



บทที่ ๗

ผลของลักษณะโครงสร้างอุตสาหกรรมใบยาสูบไทยพันธุ์เวอร์จิเนีย ที่กระทบต่อเศรษฐกิจ

จากการศึกษาในบทที่ ๕ และ ๖ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าอุตสาหกรรมใบยาสูบไทยพันธุ์เวอร์จิเนีย ผู้ซื้อและผู้ขายมีความสัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิดเป็นคู่ ๆ และมี Backward Integration โดยบริษัทส่งออก / มีการแข่งขันกันในช่วงของการส่งออกภายใต้สมมุติฐานที่ว่าบริษัทส่งออกประกอบธุรกิจอย่างเป็นอิสระต่อกัน และมีการร่วมทุนกับต่างชาติ ดังนั้น การวิเคราะห์ผลที่มีต่อเศรษฐกิจจะแยกพิจารณาเป็น ๒ ตอนคือ ผลทางด้าน Micro และ Macro ทางด้าน Micro นั้น จะพิจารณาผลที่เกิดขึ้นจากลักษณะของการมีความสัมพันธ์กันระหว่างคู่ซื้อขาย เพื่อดูทั้งผลดีและผลเสียของผู้ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบการในอุตสาหกรรมนี้ นับตั้งแต่ชาวไร่จนถึงบริษัทส่งออก

ส่วนทางด้าน Macro จะดูผลกระทบต่อเศรษฐกิจที่เกิดจากลักษณะ การร่วมทุน (Joint Venture) ในอุตสาหกรรมเป็นหลัก

๑. ผลทางด้าน Micro

โดยลักษณะของการควบคุมตามกฎหมายเกี่ยวกับยาสูบที่ควบคุมตั้งแต่เขตการเพาะปลูก การเพาะปลูก การจำหน่ายและการบ่มใบยาสูบ การรับซื้อใบยา ประกอบกับการรับซื้อใบยาแห้งของโรงงานยาสูบในระบบโควต้า และลักษณะพิเศษของพืชยาสูบ ทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายเป็นไปอย่างเหนียวแน่น ย่อมก่อให้เกิดผลประโยชน์ทั้งในแง่ผู้ซื้อและผู้ขาย โดยทางด้านผู้ขายจะได้รับการช่วยเหลือทางการเงิน การมีตลาดผลผลิตที่แน่นอน ฯลฯ ส่วนทางด้านผู้ซื้อ ก็จะได้ supply ที่แน่นอน มีคุณภาพดีนำมาผลิตเพื่อขายต่อไปอีกได้ตลอดไป เราอาจกล่าวถึงผลประโยชน์ที่ทั้ง ๒ ฝ่ายได้รับร่วมกัน และผลเสียจากความสัมพันธ์ดังกล่าวได้ ดังนี้

ก. ชาวไร่บ่มเอง

ก.๑ ผลดี

๑. มีหลักประกันทางด้านตลาด เพราะได้รับโควตาจากโรงงานยาสูบ และต้องขายในโรงงานยาสูบแต่ผู้เดียว
๒. ได้รับความดูแลอย่างใกล้ชิด จากเจ้าหน้าที่โรงงานยาสูบ ทำให้ได้รับเทคนิคในการผลิตที่ดี
๓. ได้รับเงินช่วยเหลือจากโรงงานยาสูบในรูปเงินกู้ ซึ่งคิดอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสถาบันการเงินต่าง ๆ และไม่ต้องมีหลักทรัพย์มาค้ำประกัน ทำให้ชาวไร่ที่ไม่มีทุนเพียงพอ สามารถทำการเพาะปลูก และบ่มใบยาสูบได้
๔. หลักประกันทางด้านราคาค่อนข้างแน่นอน และราคาที่โรงงานยาสูบซื้อนั้น เป็นไปตามประกาศในแต่ละปีของกรมสรรพสามิต ซึ่งจะบอกก่อนล่วงหน้า
๕. ชาวไร่บ่มเอง สามารถควบคุมคุณภาพผลผลิต คือ ใบยาแห้งได้ เพาะปลูกและบ่มเอง

ก.๒ ผลเสีย

๑. ราคาที่ขายให้แก่โรงงานยาสูบ อาจจะสู้ราคาของผู้บ่มอิสระรับซื้อไม่ได้
๒. ต้องรับผิดชอบการบ่มเอง ซึ่งถ้าหากมีความเสียหายเกิดขึ้น ก็ไม่มีหลักประกันที่จะได้รับทุนคืน

ข. ชาวไร่ใบยาสด

ข.๑ ผลดี

๑. มีหลักประกันทางด้านตลาด เพราะต้องขายให้แก่ผู้บ่มที่ตนสังกัดอยู่
๒. ไม่ต้องรับผิดชอบในการบ่มใบยา ซึ่งทำให้ความเสี่ยงต่อผลเสียหายมีน้อย เนื่องจากทำการปลูกใบยาเพียงอย่างเดียว
๓. ได้รับความช่วยเหลือจากผู้บ่มที่ตนสังกัด ทั้งในด้านเทคนิค วิธีการช่วยเหลือทางการเงิน

ข.๒ ผลเสีย

๑. เนื่องจากใบยาสดที่เก็บมาแล้วต้องรีบขายภายใน ๑-๒ วัน ดังนั้นผู้บ่มอาจจะกดราคา หรือซื้อใบยาด้วยราคาที่ต่ำกว่าคุณภาพที่แท้จริงของใบยา

๒. ผู้บ่มบางรายกำหนดให้ชาวไร่ในสังกัดของตน ซื้อปุ๋ย ยารักษาแมลง ฯลฯ จากตน ซึ่งราคาปัจจัยการผลิตต่าง ๆ เหล่านี้ บางทีก็สูงกว่าราคาในท้องตลาด

ค. ผู้บ่มใบยาที่มีโควตากับโรงงานยาสูบ

ค.๑ ผลดี

๑. มีหลักประกันทางด้านตลาดที่แน่นอน เพราะได้รับโควตาจากโรงงานยาสูบ

๒. หลักประกันทางด้านราคาค่อนข้างแน่นอน เพราะราคาใบยาแห้งที่โรงงานยาสูบรับซื้อเป็นไปตามประกาศล่วงหน้าในแต่ละปี

๓. ใบยาแห้งที่เหลือหลังจากขายให้แก่โรงงานยาสูบ สามารถนำไปขายให้แก่บริษัทส่งออกได้ ซึ่งมักจะได้อัตราดีกว่าราคาที่โรงงานยาสูบรับซื้อ

๔. จากการควบคุมตามกฎหมาย กำหนดให้ผู้เพาะปลูกต้องระบุว่า จะขายใบยาสดของตนให้แก่ผู้บ่มใด และจากลักษณะการแบ่งเขตเพาะปลูกยาสูบเป็นสถานีทำให้ผู้บ่มมี supply ที่แน่นอน คือใบยาสด เมื่อนำมาบ่มและขายได้ตลอดไปกับผู้บ่มไม่ต้องไปเสียเวลาจ้างชาวไร่มาเพาะปลูกยาสูบในแต่ละคราว ซึ่งอาจจะต้องเสียค่าจ้างและค่าใช้จ่ายสูงกว่าในกรณีที่เป็นอยู่

๕. ได้รับเงินช่วยเหลือจากโรงงานยาสูบในรูปแบบเงินกู้ เพื่อดำเนินงานซึ่งอัตราดอกเบี้ยที่โรงงานยาสูบคิดต่ำกว่ายอดดอกเบี้ยที่ต้องจ่าย หากกู้สถาบันการเงิน

ค.๒ ผลเสีย

๑. ราคาที่โรงงานยาสูบรับซื้อมักต่ำกว่าราคาของบริษัทส่งออกรับซื้อ ทำให้ผลผลิตส่วนหนึ่งทำรายได้น้อยกว่า ในกรณีที่ขายให้แก่บริษัทส่งออก

๒. ใบยาส่วนที่เหลือหลังจากโควตาให้โรงงานยาสูบ มีความไม่แน่นอนทางด้านตลาด ทั้งนี้เพราะการรับซื้อใบยาของบริษัทส่งออกขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อใบยาจากต่าง

ประเทศ ปริมาณใบยาที่บริษัทรับซื้อจากผู้บ่มในเครือ และปริมาณใบยาที่บริษัทส่งออก (กรณีที่บ่มเองด้วย) ผลผลิตได้ ซึ่งบางครั้งใบยาที่บ่มได้ขายไม่หมด ต้องเก็บเอาไว้เสียต้นทุนการเก็บรักษา

๓. เสียค่าใช้จ่ายสูง ในการจ่ายเงินซื้อปัจจัยต่าง ๆ ในการปลูกยาสูบ ให้แก่ชาวไร่ในสังกัด เช่น ยาฆ่าแมลง ปุ๋ย ฯลฯ ตลอดจนการดำเนินการบ่มใบยาเอง

ง. ผู้บ่มที่ไม่มีโควตากับโรงงานยาสูบ

ซึ่งจะกล่าวถึงเฉพาะผู้บ่มอิสระ ที่อยู่ในเครือของบริษัทส่งออก โดยไม่กล่าวถึงผู้บ่มสรรพสามิต ซึ่งมีอยู่เพียงน้อยราย

ง.๑ ผลดี

๑. มีหลักประกันทางด้านตลาดที่แน่นอน เนื่องจากทำสัญญาซื้อขายใบยาล่วงหน้ากับบริษัทส่งออก

๒. ได้รับเงินค่าใบยาล่วงหน้าจากบริษัทส่งออก เพื่อใช้จ่ายเป็นค่าดำเนินการ จึงไม่จำเป็นต้องใช้เงินของตนเอง

๓. มักจะได้รับราคาค่าใบยาดี เพราะบริษัทส่งออกรับซื้อใบยาโดยใช้ราคาของโรงงานยาสูบเป็นมาตรฐาน ซึ่งราคารับซื้อดังกล่าวมักสูงกว่าราคาของโรงงานยาสูบ

ง.๒ ผลเสีย

๑. การขายใบยาแห้งให้แก่บริษัทส่งออก ในระยะยาวขาดเสถียรภาพ เพราะถ้าหากการส่งใบยาออกไม่ดีเท่าที่ควร เช่น Demand ต่างประเทศคือใบยาไทยลด บริษัทส่งออกอาจไม่ซื้อในปีต่อไป แต่ถ้าหากได้รับโควตาจากโรงงานยาสูบ ตลาดขายผลผลิตค่อนข้างแน่นอนกว่า เพราะโรงงานยาสูบต้องผลิตบุหรี่ขายในประเทศเรื่อยไป

๒. ต้องรับผิดชอบผลผลิต คือใบยาที่บ่มแล้ว ซึ่งต้องอาศัย ความรู้ ความสามารถสูง เนื่องจากดำเนินการเองหมด หากผลผลิตเสียหายก็ไม่มีหลักประกันว่าจะได้ทุนคืน

จ. บริษัทส่งออก

จ.๑ ผลดี

๑. การได้รับวัตถุดิบ คือใบยาแห้งค่อนข้างแน่นอน ทั้งนี้เพราะมี โอกาสถึง ๓ ทางคือ ซื้อจากผู้บ่มอิสระในเครือ โดยการตกลงซื้อขายล่วงหน้า กำหนดปริมาณ และเกรดที่แน่นอน ซื้อจากผู้บ่มอิสระทั่วไป และได้รับผลผลิตจากการบ่มของตนเองซึ่งสามารถ ควบคุมคุณภาพและปริมาณได้

๒. ในด้านการขายมีตลาดผลผลิตที่แน่นอนคือ

ก. ได้รับโควตาจัดสรรจากโรงงานยาสูบ

ข. มีสัญญาซื้อขายล่วงหน้ากับตัวแทน จำหน่ายผู้ผลิตบุหรี่ต่าง ประเทศที่เข้ามาซื้อใบยาแห้งถึงประเทศไทย

๓. ได้รับการช่วยเหลือทางการเงินจากโรงงานยาสูบ เช่นเดียวกับ ผู้บ่มอื่น ๆ ในกรณีที่บ่มเองด้วย เท่ากับเป็นการช่วยให้ใช้เงินทุนดำเนินกิจการของตนเองน้อยลง

จ.๒ ผลเสีย

๑. การที่ต้องขายใบยาให้ตัวแทนจำหน่ายผู้ผลิตบุหรี่ต่างประเทศ แทนที่จะส่งออกโดยตรง ย่อมมีผลทำให้กำไรที่ควรจะได้รับลดน้อยลง

๒. การขายใบยาให้แก่บริษัทต่างประเทศดังกล่าว ทำให้บริษัทส่งออก กลายเป็นผู้ผลิตที่ขาดการพัฒนาในเทคนิคการผลิต ในขั้นตอนการผลิตที่สูง ๆ ขึ้นไป เช่นการ redrying และการ regrading ซึ่งมักจะกระทำในต่างประเทศ

๓. ปริมาณยอดขายใบยาขึ้นอยู่กับภาวะการเปลี่ยนแปลงใน Demand ยาสูบของโลกซึ่งมักไม่ค่อยแน่นอนในระยะยาว

ฉ. โรงงานยาสูบ

ฉ.๑ ผลดี

๑. ระบบโควตาช่วยให้โรงงานยาสูบมีหลักประกันทางด้าน Supply ที่เพียงพอในการผลิตบุหรี่ตลอดปี ทำให้เสียค่าใช้จ่ายน้อย ถ้าหากต้องซื้อใบยาแห้งในตลาด แข่งขัน

๒. ทางด้านราคาโรงงานยาสูบเป็นผู้กำหนดราคาเองในแต่ละปี โดยผ่านกรมสรรพสามิต ซึ่งการกำหนดราคาดังกล่าว โรงงานยาสูบสามารถกำหนดราคาให้เป็น ประโยชน์แก่ตนเองได้

๓. การที่โรงงานยาสูบเล็กเป็นผู้บ่มโดยเด็ดขาด ทำให้ศคค่าใช้จ่ายได้มาก เพราะปรากฏว่าต้นทุนการผลิตของโรงงานยาสูบสูงกว่าของผู้บ่มเอกชน

๓.๒ ผลเสีย

๑. เนื่องจากราคาใบยาของโรงงานยาสูบเป็นราคาที่กำหนดตายตัว จึงมีผลทำให้เสียโอกาสที่จะได้ใบยาคุณภาพดี เนื่องจากมักถูกเอกชนศคราคาเสมอ โดยให้ราคาใบยาที่สูงกว่า

๒. ผลทางด้าน Macro

ผลต่อโครงสร้างการตลาด

การที่อุตสาหกรรมยาสูบ ประกอบด้วยข้อจำกัดทางกฎหมายต่าง ๆ ดังกล่าวมาแล้ว บ่อมทำให้ผู้ผลิตรายใหม่ที่จะเข้าสู่อุตสาหกรรมนี้ ซึ่งได้แก่ ผู้บ่มรายใหม่และบริษัทส่งออกรายใหม่ ประสบกับอุปสรรคเป็นอันมาก แม้ในขั้นตอนการผลิตต่าง ๆ ซึ่งมีลักษณะที่ผู้ซื้อและผู้ขายสัมพันธ์กัน ก็เป็นอุปสรรคอันหนึ่ง นอกจากนี้ปัญหาทางด้านเงินทุนและปัญหาเกี่ยวกับการติดต่อซื้อขายกับบริษัทตัวแทนผู้ผลิตบุหรี่ต่างประเทศ ก็เป็นปัญหาสำหรับผู้ผลิตที่จะเข้ามาแข่งขันรายใหม่ เนื่องจากต้องใช้เงินทุนเป็นจำนวนมาก และบริษัทตัวแทนผู้ผลิตบุหรี่ต่างประเทศ ก็มักชอบที่จะติดต่อซื้อขายกับบริษัทส่งออกดั้งเดิมด้วยความเชื่อถือกันมาช้านาน

โครงสร้างอุตสาหกรรมยาสูบไทยพันธุ์เวอร์จีเนีย จึงมีลักษณะที่ผู้ผลิตที่ดำรงอยู่ในตลาดเป็นผู้ได้เปรียบด้วยเหตุผลหลายประการ การซื้อขาย การผลิตทุกขั้นตอนยากที่จะมีผู้ผลิตรายใหม่เข้าแทรกแซง ถึงแม้จะมีการแข่งขันกันในช่วงของการส่งออก แต่บริษัทส่งออกก็มีความสัมพันธ์ และบริษัทส่งออกส่วนใหญ่ เป็นบริษัทเครือญาติซึ่งมีเพียง ๒-๓ ตระกูลควบคุมในแต่ละบริษัท และความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดระหว่างบริษัทส่งออกกับบริษัทตัวแทนผู้ผลิตบุหรี่ต่างประเทศที่มีมาช้านานและจะยังคงดำรงลักษณะนี้อีกต่อไปในระยะยาว ซึ่งผลที่ตามมา ก็คือ การร่วมกันควบคุมอุตสาหกรรมยาสูบระหว่างบริษัทส่งออกรายใหญ่และไม่ก็บริษัทกับบริษัทยาสูบข้ามชาติ เพื่อแสวงหากำไร เกินกว่าปกติจะเป็นไปได้อย่างถาวร ทั้งนี้เนื่องจากตลาดใบยาสูบเป็นตลาดของผู้ซื้อ บริษัทยาสูบข้ามชาติเป็นผู้กำหนดราคาใบยาสูบที่ตนจะรับซื้อ ดังนั้น ถึงแม้ว่า

อุตสาหกรรมยาสูบจะก่อให้เกิดผลกำไรแก่บริษัท ที่ดำเนินการนี้อยู่ จนกระทั่งจูงใจให้บริษัท
 ใหม่ๆ พยายามจะเข้ามาในอุตสาหกรรม แต่ด้วยอุปสรรคต่าง ๆ และตลาดเป็นของผู้ผลิตราย
 เดิมอยู่แล้ว

ในระยะยาว ความหวังที่จะให้อุตสาหกรรมนี้มีการแข่งขันมากขึ้น เพื่อก่อให้เกิดผล
 ดีในแง่การกระจายรายได้ และประสิทธิภาพการผลิต ตลอดจนการพัฒนาเทคนิควิธีการผลิตต่าง ๆ
 ในอุตสาหกรรมนี้ จึงขึ้นอยู่กับรัฐบาล ซึ่งจะต้องหาวิธีลดลักษณะของการมีผลประโยชน์ร่วมกันระ-
 หว่างบริษัทส่งออกรายใหญ่กับบริษัทยาสูบข้ามชาติดังกล่าว

ผลทางด้านการโอนเทคโนโลยีและการฝึกแรงงาน

ความหวังประการหนึ่ง ของประเทศเจ้าบ้านที่มีชาวต่างประเทศมาลงทุนโดยตรงก็คือ
 การฝึกแรงงานและการถ่ายทอดความรู้ทางเทคโนโลยี อุตสาหกรรมยาสูบในฐานะที่ชาวต่าง
 ประเทศเป็นผู้เข้ามาบุกเบิกอุตสาหกรรมนี้ตั้งแต่แรก การพัฒนาแรงงานและเทคนิคการผลิตซึ่ง
 หมายถึง ตั้งแต่การเพาะปลูก จนถึงการบ่ม จึงอาจกล่าวได้ว่า เราได้รับความรู้ความชำนาญมา
 เป็นเวลานาน แต่หากพิจารณาถึงการผลิตในขั้นสูง เช่น การ Grade blend นั้น มักกระทำ
 ในต่างประเทศ บริษัทส่งออกไทยยังไม่สามารถใช้เทคนิคความรู้ทางด้านนี้ อันเนื่องมาจากข้อ
 จำกัดทางด้านทุน ความชำนาญอีกประการหนึ่ง จากการศึกษาข้อเท็จจริงปรากฏว่า บริษัทส่งออก
 ใบบายูบไทยไม่มีแรงจูงใจพอที่จะพัฒนาความรู้ทางเทคนิคการผลิตในขั้นสูง ทั้งนี้เพราะผลประ-
 โยชน์ที่ได้รับจากบริษัทยาสูบข้ามชาติมีมาก เช่น การจ่ายเงินในการซื้อใบบายูบล่วงหน้า ผล
 ประโยชน์ดังกล่าวทำให้บริษัทส่งออกโดยไม่ได้ใช้ความพยายามที่จะเป็นผู้แปรรูปใบบายูบในระดับ
 สูงขึ้นไป ซึ่งส่วนหนึ่งอาจจะเป็นเพราะอุตสาหกรรมใบบายูบของโลกมีลักษณะผูกขาดสูง ปัญหา
 ทางด้านตลาดในฐานะประเทศผู้ส่งออกใบบายูบรายย่อย การเป็นเพียงตัวแทนเพื่อหาปัจจัยการ
 ผลิตเท่านั้น จึงอาจยังประโยชน์ให้มากกว่า ดังนั้นการถ่ายทอดเทคโนโลยีที่เกิดขึ้นในอุตสาหกรรม
 ใบบายูบไทยพันธะเวอร์จันีย จึงเป็นไปในลักษณะที่ต่างชาติจะกระทำเพื่อให้ได้ปัจจัยการ
 ผลิตบุตร คือ ใบบายูบที่มีคุณภาพดีที่สุดในราคาที่ทำได้ เพื่อประโยชน์ในการผลิตบุตรของตน เนื่อง
 จากบริษัทส่งออกใบบายูบไทยไม่ทำการผลิตบุตรเสียเอง อันเนื่องมาจากมีพระราชบัญญัติกำหนด
 ให้โรงงานยาสูบ เป็นผู้เดียวในประเทศไทยในการผลิตบุตร ดังนั้น การถ่ายทอดเทคโนโลยีที่

เกิดขึ้นระหว่างบริษัทต่างชาติกับบริษัทเอกชนของไทย จึงมีข้อจำกัดและไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ที่สำคัญ คือ การถ่ายทอดความรู้ความสามารถเทคนิควิธีการของต่างชาตินั้น ควรจะเป็นไปในระดับที่ประเทศผู้รับการลงทุน สามารถที่จะประกอบการและบริการจัดการได้เอง ฉะนั้น เทคโนโลยีที่อุตสาหกรรมยาสูบไทยได้รับ ก็คือ การเป็นเพียงผู้ผลิตสินค้าชั้นกลางคือ ใบยาสูบ และใบยาแห้งให้มีคุณภาพดีที่สุดในขณะนั้น แต่ไม่สามารถพัฒนาจนถึงจุดการเป็นผู้ผลิตสินค้าชั้นสุดท้ายคือบุหรี่ได้

ผลทางรายได้และการจ้างงาน

เนื่องจากอุตสาหกรรมยาสูบนับเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเป็นส่วนใหญ่ ดังนั้น ผลจากการลงทุนโดยตรงต่างประเทศในลักษณะการร่วมทุน จึงก่อให้เกิดรายได้และการจ้างงานแก่เกษตรกรโดยเฉพาะภาคเหนือมากขึ้น โดยจะเห็นได้จากตัวเลขในปี ๒๕๒๑ มีจำนวนโรงงานยาสูบทั่วประเทศถึง ๒๒๐ โรง ใช้จำนวนคนงานถึง ๑๕๗,๓๖๓ คน ซึ่งการจ้างงานที่เกิดขึ้นส่วนหนึ่งเป็นผลจากอุตสาหกรรมบุหรี่ของโรงงานยาสูบ และอีกส่วนหนึ่งเป็นผลโดยตรงจากการผลิต เพื่อส่งใบยาออกนอกประเทศ โดยผ่านบริษัทตัวแทนผู้ผลิตบุหรี่ที่เข้ามาติดต่อซื้อขายในประเทศไทย

ยาสูบเป็นพืชซึ่งเกษตรกรมักปลูกหลังจากฤดูเก็บเกี่ยวข้าวแล้ว ซึ่งนับเป็นเวลาว่างของเกษตรกร ดังนั้น การนำแรงงานดังกล่าวมาใช้เพื่อทำการผลิต จึงก่อให้เกิดประโยชน์ทำให้ลดการว่างงานและเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกร ซึ่งเป็นผลดีจากการลงทุนโดยตรงของต่างประเทศที่ทำให้อุตสาหกรรมยาสูบก่อให้เกิดประโยชน์แก่เกษตรกรดังกล่าว

แต่ในทางที่กลับกัน อุตสาหกรรมยาสูบไทย บริษัทที่เป็นผู้ส่งออกชั้นนำของไทยนั้น นับเป็นบริษัทเครือญาติเป็นส่วนใหญ่ กล่าวคือในแต่ละบริษัทมักเป็นบริษัทของตระกูลเดียวกันหรือ ๒ ตระกูล เช่น บริษัทเทพวงศ์เป็นของตระกูลวงศ์วรรณ บริษัทศรีสุวรรณเป็นของตระกูลสุวรรณประทีป บริษัทขุนศึกเม็งรายเป็นของตระกูลเม็งราย บริษัทใบยาเอเซียอาคเนย์เป็นของตระกูลไชยขาววงศ์และเตชะสุขสันต์ บริษัทอินเตอร์โทแบคโก เป็นของตระกูลสีโสภณ และบริษัทอินทนนท์เป็นของตระกูลเลิศพฤกษ์ การที่มีบุคคลเพียงกลุ่มหนึ่งได้รับประโยชน์ในการประกอบอุตสาหกรรมย่อมก่อให้เกิดผลลบทางการกระจายรายได้ ทั้งนี้เนื่องจากเป้าหมายหลัก

ประการหนึ่งของการพัฒนาเศรษฐกิจ ก็คือ การพยายามทำให้การกระจายรายได้มีมากขึ้น เพื่อความอยู่ดีกินดีของประชากร อันเป็นการสร้างความเป็นธรรมให้เกิดขึ้นในสังคม

โดยเฉพาะภาคเหนือซึ่งประชากรส่วนใหญ่ยากจน จะเห็นได้จากสถิติรายได้ต่อบุคคลของภาคเหนือในปี ๒๕๒๓ ตกเพียงคนละ ๓,๔๕๑ บาทต่อปี ซึ่งเป็นรายได้ต่อบุคคลที่สูงกว่ารายได้ต่อคนภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งนับเป็นภาคที่รายได้ต่อบุคคลต่ำที่สุด เมื่อเปรียบเทียบกับภาคอื่นทั่วประเทศเพียงเล็กน้อยเท่านั้น ในขณะที่รายได้ต่อบุคคลของคนในกรุงเทพฯ คิดเป็น ๑๔,๔๖๒ บาทต่อปี และภาคตะวันออกเฉียง ๑๐,๖๒๔ บาทต่อปี จึงทำให้เห็นว่าภาคเหนือเป็นภาคที่ประชากรมีรายได้ในระดับต่ำมาก

การเป็นเจ้าของบริษัทส่งออกในอุตสาหกรรมโดยคนเพียงไม่กี่ตระกูลจึงย่อมก่อให้เกิดความแตกต่างทางรายได้ระหว่างคนรวยกับคนจนในภาคเหนือมีมากขึ้น

นอกจากนี้ ลักษณะของอุตสาหกรรมในบางอุตสาหกรรมทำให้ผู้ผลิตเดิมมีระดับกำไรที่สูงกว่าปกติได้ เนื่องจากผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมนี้ได้รับการคุ้มกันผู้แข่งขันรายใหญ่ด้วยกฎหมายต่าง ๆ และความผูกพันอันเหนียวแน่นระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายในทุกขั้นตอนการค้า จึงไม่ช่วยให้เกิดการจ้างงานขึ้นในระดับหนึ่ง เพราะผู้ผลิตรายใหม่ที่จะเข้ามาประกอบการอุตสาหกรรมนี้จะต้องพบอุปสรรคอย่างมาก

ศูนย์วิจัยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย