้าประจำวัน และส่วนแบ่งของแต่ละโรงงานเป็นรายวัน รายสัปดาห์ และรายเดือน

ตรวจตอบและทำหลักฐานการจัดจำหน่ายให้กับสมาคมต่าง ๆ และ
 ส่วนแบ่งของแต่ละโรงงาน เป็นรายวัน รายสัปดาห์ และรายเดือน

3) ทำรายงานรายละเอียดใบสั่งซื้อสินค้าการแบ่งอัตราส่วน
 การแบ่งขาดและเกินประจำวัน

4) ทำรายงานรายการขายผลิตภัณฑ์ประจำวัน แสดง
 รายละเอียดของการขายและโรงงานที่ได้รับส่วนแบ่งกำไรและผลิตภัณฑ์

5) ทำรายงานยอดการจำหน่ายกำไรและยอดแบ่งให้
 โรงงานประจำวัน แสดงยอดผู้ซื้อ และโรงงานที่ได้รับส่วนแบ่ง

6) ทำรายงานรายละเอียดออก ใบสั่งซื้อสินค้า
 ประจำวัน จากสำเนาที่เป็นต้นฉบับมารวมรวมทำและทำรายละเอียดส่งจ่าย
 ส่งออกของออกจากโรงงานของแต่ละโรงงานเป็นประจำเดือน

7) ทำรายงานสรุปยอดคงเหลือของกำไรขาดทุน และ
 กำไรขาดทุนที่ค้างส่งลูกค้าเป็นรายสัปดาห์

8) ทำรายงานรายละเอียดการจ่ายกำไรออกจาก
 โรงงานแต่ละแห่งทุกแห่งโดยแสดงให้เห็นผลิตภัณฑ์ทุกชนิดเป็นประจำวัน

9) ทำรายงานยอดขายให้สมาคมต่าง ๆ ประจำวัน และ
 ยอดขายแบ่งให้แต่ละโรงงาน

งานด้านอื่น ๆ

1) ทำบัญชีของบริษัทเอง และของสมาคม ทำรายงาน
 ทางการเงินตลอดจนเก็บเอกสารทางการเงินของสมาคม

2) เลขานุการของบริษัท มีหน้าที่จัดเตรียมระเบียบวาระ
 การประชุม ทั้งการประชุมคณะกรรมการบริษัทและการประชุมหารือเกี่ยวกับ "ตลาด"
 จัดรายงานการประชุมเขียนรายงานการประชุม จัดเตรียมเอกสารแจกกรรมการ
 หรือผู้ร่วมประชุมและรวบรวมมติของที่ประชุมไว้ให้เป็นระเบียบ

ข้อสังเกต

กลุ่มโรงงานได้มีระเบียบเกี่ยวกับการมาประชุมของโรงงานทอกระสอบดังนี้

1. ประชุมทุกครั้งต้องมีสมุดเซ็นชื่อ
2. ใครมาสายกว่ากำหนดปรับครั้งละ 2,000 บาท
3. ไม่มาประชุมโดยมิได้แจ้งให้ทราบล่วงหน้า ปรับ 2,000 บาท
4. ผู้แทนโรงงานมา 1 คน ถือว่ามาประชุม

ระเบียบนี้ ต้องการความร่วมมือในการรวมกลุ่มอย่างเข้มแข็ง เพราะการลงมติใด ๆ หรือการประชุมปรึกษาขอความเห็น และการตกลงใจของทุกโรงงาน เพื่อจะได้ถือปฏิบัติตาม มิฉะนั้นอาจจะไม่ยอมรับมติที่ตนไม่ได้เข้าร่วมด้วยโดยอ้างว่าไม่ได้รับรู้ ก็ย่อมมีผลให้ความร่วมมือลดน้อยลงไป เพราะในการเข้าร่วมกลุ่มนั้น ย่อมเกิดการได้เปรียบเสียเปรียบในเรื่องผลประโยชน์บางเช่น การแบ่งสรรโควตา การกำหนดหลักเกณฑ์เหล่านี้ขึ้นไว้เป็นต้น และการมาสายก็ทำให้ผู้นั้นต้องเสียเวลาคอย เวลาของทุกคนย่อมมีค่า โดยเฉพาะสำหรับนักบริหารระดับสูงของโรงงาน มาตรการปรับเท่ากับช่วยให้ทุกคนระวังการเสื่อมเสียจากการถูกปรับ

สมาคมอุตสาหกรรมทอกระสอบไทย

กลุ่มโรงงานทอกระสอบ ได้จัดตั้งสมาคมอุตสาหกรรมทอกระสอบไทยขึ้นเมื่อวันที่ 19 มิถุนายน พ.ศ. 2515 สำนักงานของสมาคมตั้งอยู่เลขที่ 260 อาคารสุริโยทัย ชั้น 7 ต. สามเสนใน อ. พญาไท ถนนพหลโยธิน กรุงเทพมหานคร ปัจจุบันย้ายไปอยู่เลขที่ 283 อาคารสิบุญเรือง 11 ชั้น 4 ถนนสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร

วัตถุประสงค์สำคัญของการจัดตั้งเพื่อทำหน้าที่แทนกลุ่มโรงงานในเรื่อง การส่งเสริมอุตสาหกรรมทอกระสอบไทยให้เจริญก้าวหน้า งานส่วนใหญ่จะเน้นหนัก ไปในคํานงงานวิชาการ เพื่อสนับสนุนการรวมกลุ่ม และกิจกรรมต่าง ๆ ที่มีประโยชน์ ต่ออุตสาหกรรมทอกระสอบไทย ตลอดจนติดต่อกับหน่วยงานราชการหรือหน่วยงาน อื่น ๆ

วัตถุประสงค์ของสมาคม

1. ส่งเสริมและสนับสนุนการ ประกอบวิสาหกิจอัน เกี่ยวกับอุตสาหกรรม กระสอบและผลิตภัณฑ์
2. สนับสนุนและช่วยเหลือสมาชิก แก้ไขอุปสรรคข้อขัดข้องต่าง ๆ รวมทั้งเจรจาทำความเข้าใจกับบุคคลภายนอกเพื่อ ประโยชน์ร่วมกันในการ ประกอบ วิสาหกิจที่อยู่ในวัตถุประสงค์
3. ทำการวิจัยและให้คำแนะนำช่วยเหลือสมาชิกเกี่ยวกับการ ประกอบ วิสาหกิจประเภทที่อยู่ในวัตถุประสงค์
4. ส่งเสริมความร่วมมือ ความสามัคคี และการแลกเปลี่ยน ความคิดเห็นระหว่างสมาชิก
5. ประนีประนอมข้อพิพาทระหว่างสมาชิก หรือระหว่างสมาชิกกับบุคคล ภายนอก
6. ร่วมมือกับรัฐบาล ในการส่งเสริมกิจการ ของสมาชิกสมาคม
7. ร่วมมือกับสมาคม และ หรือ องค์กรระหว่างประเทศในอันที่จะ ทำให้อุตสาหกรรมทอกระสอบก้าวหน้ายิ่งขึ้น
8. วางระเบียบให้สมาชิกปฏิบัติ หรืองดเว้นการปฏิบัติ เพื่อให้การ ประกอบ วิสาหกิจเกี่ยวกับอุตสาหกรรมทอกระสอบ เป็นไปด้วยความเรียบร้อย
9. สมาคมการคํานี้ไม่มีวัตถุประสงค์ที่จะดำเนินการ ในทางการเมือง

ประเภทของสมาชิก

มีสมาชิก 2 ประเภทคือสมาชิกสามัญ และสมาชิกกิตติมศักดิ์ โดยสมาชิกสามัญต้องเสียค่าธรรมเนียม ในการลงทะเบียนเข้าเป็นสมาชิกรายละ 1,000 บาท ส่วนค่าบำรุงสมาคมจ่ายเป็นรายเดือน ๆ ละ 1,000 บาท สมาชิกกิตติมศักดิ์ ไม่ต้องจ่ายค่าลงทะเบียนและค่าบำรุงสมาคม

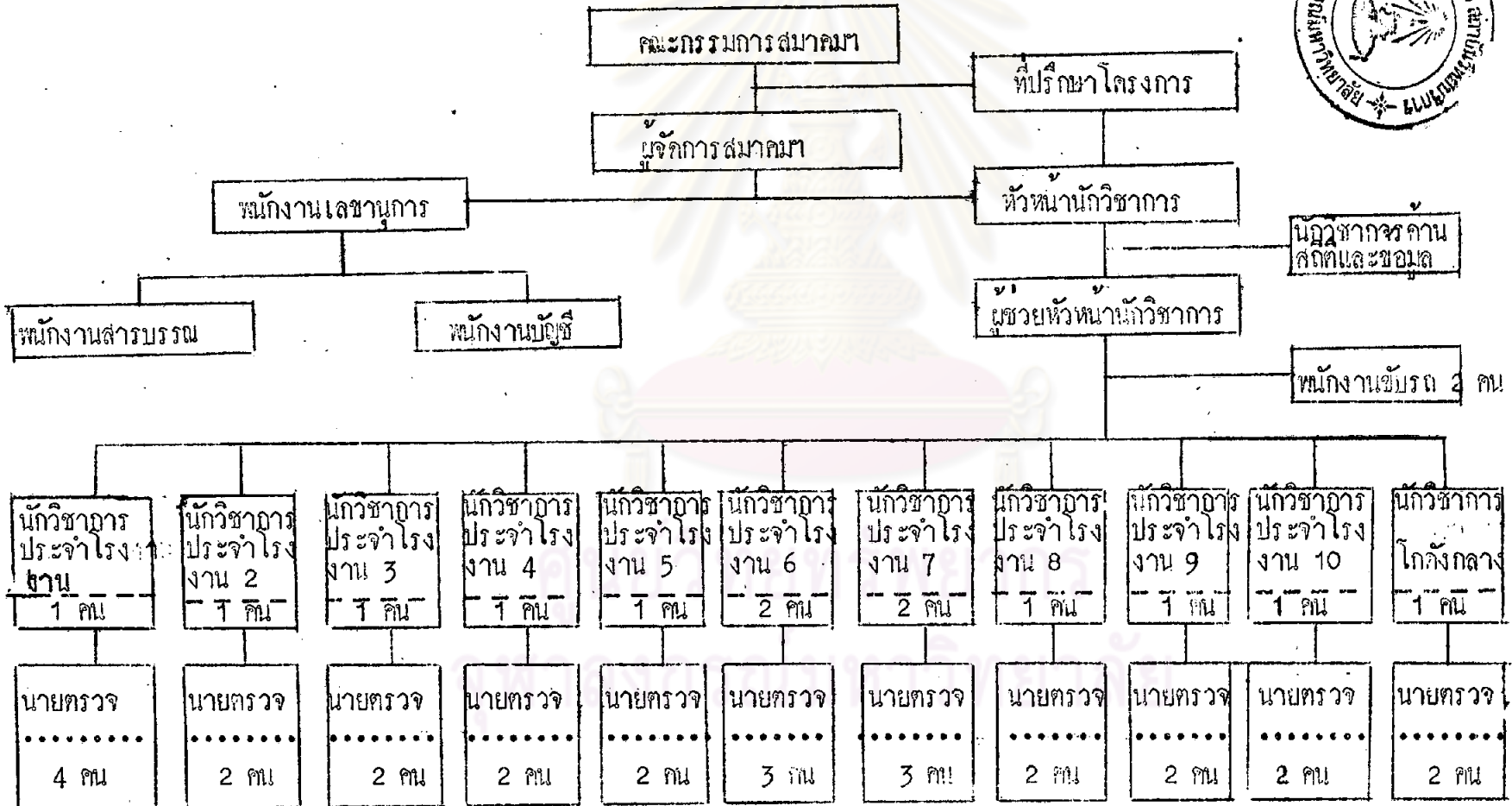
การดำเนินงานของสมาคม

สมาคมดำเนินงานโดยมีคณะกรรมการบริหาร เป็นผู้บริหารงานของสมาคมและเป็นตัวแทนของสมาคมในกิจการอันเกี่ยวกับบุคคลภายนอก คณะกรรมการบริหารจะดำเนินการเลือกตั้ง นายกสมาคม อุปนายกสมาคม เลขาธิการ เภรัญญิก นายทะเบียน ตำแหน่งละ 1 คน และตำแหน่งอื่น ๆ ตามที่เห็นสมควร แต่แบ่งงานแยกต่างหากจากบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด ซึ่งดำเนินงานเป็นตัวแทนด้านการจำหน่ายผลิตภัณฑ์

สมาคมมีบทบาทสำคัญ ในการช่วยเหลือกลุ่มโรงงานโดยร่วมมือกับโรงงานบริษัทฯ ในการจัดสรรและควบคุมโควตาการจำหน่ายในประเทศ โดยสมาคมรับทำหน้าที่ในด้านการตรวจสอบปริมาณการผลิตที่ออกนอกโรงงาน การตรวจสอบปริมาณผลิตและนายตรวจไปประจำโรงงาน เพื่อควบคุมการปฏิบัติให้เป็นไปตามข้อตกลงในการจัดโควตาจำหน่ายในประเทศ โดยโอนนักวิชาการ และนายตรวจจากบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด มาเป็นเจ้าหน้าที่ของสมาคม โดยสมาคมเป็นผู้จัดหานักวิชาการ และนายตรวจประจำโรงงานประจำอยู่ทุกโรงงาน และให้นักวิชาการ และนายตรวจมีหน้าที่ดังนี้ (คู่มือสายงานของนักวิชาการและนายตรวจโรงงานของสมาคมหน้า. 51....)

ผังสายงานของนักวิชาการและนายตรวจโรงงาน

สมาคมอุตสาหกรรมท่องเที่ยว



ก. นักวิชาการประจำโรงงาน

1. คำนวณหากำลังการผลิตแต่ละวัน ในโรงงานที่ประจำอยู่ เพื่อสามารถควบคุม ผลผลิต ยอดจำหน่าย ยอดคงเหลือ ของแต่ละโรงงานได้ และนักวิชาการจะรับรายงาน ผลผลิตของโรงงาน เพื่อนำมาเปรียบเทียบ และวิเคราะห์ เพื่อประเมินผล การคำนวณ ซึ่งควรจะถูกต้องใกล้เคียงกัน ถ้ามีผลแตกต่าง ก็วิเคราะห์หาสาเหตุและปรับปรุงวิธีคำนวณ เพื่อให้ได้ผลถูกต้อง
2. ตรวจสอบผลผลิต ชนิดของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์คงเหลือ ในโรงงานโดยทุกโรงงานจะต้องยินยอมให้นักวิชาการเข้าไปดูการผลิตภายใน โรงงาน รวมทั้งตรวจสอบผลิตภัณฑ์คงเหลือ ที่โรงงานเก็บรักษาไว้ ได้ตลอดเวลา ที่โรงงานทำการผลิตโดยให้นักวิชาการตรวจสอบสต็อกคงเหลือภายในโรงงาน อย่างน้อยอาทิตย์ละครั้งในวันที่ 1 ของทุก ๆ เดือน
3. นักวิชาการต้องรับผิดชอบในการควบคุมดูแลการปฏิบัติงาน ของนายตรวจโรงงานในโรงงานที่ประจำอยู่
4. รายงานผลการปฏิบัติงานแก่ผู้ช่วยหัวหน้านักวิชาการทุกครั้ง เมื่อเปลี่ยนโรงงานใหม่ โดยนักวิชาการและนายตรวจจะต้องสับเปลี่ยนหมุนเวียน ไปประจำอยู่ตามโรงงานต่าง ๆ ไม่อยู่ที่หนึ่งที่ใดอย่างถาวร ทั้งนี้เพื่อผลในการ ปฏิบัติการควบคุมการผลิต การจ่ายผลิตภัณฑ์ของโรงงาน
5. ติดต่อบริษัทต่าง ๆ กับโรงงานและให้ความร่วมมือกับโรงงาน ในกรณีที่ไม่ชักค่อนหน้า

ข. นักวิชาการด้านสถิติและข้อมูล

1. รวบรวมตัวเลขผลผลิตและสต็อกคงเหลือในโรงงาน และ นอกโรงงานของแต่ละโรงงาน เป็นประจำทุกเดือน เพื่อเสนอต่อที่ประชุมกลุ่ม

2. วิเคราะห์ตัวเลขที่ได้รับรายงานจากนักวิชาการจากโรงงานต่าง ๆ เพื่อประเมินผลงาน
3. จัดรวบรวมสถิติการจำหน่ายภายในประเทศ และต่างประเทศ และตรวจสอบให้ เป็นไปตามส่วนแบ่งที่กำหนดไว้
4. ออกตรวจสอบตอกนอกโรงงานเป็นประจำทุกสัปดาห์ สัปดาห์ละครั้ง เป็นอย่างน้อย
5. รวบรวมผลงานของนักวิชาการและนายตรวจโรงงานเพื่อเสนอหัวหน้านักวิชาการ
6. ทิศต่อประสานงานกับบริษัทค้ากระสอบสยาม ในด้านตัวเลขผลิตและยอดการจำหน่าย

ค. นายตรวจโรงงาน

เพื่อให้มีการตรวจสอบการจ่ายผลิตภัณฑ์ออกจากโรงงานว่า คำเนินไปตามมติที่ประชุมกลุ่มโรงงานและของบริษัท ค้ากระสอบสยาม จำกัด หรือไม่ กลุ่มโรงงานจึงให้ทางสมาคม เป็นผู้จักหานายตรวจมาตรวจสอบประจำ อยู่ที่โรงงานทุกโรง โดยหมุนเวียนสับเปลี่ยนไปอยู่ตามโรงงานต่าง ๆ โดยโรงงานต่าง ๆ ต้องอำนวยความสะดวกให้แก่ นายตรวจ และนักวิชาการ ด้านที่พักที่ทำงาน และต้องยอมให้นายตรวจจดจำนวนกระสอบ และผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่ขนออกจากโรงงาน โดยเปิดเผย ห้ามซ่อนเร้นปิดบัง

นายตรวจโรงงาน หรือผู้หนึ่งผู้ใด สามารถตรวจพบว่า โรงงานใดกระทำผิด เช่นมีการลักลอกขนกระสอบออกนอกโรงงาน ฯลฯ ซึ่งการกระทำผิดดังกล่าว ใ้รายงานเป็นลายลักษณ์อักษร จนต่อเมื่อโรงงานผู้ใดกระทำผิดได้ถูกปรับและเป็นที่ยุติแล้วเป็นจำนวนเงินเท่าใด นายตรวจประจำโรงงาน

หรือผู้หนึ่งผู้ใดได้รายงานมาดังกล่าว จะได้รับเงินรางวัล 30 % ของเงินค่าปรับทุกครั้งไป

หน้าที่และความรับผิดชอบของนายตรวจมี ดังนี้

1. ควบคุมการอัดเบด (Bale press machine) ผลผลิตต่าง ๆ ภายในโรงงานให้เป็นตามที่โรงงานแจ้ง โดยก่อนที่โรงงานอัดเบด ต้องให้นายตรวจโรงงานตรวจดู พร้อมทั้งแจ้งสถานที่เก็บ หากโรงงานใดไม่แจ้งให้นายตรวจโรงงานไปตรวจดูนายตรวจโรงงานมีสิทธิแกะเบดออกดูก่อนผลิตภณฑ์นั้น ๆ ขึ้นรถ ว่าเป็นผลิตภณฑ์ชนิดที่ตรงตามใบสั่งหรือไม่
2. ควบคุมการขนผลิตภณฑ์ขึ้นรถ เพื่อการส่งออกนอกโรงงาน และตรวจสอบ ให้เป็นไปตามใบสั่งสินค้า และให้เป็นไปตามกำหนดเวลาที่ได้กำหนดไว้แต่ละโรงงาน
3. รายงานสิ่งที่โรงงานปฏิบัตินอกเหนือกฎเกณฑ์ที่กำหนดไว้ แก่นักวิชาการประจำโรงงาน
4. ตรวจสอบผลิตภณฑ์คางจ่ายของโรงงานที่ประจำอยู่ ทุกสัปดาห์อย่างน้อย สัปดาห์ละครั้ง และทุกวันที่ 1 ของทุกเดือน แล้วรายงานแก่นักวิชาการตรวจสอบสยามจำกัด และนักวิชาการประจำโรงงาน

การจัดให้นายตรวจของโรงงานนั้น เดิมได้มีมติให้แต่ละโรงงานจัดเจ้าหน้าที่ในระดับพนักงานเจ้าหน้าที่ ไปเป็นนายตรวจควบคุมโรงงานอื่น สับเปลี่ยนหมุนเวียนอยู่ในโรงงานละ 2 สัปดาห์ โดยได้รับเบี้ยเลี้ยงจากบริษัทคากระสอบสยาม จำกัด ซึ่งก็ได้รับความร่วมมืออย่างดีพอสมควร เพราะแต่ละโรงงานเพิ่งประสบกับปัญหาผลเสียหายจากการแตกแยกกันมาใหม่ ๆ แต่ปัญหาเรื่องนายตรวจก็มีดังนี้

1. ปริมาณนายตรวจไม่เพียงพอ บางครั้งเกิดจากโรงงานมีคนก็อยากเอาไว้โรงงานเอง
2. การควบคุมบางครั้งหย่อนยานไป เช่นไม่ควบคุมเอาใจใส่เท่าที่ควร ละทิ้งหน้าที่ รับสินจ้างรางวัล หรือถูกพาไปเลี้ยง

ต่อมากลุ่มโรงงานจึงได้จ้างนายตรวจเองโดยให้สมาคมอุตสาหกรรม ทอกระสอบไทย จัดจ่ายนายตรวจ และจ้างนักวิชาการควบคุมนายตรวจ โดยนักวิชาการนั้นรับผู้ที่มีคุณสมบัติสำเร็จการศึกษาชั้นปริญญาตรีขึ้นไปในสาขาต่าง ๆ โดยมุ่งหวังต้องการความซื่อสัตย์ไว้วางใจ มีอำนาจหน้าที่บังคับบัญชานายตรวจ โดยตรงมีอำนาจลงโทษนายตรวจที่กระทำผิด หรือละทิ้งหน้าที่ บางครั้งก็มีการไล่ออก

นายตรวจจะควบคุมโดยแบ่งหน้าที่กันอยู่ที่ประตูโรงงาน 1 คน และคุมการขนกระสอบขึ้นรถอีก 1 คน ต่อมาบางโรงงานขยายการผลิตหรือมีประตูเข้าออกเพิ่มขึ้น ก็เพิ่มนายตรวจเป็น 3 - 4 คน สำหรับโรงงานรัฐวิสาหกิจไม่มีนักวิชาการอยู่ประจำมีอยู่แก่นายตรวจ เพราะมีปัญหาเรื่องงบประมาณและเชื่อถือว่าสามารถตรวจสอบได้โดยเปิดเผย และก็ให้ความร่วมมือโดยพฤตินัยเท่านั้น โดยนิตินัยไม่มี

ว่าโดยหลักปฏิบัติแล้วอำนาจของนักวิชาการและนายตรวจไม่ไ้มีจริง ๆ ไม่มีอำนาจทางกฎหมายที่จะปฏิบัติต่อโรงงานผู้กระทำผิดคดีข้อตกลงปัญหาอยู่ที่ผู้บริหารของโรงงานนั้น ๆ ยินดีหรือพอใจสถานะการรวมกลุ่มหรือไม่ บางครั้งเมื่อมีการจับกุมโรงงานที่ถูกจับได้อุตสาหกรรมก็มีการผ่อนผันให้ เพื่อต้องการประคองไว้มิให้เกิดการแตกแยกกลุ่มกัน

ง. นายตรวจพิเศษและนายตรวจของโรงงาน

ให้ทุกโรงงานจัดให้มีนายตรวจพิเศษ โดยหลักการต้องเป็นผู้ที่เคยเข้าร่วมประชุม ทำหน้าที่ตรวจโรงงานทุกโรงงาน เพื่อให้โรงงานได้ปฏิบัติตามมติข้อตกลงต่าง ๆ นายตรวจพิเศษนั้น บริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด ได้ออกบัตรประจำตัวให้ โดยมีเจ้าของโรงงานหรือผู้มีอำนาจในโรงงานได้เซ็นชื่อสลักหลังในบัตรประจำตัวไว้เป็นหลักฐาน

การจัดให้มีนายตรวจพิเศษ นี้ว่าเป็นมาตรการอย่างหนึ่งในการควบคุมการปฏิบัติตามข้อตกลงของกลุ่มโรงงาน แต่เนื่องจากในทางปฏิบัติมีปัญหาในเรื่องการจัดหาเจ้าหน้าที่ของโรงงานไปตรวจ ดังนั้นมาตรการนี้จึงใช้กันอยู่ระยะหนึ่งแล้วก็เลิกกันไป และในระยะหลังเมื่อมีนักวิชาการเข้ามาควบคุมก็ทำให้การควบคุมนายตรวจเข้มแข็งขึ้น

รายได้รายจ่ายของสมาคม

บริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด ได้ทำสัญญาจ้างสมาคมให้ดำเนินการเกี่ยวกับการหาปริมาณผลผลิตและควบคุมการขนส่งผลิตภัณฑ์ออกนอกโรงงานทั้ง 10 โรงงานให้เป็นไปตามความประสงค์ของกลุ่มโรงงาน โดยจ่ายเป็นค่าจ้างเหมารายเดือน ๆ ละ 140,000 บาท จึงเป็นรายได้ของสมาคม

รายได้ของสมาคม

1. ค่าจ้างเหมา
2. ค่าบำรุงสมาชิก โดยสมาชิกจ่ายเป็นรายเดือน ๆ ละ 1,000 บาท
3. ค่าลงทะเบียนสมาชิกรายละ 1,000 บาท
4. รายได้จากผลผลิตโครงการส่งเสริมชาวไร่ป่อ
5. ดอกเบี้ยรับจากเงินฝากประจำ

รายจ่าย

แยกออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ คือ

1. รายจ่ายงานบริหารทั่วไป เช่น เงินเดือน เบี้ยเลี้ยงเจ้าหน้าที่ นักวิชาการ และนายตรวจ ค่าพาหนะ ค่าใช้จ่ายยานพาหนะ และค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดในสำนักงาน
2. รายจ่ายโครงการส่งเสริมชาวไร่ป่อ ซึ่งมีค่าแปลงสาธิต ตีเคน เงินรางวัลพัฒนาป่อตีเคน ค่ายาหน่วยแพทย์ เงินเดือน เบี้ยเลี้ยงพนักงานค้าซื้อรถยนต์และอุปกรณ์ตัดกิ่ง ค่าเบี้ยประกันรถยนต์ ค่าใช้จ่ายยานพาหนะ ค่าใช้จ่ายสำหรับรถซูปบ่อน้ำ แชนป่อ คังงบการเงินซึ่งแสดงรายได้รายจ่ายของสมาคมตั้งแต่ พ.ศ. 2519 - 2520 ดังนี้ สำหรับ พ.ศ. 2521 เนื่องจากเป็นปีที่มีการแตกแยกกลุ่ม จึงมีการจัดรวบรวมห่างบเพียงสิ้นเดือนมีนาคม 2521 เท่านั้น

โครงการส่งเสริมชาวไร่ป่อ

นอกจากงานการควบคุมการปฏิบัติของโรงงานให้เป็นไปตามข้อตกลงในการจัดโควตาจำหน่ายในประเทศแล้ว สมาคมได้ดำเนินงานด้านอื่น ๆ อีกมากที่สำคัญคือ ดำเนินงานโครงการส่งเสริมชาวไร่ป่อ ซึ่งเริ่มงานใน พ.ศ. 2517 โดยทางสมาคมเล็งเห็นความสำคัญของชาวไร่ป่อ ซึ่งเป็นแหล่งป้อนวัตถุดิบให้แก่โรงงานทอกระสอบ ควรจะได้พัฒนาการปลูกป่อหัวใจให้ชาวไร่ป่อยึดอาชีพการปลูกป่อต่อไป ช่วยเหลือเพื่อแก้ปัญหาจัดความเค็มร้อนของชาวไร่ป่อ ซึ่งมีอยู่เอนกประการได้แก่ ขาดความรู้ด้านวิชาการ ขาดแคลนแหล่งน้ำแช่ป่อ ปัญหาด้านตลาดและความผันแปรของราคาป่อ จึงได้จัดตั้งโครงการส่งเสริมชาวไร่ป่อขึ้น ใน พ.ศ. 2517 โดยได้รับเงินงบประมาณจากโรงงานทอกระสอบ

สมาคมอุตสาหกรรมทอกระสอบไทย สรุปผลการปฏิบัติงาน โครงการส่งเสริมชาวไร่ป่อ 2519

ในประเทศทุกโรงงาน ออกเงินสมทบกองทุนตามกำลังการผลิต ในอัตรา 2 สตางค์
 ต่อน้ำหนักผลิต 1 กิโลกรัม ที่โรงงานผลิตได้ ซึ่งคิดเป็นประมาณปีละ 1.5
 ล้านบาท หรือคิดเป็นค่าใช้จ่ายการส่งเสริมปศุศัตเป็นค้ำหนุนการผลิตกระสอบขยาย
 ภายในประเทศใบละ 3 สตางค์

หน่วยงานของสมาคมที่ดำเนินการตามโครงการส่งเสริมชาวไร่ป่อ
 เรียกว่า "หน่วยช่วยเหลือชาวไร่ป่อ" ประกอบด้วยนักวิชาการและพนักงานส่งเสริม
 จัดแบ่งสายงานออกเป็น 3 สาย ตามพื้นที่และระยะทางที่เหมาะสม โดยมีวัตถุประสงค์
 ประสงค์ 5 ประการ ดังนี้



ศูนย์วิทยพัทยากร
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

1. เพื่อแนะนำส่งเสริมชาวไร่ป่อให้มีความรู้ด้านวิชาการ ให้มีการพัฒนาการปลูกป่อ และปรับปรุงคุณภาพป่อ
2. อำนวยความสะดวกเหลือค่าน้ำแชนป่อ
3. อำนวยความสะดวกเหลือค่านตลาด และประกันราคาป่อ
4. ส่งเสริมชาวไร่ให้มีการรวมตัวกัน เพื่อร่วมกันแก้ไขปัญหาต่าง ๆ
5. ให้ความช่วยเหลือในเรื่องทั่วไป

นอกจากนี้ ทางสมาคมยังได้ดำเนินงานด้านอื่น ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อสมาชิกสมาคมและสังคมทั่ว ๆ ไปอีก เช่น

1. จัดรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับผลผลิตการจำหน่าย จำนวนเครื่องจักรคณงาน และข้อมูลเกี่ยวกับป่อ อุตสาหกรรมป่อ อัตราภาษีศุลกากร ผลิตภัณ์ป่อ เพื่อเผยแพร่สำหรับผู้ที่อยู่ใน วงการ ทอกระสอบและผู้สนใจ

2. ร่วมมือกับกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ร่วมในคณะสำรวจและประมาณผลผลิตพืชเศรษฐกิจ ออกสำรวจสภาพความเจริญเติบโตของพืชเศรษฐกิจที่สำคัญ เป็นระยะ เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาประกอบการประมาณผลผลิตก่อนฤดูกาลเก็บเกี่ยว เพื่อให้ได้ข้อมูลไว้ใช้ในการวางแผนผลิต การจำหน่ายพืชที่สำรวจมี ป่อ มันสำปะหลัง ข้าวโพค

สมาคมได้เข้าร่วมกับหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องดำเนินการในการช่วยเหลือส่งเสริมชาวไร่ป่อ กับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ซึ่งปล่อยเงินกู้ให้แก่เกษตรกร ค่าเนนการร่วมกันในการส่งเสริมชาวไร่ป่อ การดำเนินงานตามโครงการได้ปฏิบัติต่อเนื่องกันมาทุกปี และได้ขยายขอบเขตการส่งเสริมเพิ่มขึ้นเป็นลำดับตามกำลังความสามารถของกลุ่มโรงงาน โดยตั้งความหวังว่าจะสามารถบรรเทาผลร้ายให้ลดลงได้บ้างในบางส่วน เป็นการป้องกัน

และแก้ไขปัญหาไปพลาง ในระหว่างที่รอคอยความช่วยเหลือจากรัฐบาล สมาคม
ได้ดำเนินการช่วยเหลือตั้งแต่ พ.ศ. 2517 เป็นต้นมา มีดังนี้

1. แนะนำส่งเสริมชาวไร่ป่อ ให้มีความรู้ ด้านวิชาการ โดยจัดหา
เมล็ดพันธุ์ที่มีลักษณะเด่น ให้ผลผลิตต่อไร่สูง และมีความต้านทานโรคและศัตรู
เป็นอย่างดี มอบให้ชาวไร่ป่อนำไปขยายพันธุ์ แนะนำการเตรียมดิน การบำรุงรักษา
ตลอดจนถึงการลอกป่อ และการคัดเกรดป่อ

2. ป้องกันปัญหาเมล็ดพันธุ์ป่อขาดแคลน โดยประกาศชื้อชวน ให้ชาวไร่ป่อ
เก็บเมล็ดพันธุ์ป่อไว้ให้มากกว่าความต้องการใช้เอง โดยสมาคมยินดีรับซื้อส่วนที่เกิน
ในราคาไม่ต่ำกว่ากิโลกรัมละ 10 บาท

3. ชุบน้ำแช่ป่อ สมาคมโดยความร่วมมือจากกรมวิชาการเกษตร
ได้จัดส่งหน่วยชุค ออกปฏิบัติงานชุคป่อแช่ป่อ ให้ชาวไร่ตามหมู่บ้าน ต่าง ๆ และ
สมาคมได้ช่วยเหลืองบประมาณบางส่วน เพื่อให้การดำเนินงาน ชุคป่อแช่ป่อได้รับผล
สมบูรณ์ยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นประโยชน์แก่ชาวไร่ป่ออย่างมาก เพราะนอกจากจะเอาน้ำ
แช่ป่อโดยตรงแล้ว บางแห่งยังใช้บริโภคร่วมด้วย หรือบางแห่งชาวไร่ขอเปลี่ยนมือ
ที่สมาคมชุคให้ไว้ใช้บริโภค

4. การประกันราคาป่อ เป็นปัจจัยสำคัญต่อการส่งเสริมให้ชาวไร่
นิยมการปลูกป่อ เพราะมีความมั่นใจได้ว่า ราคาจำหน่ายป่อจะไม่ต่ำกว่าราคา
ประกันอย่างเด็ดขาด หากราคาป่อในท้องดินต่ำกว่าราคาประกัน ชาวไร่ป่อก็สามารถ
นำไปขาย ณ ศูนย์กลางตลาดป่อที่สมาคมฯ จัดตั้งขึ้น เพื่อรับซื้อป่อจากชาวไร่ในราคา
ไม่ต่ำกว่าราคาที่ประกันไว้

แต่ในปีที่มีการประกันเป็นต้นมา ราคาป่อในท้องตลาดสูงขึ้นมากกว่า
ราคาประกัน เนื่องจากเนื้อที่ปลูกป่อลดลง ชาวไร่หันไปปลูกมันสำปะหลังแทน ผล
ผลิตป่อจึงลดลง ราคาสูงขึ้น

5. ศูนย์กลางตลาดปอ จัดตั้งเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ชาวไร่ ในการนำปอไปจำหน่ายและเป็นสถาบันหลักในการกำหนดราคาปอมาตรฐานว่า อย่างน้อยราคาการซื้อขายปอโดยทั่วไป จะต้องไม่ต่ำกว่า ทั้งยังเป็นแหล่งแจ้ง ภาวะการเคลื่อนไหวของราคาปอให้ชาวไร่ทราบด้วย แต่ชาวไร่ไม่ค่อยนำปอ มาขายที่ศูนย์กลางตลาดปอ เนื่องจากปัญหาหลายประการ เช่นต้องใช้หนี้ปอ ให้แก่พ่อค้าปอ หรืออยู่ห่างจากศูนย์ฯ ไม่มีรถขนปอ ความรู้จักคุ้นเคยอยู่กับพ่อค้าปอ ดังนี้ เป็นต้น

6. นอกจากนี้ยังได้มีการตั้งรางวัลพัฒนา ให้แก่ชาวไร่ปอ ผู้มีงานดีเกินสามารถผลิตปอได้คุณภาพมาตรฐาน และมีปริมาณมากสมควรนับ เป็นชาวไร่ปอตัวอย่างได้ คือ ส่งเสริมให้ชาวไร่รู้จักคัดเกรดปอก่อนนำมาจำหน่าย ซึ่งจะได้ราคาดีกว่าขายปอรวม

7. จัดตั้งโครงการแพทย์อาสาขึ้นออกปฏิบัติตรวจรักษาและจ่าย ยาให้เปล่า

8. การประชาสัมพันธ์ เพื่อให้โครงการส่งเสริมปอ เป็นที่รู้จักแพร่หลาย และเพื่อให้ชาวไร่ได้เข้าใจหลักวิชาการปลูกปอที่ถูกต้อง ตลอดจน ทั้งทราบถึงภาวะความเคลื่อนไหวเกี่ยวกับตลาดและราคาปอ สมาคมได้ส่ง เจ้าหน้าที่ส่งเสริมออกประชุมชี้แจงแก่ชาวไร่ปอ ความหมู่บ้านต่าง ๆ แจกเอกสาร คู่มือการปลูกปอ เอกสารแจ้งภาวะความเคลื่อนไหวเกี่ยวกับตลาดและราคาปอ จักรายการวิทยุเผยแพร่ข่าวของโครงการเป็นครั้งคราว จักรายการดนตรี ออกแสดงตามหมู่บ้านต่าง ๆ เป็นครั้งคราว

9. ตั้งสถานีช่วยเหลือชาวไร่ปอ และเขตรับผิดชอบขึ้นตามจุดต่าง ๆ ในเขตส่งเสริม

10. ความช่วยเหลือในค่านอื่น ๆ เช่น ปัญหาการว่างงานของบุตรหลานชาวไร่ที่จบ ม.ศ. 3 ฝึกหัดครูและอาชีพะ โครงการได้พยายามช่วยเหลือโดยทางานให้หาความรู้ความสามารถ และได้ช่วยเหลือสำเร็จไปแล้วหลายราย

11. ปัญหากฎหมาย เจ้าหน้าที่โครงการซึ่งออกปฏิบัติงานตามหมู่บ้านต่าง ๆ พบว่าชาวบ้านบางรายมีปัญหาค่าน อรรถคดี ข้อพิพาท และข้อสงสัยเกี่ยวกับกฎหมาย เจ้าหน้าที่ที่มีความรู้ค่านกฎหมายก็ได้ให้คำปรึกษา แนะนำอธิบายเรื่องแง่ของกฎหมาย และวิถีทางในการปฏิบัติชาวบ้าน คนใดมีปัญหาค่านนี้ ก็มักมาขอคำแนะนำปรึกษาจากเจ้าหน้าที่ของโครงการอยู่เสมอ นับเป็นการช่วยเหลือขจัดความเดือดร้อนไ้บ้างตามสมควร



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

หลักปฏิบัติและผลของการรวมกลุ่ม

หลักปฏิบัติในการรวมกลุ่ม¹

ข้อตกลงของกลุ่มโรงงาน ให้บริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด เป็นผู้ปฏิบัติ คือ การจัดแบ่งสรรจำนวนขายให้แก่โรงงานต่าง ๆ ในรูปโควตาและการกำหนดราคาขายเป็นราคาเดียว การดำเนินงานดังกล่าวได้ปฏิบัติไประยะหนึ่ง (ประมาณ 10 เดือน) ก็ต้องเลิกกันไปไม่อาจรักษาระดับราคาได้ เนื่องจากบางโรงงานโดยเฉพาะโรงงานของเอกชนมิได้ปฏิบัติตามข้อตกลงโดยได้มีการนำกระสอบออกจำหน่ายเกินกว่าจำนวนที่ได้รับจัดสรรและมีการขายตัดราคากันเองประกอบกับบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด ขาดเครื่องมือในการควบคุมการดำเนินงานให้เป็นที่ไปตามข้อตกลงได้

ความพยายามแก้ไขปัญหาค้ากระสอบล้มเหลวไม่เป็นผลโรงงานทุกแห่งต้องแข่งขันตัดราคาจนต่ำกว่าทุน ผลการแข่งขันดังกล่าวทำให้บางโรงงานต้องหยุดกิจการและเปลี่ยนเจ้าของในกลาง พ.ศ. 2511 โรงงานต่าง ๆ เห็นถึงความเสียหายจากการแข่งขันตัดราคากัน จึงได้หันกลับมาประชุมแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันเพื่อแก้ปัญหาหันต่อไป ความเห็นของโรงงานสรุปเป็นข้อยุติกันว่าควรจะได้ร่วมกันเป็นปีกแผนและควรจัดตั้งเป็นนิติบุคคลในรูปบริษัทจำกัด เพื่อเป็นศูนย์รวมในการจัดจำหน่ายของกลุ่มโรงงานโดยมีโรงงานต่าง ๆ เป็นผู้ถือหุ้นทุกโรงงาน ปัญหาที่สำคัญคือ มีโรงงานที่เป็นรัฐวิสาหกิจ (ขณะนั้นมีอยู่ 4 โรงงาน) ไม่อาจนำเงินมาลงหุ้นในบริษัทเอกชนได้ เพราะมีระเบียบราชการควบคุมอยู่ แต่โรงงานรัฐวิสาหกิจต่างก็ยินดีเข้าร่วมประชุมและร่วมตกลงตามมติของที่ประชุมกลุ่มโรงงาน จึงได้เริ่มการรวมกลุ่มเป็นรูปแบบ โดยตั้งบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด ขึ้น

¹บริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด ประมวลมติที่ประชุม, พิมพ์ครั้งที่ 1, เมื่อวันที่

เมื่อ 10 กันยายน พ.ศ. 2511 และจัดตั้งสมาคมอุตสาหกรรมทอกระสอบไทยขึ้นใน พ.ศ. 2515

ในกลางเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2512 โรงงานต่าง ๆ ได้หันกลับมารวมกลุ่มกันอีก เพราะแต่ละโรงงานต่างตระหนักดีว่าการแย่งขายดีราคาในประเทศ ทำให้ราคากระสอบภายในลดลง และในขณะที่การส่งออกไปต่างประเทศของชายแข่งขันกับประเทศอื่นในราคาต่ำกว่าทุน การกำหนดราคาภายในประเทศจึงนับว่ามีความสำคัญต่อความอยู่รอดของโรงงานต่าง ๆ เป็นอย่างยิ่ง การกลับมารวมกันเป็นกลุ่มครั้งที่ 2 ได้แก้ไขตกลงให้รัดกุมยิ่งกว่าในคราวแรก คือ

1. จัดแบ่งโควตาการขายภายในประเทศตามผลผลิตของโรงงานแต่ละโรงงาน โดยอาศัยหลักเกณฑ์แบ่งตามกำลังการผลิต

2. การเก็บกระสอบไว้ในโกดังกองกลางเพื่อส่งไปต่างประเทศ ในขั้นแรกได้กำหนดไว้ 2 ล้านใบ ต่อมาได้เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 35 ของผลผลิต อัตราส่วนการเก็บกระสอบไปนเพื่อส่งต่างประเทศนี้ได้เพิ่มเป็นร้อยละ 50 ในระยะต่อมา ซึ่งข้อตกลงนี้ได้มีการเปลี่ยนแปลงอีกครั้งหนึ่ง ซึ่งจะได้อธิบายต่อไป

3. รวมมือกันหาตลาดต่างประเทศในกรณีที่เป็นคำสั่งซื้อจำนวนมาก กลุ่มโรงงานจะรับใบสั่งซื้อและนำมาจัดสรรแก่โรงงานต่าง ๆ

4. จัดให้มีนายตรวจโรงงานโดยทุกโรงงานจัดส่งเจ้าหน้าที่จำนวน 2 คน ไปควบคุมการขนย้ายกระสอบของโรงงานอื่น ๆ

นับตั้งแต่เดือนกันยายน พ.ศ. 2512 หลังจากที่ได้รวมกลุ่มกัน ราคากระสอบภายในประเทศได้เพิ่มสูงขึ้นเป็นใบละ 6.10 บาท ในเดือน ตุลาคม พ.ศ. 2512 เป็น 6.44 บาท ในเดือนธันวาคม เฉลี่ยราคา 6.77 บาท ใน พ.ศ. 2513 ถึงแม้ว่าราคากระสอบภายในประเทศจะมีเสถียรภาพมากใน พ.ศ. 2513 แต่กลุ่มโรงงานทอกระสอบยังประสบปัญหาในด้านความไว้วางใจซึ่งกันและกัน ตลอดจนการปฏิบัติตามข้อตกลงที่ได้กำหนดขึ้น

การดำเนินงานของบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด ยังประสบปัญหาในด้านเทคนิควิธีการควบคุมต่าง ๆ มากมาย ในปลาย พ.ศ. 2513 ได้มีการปรับปรุงวิธีการต่าง ๆ เพิ่มขึ้นคือ ได้กำหนดบทปรับเป็นการลงโทษโรงงานที่มีได้ปฏิบัติตามข้อตกลง ได้มีการโอนการขายที่โรงงานต่าง ๆ ดำเนินการตามข้อตกลงมาให้บริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด เป็นผู้แทนเพิ่มการตรวจสอบปริมาณผลผลิตที่รักรวม รวมทั้งกำหนดตรวจสอบการขนย้ายผลผลิตต่าง ๆ ออกจากโรงงาน และกำหนดราคากระสอบเป็นราคาตายตัวใช้ตลอดฤดูการผลิต ผลจากการปรับปรุงการดำเนินงานต่าง ๆ ทำให้การรักษาเสถียรภาพราคากระสอบผ่านภายในประเทศได้ผลดีขึ้นตามลำดับ

ตลอดระยะเวลา พ.ศ. 2508 - 2513 การรวมกลุ่มเป็นวิธีการที่โรงงานต่าง ๆ จะช่วยตนเองได้ในขณะที่รัฐบาลยังไม่ได้กำหนดนโยบายช่วยเหลือการส่งออกอย่างจริงจัง จุดประสงค์ที่สำคัญของการรวมกลุ่มคือ ลดการแข่งขันสำหรับภายในประเทศเพื่อให้เกิดกำไรสำหรับนำไปชดเชยการขาดทุนจากการส่งออก ปัญหาที่สำคัญที่ยังไม่อาจรวมกันได้มั่นคง กล่าวคือ มิได้มีการวางระบบควบคุม และตรวจสอบที่เป็นธรรมแก่ทุกฝ่าย การรวมตัวจึงเป็นเพียงความสมัครใจเท่านั้น ซึ่งเมื่อโรงงานใดโรงงานหนึ่งฝ่าฝืนหรือผิดทรวข้อตกลง กลุ่มโรงงานก็ต้องสลายตัวลง

ในระหว่างกลาง พ.ศ. 2514 ได้เกิดวิกฤติการณ์ทางการเมืองในประเทศอินเดียนและปากีสถานทำให้ตลาดต่างประเทศเกิดความขาดแคลนประเทศไทยได้ส่งกระสอบออกไปต่างประเทศมากเกินไป จนทำให้ราคาขายภายในประเทศสูงขึ้น และเกิดการเก็งกำไรโดยทั่วไป บริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด ได้เริ่มระบบการป้องกันการขาดแคลน โดยจัดตั้งมูลนิธิกันชนขึ้น วิธีการดำเนินงานได้แก่ การจัดเกณฑ์ให้โรงงานส่งกระสอบผ่านเข้าร่วมไว้กองกลางจำนวนหนึ่ง ในระหว่างก่อน

ทันฤดูกาลผลิตกระสอบกองกลางนี้จะมีพร้อมอยู่ตลอดเวลาที่จะเข้าสู่ตลาด ถ้าหากเกิดการกักตุนหรือการปีบตลาด นอกจากนี้ได้กำหนดเป้าหมายการผลิตเพื่อป้องกันตลาดภายในประเทศ เป้าหมายการผลิตนี้จะมีการทบทวนทุก ๆ เดือน ในระหว่างฤดูกาลใช้ หากการคาดคะเนความต้องการใช้เปลี่ยนแปลงไปก็จะทำการเปลี่ยนเป้าหมายการผลิต และให้โรงงานทุกโรงยึดถือเป้าหมายการผลิตเพื่อการใช้ภายในเป็นสำคัญ วิธีการดังกล่าวได้นำไปสู่ระบบการวางแผนเป้าหมายการผลิตการใช้ภายในประเทศและการส่งออกเป็นแบบประจำปี ซึ่งสามารถช่วยเหลือการดำเนินงานของทางราชการที่จะควบคุมในค่านต่าง ๆ ได้โดยง่าย

นับตั้งแต่ พ.ศ. 2514 เป็นต้นมา กลุ่มโรงงานได้มีการรวมตัวกันในลักษณะที่มั่นคงขึ้น โดยได้เริ่มจัดระบบควบคุมการปฏิบัติงานของสมาชิกกลุ่มโรงงานอย่างใกล้ชิด และการส่งออกได้คลี่คลายในทางที่ดีขึ้น มีการร่วมส่งออกสำหรับลูกค้าที่เป็นรายใหญ่ในลักษณะสัญญาร่วม และได้จัดทำโครงการส่งเสริมการปลูกปอคุณภาพสูง และส่งเสริมการปลูกปอกระเจา กิจกรรมต่าง ๆ จึงเป็นความรับผิดชอบร่วมกัน ทำให้โรงงานต่าง ๆ มีความเข้าใจกันมากขึ้น และได้ปฏิบัติตามข้อตกลงต่าง ๆ กันด้วยดี

สรุปหลักการรวมกลุ่ม นับตั้งแต่ พ.ศ. 2511 ซึ่งได้มีการปรับปรุงแก้ไข จนถึง พ.ศ. 2514

1. จัดตั้งบริษัท ค้ากระสอบสยาม จำกัด เป็นบริษัทกลางสำหรับการขายกระสอบแก่ผู้เดียวโดยโอนการขายที่โรงงานต่าง ๆ ให้บริษัทฯ เป็นผู้แทน
2. กำหนดราคาขายทุกโรงงานเป็นราคาเดียวกันโดยกลุ่มโรงงาน และโดยความเห็นชอบของกระทรวงพาณิชย์

3. จัดแบ่งโควตาจำนวนชายภายในประเทศตามผลิตผลของแต่ละโรงงาน
4. เก็บกระสอบไว้ในโกดังกองกลาง เพื่อส่งต่างประเทศร้อยละ 50 ของผลิตผล
5. ให้แต่ละโรงงาน จัดส่งเจ้าหน้าที่ของตนสับเปลี่ยนหมุนเวียนไปควบคุม การส่งกระสอบออกจากโรงงาน แต่ละโรงงาน เพื่อให้การชาย ตรงกับโควตาที่ได้รับ
6. กำหนดบทปรับลงโทษโรงงานที่ฝ่าฝืนข้อตกลง การปรับเฉพาะความผิด ที่นำกระสอบออกนอกโรงงานโดยไม่ได้รับอนุญาตให้ปรับอย่างค่า จำนวนเงิน 100,000 บาท หรือเท่ากับจำนวน 2.50 บาท ต่อ กระสอบ 1 ใบ สูงสุดแต่จำนวนไหนจะมากกว่ากัน
7. จัดตั้งมูลนิธิกันชน ป้องกันการขาดแคลนกระสอบในประเทศ เมื่อ ภาวะการจำหน่ายต่างประเทศดี
8. กำหนดเป้าหมายการผลิต เป็นรายปีตามกำลังการผลิตของแต่ละโรงงาน เพื่อรักษาจำนวนกระสอบที่ต้องใช้ภายในประเทศให้มีจำนวนเพียงพอ

สรุปสาระสำคัญของข้อตกลงในการรวมกลุ่มระหว่าง พ.ศ. 2515 - 2521

1. กำหนดส่วนแบ่งการชายภายในประเทศเป็นอัตราส่วนที่ทุกฝ่ายเห็นชอบ ค่าย
2. จัดให้มีการควบคุมการชายภายในประเทศเพียงแห่งเดียว และมี การควบคุมการส่งผลิตผลที่ออกจากโรงงาน และตรวจสอบข้อมูล ในด้านการผลิตและสต็อกภายในโรงงาน
3. โรงงานเอกชนจะต้องทำสัญญาาร่วมและมีหลักฐานการค้ำประกันจาก ธนาคารในวงเงิน 1 ล้านบาท ที่จะต้องปฏิบัติตามสัญญาสำหรับ โรงงานรัฐวิสาหกิจ ให้หนังสือยืนยันจากผู้บริหารก็เป็นการเพียงพอ โดยไม่ต้องใช้หลักฐานการค้ำประกัน

4. หากโรงงานโคเฟอีนดำเนินการปฏิบัติตามมติของกลุ่มโรงงานใหม่ที่มีการปรับเงินตามแต่กรณีที่มีการฝ่าฝืน

ข้อตกลงต่าง ๆ ที่กล่าวข้างต้น กล่าวได้ว่า การกำหนดส่วนแบ่งการขายภายในมีความสำคัญต่อการรวมกลุ่มมากที่สุด เนื่องจากราคาขายภายในโดยปกติจะสูงกว่าราคาส่งออก การปรับปรุงอัตราส่วนแบ่งสำหรับการจำหน่ายภายในประเทศได้ยึดถือหลักกำลังการผลิต เป็นสำคัญในระยะแรก ต่อมาได้มีข้อตกลงกันว่า ผู้โคขายกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นจะต้องส่งไปขายต่างประเทศทั้งหมด ในระหว่าง พ.ศ. 2516 - 2517 ได้มีการปรับปรุงอัตราส่วนนี้ในระยะ ๆ เนื่องจากภาวะตลาดต่างประเทศเปลี่ยนแปลงไปในทางดีขึ้น ต่อมาใน พ.ศ. 2518 - 2519 กระทรวงอุตสาหกรรมได้อนุญาตให้ตั้งโรงงานทอกระสอบขึ้นใหม่ 2 ราย จากจำนวนที่ได้ขออนุญาตไว้หลายราย ทำให้ส่วนแบ่งของโรงงานที่มีอยู่เดิมต้องลดลงจึงมีรายละเอียดตามตารางดังนี้

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5

69

รายละเอียดการจัดอัตราส่วนแบ่งการขายกระสอบภายในประเทศ

พ.ศ. 2516 - 2521

ชื่อโรงงาน	มกราคม 2516	21 กุมภาพันธ์ พฤษภาคม 2517	18 กันยายน พฤษภาคม 2518	7 มิถุนายน พฤษภาคม 2519	15 กุมภาพันธ์ พฤษภาคม 2521
<u>รัฐวิสาหกิจ</u>	33.68	33.68	30.99	27.79	27.79
1. โรงงานทอกระสอบกระทรวงการคลัง	12.66	12.66	11.65	10.40	10.40
2. บริษัทกระสอบอีสาน จำกัด	14.94	14.94	13.75	12.30	12.30
3. โรงงานกระสอบป่าน, อุตสาหกรรม	6.08	6.08	5.59	5.09	5.09
<u>เอกชน</u>	66.32	66.32	69.01	72.21	72.21
1. บริษัท แหลมทองอุตสาหกรรม จำกัด	15.25	18.26	16.80	15.00	15.49
2. บริษัท จูอินคัสตรี (1961) จำกัด	5.00	5.00	4.60	4.19	4.59
3. บริษัท กระสอบปากช่อง จำกัด	10.37	11.50	10.58	9.63	10.62
4. บริษัท กระสอบสีบัว จำกัด	15.00	13.00	11.96	10.70	11.81
5. บริษัท อุตสาหกรรมปอและนุ่น จำกัด	9.70	9.99	9.19	8.36	9.28
6. บริษัท กระสอบขอนแก่น จำกัด	11.00	8.57	7.88	7.17	ปิดโรงงาน
7. บริษัท กระสอบสระบุรี จำกัด					
8. บริษัท วนนท์ จำกัด	--	--	8.00	8.33	9.80
9. บริษัท โรงงานกระสอบสหัญญะพืช จำกัด	--	--	--	8.83	10.62
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : บริษัท ค้ากระสอบสยาม จำกัด

ต่อมาในระหว่าง พ.ศ. 2521 อุตสาหกรรมกระสอบของไทยประสบกับปัญหาผลผลิตเกินความต้องการใช้ภายในประเทศ และราคาในต่างประเทศตกต่ำ เนื่องจากผลิตภัณฑที่ทำด้วยใยสังเคราะห์มีราคาถูกกว่า ได้เข้ามาแย่งตลาดประกอบกับเทคโนโลยีในการบรรจุและการขนส่งสินค้าได้เจริญก้าวหน้าเปลี่ยนแปลงไปมากทำให้การใช้กระสอบบรรจุเมล็ดพืชลดน้อยลงด้วยเหตุนี้จึงทำให้โรงงานทอกระสอบพากันมีสินค้าตกค้างอยู่ในสต็อกเป็นจำนวนมาก โดยทุกโรงงานรวมกันมีปริมาณถึง 37,301 ตัน คิดเป็นมูลค่าประมาณ 400 ล้านบาท นับว่าเป็นอัตราที่สูงเป็นประวัติการณ์ และทำความเดือดร้อนให้แก่โรงงานในด้านการเงินมาก สมาคมอุตสาหกรรมทอกระสอบไทย ได้ทำหนังสือเสนอไปยัง ฯพณฯ สุนทร หงส์สดการมภ์ รองนายกรัฐมนตรีฝ่ายเศรษฐกิจ เพื่อขอให้รัฐบาลพิจารณาหามาตรการแก้ไข ฯพณฯ รองนายกรัฐมนตรีฝ่ายเศรษฐกิจ จึงได้เชิญบรรดาโรงงานทอกระสอบทั้งหมด 14 โรงงาน ไปประชุมปรึกษาหารือเป็นครั้งแรก เมื่อวันที่ 3 พฤษภาคม 2521 ณ ที่ทำเนียบรัฐบาล และต่อมาได้มอบหมายให้นายสถาพร กวิตานนท์ ผู้อำนวยการกองโครงการเศรษฐกิจ สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ เป็นผู้รับเรื่อง นำเสนอรองนายกรัฐมนตรี และนายสถาพร ได้เชิญตัวแทนผู้มีอำนาจของบริษัทหรือโรงงานทุกโรงงานเข้าร่วมประชุมพิจารณาหลักการในการรวมกลุ่มโรงงาน เมื่อวันที่ 3 มิถุนายน 2521 และที่ประชุมเห็นด้วยในหลักการที่ได้นำเสนอโดยมีรายละเอียดดังนี้

หลักการในการรวมกลุ่มโรงงานทอกระสอบ 1 มิถุนายน 2521

เพื่อแก้ไขภาวะการผลิตกระสอบป่านและผลิตภัณฑ์บางประเภทเกินกว่าความต้องการของตลาดภายในประเทศ และเพื่อช่วยเหลือให้กระสอบและผลิตภัณฑ์บางประเภทที่เหลือใช้นั้นให้สามารถส่งออกไปจำหน่ายยังตลาดต่างประเทศเพื่อบรรเทาความเดือดร้อนของโรงงานทอกระสอบป่าน

หลักการและวิธี

ได้โรงงานทดสอบป้อนทุกโรงงานทั้งของเอกชนและรัฐวิสาหกิจต้องเข้ามารวมกลุ่มเพื่อจัดระเบียบการจำหน่ายภายในประเทศ และการส่งออกรวมทั้งการควบคุมการผลิตด้วย

สำหรับโรงงานรัฐวิสาหกิจนั้น จำเป็นต้องเสนอคณะรัฐมนตรีพิจารณาให้มติเห็นชอบให้โรงงานรัฐวิสาหกิจเข้ารวมกลุ่ม และปฏิบัติตามข้อตกลงและเงื่อนไขที่จะได้กำหนดขึ้น

วิธีการรวมกลุ่มโรงงานทดสอบป้อนจะต้องดำเนินการในเรื่องต่าง ๆ ดังนี้

1. ประมาณการความสามารถในการผลิต

1.1 กำหนดขีดความสามารถในการผลิตของโรงงานต่าง ๆ โดยสถิติเดิมที่มีอยู่ อาจใช้สถิติย้อนหลังเฉลี่ย 2 หรือ 3 ปี หรือ

1.2 สำนักรวจจำนวนเครื่องทอและทำการคำนวณขีดความสามารถใหม่

2. ประมาณความต้องการภายในประเทศ

3. ประมาณการกระสอบและผลิตภัณฑ์บางประเภทที่เหลือและจำเป็นต้องส่งออก

4. การจำกัดปริมาณการผลิต

เมื่อได้ข้อมูลจากข้อ 2 และข้อ 3 แล้ว จำเป็นต้อง

ดำเนินการดังต่อไปนี้

4.1 จำกัดจำนวนการทำงานของเครื่องจักรลงโดยวิธีการปิดการทำงานของเครื่องจักรบางส่วน

4.2 จำกัดชั่วโมงผลิตหรือชั่วโมงการทำงานหรือวันการทำงานลงเพื่อให้ปริมาณการผลิตสอดคล้องกับภาวะการจำหน่ายภายในประเทศและการส่งออก

5. การจัดสรรโควตาการผลิตและการจำหน่าย

เมื่อได้ข้อมูลตามข้อ 4 แล้ว ดำเนินการดังนี้

- 5.1 กำหนดโควตาการผลิตตรวจสอบและผลิตภัณฑ์บางประเภทที่ตกลงกันให้เป็นธรรมแก่ทุกโรงงาน
- 5.2 จัดสรรปริมาณการจำหน่ายภายในประเทศสำหรับตรวจสอบและผลิตภัณฑ์บางประเภทที่ตกลงกันให้เป็นธรรมแก่ทุกโรงงาน
- 5.3 จัดสรรปริมาณการส่งออกสำหรับตรวจสอบและผลิตภัณฑ์บางประเภทที่ตกลงกันในบางตลาดที่กำหนดไว้

6. การจำหน่ายผลิตภัณฑ์บางประเภท

- 6.1 การจำหน่ายภายในประเทศ ตรวจสอบและผลิตภัณฑ์บางประเภทที่ตกลงกันจะต้องจำหน่ายผ่านบริษัทค้ากระสอบสยามจำกัด เพียงแห่งเดียว การจำหน่ายให้เป็นไปตามส่วนแบ่งที่แต่ละโรงงานได้รับจัดสรร
- 6.2 การส่งออก ตรวจสอบและผลิตภัณฑ์บางประเภทที่ตกลงกันจะต้องจำหน่ายผ่านบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด เพียงแห่งเดียว สำหรับตลาดบางแห่งที่กำหนดไว้ การส่งออกให้เป็นไปตามโควตาที่แต่ละโรงงานได้รับจัดสรร

7. ราคาจำหน่าย

7.1 ราคาจำหน่ายในประเทศ กำหนดราคาขาย
กระสอบและผลิตภัณฑ์บางประเภทให้เป็นราคา
เดียวกัน

7.2 ราคาส่งออก กำหนดราคาส่งออกของกระสอบ
และผลิตภัณฑ์บางประเภทที่ตกลงกันให้เป็นราคา
เดียวกันสำหรับตลาดบางแห่ง

8. การควบคุมโรงงานและผลผลิต

8.1 ให้เจ้าหน้าที่ทำการควบคุมการผลิต การขนย้าย
กระสอบและผลิตภัณฑ์ทุกชนิดของทุกโรงงาน
อย่างเคร่งครัดรัดกุม

8.2 ให้ตั้งคณะกรรมการพิจารณาความผิดโรงงาน
ที่ฝ่าฝืนกรรมการพิจารณาความผิดให้ตั้งจาก
ผู้แทนโรงงานรัฐวิสาหกิจและผู้ที่เหมาะสม
ซึ่งอาจเป็นบุคคลภายนอก เพื่อให้การพิจารณา
ลงโทษนั้น เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและเป็นธรรม

9. วงเงินค้ำประกันการรวมกลุ่ม

ให้โรงงานเอกชนทุกโรงงานยกเว้นโรงงานรัฐวิสาหกิจ
จัดทำหนังสือค้ำประกันของธนาคาร ให้แก่บริษัทค้ากระสอบ
สยามจำกัด ยึดถือไว้ ในกรณีที่โรงงานกระทำผิดและ
ถูกลงโทษปรับ ให้ปรับจากเงินที่ค้ำประกันไว้ หรือ
นำมาชำระชดเชยหากจากวงเงินค้ำประกันก็ได้ แต่ในกรณี
ที่ปรับจากเงินค้ำประกันให้โรงงานที่ถูกปรับนั้นจัดทำวงเงิน
ค้ำประกัน ให้ครบตามวงเงินที่ค้ำประกันภายใน 15 วัน

9.1 วงเงินค้ำประกันโรงงานละ 2 ล้านบาท หรือ

9.2 วงเงินค้ำประกันโรงงานละ 5 ล้านบาท

10. การเรียกเก็บเงินและการให้เงินช่วยเหลือ

เนื่องจากราคาทุนกระสอบภายในประเทศมีราคาสูงกว่า การส่งออก ดังนั้นจึงจำเป็นต้องปรับส่วนต่างนี้ลงโดยการ เรียกเก็บเงินจากการขายกระสอบและผลิตภัณฑ์บางประเภท ในประเทศ เพื่อช่วยเหลือการส่งออกให้ใช้หลักเกณฑ์ดังนี้

10.1 การขายภายในประเทศ ให้เรียกเก็บดังนี้

จำนวน (ใบ)	อัตราเงินอุดหนุน (บาท/ใบ)
1 - 1,000,000	1.00
1,000,001 - 2,000,000	0.75
2,000,001 - 3,000,000	0.50
3,000,001 - 4,000,000	0.25
4,000,001 - ขึ้นไป	0.25

ต่อมา นายสถาพร กวิตานนท์ ได้จัดทำหลักเกณฑ์และรายละเอียดในการ จัดสรรโควตาการขายภายในประเทศเสนอต่อที่ประชุมกลุ่มโรงงานเอกชน เพื่อพิจารณา ปรับปรุงแก้ไขจนกว่าเห็นพ้องกัน กับหลักเกณฑ์ ฉบับวันที่ 17 สิงหาคม พ.ศ. 2521 และได้ส่งหลักการนี้ให้โรงงานรัฐวิสาหกิจ พิจารณาและการพิจารณาของโรงงาน รัฐวิสาหกิจ ยังไม่ได้ขอยุติว่าจะตกลงอย่างไร จนกระทั่งได้มีการเลือกตั้งกรรมการรวมกลุ่ม เมื่อเดือน ตุลาคม พ.ศ. 2521

ตารางที่ 6

ตารางเปรียบเทียบอัตราส่วนแบ่งการขยายภายในประเทศ

	อัตราใหม่ 2521		อัตราเก่า 2521	
	ที่นายสถาพร เสนอ			
กลุ่มรัฐวิสาหกิจ 3 โรง		26.80		27.79
กระสอบอิสาน	11.51		10.4	
กระสอบกระทรวงการคลัง	10.2		12.3	
กระสอบป่านนนทบุรี	5.1		5.09	
กลุ่มโรงงานขนาดกลาง 3 โรง		26.80		29.70
สหชัยอุตสาหกรรม	9.0		10.62	
วานนท์	8.9		9.80	
ฉัตร	8.9		9.28	
กลุ่มโรงงานขนาดใหญ่ 3 โรง		34.40		37.92
แหลมทอง	12.90		15.49	
ปากช่อง	11.00		10.62	
สีแก้ว	10.5		11.80	
กลุ่มโรงงานขนาดเล็ก 4 โรง		12.0		4.59
ขอนแก่น	4.10			
สุท	4.10		4.59	
ปทุม	2.70			
ชุมแพ	1.10			
รวม		100.00		100.00

มาตรการในการควบคุมของกลุ่มโรงงาน

กลุ่มโรงงานได้วางวิธีการควบคุมการปฏิบัติให้เป็นไปตามข้อตกลงโดยเฉพาะการควบคุมโคเวตาการจำหน่ายโดยมีการแก้ไขปรับปรุงวางวิธีการควบคุมอย่างถาวร ตั้งแต่ พ.ศ. 2515 และถือปฏิบัติเรื่อยมา วิธีการจัดระเบียบและการจำหน่ายของกลุ่มโรงงานมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

สัญญาประกันความมั่นคง

เป็นสัญญาให้ค้ำประกันไว้ต่อกันมีอายุ 1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน ถึง 31 ตุลาคม ค้ำประกันให้ไว้ในหลักการ ให้ทุกโรงงานปฏิบัติตามมติที่ประชุมของกลุ่มโรงงานร่วมกับบริษัทค้ำประกันสยาม จำกัด โดยเคร่งครัด สัญญาได้ทำผูกพันไว้ระหว่างโรงงานทดสอบกับบริษัทค้ำประกันสยาม จำกัด มีหนังสือธนาคารค้ำประกันรายละเอียด 1 ล้านบาท เฉพาะโรงงานเอกชน 9 โรงงาน สำหรับโรงงานรัฐวิสาหกิจ 3 โรงงานได้มีหนังสือแจ้งยืนยันจะให้ความร่วมมือในทางปฏิบัติทุกประการเท่าที่สามารถจะปฏิบัติได้

โรงงานทดสอบที่เป็นคู่สัญญาจะต้องปฏิบัติตามมติที่ประชุมกลุ่มโรงงานทดสอบร่วมกับบริษัทค้ำประกันสยาม จำกัด ถ้าปฏิบัติฝ่าฝืนข้อมติใด ๆ ของที่ประชุมกลุ่มกำหนดและที่ประชุมลงมติด้วยเสียงข้างมาก 2 ใน 3 ของจำนวนผู้เข้าประชุม (โรงงานละ 1 เสียง) มีความเห็นให้ปรับก็จะต้องถูกปรับและโรงงานทดสอบผู้ถูกสั่งปรับจะต้องนำเงินจำนวนที่ถูกสั่งปรับนั้นมาชำระที่บริษัทค้ำประกันสยาม จำกัด โดยเร็วที่สุด โรงงานที่ได้รับคำสั่งปรับไปแล้ว มีสิทธิที่จะอุทธรณ์คำสั่งใดต่อ นายโอสถ โกสิน เลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมการค้าภายใน กำหนด 2 สัปดาห์ ถัดจากวันที่ได้รับคำสั่ง คำวินิจฉัยของ นายโอสถ โกสิน เป็นอันที่สิ้นสุด ในกรณีที่มีมติของที่ประชุมให้ปรับนี้ ให้บริษัทค้ำประกันสยาม จำกัด จ่ายเงินรางวัลให้กับนายตรวจประจำโรงงาน นักวิชาการประจำโรงงานนั้น หรือผู้ที่สามารถนำจับ และผู้ทำรายงานเป็นลายลักษณ์อักษรในอัตราร้อยละ 30 ของค่าปรับ

ในทางปฏิบัติที่ผ่านมา ได้มีการปรับเฉพาะกรณีความผิดเล็ก ๆ น้อย ๆ ส่วนกรณี
 ลักลอบจำนวนมาก เมื่อมีการอุทธรณ์ ทางกลุ่มโรงงานก็มีการผ่อนผันให้ เพื่อขจัดปัญหา
 การรวมกลุ่ม ซึ่งจะไต่กล่าวถึงโดยละเอียดในเรื่องปัญหาการรวมกลุ่ม

ข้อตกลงเกี่ยวกับการจำหน่ายกระสอบและผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ภายในประเทศ

การขายกระสอบดำเนินการโดยบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด บริษัทค้ากระสอบ
 สยาม จำกัด จะซื้อกระสอบจากโรงงานต่าง ๆ ตามจำนวนที่ลูกค้าขอซื้อแล้วออกบิลขายให้
 ลูกค้าโดยถือหลักจัดแบ่งอัตราส่วนขายกระสอบภายในประเทศตามมติโดยเอกฉันท์ของที่ประชุม
 กลุ่มโรงงานหอกระสอบ ร่วมกับบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด การจัดสรรแบ่งจำนวน
 สำหรับการขายให้กับโรงงานต่าง ๆ ให้เป็นหน้าที่ของบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด เป็นผู้
 จัดสรรแบ่งให้แก่แต่ละโรงงาน โดยให้ตัวเลขอยู่ในระดับใกล้เคียงกันตลอดเวลา ยอมให้มี
 ส่วนแตกต่างกันในระหว่างกัน สำหรับการจำหน่ายกระสอบ ข้าวสาร น้ำตาล ในภาวะปกติ
 ไม่เกินโรงงานละ 15,000 ใบ และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ไม่เกิน 50,000 ใบ เว้นแต่ในกรณี
 ที่มีปัญหา และได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมกลุ่มโรงงานหอกระสอบร่วมกับบริษัท
 ค้ากระสอบสยาม จำกัดแล้ว และหรือขอยกเว้นตามที่ไต่ตกลงกันไว้แล้วที่จะให้บางโรงงาน
 มีสิทธิขายภายในประเทศได้จำนวนเพิ่มมากกว่าโรงงานอื่นปกติจะมีเฉพาะโรงงานรัฐวิสาหกิจ
 3 โรงงาน ในกรณีขายให้กับหน่วยราชการ หรือรัฐวิสาหกิจเท่านั้นแต่ทั้งนี้ทางโรงงาน
 จะต้องแสดงหลักฐานการขอซื้อในแต่ละครั้งให้บริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัดทราบ เพื่อเป็น
 การยืนยันด้วยทุก ๆ ครั้ง เพราะการขายให้กับหน่วยราชการในกรณีนี้ไม่ได้มีเงินที่
 บริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด

เวลาปฏิบัติจริงอาจมีคลาดเคลื่อนบ้าง เช่น ถ้าขาย 10,000 ใบ ก็แบ่งให้ได้
 เพียง 2 โรงงาน เพื่อให้พอดีเต็มรถขนส่งคันเดียวหนึ่ง แล้วเก็บโควตาโรงงานที่ไม่ได้
 รับงวดนี้ไว้รับงวดต่อไปโดยแบ่งให้ก่อนในงวดหลัง และบางครั้งก็แล้วแต่ภาวะผลิตภัณฑ์
 เช่น บางโรงงานไม่สามารถส่งผลิตภัณฑ์ตามคำสั่งซื้อได้ โรงงานที่ขายได้ก็รับไป บางกรณี
 บางโรงงานก็ไม่อยากได้โควตาในประเทศ ถ้าไม่มีปัญหาอะไรก็รับตัวเลขคอกันไปเรื่อย ๆ

แต่ถ้ามีปัญหาขึ้นมา เช่นโรงงานที่เคยส่งออกนอก เมื่อภาวะต่างประเทศเริ่มไม่สู้ก็หันกลับมา
ในประเทศก็จะเอาสิทธิโควตาคืน ก็เป็นปัญหาหนึ่งต้องปรับกันใหม่

การขายกระสอบข้าว น้ำตาล ขนาด 43" + 29" น้ำหนัก 1.134 กก. ชนิด
เกรด เอ. และกระสอบบรรจุ 50 กก. ขนาด 34" + 22" น้ำหนัก 620 กรัม ชนิด
เกรด เอ. จะดำเนินการขายผ่านบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด การขายผลิตภัณฑ์ชนิดอื่น ๆ
แต่ละโรงงานจะดำเนินการขายเองได้ แต่ต้องชำระเงินและขอ คี.โอ. ที่บริษัทค้ากระสอบ
สยาม จำกัด โดยให้แจ้งรายการละเอียด ลงในแบบฟอร์มที่บริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด
ได้กำหนดไว้ สำหรับเช็กลูกค้าที่ขายในประเทศ โรงงานขายได้โดยเสรีไม่ตัดโควตา
ขายภายในประเทศ ไม่หักค่าส่งเสริมการส่งออก แต่การออกของจากโรงงานต้องขอ
คี.โอ. จากบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด

สำหรับราคาขายผลิตภัณฑ์ชนิดอื่น ๆ ให้กำหนดราคาคิดเทียบตามน้ำหนักไม่น้อยกว่า
ราคาขายกระสอบข้าวสาร เกรด เอ. น้ำหนัก 1.134 กก. จำนวนหน่วยที่คิดในการขาย
เพื่อความสะดวกในการเปรียบเทียบตัวเลขให้คิดเปรียบเทียบเป็นน้ำหนักกระสอบข้าว และ
กระสอบน้ำตาล ตามน้ำหนักใบละ 1.134 กก.

การโอนโควตาขายภายในประเทศของทุกโรงงาน จะทำการโอนได้ต่อเมื่อ
โรงงานนั้นเปิดดำเนินงานเป็นปกติ จึงมีสิทธิในโควตาการขายภายในประเทศของตนเอง

ถ้าโรงงานใหญ่ลดการผลิตโดยมีสาเหตุสุดวิสัย โรงงานนั้นจะไม่มีสิทธิได้รับโควตา
การขายภายในประเทศ ในกรณีที่มีการโอนโควตาระหว่างโรงงานด้วยกันเองค้างอยู่ ก็ให้
ถือว่าจำนวนโอนโควตาที่เหลืออยู่ก็จะต้องสิ้นสุดลงด้วย

ให้โรงงานจัดส่งกระสอบให้ลูกค้าภายในกำหนด 10 วัน นับจากวันที่ได้รับ
คี.โอ. จากบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด ถ้าไม่สามารถส่งลูกค้าตามกำหนดให้ถือว่า
ละสิทธิการขายภายในประเทศตามช่วงนั้น และให้บริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด จัดสรร
โอนโควตา ตามจำนวนดังกล่าวให้กับโรงงานอื่น ๆ ทั้งนี้เพื่อไม่ให้เสียลูกค้า เช่นส่งให้
ไม่ได้ลูกค้าจะเอาไปขายต่อก็จะมีปัญหา

ขออนุมัติ

ห้ามทุกโรงงานผลิตกระสอบขนาดใกล้เคียงกระสอบขนาด 43" x 29" และมีน้ำหนักเบากว่า 1.134 กก. เซนกระสอบไลพ์ซี ขนาด 43" x 29" เพื่อขายภายในประเทศทั้งนี้เพื่อมิให้ลำบากในการตรวจสอบ

ห้ามแต่ละโรงงานติดต่อขายกระสอบขาว น้ำตาล ให้กับลูกค้าเองโดยตรง เว้นไว้จากจะได้รับอนุมัติจากที่ประชุมกลุ่มโรงงานหอกระสอบร่วมกับบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด เป็นครั้งคราวไป เพื่อป้องกันการขายนอกโควตาจัดสรร

ห้ามโรงงานขายกระสอบแลกเปลี่ยน เพราะพอค้าไปเมื่อรับกระสอบไปแล้ว จะรีบนำกระสอบดังกล่าวไปขายในราคาต่ำกว่าราคาซื้อขายกันอยู่ในท้องตลาด ทำให้กลุ่มโรงงานและพ่อค้ากระสอบอื่น ๆ ได้รับความกระทบกระเทือนและเสียหาย ซึ่งเรื่องนี้เป็นการศึกษาป้องกันไว้ก่อน

ข้อตกลงสำหรับผลผลิตส่วนเกินจากส่วนแบ่งขายในประเทศ

เมื่อโรงงานใดมีผลผลิตส่วนเกินจากข้อตกลงในการแบ่งขายภายในประเทศ จะต้องขายผลผลิตส่วนที่เกินออกไปต่างประเทศทั้งหมดในกรณีโรงงานใดไม่ประสงค์จะขายผลผลิตส่วนเกินดังกล่าวออกไปต่างประเทศ หรือตกลงขายแล้วแต่ยังส่งออกไปทันตามกำหนดเวลาก็ดี โรงงานนั้น ๆ จะต้องนำกระสอบที่เกินที่เป็นกระสอบบรรจุขาวขนาด 43" x 29" น้ำหนัก 1.134 กก. ไปเก็บไว้ ณ โถงคลังกองกลาง วิธีดำเนินการนี้มีรายละเอียดในการปฏิบัติ คือ

1. การขายส่งต่างประเทศ

ทุกโรงงานมีสิทธิที่จะดำเนินการขายกระสอบรวมทั้งผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ส่งต่างประเทศด้วยตนเอง ในบางกรณีที่เป็นการขายจำนวนมาก บริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด จะช่วยดำเนินการในฐานะคนกลางผู้ติดต่อให้ด้วย อย่างไรก็ตามเมื่อโรงงานใดดำเนินการขายและส่งกระสอบและผลิตภัณฑ์ชนิดต่าง ๆ ส่งต่างประเทศ โรงงานนั้น ๆ จะต้องนำเอกสาร

หลักฐานการส่งออกมาแสดงต่อที่ประชุมกลุ่มโรงงานทอกระสอบร่วมกับบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด เพื่อให้ที่ประชุมรับรองเอกสารสำคัญ คือ

- ก. สำเนาใบขนส่งสินค้าขาออกที่รับรองแล้ว
- ข. สำเนาใบตราส่งสินค้าที่ธนาคารรับรอง

เอกสารการส่งออกดังกล่าว จะต้องนำมาแสดงต่อที่ประชุมกลุ่มโรงงานทอกระสอบร่วมกับบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด ภายในเดือนที่ส่งออกจริง ถ้าเอกสารใดไม่สามารถจะนำมาแสดงได้ทันตามกำหนดเวลาจะต้องแจ้งจำนวนกระสอบและผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ที่ส่งออกมาให้ทราบก่อน แล้วจึงค่อยส่งหลักฐานตามมาภายหลังได้ และต้องไม่เกินกว่า 30 วัน หลังจากครบกำหนดวันที่ต้องนำเอกสารแสดงต่อที่ประชุมกลุ่มโรงงานทอกระสอบ

2. การส่งกระสอบเข้าเก็บในโกดังกลาง (ในกรณีที่ขาดส่งต่างประเทศ)

ถ้านำกระสอบเข้าเก็บในโกดังกลางให้จัดโกดังไว้ 2 แห่ง คือ

ก. โรงงานกระสอบกระทรวงการคลัง บริษัทกระสอบอีสาน จำกัด โรงงานกระสอบปาน กรมโรงงานอุตสาหกรรม ส่งกระสอบไปเก็บไว้ที่โกดังองค์การคลังสินค้า

ข. เอกชนที่เหลืออีก 9 โรงงาน ส่งกระสอบไปเก็บที่โกดังกลาง ซึ่งจะไ้ทำความตกลงเป็นคราว ๆ ไป

ค. การเก็บกระสอบยังโกดังที่กำหนดตาม (ก) และ (ข) หากมีความจำเป็นต้องนำไปเก็บยังโกดังแห่งอื่น ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมกลุ่มโรงงานทอกระสอบร่วมกับบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด แต่ละคราวไป

มาตรการในเรื่องผลผลิตส่วนเกินจากส่วนแบ่งขายในประเทศนี้ใช้กันเฉพาะในระยะแรก ๆ ต่อมาเมื่อการควบคุมเข้มแข็งขึ้นก็ไม่มีการใช้อีกต่อไป

ระเบียบวาทคววิธีปฏิบัติเกี่ยวกับการขายกระสอบ

แบ่งลูกค้าออกเป็น 2 ประเภท คือ ลูกค้าประจำกับลูกค้าทั่วไป

ลูกค้าประจำ หมายถึงลูกค้าที่ดำเนินการติดต่อซื้อขายกระสอบจากบริษัทติดต่อกันมาเป็นปกติโดยบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด ได้จดทะเบียนไว้เป็นลูกค้าประจำเรียบร้อยแล้ว การสมัครเป็นลูกค้าประจำของบริษัท ผู้สมัครจะต้องแสดงความจำนงเป็นหนังสือ โดยในหนังสือแสดงความจำนง จะต้องระบุรายละเอียดจำนวนกระสอบที่จะต้องการซื้อเป็นประจำต่อเดือน พร้อมทั้งแนบหลักฐานประกอบการพิจารณา เช่น ทะเบียนการค้า รายชื่อกรรมการหรือผู้เป็นหุ้นส่วน ผู้จัดการ เงินทุนจดทะเบียนหรืออื่น ๆ ตามแบบบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด จะเป็นผู้กำหนด และทั้งนี้เมื่อที่ประชุมกลุ่มโรงงานร่วมกับบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด ได้พิจารณาจนเป็นที่พอใจและลงมติอนุมัติให้เป็นลูกค้าประจำแล้ว จึงให้บริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด ขึ้นทะเบียนรายชื่อลูกค้าดังกล่าวได้

หลักเกณฑ์การเป็นลูกค้าประจำ เพื่อให้การติดต่อซื้อขายผลิตภัณฑ์ระหว่างลูกค้ากับบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด ดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย และเป็นประโยชน์ด้วยกันทุกฝ่าย จึงให้กำหนดหลักเกณฑ์การเป็นลูกค้าประจำของบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด ไว้ดังนี้ คือ

บริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด จะพิจารณาการสมัครเข้าเป็นลูกค้าประจำปีละ 1 ครั้ง ในระหว่างเดือนเมษายนถึงเดือนมิถุนายน ลูกค้าประจำจะต้องซื้อผลิตภัณฑ์จากบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด ทุกชนิดรวมกันคิดเทียบเป็นกระสอบขาวสารขนาด 43" x 29" น้ำหนักใบละ 1.134 กก. เป็นจำนวนดังนี้

ก. ช่วงระยะเดือนตุลาคมถึงเดือนมีนาคมเดือนละไม่น้อยกว่า 1 แสนใบ

ข. ช่วงระยะเดือนเมษายนถึงเดือนกันยายนเดือนละไม่น้อยกว่า 5 หมันใบ

บริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด มีสิทธิที่จะกำหนดและเปลี่ยนแปลงเป้าหมายเป็นอย่างอื่นได้ ตามสถานการณ์และความเหมาะสม ซึ่งในทางปฏิบัติก็ยกยู่ให้ เพราะรู้ว่าช่วงไหนควรซื้ออย่างน้อย

การบอกเลิกเป็นลูกค่าประจำ บริษัทการกระสอบสยาม จำกัด มีสิทธิที่จะพิจารณา
บอกเลิกการเป็นลูกค่าประจำได้ในกรณีดังต่อไปนี้

- ก. ไม่ปฏิบัติตามระเบียบของบริษัทที่กำหนดไว้
- ข. ข้อต่ำกว่าเป้าหมายที่กำหนดติดต่อกันเป็นระยะเวลา 2 เดือน หรือ
- ค. ข้อต่ำกว่าเป้าหมายในช่วงระยะเวลา 6 เดือนรวมกัน

เมื่อบริษัทการกระสอบสยาม จำกัด ตัดลูกค่ารายหนึ่งรายไต่ออกจากลูกค่าประจำ
แล้ว บริษัทการกระสอบสยาม จำกัด จะไม่พิจารณาวัลูกค่ารายนี้อีกในระยะเวลา 1 ปี

ลูกค่าทั่วไป หมายถึงลูกค่ารายอื่น ๆ นอกเหนือจากลูกค่าประจำ

ลูกค่าประจำที่ได้รับขึ้นทะเบียนไว้ มักเป็นลูกค่าหรือตัวแทนที่มีสำนักงานอยู่ที่บ้าน
วัดเกาะ ถนนทรงวาด กรุงเทพมหานคร ซึ่งจะทำหน้าที่เป็นตัวกลางระหว่างผู้ผลิตและผู้ใช้
โดยลูกค่าประจำจะได้รับส่วนลดยอด 0.05 บาท แต่โรงงานหอกระสอบจะจำหน่ายให้แก่
ตัวแทนที่บริเวณวัดเกาะ โดยเรียกชำระเป็นเงินสด ในราคาส่งมอบที่กรุงเทพมหานคร
ผู้ค้าส่งที่บริเวณวัดเกาะจะจำหน่ายให้แก่ลูกค่า โดยการให้เครดิตและการจำหน่ายเป็นเงินสด
ขึ้นกับฐานะของลูกค่าและราคากระสอบที่จำหน่ายเป็นเกณฑ์ โดยปกติผู้ค้าส่งบริเวณวัดเกาะ
จะเพิ่มราคาขายอีกใบละประมาณ 4 สตางค์ จากราคาที่ซื้อจากโรงงานเป็นอย่างต่ำ ราคา
ขายของผู้ค้าส่งบริเวณวัดเกาะขึ้นอยู่กับเงื่อนไขในการชำระเงินของลูกค่า สถานที่ส่งมอบ
ฤดูกาลใช้และการแข่งขันระหว่างหอคากันเอง

ผู้ค้าส่งย่านวัดเกาะเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญในการค้ากระสอบภายในประเทศ นอกจาก
จะทำหน้าที่เป็นคนกลางระหว่างโรงงานกับผู้ซืรายใหญ่ ๆ และรายย่อยแล้ว ยังเป็นผู้กำหนด
ราคาขายในประเทศ ซึ่งรัฐบาลไม่สามารถควบคุมได้ ยกเว้นแต่ราคาขายส่งของบริษัท
การกระสอบสยาม จำกัด เท่านั้นที่รัฐบาลเข้าไปมีบทบาทในการกำหนดราคาขายส่ง ดังนั้น
ราคากระสอบในประเทศจึงมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ แล้วแต่การที่ราคาของผู้ค้าส่ง
นอกจากนั้นผู้ค้าส่งยังมีบทบาทสำคัญในการให้เครดิตแก่ลูกค่าซึ่งโรงงานหอกระสอบไม่อยู่ใน
ฐานะที่จะทำได้

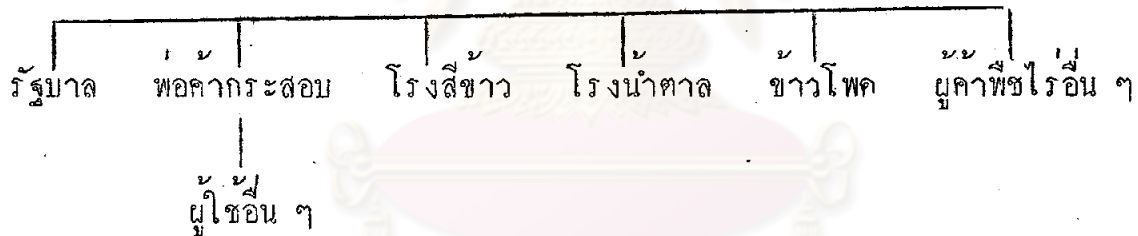
ผู้ซึ่งหมายถึง โรงสี โรงน้ำตาล โรงงานผลิตผลเกษตรกรรมอื่น ๆ ที่ใช้
 กระจกใหม่บรรจุพิเศษ ผู้ใช้ส่วนใหญ่ จะซื้อกระจกจากผู้ค้าส่งมากกว่าซื้อจากบริษัทค้า
 กระจกสยาม จำกัด โดยตรง เพราะอาจซื้อไม่ถึงเป้าหมายที่ทำได้ให้เป็นลูกค้าประจำซึ่ง
 ไม่มีสิทธิ์ใดส่วนลด แต่เขาอาจได้ส่วนลดจากผู้ค้าส่ง

แผนภาพ

วิธีการจัดจำหน่ายในประเทศ

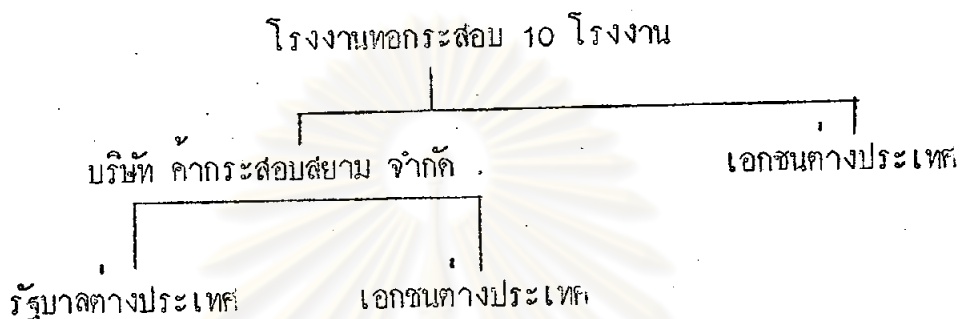
โรงงานทอกระจก 10 โรงงาน

บริษัท ค้ากระจกสยาม จำกัด



ศูนย์วิทยทรัพยากร
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วิธีการจัดจำหน่ายไปต่างประเทศ



การกำหนดราคาขาย

ราคาขายกระสอบของบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด จะถูกกำหนดโดยมติของที่ประชุมกลุ่มโรงงานร่วมกับบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด ซึ่งอาจจะเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสมของภาวะต้นทุนการผลิตของโรงงาน เป็นราคาขายส่งมอบถึงโกดังของลูกค้าผู้รับกระสอบในเขตกรุงเทพมหานคร ในกรณีที่ลูกค้าประสงค์จะรับมอบกระสอบเองที่โรงงาน บริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด จะลดราคาขายให้โดยหักค่าขนส่งตามอัตราที่ใดที่กำหนดไว้แล้ว

ราคากระสอบในประเทศแบ่งเป็น 2 ราคา คือราคาเป็นทางการ และราคาในตลาดเสรี

ราคาเป็นทางการ กระสอบเคยเป็นสินค้าควบคุมและได้ยกเลิกการควบคุมราคาตั้งแต่ 14 กันยายน พ.ศ. 2515 หลังจากนั้นราคาเป็นการตกลงกันด้วยคำพูดระหว่างนายประสิทธิ์ กาญจนวัฒน์ อธิบดีรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ กับสมาคมผู้ผลิตกระสอบ ซึ่งทางปฏิบัติยังยึดถือเป็นหลักปฏิบัติต่อมาจนกระทั่งได้มีการขอขึ้นราคา ซึ่งทางรัฐบาลก็ขอให้แจ้งให้รับทราบ แต่รัฐบาลก็มีการสอบราคาทุกวัน จึงไม่จำเป็นต้องมีการควบคุมอย่างเป็นทางการ

ราคาในตลาดเสรี ราคากระสอบจะถูกกำหนดโดยพ่อค้าขายส่ง ราคาจะขึ้นอยู่กับ
กับการซื้อเล็กน้อยเพียงใด และเป็นลูกค้าประจำหรือไม่ ส่วนมากราคานี้จะสูงกว่าราคาใน
ท้องตลาดโดยทั่วไป

การขอซื้อกระสอบ

ลูกค้าผู้ประสงค์จะซื้อกระสอบ ให้ติดต่อขอซื้อได้ที่สำนักงานของบริษัทค้ากระสอบ
สยาม จำกัด บริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด จะเป็นผู้จัดสรรจำนวนกระสอบที่จะส่งมอบโดย
ให้โรงงานเป็นผู้จัดส่งตามความเหมาะสม โดยลูกค้าจะเลือกเฉพาะเจาะจงว่าจะขอรับ
กระสอบ จากโรงงานแห่งหนึ่งแห่งใดโดยเฉพาะไม่ได้

การชำระเงิน

ลูกค้าจะทวงนำเงินมาชำระค่ากระสอบที่ซื้อในวันเดียวกันกับที่ได้ออกใบขอซื้อ
เงินที่นำมาชำระต้องจัดทำเป็นเช็คของธนาคาร หรือเช็คที่ธนาคารรับรอง
โดยระบุชื่อเลขที่บัญชีธนาคารของบริษัท ระบุธนาคารที่บริษัทกำหนด

ในกรณีลูกค้าประจำ บริษัทอาจยินยอมให้ลูกค้าประจำนำเช็คของผู้ซื้อมาชำระค่า
กระสอบได้ แต่บริษัทจะต้องขอให้เช็คฉบับดังกล่าวเข้าบัญชีให้เรียบร้อยเสียก่อน จึงจะออก
หลักฐานการขายให้ลูกค้า โดยจะออกหลักฐานการรับเช็คจากลูกค้าเป็นใบเสร็จรับเงินให้
กับลูกค้าโดยตรง

เพื่ออำนวยความสะดวกและรวดเร็วในการนำเช็คคืนโรงงาน ที่ได้รับส่วนแบ่ง
จากการซื้อประจำวัน คือโรงงานที่เป็นผู้ได้รับโควตาขายประจำวันนั้นเอง บริษัทได้กำหนด
เวลา การรับเช็คจากลูกค้าดังนี้

ถ้าลูกค้านำเช็คเขียรรับเช็คมาชำระระหว่างเวลา 8.30 - 14.30 น. ก็ถือเป็น
ยอดซื้อในวันนั้น และคืนเงินให้โรงงานในวันรุ่งขึ้น

ถ้าลูกค้านำเช็คมาชำระหลังจากเวลาดังกล่าว ก็ถือเป็นยอดซื้อในวันรุ่งขึ้น
และจะคืนเงินในวันถัดไป

บริษัทจะจัดทำใบขายผลิตภัณฑ์และออกใบสั่งซื้อสินค้า 6 ฉบับ ดังนี้	
ฉบับ	- ส่งสำนักงานใหญ่โรงงาน
สำเนาฉบับที่ 1	- สำหรับโรงงาน
สำเนาฉบับที่ 2	- สำหรับนายตรวจโรงงาน
สำเนาฉบับที่ 3	- สำหรับลูกค้าผู้ซื้อกระสอบถือไปรับ กระสอบที่โรงงาน
สำเนาฉบับที่ 4	- สำหรับเป็นหลักฐานแนบเรื่องจ่ายเงิน
สำเนาฉบับที่ 5	- คนชั่วคราวกับเดิม

บริษัทจะออกใบสั่งซื้อสินค้าฉบับสำเนา (สี่ชมพู) ให้แก่ลูกค้าเป็นหลักฐานในการขอซื้อ
ทุก ๆ ครั้ง บริษัทจะเป็นผู้จัดส่งใบสั่งซื้อสินค้าฉบับ (สีขาวและสีเหลือง) ให้แก่โรงงานผู้
จ่ายกระสอบโดยตรง โดยลูกค้าไม่มีสิทธิที่จะเดินทางไปติดต่อเอง บริษัทจะไม่แจ้งเลขที่ของ
ใบสั่งซื้อสินค้า ให้ลูกค้าทราบล่วงหน้าแต่ยังไม่ได้มีการชำระเงินโดยครบถ้วนเรียบร้อยแล้ว

การรับหรือส่งมอบกระสอบ

กระสอบที่ได้ตกลงซื้อและชำระเงินเรียบร้อยแล้ว โรงงานจะต้องจัดส่งและหรือ
ลูกค้าจะต้องรับมอบให้แล้วเสร็จภายในกำหนดเวลา 10 วัน นับตั้งแต่วันชำระเงิน กรณีที่
โรงงานไม่สามารถจัดส่งกระสอบได้ ภายในกำหนดเวลา 10 วันดังกล่าว และลูกค้าได้ร้อง
เรียนให้บริษัททราบเป็นหนังสือแล้ว โรงงานจะต้องจ่ายเงินชดเชยให้กับลูกค้าในอัตราใบละ
9 สตางค์ต่อเคียน นับตั้งแต่ครบกำหนดส่งมอบ

กรณีที่ลูกค้าไม่ยอมรับกระสอบที่โรงงานจะส่งมอบภายในกำหนดเวลา 10 วัน
ให้ถือว่าลูกค้าผู้นั้น ได้ตกลงฝากกระสอบจำนวนดังกล่าวไว้กับโรงงานโดยลูกค้าต้องจ่ายเงิน
ค่าฝากเก็บให้โรงงานในอัตราใบละ 6 สตางค์ต่อเคียน นับตั้งแต่วันครบกำหนดส่งมอบ และ
ถ้าหากการฝากครบกำหนดหนึ่งเคียนแล้ว โรงงานจะปฏิเสธการรับฝากต่อไปอีกก็ยอมกระทำได้

ในกรณีที่บริษัทได้กำหนดปริมาณการขายกระสอบไว้ ผู้ค้าผู้ใดประสงค์ที่จะขอซื้อกระสอบงวดต่อไปเพิ่มขึ้นจากเดิมอีก ผู้ค้าผู้นั้นจะต้องรับมอบกระสอบงวดแรกไปจากโรงงานแล้ว ไม่น้อยกว่าจำนวนที่ทางบริษัทจะได้อำหนดให้

การขายกระสอบไม้ไผ่มาตรฐาน

โรงงานจะขายกระสอบชนิดไม้ไผ่มาตรฐานให้แก่ลูกค้าได้ตามราคาที่ตนเองเป็นผู้กำหนด ทั้งนี้เพราะคุณภาพของกระสอบแต่ละโรงงานไม่เหมือนกัน

มาตรการควบคุมการขนผลิตภัณฑ์เข้า - ออกจากโรงงาน

1. ให้โรงงานต่าง ๆ ขนและส่งกระสอบรวมทั้งผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ทุกชนิดออกจากโรงงานได้ในระยะเวลา 12 ชั่วโมงของแต่ละวัน เพื่อควบคุมโดยนายตรวจโดยจัดตามความสะดวกของแต่ละโรงงานให้จัดเวลาเองแล้วถือปฏิบัติตามนั้นคือ

1. บริษัทแหลมทองอุตสาหกรรม จำกัด	ตั้งแต่เวลา	12.00 น.	ถึง	24.00 น.
2. โรงงานกระสอบกระทรวงการคลัง	"	05.00 น.	"	17.00 น.
3. บริษัทกระสอบอีสาน จำกัด	"	08.00 น.	"	20.00 น.
4. บริษัทหุทอนิคส์ตรี(1961) จำกัด	"	06.00 น.	"	18.00 น.
5. โรงงานกระสอบปูน กรมโรงงานฯ	"	08.00 น.	"	20.00 น.
6. บริษัทกระสอบปากช่อง จำกัด	"	09.00 น.	"	21.00 น.
7. บริษัทกระสอบสีบัว จำกัด	"	07.30 น.	"	19.30 น.
8. บริษัทอุตสาหกรรมปูนและปูน จำกัด	"	08.00 น.	"	20.00 น.
9. บริษัทกระสอบขอนแก่น จำกัด	"	08.00 น.	"	20.00 น.
10. บริษัทกระสอบสระบุรี จำกัด	"	08.00 น.	"	20.00 น.
11. บริษัทวันนท จำกัด	"	12.00 น.	"	24.00 น.
12. บริษัทโรงงานกระสอบสหชัยภูมิ จำกัด	"	13.00 น.	"	01.00 น.

2. ก่อนจะขนกระสอบหรือผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ทุกชนิดต้องแจ้งให้นายตรวจประจำโรงงานไปตรวจดูก่อนเมื่อนายตรวจไปถึงจึงคอยขนผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ขึ้นรถ หากมีการขนขึ้นรถก่อน นายตรวจจะไปถึงท้องขบวนลงนับใหม่

3. กระจกหรือผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่ขายภายในประเทศและส่งออกนอกประเทศ จะต้องมียี่ห้อของบริษัทรูปร่าง การขายของต้องให้ถูกต้องตามยี่ห้อทุกประการ ทั้งชนิด ขนาดและจำนวนมิให้มีการขายเกินจำนวน และห้ามนำในสิ่งสินค้าของบริษัทที่ส่งขายโรงงานอื่น ๆ ไปออกกระจกหรือผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ

4. กระจกเบล (Bale press machine) หรือผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ทุกชนิดที่ อัดเบลส่งต่างประเทศ ก่อนอัดเบลต้องแจ้งให้นายตรวจโรงงานมาตรวจดูพร้อมทั้งแจ้ง สถานที่เก็บ หากโรงงานใดไม่แจ้งให้นายตรวจโรงงานไปตรวจดู นายตรวจโรงงานมี สิทธิแกะเบสออกดูก่อนผลิตภัณฑ์นั้น ๆ ขึ้นรถว่าเป็นผลิตภัณฑ์ชนิดที่ตรงตามยี่ห้อหรือไม่

5. ผลิตภัณฑ์อัดเบลให้เขียนบอกไว้ควยว่าเป็นผลิตภัณฑ์ชนิดใด ขนาดและจำนวน เท่าใด

6. กระจกและผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ที่ส่งขายภายในประเทศ โรงงานต้องขนบรรทุก ส่งลูกค้าภายในเวลาที่กำหนด ไม่มีข้อยกเว้นใด ๆ ทั้งสิ้น หากปรากฏว่าโรงงานใดฝ่าฝืน ต้องปรับเป็นเงิน 10,000 บาท (หนึ่งหมื่นบาทถ้วน) ในแต่ละครั้ง และให้จ่ายรางวัลแก่นายตรวจประจำโรงงานเป็นวงเงินร้อยละ 30 ของเงินค่าปรับ

7. กระจกหรือผลิตภัณฑ์ส่งต่างประเทศหากโรงงานมีความจำเป็นเร่งด่วน ต้องขนบรรทุกเพื่อนำส่งนอกเหนือเวลาที่กำหนด จะต้องติดต่อแจ้งให้นายตรวจประจำ โรงงานทราบล่วงหน้าก่อนในเวลาอันควรเป็นครั้งคราว โดยทางโรงงานจะต้องทำหลักฐาน เป็นลายลักษณ์อักษรทุกครั้ง พร้อมควยเหตุผลให้นายตรวจประจำโรงงานลงชื่อรับรองไว้ควย (ผลิตภัณฑ์ส่งต่างประเทศ จะต้องอัดเบลหรือบรรจุหีบห่อให้เรียบร้อย)

8. เมื่อผลิตภัณฑ์เสร็จแต่ละคันรถเจ้าหน้าที่โรงงานผู้รับผิดชอบจะต้องเซ็นชื่อใน ใบขึ้นของของนายตรวจ เพื่อนายตรวจจะได้เก็บไว้เป็นหลักฐาน

9. เมื่อขนผลิตภัณฑ์ขึ้นรถแล้วในแต่ละคันให้นำออกจากโรงงานโดยเร็วภายใน เวลาที่กำหนด อยู่จุดจอดไว้ในโรงงาน ระหว่างที่ยังไม่นำออกจากโรงงานต้องจัดการ คลุมผ้าใบและจอดไว้ในที่ที่นายตรวจสามารถมองเห็นได้ง่าย ห้ามจอดหลังโรงงาน หรือ ที่ลับตา

10. การจ่ายผลิตภัณฑ์ออกจากโรงงานทุกครั้งสำหรับการขายภายในประเทศ ต้องมีใบสั่งสินค้าของบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด ที่แนบมา แต่ในกรณีจำเป็นต้องจ่าย ผลิตภัณฑ์ก่อนใบสั่งสินค้าจะมาถึงก็ให้ผู้จัดการ โรงงานหรือผู้ช่วยผู้จัดการ โรงงาน แจงเป็นลายลักษณ์อักษรตามแบบฟอร์มที่สมาคมกำหนดไว้ระบุเลขที่ใบสั่งสินค้าให้นายตรวจไว้เป็นหลักฐาน

11. เมื่อจะนำรถออกจากโรงงาน เจ้าหน้าที่โรงงานจะต้องทำใบผ่านระบุนชนิดของผลิตภัณฑ์ จำนวนและหมายเลขใบสั่งสินค้ามอบให้นายตรวจเป็นหลักฐานในการนำผลิตภัณฑ์ออกจากโรงงานทุกครั้ง

12. ก่อนที่รถบรรทุกผลิตภัณฑ์กระสอบจะออกจากโรงงานต้องให้นายตรวจตรวจสอบชนิดของผลิตภัณฑ์และใบสั่งสินค้าให้เรียบร้อยเสียก่อน ยามหน้าประตูจึงเปิดประตูให้รถผ่านออกไปได้ กรณีที่ยังตรวจสอบไม่เรียบร้อยนายตรวจมีสิทธิห้ามรถออก หากโรงงานฝ่าฝืนออกถือว่า เป็นการหนีออก

13. โรงงานใดออกผลิตภัณฑ์ไม่ถูกต้องตามใบสั่งสินค้า ออกเกินใบสั่งสินค้า หรือแจ้งใบสั่งสินค้าไม่ถูกต้อง ต้องถูกปรับคันละ 1,000 บาท

14. กระสอบขาวสารหรือผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เมื่อขนออกจากโรงงานแล้ว หากทางสำนักงานใหญ่หรือทางโรงงานมีเหตุจำเป็นต้องนำกลับคืนยังโรงงานอีก จะต้องแจ้งรายละเอียดถึงชนิด ขนาด และจำนวนให้บริษัทค้ากระสอบสยามจำกัด ทราบก่อนทุกครั้ง และบริษัทจะแจ้งให้นายตรวจทราบทันที เพื่อตรวจสอบต่อไป นายตรวจมีหน้าที่รายงานรายละเอียดผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่นำเข้าโรงงานให้บริษัททราบด้วยทุกครั้ง

15. การนำผลิตภัณฑ์กระสอบเข้าโรงงานนั้นต้องเป็นไปตามกำหนดเวลาการขน กระสอบทุกประการและต้องทำหนังสือเป็นลายลักษณ์อักษร ระบุจำนวน ชนิด ขนาด และหมายเลขใบสั่งสินค้า ที่คืนให้นายตรวจทราบ และตรวจสอบก่อนทุกครั้ง จึงจะถือว่านำคืนเข้าโรงงานถูกต้อง

16. ใบรายงานออกของประจำวันที่นายตรวจนำไปให้ทางโรงงานเซ็นรับรองว่า ออกของถูกต้องตามรายการที่นายตรวจตรวจสอบ ต้องรีบจัดการให้เสร็จสิ้นภายในวันเดียวกัน

หากโรงงานไม่จัดการให้เสร็จสิ้นในวันนั้น ก็ให้ถือว่ารายงานนายตรวจนั้นถูกต้อง และส่งมายังบริษัทได้เลย

17. ในทุกวันอังคาร นายตรวจจะต้องตรวจสอบใบสั่งสินค้าสิ้นสุดวันจันทร์ ทางโรงงานต้องตรวจสอบใบสั่งสินค้าของโรงงานด้วย เพื่อจะได้ตรวจสอบกันให้เสร็จเรียบร้อยโดยเร็ว

18. กองกระสอบข้าวสารและน้ำตาล ขนาด 29" x 43" และกระสอบ ขนาด 34" x 22" ให้ทางโรงงานติดป้ายแสดงว่าเป็นกระสอบชนิดดีหรือต่อหรือชำรุด

19. แต่ละโรงงานจะต้องมีประตูเข้า-ออก เพียงประตูเดียว ประตูด้านหลังให้พนักงานปิดประตูถือกุญแจ พร้อมประทับตราตรึงไว้ด้วยทุกครั้ง

20. โกงดังเก็บผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ นายตรวจหรือนักวิชาการจะทำเครื่องหมายปิดไว้ที่ประตูโกงดัง เวลาต้องการจะเปิดโกงดังต้องให้เจ้าหน้าที่สมาคมเป็นผู้แกะหรือทำลาย

กำหนดผู้แทนเข้าร่วมประชุม

โรงงานทุกโรงงานต้องทำหนังสือมอบอำนาจแจ้งรายชื่อผู้แทนของโรงงานที่จะมาร่วมประชุมอย่างน้อยโรงงานละ 2 คน โดยเริ่มตั้งแต่การประชุมปี พ.ศ.2520 เป็นต้นไป โดยผู้แทนดังกล่าวต้องสามารถตัดสินใจปัญหาต่าง ๆ และมีอำนาจทำการแทนบริษัทได้

เงินส่งเสริมการส่งออก

เนื่องจากภาวะการจำหน่ายในต่างประเทศได้ราคาต่ำกว่าจำหน่ายในประเทศ โรงงานส่วนใหญ่มีผลผลิตเกินกว่าที่ใคร่รับจัดสรรโควตาขายในประเทศ จึงต้องหาทางส่งผลผลิตไปขายต่างประเทศ แต่ละโรงงานต่างต้องการขายในประเทศ ดังนั้นเพื่อแก้ปัญหา กลุ่มโรงงานจึงใช้มาตรการหักเงินจากการขายในประเทศ ชดใช้ให้ส่วนที่ขายต่างประเทศ เพื่อช่วยลดขาดทุนจากการส่งออก วิธีนี้ใช้อยู่ระยะหนึ่ง (ประมาณ 1 ปี) ในระหว่าง พ.ศ. 2520-2521 ก็เลิกไป เนื่องจากมีปัญหามากประการเกี่ยวกับความเหลื่อมล้ำ การได้เปรียบเสียเปรียบกัน เช่น บางโรงงานไม่ส่งออกเลย บางโรงงานส่งออกมากน้อยต่างกัน

บางโรงงานเป็นโรงงานใหญ่สามารถส่งออกต่างประเทศได้มาก ขายในประเทศก็มาก บางโรงงานขายต่างประเทศได้มาก จนเงินชดเชยส่วนกลางไม่พอ และบางครั้งต้องเก็บเอาไว้โดยไม่ชดเชย พวกโรงงานใหญ่ก็มุ่งขายต่างประเทศให้มากที่สุด บางครั้งขายตัดราคากันในต่างประเทศ ถ้าเอาเงินจากการขายในประเทศไปชดเชย ก็ทำให้บางโรงงานที่ขายมากขายหมดตลาดต่างประเทศเพื่อลดราคา ก็ขายได้มากและได้เงินชดเชยโรงงานเล็กก็ขายไม่ได้ บางครั้งขายได้ราคาถูก หรือบางกรณีก็ขายได้ราคาแพงแล้วยังได้เงินชดเชยอีกก็ไม่ยุติธรรม บางโรงงานก็ไม่ยอมจ่ายเงินชดเชย เช่น โรงงานรัฐวิสาหกิจ การขายต่างประเทศ ยังขึ้นอยู่กับความสามารถของแต่ละโรงงาน และมีข้อจำกัดหลายอย่าง เช่น ความสามารถในการผลิตให้ไต่ตามความต้องการของลูกค้า ความสามารถในการหาตลาด ซึ่งแต่ละโรงงานมีไม่เหมือนกัน จึงทำให้เลิกเข้ามาตรกรานี้และได้มีการคืนเงินกันไปในที่สุด

หลักการ เก็บเงินส่งเสริมการส่งออกให้เก็บจากการขายภายในประเทศ ในอัตราเทียบกระสอบขาว ขนาด 29" x 43" (น้ำหนัก 1.134 กก.) ใบละ 1 บาท โดยจะมีการปรับปรุงอัตรากำไรเก็บเงินทุก 6 เดือน รายละเอียดการคิดมีดังนี้ คือ

ในกรณีที่ราคาขายภายในประเทศใบละ 11.50 บาท หักลูกค้าประจำใบละ 10 สตางค์ คงเหลือขายจริงใบละ 11.40 บาท และราคาขายต่างประเทศไม่รวมค่าระวางและค่าประกันภัยเท่ากับใบละ 9.36 บาท ซึ่งเปรียบเทียบระหว่างการขายภายในประเทศและต่างประเทศได้ดังนี้ คือ

	<u>ราคาต่างประเทศ</u>	<u>ราคาภายในประเทศ</u>
	(บาท)	(บาท)
ราคาปัจจุบัน	9.36	11.40
บวก รับชดเชยภาษีจากกระทรวงการคลัง	0.15	-
หัก ค่าภาษีการค้า	-	0.38
หัก ค่าใช้จ่ายในการส่งออก	0.30	-
บวก รับและจ่ายส่งเสริมการส่งออก	0.70	-
รวมราคาที่ได้รับจริง	<u>9.91</u>	<u>10.02</u>

สำหรับเงินส่งเสริมการส่งออกจะจ่ายให้กับผู้ส่งออก โดยแบ่งการจ่ายเงินเป็น 2 ชนิด ควบกันคือ

- ก. สินค้าที่ผลิตจนเครื่องทอแล้ว อัตราใบละ 70 สตางค์
- ข. สินค้าที่ผลิตยังไม่ถึงเครื่องทอ " 50 สตางค์

การเสนอราคาขายต่างประเทศห้ามเสนอขายต่ำกว่าราคากันโดยจะมีการตั้งราคา กลางทุก ๆ เดือน

การกำหนดเงินส่งเสริมการส่งออก จะมีการปรับปรุงทุก 6 เดือน โดยคิดราคา ขายต่างประเทศรวมกับเงินส่งเสริมการส่งออกแล้ว ราคาไม่ต่างกันกับราคาขายภายใน ประเทศ บวกลบ 50 สตางค์ โดยพยายามให้ได้ราคาที่ปรับแล้วใกล้เคียงกันมากที่สุด ผู้รับเปอร์เซ็นต์การขายภายในประเทศแล้วจะต้องรับผิดชอบส่วนของตนเอง จะยกเลิกไม่ได้โดยจะต้องผลิตขายให้ครบตามจำนวนของตนเองที่ได้รับตามเปอร์เซ็นต์การ ขายภายในประเทศ

โรงงานโดยติดกระสอบและผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เทียบเป็นกระสอบข้าว ขนาด 29" x 43" น้ำหนัก 1.134 กก. รวมกันปีละไม่เกิน 3 ล้านใบ ไม่ต้องจ่ายและรับเงิน ส่งเสริมการส่งออก โดยมีเงื่อนไขดังนี้ คือ

- ก. เครื่องทอต่ำกว่า 80 เครื่อง ทำงานวันละ 10 ชั่วโมง 1 ผลัด
- ข. เครื่องทอเกินกว่า 80 เครื่อง ทำงานวันละ 8 ชั่วโมง 1 ผลัด

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ผลที่ได้รับจากการรวมกลุ่ม

การรวมกลุ่มของโรงงานอุตสาหกรรมที่มีผู้น้อยรายเยื่อกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ให้เป็นราคาเดียวกัน ตามปกติจะมีลักษณะเป็นการผูกขาด เพื่อประโยชน์ต่อฝ่ายผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายโดยตรงแต่ฝ่ายเดียว ฝ่ายผู้บริโภค หรือสังคมก็จะเป็นฝ่ายเสียเปรียบ แต่การรวมกลุ่มของโรงงานทอกระสอบไทยมีลักษณะที่ผิดแผกแตกต่างออกไป จุดประสงค์ที่แท้จริงมีไว้ประสงค์เพื่อหากำไรในทำนองผูกขาด แต่เป็นการรวมกลุ่มกันเพื่อเสถียรภาพของอุตสาหกรรมและความอยู่รอดของกิจการในภาวะที่ตลาดโลกตกต่ำมาก โดยป้องกันการแข่งขันที่ราคากันมากกว่า และการตั้งราคาขายเป็นราคาเดียวกันก็มีใ้กระทำได้โดยอำเภอใจของกลุ่มโรงงาน แต่อยู่ในความสอดคล้องแล และระแวงระวังอย่างใกล้ชิดจากหน่วยราชการที่รับผิดชอบ คือกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งเข้ามามีบทบาทในการควบคุมการตั้งราคาขายมิให้เกินกว่าราคาต้นทุนสินค้าจนเกินไปนัก การตั้งราคาขายนี้ จึงมีขอบเขตจำกัดอยู่ได้เพียงเท่าที่จะมีกำไรพอสมควร สำหรับการขายในประเทศ แต่โดยทั่วไปกำไรที่ได้รับจากการขายภายในประเทศนี้มีสัดส่วนค่อนข้างต่ำ จึงไม่เพียงพอที่จะชดเชยส่วนที่ขายขาดทุนจากการส่งออกได้ คือยังห่างไกลต่อการที่จะนำมาชดเชยการขาดทุนอย่างใหญ่หลวงทางด้านการขายต่างประเทศ

การรวมกลุ่มโรงงานนี้โดยทั่วไปแล้วได้รับการสนับสนุนจากราชการ เพราะได้ตระหนักถึงความจำเป็นในการรวมกลุ่มดังกล่าวเพื่อมิให้อุตสาหกรรมประเภทนี้ประสบความหายนะในที่สุด ดังนั้นการรวมกลุ่มโรงงานทอกระสอบไทย จึงมีลักษณะที่พิเศษแตกต่างออกไปจากการรวมกลุ่มที่สร้างอำนาจการผูกขาดห้ามปรามปิดกั้นอย่างเปรียบเทียบกันไม่ได้ หนึ่งผลของการรวมกลุ่มนอกจากจะเป็นประโยชน์แก่อุตสาหกรรมกระสอบโดยตรงแล้ว ยังมีผลดีต่อฝ่ายอื่น ๆ อย่างมากด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลประโยชน์ที่มีต่อเกษตรกรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่จะยึดอาชีพปลูกปอขายได้ ผลต่อแรงงานของประเทศทำให้มีงานทำในหลายสาขาอาชีพเพิ่มขึ้น และผลต่อเศรษฐกิจของประเทศโดยส่วนรวมด้วย ดังจะกล่าวต่อไป

จากภาวะการณ์ที่ผ่านมา นับตั้งแต่ประเทศไทยสามารถผลิตผลิตภัณฑ์ปอได้เกินความต้องการใช้ภายในประเทศ ได้มีการขายแข่งขันคั้ราคากัน บางครั้งการแข่งขันนั้นรุนแรงจนทำให้ราคาตกต่ำลงมาก เป็นผลเสียหายแก่อุตสาหกรรมนี้ บางโรงงานขาดทุนถึงกับต้องปิดโรงงานและขายกิจการ บางโรงงานต้องหยุดการผลิตและบางโรงงานขาดเงินทุนหมุนเวียนจำต้องรับจ้างพ่อค้าผลิตกระสอบพอได้เงินหมุนเวียน แต่เมื่อหันมารวมกลุ่มกัน เพื่อจัดระบบการขายดังกล่าวมาแล้วก็ช่วยให้สถานการณ์ดีขึ้นดังเช่นใน พ.ศ. 2511 อันเป็นปีเริ่มแรกของการรวมกลุ่ม โดยจัดตั้งบริษัทค้ากระสอบสยาม จำกัด ขึ้นมาเป็นตัวแทนจำหน่ายแต่ผู้เดียว ก็ช่วยบรรเทาภาวะความเสียหาย จากการขายแข่งขันคั้ราคากัน ซึ่งในปีนั้นได้แข่งขันจนกระทั่งราคากระสอบเฉลี่ยลดลงถึงใบละ 5.65 บาท ซึ่งต่ำกว่าต้นทุนการผลิตและก่อนหน้านั้นคือในเดือน ธันวาคม 2510 ราคาตกลงถึงใบละ 3.95 บาท ซึ่งนับเป็นราคาต่ำสุดเป็นประวัติการณ์ นับตั้งแต่ตั้งโรงงานทอกระสอบในประเทศไทยมาจนถึงปัจจุบันการขายคั้ราคากันมีผลกระทบต่อราคาปอที่ชาวไร่ปอจำหน่ายด้วย เพราะเมื่อราคาผลิตภัณฑ์ปอตกต่ำทางโรงงานก็ต้องซื้อปอในราคาต่ำลง จะเห็นว่าราคาเฉลี่ยปอแก้วอัดเบลใน พ.ศ. 2509 4.13 บาท ตอกิโลกรัม ต่อมาระหว่าง พ.ศ. 2510 - 2513 ซึ่งเป็นระยะที่มีการขายผลิตภัณฑ์ปอคั้ราคากัน ราคาปอลดลงเป็น กก.ละ 2.91, 2.54, 3.04 และ 2.97 บาท ตามลำดับ หลังจากราคาผลิตภัณฑ์ปอที่ขึ้นราคาปอที่สูงขึ้น เช่น ใน พ.ศ. 2514 และ 2515 ราคาปอสูงขึ้นเป็นเฉลี่ย กก.ละ 3.61 บาท และ 4.86 บาท ตามลำดับตามตารางที่ 4 การรวมกลุ่มใน พ.ศ. 2511 ได้สร้างเสถียรภาพในเรื่องราคาขึ้นอยู่ระยะหนึ่ง แต่อีก 1 ปีต่อมา คือ ใน พ.ศ. 2512 เนื่องจากมาตรการควบคุมในการรวมกลุ่มยังไม่ดีพอ จึงได้เกิดการลักลอบนำกระสอบออกขายจนก่อให้เกิดการขัดแย้งกันกระทั่งตกลงกันไม่ได้ และมีผลทำให้กลุ่มแตกอีกครั้งแต่ก็เกิดผลเสียหายขึ้น เช่นเดียวกันกับที่ผ่านมาแล้ว โรงงานทั้งหลายต้องหันมารวมกลุ่มกันอีก และต่อมาก็มีการขัดแย้งกันภายในกลุ่มบ้าง เป็นครั้งคราวเรื่อยมาแต่กลุ่มโรงงานก็พยายามหาทางแก้ไขจนกระทั่งการรวมกลุ่มเป็นปีกแฉ่น นับตั้งแต่ พ.ศ. 2514 ทำให้อุตสาหกรรมกระสอบมีเสถียรภาพทางราคา และโรงงานอุตสาหกรรมสามารถสร้างควมมั่นคงมากขึ้นตามลำดับ

หลังจาก พ.ศ. 2519 การรวมกลุ่มเริ่มมีปัญหาอีกและรุนแรงขึ้นเรื่อย ๆ จากการที่มีโรงงานใหม่ตั้งขึ้น และโรงงานเก่าก็ขยายกำลังการผลิตออกไปเพราะภาวะตลาดโลกอานวยในปีพ.ศ.2514-2518 แต่กลุ่มโรงงานก็พยายามหาทางที่จะผนึกกำลังกันไว้ให้ได้ เพราะทางตะวันตกก็ถึงผลเสียหายที่เคยได้รับเมื่อกลุ่มแตก ได้พยายามวางหลักการที่เหมาะสมเป็นธรรม และให้ทุกฝ่ายพอใจมากที่สุด นอกจากนั้นยังได้ขอความร่วมมือไปยังหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง ให้ความช่วยเหลือเพื่อความอยู่รอดของอุตสาหกรรมนี้ ถึงแม้ว่าในที่สุดกลุ่มจะรวมกันไม่ได้โดยได้เกิดแตกแยกกันเมื่อเดือน ตุลาคม 2521 แล้วยังความ ผู้บริหารของโรงงานทดสอบหลายโรงงาน ก็ยังหวังที่จะได้เขารวมมือกันหาทางรวมกลุ่มให้ได้อีก

ผลของการรวมกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมทดสอบเท่าที่ผ่านมาสรุปผลคือ ผลเสีย
 ใดดังนี้คือ

ผลดีของการ รวมกลุ่ม

1. ผลออกอุตสาหกรรมทดสอบ

จากการรวมกลุ่มที่ผ่านมา ได้อำนวยความสะดวกประโยชน์ให้แก่อุตสาหกรรมนี้มากกว่าที่จะแยกกันโดยสามารถจัดปัญหาการแข่งขันในการขายโดยแย่งกันตัดราคาให้ต่ำลง นับว่าเป็นการแก้ปัญหาได้เป็นอย่างดี ทำให้ราคาขายของตลาดภายในประเทศมั่นคงยิ่งขึ้น สร้างเสถียรภาพให้แก่อุตสาหกรรมทดสอบ คือ

1.1 สามารถสร้างเสถียรภาพราคาขายในประเทศ ทำให้ราคาขายดีขึ้น โดยกำหนดราคาขายให้อยู่ในราคาเดียวกัน ให้ทุกโรงงานสามารถขายกระสอบในประเทศ ในราคามีกำไรในอัตราที่สมควร และเป็นราคาที่ไม้อาเปรียบผู้ผลิตภักดิ์ในประเทศ ราคาขายที่กำหนดขึ้นได้คำนึงถึง ต้นทุนการผลิต และภาวะตลาดเป็นหลักในการพิจารณา และผลกำไรส่วนเกินที่ได้จากการจำหน่ายกระสอบในประเทศพอที่จะนำไปชดเชยการส่งกระสอบไปขายต่างประเทศ ด้วยราคาที่ขาดทุนได้บ้าง อย่างไรก็ตามทางโรงงาน เช่น โรงงานรัฐวิสาหกิจบางโรงงาน และโรงงานขนาดเล็ก ราคาขายในประเทศที่ขังไว้ก็อาจจะไม่มีกำไรส่วนเกินเลยหรืออาจจะมีบ้างก็แต่น้อย เว้นแต่โรงงานขนาดใหญ่ที่มี

ประสิทธิภาพในการผลิตสูงเท่านั้นจึงจะมีกำไรส่วนเกินพอชกเขยการขยายขาดทุนต่างประเทศ
ได้บ้าง หากไม่จัดระบบราคาขายในประเทศให้มีเสถียรภาพแล้ว ก็จะทำให้มีการขายคั้
ราคากันจนกระทั่งอยู่ในระดับเดียวกับราคาตลาดโลก ซึ่งเป็นราคาที่ขายขาดทุน ก็จะทำ
ให้อุสาหกรรรมอยู่ในภาวะที่ประสบกับการขาดทุนอย่างหนักขึ้นไปอีก

1.2 การรวมกลุ่มโรงงานเป็นผลดีต่อการขยายตลาดการขายนผลิตภัณฑ์ใน
ต่างประเทศ ในเรื่องการร่วมมือกันเกี่ยวกับราคา และจำนวนของที่ส่งมอบ เช่น ถ้ามี
การผลิตจำนวนมาก ๆ โรงงานหนึ่งโรงงานใด ไม่สามารถจะผลิตได้เพียงพอความ
ต้องการซื้อของตลาดต่างประเทศ กลุ่มโรงงานจะมารวมปรึกษา เฉพาะโรงงานที่สามารถ
ผลิตส่งออกไปได้ และสนใจส่งออก โดยเข้ามาแบ่งปรึกษาหารือเพื่อเข้าไปประมูลใน
ตลาดโลก โดยถ้าลำพังโรงงานเดียวแล้วจะไม่ช่วยขยายตลาดในต่างประเทศได้ ในยาม
ที่ภาวะต่างประเทศดีขึ้นกลุ่มโรงงานจะช่วยรักษาระดับราคาในต่างประเทศให้สามารถขาย
ได้ราคาสูง โดยพยายามไม่เสนอแข่งขันคั้ราคากันในยามที่ภาวะตลาดต่างประเทศไม่ดี
และมีสต็อกสินค้าคงเหลืออยู่มาก แม้ราคาตลาดต่างประเทศตกต่ำลงไปก็จำเป็นต้องหาทาง
ระบายสินค้าออกไป การร่วมมือกันประมูลขายก็เป็นวิธีหนึ่งที่จะลดภาวะสต็อกที่มีอยู่ภายใน
ประเทศให้ลดลงไป และได้เงินตรามาใช้จ่ายหมุนเวียนดังเช่น

1.2.1 กรมการค้าต่างประเทศได้เสนอให้นายกสมาคมอุตสาหกรรม
หอกระสอบไทย รวมในคณะผู้แทนของรัฐบาลไปเจรจาขายสินค้าให้แก่อัฐบาลสาธารณรัฐ
ประชาชนจีน โดยมี พลตรี รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์เป็นหัวหน้าคณะ ระหว่างวันที่
11 - 18 มิถุนายน 2521 และผลการเจรจาปรากฏว่า สาธารณรัฐประชาชนจีนตกลง
ซื้อกระสอบขนาด 35" x 29" จำนวน 7 ล้านใบ ทางกลุ่มโรงงานได้จัดแบ่งสรรให้
แต่ละโรงงาน ทำการผลิตเพื่อส่งไปขาย ถ้าโรงงานใดไม่พร้อมที่จะผลิต ทางบริษัท
ค้ากระสอบสยาม จำกัด ก็จัดแบ่งให้กับโรงงานอื่นที่ผลิตได้ โดยทางสมาคมอุตสาหกรรม
หอกระสอบไทย กำชับสมาชิกของสมาคมฯ ให้ผลิตสินค้าให้ไ้คุณภาพตามมาตรฐานที่กำหนด
ไว้ในสัญญาซื้อขาย พร้อมทั้งดำเนินการส่งมอบตลอดจนปฏิบัติการต่าง ๆ ให้เป็นไปตามข้อ
กำหนดในสัญญาโดยเคร่งครัด สมาคมฯ ยินดีให้การการค้าต่างประเทศ และสภาหอการ

ค่าแห่งประเทศตรวจตราดูแล เพื่อให้การปฏิบัติตามสัญญาซื้อขายนี้เป็นไปโดยเรียบร้อย
อีกทางหนึ่งด้วย

1.2.2 เป็นการเสนอขายให้ประเทศเกาหลีเหนือ โดยเป็นผลจาก
สมาคมฯ ได้จัดส่งผู้แทนของสมาคมฯ ร่วมเดินทางไปในคณะของรัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวง
พาณิชย์ เมื่อปลายเดือนกันยายน 2521 ทางสมาคมฯ ได้มีมติให้เสนอขายกระสอบ
23 $\frac{1}{2}$ " \times 34" น้ำหนัก 7.30 กรัม/ใบ แบบ #. Shape, Porter & Shot 8 \times 9
และเป็นแบบ "Heralele" ซึ่งเป็นกระสอบที่ประเทศเกาหลีเหนือต้องการในจำนวน 10
ล้านใบ ราคาใบละ US \$ 32.5 - 33.5 ต่อมาทางผู้ซื้อเกาหลีเหนือได้ตกลงซื้อแล้ว
จำนวน 3 ล้านใบ โดยกำหนดส่งมอบในเดือน ธันวาคม 2521 ราคาใบละประมาณ US \$
0.35

1.2.3 บริษัท พูนผล จำกัด ได้ติดต่อขอให้กลุ่มโรงงานทอกระสอบ
เสนอขายกระสอบ B. Twill ขนาด 4" \times 2 $\frac{1}{2}$ " - 2 $\frac{1}{4}$ " LBS. Porter & Shot 6 \times 8
เบลดละ 300 ใบ จำนวน 9,792,000 ใบ เขารวมประกวดราคาส่งประเทศชุกชาน

1.2.4 ทางโรงงานกระสอบปากช่อง ได้เสนอขายกระสอบ
43" \times 29" จำนวน 2 ล้านใบ ให้อินโดนีเซีย โดยมีโรงงานที่ร่วมเจรจา คือ บริษัท
แหลมทองอุตสาหกรรม โรงงานกระสอบอุดร และบริษัทกระสอบอิสาน จำกัด และผลปรากฏ
ว่าขายได้ จึงได้จัดแบ่งกันผลิตส่งมอบในจำนวน 4 โรงงาน

1.2.5 นอกจากนี้ทางกลุ่มโรงงานยังได้มีการขายไปยังต่างประเทศ
อื่น ๆ อีก

ขายกระสอบข้าวสาร ขนาด 43" \times 29" จำนวน 450,000 ใบ
ในราคาไม่รวมค่าระวางและค่าประกันภัยร้อยละ 52.5 เหรียญสหรัฐ ไปประเทศมาเลเซีย
ขายกระสอบน้ำตาล ขนาด 56" \times 32" จำนวน 300,000 ใบ
ไปประเทศสิงคโปร์

หนึ่งในช่วง พ.ศ. 2521 เป็นระยะที่กำลังเกิดปัญหากระแสบอลล้มตลาดมากทุกโรงงานประสบการขาดทุน และขาดเงินทุนหมุนเวียนการที่ทางกลุ่มโรงงานได้ร่วมกันหาทางส่งออกไปขายยังต่างประเทศได้ จึงเป็นทางช่วยบรรเทาปัญหาอย่างมาก

1.3 ในบางโอกาสกลุ่มโรงงานได้ช่วยรักษาระดับปริมาณของใช้ในประเทศให้สามารถสนองความต้องการใช้ในประเทศได้อย่างเพียงพอ เช่น เมื่อความต้องการของตลาดต่างประเทศเพิ่มสูงขึ้น ระบบตลาดกลางได้กลายเป็นเครื่องมือที่จะรักษาราคาภายในประเทศตลอดจนรักษาระดับปริมาณไม่ให้มีการส่งออกมากเกินไปจนทำให้เกิดภาวะการขาดแคลนกระแสบอลภายในประเทศขึ้น โดยได้ช่วยให้มีมาตรการจัดตั้งมูลภัณฑ์กันชนขึ้นเพื่อเก็บปริมาณสินค้าที่เกินความต้องการภายในรอไว้หาทางระบายออกตลาดต่างประเทศป้องกันกระแสบอลภายในประเทศขาดแคลน จากการส่งออกขายต่างประเทศมากเกินไป โดยจะเห็นได้ว่าในระหว่าง พ.ศ. 2514 ระยะนั้นประเทศผู้ผลิตกระแสบอลรายใหญ่ของโลก คือ อินเดีย และปากีสถานประสบกับมรสุมทางการเมือง ไม่อาจจะส่งกระแสบอลไปจำหน่ายยังต่างประเทศได้ตามปกติ เป็นเหตุให้กระแสบอลในตลาดโลกเริ่มขาดแคลน ราคาจำหน่ายส่งต่างประเทศสูงกว่าราคาจำหน่ายในประเทศ โรงงานในประเทศหลายแห่ง ต่างก็เร่งผลิตกระแสบอลเพื่อขายส่งออกจนเป็นเหตุให้เกิดการวิตกว่า จะไม่มีกระแสบอลพอใช้ภายในประเทศกลุ่มโรงงาน จึงได้จัดให้มีระบบป้องกันกระแสบอลขาดแคลน โดยจัดตั้งมูลภัณฑ์กันชนขึ้นและยังได้กำหนดเป้าหมายในการผลิตเพื่อจำหน่ายขึ้นเป็นระยะ ๆ จนสามารถช่วยเหลือการดำเนินงานของกระทรวงพาณิชย์ในการควบคุมปริมาณและราคาได้เป็นผลสำเร็จ

1.4 การรวมกลุ่มได้มีการกำหนดเป้าหมายการผลิต การตลาด มาตรการ และวิธีการต่าง ๆ รวมทั้งการกำหนดเกณฑ์มาตรฐานปานกลาง เพื่อให้โรงงานที่อยู่ในเกณฑ์นี้ สามารถดำเนินธุรกิจได้ โรงงานที่มีประสิทธิภาพต่ำจะอยู่ได้เพราะ ราคาขายภายในประเทศ กลุ่มได้ช่วยยกขึ้น เพื่อชดเชยการขาดทุนจากการส่งออกทำให้ราคาขายภายในประเทศสูงขึ้น

1.5 เมื่อการรวมกลุ่มทำให้สามารถกำหนดราคาได้ดีเป็นธรรมยิ่งขึ้น ทำให้ผลขาดทุนของแต่ละโรงงานน้อยลงในภาวะตลาดต่างประเทศตกต่ำ หรือมีกำไรในภาวะที่

ตลาดต่างประเทศดีขึ้น โดยมีการปรับราคาขายตามภาวะการที่ผันแปรไป เช่น เมื่อต้นทุนการผลิตสูงขึ้นมากจากค่าแรงงานและราคาวัตถุดิบสูงขึ้น กลุ่มก็ได้ปรับราคาเพื่อให้อุตสาหกรรมนี้หยุด หรือมีการปรับราคาให้ใกล้เคียงกับราคาตลาดโลก เพื่อลดการแย่งโควตาขายในประเทศกันมากเกินไป เช่น ใ้กำหนดราคากระสอบใหม่ ขนาด 43" x 25" ในราคาใบละ 9.50 บาท ตั้งแต่ พ.ศ. 2515 จนกระทั่งถึง พ.ศ. 2519 ต่อมาเมื่อต้นทุนค่าแรงงานและวัตถุดิบราคาสูงขึ้นมากได้ปรับราคาเพิ่มขึ้นเป็น 10.50 บาท และใน พ.ศ. 2520 ปรับราคา 2 ครั้ง เป็น 11.50 บาท และ 12.50 บาท ซึ่งราคา 12.50 บาทนี้ยังคงใช้อยู่จนกระทั่งกลุ่มแตกลงในเดือน ตุลาคม 2521 หลังจากนั้นกลุ่มโรงงานได้แตกลง และราคาขายโคลดลงไปทันทีเพราะการแข่งขันที่คึกคักกันเป็น 10.50 บาท (โรงงานใหญ่พยายามหาทางให้กลุ่มยังอยู่ โดยขายค่าลงมือให้โรงงานที่มีปัญหาต่อกลุ่ม เคียงเห็นถึงข้อเสียของการไม่รวมกลุ่ม)

1.6 ช่วยลดต้นทุนในค่านาคาขนส่ง เพราะในการจัดสรรโควตาตลาดกลางจะคำนึงถึงผู้ขายในภูมิภาคก็มักจะจัดสรรให้รับผลิตภัณฑ์ในเขตโรงงานที่ตั้งอยู่ใกล้ภูมิภาคนั้น เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งไม่ไขว่เขว แล้แต่สายของโรงงานโคเหมือนกอน หรือเข้าส่วนกลางหมด ประโยชน์ต่อระดับเอกชนก็เป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง และเป็นผลต่อระดับประเทศในการลดการสูญเสียเงินเปลืองทางเศรษฐกิจโดยเปล่าประโยชน์

2. ผลตอบเษยศกรกรชาวไร่ป่อ

พื้นที่เพาะปลูกในภาคตะวันออกเฉียงเหนือยากต่อการส่งเสริมการเกษตร เพราะเหมาะแก่การเพาะปลูกพืชบางอย่างเท่านั้น สำหรับป่อแก้วเป็นพื้นที่ที่สามารถปลูกได้ในภาคอีสานเพราะทนต่อความแห้งแล้งได้ และเป็นพื้นที่ปลูกโคผลในเวลาสั้นจึงเป็นที่น่าสังเกตว่า โรงงานหอกระสอบทั้งหลายตั้งอยู่ในเส้นทางเดินป่อจากภาคอีสานเข้ากรุงเทพฯ ทั้งนี้ยกเว้นโรงงานเดียว คือ โรงกระสอบปาน กรมโรงงานอุตสาหกรรม แต่ในการปลูกปอนั้นมีปัญหาเอนกประการ โดยเฉพาะปัญหาชาวไร่หันไปปลูกมันสำปะหลัง ซึ่งให้รายได้ดีกว่า และวิธีการผลิตง่ายกว่า ทำให้เนื้อที่ปลูกลดน้อยลง จนเป็นที่วิตกว่าป่อจะขาดแคลนไม่พอป่อนิโรงงานหอกระสอบ แต่ชาวไร่ก็ยังนิยมปลูกอยู่มากพอสมควร เนื่องจากความเคยชิน

ที่ปลูกมาแต่เดิม และปลูกได้ผลระยะสั้นเพียงระยะ 4 - 6 เดือน เทียบกับมันสำปะหลัง ซึ่งต้องใช้เวลาดำถึง 1 ปี

กลุ่มโรงงานจึงต้องหาทางส่งเสริมช่วยเหลือชาวไร่ป่อ โดยได้รับเงินงบประมาณจากโรงงานทอกระสอบในประเทศทุกโรงงานออกเงินสมทบกองทุนตามกำลังการผลิตในอัตรา 2 สตางค์ ต่อน้ำหนักผลผลิต 1 กิโลกรัม ที่โรงงานผลิตได้ จึงคิดเป็นค่าประมาณปีละ 1.5 ล้านบาท หรือคิดเป็นค่าใช้จ่ายการส่งเสริมป่อคิดเป็นต้นทุนการผลิตกระสอบขายภายในประเทศใบละ 3 สตางค์ โครงการนี้ได้เริ่มมาตั้งแต่ พ.ศ. 2517 โดยดำเนินการส่งเสริมชาวไร่ป่อในพื้นที่บางจังหวัด จากผลการดำเนินงานส่งเสริมชาวไร่ป่อในปี พ.ศ. 2519 - 2520 (ตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2519 ถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2520) สมาคมอุตสาหกรรมทอกระสอบไทย ได้ดำเนินการส่งเสริมชาวไร่ป่อในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดรวม 20 อำเภอ จำนวนชาวไร่ป่อ 34,300 ครอบครัว พื้นที่ส่งเสริม 305,000 ไร่ ผลผลิตประมาณ 48,800 ตัน โครงการส่งเสริมชาวไร่ป่อประสบความสำเร็จโดยพิจารณาจากสถิติการปลูกป่อทั้งประเทศ คือในฤดูป่อปี 2518/2519 และ 2519/2520 จะเห็นได้ว่าฤดูป่อปี 2518/2519 พื้นที่ปลูกป่อ 2 ล้านไร่ ฤดูป่อปี 2519/2520 พื้นที่ปลูกป่อ 1.2 ล้านไร่ แสดงว่าพื้นที่ปลูกป่อปี 2519/2520 ลดลงจากปี 2518/2519 เป็นจำนวน 0.8 ล้านไร่ หรือลดลงร้อยละ 40 แต่ในขณะที่เดียวกันสถิติการปลูกป่อของชาวไร่ป่อที่เป็นสมาชิกและได้รับการส่งเสริมจากโครงการในฤดูป่อปี 2518/2519 พื้นที่ปลูกป่อของชาวไร่ป่อในโครงการมีจำนวน 221,703 ไร่ และฤดูป่อปี 2519/2520 มีพื้นที่ปลูกป่อ จำนวน 244,132 ไร่ แสดงว่าพื้นที่ปลูกป่อปี 2519/2520 ได้เพิ่มขึ้นจากพื้นที่ปลูกป่อ ปี 2518/2519 จำนวน 22,429 ไร่ หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 10.11 ในขณะที่พื้นที่ปลูกป่อทั้งประเทศลดลง 0.8 ล้านไร่ หรือลดลงร้อยละ 40 และนี่คือคำตอบที่ว่า การส่งเสริมสามารถรักษาพื้นที่ปลูกป่อไว้ได้ ซึ่งผลจากการส่งเสริมได้ช่วยให้ชาวไร่ป่อมีความมั่นใจในการปลูกป่อและได้รายได้แน่นอน เป็นการแบ่งปันผลประโยชน์ให้ชาวไร่ป่อ โดยสมาคมอุตสาหกรรมทอกระสอบไทย ได้จัดโครงการสำหรับชาวไร่ป่อขึ้น เพื่อให้ชาวไร่ป่อรู้จักวิธีปลูกป่อให้ได้คุณภาพสูงรายได้ยอมสูง เป็นผลคือโรงงานทอกระสอบได้ใช้ป่อคุณภาพดีด้วยมีพนักงานส่งเสริมไปช่วย มีการประกัน

ราคาตั้งราคาให้สูงขึ้นพอค่าคนกลาง หรือ ผู้ส่งออก ที่เคยกรราคาชาวไร่ไม่ได้ โดยง่าย เพราะเหตุว่าปริมาณการใช้ปุ๋ยของโรงงานทดสอบรวมประมาณปีละ 200,000 ตัน เป็นปริมาณที่ใหญ่พอที่พอค่าจะไปบีบไม่ได้ อำนาจการตั้งราคาโรงงานทดสอบมีอำนาจเหนือกว่า และโรงงานส่วนใหญ่ก็พยายามพยุงราคาถึงกับประกาศไว้ล่วงหน้า นับว่าสมาคมได้มีส่วนช่วยเหลือเกษตรกรภาคอีสานไม่น้อยกว่า 200,000 ครอบครัวใหม่อาชีพปลูก ปอขายไค้มันคงขึ้นกว่าเดิม ต่อมาเมื่อกลุ่มตกลงโครงการนี้ก็พลอยหยุดชะงักไปด้วย ชาวไร่ ปอก็ไม่มีโอกาสได้รับประโยชน์จากโครงการส่งเสริมชาวไร่ปอนี้ต่อไป

3. ช่วยเหลือการมีงานทำ

การรวมกลุ่มได้ช่วยให้อุตสาหกรรมนี้มีเสถียรภาพมีกำไรสามารถขยายการผลิต เพิ่มโรงงานขึ้น ซึ่งยอมเท่ากับเป็นการส่งเสริมให้มีการจ้างแรงงานเพิ่มขึ้นโดยทางอ้อม ประชาชนในหลายสาขาอาชีพมีงานทำเพิ่มขึ้น เช่น นักบริหาร ผู้จบการศึกษาระดับต่าง ๆ เช่น การบัญชี สาขาบริหารธุรกิจ สาขาช่าง เช่น ช่างยนต์ ช่างไฟฟ้า ช่างโลหะ ช่างเทคนิคอุตสาหกรรมสิ่งทอ เป็นการกอบกู้ความรู้ ความชำนาญในสาขาอาชีพมากขึ้น

4. ช่วยเหลือรัฐบาลคนอื่น ๆ

การรวมกลุ่มสามารถเป็นเครื่องมือช่วยเหลือรัฐบาลโดยตรงที่สำคัญ คือ

4.1 ช่วยให้รัฐบาลซึ่งถึงขอเท็จจริงของอุตสาหกรรมนี้ในระดับประเทศโดย ถูกต้องใกล้เคียงความเป็นจริงมากที่สุด ไม่ใช่รู้อย่างผิด ๆ พลาด ๆ เพราะกลุ่มโรงงาน จะมีนักวิชาการที่ไปคำนวณผลผลิตจากเครื่องจักรที่โรงงานใช้อยู่โดยละเอียดถูกต้องใกล้เคียง ความจริงที่สุด สามารถรวบรวมสถิติของทุกโรงงานได้ข้อมูลจริงทุกอย่าง เพื่อควบคุมตาม วิธีการของการรวมกลุ่มโรงงานทดสอบ และยังมีโรงงานรัฐวิสาหกิจอีก 3 โรงงาน ให้ความร่วมมือกับกลุ่มโรงงานเอกชนถึงแม้ว่าจะไม่ได้เข้าเป็นสมาชิกของกลุ่มก็ตาม แต่ก็ ให้ความร่วมมือในลักษณะต่าง ๆ ที่ไม่ขัดต่อระเบียบราชการ รัฐบาลก็สามารถขอเท็จจริงจาก โรงงานรัฐวิสาหกิจเป็นเครื่องมือในการดำเนินนโยบายอย่างหนึ่งอย่างใดของรัฐบาลได้หรือ เมื่อทางราชการมีมาตรการอะไรก็ตามทางกลุ่มโรงงานได้ และสามารถเก็บภาษีได้เต็มเม็ด เต็มหน่วย

4.2 กลุ่มโรงงานสามารถให้ความร่วมมือกับหน่วยราชการได้เต็มที่ในบางเรื่อง ซึ่งถ้าแยกกันอยู่รัฐบาลก็จะขอความร่วมมือไม่ได้เต็มที่โดยกลุ่มโรงงานได้เคยให้ความร่วมมือกับกระทรวงพาณิชย์ในหลายด้าน เช่น ด้านการช่วยป้องกันไม่ให้เกิดการขาดแคลนกระสอบภายในประเทศขึ้น เมื่อมีการส่งออกมากเกินไปในระหว่าง พ.ศ. 2514 ถึง 2517 หรือ ความร่วมมือกรณีอื่น เช่น กระทรวงพาณิชย์เคยเจรจาขายข้าวให้แก่รัฐบาลอินโดนีเซีย และในขณะเดียวกัน กลุ่มโรงงานก็กำลังเจรจายกเลิกการส่งออกแก่หน่วยจัดซื้อของรัฐบาลอินโดนีเซียอยู่ โดยได้เสนอราคาเท่ากับราคาตลาดโลกขณะนั้น ปรากฏว่าหน่วยจัดซื้อของรัฐบาลอินโดนีเซีย ได้เจรจาทองซื้อให้กลุ่มโรงงานลดราคาขายกระสอบให้ต่ำเป็นพิเศษ เพื่อที่เขาจะได้ตกลงซื้อข้าวจากรัฐบาลไทย ซึ่งกลุ่มโรงงานก็ตกลง และผลที่สุดรัฐบาลอินโดนีเซียได้ตกลงซื้อข้าวจากกระทรวงพาณิชย์ด้วย

4.3 การที่กลุ่มโรงงานมาช่วยกันจัดระบบการขาย เป็นการช่วยแก้ปัญหาในสิ่งที่รัฐบาลได้ทำผิดพลาดที่ปล่อยให้มีการลงทุนในทรัพยากรธรรมชาติของประเทศที่สูญเสีย โดยการปล่อยให้ตั้งโรงงานผลิตเพิ่มเติมมากขึ้นทั้ง ๆ ที่รู้ว่าสถานะการณ์ตลาดของอุตสาหกรรมนี้อยู่ในสภาวะลำบาก มีปัญหาผลผลิตส่งไปขายต่างประเทศก็ไร้ราคา จะมีเพียงบางระยะที่ผู้ผลิตรายใหญ่ของโลกเกิดปัญหาเท่านั้น จึงจะเป็นโอกาสของไทยซึ่งเหตุการณ์เหล่านี้มิได้เกิดขึ้นตลอดเวลา เมื่อรัฐบาลได้กระทำการตัดสินใจผิดพลาด ก็ไม่รู้อะไรจะแก้ปัญหายังไร ของเหลือค้างสต็อก เกิดการขาดทุน คนงานก็จะว่างงานตามมา ในการที่กลุ่มโรงงานมาร่วมกันโดยสมัครใจ และรักษารับมือผลผลิตอย่างสม่ำเสมอโดยรับส่วนเกินไปขายต่างประเทศ ทั้ง ๆ ที่การส่งออก ขาดขาดทุนก็เป็นส่วนที่ช่วยแก้ปัญหาให้รัฐบาลได้ทางหนึ่ง

5. ผลต่อเศรษฐกิจของประเทศ

เท่าที่ผ่านมารวมตัวของโรงงานหอกระสอบได้มีส่วนสำคัญในการสร้างเสถียรภาพให้แก่อุตสาหกรรมนี้ และให้แก่วัสดุที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมนี้เป็นอย่างมาก ถึงแม้ว่าการรวมตัวของกลุ่มมีลักษณะเป็นการผูกขาดก็ตาม แต่มีส่วนสำคัญในการขยายการดำเนินงาน การส่งออก การรักษาราคาพอแก่ชาวไร่ ในขณะที่รัฐบาลยังมีได้สร้างกลไกอื่นขึ้นรองรับในการแก้

ไขปัญหา การรวมตัวของกลุ่มโรงงานยังเป็นกลไกอีกอย่างหนึ่งที่จะช่วยแก้ไขปัญหาค้น
นี้แก่รัฐบาลได้ ผลจากการรวมกลุ่มได้มีส่วนช่วยเศรษฐกิจของประเทศไทยได้ดังนี้

5.1 ผลต่อการช่วยสนับสนุนการส่งสินค้าออก กลุ่มโรงงานได้ขยายความ
ช่วยเหลือไปในด้านส่งออกไปต่างประเทศ โดยวางวิธีการในด้านการควบคุมจัดระบบการ
จำหน่ายในประเทศตามอัตราส่วนกำลังการผลิต เพื่อให้พอดีกับจำนวนความต้องการภายใน
ประเทศ และยังมีกำลังส่วนเกินเหลืออยู่ที่สามารถผลิตระบายออกต่างประเทศอีกมาก ซึ่ง
การดำเนินการนี้ได้อำนวยความสะดวกในทางส่งเสริมการส่งออกไปจำหน่ายในต่างประเทศ
เป็นอันมาก โดยสามารถนำรายได้เป็นเงินตราต่างประเทศให้แก่รัฐบาล เป็นมูลค่าตัว
เฉลี่ยไม่ต่ำกว่า 500 ล้านบาทต่อปี เพราะขณะนี้โรงงานทอกระสอบรวมกันผลิตประมาณ
ปีละ 150 ล้านใบ ในขณะที่กำลังการผลิตสามารถขยายได้ถึง 200 ล้านใบ ถ้าตลาด
ต่างประเทศดีก็จะนำเงินตราเข้าประเทศได้อีกมาก

ถึงแม้ว่าการขายในต่างประเทศส่วนใหญ่จะได้ราคาต่ำกว่าขายภายในประเทศ
และยังต่ำกว่าต้นทุนการผลิต แต่ก็ยังเป็นลักษณะความจำเป็นของประเทศ ที่ต้องการส่งเสริม
การส่งออก โดยใช้นโยบายต่างประเทศในราคาต่ำเพื่อสู้คู่แข่งกันได้ เพียงให้ได้ราคา
ที่คุ้มกับต้นทุนโดยตรง และมีส่วนเกินจากต้นทุนโดยตรงบ้างเพื่อชดเชยต้นทุนคงที่ เพื่อทำ
ให้อาการขาดทุนรวมลดลงหรือกำไรรวมสูงขึ้นแล้วแต่กรณี หรือแล้วแต่สถานะของแต่ละ
โรงงาน

5.2 มีส่วนช่วยให้เสถียรภาพของราคาปอดีขึ้น เพราะมาก่อนที่ไทยจะ
ผลิตสินค้าผลิตภัณฑ์ปอได้เอง ปอส่งไปขายต่างประเทศหมด ภายหลังจากอัตราส่วนการใช้ใน
ประเทศกับขายส่งต่างประเทศใกล้เคียงกัน ราคาปอมีได้ขึ้นอยู่กับพอลค้าส่งออกที่จะกำหนด
ราคา หรือกรราคาให้ได้ตามใจชอบ เมื่อภาวะปอออกสู่ตลาดมาก ทางกลุ่มโรงงานทอ
กระสอบได้มีการช่วยประกันราคาปอ และเคยมีการเสนอแนะในการประชุมกลุ่มไม่ให้กลุ่ม
โรงงานทอกระสอบกตรราคาปอ เมื่อถึงฤดูการผลิตได้มาก เพื่อกันไม่ให้ชาวไร่ปอหันไปปลูก
มันสำปะหลังแทน และถ้าอุตสาหกรรมทอกระสอบยังมีเสถียรภาพอยู่การผลิตของโรงงานก็
จะเป็นการช่วยเพิ่มมูลค่า และใช้ทรัพยากรรวมในประเทศ เช่น แทนที่จะส่งปอออกไปขาย

ในราคา กก. ละ 5 บาท ก็ส่งผลิตภัณฑ์ไปแทนในราคาสูงกว่าเป็นการขายแรงงาน
ทุน และทรัพยากรการผลิตอื่น ๆ ออกไปด้วย รวมเป็นรายได้เขาประเทศสูงกว่าส่งไปใน
รูปวัตถุดิบ

5.3 การจัดผลผลิตป้อนตลาดในประเทศให้พอและเอาที่เหลือส่งออก
ต่างประเทศ เป็นการช่วยไม่ให้เกิดผลเสียด้านเศรษฐกิจที่ผลิตออกมาแล้วเหลือ ขายไม่ได้
ราคาต่ำ ขาดทุน อุตสาหกรรมนี้เป็นอุตสาหกรรมที่กำลังมีปัญหา เพราะการเปลี่ยนแปลง
ต่าง ๆ ทางเทคโนโลยี มีการใช้ผลิตภัณฑ์อื่นทดแทน มีรัฐบาลยอมให้ลงทุนเพิ่ม
อุตสาหกรรมกระสอบต้องใช้ทรัพยากรมาก ต้องลงทุนสูง ใช้แรงงานมาก ใช้วัตถุดิบใน
ประเทศมาก ถ้าไม่ดำเนินการใหม่ประสิทธิภาพก็เป็นการสูญเสียทรัพยากรของชาติ

ผลเสียของการรวมกลุ่ม

1. การรวมกลุ่มกำหนดราคาเป็นการผูกขาดตัดตอนกำหนดราคาขายในประเทศ
ที่ทำให้ในประเทศต้องใช้ของแพง ถ้าการแข่งขันมีอยู่ราคาก็คงจะต้องต่ำลงตามภาวะการ
แข่งขัน แต่ก็เป็นการทำลายอุตสาหกรรมกระสอบ เพราะถ้าแข่งขันดีราคาก็น่ามาก ใน
ขณะที่ราคาต่างประเทศก็ต่ำด้วย ถ้าราคาต่ำกว่าทุนอุตสาหกรรมที่ต้นทุนสูงจะอยู่ไม่ได้
เนื่องจากอุตสาหกรรมนี้เป็นอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานมาก และเกี่ยวข้องกับอาชีพของชาว
ไร่เป็นจำนวนมาก ดังนั้นการกำหนดราคาขายจึงเป็นการสร้างเสถียรภาพให้แก่การจ้าง
งานและราคาปอที่ชาวไร่พึงได้รับ และถ้าเทียบราคาของกระสอบซึ่งเป็นภาชนะบรรจุต่อ
ราคาสินค้าแล้ว การกำหนดราคาที่เป็นมาระหว่าง 9 บาท จนกระทั่งถึง 12.50 บาทนั้น
สำหรับกระสอบขาวสารซึ่งราคาขาวสารกระสอบละประมาณ 400-500 บาท ต้นทุนกระสอบ
คิดเป็นอัตราส่วนเพียงประมาณ 2.5 % เท่านั้น การซื้อขายสินค้าที่บรรจุกระสอบก็มีการคิด
ราคากระสอบด้วยต่างหาก จึงมิได้เป็นผลกระทบโดยตรงต่อผู้บริโภคของประเทศ

2. การรวมกลุ่มเป็นการไม่ไต่แข่งขันกันตามความสามารถ ซึ่งผู้ผลิตบางรายอาจ
มีความสามารถในการขายในประเทศได้มากมีตลาดของตนเอง ซึ่งสามารถขายได้มากกว่า

ที่จะขายตามโควตาของกลุ่มโรงงาน เป็นผลเสียในด้านการเสียเปรียบส่วนบุคคลใดทางหนึ่ง และบางรายก็ไม่สามารถผลิตขายต่างประเทศได้ เมื่อมีการจัดสรรโควตาขายในประเทศ ส่วนที่เหลือก็เกิดปัญหากับโรงงานที่ไม่สามารถในการส่งออก

3. การรวมกลุ่มตั้งราคาภายในประเทศสูงกว่าต่างประเทศ เพื่อเอากำไรไปชดเชยขาดทุนจากการส่งออก เป็นจุดให้เกิด ผู้ผลิตรายใหม่ มากรายขึ้น เพราะผู้ผลิตใหม่คำนวณผลได้ผลเสียแล้วเข้ามาผลิตขาย เช่น บางโรงงานเคยปันเชือก ก็หันมาผลิตกระสอบ เพราะราคาในประเทศมีราคาประกันแน่นอนอยู่แล้ว ทั้ง ๆ ที่รู้ยิวความต้องการใช้ในประเทศมีเกินความต้องการ รัฐบาลเองก็มีการตัดสินใจผิดพลาด จากเดิมก่อนมีการรวมกลุ่มอุตสาหกรรมมีปัญหายู่มากจนจะอยู่ไม่ได้ และรัฐบาลได้งดการอนุญาตให้ตั้งโรงงานทดสอบเพิ่ม การรวมกลุ่มได้ช่วยคลี่คลายปัญหาไปได้บาง ประกอบกับระยะต่อมาเริ่มตั้งแต่ พ.ศ. 2514 - 2517 ผู้ผลิตรายใหญ่ของโลก ผลิตออกไม่ได้อุตสาหกรรมกระสอบอยู่ในภาวะแจ่มใส ใค้ทำไรค้ในช่วงระยะเวลาอันสั้น เช่นนี้ทำให้รัฐบาลเข้าใจผิด และเป็นจุดที่รัฐบาลตัดสินใจผิดพลาด โดยใ้อนุญาตให้มีการตั้งโรงงานเพิ่มขึ้นมา ทั้ง ๆ ที่เหตุการณ์วิกฤติของโลกนั้นไม่ใช่เหตุการณ์ที่จะเกิดตลอดไป กลุ่มโรงงานเก่าก็ต้องแบ่งโควตาให้ และเมื่อตลาดโลกซบเซา ปัญหาที่รุนแรงขึ้นเป็นลำดับ

4. เป็นการช่วยให้โรงงานที่หย่อนสมรรถภาพอยู่รอดใ้ซึ่งถ้าหากเป็นในแบบการแข่งขันอย่างอิสระแล้วโรงงานที่หย่อนสมรรถภาพหรือขาดทุนจะต้องเลิกลงไปก่อน การรวมกลุ่มเปรียบเสมือนเป็นกบฏที่ฉีกปากโดยอาศัยความเสียสละของผู้ที่เห็นคุณค่าของอุตสาหกรรมโดยส่วนรวม การที่โรงงานบางโรงงาน ซึ่งควรจะเลิกลงไปแต่ยังดำเนินการอย่างไรประสิทธิภาพอยู่ใ้เป็นการสูญเสียทรัพยากรของชาติไปอย่างมาก แทนที่จะนำไปใช้ทางอื่นที่ใ้คุณค่ามากกว่า หรือใ้โรงงานที่สามารถทำการผลิตก็เกิดประโยชน์แก่ประเทศชาติใ้มากกว่า