

ผลิตภัณฑ์ที่รับใช้ขาย. ในระหว่างระยะเวลาสัญญาควรมีรายละเอียดเกี่ยวกับสิทธิ, หน้าที่, และความผูกพันของคู่สัญญา.

ในเคนเนดีย์ สหกรณ์ขายผลิตภัณฑ์ประเภทต่าง ๆ ใช้สัญญาสมาชิกมานานแล้ว ซึ่งสัญญาเหล่านี้มีอายุแตกต่างกันตั้งแต่ ๑ ถึง ๒๐ ปี. หลักการบังคับไม่จำกัดของบรรดาสมาชิกในสหกรณ์ของพวกนี้ทำให้มีความสำคัญเป็นพิเศษที่สมาชิกทั้งปวงจะต้องส่งมอบผลิตภัณฑ์เพื่อขายของตนทั้งหมดต่อสหกรณ์. ในทำนองเดียวกัน ขอความจริงที่ว่าสหกรณ์การขายในเคนเนดีย์ได้ทุนประจำและทุนหมุนเวียนโดยถูกจากรธนาคารมากกว่าได้จากการลงทุนของสมาชิกนั้น ถือเป็นข้อสำคัญมากที่จะต้องประกันให้การดำเนินงานของสหกรณ์มีลักษณะถาวรเพื่อที่จะได้รับเงินกู้และชำระคืนได้. ความสำเร็จที่สหกรณ์การขายในเคนเนดีย์ได้รับนั้น เนื่องจากสัญญาสมาชิกภาพทำให้สหกรณ์สามารถได้รับทุนอันเพียงพอและประกันให้สหกรณ์มีขนาดแห่งธุรกิจอันเพียงพอด้วย. ทุกวันนี้ผู้นำการสหกรณ์ในเคนเนดีย์ถือว่าสัญญาสมาชิกภาพเป็นลักษณะส่วนสำคัญแห่งสหกรณ์ของตน.

ประเภทของสัญญาสมาชิกภาพ. ในสหรัฐอเมริกาพิจารณาจากแง่ความเกี่ยวพันทางกฎหมายในระหว่างสหกรณ์กับผู้ผลิต อาจแบ่งสัญญาสมาชิกภาพออกเป็นสองประเภท คือ สัญญาตัวแทน (agency contract) ประเภทหนึ่ง กับสัญญาซื้อและขาย (purchase and sale contract) อีกประเภทหนึ่ง.

สัญญาตัวแทนนั้น ทั้งซื้อก็เช่นอยู่ มีความมุ่งหมายก่อความเกี่ยวพันในทางตัวแทนค้าต่างขึ้นในระหว่างสมาชิกกับสหกรณ์ของตน. สหกรณ์ตกลงรับเป็นตัวแทนจัดการขายผลิตภัณฑ์ของสมาชิกโดยไม่ถือกรรมสิทธิ์ในผลิตภัณฑ์ และสมาชิกตกลงส่งมอบผลิตภัณฑ์ของตนทั้งหมดให้สหกรณ์จัดการขายโดยถือเป็นผู้แทนผู้เกี่ยวข้องของตน. ในฐานะเช่นนี้ย่อมก่อให้เกิดความเกี่ยวพันตัวแทนมาเข้าบังกับในเรื่องสิทธิและหน้าที่ของคู่สัญญา. ส่วนตามสัญญาซื้อและขายนั้น สมาชิกผูกพันขายผลิตภัณฑ์ของตนทั้งหมดต่อสหกรณ์ และสหกรณ์ก็ผูกพันรับซื้อผลิตภัณฑ์ของสมาชิกโดยถือกรรมสิทธิ์ในผลิตภัณฑ์เหล่านั้นจริง ๆ และจัดการขายผลิตภัณฑ์เหล่านั้นเพื่อจ่ายราคาคืนแก่สมาชิกตามที่ขายได้. สัญญาทั้งสองประเภทนี้มีข้อกำหนดควมบังคับเพื่อเป็นทางแก่การปิดสัญญา.

บางสหกรณ์ใช้วิธีผสม เช่น สหกรณ์ขายมันฝรั่งสมาคมหนึ่งใช้สัญญาซึ่งอนุญาตให้สหกรณ์ของมันฝรั่งจากผู้ผลิตในภาวะบางประการ และในเวลาอื่น ๆ เพียงแต่จัดการขายผลิตภัณฑ์เพื่อสมาชิกในฐานะตัวแทน.

เพื่อประโยชน์ที่สหกรณ์จะกู้เงินจากรธนาคาร การใช้สัญญาประเภทซื้อและขายได้เปรียบเหนือประเภทตัวแทน เพราะทำให้สหกรณ์ได้กรรมสิทธิ์ในผลิตภัณฑ์ซึ่งธนาคารจะรับเป็นประกันได้. โดยเฉพาะสหกรณ์ใดสหกรณ์หนึ่งจะเลือกใช้สัญญาประเภทใดนั้น ย่อมสุดแต่ประเภท.



ของสหกรณ์, ประเภทของผลิตภัณฑ์ที่จัดการ, ฐานะทางการเงินของสหกรณ์, และแต่ละข้อมูลแต่  
ความปรารถนาของสมาชิกด้วย. สหกรณ์ตัวแทนการขายก็คือ สหกรณ์ที่รวบรวมราคารวมกันก็คื โดย  
ลักษณะยอมใช้สัญญาตัวแทน. ฝ่ายสหกรณ์แบบรวมเข้าจุกกลางเกือบทั้งหมดใช้สัญญาซื้อและขาย.  
กา การจัดการขายปลูสัตว์และผลิตภัณฑ์ที่เรียบง่ายโดยทางสหกรณ์นั้น แทบทั้งหมดใช้สัญญาตัวแทน.  
ส่วนฝ่าย, ยาสุม, ข้าวสาลี และผลิตภัณฑ์ที่ไม่เส่งง่ายอย่างอื่น ๆ ซึ่งขายทางสหกรณ์ ส่วนใหญ่  
ใช้สัญญาซื้อและขาย.

อายุของสัญญา. ระยะเวลาที่สัญญาจะใช้บังคับนั้นเป็นข้อพิจารณาที่สำคัญสำหรับ  
ทั้งผู้ผลิตและสหกรณ์. ในสหรัฐอเมริกาสัญญาสมาชิกภาพมีอายุและข้อกำหนดควายการระงับ  
และการต่อใหม่แตกต่างกันมาก. สัญญาเช่นนี้มีอายุแตกต่างกันตั้งแต่สามเดือนจนถึงยี่สิบปี. แต่  
ส่วนมากมีอายุหนึ่ง, สาม, ห้า, และสิบปี, โดยเฉพาะอย่างยิ่ง อายุหนึ่งและห้าปีใช้กันมากที่สุด.

เกี่ยวกับระยะเวลาอาจแบ่งสัญญาออกได้เป็นสัญญาที่ระงับในตัว (terminating  
contracts), และสัญญาที่ต่อใหม่ได้ในตัว (self-renewing contracts). สัญญา  
ที่ระงับในตัวนั้นใช้บังคับจนถึงวันระงับที่ระบุไว้โดยเฉพาะเจาะจงเช่น ห้า, สิบ หรือยี่ปีก็ตาม  
และเป็นอันระงับในเมื่อสิ้นระยะเวลานั้น ๆ ไม่อาจต่อใหม่ในตัว และต้องทำสัญญาและลงชื่อ  
กันใหม่อีกจึงจะมีผลเป็นการต่อสัญญา. สัญญาเช่นนี้มีน้อยรายที่ยอมให้สิทธิแก่ผู้ผลิตที่จะเพิกถอน  
ได้ในระหว่างอายุสัญญา. ส่วนสัญญาที่ต่อใหม่ได้ในตัวนั้น ตรงข้ามเมื่อสิ้นระยะเวลาที่ระบุไว้  
แล้ว ก็ต่อใหม่ในตัวต่อไปอีก นอกจากสัญญาจะโดยยกเลิกโดยชัดแจ้ง. สัญญาเช่นนี้โดยมาก  
ยอมให้ผู้ผลิตมีสิทธิเพิกถอนในระหว่างอายุสัญญาด้วย.

โดยสามัญสัญญาระหว่างผู้ผลิตกับสหกรณ์นั้นมีระยะเวลาหนึ่ง, สาม, หรือห้าปี  
โดยมีข้อกำหนดให้ผู้ผลิตและสหกรณ์มีสิทธิบอกเลิกสัญญาภายในเงื่อนไขที่กำหนดไว้เพื่อใหม่หรือระงับ  
สัญญาเมื่อสิ้นระยะเวลา. ถ้าและคู่สัญญามีใ้ใช้สิทธิบอกเลิกสัญญาภายในเงื่อนไขที่กำหนดนั้น  
เป็นอันถือว่าสัญญาเป็นอันต่อใหม่ในตัวต่อไปอีก โดยปกติสำหรับระยะเวลาหนึ่งปีหรือบางทีก็สำหรับ  
ระยะเวลาเท่าเดิม. การกำหนดเช่นนี้ไว้ควายทำให้สัญญามีลักษณะยืดหยุ่น ซึ่งผู้ผลิตจำนวนมาก  
เห็นชอบยิ่งกว่าสัญญาระยะเวลายาวโดยไม่มีการเพิกถอนและไม่มีลักษณะต่อใหม่ได้ในตัว. ถ้า  
สัญญาไม่อาจต่อใหม่ได้ในตัว สหกรณ์ก็จะประสบความสำเร็จยากลำบากในการขอให้สมาชิกทำสัญญาใหม่.  
ความตื่นเปลืองในการณรงค์เพื่อให้สมาชิกทำสัญญาใหม่อีกก็ การเปิดโอกาสให้สตรีของสหกรณ์  
ชักพาสมาชิกให้หันเหไปทางอื่นก็คื เหล่านี้เป็นเหตุผลสำคัญที่สหกรณ์เลือกใช้สัญญาซึ่งต่อใหม่ได้  
ในตัวเป็นรายปี. กงารอีกนัยหนึ่ง สัญญาซึ่งต่อใหม่ได้ในตัวมีจุดประสงค์ของสหกรณ์ในประการแรกคือตัด  
ค่าใช้จ่ายในการณรงค์ทำสัญญาใหม่เป็นคราว ๆ, และในประการที่สองคือไม่เปิดโอกาสให้บุคคล  
ภายนอกพยายามชักพาสมาชิกให้หันเหไปทางอื่น. ถ้าใช้สัญญาที่ต่อใหม่ได้ในตัว ชาวนาซึ่งถูก  
ชักชวนให้ละทิ้งสหกรณ์ของตนจะถอยบอกเลิกสัญญาภายในเงื่อนไขที่กำหนด; แต่ถ้าใช้สัญญาซึ่งระงับ  
ในตัว สมาชิกนั้นจะหลุดพ้นจากสัญญาไปในตัวเมื่อสิ้นระยะเวลาที่กำหนด.



สัญญาสมาธิภาพนั้นควรมีอายุยาวพอที่จะให้โอกาสแก่สหกรณ์ที่จะพิสูจน์คุณค่าของตน. ผลลัพธ์ที่อาจมีราคาไม่คงที่ ทำให้สหกรณ์ซึ่งแม้มีประสิทธิภาพก็อาจไม่มีกำไร เป็นเวลาหนึ่งปี ติดต่อกัน. ถ้าสหกรณ์ซึ่งกำลังขึ้นนั้นมีขนาดใหญ่ ก็จำเป็นต้องใช้เวลาหลายปีที่จะวางรูปงานเดียวกันกับกิจการทาง ๆ และดำเนินการในไคณเดเต็มที่. ถ้าสหกรณ์ซึ่งใช้เงินมาลงทุนสร้างทรัพย์สินอยู่ก่อนแล้ว อันจำเป็น ก็จะต้องใช้เวลาอันยาวนานพอที่จะชำระคืนเงินกู้ให้เสร็จสิ้น. แต่ถ้าเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทที่มีราคาคงที่ก็ดี, สหกรณ์นั้นมีขนาดเล็กก็ดี, สหกรณ์ต้องใช้เงินกู้จำนวนน้อยก็ดี ก็อาจใช้สัญญาประเภทว่าสั้นได้. ตามจริง บรรดาสมาชิกล้วนชอบสัญญาระยะเวลาสั้นและมักมีข้อยกเว้นที่จะเข้าทำสัญญาผูกพันตนไว้สำหรับระยะเวลาอันยาว.

ความประสงค์ของสหกรณ์แบบรวมเข้าจกกลางในระหว่าง ค.ศ. ๑๘๒๐ - ๑๘๖๕ ซึ่งพึ่งอาศัยสัญญาระยะเวลาอันยาวนั้นไม่ได้ผลดี เพราะเมื่อเกิดการละเมิดขึ้นอย่างใด ๆ ก็ไม่อาจป้องกันได้. ดังนั้น สัญญาการขายโดยทั่วไปในสมัยปัจจุบันนี้จึงมีระยะเวลาสั้นกว่าในทศวรรษก่อน ๆ. ที่เรียกกันว่าสัญญาตลอดชีพหรือตลอดกาล (perpetual or life - contracts) นั้น แท้จริงก็เป็นสัญญาหนึ่งปีนั่นเอง. แต่หากถ้าไม่บอกเลิกในเดือนถัดมาหรือสัญญาที่เป็นอันต่อไปในชั่วเวลาไปอีกมีหนึ่งเรื่องไป จึงได้เรียกกันว่าตลอดกาลหรือตลอดชีพ.

การไม่ปฏิบัติตามสัญญา. สมาชิกอาจไม่ปฏิบัติตามสัญญาการขายเพราะเหตุผลหลายประการ, บางประการก็เนื่องจากภาวะของสหกรณ์ขายสหกรณ์ที่ไม่จัดการงานโดยสมัครใจ, และบางประการก็เป็นผลของความเห็นแก่ผลประโยชน์ส่วนตัวของสมาชิกหรือความไม่พอใจส่วนตัว. ทั้งสองประการนี้เป็นปัญหาเกี่ยวกับธุรกิจการ กล่าวคือ ประการแรกเกี่ยวกับการที่จะต้องจัดการโดยประสิทธิภาพและอำนาจบริการ อันเกิดขึ้น, และประการหลังเกี่ยวกับการให้การศึกษาอบรมและการเผยแพร่ข้อความรู้ไปสู่สมาชิกทั้งโดยปริยายมาแล้วในก่อนหน้าของเขานั้น. ถึงอย่างไรก็ตาม การปฏิบัติตามสัญญาบางรายก็ไม่อาจหลีกเลี่ยงได้.

ในการฟ้องสมาชิกผู้ปฏิบัติตามสัญญา สหกรณ์มักเผชิญข้อโต้เถียงนานาประการซึ่งสมาชิกจำเลยยกขึ้นต่อสู้ อาทิ คือ: (๑) สมาชิกเขาทำสัญญาเพราะถูกกดดันหรือข่มขู่, (๒) สหกรณ์ไม่อำนาจบริการทางการขายตามที่ตกลงไว้, (๓) สหกรณ์จัดการไม่ดีหรือสมาชิกขายภายนอกได้ราคาดีกว่า เหล่านี้เป็นต้น.

