

ยาสูบ : การตลาดและรายได้ของเกษตรกร*

มิ่งสรรพ ขาวสอาด**

ยาสูบเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญพืชหนึ่งของประเทศไทย ในปี 2524 มูลค่าเพิ่มของใบยาสูบสูงถึง 6,470 ล้านบาท สัดส่วนของใบยาสูบในมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวม (GDP) ที่เกิดจากพืชเศรษฐกิจในราคาตลาดคิดเป็นร้อยละ 4.7 ในปี 2525 ตามตัวเลขเบื้องต้นของสภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ได้ประมาณไว้ว่ามูลค่าเพิ่มจากใบยาสูบจะสูงขึ้นเป็น 6,866 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.4 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมที่เกิดจากพืชผล ในปี 2524 ยาสูบนับเป็นพืชเศรษฐกิจลำดับที่ 7 (วัดจากมูลค่าเพิ่ม) รองจากข้าว ผลไม้ น้ำตาล ข้าวโพด ยางพารา และมันสำปะหลัง ในปี 2525 ยาสูบได้เลื่อนขึ้นมาเป็นพืชสำคัญอันดับ 5 รองจากข้าว น้ำตาล ผลไม้ และมันสำปะหลัง

ในด้านการนำเข้าเงินตราต่างประเทศ ในปี 2525 ในด้านการนำเข้าเงินตราต่างประเทศ ประเทศไทยมีรายได้จากการส่งออกใบยาสูบถึง 2,550 ล้านบาท โรงงานยาสูบของกระทรวงการคลังทำรายได้ให้แก่รัฐในรูปภาษีอากรถึง 6,968 ล้านบาท และเงินกำไรถึง 1,370 ล้านบาท ในปี 2524 ในปี 2525 ภาษีสรรพสามิตจากบุหรี่ได้เป็นจำนวน 7,791 ล้านบาท

*ผู้เขียนขอขอบคุณผู้ประกอบกิจการในอุตสาหกรรมยาสูบซึ่งได้สละเวลาให้สัมภาษณ์ เช่น คุณวาสน์ สาท่วยทอง, คุณประกาศ ญาณวุฒิ และ คุณสมพงษ์ เกษะสุขสันต์ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง คุณวาสน์ สาท่วยทอง ได้กรุณาให้ข้อมูลและความคิดเห็นที่มีประโยชน์มากมาย ทำให้รายงานวิจัยฉบับนี้เป็นรูปเล่มขึ้นมาได้ ส่วนข้อผิดพลาดใดๆ ในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยขออภัยไว้แก่ผู้เดียว

**มิ่งสรรพ ขาวสอาด ภาควิชาเศรษฐศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ในค้ำแรงงาน ครอบครัวเกษตรกรที่เพาะปลูกยาสูบพันธุ์ต่างประเทคในปี
เพาะปลูก 2525/2526 มีถึง 335,357 ครอบครัว คิดเป็นจํานวนเกษตรกร 1.67 ล้านคน
(5 คนต่อครอบครัว) การเพาะปลูกยาสูบครอบคลุมพื้นที่ทั้งหมดควา 430,000 ไร่

บทความนี้คัดคองมาจากงานวิจัยที่ได้รับมอบหมายจากสถาบันวิจัยสังคม
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ให้ศึกษาลักษณะการตลาดของยาสูบเวอร์จิเนียในปัจจุบัน¹ และ
ส่วนแบ่งของรายได้ของเกษตรกรและผู้แปรรูป ตลอดจนศึกษาความเป็นไปได้ของการ
จัดตั้งระบบตลาดกลางยาสูบ เนื่องจากยาสูบมีการส่งออกเป็นจํานวนมาก ในการศึกษา
เรื่องการตลาดจําเป็นที่จะต้องเข้าใจลักษณะบางประการของการค้าใบยาระหว่างประเทค
ด้วย

1. ตลาดใบยาระหว่างประเทค

ตลาดโลกของใบยาสูบเป็นตลาดที่มีผู้แข่งขันน้อยราย เนื่องจากมีบริษัท
ค้าใบยาข้ามชาติจํานวน 6 ราย สามารถควบคุมร้อยละ 85 — 90 ของปริมาณใบยาที่เข้าสู่
ตลาดโลก² บริษัทเหล่านี้ได้แก่

1. Universal Leaf Tobacco Co. Inc.
2. Trans-Continental Leaf Tobacco Crop.
3. Dibrell Brothers
4. Export Leaf Tobacco Company
5. Kulenkampff
6. A.C. Monk & Co.

บริษัทข้ามชาติผู้ค้าใบยาเหล่านี้ทำการเสาะแสวงหาใบยาจากแหล่งต่าง ๆ
เพื่อส่งต่อให้บริษัทที่ผลิตบุหรื โดยมีคุณภาพตามกัผู้ผลิตบุหรืต้องการ ส่วนบริษัทที่ซื้อ
ใบยาจากกลุ่มนี้ก็เป็นบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่อีกเหมือนกัน กล่าวคือ ในปีหนึ่ง ๆ
บริษัทผู้ผลิตบุหรื 7 บริษัท จะรับซื้อใบยาประมาณร้อยละ 90 ของใบยาที่ซื้อขายกัน
ในตลาดโลกและทั้ง 7 บริษัทเป็นผู้ผลิตบุหรืประมาณร้อยละ 78 ของการผลิตบุหรืโลก (ไม่
นับปริมาณบุหรืผูกขาดการผลิตโดยรัฐ) บริษัททั้ง 7 นี้ได้แก่

1. British American Tobacco
2. Imperial Tobacco Company
3. Philip Morris
4. R.J. Reynolds,
5. Gulf and Western
6. Rupert/Rembrandt/Rothmans Group
7. American Brands

ทั้งนี้ตลาดโลกของใบยาสูบในโลกเสรีจึงมีลักษณะเป็นตลาดที่ออร์อง โดยที่ฝ่ายบริษัทผู้ผลิตบุหรี่จะมีกำลังต่อรองสูงกว่าเล็กน้อย และในบางกรณีบริษัทผู้ค้าใบยาก็คือบริษัทลูกของบริษัทผู้ผลิตบุหรี่อีกด้วย

ในขณะที่เดียวกัน ผู้ที่ค้าขายกับบริษัทข้ามชาติรายใหญ่ทั้งสองฝ่าย ซึ่งได้แก่ ผู้บริโภคนิคมุหรี่ และผู้ส่งออกใบยา ผู้อบ โรงบ่ม และชาวไร่ชาวนา ซึ่งเพื่อความสะดวกจะเรียกรวมๆว่าเป็นผู้ผลิตขั้นปฐม ซึ่งมีจำนวนมหาศาล แต่ว่าแต่ละหน่วยไม่มีการรวมตัวกันแต่อย่างใด ทั้งนี้ทั้งบริษัทที่ค้าใบยาและบริษัทผู้ผลิตบุหรี่สามารถถ่ายทอดผลเสียเปรียบของการต่อรองไปยังผู้บริโภคนิคมุหรี่และผู้ผลิตขั้นปฐมได้ ยิ่งไปกว่านั้น บริษัทค้าใบยาบางบริษัทยังเป็นบริษัทในเครือของบริษัทผู้ผลิตบุหรี่อีกด้วย จึงเป็นที่คาดคะเนกันได้ว่า หากมีสถานการณ์ผันผวนทางการตลาดและการผลิตขึ้นเมื่อใดหากเป็นผลร้ายก็จะตกแก่ผู้บริโภคนิคมุหรี่และผู้ผลิตขั้นปฐม หากเป็นผลดี ผลดีส่วนใหญ่ก็จะตกอยู่ในมือบริษัทข้ามชาติน้อยรายที่ได้กล่าวมาแล้ว แต่เนื่องจากผู้บริโภคนิคมุหรี่มีความยืดหยุ่นของอุปสงค์ค่อนข้างคงที่ ในขณะที่การผลิตของผู้ผลิตขั้นปฐมขึ้นอยู่กับปัจจัยนอกเหนือความควบคุม เช่น ดิน ฟ้า อากาศ มาตรการของรัฐ และอื่นๆอีกหลายประการ ผลถ่ายทอดของความเสียเปรียบนั้นย่อมตกอยู่กับผู้ผลิตขั้นปฐมมากกว่า จึงอาจสรุปได้ว่า โครงสร้างตลาดใบยาสูบในโลก ตลอดจนการก่อกำเนิดของราคาจะเป็นไปในทางที่จะทำให้ผู้ผลิตขั้นปฐมตกอยู่ในฐานะเสียเปรียบเสมอ และสภาพการณ์เป็นสภาวะที่ประเทศผู้ผลิตใบยาหลายประเทศรวมทั้งประเทศไทยหลีกเลี่ยงไม่ได้

ยิ่งไปกว่านั้นใบยาส่งออกของไทยคิดเป็นเพียงร้อยละ ๑ ของใบยาที่ค้าขายกันในตลาดโลก นับว่ามีผลผลิตและส่วนแบ่งในตลาดโลกน้อยมากไม่เป็นที่สนใจของผู้ซื้อ

โดยเฉพาะผู้ซื้อรายย่อย เพราะต้นทุนในการเข้ามาติดต่อซื้อขายในไทยสูง แต่ปริมาณสินค้าน้อย นอกจากนั้นแล้ว ไทยผลิตไบยาประเภทตัวผสม (filler)^๖ และตัวกลาง (semiclassical) ซึ่งผู้ผลิตใช้ไปในการเพิ่มมวลให้แก่บูทรีเท่านั้น ไม่ผลิตตัวนำ (classical) ซึ่งเป็นตัวทำให้เกิดกระแสและคลื่นที่ต้องการ จึงมีความยืดหยุ่นของความต้องการสูง ทีวีมาถึงจะมีคุณภาพดีก็ไม่เด่น ประกอบกับมีคู่แข่งจำนวนมากรายไม่เหมือนสหรัฐอเมริกา ซึ่งผลิตยาตัวนำแต่เพียงประเทศเดียว จึงมีความยืดหยุ่นของความต้องการต่ำ ถึงราคาจะสูงขึ้นเท่าไร ความต้องการก็ไม่เปลี่ยนแปลงนัก ยา filler ของไทย ถึงจะมีคุณภาพดีแต่ก็ไม่เด่น มีผู้ผลิตรายใหญ่อื่นๆ เช่น ฟิลิปปีนส์ บราซิล ทำให้ผู้ผลิตไทยมีอำนาจต่อรองต่ำ และเนื่องจากตลาดโลกมีผู้ซื้อรายน้อยราย ผู้ส่งออกทางฝ่ายไทยหากไม่มีช่องทางติดต่อกับต่างประเทศก็มักจะไม่กล้าเริ่มกิจการ ดังนั้นตลาดส่งออกไบยาสูบของไทยก็พลอยมีผู้ส่งออกแท้จริงน้อยรายไปด้วย กลุ่มบริษัทเทพวกก็เพียงกลุ่มเดียวส่งไบยาสูบออกเป็นมูลค่าประมาณครึ่งหนึ่งของมูลค่าส่งออกทั้งหมด ตารางที่ ๖ แสดงถึงส่วนแบ่งของตลาดส่งออกของยาสูบไทย จะเห็นได้ว่าบริษัทไทยที่ส่งออกนั้น นอกจากบริษัทไบยาเอเชีย-อากเนย์แล้ว จะมีการเกี่ยวข้องกับบริษัทข้ามชาติเสมอ

ในสภาพตลาดเช่นนี้ ในปีที่ตลาดโลกซบเซา เช่น ในปี 2525 และ 2526 ผู้ผลิตฝ่ายไทยก็ตกอยู่ในสภาพเสียหายเป็นอันมาก

2. สภาพและปัญหาการตลาดไบยาสูบในประเทศไทย

มักเป็นที่เข้าใจตลาดของไบยาสูบเป็นตลาดที่มีข้อตกลงหรือตลาดผูกมัดที่ค่อนข้างจะสมบูรณ์ ข้อความนี้เป็นความจริง หากพิจารณาแต่แค่ตลาดภายในซึ่งมีผู้ซื้อไบยาแห่งเดียวคือ โรงงานยาสูบ แต่เมื่อมาพิจารณาตลาดส่งออกแล้ว จะเห็นว่าไม่ได้มีลักษณะของตลาดข้อตกลงโดยตลอด แต่มีอยู่ในช่วงหนึ่งของชาวไร่กับโรงบ่มเท่านั้น สำหรับช่วงการตลาดระหว่างโรงบ่มกับโรงอบอาจมีความสัมพันธ์ในรูปผู้ร่วมทุนหรือจ้างอบและค้าอิสระ ส่วนความสัมพันธ์ระหว่างโรงบ่มและผู้ค้าไบยาแห่ง รวมทั้ง

บรรษัทค้าใบยาข้ามชาติก็มีหลายประเภท เช่น บริษัทในเครือหรือมีความสัมพันธ์อย่างหลวม ๆ ซึ่งเกิดจากการที่ได้ค้าขายด้วยกันมานานจนเชื่อถือในคุณภาพของสินค้า วิธีการตลาดของยาสูบแสดงไว้ในผังที่ 1

ก) ตลาดข้อตกลง (ใบยาสด)

ตลาดใบยาสดมีลักษณะเป็นตลาดข้อตกลงเพราะเหตุผลสองประการคือ ประการที่หนึ่ง ใบยาสดเมื่อเก็บเกี่ยวแล้วจะเก็บข้ามวันไว้ไม่ได้ จะต้องมีการแปรรูปเป็นใบยาแห้งภายในวันนั้น ประการที่สอง ยาสูบนั้นทางการถือว่าเป็นยาเสพติดประเภทหนึ่ง ทำให้ยาสูบเป็นพืชที่ต้องถูกควบคุมโดยมีพระราชบัญญัติยาสูบ พ.ศ. 2509 เป็นกฎหมายควบคุมการเพาะปลูกและจำหน่ายยาสูบ

ตามพระราชบัญญัติดังกล่าว ผู้เพาะปลูกยาสูบจะต้องได้รับอนุญาตจากกรมสรรพสามิต และจะต้องขายใบยาสดให้แก่ผู้บ่มใบยาตามที่กำหนดไว้ในใบอนุญาตเท่านั้น แต่มิได้มีบทบัญญัติบังคับให้ผู้บ่มซื้อยาสูบทั้งหมดจากชาวไร่ในเขตส่งเสริมของตน นับว่าเป็นช่องว่างทางกฎหมายที่เป็นประโยชน์แก่โรงบ่ม

ในทางปฏิบัติ โรงบ่มจะประกาศให้ชาวไร่ในบริเวณใกล้เคียงมาขึ้นทะเบียนว่าปลูกยาสูบให้โรงบ่มเป็นจำนวนกี่ไร่แล้วเอารายชื่อไปเสนอต่อกรมสรรพสามิต จากการสำรวจสัญญาซื้อขายล่วงหน้านี้ ในการสัมภาษณ์พบว่า บ้างก็มีสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร (ร้อยละ 48.9) บ้างก็ตกลงกันด้วยวาจาเท่านั้น (ร้อยละ 48.9)

เงื่อนไขที่ตกลงกันได้ ส่วนใหญ่จะเป็นข้อตกลงว่าด้วยราคาซึ่งจะแตกต่างกันออกไป ขึ้นกับคุณภาพและราคาขั้นต่ำ ซึ่งจะใช้ราคาขั้นต่ำของโรงงานยาสูบเป็นหลัก เงื่อนไขเกี่ยวกับปริมาณใบยานั้นมิได้กำหนดเป็นน้ำหนัก แต่กำหนดว่ายาทุกใบซึ่งปลูกอยู่ในจำนวนเนื้อที่ขึ้นทะเบียนไว้จะต้องนำมาเสนอขายแก่โรงบ่ม ตารางที่ 2 แสดงถึงเงื่อนไขหรือข้อตกลงระหว่างชาวไร่และโรงบ่ม เป็นที่น่าสังเกตว่า มีชาวไร่เพียงรายเดียวที่มีเงื่อนไขการปรับโรงบ่มเมื่อโรงบ่มผิดสัญญา

ส่วนระเบียบวิธีการจ่ายเงินนั้นมีหลายวิธีด้วยกัน คือ ชาวไร่ 17 รายจาก 45 ราย (ร้อยละ 38) รับเงินในรูปเงินสด ชาวไร่ 14 ราย (ร้อยละ 33) รับบิลล์ชาวหรือใบขาว ซึ่งเป็นหลักฐานการขายไว้ก่อน เมื่อยาหมดชุด (เก็บยาหมดคัน) จึงนำใบขาวไปขึ้นเงินสด ส่วนวิธีการอื่น ๆ ก็ได้แก่การหักหนี้เอาไว้ก่อน เมื่อหมดหนี้แล้วชาวไร่จึงจะได้เงินสด

จำนวนสินเชื่อที่ชาวไร่ได้รับขึ้นอยู่กับกำลังของโรงบ่มแต่ละแห่ง ซึ่งได้สินเชื่อตั้งแต่ 200 — 800 บาทต่อไร่ สินเชื่อจำนวนนี้ไม่มีการคิดดอกเบี้ย และไม่ต้องมีอสังหาริมทรัพย์เป็นประกัน ส่วนปุ๋ยและยาฆ่าแมลงเบิกอีกต่างหากและคิดราคาตามราคาตลาด ปุ๋ยและยาฆ่าแมลงจะต้องใช้ตามจำนวนและสัดส่วนที่ทางโรงบ่มกำหนด โรงบ่มนับเป็นแหล่งสินเชื่อที่สำคัญที่สุด รองลงมาคือ ธกส. ซึ่งคิดดอกเบี้ยร้อยละ 12 — 15 และต้องมีอสังหาริมทรัพย์เป็นประกัน

ทางโรงบ่มจะมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายไร่ไปแนะนำวิธีการใช้ยา ใช้ปุ๋ย การให้น้ำ งดน้ำ ตลอดจนการถอนยอดและกำหนดเวลาที่ให้เก็บใบยา

การปรับเมื่อชาวไร่ผิดสัญญาเกิดขึ้นอยู่กับว่าผิดสัญญาด้วยเรื่องอะไร หากจับได้ว่านำเอาใบยาไปแอบขายคนอื่น ครัวต่อไปก็จะไม่รับขึ้นทะเบียนอีก ส่วนในกรณีที่นายยามให้ไม่พอเงินค่าทรงหรือค่าสินเชื่อก็มักตกลงกันว่าให้เป็นหนี้ค้างไปจนถึงฤดูกาลผลิตหน้า บางโรงบ่มก็ใช้วิธีให้ชาวไร่ 3 คน ประกันกันเอง หากผลผลิตของคนที่คนหนึ่งไม่พอใช้หนี้อีก 2 คนจะต้องช่วยชำระหนี้แทน วิธีการเช่นนี้ทางโรงบ่มตั้งกล่าวเพียงได้นำมาใช้เมื่อปีที่แล้ว เพราะราคายาตกต่ำลงมาก

ประมาณครึ่งของชาวไร่จะตอบว่า โรงบ่มจะซื้อใบยาที่ตนมีทั้งหมด อีกหนึ่งในสามตอบว่าโรงบ่มจะรับซื้อเฉพาะใบยาที่มีจำนวนและคุณภาพตามที่ตกลง อีก 3 รายตอบว่าซื้อเฉพาะใบยาที่มีคุณภาพ ในบรรดาชาวไร่ที่มีใบยาเหลือจากการขายโรงบ่มส่วนใหญ่ (9 ใน 15 ราย) มีใบยาเหลือไม่เกินร้อยละ 10 — 20 และมีรายเดียวที่เหลือเกินกว่าร้อยละ 20

ประมาณครึ่งต่อครึ่งของชาวไร่ที่ให้สัมภาษณ์พอใจในราคาที่ได้รับ ส่วนชาวไร่ที่ไม่พอใจในราคานั้นคิดว่าคนได้ราคาต่ำกว่าโรงบ่มอื่น (9 ราย) คิดว่าถูกโก่งค่าขัง (12 ราย) และคิดว่าถูกตีคุณภาพใบยาต่ำกว่าความเป็นจริง (23 ราย)

ระบบตลาดซื้อตกลองของยาสูบเป็นระบบที่ใช้กันมาหลายสิบปี ความสัมพันธ์ระหว่างโรงบ่มกับเกษตรกรส่วนใหญ่อยู่ในรูปการลงทุนลงแรงร่วมกัน โดยฝ่ายโรงบ่มเป็นฝ่ายลงทุนโดยไม่คิดดอกเบี้ย และเกษตรกรเป็นฝ่ายลงแรง เมื่อยาราคาก็ไม่มีปัญหา แต่เมื่อราคาคงเนื่องจากทางโรงบ่มเป็นผู้กำหนดราคา กอปรทั้งการขายยาสูบต้องทำให้เสร็จภายในวันเดียว เกษตรกรอาจอยู่ในฐานะเสียเปรียบหากได้โรงบ่มที่ไม่รับผิดชอบสมควรปรับปรุงกฎหมายให้รัดกุมยิ่งขึ้น บังคับให้โรงบ่มซื้อยาจากชาวไร่ตามปริมาณและคุณภาพที่ได้ตกลงกันไว้ล่วงหน้า ในขณะเดียวกันควรมีบทลงโทษผู้ซื้อใบยาสดจากผู้เพาะปลูกซึ่งมิได้ลงทะเบียนไว้กับตน เป็นการบ่อนทำลายการค้าล้นขอบชายและซื้อขายสดโดยเท่าเทียมกัน ในปัจจุบันผู้ล้นขอบชายยาสูบเท่านั้นที่มีความผิด แต่ผู้ล้นขอบซื้อไม่มีความผิด

ในด้านการปรับปรุงรายได้ของชาวไร่ในตลาดซื้อตกลองมีทางเลือกอื่น ๆ อีก 2 ทางคือ ทางที่หนึ่ง อาจให้ระบบแบ่งปันผลประโยชน์แบบที่ใช้กับโรงงานน้ำตาลและชาวไร่อ้อย คือแบ่งรายได้ (ประมาณร้อยละ 50—55 ของรายได้ยาแห้งจากโรงบ่มให้แก่ชาวไร่) ซึ่งจะทำให้ทั้งเกษตรกรและโรงบ่มรับภาวะการผันผวนของตลาดร่วมกัน แต่วิธีนี้ในทางปฏิบัติมีปัญหามากเพราะ อัตราแปรสภาพใบยาสดเป็นใบยาคิมมีพิสัยกว้างตั้งแต่ 7.5 : 1 ไปจนกระทั่ง 15 : 1 ในด้านคุณภาพ ใบยาก็มมีการผันแปรมากเพราะใบยาชนิดเดียวกันปลูกในจังหวัดเดียวกัน แต่ปลูกโดยชาวไร่แต่ละรายก็จะทำให้มีคุณภาพต่างกันได้ บ้างยี่ห้อ 2 ทำให้ส่วนแบ่งรายได้ของเกษตรกรและโรงบ่มที่แท้จริงแต่ละแห่งแตกต่างกันมาก ทางที่สอง ในการกำหนดราคาขั้นต่ำ ซึ่งอาจปรับปรุงได้โดยกำหนดราคาขั้นต่ำให้ใบยาทุกชั้น (ยาดีน ยากลาง ยาใบ) แทนที่จะกำหนดแต่เพียงราคาเดียวในปัจจุบัน และแบ่งเป็น 13 เกรดดังต่อไปนี้

เกรด	ยาต้น	ยากกลาง	ยาใบ
ดีมาก (1)	—	C1	B1
ดี (2)	—	C2	B2
ปานกลาง (3)	X3	C3	B3
พอใช้ (4)	X4	C4	B4
ต่ำ (5)	X5	C5	B5

รวม 13 เกรด และรวมทั้งกำหนดชนิดของใบยาสูบที่ผู้บ่มอาจไม่รับซื้อ (off-type) ซึ่งเป็นที่ยอมรับกันเป็นสากล คือ

1. ใบต้น 2 ใบตัดต้น
2. ใบยอด 2 ใบ ปลายลำต้นตัดคอก
3. ใบที่เหลืองจัดจนบางส่วนแห้งหรือเน่า
4. ใบยาที่ไม่แก่
5. ใบยาที่เป็นโรคทั่วทั้งใบ

จุดอ่อนของวิธีหลังนี้ก็คือ ปัญหาในการเผยแพร่วิธีคัดเกรดให้แก่เกษตรกร นอกจากนี้หากเกษตรกรมีจำนวนใบยาน้อย การคัดเกรดย่อยเกินไปจะเกิดการสูญเสียมากขึ้น

ข) ระบบสหกรณ์การตลาด - ใบยาแห้ง

สหกรณ์ที่สำคัญในอุตสาหกรรมยาสูบได้แก่ สหกรณ์ผู้ผลิตยาสูบไทยจำกัด ซึ่งได้ก่อตั้งขึ้นเมื่อ 10 ปีเศษมาแล้ว โดยผู้บ่มใบยาสูบจำนวน 46 ราย จากเชียงใหม่ ลำพูน แม่ฮ่องสอน ลำปาง เชียงราย แพร่ น่าน อุดรศักดิ์ สุโขทัย และ เพชรบูรณ์ ได้ร่วมกันตั้งสหกรณ์ ธุรกิจที่สำคัญที่สุดของสหกรณ์ได้แก่ธุรกิจการขาย โดยที่สหกรณ์ซื้อยาแห้งจำนวนที่นอกเหนือไปจากโควตาโรงงานยาสูบ เพื่อขายตลาดต่างประเทศ สหกรณ์มีสมาชิกเป็นโรงบ่ม 65 ราย เป็นสมาชิกชาวไร่บ่มเอง 511 ราย รวมทั้งสิ้น 576 ราย มีปริมาณการผลิตรวมกันประมาณ 3.6 ล้านกิโลกรัม โดยเป็นส่วนโควตาของโรงงานยาสูบ 1.2 ล้านกิโลกรัม ปริมาณที่จะผ่านสหกรณ์ 2.4 ล้านกิโลกรัม นอกจากนี้ สหกรณ์ยังรับซื้อยาแห้งจากหนองคาย นครพนม (นอกสมาชิก) อีก 2.8 ล้านกิโลกรัม

แต่เดิมสหกรณ์ต้องขายใบยาส่วนใหญ่ผ่านพ่อค้าส่งออก แต่เมื่อ 5-6 ปีที่ผ่านมา ได้สามารถหาตลาดได้เองในประเทศใกล้เคียง คือ อินโดนีเซีย และในปี 2524 ก็ได้ขยายตลาดไปยังสาธารณรัฐประชาชนจีนได้สำเร็จ ซึ่งเป็นตลาดที่มีความต้องการใบยามาก และต้องการเกือบทุกชั้น ทำให้ผู้ทางการตลาดของสหกรณ์แจ่มใสขึ้น

กิจกรรมของสหกรณ์นับว่าเป็นกิจกรรมที่ควรสนับสนุน เพราะสามารถย้ายส่วนเหลือมการตลาดจากพ่อค้าส่งออกมาให้ผู้ผลิตโดยตรง สมควรที่รัฐจะสนับสนุนช่วยขยายตลาดเข้าไปในตลาดประเทศสังคมนิยม โดยจัดคณะผู้แทนไปเยือนตลาดในยุโรปตะวันออก โดยมีพ่อค้าและเจ้าหน้าที่ของสหกรณ์ยาสูบไปด้วย สาเหตุที่เลือกให้รัฐขยายตลาดไปยังประเทศยุโรปตะวันออกนั้น เพราะเป็นประเทศซึ่งไม่มีบรรษัทค้าใบยาข้ามชาติครอบครองอยู่ ซึ่งนิยมค้าแบบรัฐกับรัฐ และนิยมการค้าแบบแลกเปลี่ยนสินค้า ซึ่งสหกรณ์อาจจะสามารถแลกเปลี่ยนกับสินค้า เช่น ปูน ไม้

ค) ตลาดกลาง - ใบยาแห้ง

ตลาดกลางยาสูบเกิดขึ้นครั้งแรกเมื่อปี พ.ศ. 2502 เมื่อนายประกาศ ญาณวุฒิ ได้เปิดตลาดประมูล (auction floor) ขึ้น มีผู้ซื้อเข้ามาซื้อ 4 ราย และมีผู้ขายประมาณ 10 ราย แต่ราคาขั้นต่ำของการประมูลใช้ราคาของโรงงานยาสูบเป็นหลัก ส่วนการจัดชั้นใบยาที่ใช้มาตรฐานของโรงงานยาสูบ โดยมีกรรมการจากสมาคมผู้บ่มมาช่วยจัดเกรด แต่ตลาดประมูลตั้งได้แค่ 3 เดือนก็ต้องล้มเลิกไปเนื่องจากทางฝ่ายผู้ขายขาดความเข้าใจเรื่องการจัดชั้นใบยา เพราะในขณะนั้นความรู้เรื่องการจัดชั้นใบยายังไม่เป็นที่แพร่หลาย ส่วนผู้ซื้อก็มีน้อยราย ผู้ซื้อรายใหญ่ที่มีกำลังซื้อมากเข้ามาประมูลในราคาสูง จนกลายเป็นมีผู้ซื้อรายเดียว จึงจำต้องปิดตลาดไป

ต่อมาในปี 2509 ผู้ก่อการตลาดประมูลได้ร่วมหุ้นกับผู้ลงทุน ซึ่งเป็นเจ้าของโรงบ่มจัดตั้งบริษัทยาสูบภาคเหนือประเทศไทย ได้รับใบอนุญาตให้ทำการค้าใบยาแห้งได้ บริษัทฯ ได้ทำการส่งออกใบยาโดยซื้อใบยาจากผู้ถือหุ้น ต่อมาลักษณะการประกอบกิจการของบริษัทได้มีลักษณะบางประการเหมือนตลาดกลางมากขึ้น กล่าวคือ ในราวเดือน

พฤศจิกายน บริษัทฯ สุ่มภาคเหนือประเทศไทย จะทำการติดต่อกับผู้ค้าใบยาแต่ละแห่งว่า ถึงฤดูการของการที่ราคาและรับซื้อใบยา และจะกำหนดวันดูสินค้ากับผู้ซื้อแต่ละรายไป โดยจะมีผู้ซื้อเพียงรายเดียวต่อวัน หากมีผู้ซื้อ 4 รายก็จะนัดกันตั้งแต่วันจันทร์ถึงพฤหัสบดีแล้ววันศุกร์ผู้ซื้อรายแรกก็จะมาดูสินค้าใหม่ ส่วนผู้ขาย (โรงบ่ม) ซึ่งประสงค์จะเข้าตลาดก็จะนำสินค้ามายังสถานที่ที่ทางบริษัทฯ สุ่มภาคเหนือจัดไว้ เจ้าหน้าที่ของบริษัทก็จะจัดการชั่งสินค้า ซึ่งมักจะมาเป็นห่อ ห่อละ 70—80 กิโลกรัม เมื่อชั่งแล้วบริษัทจะทำการบัญชีปริมาณสินค้า 2 ชุด ให้ผู้ขายเก็บไว้ 1 ชุด เสร็จแล้วก็จะเปิดห่อเพื่อที่เกรดโดยทางบริษัทฯ จะทำใบจัดเกรดไว้ 4 ชุดด้วยกัน และจะตีเกรดไว้หน้าห่อหรือกระสอบสินค้าไว้ หากบริษัทฯ เห็นว่าสินค้าที่ผู้ค้าเอามา มีการจัดเกรดไม่ได้มาตรฐาน หรือมีการปลอมปนยาแล้วกับยาตีมากก็จะขอให้ผู้ขายนำกลับไป

เมื่อผู้ซื้อมาถึงก็จะเปิดห่อสินค้าอีกครั้ง จะมีการต่อรองราคากัน โดยมีบริษัทฯ เป็นฝ่ายต่อรองแทนผู้ขาย แต่ผู้ขายอยู่ในที่ต่อรองนั้นด้วย ในการต่อรองก็มีการยืดหยุ่นได้เล็กน้อย แต่ผู้ขายเป็นผู้คงอำนาจการตัดสินใจช่วงสุดท้าย หากราคาเป็นที่พอใจทั้ง 2 ฝ่าย ผู้ซื้อก็จะชั่งสินค้าคู่สัก 2—3 ห่อ หรือนำกลับไปซึ่งที่บริษัทของตน ส่วนผู้ขายก็จะรับเงินสดจากบริษัทฯ สุ่มภาคเหนือไปก่อนแล้วบริษัทฯ จะตามไปเก็บจากผู้ซื้อทีหลัง ในเวลาปกติบริษัทฯ จะได้รับเงินจากผู้ซื้อภายใน 2—3 วัน

หากราคาไม่เป็นที่พอใจของฝ่ายผู้ขาย ผู้ขายก็จะเก็บสินค้าไว้ในโกดังของบริษัท เพื่อคอยเสนอขายต่อผู้ซื้อรายต่อไปในวันรุ่งขึ้น

ปกติตลาดจะเปิดตั้งแต่พฤศจิกายนถึงเมษายน สำหรับค่าบริการผู้ขายทางบริษัทคิด 0.25 บาทต่อกิโลกรัม ซึ่งผู้ขายจะได้รับบริการในรูปการชั่ง/ตีเกรด/เย็บกระสอบ/จัดทำบัญชีน้ำหนัก/ใบจัดเกรด/บัญชีซื้อขาย/จ่ายเงินล่วงหน้าแทนผู้ซื้อ/เก็บเงินจากผู้ซื้อ/ตามกระสอบคืนจากผู้ซื้อ/ส่วนค่าบริการที่เก็บจากผู้ซื้อในการรวบรวมผู้ขายและจัดสถานที่ตลอดจ่ายเงินล่วงหน้าให้บริษัทฯ คิดร้อยละ 3 ของมูลค่าที่ซื้อทั้งสิ้น

ในปัจจุบันในปีการผลิตปีหนึ่ง ๆ จะมีอาแห่งที่เข้ามาขายในตลาดประมาณ 1-2 ล้านกิโลกรัม โดยเฉลี่ยจะมีผู้ซื้อประมาณ 4 ราย และผู้ขายราว ๆ 10 - 15 ราย ในตอนเริ่มแรกผู้ขายมีแต่หุ้นส่วนของบริษัท ต่อมาก็ได้มีผู้ขายอิสระเข้ามาสมทบด้วย ผู้ขายบางรายเป็นผู้ผลิตในจังหวัดแพร่และเชียงใหม่

ตั้งแต่ดำเนินกิจการมาสิบปีเศษ ปรากฏว่ากิจการดำเนินมาด้วยดี ผู้ขายสามารถขายสินค้าได้ประมาณร้อยละ 95 มีเพียงร้อยละ 5 เท่านั้นที่ตกลงราคากันไม่ได้ แต่พอมาเดือนเมษายน พ.ศ. 2526 ราคากลางจนกระทั่งตกลงราคาที่พอใจกันไม่ค่อยได้ มาเดือนพฤศจิกายน 2526 ซึ่งเป็นต้นฤดูการเปิดตลาดใหม่ ปรากฏว่าไม่มีผู้ซื้อแจ้งความประสงค์จะเข้าตลาดเลย เนื่องจากตลาดต่างประเทศซบเซา และยาในฤดูการผลิตนี้คาดว่า จะไม่ดีเท่าที่ควร เนื่องจากมีฝนตกมากเกินไป

หนึ่งในบรรดาผู้ขายที่นำสินค้ามาเข้าตลาดนี้ ปรากฏว่ากว่าครึ่งของสินค้า เป็นของผู้ถือหุ้นส่วนของบริษัทยาสูบภาคเหนือประเทศไทย ดังนั้นจึงมีความไว้วางใจในการดำเนินงานของบริษัท อย่างไรก็ตาม การที่มีผู้ขายอิสระเข้าตลาดเป็นจำนวนไม่มากนักหลังจากดำเนินงานมาสิบกว่าปี แสดงถึงข้อจำกัดของความเป็นไปได้ของการจัดตลาดกลาง ภายใต้โครงสร้างการผลิตและการตลาดในปัจจุบัน

การดำเนินงานของบริษัทยาสูบภาคเหนือประเทศไทย ได้แสดงให้เห็นถึงอุปสรรคใหญ่ในการจัดตั้งตลาดกลางไบยาแห่ง ประการแรกได้แก่การที่มีจำนวนผู้ซื้อน้อยกว่ารายในตลาดเพื่อการส่งออก เพราะโครงสร้างตลาดยาสูบของโลกเป็นตลาดที่มีผู้ซื้อน้อยราย ถึงแม้ว่าจะมีผู้รับอนุญาตให้ค้าไบยาแห่งในประเทศได้ถึง 39 รายในปัจจุบัน แต่ก็มิได้หมายความว่าผู้ค้าเหล่านี้จะสามารถส่งออกได้ ส่วนใหญ่จะทำหน้าที่รวบรวมไบยาแห่งเพื่อขายให้แก่ผู้ส่งออก ซึ่งมีลูทางติดต่อกับบริษัทค้าไบยาต่างประเทศ ดังนั้น แท้ที่จริงแล้วตลาดเพื่อการส่งออกของไบยาสูบเวอร์จิเนียจึงมีผู้ส่งออกที่แท้จริงจำนวนจำกัด การมีผู้ซื้อน้อยราย นับเป็นอุปสรรคอันยิ่งใหญ่ของการตั้งตลาดกลาง ทำให้ตลาดกลางมีความเสี่ยงเรื่องการรวมตัวกันของกลุ่มผู้ซื้อ

ประการที่ 2 การกระจุกตัวในตลาดไวยาแหงอยู่ในระดับสูง ทำให้ปริมาณสินค้าที่จะเข้าตลาดกลางลดลงมาก เช่น ผู้ส่งออกไวยารายใหญ่ที่สุดของไทย คือกลุ่มบริษัทเทพวงค์ ซึ่งมีส่วนแบ่งของตลาดส่งออกถึงครึ่งหนึ่งของมูลค่าส่งออกของยาเวอร์จิเนียทั้งหมด กลุ่มนี้ทำการซื้อขายภายในเครือ และมีช่องทางส่งออกของตนเอง จึงไม่มีความจำเป็นต้องเข้าตลาดกลาง ส่วนโรงงานยาสูบก็เป็นผู้ซื้อรายเดียวถึงหนึ่งในสามของผลผลิต เมื่อหักเอาความต้องการของกลุ่มเทพวงค์และโรงงานยาสูบออกจำนวนยาแหงที่จะเข้าตลาดก็จะลดลงเป็นอันมาก เช่น ในจังหวัดเชียงใหม่ จะมีปริมาณไวยาที่ขายกันอยู่ประมาณ 20—22 ล้านกิโลกรัม หักความต้องการของโรงงานยาสูบจำนวน 4 ล้านกิโลกรัม และของกลุ่มเทพวงค์ประมาณ 5—6 ล้านกิโลกรัม ก็จะมียาที่อาจจะนำเข้าตลาดกลางได้ 10—12 ล้านกิโลกรัม ในทำนองเดียวกัน ในตลาดทั่วประเทศจะมีไวยาอิสระ (ไม่คิดโควตาโรงงานยาสูบ และกลุ่มเทพวงค์) ประมาณ 30—32 ล้านกิโลกรัม

ประการที่ 3 ในบ้านผู้ผลิตเองก็มีโรงบ่มอิสระรายใหญ่ ๆ มีกำลังผลิตถึงและเกิน 500,000 กิโลกรัมต่อปี ซึ่งมักไม่นิยมเข้าตลาดกลาง เนื่องจากตนมีอำนาจต่อรองสูงกว่าโรงบ่มขนาดเล็ก และนำสินค้าเข้าตลาดกลางเป็นการยุ่งยากและเพิ่มค่าใช้จ่ายก็ทำให้ลดจำนวนสินค้าที่จะเข้าตลาดกลางลงไปอีกหลายล้านกิโลกรัม

ประการที่ 4 ยาสูบของไทยมีลักษณะเป็นยาผสม (filler) ถึงแม้จะมีคุณภาพดี แต่ก็ไม่นับเป็นยาที่เด่นในตลาดโลก และมีผู้ผลิตหลายแห่งในโลก โดยคุณภาพของยาไทยยังไม่นับว่าจะสามารถดึงดูดผู้ซื้อรายย่อยให้มาเข้าตลาดกลางได้ เพราะจะไม่คุ้มกับการค่าใช้จ่าย จึงมีแต่ผู้ซื้อรายใหญ่ไม่กี่ราย ส่วนการที่สหรัฐอเมริกาสามารถจัดตลาดประมูลเพราะมีปริมาณยามาก ไวยาก็เป็นตัวนำมีรสและกลิ่นเป็นที่นิยมของผู้ซื้ออย่างแพร่หลาย

ประการสุดท้าย ในการตั้งตลาดกลางยาสูบ สมควรตั้งใน 3 จุดด้วยกัน เพื่อลดค่าใช้จ่ายในเรื่องการคมนาคม คือที่ เชียงใหม่ เป็นตลาดกลางของเชียงใหม่ ลำพูน ลำปาง เชียงราย เป็นตลาดกลางของเชียงราย พะเยา และเชียงคำ แพร่ เป็นตลาด

กลางของแพร่และน่าน หากเป็นเช่นนี้ก็จะมีกรชอยจำนวนใบยาที่จะเข้าตลาดลงไปอีก ตลาดกลางที่เกิดขึ้นก็จะมีขนาดใหญ่กว่าของบริษัทยาสูบภาคเหนือไม่มากนัก

ง) ความเป็นไปได้ในการตั้งตลาดประมูล

เมื่อมาพิจารณาถึงปัญหาข้างต้นแล้ว จะเห็นได้ว่าโอกาสที่จะใช้ระบบตลาดกลางประมูลเข้ามาปรับปรุงระบบตลาดของยาสูบเป็นไปได้อย่างดี และไม่ใช้ระบบตลาดที่จะนำมาใช้ในระยะเวลาอันใกล้นี้ แต่ภายใน 5—10 ปีข้างหน้า ตลาดกลางอาจจะเป็นระบบที่นำมาใช้ได้ หากมีการปรับปรุงระบบการผลิตโดยเน้นที่คุณภาพเป็นสาระสำคัญ ชาวไร่บ่มเองจะต้องสามารถเข้าใจและใช้เทคโนโลยีระดับสูงและมีจำนวนมาก สามารถดึงดูดผู้ซื้อเข้ามากรราย การใช้ระบบตลาดกลางจึงจะมีผลดีต่อผู้ผลิต เพื่อให้การจัดตั้งตลาดกลางในอนาคตจำเป็นจะต้องมีการผ่าตัดระบบปัจจุบันดังต่อไปนี้

(ก) โรงงานยาสูบเข้ามาซื้อขายในตลาดกลางและล้มเลิกระบบโควต้า

(ข) ผู้ค้าใบยาแห้งซึ่งมีลูู่ทางส่งออกเป็นประจำ จะต้องแจ้งจำนวนที่จะส่งออก ตลอดจนเสนอรายชื้อและโควต้าการรับชื้อจากโรงบ่ม และจะต้องมีพันธะทางกฎหมายที่จะต้องชื้อจากโรงบ่ม เช่น ที่โรงงานยาสูบทำอยู่ในปัจจุบัน ผู้ค้าใบยาแห้งเหล่านี้จะได้รับการยกเว้นไม่เข้าตลาดกลาง ส่วนผู้ค้าใบยาแห้งที่ไม่มีช่องทางส่งออกที่แน่นอนต้องเข้ามาชื้อขายในตลาดกลาง

นั่นก็คือการกลั้ระบบในปัจจุบันเสีย ให้ผู้ค้าใบยาขนาดใหญ่แจกแจงโควต้าโดยละเอียด และมีชื้อผูกมัดที่แน่นอนกับผู้บ่ม กล่าวคือสร้างลักษณะตลาดชื้อตกลงอย่างครบวงจรตั้งแต่ชาวไร่ไปจนถึงผู้ส่งออก ในขณะที่เดียวกันก็จะปล่อยโรงงานยาสูบจากระบบโควต้ามาเป็นเครื่องมือที่รัฐจะชื้อแทรกแซงในตลาดกลาง เพื่อเป็นการประกันราคาขั้นต่ำ

ในระยะยาวแล้ว ระบบดังกล่าวจะทำให้ผู้บ่มต้องเพิ่มประสิทธิภาพ และคุณภาพของผลผลิตมากกว่าในปัจจุบัน โรงบ่มอิสระขนาดใหญ่ที่ได้โควต้าจากรัฐในปัจจุบันจะได้รับแรงกดดันให้มีการแข่งขันสูงขึ้น เพราะขาดเสถียรภาพจากการสูญเสียโควต้าของโรงงานยาสูบ โรงบ่มขนาดเล็ก และผู้บ่มอิสระที่มีต้นทุนต่ำกว่า และมีความคล่องตัวในการนำสินค้เข้าตลาด คาดว่าจะมีอยู่ในสถานภาพที่ได้เปรียบยิ่งขึ้น

มักเป็นที่กีดกันทั่วไปว่า ระบบตลาดกลางหากนำมาใช้ได้สำเร็จ จะเป็นผลดีกับเกษตรกร เพราะจะเป็นการลดช่วงการตลาดและเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรโดยตรง แต่การตั้งตลาดกลางประมูลเสริมขึ้นมาโดยไม่ผ่าตัดระบบปัจจุบัน จะไม่ให้ผลประโยชน์แก่เกษตรกร ยกเว้นชาวไร่บ่มเองที่มีเทคนิคการผลิตสูง การจัดตั้งระบบตลาดกลางประมูลสำหรับยาสูบโดยไม่มีโรงงานยาสูบเข้ามาซื้อขายในตลาดจะเป็นประโยชน์ต่อเกษตรกร ก็ต่อเมื่อระบบการผลิตเปลี่ยนแปลงไป โดยผลผลิตส่วนใหญ่ของยาแห้งมาจากชาวไร่บ่มเอง มิใช่มาจากโรงบ่มอย่างเช่นปัจจุบัน

อนึ่ง ระบบตลาดกลางหากนำมาใช้ในปัจจุบันจะไม่ช่วยเปลี่ยนแปลง อำนาจต่อรองระหว่างผู้ผลิตชั้นปฐมของไทยและบริษัทข้ามชาติได้ การจัดระบบตลาดกลางจะเป็นแค่วิธีการเปลี่ยนแปลงการกระจายรายได้ระหว่างผู้ผลิตชั้นปฐมภายในประเทศด้วยกันเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งระหว่างโรงบ่มและผู้ค้าใบยาแห้ง

อีกประการหนึ่ง ภายใต้ระบบตลาดกลาง โรงงานยาสูบกระทรวงการคลัง จะต้องสูญเสียอิสรภาพในการดำเนินกิจการและต้องยอมเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการแทรกแซงตลาด เพื่อรักษาสถียรภาพทางด้านราคา

ดังนั้น ระบบตลาดประมูลยังมีใช้มาตรการที่รัฐจะใช้ดำเนินการได้ในระยะใกล้ ๆ นี้ และผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่จะตกกับเกษตรกรส่วนใหญ่ก็ยังไม่ชัดเจน ในขณะเดียวกัน การจัดระบบตลาดกลางที่จะมีผลดีต่อเกษตรกร จะต้องมีการปฏิรูประบบปัจจุบันขนานใหญ่และจะต้องเผชิญกับแรงกดดันทางด้านการเมืองในระดับสูง

กล่าวโดยสรุปได้ว่า มาตรการตลาดกลางใบยาสูบยังมีใช้มาตรการที่รัฐจะเสริมเข้ามาได้ง่าย ๆ ในอนาคตอันใกล้ ดังนั้นจึงควรส่งเสริมกิจกรรมของเอกชนที่เอื้ออำนวยให้เกิดตลาดกลาง เช่น สนับสนุนให้เป็นบริษัทที่ได้รับการส่งเสริมสหกรณ์การตลาดใบยาสูบ สนับสนุนการเปิดตลาดใหม่ และแสวงหาตลาดแลกเปลี่ยนสินค้าและยาสูบในลักษณะของการค้าระหว่างรัฐต่อรัฐเป็นต้น

๖. ผลตอบแทนจากการผลิตและแปรรูปยาสูบ

ยาสูบเป็นสินค้าที่ต้องผ่านการแปรรูปหลายครั้งก่อน ดังนั้น การคำนวณหาส่วนเหลืออมการตลาดโดยมีค่านึงถึงต้นทุนการแปรรูป จะไม่สามารถอธิบายถึงการกระจายของผลตอบแทนระหว่างผู้ผลิตในชั้นต่าง ๆ ได้ ในขณะที่เดียวกันก็ไม่สามารถแสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพของการตลาดของสินค้านั้นได้ เพราะในส่วนเหลืออมการตลาดนั้นยังมีต้นทุนการแปรรูปแฝงอยู่ในกรณีของยาสูบ การใช้ราคาขายแห้ง 1 กิโลกรัม เปรียบเทียบกับต่อราคาขายส่งออก 1 กิโลกรัม ในการหาส่วนเหลืออมการตลาดก็เป็นการเปรียบเทียบที่ไม่สมควรเพราะก่อนที่จะส่งออกจะต้องนำยาแห้งไปอบอีกครั้งเพื่อปรับระดับความชื้น ในการนี้ยาจะสูญเสียน้ำหนักไปอีกร้อยละ 10 ดังนั้นจึงควรจะใช้การคำนวณหาผลตอบแทนของการแปรรูปในแต่ละขั้นตอนแทน เนื่องจากเวลาสำรวจมีจำกัด ในการคำนวณผลตอบแทนต่อไปนี้เป็น การคำนวณโดยอาศัยข้อมูลจากการสำรวจภาคสนามของศูนย์พัฒนาเกษตรภาคเหนือสำหรับการผลิตใบยาสูบ ข้อมูลต้นทุนการบ่มได้จากสหกรณ์ผู้ผลิตยาสูบแห่งประเทศไทย และข้อมูลของต้นทุนการอบได้จากการสำรวจภาคสนามของผู้เขียนเอง รายละเอียดเหล่านี้มีในภาคผนวก

จากการคำนวณพบว่า รายได้สุทธิของชาวไร่เท่ากับ 0.62 บาท (ตารางที่ ๑) ต่อการขายยาสูบ 1 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 37.4 ของต้นทุนการผลิตต่อกิโลกรัม ในกรณีที่ชาวไร่ผลิตยาสูบได้ 2,000 กิโลกรัม ก็จะมีรายได้สุทธิ 8.76 บาทต่อกิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 29.4 ของต้นทุนการผลิตต่อกิโลกรัม ถ้าผู้ผลิตเป็นชาวไร่บ่มเองก็จะได้กำไรสุทธิต่อการขายยาแห้งเท่ากับ 8.76 บาท 5.27 เท่ากับ 14.03 บาท ต่อยาแห้ง 1 กิโลกรัม คือได้จากการบ่มยา 8.76 บาท ได้จากกำไรสุทธียาสูบ 8.5¹ คูณ 0.82 เท่ากับ 5.27 บาท คิดเป็นร้อยละ 57 ของต้นทุน สำหรับผู้ค้าใบยาแห้งจะได้กำไร 1.90 บาทต่อกิโลกรัม คิดเป็นกำไรร้อยละ 3.1 ของต้นทุนการผลิตยาอบ

ผังที่ 2 ได้แสดงถึงส่วนแบ่งของรายได้และรายจ่ายในขั้นตอนต่างๆ จากการส่งออกใบยา 1 กิโลกรัม กล่าวคือ ในการส่งออกใบยาในราคา 63.6 บาทต่อกิโลกรัม นั้น

จะเป็นรายได้สุทธิของชาวไร่เสีย 6.95 บาท (ร้อยละ 10.9) ประมาณ 18.62 บาท จะเป็นค่าใช้จ่ายในการผลิตไบโอสถ (ร้อยละ 29.2) ผู้บ่มจะได้รายได้สุทธิ 11.5 บาท (ร้อยละ 18.1) เป็นค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ในการบ่มเสีย 13.2 บาท (ร้อยละ 20.8) เป็นค่าใช้จ่ายในการอบ 11.4 บาท (ร้อยละ 17.9) และเป็นกำไรของผู้ส่งออกถึง 1.9 บาท (ร้อยละ 3) จะเห็นได้ว่า หากคิดเทียบเป็นร้อยละแล้ว โรงบ่มก็ได้ส่วนแบ่งรายได้สูงที่สุด รองลงมาคือเกษตรกร และผู้ค้า อย่างไรก็ตาม ถ้าเกษตรกรทำการบ่มเองจะมีส่วนแบ่งรายได้ถึง 18.5 บาท หรือ ร้อยละ 30 ซึ่งนับเป็นผู้ผลิตขั้นปฐมที่ได้ส่วนแบ่งสูงสุด อย่างไรก็ตามก็พึงเป็นที่สังเกตว่า ผู้บ่มและโดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้ค้ามีกำไรคิดเทียบเป็นร้อยละต่ำกว่าเกษตรกรแต่เนื่องจาก มีผลผลิตผ่านมาเป็นจำนวนมาก ทำให้มีรายได้รวมสูง

ดังนั้นจะเห็นได้ชัดว่า วิธีการเพิ่มรายได้ให้เกษตรกรก็คือ การสนับสนุน ให้เกษตรกรทำการบ่มเอง ซึ่งในปัจจุบันก็มีเทคโนโลยีในระดับที่เกษตรกรจะสามารถลงทุนและใช้ได้แต่การอบยา

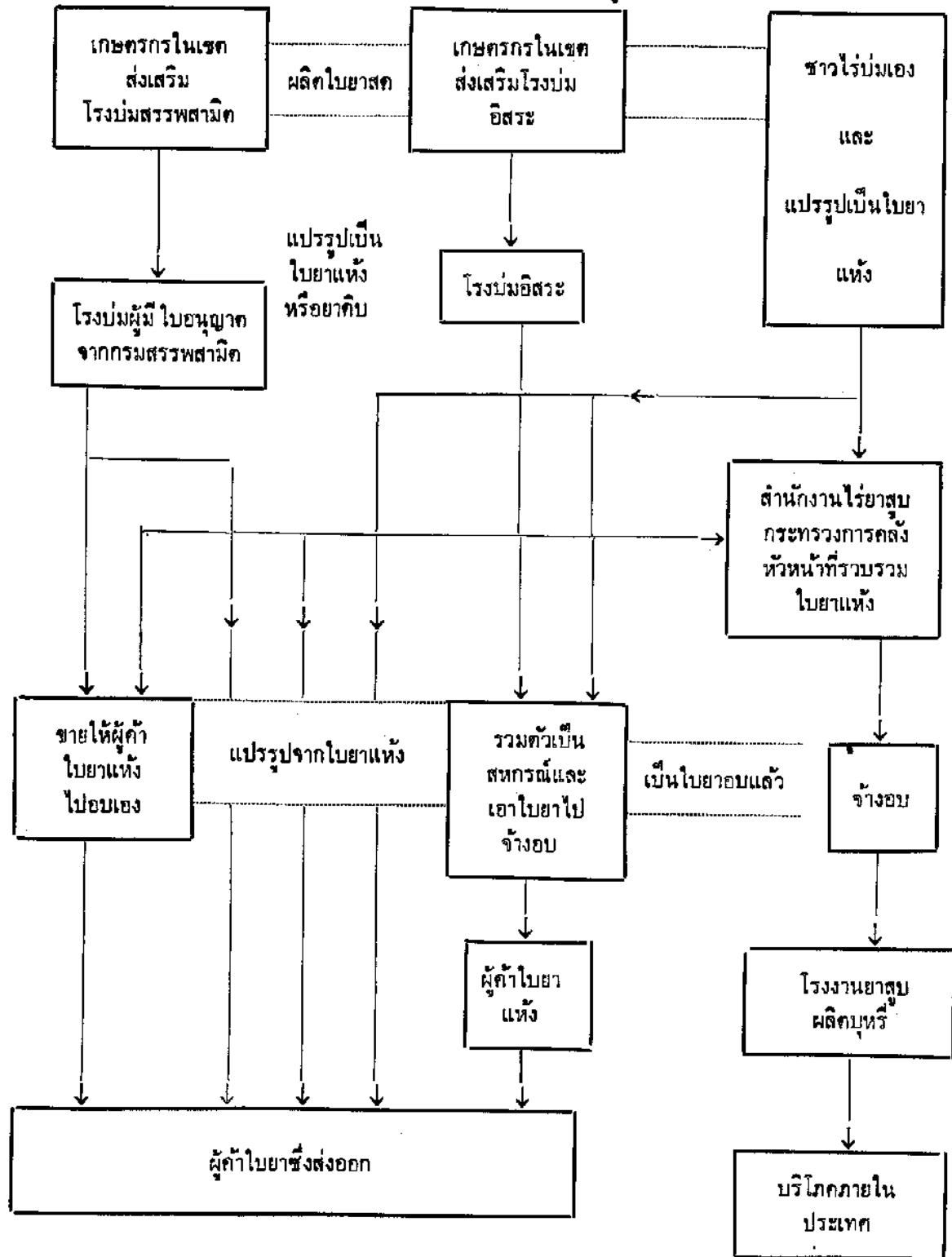
ทางเลือกในระยะยาวอีกประการหนึ่งก็คือ การเปิดโอกาสให้ผู้ผลิตบุหรี มากขึ้นในประเทศไทย เช่น เชิญชวนให้บริษัทผู้ผลิตต่างประเทศให้มาผลิตเพื่อการส่งออกเท่านั้น โดยมีข้อแม้ให้ใช้ยาสูบคว้านที่ปลูกในประเทศไทยภายในระยะเวลาที่กำหนดให้ ทั้งนี้จะเป็นการบังคับให้บริษัทผู้ผลิตบุหรีดำเนินการถ่ายทอดวิทยาการให้แก่ชาวไร่และ โรงบ่มไทย

ในปัจจุบันอุตสาหกรรมนี้ขาดหน่วยงานที่รับผิดชอบเรื่องการรักษาและคัดเลือกพันธุ์ ซึ่งแต่เดิมเป็นงานของโรงงานยาสูบ แต่ในปัจจุบันได้ร่วมมือไปสำหรับ ตลาดยาสูบซึ่งมีคุณภาพเป็นสาระสำคัญ เรื่องการรักษาพันธุ์และคัดพันธุ์แม้แต่สำหรับ ตัวผสม (filler) ก็เป็นเรื่องที่ละเลยไม่ได้ สมควรที่หน่วยราชการ เช่น กรมวิชาการ และ กรมส่งเสริมการเกษตรจะเข้ามาส่งเสริม

ยาสูบเป็นพืชเศรษฐกิจซึ่งเหมาะกับการผลิตในภาคเหนือ ซึ่งมีพื้นที่ ถิ่นครองต่อครอบครัวต่ำ เพราะเป็นพืชที่ต้องการแรงงานมากและให้ผลตอบแทนต่อไร่

สูงกว่าพืชอื่น นอกจากนี้ยาสูบยังเป็นพื้นฐานของการระดมทุนในภูมิภาคและเสริมสร้างอุตสาหกรรมในท้องถิ่น ลู่ทางและอนาคตของอุตสาหกรรมจึงสมควรจะเป็นสิ่งที่รัฐให้ความสนใจอย่างสูง ในการคาดคะเนสถานการณ์และลู่ทางในอนาคต ไม่ควรเป็นหน้าที่ของหน่วยงานของรัฐเพียงหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่ง แต่ควรเป็นการร่วมมือของกระทรวง ทบวง กรมต่างๆ เช่น กระทรวงการคลัง กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงอุตสาหกรรม มาพิจารณาปัญหาและลู่ทางร่วมกับผู้ผลิตและผู้ค้าในภาคเอกชน การตั้งสภายาสูบซึ่งมีหน่วยงานของรัฐและเอกชนตามที่เสนอในที่ประชุม ก.ร.อ. ภาคเหนือที่เชียงใหม่ เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2527 นับเป็นข้อสำคัญในการที่จะปรับปรุงอุตสาหกรรมทั้งวงจรให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

ผังที่ 1 วิธีการตลาดยาสูบ



ตารางที่ 1 ส่วนแบ่งตลาดส่งออกของใบยาสูบเวอร์จิเนียของไทย 2518-2525

กลุ่มผู้ส่งออก	2518 ¹	2519 ²	2520 ¹	2521 ¹	2522 ¹	2523 ²	2525 ²
1. กลุ่มเทพวงศ์/STEC/Trans Continental	43.85	49.36	44.76	44.05	44.07	49.99	44.03
2. บริษัทออดัมส์/Adams International	9.84	10.67	16.92	22.44	15.94	17.91	12.68
3. กลุ่มบริษัทอินเทอร์ไทย/G.K.	12.38	11.20	10.91	7.20	7.75	13.57	4.51
4. กลุ่มอินทนนท์/ThaiAm/Universial Leaf Tobacco	7.20	8.00	9.52	5.79	10.33	13.84	7.95
5. บริษัทใบยาเอเชียอาคเนย์	3.24	2.60	1.27	8.48	6.37	ไม่ทราบ จำนวน	19.79
6. กลุ่มอินเทอร์เอเชีย/F.C./Mitsui	-	-	-	-	-	2.33	ไม่ทราบ จำนวน
7. อื่น ๆ	23.49	18.27	17.62	12.04	15.54	2.36	10.84
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : 1. กรมสรรพสามิต
2. กรมศุลกากร

ตารางที่ 2 เงินไขตามข้อตกลงระหว่างชาวไร่และโรงบ่ม

เงื่อนไข	แพร่	น่าน	เชียงใหม่	เชียงราย	ลำปาง	รวม
ก. ราคาแยกตามคุณภาพ	3	8	10	4	3	28
ข. ราคาขั้นต่ำ	3	8	-	9	3	23
ค. คุณภาพขั้นต่ำ	3	8	-	1	-	12
ง. ปริมาณใบยา	3	8	10	1	-	22
จ. แยกชนิดใบยา (ยาต้น ยากลาง ยาใบ)	3	8	-	9	-	20
ฉ. จำนวนกล้าที่โรงบ่มจะแจก	3	7	-	6	-	16
ช. จำนวนสินเชื่อ	2	3	-	-	-	5
ซ. อัตราดอกเบี้ย	-	1	-	-	-	1
ฅ. ระเบียบวิธีจ่ายเงิน	-	4	-	8	-	12
ฉ. ระเบียบวิธีชำระหนี้	-	1	-	8	-	9
ค. คำยินยอมปฏิบัติตามคำแนะนำทางเทคนิคของโรงบ่ม	-	2	-	-	3	5
ฅ. การปรับเมื่อโรงบ่มผิดสัญญา	-	1	-	-	-	1
ฉ. การปรับเมื่อชาวไร่ผิดสัญญา	-	4	-	-	3	7
รวม	20	63	20	46	12	161

ที่มา : การสำรวจภาคสนาม

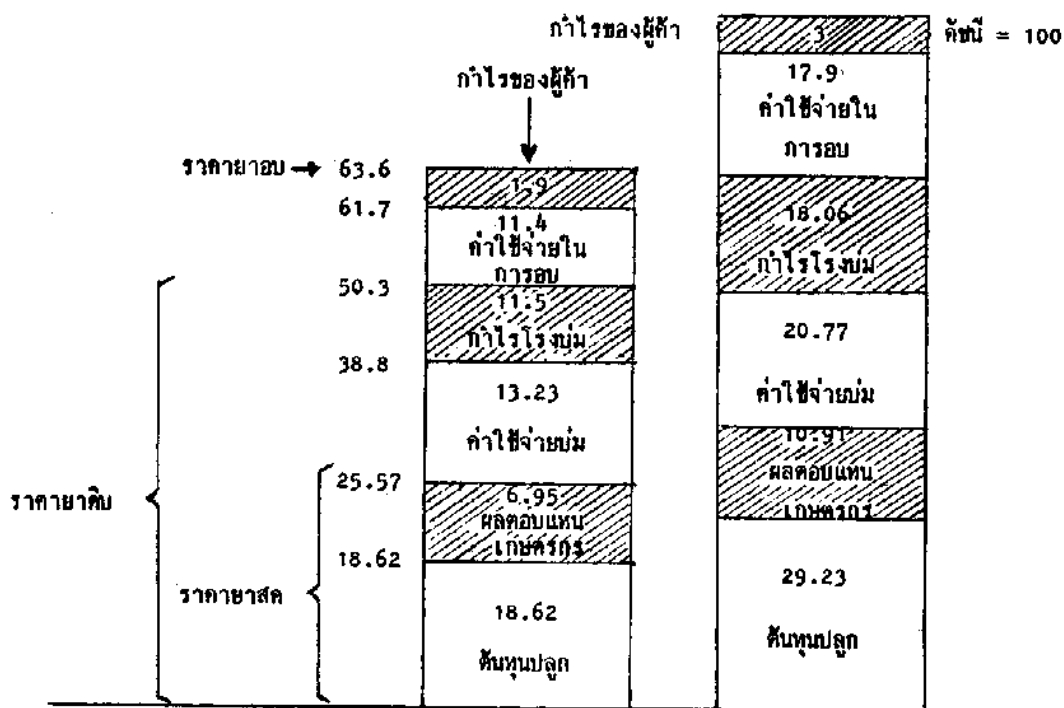
ตารางที่ 3 ผลตอบแทนผู้ผลิตยาสูบไทย 2525/26

(บาท/กก.)

ผู้ผลิต	วัตถุดิบ (1)	ต้นทุนปลูก หรือแปรรูป (2)	รวมต้นทุน (3) = (1) + (2)	ราคาขาย (4)	กำไร (5)	ผล ตอบแทน (5)/(3) (%)
1. เกษตรกร	-	1.66 ¹	1.66	2.28	0.62	37.4
2. ผู้บ่ม	19.38	10.39	29.77 ³	38.53 ⁸	8.76	29.4
3. ผู้อบ/ค้ำใบยา						
4. BDL	42.81	8.90	51.71			
		50.3	11.4 ⁴	61.7	63.60 ⁵	1.90
5. T & T strip	57.80	13.90	71.70			

ที่มา : จากการสำรวจภาคสนาม และภาคผนวก

- หมายเหตุ :
- ใช้ต้นทุนเฉลี่ยของจังหวัดเชียงใหม่ แพร่ และลำปาง
 - ตัวเลขที่ใช้คำนวณมาจากต้นทุนของโรงบ่ม ตัวอย่างที่ให้สัมภาษณ์ ซึ่งต่ำกว่าต้นทุนการผลิตที่ภาคคณะเนโดยสหกรณ์ผู้ผลิตยาสูบไทยจำกัด ซึ่งเท่ากับ 41.53 บาท และต่ำกว่าต้นทุนจากการภาคคณะเนของกรมสรรพสามิต ซึ่งอยู่ระหว่าง 31.9 - 36.79 บาท ต่อกิโลกรัม อนุบทที่ 2 ตอน 2.3.2
 - ใช้ราคาเฉลี่ยถ่วงด้วยน้ำหนักผลผลิตของแต่ละตัวอย่าง
 - ใช้อัตราแปรรูปยาใบ (bundle) 10 : 9 และยารูค้ำกัน (T & T Strip) 10 : 8.6
 - ตัวเลขเฉลี่ยจากการสัมภาษณ์ผู้ส่งออก
 - ข้อมูลปี 2525/26 นับเป็นปียาสูบมีรายได้ปกติและค่อนข้างดีไม่ใช้รายได้ยาสูบในปัจจุบันซึ่งตกต่ำมาก



รูปที่ 2 ผลคอบแทนของผู้ผลิตขนป้ จากการขายยาอบแล้ว 1 กก.

ภาคผนวก

ก. ต้นทุนใบยาสด

ตารางที่ ผ 1 เปรียบเทียบต้นทุนเฉลี่ยของการปลูกยาสูบต่อพื้นที่ 1 ไร่ ของชาวไร่
ยาสูบในจังหวัดภาคเหนือ 6 จังหวัด ในปีฤดูกาลผลิต 2525/2526

รายการ	จังหวัด							
	เชียงราย	เชียงใหม่	พะเยา	ลำปาง	แพร่	น่าน	เฉลี่ย	
1. ค่าแรงงาน	395	568	345	800	565	450	280	486
- ค่าเตรียมดิน	395	568	345	800	565	450	280	486
- ค่าชุดหุ้มปลูกฟาง	363	286	192	270	295	320	320	247
- ค่าพรวนดินคายหญ้า	55	184	347	300	180	90	90	178
- ค่าใส่ปุ๋ย	305	102	234	90	120	110	120	156
- ค่าบ่มยา	205	186	850	150	208	250	250	271
- ค่ารดน้ำ	73	405	422	450	417	300	180	321
- ค่าเก็บเกี่ยวและคั่งเสียบ	498	242	825	802	647	840	770	589
2. ค่าปุ๋ย	1,588	574	1,031	540	1,796	1,113	950	1,085
3. ค่ายา	108	202	96	403	445	223	140	231
4. ค่าขนส่ง	220	180	469	240	307	450	100	281
5. ค่าฟางข้าว	100	101	269	100	367	250	250	205
6. ค่าเสื่อมเครื่องมือ	274	45	229	28	89	75	75	116
7. ค่าเช่าที่ดิน	500	220	300	200	600	600	600	431
รวม	4,684	3,295	5,409	4,373	6,045	5,071	4,125	4,597
ผลิตต่อไร่ (กก.)	2,400	1,983	3,600	1,500	4,600	2,500	2,000	2,640
ต้นทุนใบยาสดเฉลี่ยต่อ กก.	1.95	1.66	1.50	2.92	1.31	2.02	2.06	1.74

ที่มา : สํารวจโดย ศูนย์พัฒนาเกษตรกรรมภาคเหนือ สศช.

หมายเหตุ : เนื่องจากเวลาก่อนช่วงจำกัด จึงทำให้ตัวอย่างที่เก็บตัวเลขก่อนหน้าน้อย ก็มีเพียง
จำนวน 3 - 6 ตัวอย่างต่อจังหวัด และไม่ไ้กระจายไปทุกอำเภอ ดังนั้นจึงเป็นข้อมูล
เฉพาะจุดที่สำรวจเท่านั้น

ข. ต้นทุนใบยาแห้ง

ตารางที่ ๒ การประมาณต้นทุนการผลิตใบยาแห้ง (ต่อกิโลกรัม)

ปี 2523/24 – 2525/26

	ปี					
	2523/24		2524/25		2525/26	
	บาท	%	บาท	%	บาท	%
1. ค่าซื้อใบยาสด	17.28	54.0	21.50	54.0	22.95	55.0
2. ค่าเชื้อเพลิง	4.53	14.0	4.95	12.5	5.19	12.0
3. ค่าแรงงาน	6.15	19.0	6.52	21.6	6.52	21.0
4. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	4.22	13.0	4.64	11.9	4.87	12.0
รวม	32.10	100.0	39.61	100.0	41.53	100.0

ที่มา : ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้จัดการสหกรณ์ผู้ผลิตยาสูบแห่งประเทศไทย

ข้อสมมุติฐานที่ใช้ :

1. ค่าซื้อใบยาสด ปัจจุบันเวโชการแปรรูปใบยาสดเป็นใบยาแห้งเป็น 85 เพราะ

1. ปลูกยาสูบยาฝิ่นมากขึ้น
2. ตลาดต้องควรวินยาบาง — นิโคตินต่ำ
3. ให้ปุ๋ยคอกไรมากขึ้น

ปี 2523/24 ราคาใบยาสดเฉลี่ย 1.90 บาท

2524/25 ราคาใบยาสดเฉลี่ย 2.50 บาท

2525/26 ราคาใบยาสดเฉลี่ย 2.70 บาท

2. ค่าเชื้อเพลิงบ่ม กวารถือการบ่มลิกไนท์เป็นเกณฑ์คำนวณ เพราะพื้นมีน้อย
เต็มที่แล้ว

ปี 2523/24 ราคาลิกไนท์รวมค่าขนส่ง ตันละ 500.— บาท
 2524/25 ราคาลิกไนท์รวมค่าขนส่ง ตันละ 550.— บาท
 2525/26 ราคาลิกไนท์รวมค่าขนส่ง ตันละ 600.— บาท
 1 เตา (ใบยาแห้ง 400 กก.) ใช้ลิกไนท์ 3.6 ตัน (ลิกไนท์อำเภอสี)
 รวมทั้งการสูญเสีย

3. ค่าแรงงาน	— ค่าแรงงานแปลงเพาะ	0.90
	— ค่าแรงงานซื้อ, มัดและเข้าโรง	0.33
	— ค่าแรงงานบ่ม	0.50
	— ค่าแรงงานขนยาแห้งออกและกองเก็บ	0.33
	— ค่าแรงงานคัด, มัด, อัด	2.00
	— ค่าแรงงานซ่อมแซมทรัพย์สิน	0.25
	— เงินเดือนพนักงานเจ้าหน้าที่	1.84
	ปี 2523/24 ค่าแรงขั้นต่ำ	44.00 บาท
	2524/25 ค่าแรงขั้นต่ำ	61.00 บาท
	เพิ่มขึ้น 38.6%	

4. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ

— ค่าวัสดุแปลงเพาะ	0.30
— ค่าวัสดุในการซื้อ—บ่ม—คัด—อัด	0.25
— ค่าวัสดุซ่อมแซมทรัพย์สิน	0.65
— ค่าเครื่องเขียนแบบพิมพ์	0.10
— ค่าธรรมเนียมและภาษีหัก ณ ที่จ่าย	0.15
— ค่าขนส่ง	0.33
— ค่าประกันภัยทรัพย์สิน	0.10

— คอกเบี้ยเงินทุนหมุนเวียน	1.45
— ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน	0.62
— ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	0.27

ซึ่งเท่ากับ 39.61 บาท อยู่อ้อยละ 5 การประมาณต้นทุนการผลิตของสหกรณ์นับอยู่ในเกณฑ์สูง ในปี 2524/25 ธนาคารแห่งประเทศไทยสาขาภาคเหนือ ได้ประมาณต้นทุนการผลิตใบยาแห้งไว้เท่ากับกิโลกรัมละ 32.87 บาท (ตารางที่ 2.10) ส่วนกองสุราและยาสูบกรมสรรพสามิต ได้ประมาณต้นทุนการผลิตใบยาแห้งของชาวไร่บ่มเองไว้เท่ากับ 13.90 บาท/กก. และต้นทุนการผลิตของโรงบ่มอิสระเท่ากับ 35.79 ในการสัมภาษณ์เจ้าของโรงบ่มในเชียงใหม่และลำปาง พบว่า ต้นทุนการผลิตต่อกิโลกรัมละ 30 บาท

ค. ต้นทุนการอบใบยา

จากการสัมภาษณ์บริษัทผู้อบใบยา ค่าบริการในการรับจ้างอบใบยามีดังต่อไปนี้คือ ยาใบ (bundle) ตกกิโลกรัมละ 2 ถึง 2.50 บาท ยาฉีกหรือยารูดก้าน (strip) ตกกิโลกรัมละ 6.50 บาท ก้านใบยาตกกิโลกรัมละ 1 บาท ส่วนต้นทุนใบยาที่อบและบรรจุหีบห่อเรียบร้อยแล้วพร้อมที่จะส่งออกมีดังต่อไปนี้

ยาใบ (BDL) สมมุติว่าราคาใบยาดิบ (Green leaf) เป็นห่อละ 100 กก.	40.00 บาท
ค่าขนส่งจากแหล่งผลิตไป โรงอบเฉลี่ย @ 0.50	40.50 ..
ค่าคอกเบี้ยจากเงินซื้อใบยาคิดเป็น 5%	42.50 ..
สูญเสียในการอบ (น้ำหนัก — ฝุ่น — ก้านหัก) 10%	47.20 ..
ค่าอบ 2.50	49.70 ..
ค่าวัสดุห่อ (หีบ 1.50 — 2.00) @ 0.50	50.20 ..
ค่าเช่าโกดัง (คิด 3 เดือน ห่อละ 1.50/เดือน) @ 0.50	50.25 ..
ค่าใช้จ่ายทั่วไป 3%	51.76 ..
ค่าขนส่งไป กทม. และค่าชิปปิง @ 0.75	52.51 ..
ต้นทุน FOB กรุงเทพฯ	<u>52.51 บาท</u>

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

เชิงอรรถ

1. วิธีการศึกษาได้ใช้วิธีการสัมภาษณ์เกษตรกรยาสูบ 45 ราย ใน 5 จังหวัดภาคเหนือ ได้แก่ เชียงราย, เชียงใหม่, ลำปาง, น่าน และแพร่ นอกจากนี้ยังได้ทำการสัมภาษณ์โรงบ่ม 7 ราย พ่อค้าใบยาแห้ง 6 ราย ใน 6 รายนี้มี 3 ราย ซึ่งมีโรงอบใบยาและได้มีโอกาสสัมภาษณ์ผู้จัดการสหกรณ์ผู้ผลิตยาสูบไทยจำกัด
2. United Nations Conference on Trade and Development, *Marketing and Distribution of Tobacco*, (TD/B/C.1/205) June 1978 p. 88
3. รายละเอียดเกี่ยวกับ คุณภาพการจัดชั้นใบยา กระบวนการผลิตสถิติส่งออกนำเข้า และกลุ่มผู้ผลิต และส่งออก มีในรายงานฉบับเต็มของผู้เขียน ชื่อ "รายงานผลการศึกษาโครงการศึกษาเพื่อปรับปรุงระบบตลาดสินค้าเกษตรภาคเหนือ : ยาสูบ" ภาควิชาเศรษฐศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ กรกฎาคม 2527
4. 8.5 คือเรโซการแปรรูปยาสดเป็นยาแห้ง หมายความว่าในการบ่มให้ได้อาแห้ง 1 กิโลกรัม จะต้องใช้ยาสด 8.5 กิโลกรัม