

วิธีการจัดเก็บผลประโยชน์จากโรงงานสุรา : วิธีเก็บจากบริษัทกลาง

ในบทนี้จะพิจารณาถึงประเด็นภายใต้ข้อสมมุติฐานที่ว่า การตั้งบริษัทจำหน่ายเข้า เป็นบริษัทกลาง ก่อให้เกิดปัญหาในเชิงการค้าอันเนื่องมาจากผลประโยชน์ที่ได้รับ และก่อให้เกิดการผูกขาดในด้านราคาส่งจำหน่ายมากกว่าไม่ตั้งบริษัทกลาง โดยจะแยกพิจารณาถึง

1. ลำเหตุของการเล่นตั้งบริษัทกลาง
2. ข้อเล่นให้ตั้งบริษัทกลาง
3. ความเป็นไปได้ในหลักการตั้งบริษัทกลาง
4. ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ในการดำเนินงาน
5. ผลดีผลเสีย

1. ลำเหตุของการเล่นตั้งบริษัทกลาง

ดังได้กล่าวมาในบทแรกว่า รัฐผูกขาดสุราที่ผลิตภายในประเทศ แต่รัฐบาลไม่ได้ดำเนินการเอง ให้เอกชนประมูลเข้าดำเนินการ โดยวิธีแบ่งเขตสัมปทานการจำหน่าย ในวิทยานิพนธ์นี้ ได้ระบุที่จะศึกษาโรงงานสุราของรัฐ 2 กลุ่มคือ กลุ่มโรงงานสุราบางยี่ขันของกรมโรงงานอุตสาหกรรม โดยบริษัทสุรามหาราชฎาร จำกัด ผู้มีสิทธิในการผลิต-จำหน่ายสุราปรุงพิเศษแม่โขง-กวางทอง มีเขตสัมปทานการจำหน่ายทั่วประเทศและกลุ่มโรงงานสุราของกรมสรรพสามิต โดยบริษัทสุราทิพย์ฯ จำกัด ผู้มีสิทธิในการทำ-ขายส่งสุราขาว-ผสม และรวมทั้งสุราผสมพิเศษหงส์ทอง หรือชื่ออื่น ๆ ที่ใกล้เคียงกัน เช่น หงส์เงิน หงส์หยก ฯลฯ มีเขตสัมปทานการจำหน่ายทั้งสิ้น 69 จังหวัด

จะเห็นได้ว่าปัจจุบัน การค้าสุราที่ผลิตภายในประเทศประกอบด้วยผู้ผลิตสุรารายใหญ่เพียง 2 ราย คือ บริษัทสุรามหาราชฎาร จำกัด และกลุ่มบริษัทสุราทิพย์ฯ จำกัด ซึ่งเป็นในลักษณะตลาดผู้ขายน้อย (Oligopoly) และมีการแข่งขันรุนแรงทั้งในเชิงการค้าและการเมือง โดยที่สุราของทั้งสองบริษัทเป็นสินค้าที่แตกต่างกัน (ในแง่ของกฎหมายสุรา) แต่สามารถบริโภครทดแทนกันได้ ในราคาถูกกว่า ภายในเขตจำหน่ายที่มีทั้งสุราปรุงพิเศษแม่โขง-กวางทอง และสุราผสมพิเศษหงส์ทอง ประกอบ

กับสี กลิ่น รสชาติของสุราผสมพิเศษหงส์ทองคล้ายคลึงสุราปรุงพิเศษแม่โขงมาก ทำให้ความต้องการบริโภคสุราที่มีรสชาตคล้ายคลึงกันแต่ราคาถูกกว่าได้ขยายออกไปนอกเขตจำหน่ายอย่างรวดเร็ว ในที่สุดบริษัทสุรามหาราชฎร จำกัด ได้ร้องเรียนต่อทางราชการว่า สุราผสมพิเศษหงส์ทองจำหน่ายข้ามเขตโดยไม่ได้รับอนุญาต ทำให้ยอดจำหน่ายของสุราปรุงพิเศษแม่โขง-กวางทองของโรงงานสุราบางยี่ขันลดลง เป็นผลให้รัฐได้รับค่าสิทธิจากการจำหน่ายลดลงตามไปด้วย จึงได้ทำการจับกุมสุราข้ามเขตโดยการยึดของกลางและเสียบค่าปรับ แต่เนื่องจากบทลงโทษโดยพระราชบัญญัติสุรา พ.ศ. 2493 ได้ลงโทษปรับเพียงคิดร้อยละ 10 บาท แล้วนำของกลางที่ยึดกลับคืนมาได้ ทำให้เกิดปัญหาสุราข้ามเขตโดยไม่ได้รับอนุญาตมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ได้มีผู้ร้องเรียนกรมโรงงานอุตสาหกรรมหลายรายในเรื่องสุราปรุงพิเศษแม่โขง-กวางทองจำหน่ายเกินราคาที่กำหนด ทำให้รัฐสูญเสียรายได้จำนวนมาก เนื่องจากค่าสิทธิคิดจากราคาจำหน่ายปลีกที่ประทับที่ขวด เมื่อราคาค่าจำหน่ายปลีกเกินกว่าราคาที่ประทับที่ขวด รัฐจะสูญเสียรายได้ไป

จากปัญหาการจำหน่ายสุราที่มีการแข่งขันอย่างรุนแรงในตลาดผู้บริโภคเดียวกัน และรัฐเก็บผลประโยชน์จากโรงงานสุราของทั้ง 2 กลุ่มต่างกัน (รายละเอียดในบทที่ 1) จึงเกิดข้อเสนอมให้ร่วมกันจัดตั้งบริษัทกลางขึ้นมาทำหน้าที่จำหน่ายสุราบริษัทเดียว ซึ่งรัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม (นายอบ วสุรัตน์) เห็นชอบในหลักการด้วย (เข็มทิศ ฉบับที่ 402: 30 เมษายน 2527) จึงให้ทั้งสองบริษัทร่างสัญญาที่จะตั้งบริษัทกลาง โดยที่ฝ่ายบริษัทสุราทิพย์ จำกัด ได้เสนอหลักการตั้งบริษัทกลางเรียบร้อยแล้ว แต่ฝ่ายบริษัทสุรามหาราชฎร จำกัด ได้คัดค้านไม่ร่วมในการตั้งบริษัทกลาง โดยให้เหตุผลว่า ในปัจจุบันสุราปรุงพิเศษแม่โขง-กวางทอง ของโรงงานสุราบางยี่ขัน อยู่ในฐานะได้เปรียบการจำหน่าย เพราะเป็นสุราที่มีค่านิยม จึงไม่มีเหตุอันควรที่จะไป ตั้งบริษัทกลาง เพื่อแบ่งการตลาดของตนเองให้กับคู่แข่งเช่นแต่อย่างใด

2. ข้อเสนอให้ตั้งบริษัทกลาง (พรชัย วีระณรงค์ 2527: 24)

ข้อเสนอให้ตั้งบริษัทกลาง เพื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายสุราแต่ผู้เดียวทั่วประเทศของทั้งสองบริษัท คือ บริษัทสุรามหาราชฎร จำกัด และบริษัทสุราทิพย์ จำกัด โดยเสนอให้แต่ละฝ่ายถือหุ้นฝ่ายละ 45% อีก 10% เป็นของคนกลาง (ในที่นี้จะหมายถึงภาครัฐบาล) ข้อเสนอดังกล่าวจะแยกพิจารณา 2 ประเด็น คือ

1. ผลผลิตให้ครบตามโควตาที่กำหนดไว้ ตามสัญญาที่แต่ละฝ่ายทำไว้กับทางราชการก่อนแล้ว
2. สิ่งผลิตจำหน่ายตามประมาณการของบริษัททั้งสอง ซึ่งผลิตสุราตระกูลหงส์ แทนสุราแม่โขง-กวางทอง

นอกจากข้อเสนอการตั้งบริษัทกลาง ทั้งสองฝ่ายต่างตั้งเงื่อนไขในการตั้งบริษัทกลาง เพื่อให้ตนเองได้รับประโยชน์สูงสุด จึงหาข้อยุติไม่ได้ และท้ายสุดได้มีการตั้งข้อเสนอขอซื้อสิทธิการผลิต-จำหน่ายสุราปรุงพิเศษแม่โขง-กวางทอง โดยฝ่ายบริษัทสุรามหาราชฎร จำกัด จะขายให้ในราคา 171,000 พันล้านบาท แต่ฝ่ายบริษัทสุราทิพย์ จำกัด ไม่ตกลง ในขณะที่เดียวกับบริษัทสุรามหาราชฎร จำกัด จะขอซื้อสิทธิที่บริษัทสุราทิพย์ จำกัด ประมูลได้ในราคา 5,088 ล้านบาท ซึ่งบริษัทสุราทิพย์ จำกัด ไม่ตกลงเช่นกัน และถ้าหากว่าบริษัททั้งสองสามารถซื้อสิทธิในการผลิตสุราของอีกฝ่ายหนึ่งได้ จะทำให้เกิดการผูกขาดราคาขึ้น รัฐบาลจะเสี่ยงต่อการได้รายได้ลดลง เพราะผู้กำหนดราคาคือผู้ผลิต ไม่ใช่ผู้บริโภคหรือหน่วยงานของรัฐที่มีความรับผิดชอบ