ข้อโต้เถียงประการแรกนั้นใช้ได้ ถ้าพิสูจน์ได้ว่ามีกดดันหรือข่มขู่จริง และเป็นอันถึงขนาดกลาย. ในข้อโต้เถียงประการที่สอง ถ้าแสดงข้อความจริงใ้กว่าสหกรณ์ได้อำนาจบริการตามที่กำหนดไว้ในสัญญา ก็นับว่าเพียงพอ (เพราะในสัญญาทางตอบแทนนั้น สัญญาฝ่ายหนึ่งจะไม่ยอมชำระหนี้ จนกว่าอีกฝ่ายหนึ่งจะชำระหนี้ก็ได้). ส่วนข้อโต้เถียงที่ว่าสหกรณ์จัดการไม่ดี หรือจ่ายราคาต่ำกว่าที่บุคคลภายนอกผู้แข่งขันจ่ายนั้น ไม่มีมูลอันเพียงพอที่จะไม่ปฏิบัติตามสัญญาได้.

ทางแก้การผิดสัญญา. การผิดสัญญานั้นมีผลเป็นการเสียหายแก่สหกรณ์สองประเภทด้วยกัน คือ: (ก) ความเสียหายทางเศรษฐกิจ, และ (ข) ความขาดกบการทำให้สมาชิกอื่น ๆ มั่งเกิดความท้อถอย. ในหลายกรณีผลแห่งความเสียหายสองประเภทนี้ไม่อาจวัดได้โดย



แม่นยำ, แม้โดยเฉพาะความเสียหายทางเศรษฐกิจนั้นพอจะประมาณได้บ้างก็ตาม.

ตามกฎหมายในสหรัฐอเมริกา สหกรณ์ทางแกโดยสามัญอยู่สามทาง คือ:

- (๑) การชดเชยความเสียหายอันตกลงกันไว้วงหนา (liquidated damages);
- (๒) การสั่งห้าม (injunction);
- และ (๓) การบังคับชำระหนี้โดยเจาะจง (specific performance).

การชดเชยความเสียหายอันตกลงกันไว้วงหนา (liquidated damages) นั้น คือการไต่เงินเป็นค่าเสียหายเนื่องจากการผิดสัญญาตามที่สัญญาไว้ตกลงกันกำหนดไว้ในสัญญานั้นเอง, ซึ่งอาจเป็นอัตราที่กำหนดของผลิตภัณฑ์ (เช่น ๒๕ เซ็นต์ต่อผลไม้หนึ่งหีบ, ๘ เซ็นต์ต่อไข่หนึ่งโหล) หรืออาจเป็นส่วนร้อยละของราคา (โดยสามัญร้อยละ ๓๐ ของราคา). ค่าเสียหายซึ่งกำหนดกันไว้วงหนาโดยจำนวนอันสมควรนั้น โดยปกติศาลย่อมบังคับให้, แต่หากกำหนดสูงเกินไปจนเป็นลักษณะสูงโหม ศาลอาจไม่บังคับให้ตามนั้น. (ข้อนี้เป็นอันองเดียวกับกฎหมายไทย ตามประมวลกฎหมายแพ่ง ๖ ม.๓๔๓ วรรคแรก ถ้าเบี่ยงปรับสูงเกินส่วน ศาลจะลดลงเป็นจำนวนพอสมควรก็ได้ โดยในการวินิจฉัยว่าสมควร เพียงใดนั้นให้พิจารณาถึงทางใดทางเสียของเจ้าหนี้ทุกอย่างอันชอบด้วยกฎหมาย.)

โดยปกติเมื่อการไต่ค่าเสียหายตามที่ตกลงกันไว้วงหนานั้นเพียงพอแก่ความเสียหายอยู่แล้ว ศาลย่อมจะไม่ออกคำสั่งห้ามหรือคำสั่งบังคับชำระหนี้โดยเจาะจงอีก. แต่หากการไต่ค่าเสียหายตามที่ตกลงกันไว้วงหนายังไม่พอแก่ความเสียหาย ศาลอาจออกคำสั่งห้ามและคำสั่งบังคับชำระหนี้โดยเจาะจงด้วย. การสั่งห้าม (injunction) นั้น เพื่อมิให้ผู้ผลิตขายผลิตภัณฑ์ของตนแก่ผู้ใด (อาจเก็บไว้หรือใช้ในการประกอบเกษตรกรรมของตนได้ แต่เขาขายจะขายแก่ผู้อื่นนอกจากสหกรณ์ไม่ได้). ในกรณีที่สามารถขายผลิตภัณฑ์ของตนไปแล้ว สหกรณ์ก็อาจเอาคืนจากบุคคลที่สามได้. ส่วนการบังคับชำระหนี้โดยเจาะจง (specific performance) นั้นเป็นคำสั่งเพิ่มเติมประกอบคำสั่งห้ามอีกชั้นหนึ่งคือ สั่งให้ผู้ผลิตส่งมอบผลิตภัณฑ์ของตนต่อสหกรณ์ตามสัญญา. (เทียบตามกฎหมายไทยจะเห็นได้ว่าบทบัญญัติในเรื่องนี้แตกต่างจากที่กล่าวมา. พิจารณาตามประมวลกฎหมายแพ่ง ๖ ม.๓๔๐ ถ้าใดกำหนดเบี่ยงปรับไว้เพื่อการไม่ชำระหนี้และเจ้าหนี้เรียกเอาเบี่ยงปรับแล้วก็เป็นอันขาดสิทธิเรียกร้องชำระหนี้อีกต่อไป แต่หาเจ้าหนี้ได้รับความเสียหายมาก จะถือเอาเบี่ยงปรับเป็นส่วนหนึ่งของค่าเสียหายและจะพิสูจน์ค่าเสียหายยิ่งกว่านั้นเพื่อให้ชดเชยค่าสินไหมทดแทนเพิ่มเติมอีกก็อาจทำได้.)

ข้อสังเกต. ย่อมไม่ถูกต้องที่จะถือว่า สัญญาการขายเป็นเงื่อนไขอันขาดไม่ได้ (sine qua non) ของสหกรณ์การขาย. จริงอยู่ ในสหรัฐอเมริกาสหกรณ์การขายขนาดใหญ่ ทั้งแบบสหพันธ์และแบบรวมเข้าจุกกลาง กับสหกรณ์ที่รองรับราคานั้น เกือบทั้งหมดใช้สัญญาสมาชิกภาพ และตามความประสงค์การก็ได้ประกาศคุณค่ามาแล้ว. แต่ก็มีสหกรณ์ท้องถิ่นนับพันซึ่งบรรลุความสำเร็จมาบ้างน้อยบ้าง โดยมีได้ใช้สัญญาสมาชิกภาพเลย.



ภายใต้หัวข้อที่ว่า "ความสำคัญในทางกฎหมายของสัญญา" ดังกล่าวมาข้างต้น คงจะโด่งดังไฉไลแล้วว่า สัญญาเช่นนี้บังคับได้แก่สมาชิกส่วนน้อยมิใช่เป็นอันขาดเท่านั้น. การฟ้องสมาชิกจำนวนมากหรือค่าเนิ่นคดบอย ๆ นั้นสหกรณ์ย่อมไม่อาจทำได้ มิใช่เพียงแต่เพราะเหตุที่ว่าค่าเนิ่นคดคือของเสียเวลาและสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายมากเท่านั้น แต่หากเพราะเหตุที่เป็นการทำลายจิตใจของสมาชิกทั่วไปด้วย. ความสำเร็จในการใช้สัญญาการขายจึงอยู่ที่ความถูกต้องทางศีลธรรมหรือทางจิตใจมากกว่าอื่น. ถ้าแต่ละสมาชิกจำนวนมากละเมิดสัญญาก็หมายความว่าส่วนใหญ่มีความจำนงมิให้ใช้สัญญาอีกต่อไป. ดังนั้นสหกรณ์จึงไม่พึงพยายามค่าเนิ่นวิธีบังคับ. ในสหกรณ์ผู้ปลูกยาสูบแห่งเค็นทักกี ซึ่งเป็นสหกรณ์การขายขนาดใหญ่มากสมาคมหนึ่งของสหรัฐอเมริกา เมื่อ ค.ศ. ๑๙๒๕ บรรดาสมาชิกส่วนรวมพากันไม่ปฏิบัติตามสัญญาการขาย. คณะกรรมการได้ประกาศว่าจะไม่ฟ้องร้องผู้ผิดสัญญาคนใดเลย เพราะปรากฏความจำนงของสมาชิกส่วนใหญ่เป็นไปในทางมิให้นำสัญญามาใช้บังคับ.

อย่างไรก็ตามสัญญาการขายยังให้สหกรณ์จำนวนมากบรรลุความสำเร็จ และมีใช้โดยลำพังแต่การใช้สัญญานั้นเอง. สหกรณ์ที่จะได้ผลดีจากการใช้สัญญาการขายนั้น ย่อมจะต้องมีประสิทธิภาพในการดำเนินงานและอำนวยความสะดวกให้สมาชิกได้รับความพอใจ เป็นพื้นอยู่ด้วยควรกล่าวแน่วไว้ว่า สัญญาการขายไม่มีทางที่จะถือว่าอาจนำมาใช้แทนประสิทธิภาพในการดำเนินงานและการอำนวยความสะดวกให้สมาชิกพอใจนั้นได้เลย. ในเมื่อสหกรณ์ดำเนินงานโดยมีประสิทธิภาพและอำนวยความสะดวกอันดีแก่สมาชิกเป็นพื้นอยู่ หากใช้สัญญาการขายก็ควรจะช่วยให้สหกรณ์มีเสถียรภาพมั่นคงและบรรลุความสำเร็จยิ่งขึ้น เพราะสัญญานั้นจะเป็นกำลังบีบบังคับทั้งในทางศีลธรรมหรือจิตใจและในทางกฎหมายมิให้สมาชิกขายผลิตภัณฑ์ของตนภายนอกสหกรณ์. อนึ่งในกรณีเช่นนี้ เมื่อสมาชิกส่วนน้อยละเมิดสัญญา ถ้าสหกรณ์ค่าเนิ่นคดอยู่จริงจริงก็จะทำให้ค่าเนิ่นคดพัฒนามั่นคงและได้ผลดีก็ยิ่งยิ่งขึ้น.

คำถาม

๑. ท่านเห็นว่า สหกรณ์ควรขอรองไปสมัครใช้สัญญาการขายไว้ตลอดสหกรณ์หรือไม่ และเพราะเหตุใด ?
๒. สำหรับสหกรณ์การขายรายหนึ่ง ๆ นั้น ท่านเห็นว่า สัญญาการขายจะมีประโยชน์มากที่สุดในระยะใด ?
๓. ถ้ามีผู้กล่าวว่า "สัญญาการขายเป็นเงื่อนไขแห่งความสำเร็จของสหกรณ์การขาย" ทั้งนี้ จงวิจารณ์ตามความเห็นของท่าน.



บทที่ ๕

การจกตั้งสหกรณ์การชาย

มีไร้แต่ในประเทศไทยเท่านั้น แต่ในประเทศอื่นก็เช่นกัน สหกรณ์การชายที่  
 ค่าเนิงงานไม่ไคผลคิ หรือคองหยุกค่าเนิงงานนั้น เป็นจำนวนไม่นอยที่มีมูลเหตุเนือิงมาจาก  
 ขอผิดพลาค์ในการจกตั้ง (organization mistakes) เช่นขาดการศีกษาที่จารณาถึง  
 ความคองการอันแท้จริงคลอกทั้งปญหาที่จะประสม, มีไคสอบสวนเพื่อประมาจนากแห่งธุรกิจ  
 ที่พอจะภาคไค, กอตั้งองคการขนาดใหญ่ไคเกินส่วนธุรกิจที่จะประกอบ, เลือคทำเลทั้งสำนัค  
 และฉางของสหกรณ์ไม่ถูกคอง เป็นคน. หลายสหกรณ์ไม่กาพนาหรือคมเหลวเพราะใช้เวลา  
 นอยเกินไปในการจกตั้งและมีไคค่าเนิงตามวิธีการละเอียค. มีนอยสหกรณ์ซึ่งตั้งขึ้นตามหลัก  
 วิชาไคยศีกษาความเป็นจริงในทางปฏิบัติ. พึงระลึคถึงว่าการที่สหกรณ์คองหยุกค่าเนิงงาน  
 หรือค่าเนิงงานไม่ไคผลคินั้น ไม่เพียงแต่นำมาซึ่งการเสียหายทางการเงินอยางหนักเท่านั้น  
 แะหากเป็นทางใหญ่คิเตียนสหกรณ์หัวเราะเยาะ และเป็นทางทำลายศรัทธาในการสหกรณ์  
 อีคควย. เหตุนี้แม้ในประเทศไทย กาพนาคิยังคองเคืออนไว้วาคุณค่าเนิงงานจกตั้งสหกรณ์  
 นั้นพึงค่าเนิงควยคิตามหลักวิชา ยิ่งกว่าตามแบบเสงชวย (hit-or-miss fashion).<sup>1</sup>

ในการจกตั้งสหกรณ์การชายนั้น ใช้วาคจะมีสุคกรอยางเคียวกันที่จะนำวาคิไคไคใน  
 ทุกกรณี ก็หาไม่. อยางไรคิก็ตาม มีขอสำคัญมางประการซึ่งควรค่าเนิงตามเพื่อให้การจกตั้ง  
 ถูกหลักวิชาและมีรากฐานมั่นคงยิ่งขึ้น. อนึ่งสหกรณ์นั้นคิเช่นเคียวกับกาจรุระอื่น ๆ ย่อมแตกค่าง  
 กันไปตามภาวะแห่งสิ่งแวดค้อม. คังนั้นขอที่จะกล่าวไคในที่นี้ ก็เพียงแต่หลักการอยางกวาง ๆ  
 ซึ่งพอจะใช้ไคกับการจกตั้งสหกรณ์การชายไคยทั่วไป. ในที่นี้มีใช้จะพยายามอธิบายถึงการ  
 จกตั้งสหกรณ์การชายในทองที่หรือชุมชนหนึ่งเคไคโดยเฉพาะ หากมีไค.

อยางไรคิก็ตาม มีกฎทั่วไปอยุสองประการซึ่งพึงกล่าวเป็นขอเคืออนใจไว้ในเมือองคานี้  
 คิือ: (๑) ค่าเนิงงานจกตั้งอยางชา ๆ; และ (๒) พยายามนำหลักสหกรณ์มาปรับใช้แกภาวะ  
 ในทองถิ่นอยางไกลซึคที่สุดที่จะเป็นไค.<sup>2</sup>

การจกตั้งสหกรณ์ทองถิ่น

ขอความจริงมีอยุวาคิ การชวนชวยจกตั้งสหกรณ์การชายขึ้น โดยเคียวกับคางาน  
 คิควาคิหลักการสหกรณ์นั้นคิ หรือเคียวเพราะเหตุที่สหกรณ์การชายไคยังวาคิประโยชน์ในที่อื่นมาคาว

1 Henry H. Bakken and Marvin A. Schears, op.cit., p.186.  
 2 Donald F. Blankertz, op.cit., p.145.