

## บทที่ ๔

อุตสาหกรรมใบยาสูบไทยพันธุ์เวอร์จิเนียเป็นอุตสาหกรรมที่มีการรวมตัวในแนวดิ่ง  
และมีการแข่งขันในช่วงของการส่งออก

การวิเคราะห์โครงสร้างอุตสาหกรรมใบยาสูบไทยพันธุ์เวอร์จิเนีย จะแสดงให้เห็นว่า  
อุตสาหกรรมนี้มีลักษณะดังนี้คือ

๑. เป็นอุตสาหกรรมที่มีลักษณะการรวมตัวในแนวดิ่ง (Vertical Integration)
๒. เป็นอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันในช่วงของการส่งออก (Export Competition)
๓. เป็นอุตสาหกรรมที่มีลักษณะโครงสร้างของการลงทุนเป็นการร่วมทุน (Joint Venture)

โดยในบทนี้จะกล่าวถึงลักษณะ ข้อที่ ๑ และ ๒ ส่วนข้อที่ ๓ จะอธิบายในบทที่ ๖

### ๑. เป็นอุตสาหกรรมที่มีลักษณะการรวมตัวในแนวดิ่ง (Vertical Integration)

ก่อนที่จะได้อธิบายถึงลักษณะ Vertical Intergration ในอุตสาหกรรมใบยาสูบ  
ไทยพันธุ์เวอร์จิเนีย จำเป็นต้องทำความเข้าใจเกี่ยวกับคำจำกัดความ ลักษณะระบบตลาด และ  
การซื้อขายใบยาสูบ (ทั้งสดและแห้ง) พันธุ์เวอร์เนียเพื่อความกระจ่าง เพราะยาสูบเป็นพืชที่  
ซับซ้อน ตั้งแต่การผลิต การซื้อขาย ทั้งนี้เนื่องจากมีกฎหมายกำหนดไว้หลายประการ ซึ่งจะได้  
กล่าวต่อไปในภายหลัง

#### ๑.๑ ระบบตลาดและการค้าใบยาสูบไทยพันธุ์เวอร์จิเนีย

ยาสูบเป็นพืชที่มีการควบคุมตามกฎหมาย ทั้งในด้านการเพาะปลูก การซื้อขาย  
และการบ่มใบยาตามพระราชบัญญัติยาสูบ พ.ศ. ๒๕๐๙ ซึ่งทางกรมสรรพสามิต กระทรวงการ  
คลัง เป็นเจ้าหน้าที่ดำเนินการ เพื่อให้เข้าใจถึงวิถิตลาดอันซับซ้อนของใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนีย  
นี้ จึงแยกนิยามของผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับกิจการการผลิตใบยาสูบให้เห็นก่อน ดังต่อไปนี้

ก. ผู้เพาะปลูกใบยาสูบ ในการเพาะปลูกยาสูบนั้น ผู้ใดจะเพาะปลูกใบยาสูบต้องขออนุญาตจาก เจ้าพนักงานสรรพสามิต (ยกเว้นพื้นที่เมือง) ทั้งนี้ ตามหลักเกณฑ์ และวิธีขออนุญาตการขอกใบอนุญาต และเงื่อนไขว่าด้วยการเพาะปลูกต้นยาสูบที่กำหนดไว้ ผู้เพาะปลูกใบยาสูบจะต้องขายใบยาสูบของท่านให้แก่ผู้บ่มใบยาที่ระบุไว้ตามใบอนุญาต (ซึ่งจะระบุว่าจะต้องขายให้แก่ใคร) เพาะปลูกยาสูบ (มาตรา ๗ และ ๘ พระราชบัญญัติยาสูบ พ.ศ. ๒๕๐๙) ผู้เพาะปลูกใบยาสูบในปัจจุบันสามารถแบ่งออกเป็น ๒ ประเภท ดังนี้

ก.๑) ชาวไร่บ่มเอง หมายถึง ชาวไร่ที่ปลูกใบยาสูบเวอรจิเนีย ที่โรงงานยาสูบสนับสนุนนั้นที่ปลูกประมาณ ๕ ไร่ ทำการปลูก เก็บเกี่ยวและบ่มใบยาสูบเอง (ซึ่งจะมีโรงบ่มครอบครัวละ ๑-๒ โรงบ่ม) โดยได้รับความดูแลอย่างใกล้ชิดจากเจ้าหน้าที่ของโรงงานยาสูบ และจะต้องขายใบยาแห้งที่บ่มได้นั้นให้โรงงานยาสูบตามโควตาที่ได้รับในแต่ละปี

ก.๒) ชาวไร่ใบยาสด หมายถึง ผู้เพาะปลูกใบยาสูบอย่างเดี่ยวเท่านั้น โดยขายใบยาสดให้แก่ผู้บ่ม โดยมีได้บ่มใบยาสูงที่ตนปลูก ชาวไร่ใบยาสดอาจจำแนกได้ ๒ ประเภท ตามพันธสัญญาที่ทำกับผู้บ่มดังนี้คือ

ก.๒.๑ ชาวไร่ที่มีสัญญาผูกพันกับผู้บ่มอิสระ (ผู้บ่มที่มีโควตาของโรงงานยาสูบ) เป็นชาวไร่ที่ปลูกยาสูบในเขตส่งเสริมของโรงบ่มอิสระ ชาวไร่จะต้องขายใบยาสดที่ตนปลูกได้ ให้แก่โรงบ่มของผู้บ่มอิสระที่ได้รับอนุมัติจากกรมสรรพสามิตให้เป็นผู้รับซื้อใบยาชนิดในเขตดังกล่าวแต่ผู้เดียว

ก.๒.๒ ชาวไร่ที่มีสัญญาผูกพันกับผู้บ่มสรรพสามิต (ผู้บ่มที่ไม่มีโควตาของโรงงานยาสูบ) เป็นชาวไร่ที่ปลูกยาสูบในเขตที่ผู้บ่มสรรพสามิต ชาวไร่จะต้องขายใบยาสดที่เพาะปลูกได้ให้แก่ผู้บ่มสรรพสามิต

ข. ผู้บ่มใบยาสูบ หมายถึง ผู้ที่ได้รับอนุญาตให้ทำการบ่มใบยาสดเป็นใบยาแห้ง โดยจะต้องมีสถานีบ่มใบยา (ยกเว้นชาวไร่บ่มเอง) ซึ่งได้รับอนุญาตให้สร้างขึ้นตาม

หลักเกณฑ์การขออนุญาตและจะต้องทำบัญชีรายชื่อผู้เพาะปลูกต้นยาสูบที่ตนจะรับซื้อ ผู้บ่มใบยาสูบ  
อาจจำแนกออกเป็น ๓ ประเภท คือ

ข.๑) ชาวไร่บ่มเอง (กล่าวแล้ว)

ข.๒) ผู้บ่มอิสระ หมายถึงผู้บ่มที่ทำการบ่มใบยาสูบ ซึ่งซื้อมาจาก  
ชาวไร่ในเขตสถานีของตนให้เป็นใบยาแห้ง แล้วขายใบยาแห้งส่วนหนึ่งให้กับโรงงานยาสูบตาม  
โควต้าที่ได้รับ อีกส่วนหนึ่งขายให้แก่ตัวแทนบริษัทส่งออกหรือบริษัทส่งออกโดยตรง

ข.๓) ผู้บ่มสหกรณ์ หมายถึง ผู้บ่มที่ทำการบ่มใบยาสูบซึ่งซื้อ  
มาจากชาวไร่ในเขตสถานีของตนให้เป็นใบยาแห้ง เป็นผู้บ่มที่ไม่โควต้าของโรงงานยาสูบ  
ดังนั้น ผู้บ่มสหกรณ์จึงขายใบยาแห้งให้แก่ตัวแทนบริษัทส่งออกหรือบริษัทส่งออกโดยตรง

เมื่อได้กล่าวถึงนิยามต่าง ๆ ของผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการเพาะปลูกและการ  
ผลิตใบยาสูบแล้ว จะกล่าวถึงระบบการผลิตแล การค้าของใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนีย โดยแยก  
ตลาดออกเป็น ๒ ลักษณะ คือ ตลาดเพื่อการใช้ภายในประเทศ และตลาดเพื่อการส่งออก

#### ๑.๑.๑ ตลาดเพื่อการใช้ภายในประเทศ

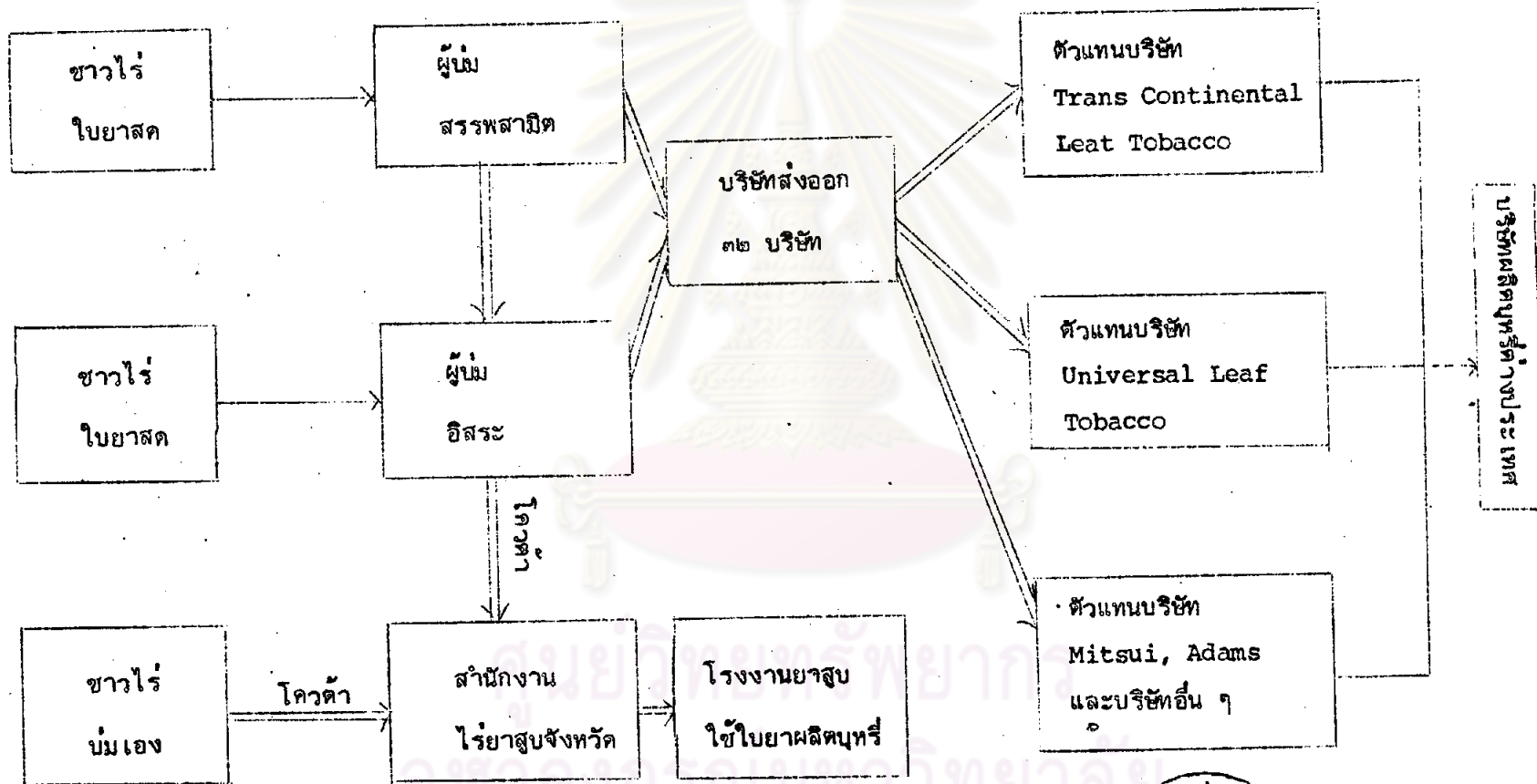
ในประเทศไทย เนื่องจากโรงงานยาสูบเป็นผู้ผูกขาดการผลิตบุหรี่  
แต่ผู้เดียว ตามพระราชบัญญัติยาสูบ ๒๕๐๕ มาตรา ๑๖

ดังนั้น ตลาดเพื่อการใช้ภายในประเทศจึงหมายถึงการรับซื้อใบยาแห้ง  
ของโรงงานยาสูบเพื่อนำไปเป็นวัตถุดิบในการผลิตบุหรี่ โดยโรงงานยาสูบรับซื้อใบยาแห้งจาก  
๒ แหล่งคือ จากชาวไร่บ่มเองและจากผู้บ่มอิสระ ส่วนการซื้อขายนี้มีลักษณะการทำสัญญาเป็น  
รายปีว่าโรงงานยาสูบจะรับซื้อใบยาแห้งจากทั้ง ๒ แหล่งปีละกี่กิโล ซึ่งวิธีการทำสัญญาซื้อขายนี้  
เราเรียกว่าโควต้า

โรงงานยาสูบได้กำหนดรับซื้อใบยาสูบเวอร์จิเนียที่บ่มแล้ว จากผู้บ่ม  
ทั่วประเทศ มีทั้งยาสูบในโควต้าตามปกติและส่วนเกิน ๑๕% (ยาสูบที่โรงงานยาสูบกำหนดให้  
ผู้บ่ม ส่งให้นอกเหนือจากโควต้า เป็นต้นว่า โรงงานยาสูบกำหนดโควต้าให้ ๑๐,๐๐๐ ก.ก.  
ผู้บ่มก็สามารถส่งให้อีก ๑,๕๐๐ ก.ก.) โรงงานยาสูบจะกำหนดเป็นปี ๆ ไปว่าจะประกอบด้วย  
ยาสูบ ขากกลาง และยาตัด่า อย่างละกี่เปอร์เซ็นต์ซึ่งรวมแล้วได้จัดสรรให้แก่จังหวัดต่าง ๆ ดัง  
ตัวอย่างต่อไปนี้

รูปที่ ๔.๑

แผนภาพการผลิตและการค้าใบยาสูบเวอร์จิเนียปัจจุบัน



หมายเหตุ :      →      ใบยาสด      ⇨      ใบยาแห้ง



ตารางที่ ๕.๑  
 โควต้าปกติและส่วนเกิน ๑๕ เปอร์เซ็นต์

จังหวัด	ปี ๒๕๐๙/๒๕๑๐	ปี ๒๕๑๓/๒๕๑๔
เชียงใหม่-ลำพูน	๓.๒ ล้าน ก.ก.	๓.๒๕ ล้าน ก.ก.
เชียงราย	๑.๓ ล้าน ก.ก.	๑.๔๕ ล้าน ก.ก.
แพร่ น่าน สุโขทัย อุตรดิตถ์	๑.๓๗ ล้าน ก.ก.	๑.๔๔ ล้าน ก.ก.
ลำปาง	๐.๓๖ ล้าน ก.ก.	๐.๔๔ ล้าน ก.ก.
เพชรบูรณ์	-	๐.๑๑ ล้าน ก.ก.
หนองคาย	๐.๔๒ ล้าน ก.ก.	-
นครพนม	-	-
รวมทั้งสิ้น	๗.๑๕ ล้าน ก.ก.	๗.๑๐ ล้าน ก.ก.

ที่มา : โรงงานยาสูบ กระทรวงการคลัง

ศูนย์วิจัยทรัพยากร  
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ตารางที่ ๕.๒

จำนวนโควตาการผลิตใบยาสูบ เวย์รจีเนียต่างจังหวัดที่โรงงานยาสูบ

กำหนด พ.ศ. ๒๕๒๑-๒๕๒๒

ไร่ยาสูบ	ผู้มั่งฮิสระ	ชาวไร่เอง	รวม ก.ก.
เชียงใหม่	๓,๔๔๗,๓๔๕	๑,๗๓๖,๒๙๕	๕,๑๘๓,๖๔๐
เชียงราย	๑,๗๘๘,๗๙๑	๘๗๐,๓๑๕	๒,๖๕๙,๑๐๖
ลำปาง	๘๒๐,๕๕๐	-	๘๒๐,๕๕๐
แพร่	๒,๒๕๑,๒๔๒	๔๖๐,๒๗๕	๒,๗๑๑,๕๑๗
เพชรบูรณ์	๗๙,๙๐๐	-	๗๙,๑๐๐
หนองคาย	-	๖๕๑,๗๘๐	๖๕๑,๗๘๐
นครพนม	-	๑,๖๙๒,๙๓๐	๑,๐๙๒,๙๓๐
รวม	๘,๔๘๗,๘๒๘	๔,๘๑๑,๕๙๕	๑๓,๒๙๙,๔๒๓

ที่มา : โรงงานยาสูบ กระทรวงการคลัง

ศูนย์วิจัยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



การส่งใบยาแห้งกับโรงงานยาสูบนั้น ถ้าปรากฏว่าผู้ต้มใบยา ส่งใบยาแต่ละประเภทเกินกว่าที่กำหนดจะต้องนำกลับไป แต่จะอนุญาตให้ส่งน้อยกว่าได้ โควตาที่กำหนดให้เป็นตัวเลขที่ไม่เปลี่ยนแปลงมากนักในแต่ละปี เช่น มาเริ่มเปลี่ยนแปลงในปี ๒๕๑๓ เป็นต้นมา ส่วนมากส่งยาสูบส่วนเกิน ๑๕% ของผู้ต้ม สำนักงานไร่ยาสูบกำหนดให้ผู้ต้มแต่ละรายนำมาขายตามปริมาณการผลิตและความสามารถในการต้มของแต่ละราย

ในแต่ละปีทางโรงงานยาสูบ ผ่านทางสำนักงานไร่ยาสูบ ในแต่ละจังหวัดจะทำสัญญาซื้อขายใบยาแห้งกับผู้ต้มอิสระ และชาวไร่ต้มเอง ส่วนการจัดสรรโควตาให้แก่ชาวไร่ต้มเองนั้น พิจารณาจากจำนวนเต้าต้มของชาวไร่เป็นหลักการพิจารณาจากความสามารถในการผลิต

#### ๑.๑.๒ ตลาดเพื่อการส่งออก

ตลาดเพื่อการส่งออกหมายถึง กระบวนการตลาดของมบยาสูบเวอร์จิเนีย ตั้งแต่ ชาวไร่ใบยาสด ขายใบยาสดให้แก่ผู้ต้ม ผู้ต้มขายให้บริษัทส่งออก ซึ่งจะขายให้กับตัวแทนบริษัทผลิตบุหรี่ต่างประเทศที่ เข้ามาตั้งสำนักงานในประเทศไทย

ในขบวนการแรกของตลาดเพื่อการส่งออกคือ การที่ชาวไร่ยาสดขายใบยาสดให้แก่ผู้ต้มนั้น จะมีลักษณะสัญญาตกลงกัน ในความสัมพันธ์ระหว่างช่วงนี้ มีกฎหมายกำหนดเป็นที่แน่นอนว่า ผู้เพาะปลูกยาสูบใน เขตสถานีรับผิดชอบของผู้ต้มผู้ใดก็ต้องขายใบยาสดให้แก่ผู้ต้ม

ผู้ต้มบางรายอาจจะตั้งตนเป็นบริษัท เช่น บริษัท เทพวงศ์ เป็นทั้งผู้ต้มใบยาสูบและรับซื้อใบยาแห้งด้วย มีสถานีต้มใบยาหลายสถานี ดังนั้น ชาวไร่ในความรับผิดชอบของตนจึงมีมากในราย ๗-๘ พันคน ผู้ต้มใบยาแต่ละรายจะมีชาวไร่ยาสดจำนวนไม่เท่ากันแล้วแต่กำลังทุนทรัพย์

ผู้ต้มดังที่ได้กล่าวมาแล้วว่า มีอยู่ ๒ ประเภท คือ ผู้ต้มอิสระและผู้ต้มสรรพสามิต โดยแต่ละฝ่ายซื้อใบยาสดจากชาวไร่ในความดูแลของตน (ในเขตรับผิดชอบของสถานี) แล้วนำมาต้ม เป็นใบยาแห้ง โดยเหตุที่ผู้ต้มสรรพสามิตมีจำนวนน้อย กับทั้งผู้ต้มอิสระนั้นบางทีก็รวมตัวกัน เป็นบริษัทส่งออก ดังนั้น จะมีใบยาแห้งบางส่วนที่ผู้ต้มสรรพสามิตขายให้แก่ผู้ต้มอิสระ

ทั้งนี้ เป็น เพราะบริษัทส่งออกมัก เชื่อถือผู้บ่มอิสระมากกว่า ในฐานะที่ดำเนินกิจการทางด้านนี้มานานกว่า มีความชำนาญกว่า และผลผลิตมีเป็นจำนวนมากกว่า บริษัทส่งออกซึ่งมักติดต่อกับผู้บ่มอิสระ ผู้บ่มอิสระ ซึ่งใบยาแห้งส่วนหนึ่งที่บ่มได้ หลังจากขายใบยาแห้งให้กับโรงงานยาสูงตามโควตาที่ได้รับแล้ว) ก็จะรวบรวมใบยาแห้งขายให้กับบริษัทส่งออก ส่วนผู้บ่มสรรพสามิตก็ขายให้กับตัวแทนบริษัทส่งออกหรือบริษัทส่งออกโดยตรง

ทางด้านบริษัทผู้ส่งออกใบยาพันธุ์เวอร์จิเนีย ในปัจจุบันนี้ กรมสรรพสามิตได้ออกใบอนุญาตให้เป็นผู้รับซื้อใบยาแห้งจากผู้บ่มตามพระราชบัญญัติ ๒๕๐๙ มีทั้งหมด ๓๒ บริษัท (รวมโรงงานยาสูบ เป็น ๓๓ บริษัท) บริษัทดังกล่าวนี้ บางบริษัทมีการร่วมทุนกับบริษัทข้ามชาติ (joint venture company) ยกเว้นโรงงานยาสูบซึ่งเป็นบริษัทของรัฐบาลแล้ว บริษัทที่เหลือล้วนมีส่วน เกี่ยวข้องกับการส่งออกทั้งสิ้น บริษัทเหล่านี้มีหลายบริษัทที่ได้ตั้งขึ้นมาราว ๔-๖ ปีที่แล้ว เกิดมาจากการที่แผนพัฒนาเศรษฐกิจฉบับที่ ๓ (พ.ศ. ๒๕๑๖-๒๕๑๙) ได้เห็นความสำคัญของอุตสาหกรรม เพื่อการส่งออกและการกระจายโรงงานอุตสาหกรรมออกไปยังส่วนภูมิภาค โดยมีประกาศในกฎหมายส่งเสริมการลงทุน (ประกาศคณะปฏิวัติ ฉบับที่ ๒๒๗) ปี ๒๕๑๔ ซึ่งกำหนดสิทธิประโยชน์มากขึ้นแก่อุตสาหกรรมการผลิตเพื่อการส่งออก และที่ตั้งอยู่ในเขตอุตสาหกรรมที่ทางรัฐบาลกำหนดจากสิทธิประโยชน์นำขึ้นประกาศดังกล่าว เป็นผลให้ช่วงนี้บริษัทที่มีการร่วมทุนระหว่างบริษัทต่างชาติที่มีลักษณะ เป็นบริษัทข้ามชาติ (Transnational corporation) กับบริษัทบ่มใบยาไทยตั้งขึ้นหลายราย เช่น บริษัทอ้อมส์อินเตอร์เนชันแนล จำกัด บริษัทการค้าเชียงใหม่ จำกัด บริษัทอินเตอร์-เอเซียโทแบคโค เอกสपोर्टเตอร์ จำกัด บริษัทไซแอมโทแบคโค เอกสपोर्टคอปโป เรชั่น จำกัด

วิธีการซื้อใบยาของบริษัทส่งออกนั้น ผู้ส่งออกไปรับซื้อใบยามายังโรงสกัดของผู้บ่มหรือผู้บ่มนำใบยามาขายยังสถานีของผู้ส่งออกที่รวมกลุ่ม ผู้บ่มตั้งบริษัทขึ้นส่งใบยาสูบของผู้ถือหุ้นออกไปขาย หรือผู้บ่มรวมกลุ่มกันโดยลำพังตนเองฝากไปขายต่างประเทศในนามของผู้ส่งออก โดยยอมเสียค่านายหน้า เมื่อผู้ส่งออกซื้อหรือรับใบยามาคัดใหม่ให้สม่ำเสมอ ตามความต้องการของผู้ซื้อในต่างประเทศ แล้วอบให้แห้งอีกครั้งหนึ่ง โดยเครื่องจักรโรงงาน ซึ่งตั้งขึ้น เฉพาะการนี้ บรรจุหีบห่อ บางตลาดบรรจุหีบไม้ บางตลาดบรรจุกระสอบรองด้วยกระดาษ



## ตารางที่ ๕.๓

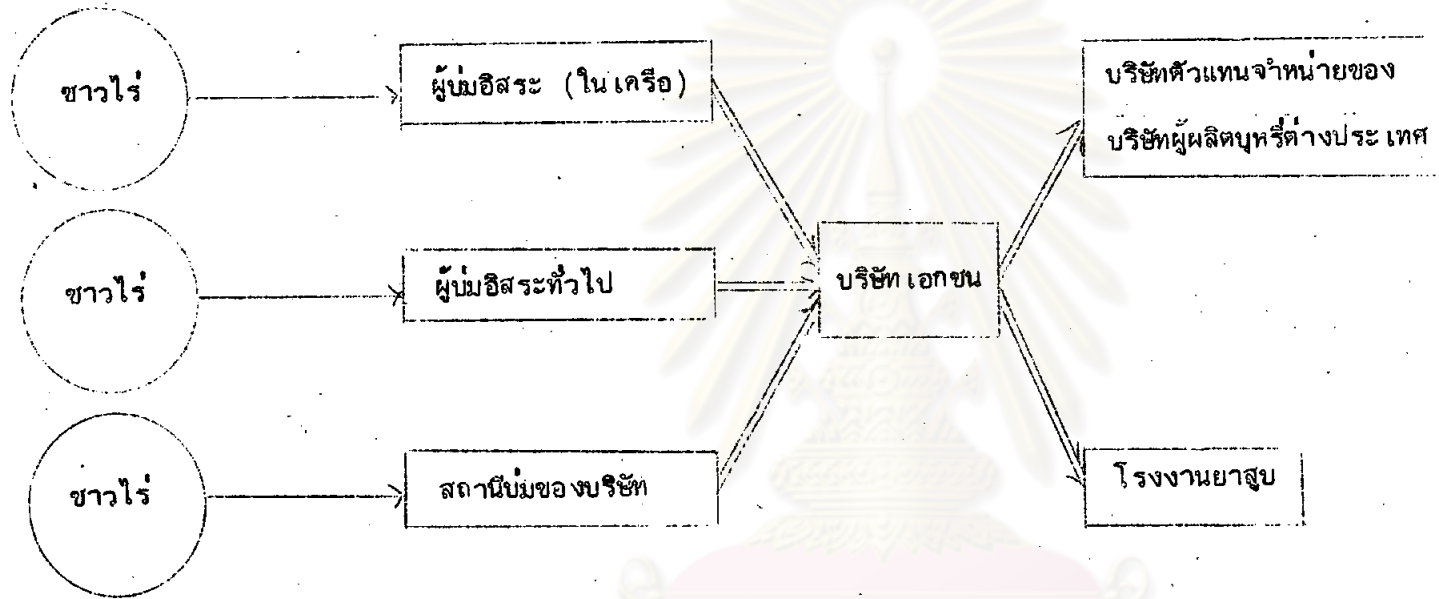
ปริมาณสถานีแม่ข่ายและโรมมิ่งข่ายพื้นที่เวอรจันเนีย

จังหวัด	สถานีแม่ข่าย	โรมมิ่งข่าย
แม่ฮ่องสอน	๖	๑๑๐
เชียงราย	๗๖	๒,๔๒๗
พะเยา	๓๐	๖๒๔
เชียงใหม่	๑๐๗	๔,๓๖๕
ลำปาง	๔๔	๑,๐๒๓
ลำพูน	๒๕	๖๓๐
แพร่	๕๔	๕๒๖
น่าน	๕๔	๑,๒๔๔
สุโขทัย	๘	๕๒
เพชรบูรณ์	๕	๓๐๔
หนองคาย	๘	๕๕๔
เลย	๑	๕
นครพนม	๕	๖๐๓
รวม	๔๓๑	๑๓,๘๔๗

ที่มา : กองสุราและยาสูบ กรมสรรพสามิต

รูปที่ ๔.๒

แผนภาพการดำเนินงานของบริษัท เอกชน



หมายเหตุ :      →      นโยบาย      ⇒      นโยบายแห่ง



- ปิทูแมน หรือโมลินเนอร์ป้องกันความชื้น แล้วขนส่งและนำขึ้นหรือมีบางตลาดต้องการซื้อใบยาในรูป Strip คือตัดก้านออกเสียก่อนแล้วจึงอบให้แห้ง ผู้ส่งออกก็จะจัดการให้เป็นไปตามความประสงค์ของผู้ซื้อในต่างประเทศ

บริษัทตัวแทนจำหน่ายของบริษัทผู้ผลิตบุหรี่ต่างประเทศ ในปัจจุบันที่เข้ามาดำเนินการรับซื้อใบยาแห้งจากบริษัทส่งออก หรือ โรงงานยาสูบอยู่รวม ๖ บริษัท ซึ่งได้แก่

๑. บริษัท Trans Continental Leaf Tobacco Corp. เป็นบริษัทอเมริกา ส่งใบยาเวอร์จิเนียไปจำหน่ายทั่วโลก แต่ส่วนมากส่งไปยังเยอรมันตะวันตก ค้าขายติดต่อกับบริษัท เทพวงศ์ จำกัด

๒. บริษัท Universal Leaf Tobacco Co. Inc. เป็นบริษัทอเมริกาส่งใบยาเวอร์จิเนียไปขายทั่วโลก แต่ส่วนมากส่งไปยังเยอรมันตะวันตกและสิงคโปร์ ค้าขายติดต่อกับบริษัทอินทนนท์ จำกัด บริษัทยาสูบภาคเหนือประเทศไทย จำกัด และบริษัท เอเชียอากเนย์ จำกัด

๓. บริษัท Mitsui & Co. Ltd. เป็นบริษัทของญี่ปุ่น ค้าขายติดต่อกับบริษัท Trans Continental บริษัท เทพวงศ์ จำกัด บริษัท ส่งเสริมใบยาสูบ จำกัด บริษัท Universal Leaf Tobacco Co. Inc.

๔. บริษัท Adams International Ltd. บริษัทอังกฤษส่วนมากส่งไปยังอังกฤษ ติดต่อกับบริษัทใบยาสูบตะวันออก จำกัด และบริษัทใบยาไทย จำกัด

๕. บริษัท Gebruder Kulenkampff บริษัทเยอรมันส่วนมากส่งไปเยอรมัน ค้าขายติดต่อกับบริษัทส่งเสริมใบยาสูบไทย จำกัด บริษัท ใบยาสูบตะวันออก จำกัด และบริษัท เกียรติวิไล จำกัด

๖. บริษัท Dibrell Carolina Far Eastern Ltd.

ส่วนวิธีการซื้อใบยาของบริษัทตัวแทนจำหน่ายผู้ผลิตบุหรี่ต่างประเทศพอจะแบ่งได้เป็น

๒ พวก คือ

๑. การซื้อแบบกึ่งผูกขาด ได้แก่ บริษัท Universal Leaf Tobacco Trans Continental มีเจ้าหน้าที่เข้ามาประจำอยู่ในประเทศไทย รับซื้อใบยาจากผู้ส่งออก โดยตกลง

กันซื้อหมดทุก เกรด แต่เมื่อขายแก่บริษัทแล้วจะขายบริษัทอื่นอีกไม่ได้ ผู้ซื้อ เป็นผู้กำหนดเอาตามพอใจ และโดยรับรองว่าจะซื้อทั้งหมดโดยบาง เกรดอาจต้องซื้อไว้ก่อนโดยไม่ทราบว่าจะขายที่ไหนหรือไม่ บริษัทจึงวางมาตรฐาน เกรดไปยาวไว้สูงมาก

๒. เลือกซื้อเฉพาะ เกรดที่ขายได้ ได้แก่ บริษัท Mitsui & Co. Ltd. บริษัท Adams International Ltd. บริษัท Gebruder Kulenkampff ซึ่งบริษัทส่งออก เป็นผู้ทำตัวอย่างของแต่ละ เกรด และได้ตราค่าให้บริษัท เหล่านี้ไป เสนอขาย พร้อมทั้งจำนวนของแต่ละ เกรดด้วย เมื่อขาย เกรดใดได้ราคาใด จำนวนเท่าไรแล้ว จึงจะมาซื้อเฉพาะ เกรดนั้น ๆ กับบริษัทผู้ส่งออก บริษัท เหล่านี้ก็มีเจ้าหน้าที่มาประจำอยู่ เพื่อตรวจรับในประเทศ แต่บางบริษัทก็ไม่มีเจ้าหน้าที่เข้ามา กรณีเช่นนี้ถือเอาตามตัวอย่างเป็นหลัก

### ๑.๒ Vertical Integration ของการซื้อขายใบยาสูบไทยพันธ์เวอร์จิเนีย

จากการอธิบายเรื่องโครงสร้างการตลาดของใบยาสูบไทยพันธ์เวอร์จิเนีย จะทำให้เห็นว่าการตลาดแบ่งออกเป็น ๒ สาย คือ สายหนึ่ง คือ กระบวนการนำใบยาแห้งมาใช้ มวนบุหรี่ของโรงงานยาสูบ ซึ่งเป็นตลาดเพื่อการใช้ในประเทศ และอีกสายหนึ่งใบยาแห้งถูกส่งจากผู้บ่มอิสระให้แก่บริษัทผู้ส่งออก ซึ่งนำไปขายให้แก่ตัวแทนบริษัทผู้ผลิตบุหรี่ต่างประเทศ ซึ่งเป็นผู้กว้านซื้อใบยาเพื่อส่งออกที่แท้จริง แต่ทั้ง ๒ สาย มีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่ากัน เช่น ในปี ๒๕๒๑ ใบยาสูบเวอร์จิเนีย ซึ่งผลิตได้ทั้งหมดนั้น โรงงานยาสูบใช้สำหรับผลิตบุหรี่ในประเทศ ๔๔.๓๑% ส่งออก ๕๕.๖๙% (ดูในภาคผนวก)

เพื่อชี้ให้เห็นถึงลักษณะ Vertical Integration ในอุตสาหกรรมยาสูบไทย จะได้พิจารณาแยกการวิเคราะห์โดยดูความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายเป็นคู่ ๆ ดังนี้คือ ความสัมพันธ์ระหว่างชาวไร่ใบยาสดกับผู้บ่มใบยา ความสัมพันธ์ระหว่างโรงงานยาสูบกับผู้บ่มใบยา และ ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทส่งออกกับผู้บ่มใบยา ทั้งนี้จะสามารถทำให้เห็นภาพการค้าของยาสูบพันธ์เวอร์จิเนียชัดเจนยิ่งขึ้น

#### ๑.๒.๑ ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บ่มใบยากับชาวไร่ใบยาสด

เป็นการแน่นอนว่าความสัมพันธ์ดังกล่าวหมายถึงการซื้อขาย การทำสัญญา ตลอดจนความช่วยเหลือที่ผู้บ่มใบยาและชาวไร่ใบยาสดพึงมีต่อกัน ชาวไร่ใบยาสด

นั้น ต้องพึ่งพาผู้บ่ม ทั้งนี้เพราะไม่เพียงแต่กฎหมายจะระบุเป็นที่แน่นอนว่า จะต้องขายใบยาสูบให้กับผู้บ่มที่ตนสังกัดอยู่เท่านั้น แต่ในการเพาะปลูกยาสูบ ตลอดจนถึงการบ่มยาสูบ ชาวไร่ใบยาสูบจำเป็นต้องพึ่งพา ผู้บ่ม ทั้งทางด้านเทคนิค วิชาการ ตลอดจนปัจจัยการผลิตต่าง ๆ รวมกระทั่งการช่วยเหลือทางการเงินด้วย

สำหรับขั้นตอนในความผูกพันระหว่างผู้บ่มใบยาและชาวไร่ใบยาสูบ สามารถสรุปได้ดังนี้

#### ก. การเตรียมดินปลูกและการใส่ปุ๋ย

เนื่องจากต้นยาสูบนั้นเป็นพืชที่ค่อนข้างจู้จี้ในเรื่องดิน ยาสูบจะงามหรือไม่งามขึ้นอยู่กับสภาพดินให้ร่วนซุยและการปรับระดับธาตุอาหารในดินที่ปลูก ดังนั้น เมื่อถึงฤดูการเพาะปลูก โรงบ่มจะส่งเจ้าหน้าที่ไปสำรวจจัดจูนในไร่ของเกษตรกรให้คำแนะนำในการเตรียมดิน และนำเครื่องทุ่นแรงไถ (แทรคเตอร์) มาไถให้ (โดยคิดค่าบริการจากผู้เพาะปลูก) เป็นการปรับสภาพที่ดิน ให้คำแนะนำในเรื่องการใช้ปุ๋ยอย่างใกล้ชิด (ในการปลูกยาสูบ ผู้บ่มมักจะแนะนำให้ใช้ปุ๋ยที่มีส่วนผสมของธาตุอาหาร NPK ๖-๒๐-๑๖ หรือ NPK ๔-๘-๑๒ ในอัตราประมาณ ๑๐๐-๒๐๐ กิโลกรัมต่อไร่)

#### ข. การจัดหาต้นกล้า

ต้นยาสูบเป็นพืชที่มีกรรมวิธีการปลูกคล้ายคลึงกับการทำนาข้าว ตรงที่ผู้ปลูกจะต้องเพาะกล้ายาสูบก่อน เมื่อได้ต้นกล้าที่แข็งแรงและมีปริมาณเพียงพอจะย้ายกล้าปลูก (transplanting) มาปักในไร่อีกครั้งหนึ่ง ต้นกล้าเป็นปัจจัยที่สำคัญในการผลิตประการสำคัญที่ผู้บ่มจะต้องคำนึงถึง ดังนั้น ผู้บ่มจะเป็นผู้จัดหาพันธุ์ยาสูบมาทำการเพาะกล้าแล้วขายให้แก่ชาวไร่เขตอนุญาตทำการของตน (ในราคาต้นละ ๐.๐๔ บาท) สาเหตุที่เกษตรกรจำเป็นต้องซื้อต้นกล้าและไม่ปลูกเองเพราะ

ข.๑ การปลูกต้นกล้าเป็นเรื่องที่ต้องประคมประหม่อมมาก จะต้องใช้ปุ๋ยให้เพียงพอ จะต้องระมัดระวังในเรื่องโรคและศัตรูพืช ซึ่งต้องใช้วิชาอย่างมาก นอกจากนี้ปรากฏว่าการปลูกต้นกล้าถ้าทำที่เดิมติดต่อกันหลายปี ปัญหาโรคก็จะรุนแรงขึ้น จะต้องพักที่ดินไว้

บ้าง ฉะนั้น ผู้ที่จะปลูกต้นกล้วยาสูบได้ต้องมีที่ดินมากพอที่จะโยกย้ายแหล่งปลูกต้นกล้วยาสูบได้ ซึ่งหมายความว่าต้องเป็นคนที่มีความรอนพอสสมควร

ข.๒ ใบยาสูบนั้น จะต้องมีการตลาดตามความต้องการของตลาด การที่โรงบ่มทำการปลูกกล้วยาสูบเอง เพื่อแจกจ่ายแก่เกษตรกรก็เป็นวิธีควบคุมราคาของยาสูบได้

ข.๓ การปลูกกล้วยาสูบนั้น จำต้องทำระหว่างฤดูเก็บเกี่ยวข้าว เพื่อว่าจะได้นำลงในไร่ได้ทันที หลังจากการเก็บเกี่ยวแล้ว เนื่องจากระยะเวลาการเก็บเกี่ยวข้าวเป็นระยะที่ต้องการแรงงานสูง เกษตรกรไม่สามารถที่จะเอาใจใส่พร้อมกันได้ทั้งในด้านการเก็บเกี่ยวข้าวและการเพาะปลูกต้นกล้วยาสูบ

#### ค. การให้คำแนะนำทางด้านเทคนิค

ใบยาสูบเป็นพืชที่มีความจริงจังอย่างยิ่งในด้านคุณภาพของใบยา ทั้งนี้เพราะราคาใบยาสูบจะกำหนดด้วยคุณภาพของใบยาเป็นสำคัญ ไม่ว่าจะเป็นใบยาสดหรือใบยาแห้ง การเพาะปลูกใบยาสูบนั้น ผู้เพาะปลูกจะต้องให้ความดูแลอย่างใกล้ชิดมากกว่า พืชผลทางเกษตรประเภทอื่น ๆ อีกหลายอย่าง ดังนั้น ผู้บ่มจึงจำเป็นต้องให้ความช่วยเหลือทางด้านวิชาการแก่ผู้เพาะปลูกเป็นพิเศษ เพื่อให้แน่ใจว่าใบยาสดที่ทางโรงบ่มจะได้รับนั้น เป็นใบยาสดที่มีคุณภาพเหมาะสมที่ตนจะนำไปเสนอขายให้แก่โรงงานยาสูบหรือบริษัท เอกชนได้ราคาดี ผู้บ่มจะมีผู้ตรวจไร่ยาสูบคอยให้คำแนะนำแก่ชาวไร่อยู่เกือบตลอดฤดูการปลูก เช่น การให้คำแนะนำเกี่ยวกับการให้ปุ๋ย การให้น้ำ การใช้ยาฆ่าแมลงปราบศัตรูพืช ตลอดจนกระทั่งความรู้เกี่ยวกับเทคนิคของการเก็บใบยา

#### ง. การผูกพันทางด้านเงิน เชื้อ

ผู้บ่มใบยาจะขายปุ๋ยและยาฆ่าแมลงให้แก่ชาวไร่ตามราคาตลาดในรูปของเงิน เชื้อ หรือสินค้าทั้งหมดจะชำระ เมื่อผู้เพาะปลูกนำใบยาสดมาขายให้แก่ผู้บ่ม

#### จ. การผูกพันทางด้านตลาด

ตามพระราชบัญญัติยาสูบ พ.ศ. ๒๔๐๔ กำหนดไว้อย่างชัดเจนว่า ผู้ได้รับอนุญาตให้บ่มใบยาจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ทางกรมสรรพสามิตตั้งไว้ ในด้านการซื้อขายใบยา คือ ห้ามผู้บ่มรับซื้อใบยาสดจากผู้อื่น นอกจากต้นยาสูงตามใบอนุญาตให้เพาะปลูกต้นยาสูบกำหนดให้ขาย



แถม และหรือจากผู้เพาะปลูกต้นยาสูบที่มีหลักฐานแสดงว่า ผู้บ่มใบยาที่กำหนดไว้ในใบอนุญาตให้เพาะปลูกต้นยาสูบไม่รับซื้อ ผู้บ่มต้องรับซื้อใบยาสดตามราคาที่กำหนดไว้ และจะต้องชำระเงินค่าใบยาสดตามราคาที่กำหนดไว้ และจะต้องชำระเงินค่าใบยาสดที่รับซื้อให้เสร็จในวันนั้น การห้ามลักลอบใบยาข้ามเขตนี้ จึงทำให้ผู้บ่มใบยาก่อนข้างแน่ใจว่าตนจะได้รับยาสดตามที่ต้องการ ในขณะที่เดียวกันชาวไร่ก็มีการประกันทางด้านตลาดด้วย ส่วนทางด้านราคานั้น การตกลงราคาจะใช้ราคาที่ทางกรมสรรพสามิตกำหนดไว้เป็นเกณฑ์ ส่วนราคาจะสูงต่ำแค่ไหนขึ้นอยู่กับคุณภาพของใบยาสดเป็นหลัก (ดูรายละเอียดเรื่องราคาในภาคผนวก) การจ่ายเงินค่าใบยาบ่ม ในทางปฏิบัติผู้บ่มใบยาจะออกตั๋วสัญญาจ่ายเงิน เรียกว่า (ใบขาว" ให้แก่ผู้เพาะปลูก ผู้บ่มมักจะชำระเงินให้ก็ต่อ เมื่อผู้บ่มขายใบยาแห้งได้

ดังนั้น จะเห็นได้ว่าความสัมพันธ์ระหว่างผู้บ่มกับชาวไร่ฝอยยาสดเป็นไปโดยใกล้ชิด ชาวไร่ได้รับความช่วยเหลือทางด้านการเงินและปัจจัยการผลิต ได้รับความรู้ทางวิชาการและเทคนิคการผลิต รวมทั้งชาวไร่มีตลาดที่แน่นอนในการขายผลผลิตคือใบยาสด ในขณะที่ผู้บ่มก็ได้รับหลักประกันที่จะได้รับผลผลิตในจำนวนและคุณภาพที่แน่นอน เนื่องจาก เป็นทั้งผู้ขายปัจจัยการผลิตและซื้อผลผลิต

แต่อย่างไรก็ตาม ความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นระหว่างชาวไร่ใบยาสดกับผู้บ่มมิได้เป็นไปในลักษณะ Vertical Integration ด้วยเหตุผลดังนี้คือ

ประการแรก ถึงแม้ว่าการปลูกใบยาและการบ่มใบยาจะเป็นขั้นตอนการผลิตที่แยกออกจากกันก็ตาม แต่ตามลักษณะความสัมพันธ์ผู้บ่มมิได้เป็นเจ้าของกิจการการเพาะปลูก ความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นเป็นเพียงการทำสัญญาปิดอู่ที่ไม่เป็นลายลักษณ์อักษร จึงแสดงให้เห็นว่ามีได้เป็นสัญญาระยะยาว เมื่อพิจารณาว่าลักษณะสำคัญของ Vertical Integration ก็คือ การเข้าควบคุมหรือเป็นเจ้าของ หรือการทำสัญญาระยะยาว ทั้งนี้เพื่อให้ได้ซึ่งปัจจัยการผลิตที่แน่นอน เพื่อเป็นการประหยัดทางเศรษฐกิจโดยที่ผู้ทำการรวมกิจการจะจ่ายค่าปัจจัยการผลิตตามราคาทุนการผลิตที่แท้จริง แต่ในกรณีความสัมพันธ์ระหว่างผู้บ่มกับชาวไร่ใบยาสดนี้ เป็นผลมาจากค่านิยมมากกว่าที่กำหนดว่า ชาวไร่จะต้องขายใบยาสดให้กับผู้บ่มตามที่ระบุในใบอนุญาตขอทำการเพาะปลูกต่อกรมสรรพสามิตเท่านั้น ดังนั้น ผู้บ่มจึงไม่สามารถควบคุมวัตถุดิบได้อย่างแท้จริง ยก

ตัวอย่างเช่น ชาวไร่ อาจจะไม่นำใบยาสดมาขายก็ได้ หรืออาจจะนำใบยาสดไปขายให้กับผู้บ่มอื่น ซึ่งกรณีเช่นนี้พบว่าเกิดขึ้นบ่อย ๆ แม้จะมีการแบ่งเขตเพาะปลูกแล้วก็ตาม เพราะ เมื่อขายใบยาข้าม เขตชาวไร่เพียงแต่เสียค่าปรับเท่านั้น

ประการที่สอง เมื่อพิจารณาว่า การ Vertical Integration ในลักษณะ Backward Integration ผู้ทำการรวมกิจการต้องการควบคุมราคาปัจจัยการผลิต เพื่อให้เกิดการประหยัด แต่ในกรณีนี้ ราคาใบยาสดเป็นราคาที่ถูก ฆมสรรพสามิตกำหนดโดยผ่านทางโรงงานยาสูบ จึงแสดงให้เห็นว่า ผู้บ่มไม่ได้อยู่ในฐานะที่จะกำหนดราคาได้เอง

ดังนั้น จึงอาจสรุปได้ว่า ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บ่มกับชาวไร่ใบยาสด มิใช่ลักษณะ Vertical Integratoin แม้จะมีความสัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิดก็ตาม การให้เครดิตแก่ชาวไร่ โดยผู้บ่ม เป็นเพียงการให้ เครดิตตามธรรมดาของการซื้อขายทั่วไป

เหตุที่ก่อให้เกิดความสัมพันธ์แบบพึ่งพกันระหว่างผู้บ่มกับชาวไร่ใบยาสด

เหตุผลที่ก่อให้เกิดความผูกพันระหว่างผู้บ่มใบยาและชาวไร่ใบยาสดในลักษณะพึ่งพาอาศัยกัน มีดังนี้คือ

ก. ทางด้านกฎหมาย

ผลของพระราชบัญญัติยาสูบ พ.ศ. ๒๕๑๔ (ดูรายละเอียดในภาคผนวก) อันถือเป็นการแทรกแซงของรัฐ มีผลทำให้เกิดตลาดแบบผูกมัด ซึ่งแยกออกเป็น ๒ ประการคือ

ประการแรก ในเรื่องการใช้พันธุ์ยาสูบและการแบ่งเขตของตลาด เนื่องจากยาสูบเป็นพืชที่สามารถผสมข้ามพันธุ์ได้ (cross pollination) ซึ่งจะทำให้ยาสูบกลายเป็นคุณภาพเปลี่ยนแปลง ดังนั้น ก.ฆมสรรพสามิตจึงได้กำหนดให้ผู้เพาะปลูกต้นยาสูบในท้องที่ใดท้องที่หนึ่ง ใช้พันธุ์ยาสูบใด ๆ ได้ตามที่ ก.ฆมสรรพสามิตเห็นสมควร สำหรับยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนีย ทางกรมสรรพสามิตได้กำหนดเขตเพาะปลูกรวม ๑๔ จังหวัด คือ ขอนแก่น เชียงใหม่ เชียงราย นครพนม น่าน เพชรบูรณ์ แพร่ มหาสารคาม แม่ฮ่องสอน ลำปาง ลำพูน สุโขทัย หนองคาย อุดรดิตถ์ เลย บึงคานี ยะลา นราธิวาส

นอกจากก.ฆมสรรพสามิตและกำหนดเขตเพาะปลูกยาสูบพันธุ์ต่าง ๆ รายจังหวัดแล้ว ภายในเขตจังหวัดเดียวกันยังแบ่งแยกออกเป็นเขตช่วง เพื่อป้องกันการนำเอาใบยาสด

ของชาวไร่จากเขตสถานีหนึ่งไปขายให้แก่อีกสถานีหนึ่ง เขตการเพาะปลูกยาสูบของชาวไร่นั้น ถือเอาเขตของสถานีแม่ไบบยา เป็นหลัก สถานี ๒ สถานี จะต้องมียุคมีหล่างกัน ๑๐ กิโลเมตร โดยแบ่งเขตครุฑมีเท่า ๆ กัน คือ ฝ่ายละ ๕ กิโลเมตร เช่น สถานี ก. และสถานี ข. ห่างกัน ๑๐ กิโลเมตร ให้ชาวไร่ในเขตสถานี ข. ๕ กิโลเมตร ผู้เพาะปลูกต้นยาสูบในเขต ก. ไม่สามารถจะนำไบบยาสดไปขายให้แก่สถานี ข. ได้ และในทำนองเดียวกัน ผู้เพาะปลูกยาสูบในเขต ข. ก็ไม่มีสิทธินำไบบยาสดไปขายให้แก่สถานีแม่ไบบยา ก. ได้

ประการที่สอง ในการเพาะปลูกต้นยาสูบนั้น ผู้เพาะปลูกจะต้องขออนุญาตจากกรมสรรพสามิตก่อนจึงจะมีสิทธิทำการเพาะปลูกได้ ในการขออนุญาตนั้น ผู้เพาะปลูกจะต้องระบุอย่างชัดเจนลงไปใบอนุญาต ถึงพันธุ์ยาสูบที่จะใช้สถานที่ปลูก จำนวนเนื้อที่ ตลอดจนผู้บ่มไบบยาที่ตนจะขายไบบยาสดให้ ใบอนุญาตนี้สิ้นอายุเมื่อครบกำหนดหนึ่งปี นับตั้งแต่วันออกใบอนุญาต ส่วนทางด้านผู้บ่มนั้น ตามกฎหมายจะระบุไว้ว่าห้ามรับซื้อไบบยาสดจากผู้อื่นนอกจากผู้เพาะปลูกต้นยาสูบ ซึ่งตามใบอนุญาตให้เพาะปลูกต้นยาสูบกำหนดให้ขายให้แก่ตนและ/หรือ จากผู้เพาะปลูกต้นยาสูบที่มีหลักฐานแสดงว่า ผู้บ่มไบบยาตามที่กำหนดไว้ในใบอนุญาตให้เพาะปลูกต้นยาสูบไม่รับซื้อ

ด้วยเหตุผลทางกฎหมาย ๒ ประการ มีผลให้เกิดความผูกพันทางด้านตลาดระหว่างผู้บ่มไบบยาและผู้เพาะปลูก

#### ข. การมีผลประโยชน์ร่วมกัน

เหตุผลทางด้านการมีผลประโยชน์ร่วมกันระหว่างผู้บ่มและผู้เพาะปลูกยาสูบ ซึ่งนำไปสู่ความผูกพันแบบ "ด้อยที่ด้อยอาศัย" ทั้งนี้ เป็นเพราะรายได้ของทั้งผู้บ่มและผู้เพาะปลูกยาสูบจะมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับคุณภาพของไบบยาสูด เป็นสำคัญ รายรับของผู้บ่มไบบยาจะขึ้นอยู่กับคุณภาพของไบบยาแห้งที่บ่มได้ คุณภาพของไบบยาแห้งจะดีเลวเพียงใดก็ขึ้นอยู่กับคุณภาพของไบบยาสดที่เก็บมาบ่ม และรายรับของผู้เพาะปลูกนั้น ขึ้นอยู่กับคุณภาพของไบบยาสดที่ปลูกได้อีกทอดหนึ่ง ดังนั้น ทั้งสองฝ่ายย่อมมีผลประโยชน์ร่วมกันที่จะทำให้ไบบยาสูดที่นำมาบ่มนั้นมีคุณภาพดี ไบบยาสดที่ได้นั้นจะมีคุณภาพอย่างไรขึ้นอยู่กับ การเลือกพันธุ์ที่เหมาะสมกับสภาพที่การเพาะปลูก การบำรุงรักษา ตลอดจนสภาพดินฟ้าอากาศ ซึ่งต้องอาศัยความรู้ ความชำนาญมาก ปัจจัยต่าง ๆ ดังกล่าว

เป็นเหตุให้ผู้มีใบยาต้องคอยตรวจตราแนะนำ ช่วยเหลือ ชาวไร่ของตนให้เพาะปลูกยาสูบโดย  
 เป็นไปตามหลักวิชา เพื่อที่จะได้คุณภาพใบยาตามที่ตลาดต้องการ ดังนั้น จึงได้มีการควบคุมตั้ง  
 แต่การเลือกพันธุ์ยาสูบ จัดเตรียมดินกล้ายาสูบ การเพาะปลูก การบำรุงรักษา การกำจัดศัตรูพืช  
 การเก็บใบยา การขนและการซื้อขายใบยา

สำหรับสาเหตุที่ชาวไร่ใบยาสดไม่ทำการบ่มใบยาสูบเอง คงเป็นเพราะว่าการ  
 บ่มใบยาสูบ โดยเฉพาะการตั้งโรงบ่ม มีสถานบ่มใบยาของตนเอง จำเป็นต้องอาศัยเงินทุนจำนวน  
 มาก รวมทั้งความรู้ความสามารถเกี่ยวกับกรรมวิธี การบ่ม ตลอดจนการบริหารจัดการและเมื่อ  
 คำนึงถึงว่า รายได้โดยเฉลี่ยของประชากรทางภาคเหนือค่อนข้างต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับภาค  
 กลางและภาคใต้ ดังนั้น โอกาสที่จะมีเงินทุนของตนเอง เพื่อเป็นผู้บ่มเสียเองจึงกระทำใดยาก  
 ดังนั้น การเพาะปลูกและการบ่มใบยาจึงทำให้เกิดบุคคล ๒ ฝ่าย คือ ชาวไร่ใบยาสดและผู้บ่ม  
 แต่อย่างไรก็ตาม ลักษณะความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นมิได้เป็นลักษณะของ Vertical Integration

#### ๑.๒.๒ ความสัมพันธ์ระหว่างโรงงานยาสูบกับผู้บ่มใบยา

ผู้บ่มใบยาในที่นี้หมายถึงทั้งชาวไร่บ่มเองและผู้บ่มอิสระ ซึ่งโดยปกติ  
 ในแต่ละปีทางโรงงานยาสูบผ่านทางสำนักงานไร่ของโรงงานยาสูบในแต่ละจังหวัดจะทำสัญญาซื้อ  
 ขายใบยาแห้งกับผู้บ่มอิสระและชาวไร่บ่มเอง ผู้บ่มใบยาแต่ละรายจะส่งใบยาแห้งตามปริมาณและ  
 อัตราส่วนชนิดของใบยาที่ได้ตกลงไว้ล่วงหน้าให้แก่โรงงานยาสูบ โดยผู้บ่มอิสระต้องส่งใบยาสูบ  
 ๓๐% ใบยากลาง ๔๕% ใบยาต่ำ ๒๕% และชาวไร่บ่มเองส่งใบยาสูบ ๔๕% ใบยากลาง ๓๐%  
 ใบยากลาง ๓๐% และใบยาต่ำ ๒๕% การจัดสรรโควตา (Quota) ให้แก่ผู้บ่มใบยานี้ทางโรง  
 งานยาสูบมีเจตนาดั้งเดิม เพื่อส่งเสริมการเพาะปลูกใบยาสูบในประเทศไทยด้วยการมีหลักประกัน  
 ทางด้านตลาดให้แก่ผู้เพาะปลูกใบยา การจัดสรรโควตาใบยาสูบทางโรงงานยาสูบจะพิจารณาจาก  
 จำนวนเตาบ่มของผู้บ่มที่มีอยู่ จำนวนใบยาสดที่คาดว่าจะได้รับจากชาวไร่ใบยาสดเพื่อป้อนให้แก่  
 โรงบ่ม (กรณีของผู้บ่มอิสระ) ความสามารถในการบ่ม

เมื่อผู้บ่มใบยาได้ทำสัญญาว่าจะส่งใบยาแห้งตามโควตาที่ได้ตกลงไว้  
 กับทางโรงงานยาสูบแล้ว ทางโรงงานยาสูบจะจ่ายเงินล่วงหน้าให้แก่ผู้บ่มใบยา เพื่อให้ดำเนินการ  
 การพร้อมทั้งดอกเบี้ยตามที่โรงงานยาสูบตั้งขึ้น แต่การให้เงินกู้ของโรงงานยาสูบกับชาวไร่บ่ม

เองและผู้มีอิสระไม่เหมือนกัน ดังนี้คือ<sup>๑</sup>

ในกรณีของชาวไร่มีเอง เมื่อได้ทำสัญญาซื้อขายไບยาสูบที่บ่มแล้วเสร็จเรียบร้อยแล้ว (โดยราคาที่โรงงานยาสูบกำหนด) โรงงานยาสูบจะให้เงินกู้ในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ ๖ บาท โดยคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ ๑๖ ต่อปี การจ่ายเงินโรงงานยาสูบจะจ่ายให้หมดในคราวเดียวทันทีที่ชาวไร่เริ่มลงมือทำแปลงเพาะกล้ายาสูบ

ข้อสังเกตอย่างหนึ่ง คือในการทำสัญญาชาวไร่จะต้องจับกลุ่มกัน ตั้งแต่ ๕ คนขึ้นไป ทั้งนี้เพื่อค้ำประกันกันเอง รับผิดชอบหนี้สินร่วมกัน ทั้งนี้โดยไม่ต้องนำหลักทรัพย์มาจำนอง

กรณีของผู้มีอิสระ โรงงานยาสูบจะให้กู้ในอัตรา ๑๖ บาท ต่อ ก.ก. คิดดอกเบี้ยร้อยละ ๑๕ บาทต่อปี โดยมีขั้นตอนวิธีการจ่ายเงินกู้ ดังนี้คือ

- ก. เมื่อผู้บ่ม เริ่มจัดหาวัสดุอุปกรณ์เกี่ยวกับการผลิตไບยาสูบ จ่ายให้ ก.ก. ละไม่เกิน ๔ บาท
- ข. เมื่อผู้บ่มลงมือทำแปลงเพาะกล้ายาสูบ จ่ายให้ไม่เกิน ก.ก. ละ ๒ บาท
- ค. เมื่อผู้บ่มได้ซื้อไບยาสูบจากชาวไร่ไปบ้างแล้ว ไม่เกิน ก.ก. ละ ๔ บาท
- ง. เมื่อผู้บ่ม ได้ส่งมอบไບยาสูบไม่น้อยกว่าร้อยละ ๒๐ ของจำนวนโควตาจะจ่ายให้อีกไม่เกิน ก.ก. ละ ๖ บาท

แต่ในการกู้ยืมนี้ ผู้มีอิสระต้องนำที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างมาจำนองเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันไว้กับสำนักงานไร่ยาสูบของจังหวัด ในนามของกระทรวงการคลัง

สำหรับอัตราดอกเบี้ย โรงงานยาสูบใช้วิธีคิดดอกเบี้ยรายเดือนจากรวันที่คงค้าง เมื่อวันสิ้นเดือนกับผู้บ่มทั้ง ๒ ประเภท

<sup>๑</sup>ข้อมูลจากสำนักงานไร่ยาสูบ จังหวัด เชียงใหม่



ตัวอย่าง เช่น

ผู้เข้ม ก. ได้รับจัดสรรโควตา	๑,๐๐๐ ก.ก.
โรงงานยาสูบให้ไว้ในอัตรา ก.ก. ละ	๑๖ บาท
∴ ผู้เข้ม ก. ได้รับเงินกู้	๑๖ X ๑,๐๐๐ = ๑๖,๐๐๐ บาท
อัตราดอกเบี้ยร้อยละ ๑๕ ต่อปี	
∴ อัตราดอกเบี้ยเดือนละ	๑.๒๕ บาท
สมมติว่า ผู้เข้ม ก. นำไปยามาฝากขายเมื่อครบ ๖ เดือน	
∴ ดอกเบี้ย	$\frac{๑๖,๐๐๐ \times (๖ \times ๑.๒๕)}{๑๐๐}$ บาท
	๑๒,๐๐๐ บาท
∴ รวมเงินต้นและดอกเบี้ย	๑๖,๐๐๐ + ๑,๒๐๐ บาท
	๑๗,๒๐๐ บาท
สมมติว่าไปยาคืนนำมาขายคิดเป็นเงิน	๑๐,๐๐๐ บาท
∴ ค้างหนี้	๑๗,๒๐๐ - ๑๐,๐๐๐ บาท
	๗,๒๐๐ บาท

เงินจำนวน ๗,๒๐๐ บาท นี้ จะเป็นเงินต้นต่อไป ซึ่งเป็นจำนวนหนี้สินที่ผู้เข้มมีต่อโรงงานยาสูบ  
 ข้อสังเกตประการหนึ่งสำหรับเงินล่วงหน้าที่ทางโรงงานยาสูบจ่ายให้แก่ผู้เข้มไปยาคือโควตาการ  
 ซื้อขายกะบะโรงงานยาสูบ คือ อัตราดอกเบี้ยที่คิดนั้น ต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยที่กู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์  
 แต่ทว่าเงื่อนไขในการทำสัญญา ผู้เข้มจะต้องทำสัญญาจำนวนทรัพย์สินต่อปี ทางผู้เข้มจะต้องเสียเงิน  
 เป็นค่าธรรมเนียม (ร้อยละ ๒.๕๐ บาท ตามราคาทรัพย์สินที่จำนอง) อย่างไรก็ตาม ยังถือว่า  
 ผู้เข้มได้กำไรจากการกู้ยืมจากโรงงานยาสูบ เพราะเงินกู้ที่ทางโรงงานยาสูบจัดสรรให้ นั้น โรง  
 งานยาสูบต้องไปกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ด้วยอัตราดอกเบี้ยร้อยละ ๑๗ แต่ทางโรงงานยาสูบให้  
 ผู้เข้มกู้เพียงอัตราร้อยละ ๑๕ นอกจากนี้ อัตราดอกเบี้ยของโรงงานยาสูบก็ไม่ต้องทบต้น เมื่อค้ำ  
 ึงถึงดอกเบี้ยของธนาคารพาณิชย์ที่คิดทบต้นแล้วจะเห็นได้ว่าโรงงานยาสูบขาดทุน จำเป็นต้องหา  
 รายได้ทางอื่นมาชดเชย



ข้อที่น่าสังเกตก็คือ การทำสัญญาซื้อขายใบยาแห้ง ระหว่างโรงงานยาสูบกับผู้ค้านั้น ซึ่งเรียกว่าโควตา (quota) เป็นการทำสัญญาต่อปี ถ้าหากว่าผู้ค้านั้นไม่ส่งใบยาแห้งในปีนี้ ปีต่อไปก็就会被ตัดโควตาซึ่งหมายถึงการล้มเลิกสัญญาซื้อขายในปีต่อไป แต่ตามสภาพความเป็นจริงผู้ค้านั้นมักหลงแทนโควตา เพราะนับว่าเป็นตลาดที่สำคัญของผู้ค้านั้นในการขายใบยาซึ่งจะเห็นได้จากตารางแสดงปริมาณใบยาแห้งที่ผู้ค้านั้นส่งให้แก่โรงงานยาสูบ



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ตารางที่ ๕.๔

โควตาและปริมาณใบยาแห้งที่ผู้ข่มใน เขตจังหวัด เชียงใหม่ ลำพูน

แม่ฮ่องสอนส่งให้แก่โรงงานยาสูบ

ฤดูกาลผลิตใบยา	โควตาที่กำหนด ก.ก.	ผู้ข่มส่งขายให้ ก.ก.	จำนวนผู้ข่มอิสระ	จำนวนโรงข่ม
๒๕๑๙/๒๐	๔,๐๙๒,๓๐๐	๔,๐๔๓,๒๒๑	๔๔	๒๗๒๔
๒๕๒๐/๒๑	๓,๔๙๘,๔๕๕	๓,๒๓๗,๙๔๒	๔๕	๒๗๑๙
๒๕๒๑/๒๒	๓,๓๘๐,๒๑๘	๓,๓๘๓,๕๗๔	๔๔	๒๖๗๗
๒๕๒๒/๒๓	๓,๔๔๗,๓๔๕	๓,๔๕๑,๒๒๐	๔๓	๒๖๘๗
๒๕๒๓/๒๔	๓,๔๔๗,๓๔๕	๒,๗๑๙,๒๕๘	๔๔	๒๖๘๗

ที่มา : สำนักงานไร่ยาสูบ จังหวัด เชียงใหม่

หมายเหตุ ปี ๒๕๒๑/๒๒ โรงงานยาสูบตัดโควตา ๑๕% เพราะมีใบยาค้างสต็อก

จะเห็นได้ว่าในแต่ละปีผู้ข่มส่งใบยาสูบให้แก่โรงงานยาสูบเกือบร้อยเปอร์เซ็นต์ แสดงถึงความต้องการโควตาของผู้ข่มได้เป็นอย่างดี

ศูนย์วิจัยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ดังนั้น เมื่อสรุปจากความสัมพันธ์ระหว่างโรงงานยาสูบกับผู้บ่ม จะเห็นได้ว่ามิได้มีลักษณะ Vertical Integration ด้วยเหตุผลดังนี้คือ

ประการแรก แม้ว่าโรงงานยาสูบจะอยู่ในฐานะผู้ให้เครดิตในรูปเงินกู้หรือเงินย่ำล่งหน้า แต่ทั้งผู้บ่มและชาวไร่บ่มเองก็ตาม และแม้ว่าโรงงานยาสูบจะอยู่ในขั้นตอนการผลิตอีกระดับหนึ่ง คือการผลิตบุหรี่ แต่โรงงานยาสูบล้มได้ก็อยู่ในฐานะผู้รวมกิจการคือการบ่มของผู้บ่มเอาไว้ได้ ทั้งนี้เพราะ การให้โควต้าเป็นการทำสัญญาปีต่อปี มิใช่สัญญาระยะยาว โรงงานยาสูบล้มได้ก็อยู่ในฐานะเจ้าของโรงบ่ม ดังนั้น ก็ไม่มีหลักประกันอย่างแท้จริงว่าโรงงานยาสูบจะได้ปัจจัยการผลิตใบยาแห้ง ทั้งนี้เพราะในกรณีที่ผู้บ่มมิได้นำใบยาแห้งมาขายให้ตามสัญญา ก็เพียงแต่ผู้บ่มจะถูกตัดโควต้าในปีต่อไปเท่านั้น ส่วนการช่วยเหลือทางการเงิน หรือความรู้ทางวิชาการที่โรงงานยาสูบให้แก่ผู้บ่ม อาจจะเนื่องมาจากการที่โรงงานยาสูบเป็นหน่วยงานของรัฐบาล ซึ่งจำเป็นจะต้องให้ความช่วยเหลือแก่เกษตรกรหรือผู้บ่มตามหน้าที่อยู่แล้ว ในกรณีที่จะเรียกได้ว่าโรงงานยาสูบ ทำ Backward Integration ก็คือ โรงงานยาสูบเป็นเจ้าของโรงบ่มหรือสถานีบ่ม ซึ่งได้เคยปฏิบัติมาในอดีตแต่บัดนี้ได้ยกเลิกไปแล้ว

ประการที่สอง ในเรื่องราคาใบยาแห้ง แม้ว่าโรงงานยาสูบจะกำหนดราคาเอง โดยได้รับความเห็นชอบจากกรมสรรพสามิต แต่มีข้อที่น่าสังเกต ๒ ประการ คือ ประการที่หนึ่ง ในการตั้งราคานั้น โรงงานยาสูบจะต้องพิจารณารวมไปถึงกำไรที่ผู้บ่มพึงได้รับด้วยตามความเหมาะสม ดังนั้น ราคาใบยาแห้งหรือปัจจุบันการผลิตของโรงงานยาสูบจึงมิใช่ราคาต้นทุนที่แท้จริง ซึ่งผู้ทำการรวมกิจการจะจ่ายในกรณีที่เกิดการ Back and Intgration ทั้งนี้เพราะโรงงานยาสูบล้มได้เป็นเจ้าของโรงบ่มใบยา ประการที่สอง ถึงแม้ว่าจะกำหนดราคาใบยาแห้งเป็นที่แน่นอนในแต่ละปี แต่ราคาซื้อขายก็มีช่วงราคาต่ำสุดและสูงสุด เป็นช่วงที่กำหนดและในการซื้อขายจริง ราคาใบยาจะถูกกำหนดโดยความเห็นชอบทั้งผู้บ่มและโรงงานยาสูบ การตรึงราคาอาจจะเกิดการผิดพลาดขึ้นอยู่กับความสามารถของเจ้าหน้าที่ซื้อของโรงงานยาสูบ ในกรณีที่ผู้บ่มไม่พอใจการตรึงราคาก็อาจนำใบยากลับไปได้

ดังนั้น เมื่อพิจารณาเหตุผลทั้งสองประการ ความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นระหว่างโรงงานยาสูบกับผู้บ่มมิได้อยู่ในลักษณะ Vertical Integration การให้โควต้าของ

โรงงานยาสูบแก่ผู้เฒ่า เป็นการพยายามสร้างหลักประกันทางด้านตลาดและ เป็นการช่วยเหลือผู้เฒ่า  
ทางหนึ่งเท่านั้น

ปัจจัยที่กำหนดความสัมพันธ์ในรูปโควต้าระหว่างโรงงานยาสูบกับผู้เฒ่า

ก. การประหยัดจากการผลิต (production savings)

โรงงานยาสูบในฐานะที่เป็นผู้ผลิตบุหรี่รายเดียวในประเทศไทย เคยทำการบ่มใบยาสูบเอง โดยยีสถานีบ่มใบยาในแต่ละจังหวัด แต่ในที่สุดก็ต้องล้มเลิกไป ทั้งนี้ตั้งแต่ปี ๒๕๑๔ เป็นต้นมา และหยุดเมื่อปี ๒๕๒๐ คงดำเนินการเฉพาะด้านการสนับสนุนส่งเสริมผู้เฒ่า เอกชนแต่เพียงด้านเดียวเท่านั้น ทั้งนี้เพราะโรงงานยาสูบต้องประสบปัญหาหลายอย่างในการผลิต (ใบยาแห้ง) ให้ได้ผลตามต้องการ อันได้แก่<sup>๑</sup>

- ลูกไร่ โรงงานยาสูบได้พยายามที่จะชักจูงให้ลูกไร่หรือชาวไร่  
ดำเนินการปลูกใบยาสูบตามความต้องการของโรงงาน แต่จำนวนลูกไร่หรือชาวไร่น้อย ไม่ได้  
ผลเท่าที่ควร

- ผลผลิตใบยาสด ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย

- ค่าใช้จ่ายในการบ่มใบยาสูบของสถานีบ่มใบยาสูบของโรงงาน

ยาสูบสูงมาก เมื่อเทียบกับค่าใช้จ่ายในการบ่มใบยาสูบของเอกชน

ดังนั้น ทางโรงงานยาสูบจึงได้พยายามที่จะดำเนินการลดต้นทุนด้วยการเปิดโอกาสให้ชาวไร่ได้ทำการปลูก และยืมใบยาได้อย่างอิสระ ซึ่งชาวไร่มีความสามารถและเครื่องมือการบ่ม เช่น เตาบ่มใบยา และเทคนิคการปลูกต้นยาสูบ โรงงานยาสูบจึงทำหน้าที่ เพียงแต่รับซื้อใบยาแห้งจากชาวไร่ และผู้บ่มอิสระอื่น ๆ ตามโควต้าที่ได้กำหนดไว้ล่วงหน้า เป็นวัตถุดิบในการผลิตบุหรี่ของโรงงานยาสูบต่อไป

<sup>๑</sup>กระทรวงอุตสาหกรรม, ศูนย์พัฒนาเศรษฐกิจอุตสาหกรรมภาคเหนือ, อุตสาหกรรมใบยาสูบ (กรุงเทพมหานคร: ศูนย์พัฒนาเศรษฐกิจอุตสาหกรรมภาคเหนือ กระทรวงอุตสาหกรรม, ๒๕๒๔), หน้า ๑.

การที่โรงงานยาสูบซื้อใบยาแห้งจากผู้ต้มโดยไม่ทำการต้มเองก่อให้เกิดการประหยัดจากการผลิต โรงงานยาสูบก็จะได้ใบยาแห้งที่มีคุณภาพ การที่โรงงานยาสูบต้มใบยาเองก่อให้เกิดเรื่องยุ่งยากแก่การวางแผนบริหารกิจการ เพราะโดยส่วนหนึ่ง โรงงานยาสูบโดยผ่านสำนักงานไร่ของจังหวัดก็มีหน้าที่อื่น ๆ มากมายอยู่แล้ว การผลิตบุหรี่อย่างเดียวจะเป็นการง่ายกว่า

การซื้อใบยาสดมาต้มเอง โรงงานยาสูบจะต้องเผชิญกับปัญหาที่ว่า อาจจะได้ใบยาแห้งมากเกินความต้องการ ซึ่งจะต้องเสียค่าใช้จ่ายใน Inventory และ stock และ cost ของการเก็บรักษาใบยาแห้ง ผู้ที่ซื้อใบยาแห้งจากผู้ต้มไม่ได้ ปีใดโรงงานยาสูบต้องการใบยาแห้งเพื่อนำมาผลิตบุหรี่เท่าใด ก็ทำสัญญาซื้อขายหรือที่เรียกว่ากำหนดโควตาให้ ดังนั้น การรับซื้อใบยาแห้งอย่างเดียว จึงเท่ากับโรงงานยาสูบสามารถหลีกเลี่ยงต้นทุนขั้นกลาง (intermediate cost) ได้

อีกประการหนึ่ง ผู้ต้มเอกชนได้ทำการต้มใบยาสูบมาช้านาน ทั้งนี้ เพราะการต้มใบยาสูบเวอร์จิเนียเริ่มแรกโดยเอกชน คือ บริษัทยาสูบอังกฤษและอเมริกา ซึ่งได้สร้างสถานีต้ม มีเจ้าหน้าที่ ผู้มีความรู้ความชำนาญมาจากต่างประเทศ วิชาการศึกษาต่าง ๆ ย่อมถ่ายทอดผ่านผู้ต้มเอกชนมาเป็นเวลาช้านาน ผู้ต้มเอกชนจึงอาจมีความรู้ความสามารถในการต้มให้ได้ใบยาแห้งที่ดีมากกว่าโรงงานยาสูบ และด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่า

#### ข. หลีกเลี่ยงการตลาด (Avoidance of the Market)

ดังกล่าวแล้วว่า ผู้ต้มอาจจะไม่ส่งใบยาแห้งให้โรงงานยาสูบก็ได้ แต่จะถูกตัดโควตาในปีต่อไป ดังนั้น สัญญาดังกล่าวจึงยกเลิกได้ การทำสัญญาซื้อขายใบยาแห้งในรูปโควตา จึงก่อให้เกิดความผูกพันแบบผูกมัด โรงงานยาสูบจะได้หลักประกันทาง Supply ว่าจะมีใบยาแห้งมาผลิตบุหรี่ ขณะเดียวกันผู้ต้มก็จะมีหลักประกันทาง Demand อันเป็นประโยชน์แก่ทั้ง ๒ ฝ่าย

ในกรณีที่โรงงานยาสูบไม่กำหนดโควตาหรือ ไม่มีโควตาก็เท่ากับว่า จะต้องซื้อใบยาแห้งจากตลาดแข่งขัน ซึ่งจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเก็บรวบรวมข่าวสาร (cost of information collection) และการป้องกันการขาดทุน (Hedging) รวม

ทั้งอาจจะเสียกำไรให้แก่พ่อค้าคนกลาง นอกจากนี้ ราคาใบยาแห้ง โรงงานยาสูบก็กำหนดเอง โดยได้รับความเห็นชอบจากกรมสรรพสามิต จึงสามารถกำหนดราคาที่เป็นประโยชน์แก่โรงงานยาสูบด้วย กล่าวคือ คู่กับทุนและมีผลกำไร

๑.๒.๓ ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทส่งออกกับผู้ต้ม

บริษัทส่งออกในปัจจุบันมี ๓๒ บริษัท บริษัทส่งออกจะรับซื้อ ใบยาจาก โรงบ่มของผู้ต้ม (ในกรณีรับซื้อ) นำมาตัดใหม่ หรือปรุงแต่งให้สม่ำเสมอ หรือแยกประเภทแล้ว อบให้แห้งอีกครั้งหนึ่ง โดยเครื่องจักร แล้วส่งขายให้บริษัทตัวแทนจำหน่ายของบริษัทผู้ผลิตใบยา แห่งต่างประ เทศอีกครั้งหนึ่ง

บริษัทส่งออกได้รับใบยาจาก ๓ แหล่งด้วยกันคือ

ก. . รับซื้อจากผู้ต้มอิสระทั่วไป ซึ่งอาจจะ เป็นผู้ต้มสรรพสามิตหรือ จากผู้ต้มอิสระที่มีใบยาเหลือขายหลังจากขายใบยาแห้งให้แก่โรงงานยาสูบแล้ว

ข. ด้วยการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า เมื่อต้นฤดูหนาว เพาะปลูกกับผู้ต้มอิสระที่อยู่ใน เครื่องของบริษัท

ค. ใบยาแห้งที่บ่มโดยสถานีบ่มของบริษัท

ในกรณีแรก (ข้อ ก.) เป็นการซื้อขายกันตามธรรมดาของตลาด โดยที่บริษัทมิได้มีพันธะสัญญาผูกมัดใด ๆ กับผู้ต้ม

ในกรณีที่สอง (ข้อ ข.) หลักใหญ่ของการทำสัญญาเหมือนวิธีการที่ ทางโรงงานยาสูบทำสัญญากับผู้ต้ม ใบยาทั่วไป (ดูตัวอย่างสัญญาในภาคผนวก)

สาระสำคัญของสัญญาซื้อขายคือการตกลงซื้อขายใบยาแห้งตามปริมาณ ที่ตกลงไว้ล่วงหน้า เมื่อต้นฤดูกาลเพาะปลูก คุณภาพของใบยาสูบจะต้องอยู่ใน เกรดที่ได้ตกลงกัน ไว้ล่วงหน้า และอัตราส่วนของปริมาณใบยาแห้งในแต่ละ เกรดจะอยู่ในปริมาณซึ่งไล่เสียกัน การ ตรวจรับใบยาสูบผู้ซื้อและผู้ขาย (โรงบ่มและบริษัท) จะตกลงกันในสัญญาว่า หากใบยาเกรดใดที่ ผู้ซื้อเห็นว่าไม่อยู่ในมาตรฐานตามที่ตกลงกันไว้ ผู้ซื้อจะมีสิทธิ์ที่จะไม่รับซื้อ ในทำนองเดียวกัน ถ้า หากผู้ขายไม่พอใจ เกรดยาลูกค้ำที่ผู้ซื้อศึราคา ผู้ขายก็มีสิทธิ์ไม่ขายใบยาสูบนั้นได้ แต่ผู้บ่มจะต้อง นำใบยาเข้ามาขายให้แก่บริษัทรับตามปริมาณที่กำหนดไว้ในสัญญา ราคาที่ตกลงซื้อขายนั้นทาง



บริษัทใช้ราคาของโรงงานยาสูบเป็นมาตรฐาน (ราคาที่เกิดลงกันจริง ๆ นั้น อาจสูงหรือต่ำกว่าราคาของโรงงานยาสูบ โดยขึ้นอยู่กับปริมาณและชีพพลายของตลาดในขณะนั้น)

เมื่อทางผู้บ่มใบยาได้ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัทแล้ว ทางบริษัทจะจ่ายเงินล่วงหน้าให้เป็นงวด ๆ แก่ผู้บ่ม เพื่อใช้เป็นค่าดำเนินการและเป็นเงินค่าใบยาสด การจ่ายเงินล่วงหน้าดังกล่าวนี้ เพื่อความสะดวกแก่ผู้บ่มในการจัดหาซื้อปุ๋ยและยาฆ่าแมลง และใช้เป็นทุนสำรองจ่าย เมื่อผู้บ่มยาต้องซื้อใบยาสด ผู้บ่มอิสระจะดำเนินการสัญญากับผู้เพาะปลูกใบยาสดในเขตของตนอีกทอดหนึ่ง

สำหรับใบยาแห้งที่ทางบริษัทได้จากสถานีบ่มของบริษัท เองนั้น ทางบริษัทก็มีพฤติกรรมการผลิต เหมือนกับผู้บ่มอิสระทั่วไป คือจะขายใบยาแห้งส่วนหนึ่งให้แก่โรงงานยาสูบตามโควตาที่ตนได้รับ ส่วนที่เหลือนั้น เพื่อส่งออก บริษัท เอกชนที่มีสัญญาส่งออกนี้มักจะเป็นเจ้าของสถานีบ่มหลายแห่งใน เขตจังหวัด เดียวกัน แต่ละสถานีบ่มใบยาของบริษัทจะมีนายสถานี เป็นผู้บริหารและดำเนินการรับผิดชอบ เฉพาะใน เขตการผลิตของตน เพื่อส่งใบยาให้แก่บริษัทตามโควตาทางบริษัทจะจ่ายเงินค่าดำเนินการเป็นงวด ๆ ต่อไป เพื่อใช้ในการดำเนินการและซื้อใบยาสดให้แก่ นายสถานี และมอบปุ๋ยและยาฆ่าแมลง เพื่อให้ นายสถานีไปทำสัญญากับผู้เพาะปลูกใบยาสดอีกทอดหนึ่ง ซึ่งรายละเอียดและขั้นตอนของการทำสัญญาระหว่างสถานีบ่มของบริษัท กับผู้เพาะปลูกใบยาสดนั้น มีข้อผูกพัน เหมือนกับผู้บ่มรายอื่น ๆ ทั่วไป

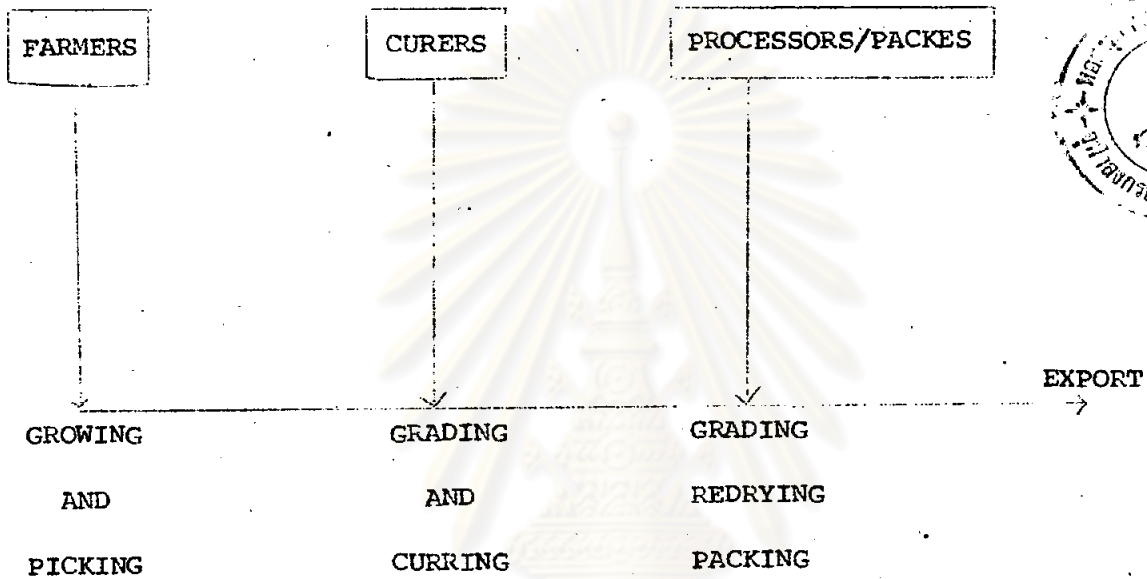
ดังนั้น จะเห็นได้ว่าการได้รับใบยาแห้งของบริษัทส่งออก (ดูรูปที่ ๕.๒) ในกรณีของข้อ ก. การซื้อขายใบยาแห้งระหว่างบริษัทส่งออกกับผู้บ่ม เป็นไปตามปกติ กล่าวคือซื้อขายกันในตลาดแข่งขัน ส่วนข้อ ข. เป็นการซื้อโดยทำสัญญาล่วงหน้า ซึ่งลักษณะความสัมพันธ์นั้นก็ไม่แตกต่างไปจากที่โรงงานยาสูบมีต่อผู้บ่มนัก กล่าวคือ บริษัทส่งออกให้เครดิตทางการเงิน และให้ความช่วยเหลือทางวิชาการ ดังนั้น ในกรณีข้อ ก. และ ข้อ ข. ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทส่งออกกับผู้บ่มจึงมิใช่ลักษณะ Vertical Integration เพราะบริษัทส่งออกมิได้เป็นเจ้าของโรงบ่มและสัญญาซื้อขายเป็นสัญญาระยะสั้น เท่านั้น บริษัทส่งออกไม่สามารถซื้อปัจจัยการผลิตคือใบยาแห้งในราคาต้นทุนที่แท้จริงได้

ส่วนในกรณีของข้อ ก. จะเห็นได้ว่า บริษัทส่งออกทำ Backward Integration กล่าวคือ บริษัทส่งออกเป็นเจ้าของโรงบ่ม ซึ่งบริษัทส่งออกมักเป็นเจ้าของโรงบ่มมีสถานี บริษัทหลายโรงบ่มและหลายสถานี บริษัทส่งออกสามารถควบคุมปัจจัยการผลิตได้อย่างแท้จริง เนื่องจากตนเป็นเจ้าของ ลักษณะที่ชี้ชัดของ Vertical Integration ก็คือการบ่ม เป็นขั้นตอนการผลิตหนึ่ง เมื่อได้ใบยาแห้งมาแล้ว บริษัทส่งออกจะเป็นผู้นำใบยามาคัดใหม่ ประแต่งให้สม่ำเสมอ แยกประเภท อบให้แห้งอีกครั้งหนึ่งด้วยเครื่องจักรแล้วส่งขายให้บริษัทตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตใบยาแห้งต่างประเทศอีกครั้งหนึ่ง อันเป็นขบวนการผลิตในอีกขั้นตอนหนึ่งต่างจากการบ่ม การเป็นเจ้าของกิจการบ่มใบยาเองของบริษัทส่งออกทำให้เกิด Vertical Integration เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการให้โลมาซึ่งวัตถุดิบและบริษัทส่งออกสามารถควบคุมราคาปัจจัยการผลิตได้ โดยเสียค่าใช้จ่ายกับวัตถุดิบในระดับต้นทุนการผลิตที่แท้จริง เนื่องจากทำการบ่มใบยาเอง ข้อสังเกตอีกประการหนึ่ง การเป็นเจ้าของการบ่มเอง นอกจากจะเป็นการควบคุมปัจจัยการผลิตแล้ว ยังถือได้ว่าเป็นการหลีกเลี่ยงการควบคุมทางราคา<sup>๑</sup> (price control) ใบยาแห้งที่กรมสรรพสามิตผ่านทางโรงงานยาสูบ เป็นผู้กำหนด เพราะกรณีการซื้อใบยาแห้งในข้อ ก. และ ข. บริษัทส่งออกอาจจะซื้อใบยาแห้งจากกรณี ก. และ ข. ด้วยราคาที่ต่ำกว่าที่กรมสรรพสามิตได้ก็ตาม แต่ตามความเป็นจริง ผู้บ่มมักไม่ขายใบยาแห้งในระดับราคาที่ต่ำกว่าราคาที่โรงงานยาสูบรับซื้อ ดังนั้น การเป็นเจ้าของโรงบ่มใบยาเสียเองของผู้บ่มจึงเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายของวัตถุดิบมากกว่า และสามารถควบคุมปริมาณเองได้ ลักษณะดังกล่าวจึงเป็นการทำ Backward Integration ของบริษัทส่งออก

<sup>๑</sup> การทำ Vertical Integration เพื่อหลีกเลี่ยงการควบคุมทางราคา (price controls) อธิบายละเอียด ใน Kenneth W. Clarkson and Roger LeRoy Miller, op. cit., p.348.

รูปที่ ๔.๓

แผนภาพขั้นตอนการแปรรูปใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียเพื่อการส่งออก



ที่มา : Joint CIC/ESCAP Unit on Transnational Corporations. Working Paper No.8, A Preliminary Analysis of Transnational Corporation Involvement in the Tobacco Industry of Thailand, September 1974, p.6

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปัจจัยที่กำหนดลักษณะ Vertical Integration

สาเหตุหรือปัจจัยที่ก่อให้เกิดลักษณะ Backward Integration

ขอของบริษัทส่งออก มีดังนี้คือ

ก. หลีกเลี่ยงการตลาด (Avoidance of the Market)

ดังได้กล่าวแล้วว่าระบบตลาดมักก่อให้เกิดความไม่แน่นอนทั้งทางด้าน Demand และ Supply แต่เมื่อเกิด Integration ก็จะทำให้มีหลักประกันสูงในด้าน Supply ทั้งราคาและคุณภาพ

การค้าขายยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียในช่วงส่งออกนี้ก็เหมือนกัน บริษัทต้องขายให้โรงงานยาสูบส่วนหนึ่ง และส่วนที่เหลือขายให้แก่ตัวแทนบริษัทผู้ผลิตบุหรี่ต่างประเทศที่เข้ามาดำเนินการในประเทศไทย โรงงานยาสูบจัดสรรโควตาใบยาแห้งในแต่ละปีให้แก่บริษัทส่งออก ขณะเดียวกันตัวแทนบริษัทผู้ผลิตบุหรี่ต่างประเทศก็ทำสัญญาซื้อขายใบยาแห้ง ดังนั้นตลาดการขายผลผลิตของผู้ส่งออกจึงเป็นตลาดผูกมัด โดยบริษัทผู้ส่งออกขายใบยาให้แก่ตัวแทนผู้ผลิตบุหรี่ต่างประเทศ ๒ วิธีคือ การซื้อระบบกึ่งผูกขาดและซื้อแต่ละเกรดเฉพาะที่ขายได้ แต่ทั้ง ๒ วิธีก็เป็นการทำสัญญาซื้อขายกัน

ดังนั้น เมื่อตลาดการขายผลผลิตเป็นอย่างดี บริษัทส่งออกก็มีความจำเป็นต้องทำ Backward Integration กล่าวคือ ทำสัญญาซื้อขายปัจจัยของตนเองคือใบยาแห้งแก่ตัวแทนบริษัทผู้ผลิตบุหรี่ต่างประเทศ จึงจำเป็นต้องหาวัตถุดิบเป็นปริมาณที่แน่นอนเพื่อตอบสนองต่อ Demand ในผลผลิตของตน การนับใบยาเองจึงเป็นสิ่งจำเป็น ทั้งนี้ ทั้งในแง่ปริมาณและคุณภาพ ถ้าหากบริษัทส่งออกไม่นับใบยาเองและซื้อใบยาในตลาดแข่งขัน บริษัทส่งออกจะต้องเผชิญกับปัญหาเรื่องคุณภาพใบยาและราคาใบยารวมทั้งปริมาณด้วย การนับใบยาเองจะได้ทั้งปริมาณที่แน่นอนและสามารถควบคุมคุณภาพได้ด้วย

ส่วนบริษัทผู้ผลิตต่างประเทศที่ส่งตัวแทนเข้ามามีบทบาทในการรับซื้อใบยาแห้งจากบริษัทส่งออกของไทย มีอยู่ รวม ๖ บริษัท ดังได้กล่าวแล้วคือ บริษัท Trans Continental Leaf Tobacco Comp., บริษัท Universal Leaf Tobacco Co. Inc., บริษัท Mitsui & Co. Ltd., บริษัท Adams International Ltd., บริษัท

Gebruder Kulenkampff, และบริษัทDibrell Carolina Far Eastern Ltd. บริษัทดังกล่าวเข้ามาซื้อใบยาไทยทั้งลักษณะการซื้อแบบกิ่งผูกขาดและซื้อเฉพาะ เกรดที่ขายได้ เพื่อที่จะนำไปผลิตบุหรี่ หรือขายให้กับบริษัทข้ามชาติผู้ซื้อรายใหญ่ของโลกต่อไป (สำหรับบริษัทยักษ์ใหญ่ที่ทำการซื้อและขายใบยา เวอร์จิเนียของโลกจะได้กล่าวถึงในบทต่อไป)

โดยเหตุที่การค้าใบยาของโลกมีลักษณะผูกขาดอย่างชัดเจน ทำให้เกิดบริษัท TNCหรือบริษัทข้ามชาติที่เข้ามามีบทบาทในการกว้านซื้อใบยาจากประเทศผู้ผลิตทั่วไป ลักษณะดังกล่าว ส่งผลกระทบมาถึงประเทศไทย โดยก่อให้เกิดลักษณะ Vertical Integration ดังได้อธิบายมาแล้ว

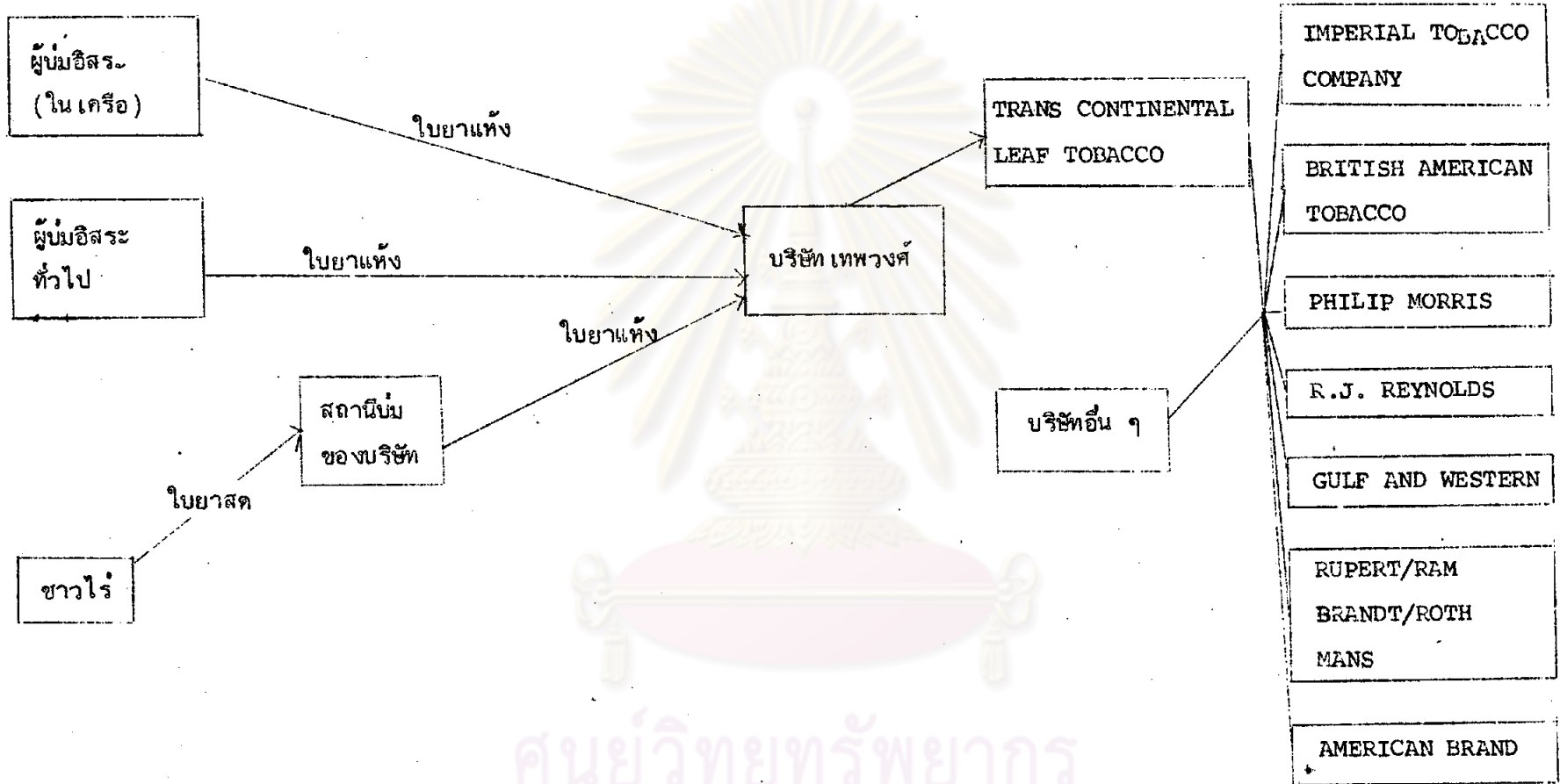
สำหรับความสัมพันธ์ระหว่างผู้ส่งออกไทยกับบริษัทตัวแทนผู้ผลิตบุหรี่ต่างประเทศสามารถอธิบายได้โดยอาศัยแผนภาพดังนี้คือ



ศูนย์วิจัยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รูปที่ ๔.๔

แผนภาพการดำเนินงานของบริษัทส่งออก เช่น บริษัท เทพวงศ์



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



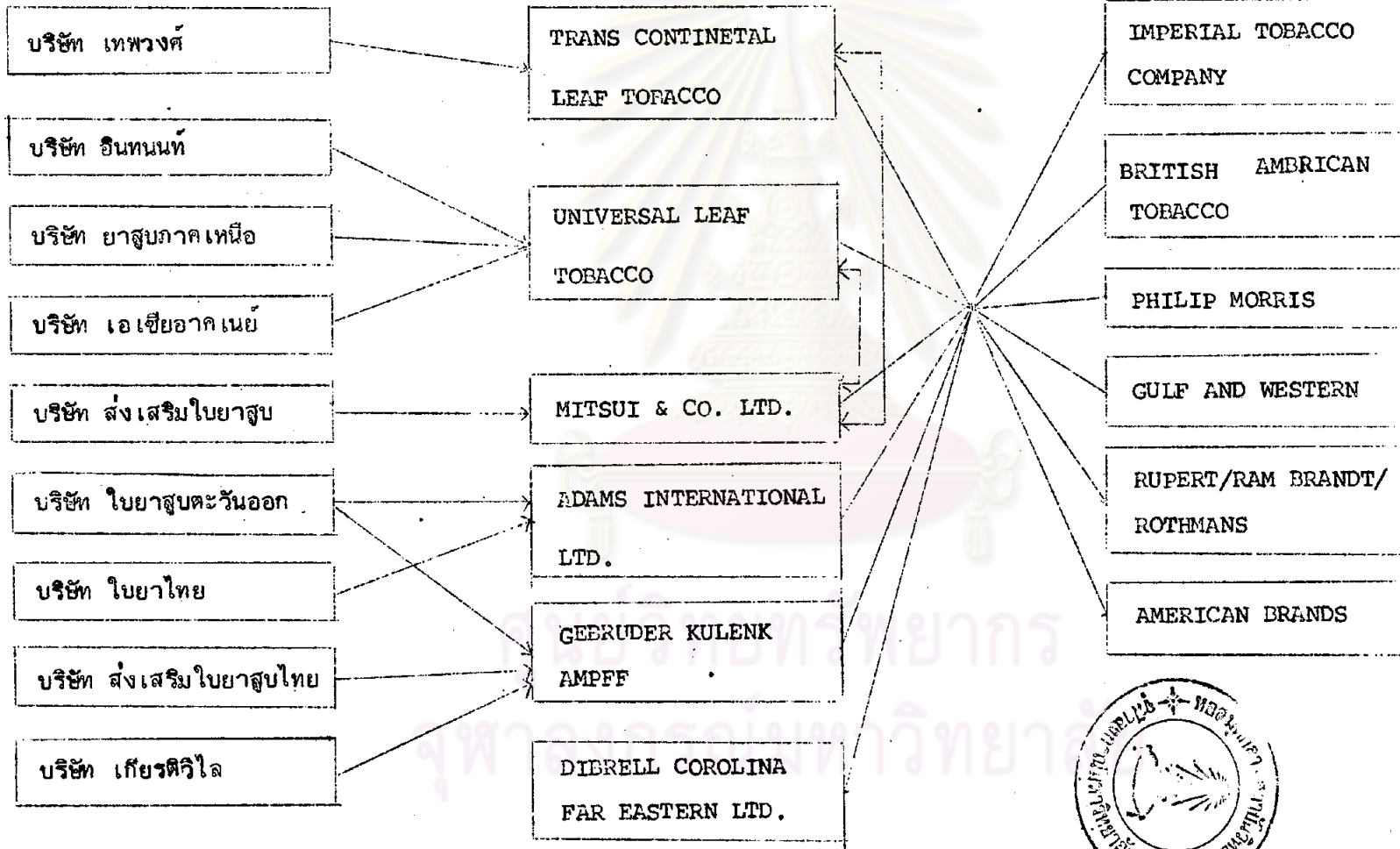
รูปที่ ๔.๔

แผนภาพการค้ำระหว่างบริษัทส่งออกกับบริษัทต่างประเทศ

บริษัทส่งออกต่าง ๆ ของไทย

ตัวแทนจำหน่ายของบริษัทผู้ผลิตบุหรี่ต่างประเทศ

บริษัท INCS : ๗ บริษัทใหญ่ของโลก



### ๑.๓ ผลของการรวมตัวในแนวตั้งของอุตสาหกรรมใบยาสูบไทยพันธุ์เวอร์จิเนีย

อุตสาหกรรมใบยาสูบไทยพันธุ์เวอร์จิเนียมีลักษณะ Vertical Integration โดยช่วงการส่งออกและความสัมพันธ์อย่างเหนียวแน่นของผู้ซื้อและขายในทุกช่วง ซึ่งทำให้เกิดผลคือการกีดกันคู่แข่งรายใหม่

เป็นการยกยั้งที่ผู้ผลิตรายใหม่จะเข้าการแข่งขัน ผลของการรวมตัวในอุตสาหกรรมยาสูบ และความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้องานทุกขั้นตอนมีดังนี้คือ

#### ๑. ผลกระทบต่อคู่แข่งรายใหม่ (Effect on New Entry)

ผู้ผลิตรายใหม่ที่จะเข้ามาแข่งขันในอุตสาหกรรมยาสูบต้องประสบปัญหาเหล่านี้คือ

##### ก. สถานที่ตั้ง (location)

เนื่องจากกรมสรรพสามิตกำหนดเขตการเพาะปลูกยาสูบโดยถือเอาสถานีบ่มใบยาเป็นเกณฑ์ สถานีแต่ละแห่งที่ติดกันจะต้องมีรัศมี ๑๐ กิโลเมตร และกฎหมายยังกำหนดให้ชาวไร่ต้องขายใบยาสดให้แก่เจ้าของสถานีหรือเขตพื้นที่ที่ตนปลูกอยู่เท่านั้น ลักษณะกฎหมายดังกล่าว ทำให้ผู้ซื้อรายอื่นไม่มีสิทธิที่จะซื้อใบยาสดข้ามเขตได้ ด้วยเหตุนี้หากจะมีผู้แข่งขันเข้ามาใหม่ในอุตสาหกรรมยาสูบก็ต้องสร้างสถานีของตนเอง สร้างไร่ของตนเอง ซึ่งพื้นที่ ๆ ที่จะเพาะปลูกอาจไม่เหมาะสมแก่การปลูกยาสูบก็ได้ และโดยที่พื้นที่ในจังหวัดภาคเหนือ แหล่งเพาะปลูกยาสูบที่สำคัญก็มีการจับจองปลูกพืชยาสูบหรือพืชอื่น ๆ อยู่แล้ว ผู้เข้าแข่งขันรายใหม่หากจะทำการปลูกยาสูบก็ต้องแน่ใจได้ว่า เมื่อประกอบกิจการบ่มใบยาแล้วจะให้ผลตอบแทนสูงกว่าพืชอื่นที่ปลูกอยู่ก่อนในพื้นที่นั้น ซึ่งจะต้องเผชิญกับปัญหาค่าใช้จ่าย (cost) ที่สูงมาก และโดยส่วนใหญ่เจ้าของสถานีบ่มมักจะมีอยู่หลายสถานีไม่ใช่สถานีเดียว การประหยัดทุนอันเนื่องจากการผลิตขนาดใหญ่ จะช่วยผู้บ่มที่มีอยู่แล้วได้มาก

##### ข. การควบคุมวัตถุดิบ (control over resource)

กฎหมายได้ระบุว่าห้ามซื้อใบยาข้ามเขต ดังนั้น เจ้าของสถานีบ่มจึงควบคุมใบยาซึ่งถือเป็นวัตถุดิบที่สำคัญ กล่าวคือ ใบยาสดที่ทำการบ่มถือเป็นต้นทุนถึง ๗๐% ของค่าใช้จ่ายในการบ่มทั้งหมด จึงถือว่าใบยาสดเป็นหัวใจของการผลิตใบยาแห้ง กรณีเช่นนี้

ผู้ที่เข้ามาแข่งขันรายใหม่จะต้องเผชิญปัญหาถึงสองทางคือ การหาใบอนุญาตมาข่มและการขายใบอนุญาต เพราะโควตาใบอนุญาตที่โรงงานยาสูบให้ก็มีอยู่จำกัดและการขายใบอนุญาตให้บริษัทส่งออก หรือตัวแทนผู้ผลิตบุหรี่ต่างประเทศย่อมพอใจที่จะติดต่อซื้อขายใบอนุญาตกับผู้ข่มเดิม ซึ่งจะได้ทั้งคุณภาพและปริมาณที่แน่นอน

### ค. นโยบายของรัฐ (Public Policy)

รัฐบาลสนับสนุนอุตสาหกรรมยาสูบ เพราะบริษัทที่มีอยู่เดิมเท่านั้น การเพาะปลูกยาสูบ การข่ม และการส่งออก ต้องได้รับอนุญาตจากกรมสรรพสามิต การขออนุญาตตั้งสถานีเป็นเรื่องยุ่งยากมาก ลักษณะดังกล่าวจึงกีดกันคู่แข่งรายใหม่โดยสิ้นเชิง ซึ่งจะเห็นได้จากจำนวนบริษัทส่งออกนับจากปี ๒๕๑๒ ถึง ๒๕๒๔ ก็ อยู่เพียง ๓๒ บริษัทเท่าเดิม ส่วนทางด้านจำนวนผู้ข่มและโรงข่มก็ไม่มีเปลี่ยนแปลงมากนัก

### ง. ความต้องการทุน (Capital requirements)

ผู้แข่งขันรายใหม่ที่จะเข้าสู่อุตสาหกรรมยาสูบจะต้องเผชิญกับการแสวงหาทุนจำนวนมาก ผู้ผลิตเดิมมีแหล่งหาทุนได้คือ ๓ ทาง คือ การกู้ยืมจากสถาบันการเงิน การได้รับเงินกู้จากโรงงานยาสูบ การได้รับเงินจ่ายล่วงหน้าจากบริษัทส่งออก (ในกรณีผู้ข่ม) และการได้รับเงินล่วงหน้าจากตัวแทนบริษัทผู้ผลิตบุหรี่ต่างประเทศ นอกจากนี้ ยังใช้ทุนของตนเองซึ่งประกอบกิจการมาช้านานแล้ว

ผู้ข่มเดิมมักใช้เงินจำนวนมากในการบริหารสถานี ผู้ข่มมักเป็นเจ้าของสถานีข่มเกินกว่า ๑ ราย

ในการผลิตใบอนุญาตให้ได้ถึงปีละ ๔ แสนกิโลกรัม เจ้าของสถานีข่มรายหนึ่งจะต้องใช้เงินทุนถึง ๘ ล้านบาท ใช้เครื่องจักรถึง ๒,๒๕๗.๕ แรงม้า เมื่อเปรียบเทียบกับอัตรารายได้เฉลี่ยของประชากรในภาคเหนือ ซึ่งเพียงปีละ ๓,๕๔๑ บาท (ปี ๒๕๒๓)

จะเห็นว่า ผู้ผลิตรายใหม่ที่จะเข้ามาทำการข่มยาสูบ จะต้องมีความรู้หรือกู้ยืมมาเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินต้องอาศัยหลักประกัน เช่น ที่ดิน เป็นต้น ซึ่งสถาบันการเงินส่วนใหญ่ชอบที่จะได้หลักทรัพย์ค้ำประกัน ซึ่งมีมูลค่าเกินกว่าเงินที่ให้กู้ยืม ดังนั้น ผู้ผลิตรายใหม่จึงต้องเผชิญกับปัญหาการให้กู้ยืมเงิน การหา

ทุนมาลงทุน นับตั้งแต่ที่ดิน การสร้างสถานีบ่ม การจ้างคนงาน และการใช้เงินหมุนเวียน  
 ทางด้าน technology ในการผลิตผู้บ่มยาสูบมักประกอบถึงการ  
 ด้านนี้มาไม่ต่ำกว่า ๑๐ ปี ความชำนาญในการบ่มให้ได้ใบยาสูบที่มีคุณภาพดีจึงสูงมาก และโดย  
 เฉพาะยาสูบเป็นพืชอุตสาหกรรมที่มีขบวนการผลิตซับซ้อน ผู้ผลิตเดิมจึงมีความชำนาญในการผลิต  
 มากเพราะทำมาเป็น เวลาช้านาน เป็นการยากยิ่งสำหรับผู้ผลิตรายใหม่ที่จะ เข้ามาแข่งขัน

๒. ผลกระทบต่อการแข่งขันที่ปรากฏอยู่ (Effect on Competition)

อุตสาหกรรมยาสูบมีลักษณะ Vertical Integration ทำให้การ  
 ครอบตลาดเป็นไปอย่างเหนียวแน่น ความรวดเร็วในรายที่จะได้ Supply มีสูงมาก ลักษณะ  
 Vertical Integration ในช่วงส่งออกทำให้ผู้ที่จะเข้ามาประกอบการใหม่ โดยเฉพาะผู้ที่  
 คิดตั้งบริษัทส่งออก อาจจะประสบอุปสรรคหลายประการ เช่น อาจต้องขายใบยาแห้งที่ปรุงแต่ง  
 แล้วให้แก่ตัวแทนผู้ผลิตบุหรี่ต่างประ เทศในราคาต่ำกว่าบริษัทส่งออก เดิม เพื่อ เป็นการสร้างเครดิต

๓. ผลทางด้านสวัสดิการ (Welfare Implication)

ลักษณะตลาดอุตสาหกรรมยาสูบในปัจจุบัน เป็นการกีดกันคู่แข่ง  
 รายใหม่ ผู้ผลิตเดิมอาจไม่พยายามปรับปรุงคุณภาพใบยา เท่าที่ควร และอาจทำการผลิตโดยไม่  
 ประหยัดอย่างเต็มที่ ทั้งนี้เพราะขาดคู่แข่ง

๒. เป็นอุตสาหกรรมที่มีลักษณะแข่งขันกัน (competition)

การที่มีบริษัทส่งออก ๓๒ บริษัท (ไม่นับรวมโรงงานยาสูบ) ได้รับใบอนุญาตจากกรม  
 สรรพสามิต ทำให้มีอำนาจทางเศรษฐกิจและการเมือง ในการดำเนินการทางธุรกิจ โดย  
 ปราศจากคู่แข่งรายใหม่ อันเนื่องมาจากสิทธิดังกล่าวการพยายามจัดการ ระงับตัวของอุตสาหกรรม  
 อุตสาหกรรมยาสูบ จึงเป็นการพยายามดูว่าอุตสาหกรรมยาสูบมีการรวมตัวกันมากน้อยเพียงใด ภายใน  
 บริษัทส่งออกทั้ง ๓๒ บริษัทดังกล่าว เพราะถ้าอัตราการรวมตัวสูงก็หมายถึงว่า ผู้ส่งออกมีการ  
 รวมตัวกันมาก ย่อมมีการพึ่งพาอาศัยกันและกันมาก แต่ถ้ารวมตัวกันน้อย การพึ่งพาอาศัยก็  
 น้อยด้วย อีกประการหนึ่ง เมื่อมีการรวมตัวกันมาก โอกาสที่จะร่วมกันกำหนดราคาให้อยู่ในระดับ  
 เดียวกัน (administered price) และร่วมกันกำหนดนโยบายเกี่ยวกับการรับซื้อใบยาจาก

ผู้ล้มและชาวไร่ก็ย่อมมีมากตามไปด้วย ซึ่งผลที่จะตามมาคืออุตสาหกรรมยาสูบก็จะเป็นอุตสาหกรรมของธุรกิจเพียงไม่กี่บริษัทที่ร่วมมือกันกอบโกยกำไรโดยมีรัฐเป็นผู้คุ้มครองมิให้เกิดคู่แข่งรายใหม่

การพยายามวัดการกระจุกตัวในอุตสาหกรรมยาสูบไทยพันธุ์เวอร์จิเนียจะพิจารณาจากส่วนแบ่งการตลาด (Market share) ว่าเป็นอย่างไร โดยส่วนแบ่งการตลาดที่จะวัดจากปริมาณการส่งออกของแต่ละบริษัท ซึ่งจะสะท้อนให้เห็นว่าอุตสาหกรรมนี้มีลักษณะของการกระจุกตัว หรือมีการแข่งขันกัน

### ๒.๑ วิธีการวัดการกระจุกตัวของอุตสาหกรรม

การวัดการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมยาสูบจะใช้วิธีการวัด ๒ วิธี วิธีแรกคือ Comprehensive Concentration Index ของ Jones Harvath ทั้งนี้เพราะวิธีการดังกล่าวมีข้อดี คือให้ค่า Concentration ที่แสดงทั้ง Absolute และ Relative และวิธีที่สองคือ Entropy ของ Henri Theil

ส่วนตัวเลขที่จะใช้วัด Concentration จะใช้ปริมาณการส่งออก ทั้งนี้เพราะเป็นตัวเลขที่สามารถหาได้ง่ายกว่าตัวเลขอื่น ๆ และสามารถแสดงให้เห็นถึงอำนาจหรือส่วนแบ่งทางการตลาดอย่างชัดเจนกว่าตัวเลขอื่น ๆ สำหรับจำนวนคนงานนั้น ในอุตสาหกรรมยาสูบบริษัทยาสูบต่าง ๆ มีจำนวนคนงานไม่แตกต่างกันมากนัก การผลิตใบยาแห้งจะได้มากหรือน้อยขึ้นอยู่กับขนาดเตา และ technic การผลิต ซึ่งเป็นปัจจัยทุนมากกว่า มูลค่าเพิ่มแม้ว่าจะเป็นตัวเลขวที่ยอมรับกันว่าดีที่สุดในการวัด Concentration แต่ปัญหาที่เกิดขึ้น คือการคำนวณหาค่าทำได้ยาก ส่วนมูลค่าทรัพย์สิน (assets) นั้น เป็นข้อมูลที่เก็บได้ยากเช่นกัน และจะมีปัญหาเกี่ยวกับการตีราคาด้วย บริษัทค้าขายใบยาสูบมักเป็นบริษัทเก่าดำเนินกิจการมาช้านาน การตีราคาทรัพย์สินอาจจะผิดพลาดไปจากความ เป็นจริงได้

เนื่องจากตัวเลข จำนวนแรงงานมูลค่าทรัพย์สินและมูลค่าการส่งออก บริษัทยาสูบจะปิดเป็นความลับ โดยได้รับความร่วมมือจากรัฐบาลเป็นอย่างดี เพื่อป้องกันมิให้อุ้คู่แข่งทราบ ดังนั้น ตัวเลขที่จะใช้วิเคราะห์ concentration จึงจะใช้ปริมาณการส่งออก รายบริษัทในแต่ละปี

โดยจะทำการคำนวณหาค่า CCI และ Entropy ในปี ๒๕๑๒, ๒๕๑๘ และ ๒๕๒๑ ทั้งนี้จะดูการเปลี่ยนแปลงของค่า CCI ที่เกิดขึ้นในช่วงเวลาดังกล่าวด้วย

การวิเคราะห์ Export Concentration นี้ จะวิเคราะห์โดยอยู่ภายใต้ ข้อสมมุติฐานที่ว่าบริษัทส่งออกไบยาสูบเวอร์จีเนีย ประกอบธุรกิจการส่งออกเป็นอิสระต่อกัน (Independently) กล่าวคือ บริษัทส่งออกไม่มีความสัมพันธ์กัน

#### ๒.๒ ผลของการวิเคราะห์

ผลของการวิเคราะห์การกระจุกตัว (Concentration) โดยใช้วิธี Comprehensive Concentration Index และ Entropy สามารถแสดงเป็นตารางได้ดังนี้คือ :



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ ๔.๔

ผลการคำนวณค่าการกระจุกตัว

วิธีการวัดแบบ	2512	2518	2521	$\Delta(2518-2512)$	$\Delta(2521-2518)$	$\Delta(2521-2512)$
CCI	0.4320	0.3808	0.4837	-0.0512	0.1025	0.0517
Theil's Method				$R_{2512}$	$R_{2518}$	$R_{2521}$
- Entropy (H): nit.	2.0233	2.3742	1.9251	0.87	0.82	0.80
- maximum (ln.N): nit.	ln.10=2.3026	ln.18=2.8904	ln.11=2.3980			

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ผลการคำนวณค่า CCI ของอุตสาหกรรมใบยาสูบไทยพันธุ์เวอร์จิเนียช่วงส่งออกชี้ให้เห็นว่า การกระจุกตัวในอุตสาหกรรมนี้อยู่ในระดับกลาง (ค่า Concentration ระดับกลางอยู่ระหว่าง ๓๔-๖๖%) กล่าวคือ ในปี ๒๕๑๒, ๒๕๑๘ และ ๒๕๒๑ ค่า CCI คือ .๕๓, .๓๘, และ .๕๕ ตามลำดับ การที่ผลการคำนวณให้ค่าของการกระจุกตัวอยู่ในระดับกลาง แสดงว่าอุตสาหกรรมนี้มีแนวโน้มไปในทางแข่งขันกัน

สำหรับการเปลี่ยนแปลงค่า CCI ปรากฏว่า ในปี ๒๕๑๘ ค่า CCI ลดลงจากปี ๒๕๑๒ = .๐๕๑๒ ซึ่งแสดงถึงว่าอุตสาหกรรมมีการลดลงในการกระจุกตัว และค่า CCI ในปี ๒๕๒๑ เพิ่มขึ้นจากปี ๒๕๑๒ = .๐๕๑๗ และจากปี ๒๕๑๘ = .๑๐๒๕ ซึ่งแสดงให้เห็นว่า การกระจุกตัวในอุตสาหกรรมยาสูบเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาการเปลี่ยนแปลงค่า CCI ระหว่างปี ๒๕๒๑ กับปี ๒๕๑๒ แสดงให้เห็นว่า เกิดการเปลี่ยนแปลงในการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมนี้เพิ่มขึ้นไม่มากนัก การคำนวณค่า Entropy (It) แสดงให้เห็นว่าอุตสาหกรรมใบยาสูบไทยพันธุ์เวอร์จิเนีย มีลักษณะแข่งขันกันอย่างมาก โดยค่า Entropy (H) ในปี ๒๕๑๒, ๒๕๑๘ และ ๒๕๒๑ เท่ากับ ๒.๐๒๓๒ nit, ๒.๓๗๕๒nit และ ๑.๙๒๕๑ nit ตามลำดับ และเมื่อคิดค่า Entropy ในรูป Relative Entropy (R) แล้วจะได้ค่า ในปี ๒๕๑๒, ๒๕๑๘ และ ๒๕๒๑ เป็น .๘๗, .๘๒ และ .๘๐ ตามลำดับ ซึ่งค่า R เข้าใกล้ ๑ ทั้ง ๓ ปี แสดงให้เห็นว่าอุตสาหกรรมนี้มีการแข่งขันกันมาก

ศูนย์วิจัยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ดังนั้น จึงอาจสรุปได้ว่าอุตสาหกรรมใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียในช่วงการส่งออก บริษัทส่งออกที่ได้รับใบอนุญาตจากกรมสรรพสามิตให้ทำการส่งออกมีลักษณะการค้าเงินธุรกิจแบบ แข่งขันมาก หรือกล่าวอีกอย่างหนึ่งว่า มีการระจุกตัวค่า

อย่างไรก็ตาม ผู้เขียนมีความคิดเห็นเพิ่มเติมเกี่ยวกับการวัดการระจุกตัวของอุตสาหกรรมใบยาสูบไทยพันธุ์เวอร์จิเนียในช่วงการส่งออก คือ เป็นที่น่าเสียใจว่า ตัวเลขอื่น ๆ เช่น ทรัพย์สิน จำนวนแรงงาน และมูลค่าเพิ่ม เป็นตัวเลขที่ทั้งกรมสรรพสามิต และโรงงานยาสูบ มิได้ทำการสำรวจ อีกทั้งบริษัทจะปิดเป็นความลับด้วย ดังนั้น ถ้าหากมีตัวเลขอื่น เช่น ทรัพย์สิน และมูลค่าเพิ่ม ผลการคำนวณค่า CCI และ Entropy อาจจะทำให้เห็นค่าการระจุกตัวของอุตสาหกรรมยาสูบเปลี่ยนแปลงไปในทางที่มีการระจุกตัวสูงขึ้นก็ได้ ส่วนตัวเลขที่ใช้วัดการระจุกตัวของอุตสาหกรรมใบยาสูบไทยพันธุ์เวอร์จิเนียนี้ ซึ่งใช้ปริมาณการส่งออก โดยตัวเลขปริมาณการส่งออก เป็นตัวเลขประมาณการจากกรมสรรพสามิต ตัวเลขที่แท้จริงนั้นบริษัทจะปิดเป็นความลับ ดังนั้นตัวเลขที่ได้จึงมีความน่าเชื่อถือไม่มากนัก การวิเคราะห์ในย่อหน้าถัด ๆ ไป จะสนับสนุนข้อยุตินี้

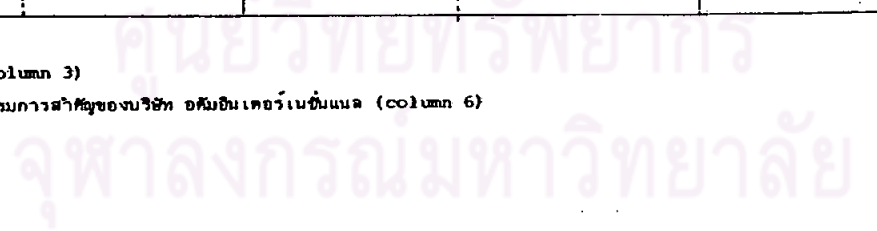
อย่างไรก็ตาม การวิเคราะห์ข้างต้นนี้ อยู่ภายใต้ ข้อสมมติฐานที่ว่า ผู้ส่งออกแต่ละราย ดำเนินกิจการอย่างเป็นอิสระต่อกัน (Independently) แต่จากการศึกษาข้อเท็จจริงเพิ่มเติม ภายหลังของผู้เขียนพบว่า บริษัทส่งออกแต่ละรายไม่ได้เป็นอิสระต่อกัน (Dependently) ในการประกอบการค้าส่งออก ทั้งนี้เนื่องจากบางบริษัท มีความสัมพันธ์กันในฐานะบริษัทแม่และบริษัทในเครือ หรือ บริษัทส่งออกมีเจ้าของ (โดยพิจารณาจากการถือหุ้น) เป็นคนเดียวกันหรือกลุ่มเดียวกัน ซึ่งอาจแสดงให้เห็นในตารางที่ ๕.๗ ซึ่งแสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทส่งออกใบยาสูบเวอร์จิเนีย โดยพิจารณาจากการถือหุ้น

ตารางที่ ๔.๖

แสดงความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทส่งออกใบยาสูบเวอร์จิเนียโดยพิจารณาจากการถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้น	(๑) บ. โชนัมโทแบคโค		(๒) บ. เทพวงศ์		(๓) บ. โชนัมยาสูบ		(๔) บ. ศรีสุวรรณ		(๕) บ. เต็มบุญเกียรติ		(๖) บ. อคัมอินเตอร์		(๗) บ. ชุมสิกเมืองราย		(๘) บ. อินเตอร์โทแบคคา		(๙) บ. สุคนธากรรมาสมา		(๑๐) บ. อินทนนท์		(๑๑) บ. โชนาเอเชีย			
	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%	จำนวนหุ้น	%		
<b>ตระกูลวงศ์ธรรม</b>	(๓)	๐.๓	(๓๐๐)	๓๑.๔๔													(๑,๕๑๐)	๑๕.๑						
๑. นายแลน วงศ์ธรรม	๑	๐.๑	๒๐๐	๒๑.๐๕													๕๐๐	๕.๐						
๒. นายมงคล วงศ์ธรรม	๑	๐.๑	๕๐	๕.๒๖													๑,๐๕๐	๑๐.๕						
๓. นายสังวาลย์ วงศ์ธรรม	๑	๐.๑	-	-													๒๐	๐.๒						
๔. นายประเสริฐ วงศ์ธรรม	-	-	๕๐	๕.๒๖													๕,๕๐๐	๕๕.๐						
บ. เทพวงศ์จำกัด	๕๕๐	๕๕.๖																	๗,๑๐๐	๗๑.๗๕				
<b>ตระกูลเลิศฤกษ์</b>																			๓,๖๐๐	๓๕.๐				
๑. นายโอกาส เลิศฤกษ์*					๑	๑๕.๒๕																		
<b>ตระกูลสุวรรณประทีป</b>							๑,๗๕๕	๕๕.๕																
<b>ตระกูลเต็มบุญเกียรติ</b>									๑,๕๕๐	๕๒.๐														
<b>ตระกูลจงสุขพิริยกุล</b>											๑,๕๓๕	๕๕.๕๕												
บ. สันติวิ เอ. อคัมดี คอมปานี											๑,๕๕๕	๕๕.๕๕												
นายฤทัย รุ่งกมลสิน**											๒๐๐	๕.๐												
<b>ตระกูลชุมสิกเมืองราย</b>													๗๓๐	๕๕.๕๑										
นายปฐม สิริโสภณ																	๒,๕๗๗	๕๕.๕๕						
<b>ตระกูลไชยขาววงศ์</b>																						๕๕๑	๕๕.๕๕	
<b>จำนวนออกหุ้นรายบริษัท</b>	๑,๐๐๐	๑๐๐	๕๕๐	๑๐๐	๗	๑๐๐	๒,๐๐๐	๑๐๐	๒,๐๐๐	๑๐๐	๕,๐๐๐	๑๐๐	๗๓๐	๑๐๐	๕,๐๐๐	๑๐๐	๑๐,๐๐๐	๑๐๐	๕,๐๐๐	๑๐๐	๒,๐๐๐	๑๐๐	๒,๐๐๐	๑๐๐

หมายเหตุ \* นายโอกาส เลิศฤกษ์ - เป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการก่อตั้งบริษัทไทยแอมยาสูบ (column 3)  
 \*\* นายฤทัย รุ่งกมลสิน เป็น อธิการผู้อำนวยการโรงงานยาสูบ ปัจจุบันเป็นกรรมการสำคัญของบริษัท อคัมอินเตอร์เนชั่นแนล (column 6)



จากตารางที่ ๔.๖ แสดงให้เห็นว่า บริษัทไซแอมโทแบคโค (column 1) และ บริษัทอุตสาหกรรมใบยาสูบไทย (column 9) เป็นบริษัทในเครือของบริษัท เทพวงส์ โดยบริษัท เทพวงส์ถือหุ้นอยู่ใน ๒ บริษัทดังกล่าว ๔๔.๖% และ ๔๔% ตามลำดับ ซึ่งบริษัท เทพวงส์นี้เป็น บริษัทที่ควบคุมโดยตระกูลวงษ์วรรณ นอกจากนี้ตระกูลวงษ์วรรณยังเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นโดยตรงของบริษัทไซแอมโทแบคโค และบริษัทอุตสาหกรรมใบยาสูบไทยอีกด้วย เกี่ยวกับบริษัทในเครือของบริษัท เทพวงส์นี้ นอกจาก ๒ บริษัทดังกล่าวแล้ว บริษัทใบยาสูบภาคเหนือประเทศไทย (ไม่ได้แสดงในตารางนี้) ก็เป็นบริษัทในเครือขายของบริษัท เทพวงส์อีกบริษัทหนึ่งด้วย เกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทส่งออกนี้ ผู้เขียนได้รับคำชี้แจงจากเจ้าหน้าที่โรงงานยาสูบ จังหวัด เชียงใหม่และผู้ประกอบการค้าส่งออกจังหวัด เชียงใหม่ว่า การที่บริษัทส่งออกบางบริษัท เข้าเป็น เครือข่ายของบริษัทแม่ เช่น บริษัทใบยาสูบภาคเหนือประเทศไทย เป็น เครือข่ายของบริษัท เทพวงส์ทั้งที่ถ้าพิจารณาจากผู้ถือหุ้นแล้ว ผู้ถือหุ้นเป็นคนละกลุ่มหรือคนละคนกัน แต่ความสัมพันธ์ดังกล่าวเกิดจากการที่บริษัทในเครือขายกู้เงินจากบริษัทแม่ แล้วนำใบยามาค้าประกัน หรือเกิดจากการที่บริษัทแม่ติดต่อค้าใบยาส่งออกมาเป็นเวลาช้านานทำให้รู้ช่องทาง และมีเครดิตได้ใบยาติดต่อค้าขายกับต่างประเทศ ดังนั้น บริษัทที่เข้ามาเป็นเครือ เมื่อได้ใบยามาแล้ว ก็มักขายให้บริษัทแม่ หรือฝากขายต่างประเทศในนามของบริษัทแม่ ตัวอย่างในลักษณะนี้จะเห็นได้จาก กรณี นาย โอภาส เลิศพฤกษ์ ซึ่งเป็นกรรมการผู้ถือหุ้นที่สำคัญของบริษัทไทยแอมยาสูบ (column 3) และยังเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่สุด ของบริษัทอินทนนท์ (column 10) ร่วมกับตระกูลเลิศพฤกษ์ของตน นายโอภาส เลิศพฤกษ์ ยังเป็นผู้ควบคุมบริษัทใบยาเอเชียอาคเนย์ (column 11) อีกด้วย แม้ว่าจะไม่ได้เป็นผู้ถือหุ้น ทั้งนี้เนื่องจากความสามารถและความเห็นที่เชื่อถือในวงการค้าใบยาสูบ เวอร์จิเนียส่งออก อีกตัวอย่างหนึ่งของกรณีเช่นนี้ ได้แก่ การที่ นายอุทัย ตุงคผลสิน ซึ่งอดีต เป็นถึง รองผู้อำนวยการโรงงานยาสูบ ปัจจุบันเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นที่สำคัญของบริษัท อควัม อินเตอร์เนชั่นแนล (column 6) ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่บริษัทหนึ่งในการค้าใบยาสูบ พันธุ์เวอร์จิเนียและพันธุ์อื่นด้วย ซึ่งแสดงให้เห็นว่า การเป็นผู้ค้าขายเรื่องนี้มีมานานทำให้รู้ช่องทาง การค้าและได้รับความ เชื่อถือจากทั้งผู้ซื้อต่างประเทศและผู้ประกอบการธุรกิจการค้าใบยาสูบในประเทศไทย

พิจารณาจากตาราง ๔.๖ ลักษณะที่สำคัญอีกประการหนึ่ง ก็คือ บริษัทส่งออกมักเป็นบริษัทที่ควบคุมโดย ตระกูลหนึ่งหรือสองตระกูล เช่น บริษัทศรีสุวรรณ (column 4) เป็นบริษัทของตระกูลสุวรรณประทีป โดยถือหุ้นถึง ๘๔.๔% (ซึ่ง การที่บริษัทส่งออกมัก เป็นบริษัท เครือญาติหรือตระกูลจะได้กล่าวถึงภายหลัง ในบทต่อไป)

ดังนั้นในการคำนวณ Concentration ในช่วงส่งออกใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนีย ซึ่งได้ผลของการคำนวณว่า อุตสาหกรรมใบยาสูบไทยพันธุ์เวอร์จิเนีย มีการแข่งขันกันมากในช่วงของการส่งออก โดยอยู่ภายใต้สมมุติฐานที่ว่า บริษัทส่งออกซึ่งได้รับใบอนุญาตการประกอบธุรกิจส่งออกจากรมสรรพสามิต มีการประกอบธุรกิจการส่งออกอย่างเป็นอิสระต่อกัน (Independently) แต่ในการศึกษาข้อเท็จจริงเพิ่มเติมของผู้เขียนภายหลังทราบว่า บริษัทส่งออกมิได้ประกอบธุรกิจอย่างเป็นอิสระต่อกัน (Dependently) กล่าวคือ มีความสัมพันธ์กันระหว่างบริษัทส่งออก ดังได้แสดงให้ทราบ จึงทำให้ผลของการคำนวณค่า Concentration โดยอยู่ภายใต้สมมุติฐานดังกล่าว อาจจะเป็นค่าที่แสดงถึง การแข่งขันกัน มากกว่าความเป็นจริง แต่อย่างไรก็ตาม เป็นที่น่าเสียดายว่า ผู้เขียนมิได้ทำการคำนวณค่า Concentration โดยพิจารณาถึงความสัมพันธ์กันระหว่างบริษัทส่งออก เช่น ในฐานะบริษัทแม่และบริษัทในเครือ ทั้งนี้เนื่องมาจากข้อจำกัดทางด้านข้อมูลเกี่ยวกับอุตสาหกรรมใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนีย ดังได้อธิบายมาแล้ว

ศูนย์วิจัยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย