



อุตสาหกรรมใบยาสูบไทยพันธุ์เวอร์จิเนีย เป็นอุตสาหกรรมที่มีลักษณะ  
โครงสร้างของการลงทุนเป็นการร่วมทุน

ก่อนที่จะแสดงถึงลักษณะการร่วมทุนในอุตสาหกรรมนี้ ผู้เขียนจะศึกษาถึงระบบตลาดใบยาสูบโลก และบริษัทยาสูบข้ามชาติในประเทศไทยเสียก่อน ทั้งนี้เพื่อเป็นแนวทางทำให้สามารถเข้าใจ เกี่ยวกับอุตสาหกรรมใบยาสูบไทยพันธุ์เวอร์จิเนียมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะลักษณะของการร่วมทุน

๑. ระบบการตลาดใบยาสูบ

อุตสาหกรรมใบยาสูบโลก มีลักษณะที่เป็นทั้งอุตสาหกรรมที่มีผู้ขายน้อย และผู้ซื้อน้อย รายในขณะเดียวกัน หรือ ที่เรียกว่า Bilateral Oligopoly เพื่อชี้ให้เห็นถึงระบบตลาดดังกล่าว จะแยกพิจารณาตลาดทั้งด้านผู้ขายและผู้ซื้อ ดังนี้คือ

ก. เป็นอุตสาหกรรมที่มีผู้ขายน้อยราย (Oligopoly)

ตลาดยาสูบของโลกนั้น มีลักษณะเป็นตลาดที่มีผู้ขายน้อยราย โดยที่กลุ่มบริษัทข้ามชาติที่ทำการค้าขายเกี่ยวกับผลผลิตยาสูรมีเพียง ๘ บริษัทยักษ์ใหญ่เท่านั้น คือ British American Tobacco, Imperial Tobacco Company, Philip Morris, R.J. Reynolds, Gulf and Western, The Rupert/Rembrandt/Rothmans Group และ American Brands เป็นผู้มีบทบาทควบคุมผลิตผลใบยาสูบโลก อาจกล่าวได้ว่า ในการค้าใบยาสูบของโลกนั้น ประมาณ ๘๕-๙๐% ของการค้าระหว่างชาติตกอยู่ใต้อำนาจ (ทั้งโดยตรง และโดยอ้อม) ของกลุ่มบริษัทยาสูบข้ามชาติ การรวมตัวกันอย่างเหนียวแน่นของกลุ่มบริษัทดังกล่าว ยังผลให้เกิดขึ้นไม่ให้นักใหม่เข้ามาได้ ซึ่งเป็นลักษณะอย่างหนึ่งของตลาดที่มีผู้ขายน้อยราย ซึ่งจำเป็นต้องมีสิ่งกีดขวางไม่ให้ผู้ผลิตรายใหม่เข้ามาทำการผลิตแข่งขันได้สะดวก นอกจากจะกีดกันมิให้นักใหม่เข้ามาได้แล้ว บริษัทยาสูบข้ามชาติสามารถควบคุมอุตสาหกรรมบุหรี่ของโลกไว้

ได้ทั้งหมด นอกจากนี้ยังมีบทบาทเกี่ยวกับใบยาสูบ และอุตสาหกรรมอื่น ๆ อีกมากมายอย่าง  
เช่น การขนส่งทางทะเล การประกันภัย การธนาคาร และการทำเหมืองแร่ ฯลฯ

อาจกล่าวได้ว่า บริษัทผู้ขายยาสูบข้ามชาติ มีกลยุทธ์ในการรักษาส่วนการ  
ขายของตน หรือพยายามที่จะขยายอำนาจการครองตลาดยาสูบโลก ด้วยปัจจัยที่สำคัญ ๓ ประ  
การ ซึ่งทำให้ตลาดแบบที่มีผู้ขายน้อยราย (Oligopoly) ของกลุ่มบริษัทยาสูบข้ามชาติ  
(TTC) สามารถดำรงคงอยู่ได้ปัจจัย ๓ ประการมีดังต่อไปนี้คือ

ก.๑) เงินทุน (Financial Capital)

เป็นธรรมดาที่กิจการขนาดใหญ่ต้องใช้ทุน เป็นจำนวนมาก บริษัทยาสูบ  
ข้ามชาติ (TTC) ก็เช่นกัน บริษัทยาสูบข้ามชาติ (TTC) ได้รับเงินสนับสนุนจากธนาคารใหญ่ใน  
New York ๗ ธนาคาร และในอังกฤษ ๔ ธนาคาร ลักษณะดังกล่าวถ้ามองเพียงผิวเผินน่าจะ  
ก่อให้เกิดการพึ่งพาในลักษณะที่ธนาคารที่ให้อำนาจเงิน ผู้มีบทบาทกำหนดการดำเนินงานของบริษัทข้าม  
ชาติ แต่กลับปรากฏว่า ความสัมพันธ์ระหว่างธนาคารกับบริษัทข้ามชาติ เป็นแบบถ้อยทีถ้อยอาศัย  
รักษาผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน และลักษณะ เงินกู้ที่ธนาคารดังกล่าวให้บริษัทยาสูบข้ามชาติจะไป  
จะคิดอัตราดอกเบี้ยในระดับที่ต่ำกว่าปรกติ ยังผลให้บริษัทยาสูบข้ามชาติ (TTC) ทำไร้อย่าง  
มหาศาลโดยเสี่ยงแต่เพียงเล็กน้อย ข้อที่น่าสังเกตคือ นอกจากบริษัทยาสูบข้ามชาติจะหาเงินได้  
จากประเทศพัฒนาแล้ว แม้แต่ในประเทศที่กำลังพัฒนา อย่างเช่น Latin America หรือแม้แต่  
Canada บริษัทยาสูบข้ามชาติ (TTC) ก็สามารถหาเงินกู้จากธนาคารในประเทศเหล่านั้นได้  
ในปี ๑๙๖๐ ถึง ๑๙๗๐ การดำเนินงานของบริษัทของอเมริกาใน Latin America ใช้ทุนใน  
ประเทศ Latin America ดำเนินการถึง ๗๔% และในปัจจุบันบริษัทยาสูบข้ามชาติที่เข้าไป  
ดำเนินการใน Latin America ใช้ทุนในประเทศ Latin America ถึง ๑๐% นอก  
จากนี้ ในประเทศศรีลังกาถึงแม้จะไม่มีตัวเลขสถิติปรากฏชัดเจนแต่ก็เป็นที่น่าทึ่งว่า บริษัท Cylon  
Tobacco โดยการสนับสนุนของ Bat ใช้เงินทุนในประเทศเป็นส่วนใหญ่

การเติบโตของกลุ่มบริษัทยาสูบข้ามชาตินั้น ดังกล่าวแล้วว่าอาศัยพึ่ง  
พาธนาคารใหญ่ของโลกต่าง ๆ นอกจากนี้บริษัทยาสูบข้ามชาติของอเมริกา ยังอาศัยเงินทุนอุ  
กทุน (Finance capital) จากนอกประเทศอีกด้วย เช่น ธนาคารของ Dutsche และ

ธนาคาร Mitsubishi เป็นแหล่งเงินกู้ระหว่างประเทศของบริษัท R.J. Neynolds เป็นต้น  
 ดังนั้น จะเห็นได้ว่า กลุ่มบริษัทยาสูบข้ามชาติมีเงินทุนมหาศาลจากการ  
 ช่วยเหลือของธนาคารต่าง ๆ รวมทั้งสามารถใช้เงินทุนในประเทศที่ตนเองเข้าไปแทรกแซงได้  
 ด้วย นอกจากนี้ บริษัทยาสูบข้ามชาติ ยังมีกิจการอุตสาหกรรมอื่น ๆ อีกมากมายซึ่งจะได้กล่าว  
 ถึงต่อไป ซึ่งสามารถทำรายได้ให้กับบริษัทยาสูบข้ามชาติเป็นจำนวนมาก เงินทุนจำนวนดังกล่าว  
 สามารถนำมาพัฒนาบริษัทยาสูบข้ามชาติใหญ่โตขึ้นเรื่อย ๆ และกีดกันผู้ผลิตรายใหม่ได้เป็น  
 อย่างดี

#### ก.๒) การขยายกิจการข้ามอุตสาหกรรม (Cross-subsidization)

กลุ่มบริษัทยาสูบข้ามชาติ โดยปกติมักจะใช้วิธีการขยายทุนของตนเอง  
 ให้มากขึ้นไปเรื่อย ๆ โดยมีกิจกรรมภาคอุตสาหกรรมมากขึ้น ซึ่งเรียกว่า การขยายกิจการข้าม  
 อุตสาหกรรม (Cross-subsidization) อย่างเช่น บริษัท Gulf and Western ซึ่งปัจจุบัน  
 เป็นบริษัทอุตสาหกรรมยักษ์ใหญ่ของอเมริกา ได้ซื้อกิจการของบริษัท Kayser-Moth (ซึ่งเป็น  
 อุตสาหกรรมใหญ่ลำดับที่ ๓ และมียอดขายถึง ๔๔๔ ล้านดอลลาร์สหรัฐ) นอกจากนี้ บริษัท  
 Gulf and Western ยังเปลี่ยนชื่อบริษัท Aenerul Cigar Co. มาเป็น Gulbro Corpo-  
 ration โดยการขยายกิจการมากขึ้น ดังนั้น นอกจากบริษัท Gulf and Western จะยึดหลัก  
 ในด้านการค้ายาสูบและบุหรี่แล้ว ยังขยายกิจการไปสู่อุตสาหกรรมเกี่ยวกับยา พลาสติก ที่ดิน  
 และอื่น ๆ

บริษัท Rembrandt ของ South Africa ซึ่งเป็นเจ้าของหรือควบคุม  
 กลุ่มบริษัทอื่น ๆ มากมาย เช่น Bothman International Carmeras, Brink Mann,  
 Turmac, Tobaccofina, Dunhill และ The Liggett Group นอกจากจะเป็นผู้ขายยา  
 สูบแล้ว ในปัจจุบันยังขยายกิจการไปสู่การค้าขายทอง อัญมณีเย็บ ถ่านหิน และสิ่งอื่น ๆ

Bat บริษัทยาสูบที่ใหญ่ที่สุดในโลก นอกจากรายได้ ๓ ใน ๔ ส่วนจะ  
 มาจากอุตสาหกรรมยาสูบแล้ว ปัจจุบันยังครอบครองธุรกิจเกี่ยวกับ cosmetic ที่ใหญ่ที่สุดในโลก  
 Swiss รวมทั้งเป็นเจ้าของ Department Stores ในอเมริกาอีกด้วย

การขยายกิจการข้าม (Cross-subsidization) หรือการขยาย  
 กิจการของกลุ่มบริษัทข้ามชาติมีผลให้ ขนาดของกิจการใหญ่ขึ้นทุกทีจนยากที่จะมีผู้แข่งขันราย

ใหม่เข้าไปได้ ซึ่งส่งผลให้ตลาดการค้าขายของโลกยังคงสามารถเป็นตลาดที่มีผู้ขายน้อยราย  
อยู่ได้

### ก.๓) การโฆษณา (advertising)

เนื่องจากระบบการค้าขายของโลกเป็นตลาดที่มีผู้ขายน้อยราย และ  
บรรษัทหลายข้ามชาติรวมตัวกันอย่างเหนียวแน่น ความหมายของการรวมตัวกันหมายถึงว่า  
อุตสาหกรรมยาสูบของโลกถูกควบคุมโดยธุรกิจขนาดใหญ่เป็นผู้นำ เนื่องจากบรรษัทหลายข้ามชาติ  
ทั้ง ๗ ส่วนใหญ่เป็นของอเมริกาหรืออังกฤษ ดังนั้น จะวิเคราะห์ถึงอุตสาหกรรมยาสูบในประเทศ  
ทั้ง ๒ สักเล็กน้อย

ในสหรัฐอเมริกาจะเห็นได้ว่าอุตสาหกรรมมีลักษณะ Vertical In-  
tegration มาก โดยเฉพาะอุตสาหกรรมใหญ่ เช่น น้ำมัน เป็นต้น อาจกล่าวได้ว่าในปี  
๑๙๗๐ อุตสาหกรรมขนาดใหญ่เพียง ๒ อุตสาหกรรม มียอดขายเกือบ ๔๐ พันล้านดอลลาร์สหรัฐ  
ซึ่งคิดแล้ว มีขนาดใหญ่เท่ากับอุตสาหกรรม ถึง ๒๐๐,๐๐๐ อุตสาหกรรมที่ดำเนินงานในปี ๑๙๕๕  
ดังนั้น จึงอาจกล่าวได้ว่า การปรากฏตัวของบรรษัทหลายข้ามชาติ (TTC) ได้ทำให้การควบคุม  
ระดับชาติ หรือระดับโลกเปลี่ยนแปลงไปมาก

ในประเทศอังกฤษ กลับปรากฏว่า ลักษณะการรวมตัวของบริษัทขนาด  
ใหญ่มีมากกว่าสหรัฐอเมริกาเสียอีก ซึ่งปรากฏว่าในบรรดาอุตสาหกรรมที่ใช้ทุนเป็นส่วนมาก และ  
ที่มีการโฆษณามาก ๆ นั้น รวมตัวกันอย่างเหนียวแน่น และอุตสาหกรรมที่มีการรวมตัวกันมากที่สุด  
(ถึง ๕๕.๗% ในปี ๑๙๖๔) ก็คือ บริษัทยาสูบ ๕ บริษัท

บรรษัทหลายข้ามชาติ นอกจากจะมีอิทธิพลในอำนาจทางการตลาด  
(market power) เทคโนโลยีอุตสาหกรรม (industrial technology) เงินทุนสนับสนุน  
(Finance capital) แล้ว ยังมีเทคนิคในการชักชวนผู้บริโภคอีกด้วย การโฆษณา (adver-  
tising) สินค้าของบรรษัทหลายข้ามชาติ กระทำทั้งในประเทศพัฒนาแล้วและกำลังพัฒนา  
อย่างเช่น การโฆษณายาสูบในประเทศ Brazil ใช้สื่อทางโทรทัศน์ เป็นต้น การโฆษณาเพื่อ  
ให้ผู้บริโภคระลึกถึงสินค้าของผู้ขายอยู่เสมอ นอกจากนี้ ก็เป็นการแนะนำหรือห่อใหม่ ๆ ให้  
ประชาชนรู้จัก

ในสหรัฐอเมริกาเองนั้น ปรากฏว่า อุตสาหกรรมผลิตยาสูบแต่ละแห่ง ใช้เงินโฆษณาเกิน ๔๐๐ ล้านดอลลาร์สหรัฐต่อปี ถ้ารวมการโฆษณาทั้งหมดของบริษัทยาสูบข้ามชาติจะตกในราว ๑.๘ พันล้านดอลลาร์สหรัฐ

การโฆษณาดังกล่าวก่อให้เกิดการรวมตัวกันอย่างเหนียวแน่นระหว่าง บริษัทยาสูบข้ามชาติ (TIC) การต่อสู้ทางการค้าระหว่างกลุ่มบริษัทยาสูบข้ามชาติ จะเป็น ลักษณะที่มีการแข่งขันแบบไม่ใช้ราคา (non-price competition) ทั้งนี้เป็นเพราะบริษัทยาสูบข้ามชาติมีได้มีนโยบายที่จะล้มล้างกันเองหากแต่แข่งขันกันโฆษณา เพื่อที่จะขยายตลาดการค้า ของตนเองให้ใหญ่กว่าคู่แข่งเท่านั้น และโดยเหตุที่บริษัทยาสูบข้ามชาติ แต่ละบริษัทมีขนาดใหญ่ มีอุตสาหกรรมในเครือเป็นจำนวนมาก ดังนั้น การทำลายบริษัทจึงเป็นเรื่องลำบากมาก ดังนั้น กลุ่มบริษัทข้ามชาติจึงรวมตัวกันกำหนดราคาในลักษณะของการร่วมมือกัน กำหนดราคา ตามผู้นำ (price leadership) และเป็น (administered price)

จากการจัดลำดับอุตสาหกรรมชั้นนำ ๕๐ อันดับแรกของอเมริกาที่ใช้บริการ การโฆษณาจัดเป็นลำดับขั้นดังนี้ R.J. Reynolds (9); Philip Morris (14); American Brands (2); Loews (48) การแข่งขันกันในทางโฆษณานี้ เป็นการแข่งขันเพื่อที่จะมีส่วน ครอบครองตลาดมากขึ้นเท่านั้น และยังเป็นการขจัดคู่แข่งที่ จะเข้ามาใหม่ การที่บริษัทยาสูบ ข้ามชาติได้รับอนุญาตให้ซื้อขายใบยาสูบได้ในประเทศต่าง ๆ ก็ดี รวมทั้งการรวมหัวกันกำหนดราคา เป็นลักษณะของตลาดที่มีผู้ขายน้อยราย ซึ่งตามปกติตลาดที่มีผู้ขายน้อยราย จำเป็นต้องมีสิ่งกีดขวาง ไม่ให้ผู้ผลิตใหม่ เข้ามาทำมาหากินได้สะดวก

อาจกล่าวได้ว่า มีเหตุผล ๒ ประการที่ทำให้บริษัทยาสูบข้ามชาติ ซึ่ง ครอบครองตลาดที่มีผู้ขายน้อยราย กระทำการโฆษณาก็คือ

๑. เพื่อขยายกิจการให้ เป็นกิจการที่มีทุนมากที่สุดของโลก
๒. เมื่อมีทุนมากแล้วก็สามารถ เพิ่มชนิดหรือยี่ห้อของสินค้า (บุหรี่) ได้ มากขึ้น เพื่อให้ได้สินค้าของตนเองครอบครองตลาดโลกไว้ได้มากที่สุด

ข. เป็นอุตสาหกรรมที่มีผู้ซื้อน้อยราย (Oligopsony)

ตลาดการค้าใบยาสูบโลก เป็นตลาดที่มีผู้ขายน้อยรายด้วย โดยมีบริษัทผู้ซื้อข้ามชาติใหญ่ ๖ บริษัท เท่านั้น ที่ควบคุมการซื้อขายใบยาสูบระหว่างประเทศไว้ กล่าวได้ว่า ใบยาสูบที่เข้าสู่การค้าระหว่างประเทศทั้งทางตรงและทางอ้อมถึง ๒ ใน ๓ ถูกควบคุมโดยบริษัทยาสูบ ๖ บริษัทนี้เท่านั้น บริษัทดังกล่าว คือ Universal leaf Tobacco Company, Transcontinental leaf Tobacco Company (มี the standard group เป็นผู้หนุนหลัง), Debrill Brothers, Export Leaf Tobacco Company (ซึ่ง BAT เป็นเจ้าของ) Kulkampf และ A.C. Monk & Co. (อุปถัมภ์โดยบริษัท Imperial)

ตัวอย่างบริษัทผู้ซื้อยาสูบข้ามชาติ เช่น The Universal Leaf Tobacco Co. เป็น leader และ processor ที่ใหญ่ที่สุดในโลก มีรายรับรายปีจากยาสูบถึง ๗๐๐ ล้านดอลลาร์สหรัฐ นอกจากนี้ บริษัทผู้ขายยาสูบข้ามชาติบางบริษัทได้กลายสภาพมาเป็นผู้ซื้อและกลายเป็น processor ด้วย โดยเฉพาะ BAT และ Imperial

บริษัทผู้ซื้อยาสูบข้ามชาติ ทำหน้าที่เป็น leader ข้ามชาติในการซื้อใบยาสูบ รวมทั้งทำการ packing, storing รวมทั้ง shipping ใบยาสูบไปสู่โรงงานอุตสาหกรรมยาสูบ หรือโรงงานผลิตบุหรี่ โดยที่ transnational leaf dealer เหล่านี้ คิดค่าธรรมเนียมหรือ commission จากผู้ประกอบการอุตสาหกรรมยาสูบ เป็นค่าบริการ transnational leaf dealer เหล่านี้จึงเป็นคนกลางระหว่างผู้เพาะปลูก และผู้แปรรูปขั้นแรกกับโรงงานอุตสาหกรรมยาสูบ

ดังนั้น เมื่อพิจารณาการค้าใบยาสูบโลกทั้งด้านผู้ขายและผู้ซื้อ และพบว่ามีลักษณะตลาด เป็นแบบทั้งผู้ขายน้อยราย และผู้ซื้อน้อยราย (Bilateral Oligopoly) โดยผู้ซื้อและผู้ขายน้อยรายมีความสัมพันธ์กันอย่างสูง โดยจะเห็นว่าทางด้านผู้ขายมีบริษัทใหญ่ ๆ เพียง ๗ บริษัทที่ควบคุมการซื้อขายยาสูบระหว่างประเทศ คือ Imperial Tobacco Company, British American Tobacco, Phillip Morris, R.J. Reynolds, Gultand Western, The Reysert/Rambrand/Rothmans Group และ American Brands ควบคุมการค้ายาสูบระหว่างประเทศถึง ๔๐% และผลิตบุหรี่ได้ถึง ๗๓% ของผลผลิตบุหรี่ของโลก ส่วนทางด้านผู้ซื้อ

ดังกล่าวแล้วว่ามีเพียง ๖ บริษัทเท่านั้น ที่สามารถควบคุมการซื้อขาย ระหว่างประเทศได้ถึง ๘๕-๙๐% ของปริมาณการซื้อขายยาสูบระหว่างประเทศ

ดังนั้น จึงกล่าวได้ว่า ลักษณะตลาดการค้ายาสูบโลก เป็นแบบที่ผู้ขายน้อยราย เฝือกับผู้ซื้อน้อยราย แต่ผู้ซื้อและผู้ขายมีความสัมพันธ์กันอย่างเหนียวแน่น โดยบริษัทผู้ขายยาสูบบางบริษัทได้กลายเป็นผู้ซื้อดังได้กล่าวมาแล้ว และทั้งยังเป็นผู้ให้ทุนหนุนหลังบริษัทผู้ซื้อด้วย ตัวอย่างเช่น Export Leaf Tobacco Company อยู่ภายใต้การควบคุมของ BAT และ Kulenkampff. A.A. Monk Company สนับสนุนโดย Imperial Tobacco Leaf จึงกล่าวได้ว่า การแลกเปลี่ยนทางการค้า ยาสูบระหว่างประเทศของกลุ่มผู้ขายน้อยราย และผู้ซื้อน้อยราย เป็นการดำรงผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน ส่วนผู้บริโภค และผู้ปลูกยาสูบ มีอิทธิพลเพียงเล็กน้อย และอำนาจทางเศรษฐกิจอ่อนแอ

ทางด้านบริษัทผู้ซื้อยาสูบข้ามชาตินั้น ถึงแม้ในบางกรณี จะมีได้มีสัญญาซื้อขายยาสูบกับอุตสาหกรรมผู้ผลิตยาสูบ บริษัทผู้ซื้อบางบริษัทก็มีบริษัทผู้ขายหนุนหลังอยู่ดังกล่าวแล้ว ในกรณีเช่นนี้ ทำให้เกิดความสามารถในการพยายาม maximize profit เท่าที่จะเป็นไปได้ จากทั้งผู้บริโภคและผู้เพาะปลูก ส่วนบริษัทผู้ซื้อยาสูบข้ามชาติที่มีได้มีบริษัทผู้ขายข้ามชาติหนุนหลังก็สามารถหากำไรจากการซื้อขายยาสูบของตนได้เช่นกัน

ตามทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ ลักษณะตลาดแบบ Bilateral Oligopoly ในกรณีที่ผู้ซื้อและผู้ขายมีความสัมพันธ์กันอย่างเหนียวแน่น ในลักษณะตกลงร่วมกัน จะทำให้ลักษณะใกล้เคียง หรือเหมือนกับตลาดผูกขาด กล่าวคือ ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายสามารถที่จะแสวงหากำไรร่วมกัน (joint profit) ได้อย่างเต็มที่ ด้วยการกำหนดราคาและปริมาณร่วมกัน ซึ่งการค้ายาสูบระหว่างประเทศมีลักษณะดังที่กล่าวมานี้

ลักษณะที่สำคัญประการหนึ่ง ที่ทำให้การค้ายาสูบโลกมีลักษณะการซื้อแบบผูกขาด (monopsony) ก็คือ ปัจจัยการผลิตไม่สามารถโยกย้ายได้ ซึ่งจะเห็นได้ชัดเจน จากการที่ประเทศผู้ส่งออกยาสูบจะขายยาสูบให้กับประเทศผู้ซื้อ โดยไม่ผ่านตลาดการค้าระหว่างประเทศที่มีกลุ่มผู้ซื้อและผู้ขายน้อยรายครองตลาดอยู่เป็น เรื่องที่ยากยิ่ง สาเหตุประการหนึ่ง ก็คือประเทศผู้ขายจำเป็นต้องแปรรูปยาสูบเสียก่อน เพื่อให้เหมาะสมกับการที่จะเป็นวัตถุดิบใน

การผลิตสินค้าเกี่ยวกับใบยาสูบ ซึ่งได้แก่ บุหรี่ ยากล้อง ดังนั้น การค้าใบยาสูบโลกจึงต้องผ่านระบบตลาดแบบ Bilateral Oligopoly เกือบทั้งหมด

ความสามารถในการกีดกันคู่แข่ง จะเห็นได้จาก การที่ประเทศโรดีเซียซึ่งเคยเป็นประเทศผู้ส่งออกใบยาสูบรายใหญ่รายหนึ่งของโลก ถูก Sanction ด้วยการไม่รับซื้อใบยาของกลุ่มบริษัทผู้ซื้อยาสูบข้ามชาติ (ซึ่งเพียงยกเลิกการ Sanction เมื่อไม่นานมานี้) แสดงให้เห็นว่าแม้ผู้ผลิตรายใหญ่ที่สุดก็ไม่สามารถขายใบยา โดยไม่ผ่านระบบตลาดการค้าใบยาสูบที่ถูกผูกขาด โดยกลุ่มบริษัทยาสูบข้ามชาติไปได้

ความแตกต่างทางด้านราคาของบริษัทผู้ซื้อยาสูบข้ามชาติรับซื้อจากประเทศผู้ขายใบยาสูบกับราคาของบริษัทผู้ขายข้ามชาติใบยาสูบให้กับประเทศผู้ซื้อใบยาสูบ เป็นราคาที่แตกต่างกันมาก (กรณีประเทศไทย ราคาส่งออก และราคานำเข้าใบยาสูบต่างกันถึง ๑ เท่าตัว ซึ่งจะกล่าวต่อไปในภายหลัง) ซึ่งถึงแม้ว่า ปัจจัยหนึ่งอาจจะเนื่องมาจาก ความแตกต่างในคุณภาพของใบยาสูบที่บริษัทผู้ขายขายให้กับประเทศผู้ซื้อกับใบยาสูบที่บริษัทผู้ซื้อรับซื้อจากประเทศผู้ขาย แต่ปัจจัยที่สำคัญ คือ การที่ตลาดการค้าใบยาสูบของโลกมีลักษณะ เป็นตลาดแบบ Bilateral Oligopoly

## ๒. ระบบการตลาดบุหรี่

บริษัทผู้ขายยาสูบข้ามชาติ นอกจากจะครอบครองการค้าใบยาสูบโลกแล้ว ยังครอบครองตลาดการขายบุหรี่อีกด้วย อุตสาหกรรมการผลิตบุหรี่เป็นอุตสาหกรรมผูกขาด กล่าวคือ เมื่อพิจารณาเครื่องจักรที่ใช้สำหรับผลิตบุหรี่ หรือสำหรับอุตสาหกรรมยาสูบนั้น มีเพียง ๓ บริษัทเท่านั้น ที่ผู้ขายการผลิต คือ Molins, Hauni และ American Mechire and Foundry (AMF) ซึ่งบริษัท Molins นั้นมี บริษัท BAT และ Imperial เป็นหุ้นส่วนใหญ่

สำหรับตลาดการจำหน่ายบุหรี่โลกนั้น ตลาดที่สำคัญคือ อังกฤษ และอเมริกา ซึ่งมีวิธีการตลาด คล้ายคลึงกันมาก กล่าวคือ ในอังกฤษ เนื่องจากมี ๓ บริษัทใหญ่ คือ Imperial, Gallaher และ Caneras/Rothmans ครอบครองถึง ๙๖% บริษัทดังกล่าวจึงครอบครองตลาดบุหรี่ไว้เกือบทั้งหมด โดยเฉพาะบริษัท Imperial ซึ่งมีสาขาต่าง ๆ ทำหน้าที่ขายบุหรี่ แต่การตั้งราคานั้นมาจากบริษัท Imperial โดยตรง บริษัท Imperial มีอำนาจครอบคลุม



ไปถึงการตั้งราคาขายส่งและขายปลีก (Wholesale and retail) แทนจะกล่าวได้ว่าบริษัท Imperial เป็นผู้กำหนดราคาขาย ของอุทานไว้ทุกขั้นตอน และราคาขั้นต่ำที่ผู้ขายส่งจะขาย ให้แก่ผู้ขายปลีกก็เป็นราคาที่บริษัท Imperial ตั้งไว้แล้ว การตั้งราคาดังกล่าวกระทำในลักษณะ ที่จะป้องกัน ผู้ค้ารายย่อยที่ไม่มีบริษัทใหญ่คุ้มครองราคา นอกจากนี้บริษัท Imperial ยังให้ Bonus แก่ผู้ขายในเครือของคนอีกด้วย

### ๓. บริษัทยาสูบข้ามชาติในอุตสาหกรรมยาสูบไทย

การศึกษาในช่วงนี้ จะเป็นการกล่าวถึงบริษัทยาสูบข้ามชาติในประเทศไทยเสียก่อน และจะกล่าวโดยละเอียดต่อไปในบทที่ ๖ จึงจะกล่าวถึงความ เป็นมาของบริษัทยาสูบข้ามชาติ ที่เป็นมาในประเทศไทยโดยย่อ กล่าวคือ

อุตสาหกรรมยาสูบในประเทศไทยนั้น เกี่ยวข้องกับบริษัทข้ามชาตินับตั้งแต่แรกก่อตั้ง แม้ว่าจะมีการปลูกยาสูบพื้นเมืองกันมาก่อนแล้วก็ตาม บริษัท The British American Tobacco Company (BAT) ได้เข้ามาตั้งโรงงานในกรุงเทพฯ บริษัท BAT ได้เริ่มสนับสนุนให้ชาวบ้าน ปลูกยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียที่จังหวัดเชียงราย บริษัท BAT ได้ให้ความรู้ทางเทคนิค และทุนแก่ชาว ไร่ จนกระทั่งในปี ๒๔๘๒ บริษัท BAT สามารถสร้างผู้บ่มอิสระ ทำการบ่มใบยา เป็นผู้ส่งใบ ยาให้แก่บริษัทได้ถึง ๔ ผู้บ่มอิสระ

ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัท BAT และโรงงานยาสูบได้สิ้นสุดลงเมื่อหลังสงครามโลก ครั้งที่ ๒ จนกระทั่งปี ๒๔๘๔ อุตสาหกรรมยาสูบจึงผูกขาดโดยรัฐอย่างสมบูรณ์ในนามของการ ดำเนินงานของ โรงงานยาสูบแห่งประเทศไทย (Thai Tobacco Monopoly) อย่างไรก็ตาม โรงงานยาสูบยังขาดความชำนาญอยู่มาก บริษัท BAT จึงยังคงเป็นผู้เลี้ยงให้คำแนะนำต่าง ๆ ขณะเดียวกัน บริษัท BAT ได้กลายเป็นผู้ซื้อใบยาของไทย และทำการกำหนดราคาใบยาที่ตนเอง รับผิดชอบชนิด ในปัจจุบันถึงแม้บริษัท BAT จะไม่มีบทบาทเกี่ยวกับการบริหารโรงงานยาสูบอีก ต่อไป แต่แบบแผนวิธีการของบริษัท BAT ยังคงตั้งร่องรอยไว้ให้แก่โรงงานยาสูบจนเท่าทุกวันนี้

ในปี ๒๔๘๖ ได้เริ่มเคาะที่ supply ยาสูบจะล้นมากขึ้นทุกปี โรงงานยาสูบจึงตั้งระบบ โควตาขึ้นทำการซื้อใบยาสูบ จำนวนที่แน่นอนในแต่ละปีจากผู้บ่ม ต่อมาในปี ๒๕๐๐ เกิด surplus

ใน supply ยาสูบ ด้วยเหตุนี้ โรงงานยาสูบจำกัดการซื้อด้วยระบบโควตาเท่านั้นเอง ทำให้ผู้บ่มทั้งหมดในประเทศไทย รวมตัวกันตั้งบริษัทส่งออกใบยาสูบขึ้น ชื่อว่า Thai Tobacco Leaf Development Company (TODEVCO) อย่างไรก็ตาม มีอุปสรรคอย่างมากที่บริษัท TODEV จะติดต่อกับตลาดต่างประเทศโดยตรง ดังนั้น บริษัท TODEV จึงขายใบยาสูบให้แก่บริษัท BAT ใน London และใน Hamburg ด้วยราคาที่ต่ำกว่าราคาขายในประเทศไทยถึงหนึ่งเท่าตัว

สองปีต่อมา บริษัท TODEV ไม่สามารถรับ Supply ที่มีอยู่มากไว้ทั้งหมดผู้เดียว ตัวแทนของบริษัท BAT ซึ่ง Elia Salzanay Company จึงได้จัดตั้งผู้ซื้อข้ามชาติ (transnational) ขึ้น เรียกว่า Trans continental Leaf Tobacco ทำการซื้อยาสูบส่วนที่เหลือจากที่โรงงานยาสูบซื้อจากผู้บ่ม เพื่อส่งให้แก่บริษัท BAT โรงงานยาสูบ มิได้สนใจว่าธุรกิจการส่งออกแต่เริ่มแรก ดังนั้น ในที่สุดจึงเกิดบริษัท เทพวงศ์ขึ้น ซึ่งบริษัท เทพวงศ์ และ Transcontinental Leaf Tobacco ในปัจจุบัน เป็นกลุ่มธุรกิจที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย

๔. อุตสาหกรรมใบยาสูบไทยพันธุ์เวอร์จิเนีย เป็นอุตสาหกรรมที่มีลักษณะ โครงสร้างของการลงทุน การร่วมทุน (Joint Venture).

บทบาทของบรรษัทยาสูบข้ามชาติได้เริ่มปรากฏอย่างชัดเจนขึ้น จากการที่แผนพัฒนาเศรษฐกิจ ฉบับที่ ๓ (พ.ศ. ๒๕๑๔-๒๕๑๘) ได้เน้นถึงความสำคัญของอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกและการกระจายโรงงานอุตสาหกรรมออกไปส่วนภูมิภาค โดยมีการประกาศใช้กฎหมายส่งเสริมการลงทุน (ประกาศคณะปฏิวัติ ฉบับที่ ๒๒๗) ปี ๒๕๑๔ ซึ่งกำหนดสิทธิประโยชน์มากขึ้นแก่อุตสาหกรรมผลิตเพื่อการส่งออก และที่ค่าอยู่ใน เขตอุตสาหกรรมที่ทางรัฐบาลกำหนดจากสิทธิประโยชน์ดังกล่าว เป็นผลให้ช่วงนี้มีบริษัทที่มีการร่วมทุนระหว่างบริษัทต่างชาติที่มีลักษณะ เป็นบรรษัทข้ามชาติ (Transnational Corporation) กับบริษัทแม่ใบยาของไทยตั้งขึ้นหลายราย เช่น บริษัททอคมัสอินเตอร์เนชันแนล จำกัด บริษัท การค้าเชียงใหม่ จำกัด บริษัท อินเตอร์-เอเชียียนโทแบคโคเอกสपोर्टเตอร์ จำกัด บริษัท ไซแอมโทแบคโคเอกสपोर्टเตอร์คอร์ปอเรชัน จำกัด เป็นต้น

ดังนั้น เมื่อพิจารณาบรรษัทข้ามชาติที่ร่วมทุนกับบริษัทแม่ใบยาไทย ซึ่งตั้งขึ้นใหม่นี้กับบรรษัทข้ามชาติที่เข้ามาในประเทศไทยก่อนแล้ว

อาจกล่าวได้ว่า ลักษณะโครงสร้างของอุตสาหกรรมใบยาสูบไทยพันธุ์เวอร์จิเนีย ประกอบด้วยกลุ่มบริษัทที่มีบทบาทนำ ๗ กลุ่มดังนี้คือ

กลุ่มบริษัทยาสูบยักษ์ใหญ่ในประเทศไทย มีทั้งหมด ๗ กลุ่ม ดังนี้<sup>๑</sup>

1. THAPAWONG/STEC/GRANS-CONTINENTAL GROUP

- 1.1 Trans-Continental Leaf Tobacc: a transnational dealer
- 1.2 Thapawons: a curer
- 1.3 Siam Tobacco Export Corp. (STEC): a promoted enterprise, a joint venture formed by 1.1, 1.2 and German Customers of 1.1

2. All Group

- 2.1 W.A. Adams Co. Ltd.: a transnational dealer.
- 2.2 Adams International: a promoted enterprise, a joint venture formed by W.A. Adamy and local businessmen

3. Universal Group

- 3.1 Univered Leaf Tobacco Co. Inc: a transnational dealer
- 3.2 Indlraran Tobacco, Co.: a curer.
- 3.3 Thai-Am Tobacco., Ltd: a promoted enterprise, a point venture (3.1 and 3.2)

4. G.K. Group

- 4.1 Gebruder Kulenkampf: a German dealer.
- 4.2 Gkura Co. Ltd: a Japanese dealer
- 4.3 Inter-Thai Tobacco tacker: a joint venture of 4.1, 4.2 and local businessman

---

<sup>๑</sup>Ibid., pp. 14-15.

5. Mitsui Group

5.1 Mitsui & Co. Ltd: a Japanese Transnational trading company

5.2 F.C.T. Brothers

5.3 Inter Asian Tobacco Exporters Co. Ltd: a promoted enterprise which is a joint venture formed by 5.1 and 5.2

6. Intabex Group

6.1 Intabes A.G.: a transnational dealer

6.2 Khun Suk Meng Mai: a local devler

7. Other large local Companies

7.1 South-East Asia Tobacco Co. Ltd: Supplzing manly Universal Leaf Tobacco

7.2 Srisuwan Co. Ltd.

7.3 Thai Tobacco Leaf Development Co. Ltd. (TODEVCO)

เมื่อพิจารณาโดยรวมจากการร่วมทุนระหว่างชาวต่างประเทศกับชาวไทยของแต่ละบริษัทแล้ว จะเห็นได้ว่าอุตสาหกรรมใบยาสูบไทยโดยเฉพาะช่วงการส่งออก มีลักษณะโครงสร้างของการลงทุนเป็นโครงสร้างการร่วมทุน (Joint Ventures) ดังนี้คือ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ ๖.๑

อัตราการถือหุ้นและ เงินทุนจดทะเบียนของบริษัทส่งออก ใบยาสูบไทยพันธุ์เวอร์จิเนีย

รายชื่อบริษัท	เงินทุนจดทะเบียน			อัตราการถือหุ้น	
	ไทย	ต่างชาติ	รวมเงินลงทุน	ไทย	ต่างชาติ
๑. บริษัท เทพวงศ์ จำกัด	๖,๐๐๐,๐๐๐	-	๖,๐๐๐,๐๐๐	๑๐๐	-
๒. บริษัท ไฮแอมโทแบคโก เอกสปอร์ต จำกัด	๓,๙๗๐,๐๐๐	๓,๔๓๐,๐๐๐	๗,๔๐๐,๐๐๐	๕๑	เยอรมัน ๔๘.๘ อเมริกา .๑ ออฟริกา .๑
๓. บริษัท ไทย-แอม	๑๐,๒๐๐,๐๐๐	๔,๘๐๐,๐๐๐	๑๕,๐๐๐,๐๐๐	๕๑	อเมริกา ๔๙
๔. บริษัท ทอดมินเตอร์ เนชั่นแนล	๒,๐๕๐,๐๐๐	๑,๙๖๐,๐๐๐	๔,๐๑๐,๐๐๐	๕๑	อเมริกา ๔๘.๙ อังกฤษ .๐๒๕
๕. บริษัท อินเตอร์เอเซียโทแบคโค เอกสปอร์ต จำกัด	๕,๑๐๐,๐๐๐	๔,๙๐๐,๐๐๐	๑๐,๐๐๐,๐๐๐	๕๐	ญี่ปุ่น ๓๘.๙ เยอรมัน ๑๐.๑
๖. บริษัท อินเตอร์ไทยโทแบคโค จำกัด	๒,๖๐๐,๐๐๐	๒,๔๐๐,๐๐๐	๕,๐๐๐,๐๐๐	๕๒	ญี่ปุ่น ๒๘ เยอรมัน ๒๔
๗. บริษัท ศรีสุวรรณ จำกัด	๒,๐๐๐,๐๐๐	-	๒,๐๐๐,๐๐๐	๑๐๐	-
๘. บริษัท ขุนศึก เมืองราย จำกัด	๑,๐๐๐,๐๐๐	-	๑,๐๐๐,๐๐๐	๑๐๐	-
๙. บริษัท ใบยาเอเซียอาคเนย์ จำกัด	๒,๐๐๐,๐๐๐	-	๒,๐๐๐,๐๐๐	๑๐๐	-
๑๐. บริษัท เต็มบุญเกียรติ จำกัด	๒,๐๐๐,๐๐๐	-	๒,๐๐๐,๐๐๐	๑๐๐	-
	๓๖,๕๑๐,๐๐๐	๒๒,๕๙๐,๐๐๐	๕๙,๑๐๐,๐๐๐	๖๑.๘	๓๘.๒

ที่มา : กองทะเบียนธุรกิจ กระทรวงพาณิชย์

จากตารางที่ ๖.๑ ซึ่งได้แสดงให้เห็นถึงอัตราการถือหุ้นและเงินทุนจดทะเบียนของ บริษัทที่สำคัญในการส่งออกใบยาสูบไทย จะเห็นว่าในจำนวนเงินทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น ๕๔ ล้าน บาท เป็นเงินทุนจดทะเบียนของคนไทย ๓๖,๕๑๐,๐๐๐ บาท คิดเป็นร้อยละ ๖๑.๘ เป็นเงินทุนจดทะเบียนของชาวต่างประเทศ ๒๒,๕๕๐,๐๐๐ บาท คิดเป็นร้อยละ ๓๘.๒ ในจำนวนนี้เป็นเงินทุนของอเมริการ้อยละ ๑๔.๔ ญี่ปุ่นมีอัตราการถือหุ้นร้อยละ ๘.๗ และเยอรมันมีอัตราการถือหุ้นร้อยละ ๔.๕

การที่มีชาวต่างประเทศมีส่วนแบ่งในอัตราการถือหุ้นในอุตสาหกรรมยาสูบนั้น พิจารณาทางด้านดี เงินทุนจากต่างประเทศมีความสำคัญและจำเป็นในการพัฒนาประเทศในระยะแรก ทั้งนี้เพราะ domestic saving ไม่เพียงพอ หรืออาจเป็นไปได้ว่าเอกชนในประเทศไม่สนใจที่จะลงทุนในอุตสาหกรรมประเภทนี้

การลงทุนจากต่างประเทศเป็นที่เชื่อกันมานานแล้ว จะก่อให้เกิดผลทางการเสริมสร้างงาน และการสะสมทุนของประเทศช่วยเพิ่มพูนความสามารถในการผลิตและการสะสมทุนของประเทศ ช่วยเพิ่มพูนความสามารถในการผลิต ทำให้คนมีงานทำและมีรายได้สูงขึ้น และผลการประหยัคภายนอก (External Economics) กระตุ้นให้ตลาดทุนในประเทศขยายตัวออกไป

แต่พิจารณาอีกด้านหนึ่ง การลงทุนจากต่างประเทศย่อมเป็นอุปสรรคอันหนึ่งที่จะพัฒนาอุตสาหกรรมนี้ให้เจริญก้าวหน้ามีประสิทธิภาพและเป็นประโยชน์แก่ระบบ เศรษฐกิจของชาติมากที่สุดได้ ทั้งนี้เพราะ ผลที่ตามมาจากการลงทุนของชาวต่างประเทศก็คือ ทำให้เราเกิดการไหลออกของเงินทุนในระยะยาว อันจะทำให้อัตราการออมทรัพย์ในประเทศลดลง

ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุนเพื่อกิจการอุตสาหกรรมของไทยนั้น อนุญาตให้นำหรือส่งเงินตราต่างประเทศออกนอกประเทศไทย ในกรณีที่เงินลงทุนนั้นนำมาจากต่างประเทศ เงินกู้ยืมกำไรจากเงินทุนนั้น ดอกเบี้ยเงินกู้ต่างประเทศที่ผู้ได้รับการส่งเสริมมีข้อผูกพันตามสัญญาเกี่ยวกับการใช้สิทธิ บริการต่าง ๆ ในการประกอบกิจการอุตสาหกรรมของผู้ได้รับการส่งเสริม ฉะนั้น จึงเป็นเครื่องแสดงให้เห็นชัดเจนว่าประเทศไทยอยู่ในฐานะเสียเปรียบ ถ้าเราพิจารณาตัวเลขของธนาคารแห่งประเทศไทยเกี่ยวกับการนำเงินทุนเข้าและออกจากต่างประเทศ

แล้วจะพบว่า อัตราการนำเงินทุนและกำไรส่งออกไปต่างประเทศเพิ่มขึ้นทุกปี ดังนี้คือ

	๒๕๑๗	๒๕๒๓	Average Annual rate of growth%
เงินลงทุนทั้งสิ้นจากต่างประเทศ	๔๓๔๙.๖	๙๒๕๙.๐	๑๔.๙๔
เงินลงทุนและกำไรที่ส่งออกไปต่าง ประเทศ	๑๒๗๕.๙	๖๒๒๐.๙	๕๑.๙๗

หน่วย: ล้านบาท

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

จากสถิติดังกล่าว จะเห็นว่าเงินลงทุนทั้งสิ้นจากต่างประเทศเพิ่มขึ้นในอัตราเฉลี่ยร้อยละ ๑๔.๙๔ ต่อปี และอัตราการส่งเงินทุนและกำไรออกนอกประเทศเพิ่มขึ้นในอัตราเฉลี่ยร้อยละ ๕๑.๙๗ ต่อปี การที่มีชาวต่างประเทศถือหุ้นในอุตสาหกรรมในประเทศสูง รายได้และผลกำไรที่เกิดจากเงินทุนส่วนหนึ่งจะถูกส่งออกนอกประเทศ (แทนที่เงินดังกล่าวจะนำมาลงทุนเพิ่มเติมเพื่อขยายการผลิตออกไปและก่อให้เกิด income creation) ซึ่งจะเป็นผลดีแก่เศรษฐกิจของประเทศ ยิ่ง ๆ ขึ้น) ซึ่งเป็นความเสียหายเปรียบอันหนึ่งในอุตสาหกรรมไทย ปัจจุบันอุตสาหกรรมยาสูบก็ตกอยู่ในภาวะเช่นเดียวกัน มีบริษัทส่งออกใบยาสูบที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ๔ บริษัท คือ บริษัทหอดัมส์อินเตอร์เนชั่นแนล บริษัทการค้าเชียงใหม่ บริษัทเจเนอรัลโทแบคโก บริษัทอินเตอร์-ไทย บริษัทอินเตอร์เอเชียโทแบคโกเอกซ์พอร์ตเตอร์ บริษัทสยามโทแบคโก เอกซ์พอร์ต บริษัทไทย-แอม และบริษัทวัฒนไทย บริษัทดังกล่าวได้รับสิทธิประโยชน์นานับประการจากกฎหมายส่งเสริมการลงทุน ตัวอย่างเช่น ไม่ต้องเสียภาษีกำไรสุทธิเป็นเวลา ๔ ปี เป็นต้น ซึ่งสิทธิดังกล่าวนี้ก็คือรายได้ที่รัฐบาลสูญเสียไปนั่นเอง

ในกรณีของอุตสาหกรรมยาสูบ ฉะนั้น การลงทุนของชาวต่างชาติไม่ใช้การลงทุนธรรมดา หากมีลักษณะของบรรษัทลงทุนข้ามชาติ (ซึ่งลักษณะของบรรษัทลงทุนข้ามชาติ (Multinational Corporation) หมายถึง บริษัทขนาดใหญ่ ๆ ซึ่งดำเนินธุรกิจในประเทศต่าง ๆ หลายแห่งโดยมีสำนักงานใหญ่อยู่ในประเทศหนึ่ง และมีการดำเนินกิจการสาขาอยู่ในประเทศอื่นหลายแห่ง เนื่องจากตลาดการค้าใบยาสูบของโลก เป็นตลาดที่มีขนาดการผูกขาดสูงที่สุดอย่างหนึ่ง ในบรรดา

ตลาดการค้าผลผลิตทางการเกษตรระดับโลกด้วยกัน ประมาณ ๘๐-๘๐% ของใบยาสูบที่ค้าขายกันในตลาดโลกนั้น ควบคุมโดยทางตรง หรือทางอ้อม โดยบริษัทยาสูบข้ามชาติ ๖ บริษัท คือ Universal Leaf, Trans Continental Leaf Tobacco, Debrill Brothers, Export Leaf Tobacco Co. Kulenkampff และ A.C. Monk and Co.

ประเทศไทยเป็นประเทศหนึ่ง ซึ่งมีบริษัทยาสูบข้ามชาติระดับโลกเข้ามาแทรกแซงถึง ๓ บริษัท คือ Trans-Continental บริษัท Kulenkampff และบริษัท Universal Leaf, นอกจากนี้ ผู้เขียนยังมีความคิดเห็นเพิ่มเติมคือกรณีของบริษัทส่งออกไทย จากการศึกษาเอกสารขั้นต้นของผู้เขียน โดยการดูเอกสารเกี่ยวกับบริษัทส่งออก ๗ อุตสาหกรรมยาสูบ จังหวัดเชียงใหม่ และจากกองทะเบียนธุรกิจ กระทรวงพาณิชย์ ปรากฏว่า บริษัทส่งออกหลายบริษัทเป็นบริษัทเครือญาติ กล่าวคือ มีเพียงหนึ่งตระกูลหรือสองตระกูลเป็นเจ้าของบริษัท เช่น บริษัทศรีสุวรรณ เป็นของตระกูลสุวรรณประทีป บริษัทเต็มบุญเกียรติเป็นของตระกูลเต็มบุญเกียรติ บริษัทขุนศึกเมืองรายเป็นของตระกูลขุนศึกเมืองราย บริษัทใบยาเอเซียอาคเนย์เป็นของตระกูลไชยขาววงศ์ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทส่งออกบางบริษัทที่เจ้าของเป็นบุคคลเดียวกัน หรือกลุ่มตระกูลเดียวกัน เช่น บริษัทไซแอมโทแบคโก และบริษัทอุตสาหกรรมใบยาสูบไทย เป็นบริษัทในเครือของบริษัทเทพวงส์ ซึ่งบริษัทเทพวงส์เป็นบริษัทของตระกูลวงศ์วรรณ บริษัทอินทนนท์ ซึ่งตระกูลเลิศพฤษย์ถือหุ้นถึง ๘๘% (ตารางที่ ๕.๗) ซึ่งมี นายโอภาส เลิศพฤษย์ ถือหุ้นผู้เดียวถึง ๘๕% และ นายโอภาส เลิศพฤษย์ ยังเป็นเจ้าของบริษัทไทยแอมยาสูบอีกด้วย ดังนั้นจึงอาจสรุปได้ว่าอุตสาหกรรมใบยาสูบไทยพันธุ์เวอร์จิเนีย นอกจากจะถูกควบคุมโดยบริษัทยาสูบข้ามชาติแล้ว ลักษณะของบริษัทส่งออกยังมีลักษณะกลุ่มเครือญาติ เพียงบางกลุ่ม เท่านั้น เป็นเจ้าของกิจการ

ผลจากการเข้าแทรกแซง โดยบริษัทดังกล่าวเข้ามาทำการกว้านซื้อใบยาในประเทศ ก็คือ การส่งใบยาสูบออกขายต่างประเทศของไทย ควบคุมโดยบริษัทลงทุนข้ามชาติทั้งหมด ดังจะเห็นได้จากการจัดกลุ่มบริษัทที่มีบทบาทนำในการส่งใบยาสูบไทยออกต่างประเทศ ซึ่งมีอยู่ ๗ กลุ่มดังกล่าวมาแล้ว



ตามสถานการณ์ที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน บริษัทส่งออกใบยาสูบไทยมักส่งใบยาสูบไปขายต่างประเทศ โดยผ่านตัวแทนบริษัทยาสูบข้ามชาติ ที่เข้ามาซื้อใบยาในในประเทศไทย ด้วยเหตุผลดังนี้คือ

ก. บริษัทผู้ค้าใบยาแห่งไทยยังขาดความรู้ความชำนาญในด้านของทางการตลาดและระบบ Marketing เมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทยาสูบข้ามชาติ ซึ่งดำเนินการค้าขายมาช้านาน

ข. ประเทศไทยเป็นเพียงผู้ค้ารายย่อย เมื่อเปรียบเทียบกับปริมาณการขายใบยาของโลก รายรับสุทธิที่ได้รับจากการค้าขายโดยตรงกับการขายผ่านบริษัทยาสูบข้ามชาติ ไม่แตกต่างกันมากนัก

ค. บริษัทยาสูบข้ามชาติ มักจ่ายเงินล่วงหน้าในการซื้อใบยาไทย ผู้ส่งออกไทยยินดีที่จะได้รับเงินอย่างรวดเร็วเพื่อใช้หมุนเวียน

ง. ในด้านขั้นตอนการผลิต โดยเฉพาะอย่างยิ่งการอบและการจัด Grade blend (Redrying และ Regrading) ต้องอาศัยความชำนาญและต้องใช้เงินทุน รวมทั้งสถานที่ ซึ่งผู้ส่งออกไทยมักประสบปัญหา

ดังนั้น ผลของการที่มีการลงทุนจากต่างชาติ โดยลักษณะโครงสร้างการร่วมทุน (joint venture) ของบริษัทลงทุนข้ามชาติก็คือ การค้าใบยาสูบของไทย นับตั้งแต่ช่วงของการเพาะปลูก บ่ม จนกระทั่งถึงการส่งออกจะถูกควบคุมโดยต่างชาติทั้งสิ้น ทั้งในแง่ปริมาณ ราคา และคุณภาพ

ทั้งนี้เพราะผู้ส่งออกใบยาไทยจะขายใบยาได้มากหรือน้อย ย่อมต้องขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อของบริษัทยาสูบข้ามชาติ ซึ่งมักจะกำหนดเกรดตามความต้องการของตลาดต่างประเทศไว้ด้วย

ในแง่ราคา บริษัทยาสูบข้ามชาติมักจะให้ราคาใบยาแก่ผู้ส่งออกดีกว่าโรงงานยาสูบเล็กน้อย ทั้งนี้เพื่อช่วงชิงเอาใบยาที่มีคุณภาพดีไป ใบยาส่วนที่เหลือ ซึ่งโรงงานยาสูบใช้ในการผลิตบุหรี่จำหน่ายในประเทศนั้น จึงมักปรากฏว่ามีคุณภาพและรสชาติไม่ดีนัก

การพิจารณาทางด้านราคาส่งออกใบยาสูบไทย อาจแสดงให้เห็นได้จากตาราง

ดังนี้คือ

## ตารางที่ ๖.๒

เปรียบเทียบราคาส่งออกและนำเข้าใบยาสูบของประเทศไทย

ปี	ราคาส่งออกโดยเฉลี่ย	ราคานำเข้าโดยเฉลี่ย
๒๕๑๓	๑๘.๕	๓๖.๓
๒๕๑๔	๑๘.๕	๓๘.๙
๒๕๑๕	๑๕.๙	๔๓.๖
๒๕๑๖	๑๙.๓	๕๕.๗
๒๕๑๗	๓๑.๘๙	๖๕.๑
๒๕๑๘	๓๕.๘๙	๖๕.๑
๒๕๑๙	๒๘.๙๘	๓๒.๑
๒๕๒๐	๓๓.๐๒	๗๘.๕
๒๕๒๑	๓๓.๔๐	๘๔.๕
๒๕๒๒	๓๖.๕	๘๗.๘

ที่มา : คำนวณจากสถิติการนำเข้าส่งออกของกรมศุลกากร

ศูนย์วิจัยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

จะเห็นได้ว่าราคาใบยาสูบนำเข้าสูงกว่าราคาใบยาสูบส่งออกถึง ๑ เท่าตัวมาโดยตลอด ทั้งนี้อาจมีเหตุผล ๒ ประการคือ เนื่องจากใบยาสูบที่เรานำเข้าส่วนใหญ่เป็นใบยาสูบของอเมริกา ซึ่งใบยาสูบของอเมริกา เป็นใบยาสูบที่มีคุณภาพดีที่สุดในที่นี้ ทำให้ราคาใบยาจึงแตกต่างกันมาก อีกประการหนึ่ง การที่ตลาดการค้าใบยาสูบของโลก ทำการผูกขาดโดยบริษัทยาสูบทั้ง ๖ ดังกล่าวแล้ว จึงอาจทำให้ราคาใบยาที่ตนเองรับซื้อต่ำกว่าราคาใบยาที่ตนเป็นผู้ขายจึงแตกต่างกันมากก็ได้

เมื่อพิจารณาผลของการคำนวณตัวเลขการร่วมทุนของต่างชาติ ซึ่งพบว่าชาวต่างชาติได้ร่วมทุนในบริษัทส่งออกใบยาสูบชั้นนำทั้งสิ้น ปรากฏว่ามีเปอร์เซ็นต์ คิดเป็น ๓๘.๒% ซึ่งถ้าหากถือหลักการพิจารณาของ The United State Department of Commerce ซึ่งกำหนดว่า ถ้าชาวอเมริกันถือหุ้นในต่างประเทศ (ประเทศใดประเทศหนึ่ง) ตั้งแต่ ๒๕% ขึ้นไปของจำนวนหุ้นทั้งหมดแล้ว แสดงว่าอุตสาหกรรมใบยาสูบไทยพันธุ์เวอร์จิเนีย เป็นอุตสาหกรรมที่มีชาวต่างชาติควบคุมอยู่ ซึ่งย่อมไม่ก่อให้เกิดผลดีแก่ประเทศอย่างแน่นอน (จะกล่าวถึงในบทต่อไป)

ในบรรดาบริษัทผู้ซื้อยาสูบข้ามชาติทั้ง ๖ ดังกล่าวแล้ว ประเทศไทย มีบริษัทยาสูบข้ามชาติเข้ามาแทรกแซงถึง ๓ บริษัท คือ บริษัท Trans-Continental บริษัท Kulenkampf และบริษัท Universal Leaf ซึ่งมีบทบาทสำคัญในตลาดการค้าซื้อใบยาสูบของโลก จึงกล่าวได้ว่า ลักษณะการลงทุนโดยตรงของต่างชาตินี้ เป็นไปเพื่อการควบคุมกิจการในต่างประเทศ ซึ่งก็คือ ประเทศไทย ทั้งนี้จะพิจารณาได้จากการที่บริษัท Trans-continental เป็นกลุ่มที่ลงทุนร่วมกับบริษัทเทพวงส์ ซึ่งเป็นบริษัทส่งออกใบยาสูบที่ใหญ่เป็นอันดับหนึ่งของประเทศ และบริษัทเทพวงส์นั้น ถึงแม้จะเป็นบริษัทของคนไทย ๑๐๐% (โปรดดูรายชื่อผู้ถือหุ้น ส่วนบริษัทในภาคผนวก) ก็ตาม แต่การส่งออกใบยาสูบ ต้องผ่านบริษัทไซแอมโทแบคโก ซึ่งจะส่งต่อไปกับบริษัท Trans-Continental อีกต่อหนึ่ง

ส่วนบริษัท Universal Leaf Tobacco ก็เป็นอีกบริษัทหนึ่งของบริษัทผู้ซื้อยาสูบข้ามชาติที่สามารถควบคุม บริษัท ไทย-แอมยาสูบไว้ได้โดยสิ้นเชิง ทั้งนี้การส่งใบยาสูบออกนอกประเทศก็ต้องผ่านบริษัท Universal Leaf ทั้งสิ้น บทบาทการควบคุมของบริษัท Universal Leaf Tobacco ที่มีต่อบริษัทไทย-แอม นั้น จะพิจารณาได้จากการแต่งตั้ง หรือถอดถอนกรรมการ

บริษัทไทย-แอม จะต้องอยู่ในความเห็นชอบของบริษัท Universal Leaf ซึ่งกำหนดว่า "กรรมการไม่จำเป็นต้องเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัท และกรรมการอาจถูกถอดถอนโดยที่ประชุมได้ ไม่ว่าจะด้วยเหตุใด ๆ ถ้ากรรมการที่ถูกถอดถอนไปนั้น ได้รับการเสนอชื่อ โดยบริษัท Universal Leaf Tobacco จำกัด เท่านั้น และผู้ที่จะเข้าเป็นกรรมการต้องได้รับความเห็นชอบจากบริษัท Universal Leaf Tobacco จำกัด เท่านั้น

ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่า ลักษณะการร่วมทุน ของชาวต่างประเทศในอุตสาหกรรมยาสูบไทยพันธุ์เวอร์จิเนีย โดยมีบริษัทต่างชาติเป็นผู้ควบคุมกิจการยาสูบบริษัทส่งออกของไทย ซึ่งมีสาเหตุการลงทุนโดยตรงดังกล่าวต่อไปนี้คือ

๑. เป็นการขยายตัวของบริษัทยาสูบข้ามชาติในแนวตั้ง (Vertical Expansion) เพื่อผูกขาดแหล่งทรัพยากรธรรมชาติ ซึ่งใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิต ซึ่งก็คือใบยาสูบ ลักษณะของ Vertical Integration นี้ ครอบคลุมไปถึงตั้งแต่การเพาะปลูก บ่ม จนกระทั่งถึงกระบวนการแปรรูปเพื่อการส่งออก การควบคุมกิจการยาสูบไทยโดยต่างประเศนี้ เป็นไปในลักษณะที่จะก่อให้เกิด ความมั่นใจในวัตถุดิบ ที่จะสามารถได้อย่างแน่นอนและตลอดไป

๒. การที่ต้องร่วมทุนกับบริษัทส่งออกไทยนั้นมีเหตุผล ๒ ประการ คือ

ก. เพื่อลดการเสี่ยงภัย ทั้งนี้ถ้าบริษัทยาสูบข้ามชาติดังกล่าวเป็นเจ้าของกิจการทั้งหมด ย่อมจะต้องเป็นผู้รับความเสี่ยงแต่เพียงผู้เดียว หากแบ่งเป็นหุ้นให้แก่บริษัทในประเทศไทยแล้ว เป็นการกระจายความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น

ข. เพื่อให้ได้รับความช่วยเหลือเกี่ยวกับการประกอบการต่าง ๆ เช่น ที่ดินและความสะดวกอื่น ๆ และถ้าหากบริษัทต่างชาติลงทุนแต่เพียงผู้เดียว อาจจะไม่สะดวกต่าง ๆ เช่น การขออนุญาตเพาะปลูก การขออนุญาตตั้งโรงบ่ม ตลอดจนการติดต่อซื้อขายใบยาในระดับท้องถิ่น และปัญหาต่าง ๆ เกี่ยวกับกฎหมายไทย รวมทั้งปัญหาเกี่ยวกับการแสวงหาแรงงาน การร่วมทุนในลักษณะที่สามารถควบคุมบริษัทส่งออก และบริษัทส่งออกเป็นผู้ดำเนินการทุกอย่างเพื่อจัดหาใบยาสูบให้ ย่อมก่อให้เกิดความสะดวกมากกว่า

บทบาทของบริษัทยาสูบข้ามชาติ ที่มีต่ออุตสาหกรรมยาสูบไทยนั้น เป็นผลทำให้บริษัทส่งออกใบยาสูบไทย เป็นเพียงบริษัทตัวแทนหน้าจัดหาวัตถุดิบในการผลิตบุหรี่แก่ชาวต่าง

ชาติเท่านั้น ซึ่งเหตุผลที่บริษัทส่งออกไทยยังคงต้องพึ่งพาบริษัทข้ามชาติต่างประเทศนี้ ได้กล่าว  
แล้วว่าเป็นเพราะ เรายังขาดความรู้ ความชำนาญในช่องทางการตลาด การขาดความรู้ ความ  
สามารถในการผลิตระดับสูง และผลประโยชน์ทางการเงินที่บริษัทส่งออกได้รับ จากบริษัทอาสา  
ข้ามชาติ



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย