

## เอเย่นต์ใต้ถูกคุมกำเนิด สุรามหาราชฎรลยตลาตเอง

**ร** ระบบการจำหน่ายสุราในภาคใต้นั้น บริษัทสุรามหาราชฎร จำกัด ได้ใช้วิธีเปิดสำนักงานสาขาขึ้นทั้ง 14 จังหวัด โดยบริษัทสาขามีหน้าที่สองประการ คือ เป็นคลังกระจายสินค้าให้แก่ซัพเอเย่นต์ และทำตลาดควบคู่ไปด้วย ซึ่งระบบดังกล่าวนี้เองที่ทำให้เอเย่นต์สุราในภาคใต้ที่ก่อนหน้านี้ตั้งกอบอยู่ในมือของตระกูลต่างๆ ก็ต้องพากันถอนตัวเกือบหมด

สำนักงานสาขา ก็ทำให้บริษัทดังกล่าว หันไปเป็น  
เอเจนต์ให้กลุ่มบุญรอด บริวเวอรี่ และบริษัทผู้มา  
เข้าสุราต่างประเทศรายอื่นจึงทำให้กลุ่มที่เข้ามาเป็น  
ซีฟเอเจนต์ในปัจจุบัน คือ หจก. ทดนิชย์สมัย ซึ่งก็  
พาดตลาดไปตามสหภาพที่ทำได้ แต่ยอมรับว่า กำไร  
จากการขายเหล้าค่อนข้างน้อยมาก ในขณะที่ยอด  
ขายก็ลดลงอย่างต่อเนื่อง

ทางด้านนายวิชา แซ่ลิม เจ้าของหจก. ซีฟแสง  
ซีฟเอเจนต์ที่มียอดขายมากที่สุดในจังหวัดสงขลา  
กล่าวว่า หจก. ซีฟแสงเป็นซีฟเอเจนต์ของกลุ่มสุรา  
มหาราชาครบเป็นเวลา 8 ปี และไม่ได้ให้ความสำคัญ  
สำคัญกับการเปิดเสรีมากนัก เพราะไม่ได้มีพันธ  
ผูกพันอะไรกับผู้สืบทอดเดิม

อีกอย่างหนึ่งเราก็เป็นแค่ซีฟเอเจนต์ธรรมดา  
ซึ่งในจังหวัดสงขลาก็มีซีฟเอเจนต์หลายราย ยังไม่  
รวมถึงห้างค้าส่งที่มีการจำหน่ายแข่งขันด้วย

สำหรับกำไรจากการขายเหล้าในปัจจุบัน  
ต้องยอมรับว่า มีกำไรน้อยมาก เพียงอาศัยว่าเรามี  
การจำหน่ายสินค้าหลากหลาย จึงยังประกอบตัวอยู่  
ได้ในขณะนี้

### **ถูกเอาเปรียบจากบริษัท**

นางกัลยา รัชชานันท์ ซีฟเอเจนต์อีกรายใน  
จังหวัดสงขลา กล่าวว่า เป็นซีฟเอเจนต์ ของกลุ่ม  
สุรามหาราชา มาเพียง 1 ปีเท่านั้น สำหรับยอด  
ขายที่ผ่านมาก็ถือว่า ไม่มาก เนื่องจากซีฟเอเจนต์  
ที่มีอยู่ในจังหวัดสงขลามีหลายแห่ง ในขณะที่กำลัง  
ซื้อลดลงในช่วงนี้ และที่สำคัญทางบริษัทก็มี

สำนักงานสาขาประจำ อยู่ทุกจังหวัดโดยทางบริษัท  
จะใช้วิธีบรรพบุรุษขายตรงมาขายไปทั่วพื้นที่ ซึ่ง  
เป็นการขายแข่งกับซีฟเอเจนต์ไปหมด

ดังนั้น ทดนิชย์สมัยก็จะดี เพราะอาจ  
จะมีการปรับนโยบายในการพาดตลาดที่เว้นพื้นที่ว่าง  
ให้กับซีฟเอเจนต์มากกว่าที่ผ่านมา นอกจากนี้  
ซีฟเอเจนต์ในปัจจุบันส่วนใหญ่จะเป็นซีฟเอเจนต์  
รายใหม่ ที่เพิ่งได้รับการแต่งตั้งจากบริษัทแม่  
ซีฟเอเจนต์จึงมักเป็นผู้นำประกวดราคาแล้ว ไม่ใช่ผู้  
ประกอบการรายใหญ่

นายวัลลภ กฤษณะไพศาล เจ้าของบริษัทผู้ส่วน  
จำกัด เอ บี ซี. ซีฟเอเจนต์จังหวัดสุราษฎร์ธานี  
กล่าวว่า เป็นซีฟเอเจนต์ครบประมาณ 10 ปี และม  
ีความรู้เกี่ยวกับเครื่องถูกจดจำเข้ามาเป็นไป โดย  
เฉพาะในช่วงที่ยอดขายลด จึงเห็นว่า ทดนิชย์  
เปิดเสรีก็อาจจะดี เพราะจะได้มีการแข่งขันกันม  
ากขึ้น และกันยันที่ยังเป็นซีฟเอเจนต์ต่อไป

นายพรศักดิ์ ชื่นเจริญ ซีฟเอเจนต์อีกรายหนึ่งใน  
จังหวัดสุราษฎร์ธานี ก็กล่าวทำนองเดียวกันว่า  
การเปิดเสรี จะทำให้ราคาเหล้าถูกลง ผู้บริโภคก็  
สามารถบริโภคได้ในราคาที่ถูกลง ปัจจุบันราคาถือว่า  
ค่อนข้างสูง เนื่องจากเป็นการผูกขาด

นอกจากนี้ ในจังหวัดใหญ่ๆ ทางบริษัท  
จะแต่งตั้งซีฟเอเจนต์ 2 รายขึ้นไป เพื่อให้เกิดการ  
แข่งขันระหว่างซีฟเอเจนต์ด้วยกันเอง ซีฟเอเจนต์  
ที่ไม่มีสายไปขาย ก็ต้องมีอันเสียมักก็จะขาดไปใ  
ที่สุด

## **เอเจนต์ได้**

ระบบการจำหน่ายในภาคใต้ในปัจจุบัน จึง  
แทบจะไม่มีเอเจนต์ แต่จะเป็นซีฟเอเจนต์ ที่ทำ  
หน้าที่แทน โดยเฉพาะที่นครศรีธรรมราช ก่อนที่  
สุรามหาราชา จะเปิดสำนักงานสาขา กลุ่มบริษัท  
นครศรีธรรมราชสำเลียง จำกัด เป็นเอเจนต์ที่ดูแล  
การตลาดในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช และ  
จังหวัดใกล้เคียง แต่หลังจากสุรามหาราชา ตั้ง