3. ความเป็นไปได้ในหลักการตั้งบริษัทกลาง

ดังที่ได้กล่าวมาแล้วในข้อเสนอให้ตั้งบริษัทกลาง เพื่อจำหน่ายสุราบริษัทเดียวทั่วประเทศนั้น เนื่องจากยังหาข้อยุติไม่ได้ ในที่นี้จึงจะพิจารณาถึงความเป็นไปได้ในหลักการตั้งบริษัทกลาง โดยอาศัยข้อเท็จจริง เหตุผล และทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ สรุปได้ดังนี้คือ

- 3.1 ความเป็นไปได้ในแง่การค้า และการเมือง
- 3.2 ความเป็นไปได้ในทางทฤษฎีของคาร์เทล

3.1 ความเป็นไปได้ในแง่การค้า และการเมือง จะเห็นได้ว่า การแข่งขันการค้าสุราของบริษัทสุรามหาราชฎร จำกัด และบริษัทสุราทิพย์ จำกัด ได้ใช้กลยุทธ์ในเชิงการค้าและการเมืองมาโดยตลอด

ในแง่การค้าที่ต่างแข่งขันการค้าจำหน่ายโดยใช้สงครามราคา (Price war) เพื่อจำหน่ายให้มากที่สุดในการครอบครองตลาดสุรา ในช่วงแรกของการแข่งขันนั้นสุราปรุงพิเศษแม่โขงขาดตลาด

เนื่องจากโรงงานสุราบางยี่ขันแห่งที่ 2 ยังสร้างไม่เสร็จ จึงเกิดการกักตุนสินค้ามากขึ้น ราคาจำหน่ายปลีกจึงสูงกว่าราคาที่ทางราชการกำหนด จึงทำให้สุราผสมพิเศษหงส์ทองเข้ามาข่วงขึงตลาดสุราโดยจำหน่ายในราคาขวดละ 38 บาทขนาด 750 ซี.ซี. ในขณะที่สุราปรุงพิเศษแม่โขงจำหน่ายขวดละ 52-60 บาท ขนาดบรรจุเท่ากัน และในกลางปี พ.ศ. 2526 บริษัทสุรามหาราษฎร จำกัด จึงลดราคาจำหน่ายปลีกสุราผสมพิเศษแม่โขงเหลือขวดละ 45 บาท และท้ายสุดในเดือนสิงหาคม 2527 กรมโรงงานอุตสาหกรรมได้ประกาศให้บริษัท สุรามหาราษฎร จำกัด ขึ้นราคาสุราปรุงพิเศษแม่โขงเป็นขวดละ 52 บาท ขนาดบรรจุ 750 ซี.ซี. แต่บริษัทสุรามหาราษฎร จำกัด ยอมเสียค่าสิทธิให้รัฐในราคา 52 บาท โดยจำหน่ายปลีกขวดละ 50 บาท ขนาดบรรจุ 750 ซี.ซี. ทั้งนี้เพื่อแข่งขันด้านราคากับสุราผสมพิเศษหงส์ทองนั่นเอง แต่เมื่อพิจารณาในระยะยาวแล้ว ราคาจำหน่ายสุราผสมหงส์ทองจะมีแนวโน้มสูงขึ้นเนื่องจากการประมูลโรงงานสุรา 12 โรงงานด้วยเงินค่าผลประโยชน์สูงถึง 5,088 ล้านบาท และเพิ่มในอัตราร้อยละ 3 แบบไม่ทบต้น ตลอดอายุสัญญา 15 ปี ต้นทุนสุราผสมพิเศษหงส์ทองจะสูงขึ้นใกล้เคียงกับสุราปรุงพิเศษแม่โขงและราคาจำหน่ายจะใกล้เคียงกัน การแข่งขันด้านราคาจะหมดไปที่สุดในที่สุด

หากจะพิจารณาในแง่การเมืองนั้น ทั้งฝ่ายบริษัทสุรามหาราษฎร จำกัด และฝ่ายบริษัทสุราทิพย์ จำกัด ต่างก็ดึงนักการเมืองเข้ามาทำหน้าที่ต่อรองกับรัฐบาล โดยให้ผลตอบแทนในอัตราสูง เมื่อการต่อรองกับรัฐบาลสำเร็จ อย่างไรก็ตาม ถ้าหากว่าการ ตั้งบริษัทกลางจำหน่ายสุราทั่วประเทศของบริษัททั้งสองจะเป็นประโยชน์ต่อทางราชการมากในการควบคุมราคาจำหน่ายและสามารถเก็บค่าสิทธิได้เต็มเม็ดเต็มหน่วย และทำให้รัฐมีรายได้เพิ่มขึ้นมากกว่าวิธีเก็บผลประโยชน์สุราในปัจจุบัน ก็น่าจะจัดให้มีการ ตั้งบริษัทกลาง แต่ถ้าวิเคราะห์ให้ละเอียดรอบคอบแล้ว จะทำให้รัฐสูญเสียรายได้ไป ก็ไม่ควรกระทำ ทั้งนี้ต้องพิจารณาถึงผู้บริโภค และความสามารรถดำเนินการของผู้ประกอบกิจการทั้งสองด้วย

3.2 ความเป็นไปได้ในทางทฤษฎีของคาร์เทล (นราทิพย์ ชูติวงศ์ 2525: 305)

รูปแบบของการรวมตัวในระหว่างผู้ผลิตน้อยรายในอันที่จะดำเนินนโยบายอันหนึ่งอันเดียวกัน อาจจะเป็นการตกลงด้วยวาจาอย่างง่าย ๆ หรือตกลงอย่างเปิดเผยในรายละเอียดนั้น ลักษณะเช่นนี้รู้จักกันในนามของคาร์เทล (Cartel) โดยมีจุดมุ่งหมายคือ

1. เพื่อที่จะลดการแข่งขันและลดความเสี่ยง
2. กีดกันการเข้ามาผลิตแข่งขันของผู้ผลิตรายใหม่ ๆ
3. เพื่อเพิ่มกำไรให้สูงขึ้น

รูปแบบของคาร์เทลนี้อาจแบ่งได้หลายลักษณะขึ้นอยู่กับขอบเขตของการดำเนินงาน ในที่นี้จะพิจารณาถึงคาร์เทลแบ่งส่วนแบ่งตลาด (The market-sharing cartel) เท่านั้น เป็นตัวอย่างของการรวมตัวในระหว่างผู้ผลิตเข้าด้วยกัน โดยกลุ่มของคาร์เทลจะทำการแบ่งส่วนแบ่งตลาด ดำเนินนโยบายกำหนดปริมาณการผลิต การจัดสรรโควตา และกำหนดราคาขาย แล้วแบ่งส่วนแบ่งตลาดในระหว่างผู้ผลิตในกลุ่ม โดยไม่จำเป็นว่าผู้ผลิตแต่ละรายจะมีส่วนแบ่งตลาดที่เท่ากัน ผู้ผลิตในกลุ่มจะถูกกำหนดให้ขายสินค้าในราคาที่เท่ากัน และผู้ผลิตแต่ละรายยังมีอำนาจที่จะดำเนินนโยบายอื่น ๆ โดยอิสระ แต่ต้องไม่ละเมิดเข้าไปในส่วนแบ่งตลาดของผู้อื่น

อุปสรรคในการดำเนินงานของคาร์เทลแบ่งส่วนแบ่งตลาด

1. การกำหนดปริมาณการผลิตและกำหนดราคาจำหน่าย ตลอดจนการจัดสรรโควต้ามักจะทำได้ยากในทางปฏิบัติ เนื่องจากผู้ผลิตแต่ละรายมีต้นทุนการผลิตไม่เท่ากัน การกำหนดราคาจำหน่ายราคาเดียวกัน ผู้ผลิตที่มีต้นทุนต่ำจะได้กำไรมากกว่าผู้ผลิตที่ต้นทุนสูง
2. การควบคุมดูแลให้ผู้ผลิตแต่ละคนปฏิบัติตามข้อตกลง ทำได้ยาก เนื่องจากผู้ผลิตบางรายอาจแอบเพิ่มโควตาการผลิตของตน และจำหน่ายสินค้าในราคาต่ำกว่าเล็กน้อยเพื่อให้ได้กำไรสูงขึ้น

ดังนั้น จึงกล่าวได้ว่า การดำเนินงานของกลุ่มคาร์เทลจะประสบความสำเร็จมากน้อยเพียงใด ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลาย ๆ อย่างรวมกัน โอกาสที่ทฤษฎีคาร์เทลจะประสบความสำเร็จมากถ้าผู้ผลิตในตลาดมีจำนวนน้อยราย สินค้ามีลักษณะเหมือนกัน และต้นทุนการผลิตไม่แตกต่างกันมากนัก นอกจากนี้ยังต้องคำนึงถึงกฎหมายว่าด้วยการผูกขาดด้วยว่าถ้าดำเนินการผูกขาดด้านราคาจำหน่ายโดยเอกชนในประเทศไทยนั้น ถือเป็นก่อกวนกฎหมาย อย่างไรก็ตาม แม้ว่าการรวมตัวผูกขาดด้านราคาจำหน่ายจะผิดกฎหมาย แต่ผู้ผลิตก็สามารถทำการรวมตัวกันอย่างลับ ๆ ได้ตลอดเวลา เช่นกัน

4. ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ในการดำเนินงาน จะแยกพิจารณา ดังนี้คือ

1. ปัญหาของรัฐต่อสัญญา เข้าในกรณีที่จะตั้งบริษัทกลางจำหน่ายสุราบริษัทเดียว
2. อุปสรรคต่าง ๆ ในการดำเนินงานจัดตั้งบริษัทกลาง

4.1 ปัญหาของรัฐต่อสัญญา เข้าในกรณีที่จะตั้งบริษัทกลางจำหน่ายสุราบริษัทเดียวนั้นปัญหาที่ควรพิจารณาเบื้องต้น คือ

4.1.1 วันเริ่มต้นสัญญา และกำหนดวันสิ้นสุดอายุสัญญาแตกต่างกัน เช่น

ก. โรงงานสุราบางยี่ขัน แห่งที่ 1, 2 ดำเนินการโดยบริษัทสุรามหาราชวร
จำกัด เริ่มอายุสัญญา วันที่ 1 มกราคม 2523 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2537 อายุสัญญา
15 ปี ได้ดำเนินการมาแล้ว 5 ปี

ข. โรงงานสุราจังหวัดกำแพงเพชรและโรงงานสุราองค์การสุราจังหวัดพระนคร
ศรีอยุธยาของบริษัทสุราทิพย์ จำกัด มีเขตจำหน่ายทั้งสิ้น 9 จังหวัด ได้แก่ จังหวัดกำแพงเพชร สระบุรี
ลพบุรี นครราชสีมา พระนครศรีอยุธยา อ่างทอง สิงห์บุรี อุทัยธานี และชัยนาท เริ่มอายุสัญญา
วันที่ 1 มกราคม 2523 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2532 อายุสัญญา 10 ปี มีสิทธิ์ที่จะจำหน่ายสุรา
ผล่มหงส์ทอง และสามารถไขข้อข้องสงสัยของตลอดอายุสัญญา

ค. โรงงานสุรา 12 โรงงานของบริษัทสุราทิพย์ จำกัด เริ่มอายุสัญญาวันที่ 1
มกราคม 2528 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2542 อายุสัญญา 15 ปี ขณะนี้ได้เริ่มดำเนินการบางส่วน
แล้วมีสิทธิการจำหน่ายสุราขาว-ผล่มในพื้นที 60 จังหวัดทั่วประเทศ

4.1.2 โครงสร้างของสัญญาแต่ละแห่งมีเงื่อนไขแตกต่างกัน โดยจะแยกให้เป็น 2 กลุ่ม
คือ กลุ่มโรงงานสุราบางยี่ขันของกรมโรงงานอุตสาหกรรม และกลุ่มที่ล่องได้แก่ กลุ่มโรงงานสุรากรม-
สรรพสามิต ดังนี้คือ

กลุ่มโรงงานสุราบางยี่ขัน

- ก. เลี้ยค่าสิทธิเป็นรายขวดของทุกขวด ที่ขนออกจากโรงงาน ยิ่งผลิตจำหน่าย มากยิ่งต้องเลี้ยค่าสิทธิมาก
- ข. สัญญาเช่ากำหนดให้ผลิตสุราแต่ละชนิด ในจำนวนที่แน่นอน เช่น สุราปรุงพิเค้แม่โขงเดือนละ 5.5 ล้านขวด สุราปรุงพิเค้กวางทอง 5 แสนขวด สุราขาว-ผสม 90,000 เทต่อเดือน
- ค. ภาวะเลี้ยค่าภาษีสุราในอัตราสูง เช่น สุราปรุงพิเค้แม่โขง เลี้ยภาษีสุรา ลิตรละ 60 บาท แห่งแอลกอฮอล์ บริสุทธ์ และสุราปรุงพิเค้กวางทอง เลี้ยลิตรละ 50 บาท แห่งแอลกอฮอล์บริสุทธ์ สุราขาวเลี้ยลิตรละ 30 บาท แห่งแอลกอฮอล์บริสุทธ์
- ง. สุราปรุงพิเค้แม่โขง-กวางทอง เป็นผลิตภัฑ์ของรัฐ ผู้ประมุขเช่า โรงงาน สุราบางยี่ขัน เป็นเพียงแต่ได้ประมุขสิทธิ ในการผลิตจำหน่ายเท่านั้น เมื่ออายุ สัญญาสิ้นสุดลง ผู้ประมุขได้ไม่มีสิทธิที่จะ นำสุรานี้ไปผลิตจำหน่ายแห่งอื่น ๆ ได้

กลุ่มโรงงานสุรากรมสรรพสามิต

- ก. เลี้ยค่าสิทธิประโยชน์คงที่เป็นจำนวนเงินที่แน่นอน ยิ่งผลิตจำหน่ายมาก ค่าผลประโยชน์ต่อหน่วยจะลดลง
- ข. สัญญาการทำ-ขายส่งสุราขาว-ผสม กำหนดเป็น จำนวนโควตาที่แน่นอนจำนวนหนึ่ง โดยจะผลิต สุราชนิดใด ๆ ก็ได้ ซึ่งสะดวกที่จะผลิตเพื่อ ให้ เป็นไปตามความต้องการของผู้บริโภคในท้องถิ่น นั้น ๆ เช่น สุราที่กำหนดให้โรงงานสุรา 12 แห่ง กำหนดให้ผลิตและจำหน่ายปีละ 14.6 ล้านบาท (28 ดีกรี) และใช้ชื่อยี่ห้อแตกต่างกัน เป็นต้น
- ค. ภาวะภาษีเลี้ยถูกกว่ากล่าวคือ ภาษีสุราขาว-ผสม ในเขต 69 จังหวัด ลิตรละ 30 บาท และ 40 บาท แห่งแอลกอฮอล์บริสุทธ์ ตามลำดับ
- ง. สุราผสมพิเค้หงส์ทอง เป็นผลิตภัฑ์ของเอกชน ซึ่งบริษัทสุราก็พียฯ จำกัด เป็นผู้ประมุขโรงงาน สุรากรมสรรพสามิตเพื่อผลิต-จำหน่ายภายในเขต การจำหน่ายที่ได้รับสัมปทาน เมื่ออายุสัญญาสิ้นสุด ลง สามารถนำไปผลิต-จำหน่ายที่โรงงานสุรา แห่งอื่นที่ได้รับอนุญาตได้

4.2 อุปสรรคต่าง ๆ ในการดำเนินงานจัดตั้งบริษัทกลาง นั้น นอกจากจะก่อให้เกิดปัญหาในการกำหนดปริมาณการผลิต อันเนื่องจากโครงสร้างต่าง ๆ ของสัญญาแล้ว ยังก่อให้เกิดอุปสรรคต่าง ๆ ดังนี้ คือ

4.2.1 การบริหารงานของบริษัทกลาง โดยการควบคุมดูแลให้ผู้ผลิตทั้งสองฝ่ายปฏิบัติตามข้อตกลงนั้น ทำได้ยากในทางปฏิบัติ เพราะแต่ละฝ่ายพยายามที่จะกอบโกยผลประโยชน์จากบริษัทกลางให้มากที่สุด

4.2.2 โดยหลักการแล้ว คาดว่าการจัดตั้งบริษัทกลางจำหน่ายสู่ราบริษัทย่อยทั่วประเทศของทั้งสองบริษัท จะขจัดปัญหาสู่ราข้ามเขตไปได้ ย่อมต้องอาศัยความร่วมมืออย่างสูงของเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องที่จะปฏิบัติหน้าที่ด้วยความเป็นธรรม

4.2.3 ในการจัดการด้านเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานจัดตั้งบริษัทกลาง ก่อให้เกิดอุปสรรคในการบริหารงานด้านบุคลากรที่จะให้ความเป็นธรรมแก่ทั้งสองฝ่าย ซึ่งทำได้ยากมากในทางปฏิบัติเช่นกัน

ผลดีและผลเสีย ถ้ามีการรวมตัวกันระหว่างผู้ผลิตสู่รารายใหญ่ของประเทศ 2 รายคือ บริษัทสู่รา महाराष्ट्र จำกัด และบริษัทสู่ราทิพย์ จำกัด ย่อมทำให้เกิดการผูกขาดสู่ราขึ้นในประเทศ คาดว่า จะก่อให้เกิดผลดีและผลเสียดังนี้คือ

ผลดี

1. รัฐคาดว่าจะสามารถตรวจสอบ ควบคุม การจัดเก็บภาษีสู่ราได้อย่างรัดกุมยิ่งขึ้น และได้สำนวนแน่นอน เป็นการสะดวกต่อรัฐบาลในการจัดทำประมาณการรายได้ของรัฐ
2. รัฐคาดว่าจะสามารถควบคุมราคาจำหน่ายและขจัดปัญหาสู่ราข้ามเขตของทั้งสองบริษัทได้

ผลเสีย

1. การตั้งบริษัทกลางจำหน่ายสุราบริษัทเดียวทั่วประเทศเป็นการผูกขาด ไม่มีคู่แข่งอันคุณภาพสุราอาจจะต่ำ เพราะผู้ผลิตแต่ละรายพยายามลดต้นทุนการผลิตสุราให้ต่ำลงที่สุดเท่าที่จะทำได้ ทำให้สุราไม่ได้รับการพัฒนาเท่าที่ควร

2. ในแง่ผู้บริโภค จะเห็นได้ว่าเมื่อมีการแข่งขันกันระหว่าง 2 บริษัทเท่าที่ผ่านมา สุราปรุงรสนี้เคยมีโขงต้องลดราคาจำหน่ายปลีกลงมาแข่งขันกับสุราผสมพิเศษหงส์ทอง เพื่อรักษาตลาดของตนเองไว้ ดังนั้น ถ้ามีการตั้งบริษัทกลางผูกขาดการจำหน่ายสุราแต่ผู้เดียวแล้ว ผู้กำหนดราคาคือผู้ผลิตทั้งสองบริษัทไม่ใช่ผู้บริโภค

สรุป

วิธีการสกัดเก็บผลประโยชน์จากบริษัทกลางนี้เป็นเพียงข้อเสนอนแนวความคิดให้รัฐบาลจัดตั้งบริษัทกลางจำหน่ายสุราทั่วประเทศขึ้นบริษัทเดียว โดยรวมผู้ผลิตสุรารายใหญ่ 2 รายคือ บริษัทสุรามหาราชภัฏ จำกัด และกลุ่มบริษัทสุราทิพย์ จำกัด ทั้งนี้ บริษัทสุราทิพย์ จำกัด ได้เป็นผู้ยื่นข้อเสนต่อรัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม (นายอบ วสุรัตน์) ซึ่งตามข่าวลือมวลงนได้ยืนยันว่า รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม เห็นชอบในหลักการ สำหรับฝ่ายบริษัทสุรามหาราชภัฏ จำกัด ไม่เห็นด้วยและคัดค้าน พร้อมทั้งได้แจ้งกับรัฐบาลในการที่จะไม่ร่วมตั้งบริษัทกลางโดยให้เหตุผลว่า เป็นไปไม่ได้ในทางปฏิบัติและจะทำให้รัฐสูญเสียรายได้ไป ดังนั้น ในบทต่อไป จะทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบว่า วิธีการสกัดเก็บผลประโยชน์จากโรงงานสุราโดยวิธีเก็บจากบริษัทกลางกับวิธีเก็บจากเขตจำหน่ายแต่ละเขตในปัจจุบันว่า วิธีใดรัฐจะได้รับรายได้มากที่สุด