

ตลาดโลกใบยาสูบ

ตลาดใบยาสูบโลก มีลักษณะเป็นตลาดที่มีผู้ขายน้อยรายและตลาดที่มีผู้ซื้อน้อยราย ในขณะเดียวกัน หรือที่เรียกว่า Bilateral Oligopoly เพื่อชี้ให้เห็นถึงระบบตลาดดังกล่าว จะแยกพิจารณาทั้งด้านผู้ขายและด้านผู้ซื้อ ดังนี้คือ

ตลาดที่มีผู้ขายน้อยราย (Oligopoly)

ตลาดยาสูบของโลกนั้น มีลักษณะที่มีผู้ขายน้อยราย โดยที่กลุ่มบริษัทข้ามชาติที่ทำการค้าเกี่ยวกับผลผลิตยาสูบมีเพียง 7 บริษัท ยักษ์ใหญ่เท่านั้น คือ British American Tobacco, Imperial Tobacco Company, Philip Morris, R.J. Reynolds, Gulf and Western, The Rupert/Rembrandt/Rothmans Group และ American Brands เป็นผู้ที่มีบทบาทควบคุมผลผลิตยาสูบโลก อาจกล่าวได้ว่าในการค้าใบยาสูบของโลกนั้น ประมาณ 85-90% ของการค้าระหว่างชาติตกอยู่ในใต้อำนาจ (ทั้งทางตรงและทางอ้อม) ของกลุ่มบริษัทข้ามชาติ การรวมตัวกันอย่างเหนียวแน่นของกลุ่มบริษัทดังกล่าว ยังผลให้เกิดกีดกันไม่ให้บริษัทใหม่เข้ามาได้ ซึ่งเป็นลักษณะอย่างหนึ่งของตลาดที่มีผู้ขายน้อยราย ซึ่งจำเป็นต้องมีสิ่งกีดขวางไม่ให้ผู้ผลิตรายใหม่เข้ามาทำการผลิตแข่งขันได้สะดวก นอกจากกีดกันมิให้บริษัทใหม่เข้ามาได้แล้ว บริษัทข้ามชาติสามารถควบคุมอุตสาหกรรมบุหรี่ของโลกไว้ได้ทั้งหมด นอกจากนี้ยังมีบทบาทเกี่ยวกับใบยาสูบ และอุตสาหกรรมอื่น ๆ อีกมากมาย อย่างเช่น การขนส่งทางทะเล การประกันภัย การธนาคาร และการทำเหมืองแร่

อาจกล่าวได้ว่า บริษัทผู้ขายยาสูบข้ามชาติ มีกลยุทธ์ในการรักษาสัดส่วนการขายของตน หรือพยายามที่จะขยายอำนาจการครองตลาดยาสูบโลก ด้วยปัจจัยที่สำคัญ 4 ประการ ซึ่งทำให้ตลาดแบบที่มีผู้ขายน้อยราย (Oligopoly) ของกลุ่มบริษัทยาสูบข้ามชาติ สามารถดำเนินงานอยู่ได้ด้วยปัจจัย 4 ประการดังนี้

1. เงินทุน (Financial Capital)

เป็นธรรมดาที่กิจการขนาดใหญ่ต้องไ้เงินทุนเป็นจำนวนมาก บริษัทยาสูบข้ามชาติก็เช่นกัน บริษัทยาสูบข้ามชาติได้รับเงินทุนสนับสนุนจากรธนาคารใหญ่ ใน New York

ถึง 7 ธนาคารและในอังกฤษถึง 4 ธนาคาร ลักษณะดังกล่าวถ้ามองเพียงผิวเผินน่าจะก่อให้เกิด การพึ่งพา ในลักษณะที่ธนาคารที่ให้อำนาจเงินผู้มีบทบาทกำหนดการดำเนินงานของบริษัทข้ามชาติ แต่ กลับปรากฏว่าความสัมพันธ์ระหว่างธนาคารกับบริษัทข้ามชาติ เป็นแบบถ้อยทีถ้อยอาศัยรักษามลประ- โยชน์ซึ่งกันและกัน และลักษณะเงินกู้ที่ธนาคารดังกล่าวให้บริษัทยาสูบข้ามชาติไปจะคิดดอกเบี้ย ต่ำกว่าปกติ ยังผลทำให้บริษัทยาสูบข้ามชาติกำไรอย่างมหาศาล โดยเสี่ยงน้อยที่สุด ข้อที่น่าสังเกต คือ นอกจากบริษัทข้ามชาติจะหาเงินทุนจากประเทศพัฒนาแล้ว แม้แต่ในประเทศที่กำลังพัฒนา อย่างเช่น Latin America หรือแม้แต่ Canada บริษัทยาสูบข้ามชาติก็สามารถหาเงินกู้จาก ประเทศเหล่านั้นได้ในปี 1960 ถึงปี 1970 การดำเนินงานของบริษัทของอเมริกา ใน Latin America ใช้เงินทุนในประเทศ Latin America ดำเนินการถึง 78% และในปัจจุบันบริษัทข้ามชาติ ที่เข้าไปดำเนินการใน Latin America ใช้ทุนในประเทศ Latin America ถึง 10% นอกจาก นี้ประเทศศรีลังกาถึงแม้จะไม่มีตัวเลขยืนยัน แต่ปรากฏว่า บริษัท Cylon Tobacco โดยการสนับสนุนของ British American Tobacco Company (BAT) ใช้เงินในประเทศเป็นส่วนใหญ่

การเติบโตของกลุ่มบริษัทยาสูบข้ามชาติ ดังกล่าวแล้วว่าอาศัยพึ่งพาธนาคาร ใหญ่ของโลกต่าง ๆ นอกจากนี้บริษัทยาสูบข้ามชาติของอเมริกายังอาศัยเงินทุนอุดหนุน (Financial Capital) จากนอกประเทศอีกด้วย เช่น ธนาคารของ Dutsche และธนาคาร Mitsubishi เป็นแหล่งกู้เงินของบริษัท R.J. Reynolds เป็นต้น

ดังนั้นจะเห็นได้ว่า กลุ่มบริษัทยาสูบข้ามชาติมีเงินทุนมหาศาลจากการช่วยเหลือ ของธนาคารต่าง ๆ รวมทั้งสามารถใช้เงินทุนในประเทศที่ตนเองเข้าไปแทรกแซงได้ด้วย นอก จากนี้ บริษัทยาสูบข้ามชาติ ยังมีการอุดหนุนกิจกรรมอื่น ๆ อีกมากมาย ซึ่งจะได้กล่าวต่อไป ซึ่งสามารถทำรายได้ให้กับบริษัทยาสูบข้ามชาติเป็นจำนวนมาก เงินทุนจำนวนดังกล่าวสามารถนำ มาพัฒนาบริษัทยาสูบข้ามชาติใหญ่โตขึ้นเรื่อย ๆ และกีดกันผู้ผลิตรายใหม่ได้เป็นอย่างดี

## 2. การขยายกิจการข้ามอุตสาหกรรม (Cross-Subsidization)

กลุ่มบริษัทยาสูบข้ามชาติ โดยปกติมักจะใช้วิธีการขยายทุนของตนเองให้มากขึ้น เรื่อย ๆ โดยมีกิจกรรมภาคอุตสาหกรรมมากขึ้น อย่างเช่น บริษัท Gulf and Western ซึ่งปัจจุบันเป็นบริษัทยักษ์ใหญ่ของอเมริกาได้ซื้อกิจการของบริษัท Kayer-Moth (ซึ่งเป็น อุตสาหกรรมใหญ่ลำดับที่ 3 และมียอดขายถึง 545 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) นอกจากนี้ บริษัท Gulf and Western ยังเปลี่ยนชื่อบริษัท Aenerul Cigar Co. มาเป็น Gulbro Corporation

โดยการขยายกิจการมากขึ้น ดังนั้น นอกจากบริษัท Gulf and Western จะยึดหลักในด้านการค้า ยาสูบและบุหรืแล้ว ยังขยายกิจการไปสู่อุตสาหกรรมเกี่ยวกับยา พลาสติก ที่ดิน และอื่น ๆ

บริษัท Rembrandt ของ South Africa ซึ่งเป็นของหรือควบคุมกลุ่มบริษัทอื่น ๆ มากมาย เช่น Bothman International Carmeras, Brink Mann, Turmac, Tobaccofina, Dunhill และ The Liggett Group นอกจากจะเป็นผู้ขายยาสูบแล้ว ในปัจจุบันยังขยายกิจการไปสู่การค้าขายทอง อลูมิเนียม ถ่านหินและสิ่งอื่น ๆ

BAT บริษัทยาสูบที่ใหญ่ที่สุดในโลก นอกจากรายได้ 3 ใน 4 ส่วนจะมาจากอุตสาหกรรมยาสูบแล้ว ปัจจุบันยังครอบครองธุรกิจเกี่ยวกับเครื่องสำอาง ที่ใหญ่ที่สุดในโลกที่ Swiss รวมทั้งเป็นเจ้าของห้างสรรพสินค้าในอเมริกาอีกด้วย

การขยายกิจการของกลุ่มบริษัทข้ามชาติมีผลให้ ขนาดของกิจการใหญ่ขึ้นทุกที ยากที่จะมีคู่แข่งรายใหม่เข้าไปได้ ซึ่งยังผลให้ตลาดการค้าใบยาสูบของโลกยังคงสามารถเป็นตลาดที่มีผู้ขายน้อยรายอยู่ได้

### 3. การโฆษณา (Advertising)

เนื่องจากระบบการค้าใบยาสูบของโลกเป็นตลาดที่มีผู้ขายน้อยราย และบริษัทข้ามชาติรวมตัวกันอย่างเหนียวแน่น ความหมายการรวมตัวกันหมายถึงว่า อุตสาหกรรมยาสูบของโลกถูกควบคุมโดยธุรกิจขนาดใหญ่เป็นผู้นำ เนื่องจากบริษัทยาสูบข้ามชาติทั้ง 7 ส่วนใหญ่เป็นของอเมริกาหรืออังกฤษ ดังนั้น จะวิเคราะห์ถึงอุตสาหกรรมยาสูบในประเทศทั้งสองอีกเล็กน้อย

ในสหรัฐอเมริกาจะเห็นได้ว่าอุตสาหกรรมมีลักษณะ Verticle Integration มาก โดยเฉพาะอุตสาหกรรมใหญ่ เช่น นั้มนั้น เป็นต้น อาจกล่าวได้ว่าในปี 1970 อุตสาหกรรมขนาดใหญ่เพียง 2 อุตสาหกรรม มียอดขายเกือบ 40 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งคิดแล้วมีขนาดใหญ่เท่ากับอุตสาหกรรมถึง 200,000 อุตสาหกรรมที่ดำเนินงานในปี 1899 ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่า การปรากฏตัวของบริษัทยาสูบข้ามชาติได้ทำให้การควบคุมระดับชาติหรือระดับโลกเปลี่ยนแปลงไปมาก

ในประเทศอังกฤษกลับปรากฏว่า ลักษณะการรวมตัวของบริษัทขนาดใหญ่มีมากกว่าสหรัฐเสียอีก ซึ่งปรากฏว่าบรรดาอุตสาหกรรมที่เงินทุนมาก จะมีการโฆษณามาก ๆ รวมตัวกันเหนียวแน่น และอุตสาหกรรมที่มีการรวมตัวกันมากที่สุด (ถึง 99.7% ในปี 1968) คือบริษัทยาสูบ 5 บริษัท

บริษัทายาลู่ขำขำชาติ นอกจากจะมีอิทธิพลในอำนาจทางการตลาด (Market Power) เทคโนโลยีอุตสาหกรรม (Industrial Technology) เงินทุนล้นเหลือแล้ว ยังมีเทคนิคในการชักชวนผู้บริโภคอีกด้วย การโฆษณาสินค้าของบริษัทายาลู่ขำชาติกระทำทั้งในประเทศ พัฒนาแล้วและประเทศกำลังพัฒนา อย่างเช่น การโฆษณายาลู่ขำในประเทศบราซิลใช้สื่อทางโทรทัศน์ เป็นต้น การโฆษณาเพื่อให้ผู้บริโภคระลึกถึงสินค้าของผู้ขายอยู่เสมอ นอกจากนี้ยัง เป็นการแนะนำบุหรี่ยี่ห้อใหม่ ๆ ให้ประชาชนรู้สึก

ในสหรัฐอเมริกาเองนั้น ปรากฏว่าอุตสาหกรรมผลิตยาลู่ขำแต่ละแห่งใช้งบประมาณเกิน 400 ล้านดอลลาร์สหรัฐต่อปี ถ้ารวมการโฆษณายาลู่ขำทั้งหมดของบริษัทายาลู่ขำชาติจะตกในราว 1.8 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ

การโฆษณาดังกล่าวก่อให้เกิดการรวมตัวกันอย่างเหนียวแน่นระหว่างบริษัทายาลู่ขำชาติ การต่อสู้ทางการค้าระหว่างกลุ่มบริษัทายาลู่ขำชาติจะเป็นลักษณะการแข่งขันแบบไม่ใช่ราคา (Non-price Competition) ทั้งนี้เป็นเพราะบริษัทายาลู่ขำชาติมีได้มีนโยบายที่จะล้มล้างกันเอง หากแต่แข่งขันกันโฆษณาเพื่อจะขยายตลาดการค้าของตนให้ใหญ่กว่าคู่แข่งเท่านั้น และโดยเหตุที่บริษัทายาลู่ขำชาติ แต่ละบริษัทมีขนาดใหญ่ มีอุตสาหกรรมในเครือเป็นจำนวนมาก ดังนั้นการทำลายบริษัทจึงเป็นเรื่องลำบากมาก ดังนั้น กลุ่มบริษัทายาลู่ขำชาติจึงรวมตัวกันกำหนดราคาในลักษณะของการร่วมมือกัน กำหนดราคาตามผู้นำ (Price Leadership) และเป็น (Administered Price)

จากการจัดลำดับอุตสาหกรรมชั้นนำ 50 อันดับแรกของอเมริกาที่ใช้บริการโฆษณาจัดลำดับขั้นดังนี้ R.J. Reynolds (9); Philip Moris (14); American Brands (2), Loews (48) การแข่งขันกันในทางโฆษณานี้ เป็นการแข่งขันเพื่อที่จะมีส่วนครอบครองตลาดมากขึ้นเท่านั้น และยังเป็น การกีดกันคู่แข่งที่จะเข้ามาใหม่

การที่บริษัทายาลู่ขำชาติได้รับอนุญาตให้ซื้อขายได้ในประเทศต่าง ๆ ก็ดี รวมทั้งการรวมหัวกันกำหนดราคาเป็นลักษณะของตลาดที่มีผู้ขายน้อยราย ซึ่งตามปกติตลาดที่มีผู้ขายน้อยราย จำเป็นต้องมีสิ่งกีดขวางไม่ให้ผู้ผลิตใหม่เข้ามาทำมาหากินได้สะดวก

อาจจะกล่าวได้ว่ามีเหตุผล 2 ประการที่ทำให้บริษัทายาลู่ขำชาติ ซึ่งครอบครองตลาดที่มีผู้ขายน้อยรายกระทำการโฆษณาคือ

- เพื่อขยายกิจการให้เป็นกิจการที่มีทุนมากที่สุดในโลก
- เมื่อมีทุนมากแล้วก็สามารถเพิ่มชนิดหรือยี่ห้อของสินค้า (บุหรี่ยี่ห้อ)

โตมากขึ้น เพื่อที่จะให้สินค้าของตนเองครอบครองโลกไว้มากที่สุด (ลูร์คักดี บุญประกอบ 2525 : 98-101)

4. พยายามขอร่วมลงทุน (Joint Venture) กับรัฐบาลที่ผูกขาดการผลิตบุหรี่ยี่ห้อ เช่นบริษัทข้ามชาติรายใหญ่ของโลกถึง 3 บริษัท คือ R.J. Reynolds, Philip Morris และ BAT ได้ขออนุญาตร่วมลงทุนผลิตและจำหน่ายบุหรี่ยี่ห้อในประเทศไทยต่อกระทรวงการคลัง สำคัญสำคัญของข้อเสนอของแต่ละบริษัท คือ R.J. Reynolds ได้เสนอโครงการ "การร่วมลงทุน" เพื่อผลิตและเปิดตลาดบุหรี่ยี่ห้อของบริษัทในไทย และเพิ่มความสามารถในการผลิตใหม่ ๆ ให้กับโรงงานยาสูบ บริษัทต้องการผลิตบุหรี่ยี่ห้อ "Winston" แผนการดำเนินงานของบริษัทคือเป็นเจ้าของและควบคุมโรงงานผลิตบุหรี่ยี่ห้อต่าง ๆ ของบริษัท และบุหรี่ยี่ห้ออื่น ๆ ที่ได้รับอนุญาต โรงงานยาสูบจะได้รับผลประโยชน์ ในข้อที่บริษัทจะมุ่งเฉพาะตลาดที่ไม่มีบุหรี่ยี่ห้อของโรงงานยาสูบเท่านั้น และได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีใหม่ ๆ ด้านการผลิตและการตลาด และฝึกอบรมพนักงาน ส่วนรัฐบาลจะมีรายได้เพิ่มขึ้น ยกเว้นฐานะความเป็นอยู่ของชาวไร่ยาสูบ และสนองความต้องการของผู้นิยบบุหรี่ยี่ห้อต่าง ๆ ส่วนบริษัท Philip Morris ได้เสนอการร่วมลงทุนโดยให้โรงงานยาสูบผลิตบุหรี่ยี่ห้อ "Marlboro" ภายใต้การได้รับอนุญาตและควบคุมจากบริษัท และการให้ความช่วยเหลือด้านต่าง ๆ บริษัทมีแผนการดำเนินงาน ระยะแรกเป็นการยกระดับมาตรฐานบุหรี่ยี่ห้อไทย โดยบริษัทให้ความช่วยเหลือด้านการผลิต และการตลาด ระยะที่สองเป็นการร่วมลงทุน โดยให้โรงงานยาสูบผลิตบุหรี่ยี่ห้อของบริษัท โดยโรงงานยาสูบและรัฐบาลจะได้ผลประโยชน์คล้ายบริษัทแรก และสุดท้ายคือ บริษัท BAT ได้เสนอการร่วมลงทุนให้โรงงานยาสูบผลิตบุหรี่ยี่ห้อของบริษัทภายใต้ลิขสิทธิ์ ซึ่งรวมถึงการช่วยเหลือทางเทคโนโลยีการผลิตและด้านการตลาด แผนการดำเนินงานขั้นแรกคือ เสนอให้นำเข้าบุหรี่ยี่ห้อ "555" และ "KENT" ขึ้นที่ สองเป็นการเจรจาให้โรงงานยาสูบผลิตบุหรี่ยี่ห้อของบริษัท ภายใต้ลิขสิทธิ์

ข้อเสนอทั้ง 3 บริษัทที่กล่าวมานี้ อยู่ระหว่างการพิจารณาของกระทรวงการคลัง ซึ่งนโยบายเดิมของกระทรวงการคลัง ไม่เคยอนุญาตให้บริษัทต่างประเทศร่วมลงทุนผลิตบุหรี่ยี่ห้อกับโรงงานยาสูบ หรือนำบุหรี่ยี่ห้อต่าง ๆ เข้ามาจำหน่าย จะเห็นได้ว่าบริษัทข้ามชาติพยายามจะเข้าสู่ตลาดที่รัฐบาลไทยผูกขาดด้วยข้อเสนอต่าง ๆ เพื่อที่จะครอบครองตลาดบุหรี่ยี่ห้อขึ้นอีกตลาดหนึ่ง (บุปผา วิชาวดี 2527 : 4 : 17-18)

ตลาดที่มีผู้ซื้อน้อยราย (Oligopsony)

ตลาดการค้าใบยาสูบโลกเป็นตลาดที่มีผู้ซื้อน้อยราย โดยมีบริษัทผู้ซื้อข้ามชาติ รายใหญ่ 6 บริษัทเท่านั้น ที่ควบคุมการซื้อใบยาสูบระหว่างประเทศไว้ กล่าวได้ว่าใบยาสูบที่ เข้าสู่การค้าระหว่างประเทศทั้งทางตรงหรือทางอ้อมถึง 2 ใน 3 ถูกควบคุมโดยบริษัทยาสูบ 6 บริษัทนี้เท่านั้น บริษัทข้ามชาติดังกล่าวคือ Universal Leaf Tobacco Company, Transcontinental Leaf Tobacco Company (มี the standard group เป็นผู้หนุน หลัง) Debrill Brothers, Export Leaf Tobacco Company (ซึ่ง BAT เป็นเจ้าของ) Kulenkamp และ A.C. Monk & Co. (อุปถัมภ์โดยบริษัท Imperial)

ตัวอย่าง บริษัทผู้ซื้อยาสูบข้ามชาติ เช่น Universal Leaf Tobacco Co. เป็นผู้นำและผู้คัดเกรดและอบใบยาสูบที่ใหญ่ที่สุดในโลก มีรายรับรายปีจากยาสูบถึง 700 ล้านดอลลาร์สหรัฐ นอกจากนี้ บริษัทผู้ขายยาสูบข้ามชาติบางบริษัทได้กลายเป็นผู้ซื้อ และ กลายเป็นผู้คัดเกรดและอบใบยาสูบด้วย โดยเฉพาะ BAT และ Imperial

บริษัทผู้ซื้อยาสูบข้ามชาติ ทำหน้าที่เป็นผู้นำข้ามชาติในการซื้อใบยาสูบ รวมทั้งทำการ บรรลุหีบห่อ เก็บรักษาใบยา รวมทั้งการขนส่ง ใบยาสูบไปสู่โรงงานอุตสาหกรรมยาสูบ หรือ โรงงานผู้ผลิตบุหรี่ โดยที่บริษัทผู้ค้าใบยาสูบข้ามชาติเหล่านี้มีขีดค่าธรรมเนียม เรือและคอมมิชชั่น จากผู้ประกอบการอุตสาหกรรมยาสูบเป็นค่าบริการ บริษัทผู้ค้าใบยาสูบข้ามชาติเหล่านี้จึง เป็น คนกลางระหว่างผู้เพาะปลูกและผู้แปรรูปขึ้นแรกกับโรงงานอุตสาหกรรมยาสูบ

ดังนั้น เมื่อพิจารณาการค้ายาสูบโลกทั้งด้านผู้ขายและผู้ซื้อ และพบว่ามีตลาดเป็น แบบทั้งผู้ขายน้อยราย และผู้ซื้อน้อยราย (Bilateral Oligopoly) โดยผู้ซื้อและผู้ขายน้อย รายมีความสัมพันธ์กันอย่างสูง โดยจะเห็นว่าทางด้านผู้ขายมีบริษัทใหญ่ เพียง 7 บริษัทที่ ควบคุมการขายยาสูบระหว่างประเทศ คือ Imperial Tobacco Company, British American Tobacco, Phillip Morris, R.J. Reynolds, Gulf and Western, The Rupert / Rambrand/Rothmans Group และ American Brands ควบคุมการค้า ยาสูบระหว่างประเทศถึง 90% และผลผลิตบุหรี่ได้ถึง 73% ของผลผลิตบุหรี่ของ โลก ส่วนทางด้าน ผู้ซื้อดังกล่าวแล้วมีเพียง 6 บริษัทเท่านั้น ที่สามารถควบคุมการซื้อใบยาสูบระหว่างประเทศได้ถึง 85-90% ของปริมาณการซื้อใบยาสูบระหว่างประเทศ

ดังนั้น จึงกล่าวได้ว่า ลักษณะตลาดการค้าใบยาสูบโลก เป็นแบบที่ผู้ขายน้อยราย  
 เผชิญกับผู้ซื้อน้อยราย แต่ผู้ซื้อและผู้ขายมีความสัมพันธ์กันอย่างแน่นแฟ้น โดยบริษัทผู้ขายยาสูบ  
 บางรายได้กลายเป็นผู้ซื้อดังได้กล่าวมาแล้ว และทั้งยังเป็นผู้ให้ทุนหนุนหลังบริษัทผู้ซื้อด้วย  
 ตัวอย่างเช่น Export Leaf Tobacco Company อยู่ภายใต้การควบคุมของ BAT และ  
 Kulenkampff, A.A. Molk Company สับล่อนโดย Imperial Tobacco Leaf จึง  
 กล่าวได้ว่า การแลกเปลี่ยนทางการค้า ระหว่างประเทศของกลุ่มผู้ขายน้อยราย และผู้ซื้อ  
 น้อยรายเป็นการดำรงผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน ส่วนผู้บริโภคและผู้ปลูกใบยาสูบมีอิทธิพลเพียงเล็กน้อย  
 และอำนาจทางเศรษฐกิจอ่อนแอ

ทางด้านบริษัทผู้ซื้อยาสูบข้ามชาตินั้น ถึงแม้ในบางกรณีจะได้มีสัญญาซื้อขายใบยา  
 สูบอุตสาหกรรมผู้ผลิตยาสูบ บริษัทผู้ซื้อบางรายก็มีบริษัทผู้ขายหนุนหลังอยู่ดังกล่าวแล้วในกรณี  
 เช่นนี้ ทำให้เกิดความลำบากในการพยายามทำกำไรให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้จากทั้ง-  
 ผู้บริโภคและผู้เพาะปลูก ส่วนบริษัทผู้ซื้อยาสูบข้ามชาติที่ได้มีบริษัทผู้ขายข้ามชาติหนุนหลังก็  
 สามารถหากำไรจากการซื้อใบยาของตนได้เช่นกัน

ลักษณะตลาดแบบผู้ขายน้อยรายและผู้ซื้อน้อยราย ในกรณีที่ผู้ซื้อและผู้ขายมีความ  
 สัมพันธ์กันอย่างเหนียวแน่น ในลักษณะดังกล่าวร่วมกัน จะทำให้ลักษณะใกล้เคียงหรือเหมือนกับ  
 ตลาดผูกขาด กล่าวคือทั้งผู้ซื้อและผู้ขายสามารถจะแสวงหากำไรร่วมกัน (Joint Profit)  
 ได้อย่างเต็มที่ ด้วยการกำหนดราคาและปริมาณร่วมกัน ซึ่งการค้าใบยาสูบระหว่างประเทศ  
 มีลักษณะดังที่กล่าวมานี้

ลักษณะที่สำคัญประการหนึ่ง ที่ทำให้การค้ายาสูบโลกมีลักษณะการซื้อแบบผูกขาด  
 (Monopsony) ก็คือ ปัจจัยการผลิตไม่สามารถโยกย้ายได้ ซึ่งจะเห็นได้ชัดเจน จากการ  
 ที่ประเทศผู้ส่งออกใบยาสูบจะขายใบยาสูบให้กับประเทศผู้ซื้อ โดยไม่ผ่านตลาดการค้าระหว่าง  
 ประเทศที่มีกลุ่มผู้ซื้อและผู้ขายน้อยรายครอบครองตลาดอยู่เป็นเรื่องที่ยุ่งยาก สาเหตุประการ  
 หนึ่งก็คือประเทศผู้ขายจำเป็นต้องแปรรูปยาสูบเสียก่อน เพื่อให้เหมาะสมกับการที่จะเป็นวัตถุดิบ  
 ในการผลิตสินค้าเกี่ยวกับบุหรี่ ดังนั้นการค้าใบยาสูบโลกจึงต้องผ่านระบบตลาดแบบผู้ขายน้อย-  
 รายและผู้ซื้อน้อยรายเกือบทั้งหมด

ความสามารถในการกีดกันคู่แข่งอื่น จะเห็นได้จากการที่ประเทศโรตเซีย ซึ่งเคยเป็นประเทศผู้ส่งออกรายใหญ่รายหนึ่งของโลกถูกคว่ำบาตรด้วยการไม่รับซื้อใบยาของกลุ่มผู้ซื้อใบยาข้ามชาติ (ซึ่งปัจจุบันได้รับการยกเลิกแล้ว) แสดงให้เห็นว่าแม้ผู้ผลิตรายใหญ่ที่สุดก็ไม่สามารถขายใบยา โดยไม่ผ่านระบบตลาดการค้าใบยาสูบที่ถูกผูกขาด โดยกลุ่มบริษัทยาสูบข้ามชาติได้

ความแตกต่างทางด้านราคาของบริษัทผู้ซื้อยาสูบข้ามชาติรับซื้อจากประเทศผู้ผลิตกับราคาในประเทศผู้ผลิตใบยาสูบรับซื้อจากบริษัทผู้ซื้อยาสูบข้ามชาติ เป็นราคาที่แตกต่างกันมาก (กรณีประเทศไทยราคาส่งออก และราคานำเข้าใบยาสูบต่างกันถึงหนึ่งเท่าตัว) ซึ่งแม้ว่าปัจจัยหนึ่งอาจจะเนื่องมาจากความแตกต่างในคุณภาพของใบยาสูบก็ตาม แต่ปัจจัยที่สำคัญคือ การที่ตลาดการค้าใบยาสูบของโลกมีลักษณะเป็นตลาดแบบผู้ขายน้อยรายและผู้ซื้อน้อยราย

#### ระบบตลาดบุหรี่

บริษัทขายยาสูบข้ามชาติ นอกจากจะครอบครองการค้าใบยาสูบโลกแล้วยังครอบครองตลาดการขายบุหรี่อีกด้วย จุดลำหกรรรมการผลิตบุหรี่เป็นจุดลำหกรรรมผูกขาด กล่าวคือ เมื่อพิจารณาเครื่องจักรที่ใช้ผลิตบุหรี่ หรือสำหรับจุดลำหกรรรมยาสูบนั้นมีเพียง 3 บริษัทเท่านั้น คือ Molins, Hanni และ American Machine and Foundry (AMF) ซึ่งบริษัท Molins นั้นมีบริษัท BAT และ Imperial เป็นหุ้นใหญ่

สำหรับตลาดการจำหน่ายบุหรี่โลกนั้น ตลาดที่สำคัญคือ อังกฤษและสหรัฐ ซึ่งมีวิธีการตลาดคล้ายคลึงกันมาก กล่าวคือ ในอังกฤษเนื่องจากมี 3 บริษัทใหญ่ คือ Imperial, Gallaher และ Caneras/Rothmans ครอบครองตลาดถึง 96% บริษัทดังกล่าวจึงครอบครองตลาดบุหรี่ไว้เกือบทั้งหมด โดยเฉพาะบริษัท Imperial ซึ่งมีสาขาต่าง ๆ ทั่วมหาที่ขายบุหรี่ แต่การตั้งราคานั้นมาจากบริษัท Imperial โดยตรง บริษัท Imperial มีอำนาจครอบคลุมไปถึงการตั้งราคาขายส่งและขายปลีกแทบจะกล่าวได้ว่าบริษัท Imperial กำหนดราคาขายทุกขั้นตอน และราคาขั้นต่ำที่ผู้ขายส่งจะขายให้แก่ผู้ขายปลีกก็เป็นราคาของบริษัท Imperial ตั้งไว้แล้ว การตั้งราคาเพื่อป้องกันผู้ค้ารายย่อยที่ไม่มีบริษัทใหญ่คุ้มครองตลาดราคา (ลู่คักดี บุญประกอบ 2525 : 103-105)



## ระบบตลาดใบยาสูบในประเทศประชาคมเศรษฐกิจยุโรป

### ประเทศอังกฤษ

การปลูกใบยาสูบในประเทศอังกฤษ ปลูกเพื่อใช้ในการทดลองเท่านั้น ยังไม่ได้มีการปลูกใบยาสูบเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมผลิตบุหรี่แต่อย่างใด ดังนั้นใบยาสูบส่วนใหญ่จึงนำเข้าจากต่างประเทศ เพื่อใช้ในอุตสาหกรรมผลิตบุหรี่

ใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียเป็นที่ต้องการอย่างมากประมาณ 90% ของการนำเข้าทั้งหมดใบยาสูบส่วนใหญ่จะรูดก้านแล้ว การรูดก้านแล้วเพื่อแยกใบและก้านมีการกระทำกันในประเทศผู้ผลิตใบยาสูบ ใบยาสูบและก้านยาสูบนำเข้าประเทศด้วยรายการที่ต่างกัน

การนำเข้าใบยาสูบรูดก้านแล้วมีเหตุผล 2 ประการคือ

- เพื่อทำการควบคุมความชื้นของใบยาสูบจะได้ผลเต็มที่เมื่อได้รูดก้านออก ทำให้ลำยาสูบเข้าถูกลง
- ต้นทุนทางด้านแรงงานของประเทศผู้ผลิตใบยาสูบสูงกว่าแรงงานในอังกฤษ ก้านใบยาสูบจะถูกส่งไปยังฝรั่งเศส เพื่อผ่านขบวนการเพื่อให้เป็นแผ่น แล้วจึงส่งกลับมาใช้ในการผลิตบุหรี่ต่อไป ใบยาสูบที่ยังไม่รูดก้านมักจะนำเข้าเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมผลิตซิการ์ ยาสูบสำหรับ pipe

### การใช้ใบยาสูบในอุตสาหกรรม

ใบยาสูบนำเข้าจากต่างประเทศ เพื่อผลิต cigarettes, cigars, cigarillos, cheroots, pipe tobacco, hand-rolling tobacco และ Snuff

ใบยาสูบส่วนใหญ่ที่นำเข้าเป็นพันธุ์เวอร์จิเนีย เพื่อใช้ในการผลิต cigarettes, hand-rolling tobacco นอกจากนี้จะมีใบยาสูบพันธุ์เบอร์เลย์ พันธุ์โอเรียนทอล พันธุ์ dark air-cured, dark fire-cured และใบยาสูบสำหรับผลิตซิการ์ ซึ่งพันธุ์ใบยาสูบเหล่านี้ส่งเข้าประเทศเป็นจำนวนน้อย

แผนการผลิตในอุตสาหกรรมดังที่ได้กล่าวแล้ว ไม่ได้เปลี่ยนแปลงมากกว่า 30 ปี ทำให้ใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียยังคงความเป็นหนึ่งในตลาดใบยาสูบ ถึงแม้จะมีปริมาณลดลงเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจ การขึ้นภาษีนำเข้า การโฆษณาต่อต้านการสูบบุหรี่ ซึ่งจะมีแนวโน้มจะฝืนในอนาคตด้วย

ผลกระทบในความต้องการใบยาสูบ คือ ยอดขายบุหรี่มียอดลดลง และการเพิ่มความนิยมบุหรี่ที่มิกันกรอง แนวโน้มทั้ง 2 ประการ ทำให้การผลิตบุหรี่ลดการเข้าใบยาสูบในแต่ละมวนลง ดังนั้นการนำเข้าใบยาสูบจึงลดลง ประกอบกับการสูญเสียในระหว่างขบวนการผลิตได้ลดลงมาก ค่าใช้จ่ายใบยาสูบที่เหลือได้ถูกนำกลับมาใช้ประโยชน์ในการผลิตได้อีก ด้วยเหตุนี้การนำเข้าใบยาสูบจึงลดลงอย่างมาก

เพื่อชดเชยการลดลงของการอุปโภคบริโภคบุหรี่ บริษัทผู้ผลิตบุหรี่ได้เพิ่มยอดขายบุหรี่ขนาด King Size ซึ่งได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นในขนาดตลาดหากภาวะเศรษฐกิจของอังกฤษดีขึ้น ทำให้การนำเข้าใบยาสูบเพิ่มมากขึ้น

อังกฤษนั้นนิยมบุหรี่รสชาติอเมริกัน ซึ่งมีส่วนผสมและสิ่งปรุงแต่งรสชาติคือ ใบยาสูบพันธุ์เบอร์เลย์และพันธุ์โอเรียนต์ล แต่ก็ต้องใช้ใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียเป็นหลักอยู่ด้วย

#### บริษัทผู้ผลิตบุหรี่ในประเทศอังกฤษ

บริษัทผู้ผลิตบุหรี่เป็นจำนวนมาก ในจำนวนนี้จะมีบริษัทเล็กหรือบริษัทที่เป็นสาขาของบริษัทใหญ่ ๆ มีบริษัทใหญ่ ๆ ที่สำคัญ คือ Imperial Tobacco, Gallaher และ Carreras Rothmans, British American Tobacco ซึ่งบริษัทเหล่านี้จะมีการนำเข้าใบยาสูบจากทั่วโลก

#### Imperial Tobacco Company

นับเป็นบริษัทผู้ผลิตบุหรี่รายใหญ่ที่สุดในตลาดบุหรี่อังกฤษ และเป็นกิจการส่วนหนึ่งในกลุ่มบริษัท Imperial Group Limited ซึ่งประกอบกิจการหลายอย่างเช่น กิจการด้านอาหาร กระดาษ การบรรจุหีบห่อ พลาสติก และเบียร์

บริษัทนี้ ได้ก่อตั้งขึ้นเมื่อ พ.ศ. 2444 จากการรวมตัวกันของผู้ผลิตบุหรี่ 13 บริษัทเพื่อจะต่อสู้กับบริษัทผู้ผลิตบุหรี่ยี่ห้อ ในเวลาต่อมาบริษัท Imperial Tobacco Company ได้ทำการตกลงกับบริษัท British American Tobacco Limited เพื่อให้บริษัท BAT พัฒนาตลาดต่างประเทศ เพื่อลดการแข่งขันภายในประเทศอังกฤษด้วยข้อตกลงนี้ BAT จึงมีสิทธิในการจำหน่ายบุหรี่ที่เป็นที่นิยมของ Imperial ในตลาดต่างประเทศหลายยี่ห้อด้วยกัน

Gallaher Limited

บริษัทนี้ ใหญ่เป็นอันดับสองในตลาดบุหรี่อังกฤษ. และมีสาขาอยู่ที่ New Jersey สหรัฐอเมริกาคือ บริษัท American Brands Inc. บริษัทนี้เป็นกลุ่มบริษัท ที่ประกอบธุรกิจด้านการผลิตและค้าขายบุหรี่ประมาณ 80 เปอร์เซ็นต์ของกิจการทั้งหมด ดังนั้นบริษัทมีโรงงานอยู่ทั่วประเทศ เช่น ลอนดอน แคมเชลเตอร์ กลาสโกว์ เชฟฟิลด์ และเซฟพาลด์ เป็นต้น

สาขาของบริษัท Gallaher คือ Benson & Hedges Limited (cigarettes and smoking tobacco), Cope Brothers & co. Ltd. (cigarettes, smoking tobacco and Cigars), Peter Jackson Ltd and Senior Service Ltd (cigarettes), และ John Cotton Ltd (cigarettes, smoking tobacco and snuff) ส่วนสาขาของบริษัทในต่างประเทศ เช่น โรงงานในเนเธอร์แลนด์ คือ Theodurus Niemeyer BV and Gebr van Schuppen's Ritmeester Sigarenfabrieken BV และส่งผลิตภัณฑ์บุหรี่กลับเข้ามาจำหน่ายในอังกฤษหรือส่งไปขายทั่วโลก

Carreras Rothmans Limited

บริษัทนี้พบว่า เลิกที่ลุดเมื่อเปรียบกับบริษัททั้งสองที่กล่าวมาแล้ว แต่ก็มืบทบาทในตลาดโลก ในปี 2515 ได้เข้าร่วมผลประโยชน์ในกิจการบุหรืกับ Rupert Group แล้วเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น Rothmans International ดังนั้น Carreras Rothmans Limited จึงเป็นเพียงสาขาของ Rothman International ในประเทศอังกฤษ ส่วนสาขาอื่น ๆ มักมีธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับกิจการค้าใบยาสูบเช่น lighters, pipes และจะมีนโยบายขยายกิจการทำนองนี้อีกต่อไปในอนาคต สาขาของบริษัทที่มีชื่อเสียงคือ Alfred Dunhill Ltd. (ผลิตและจำหน่าย pipes, Lighters, Luxury consumer goods and tobacco products) และ Tobacco Exporters International Ltd. (หนึ่งในผู้นำของการส่งออกบุหรื)

การเข้าร่วมผลประโยชน์กับกลุ่ม Rupert Group ทำให้บริษัท Rothmans ขยายตลาดที่สำคัญทั่วยุโรป รวมทั้งในประเทศไอร์แลนด์ จาไมกา ออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์ สาขาที่มืบทบาทสำคัญคือ Martin Brinkmann AG ประเทศเยอรมันตะวันตก Tabacofina ในประเทศเบลเยียม P.J. Carroll & Co. Ltd. ในประเทศไอร์แลนด์ และ Schimmelpenninck Sigarenfabrieken NV ในประเทศ Netherlands.

British American Tobacco Limited (BAT)

BAT เป็นบริษัทขนาดใหญ่เป็นอันดับสี่ในประเทศอังกฤษ บริษัทจะมีโรงงานผลิตบุหรี่อยู่ทั่วโลก บริษัทได้ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2445 บริษัทนี้เป็นหุ้นส่วนของ Imperial Tobacco Company ของประเทศอังกฤษ และบริษัท American Tobacco Company ของสหรัฐอเมริกา ทำให้ BAT ผูกขาดการค้า โดยใช้นามของทั้ง 2 บริษัทและเครื่องหมายการค้าของผลิตภัณฑ์บุหรี่นอกประเทศอังกฤษและอเมริกาแต่เพียงผู้เดียว BAT นับเป็นบริษัทขนาดใหญ่สุดในด้านการผลิตหรือออกจำหน่ายในระดับโลก กล่าวคือผลิตบุหรี่ประมาณ 20 เพอร์เซ็นต์ ของตลาดบุหรี่โลก โดยไม่รวมประเทศสังคมนิยม สาขาของบริษัทในสหรัฐอเมริกาคือ Brown และ Williamson.

ในปี 2511 กฎหมายข้อจำกัดการค้าได้รับการยกเลิก ทำให้สัญญาระหว่าง BAT และบริษัท Imperial เป็นโมฆะ ดังนั้นผลประโยชน์ของ Imperial ในบริษัท BAT จึงถูกยกเว้น ดังนั้นบริษัท BAT จึงเริ่มออกสินค้าบุหรี่ 2 ยี่ห้อวางตลาดในเมืองสำคัญๆของอังกฤษในปี 2519 แต่การค้าขายภายในประเทศของโรงงานทั้ง 2 โรงงานอยู่ในปริมาณน้อย เมื่อเทียบกับการค้าบุหรี่ไปทั่วโลก

บริษัทผู้ผลิตบุหรี่รายอื่น ๆ

เมื่อเปรียบเทียบกับ 4 บริษัทที่กล่าวแล้วข้างต้น บริษัทที่เหลือนั้นค่อนข้างเล็กมาก เช่นบริษัท Philip Morris & Co. Ltd. ซึ่งเป็นสาขาของบริษัท Philip Morris International ในนิวยอร์ก บริษัท Philip Morris ทำการผลิตบุหรี่ภายใต้เครื่องหมาย Marlboro Brand บริษัทนี้มีโรงงาน 2 แห่งคือ Geo. Dobie & Sons Ltd. และ Burton Ltd. ซึ่งผลิตบุหรี่ cigar, smoking tobacco และ Snuff

วิธีการในการซื้อใบยาสูบ

ใบยาสูบจะได้รับการซื้อโดยตรงจากแหล่งผลิตหรือ ผ่านหน่วยจัดซื้อของบริษัทที่ตั้งอยู่ในแห่งผลิตนั้น ๆ หรือ โดยการสั่งซื้อล่วงหน้าโดยโรงงานผู้ผลิตบุหรี่

แต่ตามปกติที่ปฏิบัติกัน บริษัทผู้ผลิตบุหรี่จะใช้ตัวแทนของบริษัท เพื่อทำการตรวจลอบควบคุมการผลิตจนกระทั่งการบรรจุหีบห่อ จนกระทั่งมีการซื้อขายกันอีกทั้งรับผิดชอบในการขนส่งไปยังปลายทางด้วย

การซื้อใบยาสูบโดยตรงยังคงมีความสำคัญในบางพื้นที่เพาะปลูกยาสูบ เช่น Imperial Tobacco จะมีหน่วยงานของตนใน สหรัฐฯ คานาดา และมาลาวี ขณะที่ BAT จะมีเครือข่ายในการซื้อใบยาสูบในบราซิล หน่วยงานเหล่านี้ซื้อใบยาสูบโดยการประมูล จากนั้นก็จะนำใบยาสูบมาคัดเกรดและอบใบยา ตลอดจนการบรรจุหีบห่อด้วย

บริษัทนายหน้าจะเป็นผู้นำคำสั่งซื้อล่วงหน้าของโรงงานผู้ผลิตบุหรี่มาแจ้งชนิดและคุณภาพใบยาสูบที่ต้องการในแต่ละปี ตามราคาที่ตกลงกันล่วงหน้า เมื่อมีการซื้อขายกันแล้ว บริษัทนายหน้าจะได้รับค่าคอมมิชชั่นประมาณ 3 ถึง 5 เปอร์เซ็นต์ ของราคาใบยาสูบ

บริษัทค้าใบยาสูบไม่สามารถจะเก็บสต็อกใบยาสูบไว้จำนวนมาก เนื่องจากต้นทุนสินค้าคงคลังสูง แต่บริษัทจะรับซื้อใบยาสูบที่เป็นที่ต้องการของตลาดเท่านั้น แม้บริษัทค้าใบยาสูบจะทำหน้าที่เป็นล่าหาของผู้ผลิตบุหรี่ งานของบริษัทค้าใบยาสูบต้องสัมพันธ์กับโรงงานผู้ผลิตบุหรี่และผู้ปลูกใบยาสูบ กล่าวคือ บริษัทค้าใบยาสูบจะต้องมีผู้เชี่ยวชาญของตนเอง ในการคัดเกรดใบยาสูบ และการบรรจุหีบห่อ แนะนำใบยาสูบแต่ละชนิดเพื่อให้ตรงกับความต้องการทางด้านคุณภาพต่อผู้ผลิตบุหรี่ ตัวอย่างเช่น ในประเทศอินเดีย บริษัทค้าใบยาสูบส่งออก ต้องรับซื้อใบยาสูบจากพ่อค้ารายย่อยของอินเดียซึ่งไม่มีการคัดเกรดใบยาที่รับซื้อ พ่อค้าใบยาสูบของอินเดียจะคัดเกรดตามมาตรฐานของทางการอินเดีย เมื่อบริษัทค้าใบยาสูบส่งออกซื้อใบยาสูบมาจะต้องมาคัดเกรดอีกทีหนึ่งเพื่อให้ใบยาสูบอยู่ในมาตรฐานของอังกฤษ จึงต้องมีผู้เชี่ยวชาญทำการควบคุมและตรวจสอบการทำงานตลอดเวลา

หลายปีที่ผ่านมาการแข่งขันอย่างเข้มแข็งทำให้เหลือบริษัทค้าใบยาสูบรายใหญ่ ๆ เท่านั้น ความต้องการหลักของบริษัทค้าใบยาสูบคือ การสามารถส่งลี้ต๊าฟทำงานไปยังประเทศผู้ผลิตใบยาสูบ และสามารถจะควบคุมในการสั่งการให้ตัวแทนล่าหาของบริษัท แนะนำและตรวจสอบการอบใบยาสูบ และการคัดเกรด ให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า

#### Imperial Tobacco Company

บริษัทจะตั้งหน่วยจัดซื้อในหลายประเทศ เช่น American Leaf Organization ใน Wilson, North Carolina The British Leaf Tobacco ในประเทศคานาดาและ Limbe Organization ในประเทศมาลาวี ประมาณ 70% ของหน่วยจัดซื้อจะตั้งอยู่ในสหรัฐฯ อย่างไรก็ตาม ใบยาสูบจากสหรัฐฯได้ลดความสำคัญลง และ Imperial พยายามลดปริมาณนำเข้าจากสหรัฐฯ ในประเทศมาลาวี ทางบริษัทจะมีโรงงานเพื่อทำการคัดเกรดและอบใบยา Imperial

จะปฏิบัติการโดยผ่านพ่อค้า แต่ก็ส่งลี้ลับไปทำการควบคุมการซื้อและการบรรจุหีบห่อใบยาสูบในประเทศอื่น ๆ

การตัดสินใจในการซื้อใบยาสูบจะต้องแจ้งการตัดสินใจไปยังอังกฤษเสมอ การซื้อใบยาสูบทั้งหมดจะอยู่ในความรับผิดชอบของหน่วยสต็อกที่ Bristol โรงงานจะต้องแจ้งปริมาณใบยาสูบที่ต้องการไปยังหน่วยสต็อกที่ Bristol ในแต่ละปี

#### Gallaher

Gallaher จะมีหน่วยสต็อกถึง 2 แห่ง คือ Goldsboro, North Carolina และ Limbe, Malawi หน่วยสต็อกที่ Goldsboro จะทำการซื้อใบยาสูบจากสหรัฐอเมริกาและบราซิล ขณะที่ Limbe จะทำการซื้อใบยาสูบจากอัฟริกาตะวันออกได้พบว่าจะเสียค่าใช้จ่ายสูงในการตั้งโรงงาน เพื่อทำการรอบและคัดเกรดในมาลาวี ดังนั้น Gallaher จึงทำการรอบและคัดเกรดใบยาสูบที่รับเข้ามาแทน

#### Carreras Rothmans

บริษัทนี้จะไม่มีการซื้อโดยตรง แต่จะทำการซื้อใบยาสูบผ่านทางล่าหา ซึ่งทางบริษัทล่าหาจะได้รับค่า Commission เป็นผลตอบแทน ลี้ลับของ Carreras จะไปสำรวจราคาใบยาสูบหลาย ๆ แห่งเพื่อตั้งราคาซื้อใบยาสูบของบริษัท แต่การซื้อ การขนส่งจะอยู่ในความรับผิดชอบของล่าหา อัตราค่าขนส่งจะถูกกำหนดโดย Carreras ทางบริษัทล่าหาต้องจัดหาเรือและขนส่งตามข้อตกลงที่ระบุไว้

ใบยาสูบจะถูกส่งมายังเมือง Basidon (รวมทั้งใบยาสูบเพื่อผลิตซิการ์จากเนเธอร์แลนด์) และยังซื้อใบยาสูบจากโรงบ่มใบยาของ Carreras ในเมือง Cyprus, Malta, Fiji และ Jamaica ใบยาสูบส่วนใหญ่จะถูกส่งไปเพื่อบ่มในเมืองเหล่านั้น แต่บางส่วนจะถูกส่งไปยังอังกฤษ และจะถูกส่งออกไปนอกประเทศไปยังประเทศอื่นต่อไป

#### British American Tobacco (BAT)

BAT เป็นผู้ผลิตบุหรืที่มีโรงงานผลิตบุหรือยู่ทั่วโลก มีสำนักงานอยู่ที่ลอนดอน เพื่อประสานงานการปฏิบัติงานของโรงงานต่าง ๆ เช่น สำนักงานนี้จะได้รับข้อมูลด้านปริมาณใบยาสูบที่โรงงานต่าง ๆ ส่งข้อมูลมาให้ เพื่อให้ทำการสต็อกต่อไป

BAT จะมีลำยาของบริษัทในประเทศ สหรัฐฯ คานาดา อินเดีย ปากีสถาน และบราซิล แต่ละลำยาของบริษัทจะเกี่ยวข้องกับกิจการเพาะปลูกและการผลิตใบยาสูบ

ในบราซิล BAT จะมีไร่ยาสูบเป็นของตนเอง และจ้างชาวไร่เพื่อดูแลให้กับบริษัทผลิตรายอื่น ๆ ด้วย ปริมาณใบยาสูบที่ต้องการจะมีคำสั่งซื้อล่วงหน้าเสมอเพื่อให้ BAT วางแผนในการเพาะปลูกใบยาสูบตามความต้องการนั้น BAT ยังได้ช่วยพัฒนาการเพาะปลูกใบยาสูบในบราซิล เพื่อผลิตใบยาสูบเพื่อการส่งออก BAT เข้าใจความต้องการของชาวไร่ดีกว่าบริษัทอื่น ๆ BAT จะรับซื้อใบยาสูบทั้งหมดจากชาวไร่ ไร่ซึ่งบางส่วนที่ต้องการ บริษัท BAT เข้าใจดีว่าถ้ารับซื้อเพียงบางส่วน ชาวไร่อาจลดการผลิตใบยาสูบในปีต่อไป ทำให้ใบยาสูบไม่เพียงพอต่อความต้องการของ BAT ได้

ในภูมิภาคอื่น ๆ BAT จะรับซื้อใบยาสูบ โดยผ่านบริษัทผู้ค้าใบยาสูบรายใหญ่ โดยปกติจะมีคำสั่งซื้อล่วงหน้า ในแต่ละปี เมื่อผู้ค้าได้ซื้อใบยาสูบจากโรงบ่มแล้ว ตัวแทนของ BAT จะตรวจสอบว่าใบยาสูบตรงตามตัวอย่างหรือไม่ จากนั้นจะสังเกตการ การคัดเกรด การบรรจุหีบห่อ และการขนส่งราคาซื้อใบยาสูบจะตกลงกันล่วงหน้าก่อนฤดูเพาะปลูก และราคาการรับซื้อตามราคา F.O.B. โดยมีเงื่อนไขว่าจะไม่รับสินค้า ถ้าสินค้าต่ำกว่ามาตรฐาน

BAT ผลิตบุหรี่ที่ใช้ใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียเป็นตัวหลักในการผลิต แต่จะการผลิตผสมใบยาสูบ (Blend) ในประเทศสหรัฐฯ (UNCTAD/GATT 1978 : 283-307)

#### ปริมาณการนำเข้าใบยาสูบ

ในปี 1983 ปริมาณการนำเข้าทั้งสิ้น 7,875 เมตริกตัน มูลค่า 22,196,000 ดอลลาร์ ลดลงจากปี 1982 ในปริมาณและมูลค่าร้อยละ 93 และ 94 ตามลำดับ และลดลงจากปี 1981 ในปริมาณและมูลค่าร้อยละ 93 และ 94 ตามลำดับเช่นกัน ผู้นำเข้ามากที่สุดคือ ซิมบับเว มีส่วนแบ่งตลาดประมาณ 20.18% รองลงมาคือประเทศไทยมีส่วนแบ่งตลาดประมาณ 11.03% แต่ประเทศไทยมีส่วนแบ่งตลาดในปี 1981 เพียง 2.65% และปี 1982 เพียง 3.52% ดังนั้นใบยาสูบของไทยมีบทบาทในตลาดอังกฤษมากขึ้น ราคาใบยาสูบแพงที่สุดคือ ประเทศเกาหลี ราคาประมาณ 106,375 บาทต่อ 1 เมตริกตัน ราคาใบยาสูบถูกที่สุดคือประเทศสหรัฐฯ ราคาประมาณ 20,870.37 บาทต่อ 1 เมตริกตัน เป็นที่น่าสังเกตว่าในปี 1981 และปี 1982 สหรัฐฯ และบราซิล จะมีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดในบรรดาผู้นำเข้าประเทศอังกฤษ ปี 1982 มีส่วนแบ่งตลาด 18.76 และ 16.31 ตามลำดับ ในปี 1981 มีส่วนแบ่งตลาด 24.28 และ 15.77 ตามลำดับ

## ตารางที่ 3.1

นโยบายสู่พันธู์เวอร์ลิเนนาเข้าประเทศอังกฤษปี 1981

	จากประเทศ ผู้นำเข้า	ปริมาณ เมตริกตัน	มูลค่า ล้านบาท	มูลค่า พันดอลลาร์	ส่วนแบ่งตลาด	ราคา (บาท) ต่อ 1 เมตริกตัน
	ทั่วโลก	120,370	8,071	370,325	100.00	67,053.53
1	สหรัฐ	18,529	1,960	89,933	24.28	105,784.97
2	บราซิล	23,550	1,273	58,414	15.77	54,060.85
3	อินเดีย	18,540	1,131	51,875	14.01	60,982.50
4	แคนาดา	14,922	1,071	49,160	13.27	71,802.85
5	โรตเซียใต้	17,652	941	43,191	11.66	53,328.11
6	มาลาวี	7,786	453	20,773	5.61	58,148.93
7	เกาหลีใต้	5,133	363	16,659	4.50	70,735.03
8	ไทย	3,848	214	9,814	2.65	55,586.31
9	ทานซาเนีย	2,751	172	7,888	2.13	62,493.26
10	ประเทศอื่น ๆ	1,128	95	4,380	1.18	84,629.52
11	อาร์เจนตินา	1,391	82	3,784	1.02	59,289.92
12	เบลเยียม- ลักเซมเบิร์ก	935	72	3,297	0.89	76,853.60
13	อัฟริกาใต้	959	55	2,517	0.68	57,203.36
14	อิตาลี	806	50	2,312	0.62	62,518.66
15	แฉมเปีย	910	44	2,001	0.54	47,925.05
16	ฟิลิปปินส์	655	33	1,518	0.41	50,511.16
17	ไอร์แลนด์	243	14	659	0.18	59,106.63

ที่มา : ศูนย์สถิติ

กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์



## ตารางที่ 3.2

ใบยาลูกพันธุ์วีเออาร์จีเขียวนำเข้าประเทศไทยปี 1982

จากประเทศผู้นำเข้า	ปริมาณ เมตริกตัน	มูลค่า ล้านบาท	มูลค่า พันดอลลาร์	ส่วนแบ่งตลาด	ราคา (บาท) ต่อ 1 เมตริกตัน	
1	ทั่วโลก	109,042	8,285	360,620	100.00	75,982.14
2	สหรัฐ	12,526	1,554	67,654	18.76	124,089.94
3	บราซิล	18,202	1,352	58,833	16.31	74,260.42
4	โรตโตเฮยโต้	19,731	1,311	57,052	15.82	66,432.00
5	อินเดีย	18,070	1,133	49,335	13.68	62,726.71
6	คานาดา	11,686	960	41,784	11.59	82,148.50
7	มาลาวี	6,984	467	20,341	5.64	66,915.02
8	เกาหลีใต้	4,465	397	17,271	4.79	88,869.26
9	ไทย	4,373	292	12,702	3.52	66,734.15
10	ฟิลิปปินส์	2,498	151	6,571	1.82	60,435.84
11	ทานซาเนีย	2,050	141	6,156	1.71	68,992.24
12	ไอร์แลนด์	1,383	103	4,488	1.24	74,556.62
13	อิตาลี	1,967	79	3,453	0.96	40,331.81
14	ประเทศอื่น ๆ	792	69	3,002	0.83	87,084.53

ที่มา : ศูนย์สถิติ

กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

## ตารางที่ 3.3

ใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียนำเข้าประเทศอังกฤษปี 1983

จากประเทศผู้นำเข้า	ปริมาณ เมตริกตัน	มูลค่า ล้านบาท	มูลค่า พันดอลล่าร์	ส่วนแบ่งตลาด	ราคา (บาท) ต่อ 1 เมตริกตัน
ทั่วโลก	7,875	511	22,196	100.00	64,826.41
1 ซิมบับเว	1,576	103	4,479	20.18	65,366.12
2 ไทย	1,131	56	2,448	11.03	49,782.49
3 คานาดา	157	14	611	2.75	89,509.55
4 ฟิลิปปินส์	230	12	504	2.27	50,400.00
5 มาลาวี	119	8	344	1.55	66,487.39
6 ยูโกสลาเวีย	100	6	252	1.14	57,960.00
7 ทานซาเนีย	52	4	164	0.74	72,538.46
8 เนเธอร์แลนด์	45	4	162	0.73	82,800.00
9 สหรัฐ	54	1	49	0.22	20,870.37
10 อิตาลี	18	1	45	0.20	57,500.00
11 เกาหลีใต้	8	0.85	37	0.17	106,375.00
12 เยอรมัน	1	-	2	0.01	-

ที่มา : ศูนย์สถิติ

กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

ประเทศเยอรมันตะวันตก

อุตสาหกรรมบุหรี่ของเยอรมัน ในขบวนการผลิตบุหรี่จะมีการใช้ใบยาสูบถึง 90% ประกอบด้วยใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนีย 46.8% ใบยาสูบพันธุ์ Oriental ถึง 21.1% และใบยาสูบพันธุ์ เบอร์เลย์ถึง 20% ก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2 นั้นการผลิตบุหรี่ในเยอรมันใช้ใบยาสูบพันธุ์ Oriental เพียงชนิดเดียว นับแต่ปี 2488 ได้มีการนำบุหรี่อเมริกันเข้าสู่ตลาดในเยอรมัน ภายใต้แผนการ Marshall ใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียได้ถูกนำมาใช้ในอุตสาหกรรมบุหรี่ American blend ได้มีบทบาทอย่างจริงจังในตลาด และมีการพัฒนาเป็น German blend เราไม่อาจจะทราบส่วนผลสัมที่แน่นอนของการผลิตบุหรี่ในประเทศเยอรมัน เพราะผู้ผลิตบุหรี่ปกปิดส่วนผลสัมในการผลิต แต่สามารถทราบส่วนผลสัมพอล้างเชปของ German blend ดังนี้

ชนิดของใบยาสูบ	แหล่งผลิตใบยาสูบ	เปอร์เซ็นต์
พันธุ์เวอร์จิเนีย	สหรัฐฯ	25
พันธุ์เวอร์จิเนียที่มีนิโคตินต่ำ	ตะวันออกไกล	20
พันธุ์เวอร์จิเนีย	ลาตินอเมริกา	15
พันธุ์โอเรียนทัลและเบอร์เลย์	-	30
สิ่งปรุงแต่ง	-	10
		<u>100</u>

การซื้อขายใบยาสูบ

การรวมกลุ่มของบริษัทผู้ผลิตบุหรี่ ให้เหลือบริษัทจำนวนน้อยบริษัทลงทำให้บทบาทของผู้ค้าใบยาสูบภายในประเทศ และบริษัทนายหน้าลดความสำคัญลง สถานการณ์เช่นนี้ทำให้ผู้ค้าใบยาสูบภายในประเทศ และบริษัทนายหน้าพยายามขยายกิจการทั้งการบรรจุหีบห่อ และการอบและคัดเกรดใบยาสูบ พร้อมทั้งบทบาทการค้าใบยาสูบต่างประเทศ บริษัทผู้ผลิตบุหรีมักจะซื้อใบยาสูบ จากพ่อค้าใบยาหรือซื้อจากบริษัทของรัฐที่รัฐบาลในประเทศผู้ผลิตผูกขาดการซื้อขายใบยาสูบ เนื่องจากลักษณะอุตสาหกรรมผลิตบุหรี่เป็นการค้าขนาดใหญ่และค้าไปทั่วโลก ทำให้การซื้อขายใบยาสูบต้องซื้อผ่านล่าหาหรือบริษัทในเครือในต่างประเทศ ทั้งนี้เพราะอุตสาหกรรมผลิตบุหรี่ยังคงต้องพึ่งพิง การค้าใบยาสูบ

พ่อค้าใบยาสูบในเยอรมันยังมีความสำคัญ ถึงแม้บริษัทผู้ผลิตบุหรี่จะมีหน่วย  
จัดซื้อก็ตาม แต่ยังคงการทราบข่าวสารในด้านการเพาะปลูกยาสูบและราคาใบยาสูบ ตลอดจน  
การหาใบยาสูบอย่างพันธุ์ที่ไม่เป็นที่นิยมในตลาดในปริมาณที่น้อย ประมาณ 20% ของปริมาณใบยา  
สูบทั้งหมดได้ซื้อจากพ่อค้าใบยาสูบในประเทศเยอรมันทั้งนี้เพราะผู้ผลิตบุหรี่เชื้อใจพ่อค้าใบยาสูบใน  
การซื้อใบยาสูบจากแหล่งผลิตใหม่โดยผ่านทางพ่อค้าใบยาสูบ

ใบยาสูบนำเข้าสู่เยอรมันโดยผ่านเมือง Hamburg ซึ่งเป็นเมืองท่าที่สำคัญ  
ของใบยาสูบจากต่างประเทศ ใบยาสูบส่วนใหญ่เป็นใบยาสูบที่ไม่รูดก้าน บรรจุหีบห่อจากต้นทาง

#### บริษัทค้าใบยาสูบ

จะเห็นความแตกต่างของบริษัทค้าใบยาสูบภายในประเทศและบริษัทค้าใบยาสูบ  
ต่างประเทศ

#### บริษัทค้าใบยาสูบภายในประเทศ

บริษัทค้าใบยาสูบภายในประเทศ มักจะเป็นผู้ทำการหมักใบยาสูบ และรับซื้อ  
ใบยาสูบจากผู้ปลูกภายในประเทศ บริษัทจะซื้อใบยาสูบที่มีคุณภาพ เกรดในระดับราคาที่ถูก เพื่อ  
นำไปใช้ในอุตสาหกรรมผลิตซิการ์ จะมีพ่อค้าน้อยรายมากที่จะมีใบยาสูบต่างประเทศ เพื่อใช้ใน  
ยบวนการผสมใบยาสูบ (Blend) จะสังเกตได้ว่าบริษัทค้าใบยาสูบภายในประเทศจะค้าใบยาสูบ  
ในปริมาณที่น้อย

#### บริษัทค้าใบยาสูบต่างประเทศ

บริษัทค้าใบยาสูบต่างประเทศ จะนำเข้าใบยาสูบจากต่างประเทศ เพื่อบริษัท  
ผู้ผลิตบุหรี่ภายในประเทศ บริษัทของต่างชาติ และพ่อค้าใบยาสูบส่งออกต่างประเทศ บริษัท  
ค้าใบยาสูบต่างประเทศชั้นนำในเยอรมันคือ Werkhoff GmbH และ Bebr Kulenkampff  
Werkhoff เป็นสาขาของบริษัท Standard Commercial Tobacco Company Inc. แห่ง  
ประเทศสหรัฐอเมริกา จะมีห้องทดลองกลางและห้องตัวอย่างใบยาสูบที่เมืองท่า Hamburg  
Standard Courmercial จะมีโรงงานบรรจุหีบห่อในกรีซ อิตาลี ตะวันออกไกล และลาติน-  
อเมริกา Werkhoff โดยปกติสั่งซื้อใบยาสูบด้วยปริมาณที่แน่นอนจากภูมิภาคเหล่านี้ เช่นเดียวกับสั่ง  
ซื้อจากอเมริกาด้วย นอกจากนี้บริษัทยังค้าขายกับประเทศทานซาเนีย มาลาวี และแซมเบีย  
Gebr Kulenkampff เป็นบริษัทที่ทำการค้าขายในภูมิภาคลาตินอเมริกาและตะวันออกไกล  
แล้วยังนำเข้าจากสหรัฐอเมริกา ด้วย บริษัทมีโรงงานบรรจุหีบห่อในลาตินอเมริกา กรีซ และตะวันออกไกล

### บริษัทนายหน้า

บริษัทนายหน้าเป็นตัวแทนในการซื้อใบยาสูบของผู้ผลิตบุหรี่ภายในประเทศผู้ผลิต บุหรี่ต่างประเทศหรือเป็นตัวแทนของผู้ค้าใบยาสูบรายอื่น ๆ ตามปกติบริษัทนายหน้าจะได้อัตราคอม- มิสชั่นประมาณ 3% ของมูลค่าราคาซื้อ บางกรณีอาจได้อัตราคอมมิสชั่นถึง 10%

จำนวนบริษัทนายหน้าได้ลดลง หลังสงครามโลกครั้งที่สอง บทบาทประจำ ของบริษัทนายหน้า ก้าวต่ำ เฉพาะใบยาสูบเพื่อผลิตซิการ์เท่านั้น เมื่อบริษัทผู้ผลิตซิการ์ในยุโรป ได้ล้มละลายไปหลายบริษัท ทำให้บทบาทของบริษัทนายหน้าที่บทบาทน้อยลง แต่นับแต่มีการจัดตั้ง Bremen Tobacco Exchange ได้มีการเพิ่มบทบาทของบริษัทนายหน้า และบริษัทนายหน้า รายใหญ่บางรายได้ขยายบทบาทไปยังใบยาสูบชนิดอื่นเพิ่มขึ้น

### The Bremen Tobacco Exchange

ใบยาสูบจากประเทศอินโดนีเซียถูกส่งมาขายยังยุโรปตะวันตก โดยผ่าน The Bremen Tobacco Exchange ซึ่งเป็นเมืองท่า Free port ที่เมืองท่า Bremen การซื้อขายอยู่ภายใต้การควบคุมของบริษัท Bremer Tabakbörse GmbH & Co. บริษัทนี้มีหุ้น ส่วนที่เท่า ๆ กันของบริษัท 4 บริษัท ดังนี้ the Indonesian State plantation enterprises บริษัทเยอรมันอีก 3 บริษัทคือ Gebr Kulenkampf, Kohne & Co และ Frantz Kragh ไม่เหมือนการค้าขายใบยาสูบจากแหล่งผลิตใบยาสูบ เพราะในการซื้อขายตาม ปกติ จะมีเอกสารยืนยันการซื้อขาย โดยไม่ระบุราคาที่ตกลงหรือชื่อผู้ซื้อแต่อย่างใด ในแต่ละปี จะมีการค้าขายใบยาสูบประมาณ 10 รายการใหญ่ ๆ ทำการซื้อขายโดยผ่านนายหน้า 3 บริษัท คือ Deutsch-Indonesische Tabak-Handel mbh & Co. KG. ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่าง รัฐบาลเยอรมันและ Indonesian enterprise เพื่อทำการขายใบยาสูบจากรายาสูบของรัฐ ของประเทศอินโดนีเซีย Temindo GmbH ทำการค้าขายใบยาสูบกับบริษัทส่งออกใบยาสูบ และ Tabakgesellschaft Jajasan Perrin mbh, ซึ่งทำการขายใบยาสูบจากรายาสูบของรัฐ และใบยาสูบของสหกรณ์ผู้ผลิตใบยาสูบ

บริษัท ผู้ค้าใบยาสูบของประเทศเนเธอร์แลนด์ นับเป็นผู้ซื้อรายใหญ่ใน The Bremen Tobacco Exchange กล่าวคือซื้อประมาณ 1 ใน 3 ของการซื้อใบยาสูบ เพื่อนำไปผลิตซิการ์ ใบยาสูบที่เหลือ 2 ใน 3 นั้นขายให้กับโรงงานผลิตบุหรี่หรือพ่อค้าใบยาสูบ ในประเทศเนเธอร์แลนด์ เยอรมันตะวันตก และกลุ่มประเทศลัทธิเสรีนิยม (UNCTAD/ GATT 1978 : 128-145)

การนำเข้าใยปลูบจากต่างประเทศ

ในปี 1983 ปริมาณนำเข้าทั้งสิ้น 20,780 เมตริกตัน มูลค่า 68,560,000 ดอลลาร์ ลดลงจากปี 1982 ในปริมาณและมูลค่าร้อยละ 24 และ 24 ตามลำดับ และลดลงจากปี 1981 ในปริมาณและมูลค่าร้อยละ 30 และ 22 ตามลำดับ ในปี 1983 สหรัฐมีส่วนแบ่งตลาด 51.34% รองลงมาคือ คานาดาประมาณ 10.99% ใยปลูบที่มีมูลค่าแบบที่ลุดคือประเทศแชนเปียร์ราคาประมาณ 114,000 บาทต่อ 1 เมตริกตัน ส่วนราคาใยปลูบที่ถูกที่ลุดคือประเทศจีนแดงราคาประมาณ 42,400.89 บาทต่อ 1 เมตริกตัน ส่วนประเทศไทยมีส่วนแบ่งตลาดเพียง 0.75% แต่ในปี 1981 และ 1982 มีส่วนแบ่งตลาด 1.62% และ 0.81% ตามลำดับ เป็นที่น่าสังเกตว่าปี 1981, 1982 และ 1983 คานาดาจะเป็นผู้นำเข้าเป็นอันดับที่สี่รองจากสหรัฐเท่านั้น ส่วนบราซิลครองอันดับที่ สี่มาด้วยส่วนแบ่งตลาด 8.44% 7.52% และ 8.68 ตามลำดับ

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ตารางที่ 3.4

ใบยาลูกพันธุ์เวอร์ลิเนียร์เข้าประเทศเยอรมันปี 1981

จากประเทศผู้นำเข้า	ปริมาณ เมตรกตัน	มูลค่า ล้านบาท	มูลค่า พันดอลลาร์	ส่วนแบ่งตลาด	ราคา (บาท) ต่อ 1 เมตรกตัน
ทั่วโลก	29,824	1,919	88,038	100.00	64,337.05
1 สหรัฐ	11,393	946	43,390	49.29	83,005.80
2 คานาดา	2,717	170	7,816	8.88	62,679.73
3 บราซิล	2,755	162	7,434	8.44	58,810.90
4 ประเทศอื่น ๆ	2,675	102	4,675	5.31	38,090.33
5 ฟิลิปปินส์	1,908	93	4,289	4.87	48,993.06
6 โรตเซียใต้	1,492	77	3,526	4.01	51,507.49
7 โปแลนด์	1,393	65	2,981	3.39	46,640.99
8 มาลาวี	813	53	2,446	2.78	65,572.66
9 เกาหลีใต้	709	45	2,066	2.35	63,509.83
10 อิตาลี	885	43	1,969	2.24	48,490.80
11 อาร์เจนติน่า	644	32	1,453	1.65	49,174.13
12 ไทย	641	31	1,425	1.62	48,452.23
13 ฝรั่งเศส	485	30	1,374	1.56	61,745.01
14 ยูโกสลาเวีย	427	23	1,073	1.22	54,768.24
15 อัฟริกาใต้	226	12	541	0.61	52,173.01
16 เกาหลีเหนือ	178	8	364	0.41	44,569.55
17 ฮังการี	138	7	305	0.35	48,170.14
18 ทานซาเนีย	103	6	277	0.31	58,613.79
19 อินเดีย	86	5	212	0.24	53,727.21
20 แคมเบีย	42	2	111	0.13	57,601.19
21 คีร์กีซกา	34	2	95	0.11	60,897.94

ที่มา : ศูนย์สถิติ

กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

## ตารางที่ 3.5

ใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียนำเข้าประเทศไทยปี 1982

จากประเทศผู้นำเข้า	ปริมาณ เมตริกตัน	มูลค่า ล้านบาท	มูลค่า พันดอลลาร์	ส่วนแบ่งตลาด	ราคา (บาท) ต่อ 1 เมตริกตัน
ทั่วโลก	27,601	2,061	89,709	100.00	74,673.54
1 สหรัฐ	11,649	1,090	47,438	52.88	93,560.65
2 คานาดา	3,479	224	9,764	10.88	64,480.57
3 บราซิล	2,127	155	6,743	7.52	72,835.18
4 โรตโตเนีย	1,419	97	4,232	4.72	68,520.23
5 ฟิลิปปินส์	1,667	94	4,087	4.56	56,328.03
6 ประเทศอื่น ๆ	2,268	92	3,997	4.46	40,489.89
7 เกาหลีใต้	1,047	72	3,136	3.50	68,815.28
8 โปแลนด์	842	39	1,676	1.87	45,731.71
9 ฝรั่งเศส	540	38	1,642	1.83	69,861.02
10 แคมเบีย	302	34	1,489	1.66	113,277.42
11 อิตาลี	482	24	1,035	1.15	49,334.29
12 มาเลเซีย	324	23	1,008	1.12	71,477.78
13 อาร์เจนตินา	306	19	830	0.93	62,317.81
14 ไทย	284	17	729	0.81	58,974.58
15 ยูโกสลาเวีย	333	16	711	0.79	49,054.74
16 อินเดีย	134	9	387	0.43	66,353.21
17 อัฟริกาใต้	176	8	346	0.39	45,166.76
18 ฮังการี	59	3	123	0.14	47,897.12
19 ทานซาเนีย	30	2	83	0.09	63,564.33
20 เกาหลีเหนือ	46	2	80	0.09	39,956.52
21 บุรุนดี	42	2	80	0.09	43,761.90

ที่มา : ศูนย์สถิติ

กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์



## ตารางที่ 3.6

ใบยาลูกพันธุ์เวอร์จิเนียนำเข้าประเทศไทย 1983

จากประเทศผู้นำเข้า		ปริมาณ เมตริกตัน	มูลค่า ล้านบาท	มูลค่า พันดอลลาร์	ส่วนแบ่งตลาด	ราคา (บาท) ต่อ 1 เมตริกตัน
	ทั่วโลก	20,780	1,577	68,560	100.00	75,884.50
1	สหรัฐ	8,507	810	35,196	51.34	95,157.87
2	คานาดา	2,913	173	7,533	10.99	59,477.88
3	บราซิล	1,769	136	5,954	8.68	77,412.10
4	ซิมบับเว	1,302	87	3,761	5.49	66,438.56
5	เกาหลีใต้	902	72	3,110	4.54	79,301.55
6	จีนแดง	1,342	57	2,474	3.61	42,400.89
7	ฝรั่งเศส	818	56	2,429	3.54	68,297.07
8	อิตาลี	513	33	1,452	2.12	65,099.42
9	มาลาวี	466	33	1,450	2.11	71,566.52
10	โปแลนด์	519	26	1,120	1.63	49,633.91
11	บังคลาเทศ	289	15	672	0.98	53,480.97
12	แซมเบีย	115	13	572	0.83	114,000.00
13	ฟิลิปปินส์	206	13	567	0.83	63,305.83
14	ไทย	190	12	511	0.75	61,857.89
15	อาร์เจนตินา	120	8	339	0.49	64,975.00
16	อัฟริกาใต้	152	7	305	0.44	46,151.32
17	อินเดีย	102	7	305	0.44	68,774.51
18	ยูโกสลาเวีย	131	7	288	0.42	50,564.89

ที่มา : ศูนย์สถิติ

กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

### ประเทศเนเธอร์แลนด์

อุตสาหกรรมผลิตบุหรี่ ได้มีการนำเข้าไปขายสู่บจากอเมริกา น้อยลงเนื่องจากราคาแพงหันไปสั่งไปยาสูบจากภูมิภาคอเมริกาใต้แทน ประมาณ 2 ใน 3 ของไปยาสูบนำเข้าจากทวีปอเมริกาเหนือมาใช้ในกิจการผลิตบุหรี่ ผู้ผลิตบุหรี่จะทำการผสมไปยาสูบประมาณ 15-20 พันธุ์ให้เป็นเนื้อเดียวกัน การปรุงแต่งยาสูบรลชาตอเมริกาต้องมีส่วนผสมไปยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียถึง 45-50 เปอร์เซ็นต์ ไปยาสูบพันธุ์เบอร์เลย์ประมาณ 30 เปอร์เซ็นต์ ส่วนพันธุ์โอเรียนทัลและพันธุ์แมร์แลนต์ใช้ผสมแต่น้อย อย่างไรก็ตามในการผลิตบุหรี่บางยี่ห้ออาจจะมีส่วนผสมของพันธุ์เบอร์เลย์และพันธุ์แมร์แลนต์มากกว่าพันธุ์เวอร์จิเนีย

### การซื้อขายในยาสูบ

บริษัทผู้ผลิตบุหรี่ภายในประเทศได้ลดจำนวนบริษัทลง เนื่องจากการค้าบุหรี่ซบเซา ทำให้บริษัทที่เหลืออยู่ต้องขยายกิจการค้าบุหรี่ไปยังต่างประเทศ เป็นผลให้จำเป็นต้องซื้อไปยาสูบโดยตรงจากแหล่งผลิต อย่างไรก็ตามก็ยังคงมีบริษัทค้าไปยาสูบรายใหญ่ตั้งที่ทำการอยู่ในเนเธอร์แลนด์ ซึ่งมีบทบาทในการจัดหาไปยาสูบพันธุ์ แต่ไม่ครบทุกชนิดตามที่ตลาดค้าไปยาสูบต้องการ

การซื้อไปยาสูบมักจะซื้อผ่านล่าชาหรือบริษัทในเครือที่ตั้งอยู่ในประเทศผู้ผลิตไปยาสูบ พ่อค้าไปยาสูบจะเป็นสื่อกลางระหว่างผู้ผลิตไปยาสูบในแหล่งผลิตกับตัวแทนของบริษัทผู้ผลิตบุหรี่

### บริษัทค้าไปยาสูบ

บริษัทค้าไปยาสูบและบริษัทนายหน้าของเนเธอร์แลนด์มีหลายบริษัทที่เข้าร่วมกันเป็นบริษัทที่ใหญ่ขึ้น มีล่าชาและตัวแทนของบริษัทในประเทศผู้ผลิตไปยาสูบ ในหลายประเทศ จัดหาไปยาสูบให้กับบริษัทผู้ผลิตบุหรี่ซึ่งใช้ไปยาสูบจำนวนหนึ่ง แต่ยังคงเหลือไปยาสูบที่ท่าเรือเป็นจำนวนมากเพื่อส่งต่อไปยังประเทศอื่นอีกในภาคพื้นยุโรปนี้

รอดเตอร์ดัมและแอมสแตร์ดัมเป็นเมืองท่าหลักนำเข้าไปยาสูบจากต่างประเทศ รอดเตอร์ดัมจะเป็นเมืองท่าที่สำคัญที่สุดเพราะปริมาณไปยาสูบที่นำเข้ามีปริมาณมากกว่าเมืองท่าแอมสแตร์ดัมมากในรอบ 30 ปีที่แล้วมาเมืองท่าทั้งสองแห่งจะมีบริการฆ่าแมลงในไปยาสูบ การรอบให้แห้ง ตลอดจนการบรรจุหีบห่อให้ด้วย

นับแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน การค้าไปยาสูบของประเทศเนเธอร์แลนด์ประกอบด้วย Importers, brokers, dealers และ re-exporters

Importers ซื้อใบยาสูบจากต่างประเทศหรืออาจปลุกยาสูบภายใต้การควบคุมของลำขาในแหล่งผลิตนั้นแล้วนำเข้าสู่ประเทศเนเธอร์แลนด์

Brokers จะให้คำแนะนำบริษัทผู้ผลิตบุหรี่ในเรื่องการซื้อใบยาสูบ

Dealers จะทำการซื้อใบยาสูบจำนวนมากแล้วแจกจ่ายใบยาสูบไปสู่บริษัทผู้ผลิตบุหรี่

re-exporters จะเป็นผู้จัดส่งใบยาสูบที่มาถึงเนเธอร์แลนด์เพื่อจัดส่งไปยังประเทศอื่น ๆ ต่อไป แต่อย่างไรก็ดีบริษัทผู้ค้าใบยาสูบรายใหญ่ ๆ จะทำหน้าที่ทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้น

บริษัทค้าใบยาสูบรายใหญ่ ๆ มี 2 บริษัทคือ Van Beek และ Koch Scheltema Van Beek มีลำขาในการจัดซื้อและการขายใบยาสูบเป็นจำนวนหลายลำขาด้วยกัน แต่ Koch Scheltema เป็นลำขาของ Deli-HTL Tabak Matschappij BV, Eindhoven ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำในการผลิตซิการ์

บริษัท Deli-HTL/Koch Scheltema และ Van Beeka มีลักษณะเป็น Backward integration คือทำการเพาะปลูกใบยาสูบ พร้อมทั้งบรรจุหีบห่อด้วย (UNCTAD/GATT 1978 : 214-240)

#### ปริมาณนำเข้าใบยาสูบ

ในปี 1983 ปริมาณนำเข้าทั้งสิ้น 26,089 เมตริกตัน มูลค่า 85,753,000 ดอลลาร์ เพิ่มขึ้นจากปี 1982 ในปริมาณและมูลค่าร้อยละ 9 และ 12 ตามลำดับ และเพิ่มจากปี 1981 ในปริมาณและมูลค่าร้อยละ 4 และ 13 ตามลำดับ

ในปี 1983 ผู้นำในการนำเข้าคือประเทศซิมบับเว มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 33.39 รองลงมาคือประเทศสหรัฐอเมริกา มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 17.86 ตลอดช่วงปี 1981-1983 ประเทศไทย มีส่วนแบ่งตลาดลดลงตามลำดับคือ 3.09, 1.90 และ 0.16 ตามลำดับ

ราคาใบยาสูบสูงสุดคือใบยาสูบจากประเทศสหรัฐอเมริกาในช่วงปี 1981-1983 มีราคาต่อเมตริกตันดังนี้ คือ 100,497.52, 123,483.27 และ 134,223.61 บาท ตามลำดับ

## ตารางที่ 3.7

ใบยาลูกพันธุ์เวอร์จิเนียนำเข้าประเทศเนเธอร์แลนด์ปี 1981

จากประเทศผู้นำเข้า		ปริมาณ เมตริกตัน	มูลค่า ล้านบาท	มูลค่า พันดอลลาร์	ส่วนแบ่งตลาด	ราคา (บาท) ต่อ 1 เมตริกตัน
	ทั่วโลก	25,075	1,658	76,052	100.00	66,103.82
1	สหรัฐ	4,404	443	20,307	26.70	100,497.52
2	โรตเซียใต้	5,370	369	16,942	22.28	68,761.80
3	แซมเบีย	4,779	291	13,336	17.54	60,819.86
4	บราซิล	3,369	208	9,561	12.57	61,852.78
5	มาลาวี	1,589	93	4,272	5.62	58,595.49
6	ไทย	1,080	51	2,353	3.09	47,484.85
7	จีนแดง	1,033	32	1,449	1.91	30,572.08
8	ทานซาเนีย	554	25	1,165	1.53	45,832.45
9	ออสเตรเลีย	184	23	1,038	1.36	122,952.23
10	อิตาลี	757	22	1,011	1.33	29,107.99
11	คานาดา	287	22	1,007	1.32	76,472.37
12	ฟิลิปปินส์	429	19	867	1.14	44,047.25
13	เยอรมัน	286	12	568	0.75	43,285.17
14	อินเดีย	199	12	555	0.73	60,785.08
15	เกาหลีใต้	148	10	461	0.61	67,888.51
16	อาร์เจนตินา	261	10	456	0.60	38,078.62
17	อังกฤษ	168	7	338	0.44	43,849.46
18	อื่น ๆ	46	2	104	0.14	49,275.65

ที่มา : ศูนย์สถิติ

กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

## ตารางที่ 3.8

ใบยาลูกพันธุ์เวอร์ลีเนียร์นำเข้าประเทศเนเธอร์แลนด์ปี 1982

จากประเทศผู้นำเข้า	ปริมาณ เมตริกตัน	มูลค่า ล้านบาท	มูลค่า พันดอลลาร์	ส่วนแบ่งตลาด	ราคา (บาท) ต่อ 1 เมตริกตัน
ทั่วโลก	23,925	1,761	76,658	100.00	73,614.11
1 สหรัฐ	2,733	337	14,689	19.16	123,483.27
2 แอัมเปียม	4,418	324	14,099	18.39	73,319.27
3 บราซิล	4,176	286	12,449	16.24	68,490.37
4 โรตเซียใต้	2,976	228	9,915	12.93	76,554.73
5 มาลาวิ	1,399	96	4,198	5.48	68,941.42
6 เบลเยียม, ลักเซมเบิร์ก	1,610	82	3,544	4.64	50,716.24
7 อัฟริกาใต้	939	78	3,393	4.43	83,018.30
8 คานาดา	424	37	1,631	2.13	88,377.90
9 สันแดง	991	37	1,620	2.11	37,557.52
10 อินเดีย	528	37	1,591	2.08	69,229.60
11 ไทย	679	33	1,454	1.90	49,198.31
12 ออสเตรเลีย	231	30	1,316	1.72	130,887.88
13 โมแซมบิก	422	27	1,157	1.51	62,990.71
14 อิตาลี	493	23	999	1.30	46,555.84
15 เยอรมัน	479	22	946	1.23	45,374.43
16 อังกฤษ	361	21	900	1.17	57,278.39
17 เกาหลีใต้	256	17	739	0.96	66,322.38
18 ทานซาเนีย	261	15	673	0.88	59,242.07
19 ฟิลิปปินส์	244	14	589	0.77	55,460.16
20 โปแลนด์	98	5	228	0.33	53,452.04

ที่มา : ศูนย์สถิติ

กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

## ตารางที่ 3.9

ใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียเข้าประเทศเนเธอร์แลนด์ปี 1983

	ประเทศผู้เข้ามา	ปริมาณ เมตริกตัน	มูลค่า ล้านบาท	มูลค่า พันดอลลาร์	ส่วนแบ่งตลาด	ราคา (บาท) ต่อ 1 เมตริกตัน
	ทั่วโลก	26,089	1,972	85,753	100.00	75,599.64
1	อิมبابเว	9,042	659	28,634	33.39	72,835.88
2	สหรัฐ	2,625	352	15,319	17.86	134,223.61
3	บราซิล	4,359	312	13,545	15.80	71,469.37
4	มาลาวี	2,503	180	7,806	9.10	71,729.13
5	อัฟริกาใต้	1,238	83	3,618	4.22	67,216.48
6	เกาหลีใต้	844	66	2,889	3.37	78,728.67
7	อิตาลี	117	51	2,198	2.56	432,085.47
8	คานาดา	441	45	1,956	2.28	102,013.60
9	ออสเตรเลีย	338	41	1,797	2.10	122,281.06
10	จีนแดง	966	40	1,745	2.03	41,547.62
11	อินเดีย	421	22	937	1.09	51,190.02
12	อาร์เจนตินา	262	17	739	0.86	64,874.05
13	โมแซมบิก	231	16	693	0.81	69,000.00
14	บูโกลลาเวีย	257	16	674	0.79	60,319.07
15	ฟิลิปปินส์	176	11	484	0.56	63,250.00
16	ทานซาเนีย	209	10	450	0.52	49,521.53
17	อังกฤษ	94	9	377	0.44	92,244.68
18	คิวบา	214	9	376	0.44	40,411.21
19	เยอรมัน	214	8	378	0.42	38,476.64
20	โปแลนด์	79	4	187	0.22	54,443.03
21	โซเวียต	39	4	174	0.20	102,615.38
22	กรีซ	60	3	141	0.16	54,050.00
23	ไทย	64	3	133	0.16	47,796.88

ที่มา : ศูนย์สถิติ

กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

### เบลเยียมและลักเซมเบิร์ก

ยาสูบไม่มีการปลูกในลักเซมเบิร์ก แต่มีการปลูกในจำนวนที่น้อยในประเทศ  
เบลเยียมประมาณเพียง 5% จำนวนอีก 95% ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ  
การนำเข้าจากต่างประเทศ

เบลเยียมและลักเซมเบิร์กนำเข้ายาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียจากประเทศสหรัฐอเมริกา  
คานาดา โมแซมบิก ออฟริกาใต้และอินเดีย

### การซื้อใบยาสูบ

โรงงานอุตสาหกรรมผลิตบุหรืตามปกติไม่ได้ซื้อใบยาสูบโดยตรงจากแหล่งใด แต่  
ติดต่อกับบริษัทนายหน้าที่ได้รับการจัดตั้งขึ้นของประเทศผู้ผลิตใบยาสูบ ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมผลิต  
บุหรืจะส่งตัวแทนไปควบคุมขบวนการ grading แม้การซื้อขายจะดำเนินไปเรียบร้อยแล้ว เมื่อ  
ใบยาสูบถึงปลายทางทางโรงงานอุตสาหกรรมจะมีสิทธิ์ที่จะไม่รับใบยาสูบนั้น ถ้าหากว่าใบยาสูบไม่  
เป็นไปตามคุณภาพมาตรฐานที่ตกลงในสัญญา

### บริษัทที่ทำการค้าใบยาสูบ

บริษัทค้าใบยาสูบต่างประเทศมักจะมีสาขาหรือตัวแทนการค้าในประเทศเบลเยียม  
แต่ตัวแทนหรือสาขาเหล่านี้ก็มีความสำคัญน้อยกว่าตัวแทนหรือสาขาในประเทศเยอรมันและเนเธอร์แลนด์

บริษัทตัวแทนการค้าหรือสาขาเหล่านี้ติดต่อค้าขายทั่วโลก คือ

Allamanis Freres et Cie; ซึ่งเป็นสาขาการค้าของบริษัท Georges  
A. Allamanis ในประเทศกรีซ บริษัทนี้มีการบรรจุหีบห่อและคลังสินค้าขนาด 4,000 ตัน  
Allamanis ค้าใบยาสูบชนิด Oriental เป็นหลัก แต่ก็ค้าใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียและเบอร์เลย์  
ด้วย

Lancotab SA; บริษัทนี้เป็นสาขาของบริษัท American Lancaster  
Leaf Tobacco Co. Inc. ซึ่งทำการติดต่อค้าขายกับบริษัท Universal Leaf Tobacco  
Co. ของสหรัฐฯ

Universal Leaf Tobacco Co; บริษัทนี้เป็นสาขาของบริษัท Universal

Leaf Tobacco Co ซึ่งทำการค้าใบยาสูบทั่วโลกและเป็นบริษัทที่ใหญ่ที่สุด

A. Missirian & Fils; เป็นบริษัทที่มีโรงงานใน Greece ซึ่งทำการผลิตใบยาสูบพันธุ์ Oriental เป็นหลัก Missirian เป็นบริษัทที่ค้าขายกับ Oriam Tobacco Corporation ของสหรัฐอเมริกา

Intabex Belgium SA, เป็นบริษัทที่ทำการค้าและเป็นนายหน้าให้กับใบยาสูบที่มาจากประเทศอัฟริกาใต้

#### บริษัทนายหน้า

ขบวนการรวมตัวกันในกลุ่มอุตสาหกรรมใบยาสูบเป็นผลทำให้บริษัทนายหน้าทั้งหลายได้เลิกล้มกิจการไป ยังคงเหลือบริษัทนายหน้าเพียงแห่งเดียวคือ L. Philippens and Co. ซึ่งก็มีบริษัทตั้งอยู่ในเนเธอร์แลนด์ด้วย บริษัทนี้ยังเป็นตัวแทนของบริษัท Leafco A/S (ทำการค้าใบยาสูบรายใหญ่ในเดนมาร์ก) (UNCTAD/GATT 1978 : 79-87)

#### ปริมาณนำเข้าใบยาสูบ

ในปี 1983 ปริมาณนำเข้าทั้งสิ้น 4,020 เมตริกตัน มูลค่า 11,555,000 ดอลลาร์ ลดลงจากปี 1982 ในปริมาณและมูลค่าร้อยละ 7.67 และ 2.80 ตามลำดับ แต่ลดลงจากปี 1981 ในปริมาณและมูลค่าร้อยละ 39.08 และ 38.71 ตามลำดับ ในช่วงปี 1981-1983 ประเทศผู้นำเข้าอันดับหนึ่งคือ เนเธอร์แลนด์ โรดเซีย และบราซิลด้วยส่วนแบ่งตลาด 39.12%, 20.51% และ 27.39% ตามลำดับ มูลค่าใบยาสูบแพงที่สุดในช่วงปี 1981-1983 คือประเทศสหรัฐอเมริกา ด้วยราคาต่อ 1 เมตริกตันดังนี้ 87,114.76; 95,847.59 และ 117,147.59 บาท ตามลำดับ แต่ประเทศไทยมีส่วนแบ่งในช่วงปี 1981-1983 คือ 4.01, 5.22 และ 2.61 ตามลำดับ

ส่วนราคาใบยาสูบที่ถูกที่สุดในช่วงปี 1981-1983 คือ ใบยาสูบจากประเทศเยอรมัน ตะวันตก สันแดงและเนเธอร์แลนด์ ตามลำดับ



## ตารางที่ 3.10

ใบยาลูกพันธุ์เวอริคเฝินนำเข้าประเทศเบลเยียมและลักเซมเบิร์กปี 1981

จากประเทศผู้นำเข้า	ปริมาณ เมตริกตัน	มูลค่า ล้านบาท	มูลค่า พันดอลลาร์	ส่วนแบ่งตลาด	ราคา (บาท) ต่อ 1 เมตริกตัน	
	ทั่วโลก	6,599	411	18,854	100.00	62,270.48
1	เนเธอร์แลนด์	2,353	161	7,375	39.12	68,312.00
2	โรตเตียม	1,386	81	3,714	19.70	58,403.05
3	อิตาลี	636	33	1,519	8.06	52,054.42
4	สหรัฐ	334	29	1,335	7.08	87,114.76
5	บราซิล	278	19	854	4.53	66,952.99
6	ไทย	328	16	756	4.01	50,234.82
7	บัลแกเรีย	125	12	530	2.81	92,410.82
8	จีนแดง	225	11	492	2.61	47,658.40
9	อาร์เจนตินา	172	9	434	2.30	54,994.36
10	โมแซมบิก	155	9	422	2.24	59,338.65
11	ประเทศอื่น ๆ	153	8	363	1.93	51,709.74
12	คานาดา	93	7	343	1.82	80,383.76
13	ยูโกสลาเวีย	82	4	182	0.97	48,374.27
14	เยอรมันตะวันตก	83	2	106	0.56	27,834.58
15	ทานซาเนีย	25	2	86	0.46	74,974.80
16	ฟิลิปปินส์	32	1	61	0.32	41,546.88
17	เกาหลีใต้	23	1	59	0.31	55,909.13
18	มาลาวี	15	1	53	0.28	77,009.33

ที่มา : ศูนย์สถิติ

กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

## ตารางที่ 3.11

ใบยาสู่บพันธุ์เวอร์จิเนียนำเข้าประเทศเบลเยียมและลักเซมเบิร์กปี 1982

	จากประเทศผู้นำเข้า	ปริมาณ เมตริกตัน	มูลค่า ล้านบาท	มูลค่า พันดอลลาร์	ส่วนแบ่งตลาด	ราคา (บาท) ต่อ 1 เมตริกตัน
	ทั่วโลก	4,354	273	11,888	100.00	62,730.09
1	โรตเซียใต้	798	56	2,438	20.51	70,191.79
2	เนเธอร์แลนด์	941	54	2,355	19.81	57,498.54
3	บราซิล	554	38	1,637	13.77	67,888.23
4	สหรัฐ	291	28	1,204	10.21	95,847.59
5	แอฟริกาใต้	509	25	1,101	9.26	49,696.42
6	ไทย	210	14	621	5.22	67,940.38
7	คานาดา	131	12	506	4.26	88,743.13
8	ยูโกสลาเวีย	146	9	372	3.13	58,539.04
9	จีนแดง	183	7	322	2.71	40,425.96
10	อาร์เจนตินา	110	5	227	1.91	47,412.09
11	ฟิลิปปินส์	83	5	211	1.77	58,406.39
12	ประเทศอื่น ๆ	76	3	140	1.18	42,322.37
13	อิตาลี	55	3	117	0.98	48,874.18
14	กานซัวเนียว	36	2	99	0.83	63,181.39
15	บุลกาเรีย	23	2	99	0.83	98,892.61
16	เยอรมันตะวันตก	38	2	96	0.81	58,042.11
17	มาลาวี	27	2	89	0.75	75,732.59
18	เกาหลีใต้	21	1	46	0.39	50,326.19
19	อินเดีย	23	1	45	0.38	44,951.30

ที่มา : ศูนย์สถิติ

กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

## ตารางที่ 3.12

ใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียเข้าประเทศเบลเยียมและลักเซมเบิร์กปี 1983

จากประเทศผู้นำเข้า		ปริมาณ เมตริกตัน	มูลค่า ล้านบาท	มูลค่า พันดอลลาร์	ส่วนแบ่งตลาด	ราคา (บาท) ต่อ 1 เมตริกตัน
	ทั่วโลก	4,020	266	11,555	100.00	66,110.70
1	บราซิล	1,092	73	3,165	27.39	66,662.09
2	ซิมบับเว	827	63	2,748	23.78	76,425.63
3	สหรัฐ	332	39	1,691	14.63	117,147.59
4	เนเธอร์แลนด์	466	20	870	7.53	42,939.91
5	อัฟริกาใต้	332	15	653	5.65	45,237.95
6	คานาดา	135	12	520	4.50	88,592.59
7	อิตาลี	148	8	327	2.83	50,817.57
8	ไทย	150	7	302	2.61	46,306.67
9	ยูโกสลาเวีย	110	6	268	2.32	56,036.36
10	จีนแดง	101	5	199	1.72	45,316.83
11	อาร์เจนตินา	53	3	117	1.01	50,773.58
12	โปแลนด์	25	1	51	0.44	46,920.00
13	ทานซาเนีย	20	1	46	0.40	52,900.00
14	เยอรมันตะวันออก	20	0.99	43	0.37	49,450.00
15	เยอรมันตะวันตก	17	0.78	34	0.29	46,000.00
16	อังกฤษ	9	0.76	33	0.286	84,333.33
17	มาดากาสการ์	14	0.71	31	0.268	50,928.57

ที่มา : ศูนย์สถิติ

กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

## ประเทศอิตาลี

### การซื้อขาย

รัฐบาลอิตาลีผูกขาดการผลิทุหร่ภายในประเทศ รัฐบาลอิตาลีได้รับซื้อใบยาสูบจากชาวไร่ตามสัญญาที่ตกลงกันไว้ และรับซื้อจากบริษัทเอกชนโดยใบยาสูบได้ผ่านขบวนการและการบรรจุหีบห่อแล้ว

รัฐบาลอิตาลีซื้อใบยาสูบจากต่างประเทศ 3 วิธี คือ

1. ส่งผู้เชี่ยวชาญเป็นคณะจัดซื้อไปทดสอบและตรวจสอบคุณภาพ ถ้าหากใบยาสูบตรงตามคุณภาพจึงจะทำการซื้อเข้าประเทศ
2. การซื้อใบยาสูบจะยึดถือตัวอย่าง
3. ส่งคำสั่งซื้อโดยระบุคุณสมบัติพิเศษของใบยาสูบเพื่อให้ผู้ส่งออกจัดหาใบยาสูบที่ต้องการให้

ใบยาสูบนำเข้าประเทศอิตาลีมักจะนำเข้ามาเป็นจำนวนมากในช่วงเวลาเดียวกันในแต่ละปี เช่น ใบยาสูบจกบราซิลนำเข้ามาในเดือนมิถุนายน ใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียจากอินเดียและปากีสถานนำเข้ามาในเดือนเมษายน ใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียจากเกาหลีใต้ นำเข้ามาในเดือนมกราคม ใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียจากสหรัฐและแคนาดานำเข้ามาตั้งแต่เดือนตุลาคม เป็นต้นไป ตามปกติการซื้อขายใบยาสูบ ผู้ซื้อจะชำระเงินเมื่อได้รับเอกสารซื้อขายแล้ว แต่รัฐบาลอิตาลีจะจ่ายเงินเมื่อใบยาสูบมาถึงปลายทางเท่านั้นด้วยระดับราคาและคุณภาพที่ตกลงกันแล้ว

### บริษัทผู้ค้าใบยาสูบในประเทศอิตาลี

บริษัทค้าใบยาสูบรายใหญ่ ๆ ในอิตาลีนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทอเมริกัน เช่น Universal Leaf, Dibrell, Monk หรือ Standard และบริษัทของประเทศเยอรมันตะวันตก เช่น Kulenkampff ซึ่งบริษัทเหล่านี้จะมีโรงงานและสาขาในอิตาลี บริษัทเหล่านี้จะรับซื้อใบยาสูบจากชาวไร่ หลังจากใบยาสูบผ่านขบวนการในโรงงานแล้วจะบรรจุหีบห่อ จากนั้นใบยาสูบจะถูกขายให้รัฐบาลหรือส่งออกต่างประเทศ (UNCTAD/GATT 1978 : 182-190)

### ปริมาณนำเข้าใบยาสูบ

ในปี 1983 ปริมาณนำเข้าทั้งสิ้น 18,093 เมตริกตัน มูลค่า 77,034,000 ดอลลาร์ เพิ่มขึ้นจากปี 1983 ในปริมาณและมูลค่าร้อยละ 2.41 และ 13.83 ตามลำดับ

ในปี 1982 ผู้นำในการนำเข้าคือ ประเทศสหรัฐ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 47.98 รองลงมาคือประเทศบราซิล มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 36.48 รองอันดับที่สามคือ ประเทศเกาหลีใต้มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 11.89

ในปี 1983 ผู้นำในการนำเข้าคือประเทศสหรัฐ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 50.13 รองอันดับที่สองคือประเทศบราซิล มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 39.69 รองลำดับที่สามคือ ประเทศเกาหลีใต้ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 4.97

ราคาใบยาสูบสูงสุดในช่วงปี 1982-1983 คือประเทศสหรัฐด้วยราคาต่อ 1 เมตริกตันคือ 5,506.52 และ 5,742.45 ตามลำดับ

ราคาใบยาสูบถูกที่สุดในช่วงปี 1982-1983 คือประเทศจีนแดงและเยอรมัน ตามลำดับ

ศูนย์วิทยพัทยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ตารางที่ 3.13

## ใบยาลูกพันธุ์เวอร์จิเนียนำเข้าประเทศอิตาลีปี 1982

จากประเทศผู้นำเข้า	ปริมาณ เมตริกตัน	ราคา (ดอลลาร์) ต่อ 1 เมตริกตัน	มูลค่า พันดอลลาร์	ส่วนแบ่งตลาด	
1	ทั่วโลก	17,668	3,830.37	67,675	100.00
	สหรัฐ	5,897	5,506.56	32,472	47.98
2	บราซิล	8,820	2,799.21	24,689	36.48
3	เกาหลีใต้	1,947	4,133.54	8,048	11.89
4	อินเดีย	830	2,465.06	2,046	3.02
5	เยอรมัน	117	2,350.43	275	0.41
6	ซิมบับเว	55	2,545.45	140	0.21
7	จีนแดง	2	1,000.00	2	-

## ใบยาลูกพันธุ์เวอร์จิเนียนำเข้าประเทศอิตาลีปี 1983

จากประเทศผู้นำเข้า	ปริมาณ เมตริกตัน	ราคา (ดอลลาร์) ต่อ 1 เมตริกตัน	มูลค่า พันดอลลาร์	ส่วนแบ่งตลาด	
1	ทั่วโลก	18,093	4,257.67	77,034	100.00
	สหรัฐ	6,725	5,742.45	38,618	50.13
2	บราซิล	8,853	3,453.63	30,575	39.69
3	เกาหลีใต้	953	4,017.84	3,829	4.97
4	อินเดีย	1,325	2,479.25	3,285	4.26
5	ซิมบับเว	99	4,141.41	410	0.53
6	เยอรมัน	99	2,090.91	207	0.27
7	อังกฤษ	39	2,820.51	110	0.14

ที่มา : ศูนย์บริการส่งออก

กรมพาณิชย์สัมพันธ์