

การวิเคราะห์ข้อมูลและปัญหา

การศึกษาการตลาดส่งออกของใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนีย มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคของผู้ส่งออก ดังนั้นความคิดเห็นของผู้ส่งออกย่อมเป็นสิ่งสำคัญในการศึกษาเพื่อชี้ให้เห็นปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ว่ามีสิ่งใดบ้างที่จะเป็นแนวทางแก้ไขปัญหาการส่งออก ตลอดจนส่งเสริมการส่งออก และขยายตลาดต่างประเทศโดยเฉพาะกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปให้กว้างขวางยิ่งขึ้น

การดำเนินการวิจัย

การศึกษาจะดำเนินการวิจัย 2 ลักษณะคือ

1. รวบรวมข้อมูลแบบวิจัยจากเอกสาร โดยศึกษาค้นคว้าจากหนังสือต่าง ๆ ทั้งภาษาไทยและภาษาต่างประเทศเกี่ยวกับการส่งออกใบยาสูบ
2. การวิจัยสนาม โดยการออกแบบสอบถามควบคู่กับการสัมภาษณ์ผู้ส่งออก โดยสอบถามผู้ส่งออกประมาณ 20 ราย และสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ชั้นบริหารของบริษัทผู้ส่งออก 5 ราย

การร่างแบบสอบถาม (สำหรับใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนีย)

แบบสอบถามในการวิจัยครั้งนี้มีจำนวน 34 ข้อ โดยแบ่งแบบสอบถามเป็น 3 หมวดคือ

ส่วนที่หนึ่ง เกี่ยวกับลักษณะของกิจการ (ข้อ 1 ถึงข้อ 14)

ส่วนที่สอง เป็นคำถามเกี่ยวกับการส่งออก (ข้อ 15 ถึงข้อ 29)

ส่วนที่สาม เป็นคำถามเกี่ยวกับการแสดงความคิดเห็น (ข้อ 30 ถึงข้อ 33)

ผู้บริหารที่ถูกลักษณะ คือ

1. อนุสรณ์ วงศ์วรรณ รองกรรมการผู้จัดการบริษัทเทพวงศ์
2. วาสน์ สำหรั่งทอง ผู้จัดการสหกรณ์ผู้ผลิตใบยาสูบไทย
3. ปฐม สิริโสภา กรรมการบริษัทอินเตอร์ไทยโทแบคโคแพคเกอร์ลีจำกัด

กรรมการบริษัทใบคำ

- 4. อุทัย ตุงคะผลิน กรรมการที่ปรึกษาบริษัทอ้อมอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
- 5. อัสสัมพร ลิมตระการ เจ้าหน้าที่ขึ้นบริหารบริษัทเทพวงค์

การรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล

การสำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลด้านเอกสารนั้น ผู้วิจัยได้ค้นคว้าจากห้องสมุดแผนกวิจัยของโรงงานยาสูบ ห้องสมุดของสถานีทดลองยาสูบแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ ห้องสมุดของธนาคารกรุงเทพสาขาพหลโยธิน ห้องสมุดของธนาคารศรีนครลำปางใหญ่ ห้องสมุดของ Delegation of the Commission of the European Communities for South-East Asia ห้องสมุดกลางของธรรมศาสตร์ ห้องสมุดการค้าของสหประชาชาติ ห้องสมุดศูนย์บริการส่งออก ศูนย์เผยแพร่ข้อมูลกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ ศูนย์พัฒนาภาคเหนือสำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีแบบพรรณนา การวิเคราะห์ข้อมูลภาคสนามนั้นใช้คะแนนร้อยละในแต่ละข้อของแบบสอบถาม จากการแจกแบบสอบถามด้วยตนเอง 20 ชุด ปรากฏว่าบริษัทผู้ส่งออกที่ให้ความร่วมมือ 15 บริษัท ติดต่อบริษัทผู้ส่งออกไม่ได้ 5 บริษัท ดังนั้นแบบสอบถามที่สมบูรณ์ครบถ้วนมีจำนวน 15 บริษัทหรือร้อยละ 75

ในยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียส่วนใหญ่ส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ เพราะภายในประเทศใช้ยาสูบประมาณ 20% ที่เหลืออีก 80% คิดตามมูลค่าส่งออกต้องส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ ดังนั้นในยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียจึงต้องอาศัยตลาดต่างประเทศเป็นสำคัญ

ตารางที่ 4.1 ลักษณะทั่วไปของบริษัทผู้ส่งออกมีดังนี้

ลักษณะของกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
บริษัทจำกัดคนไทยถือหุ้น 100%	9	60
บริษัทจำกัด คนไทยถือหุ้นมากกว่า 50%	5	33.33
สหกรณ์ผู้ผลิต	1	6.67
รวม	15	100

จากตารางบริษัทจำกัดคนไทยถือหุ้นถึง 60% แต่บริษัทจำกัดที่ร่วมทุนกับต่างชาติ (Joint Venture) ถึง 33.33% บริษัทต่างชาติเหล่านี้เป็นบริษัทค้าขายยาสูบข้ามชาติที่ทำการค้าขายยาสูบทุกชนิดที่ทุกมุมโลก ส่วนสิทธิการผลิตนั้นเป็นการร่วมตัวกันของบริษัทค้าขายยาสูบต่าง ๆ เพื่อผลิตยาสูบในตลาดส่งออก นับว่าเป็นบริษัทที่มีบทบาทสำคัญในตลาดยาสูบทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ แม้จะมีเพียงแห่งเดียวแต่ก็เป็นแบบอย่างให้เกิดการร่วมตัวกันของบริษัทค้าขายยาสูบอื่น ๆ

ตารางที่ 4.2

ทุนจดทะเบียน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 1 ล้านบาท	1	6.67
1 ล้านบาทถึง 5 ล้านบาท	9	60
6 ล้านบาทถึง 10 ล้านบาท	4	26.67
50 ล้านบาทถึง 60 ล้านบาท	1	6.67
รวม	15	100

จากตาราง บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนมากที่สุดระหว่าง 1 ล้านบาทถึง 5 ล้านบาทประมาณ 60% บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนระหว่าง 6 ล้านบาทถึง 10 ล้านบาท ประมาณ 26.67% ส่วนบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนระหว่าง 50 ถึง 60 ล้านบาท ประมาณ 6.67% และทุนจดทะเบียนต่ำกว่า 1 ล้านบาท ประมาณ 6.67%

ตารางที่ 4.3

ประเภทยาสูบที่บริษัทต่าง ๆ ค้าขาย	จำนวน	ร้อยละ
พันธุ์เวอร์จิเนีย	5	33.33
พันธุ์เบอร์เลย์	-	-
พันธุ์เตอร์กิช	-	-
พันธุ์เวอร์จิเนียและเบอร์เลย์	6	40
พันธุ์เวอร์จิเนีย, เบอร์เลย์และเตอร์กิช	4	26.67
รวม	15	100

บริษัทที่ค้าใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียและเบอร์เลย์มีประมาณ 40% ส่วนบริษัทที่ค้าใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนีย เบอร์เลย์และเตอร์กิชประมาณ 26.67% ส่วนบริษัทที่ค้าใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนีย เพียงชนิดเดียวมีประมาณ 33.33% เหตุที่ใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียและเบอร์เลย์บริษัทต่าง ๆ นิยมค้าขายทั้งสองประเภทเนื่องจากมีแหล่งผลิตในภาคเดียวกัน กล่าวคือแหล่งเพาะปลูกของพืชทั้งสองชนิดนี้อยู่ในบริเวณทางภาคเหนือ

ตารางที่ 4.4

4.	บริษัทของท่านขายใบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนีย ให้แก่	จำนวน	ร้อยละ
	ก. ส่งขายให้ต่างประเทศ 60 เปอร์เซนต์ของทั้งหมด	1	6.67
	ข. ส่งขายให้ต่างประเทศ 80 เปอร์เซนต์ของทั้งหมด	3	20
	ค. ส่งขายให้ต่างประเทศ 98 เปอร์เซนต์ของทั้งหมด	1	6.67
	ง. ส่งขายให้ต่างประเทศ 100 เปอร์เซนต์ของทั้งหมด	10	66.67
	รวม	15	100

บริษัทส่งออกต้องพึ่งตลาดต่างประเทศ โดยส่งออกทั้งหมดถึงร้อยละ 66.67 ส่งออก 98 เปอร์เซนต์ของทั้งหมดถึงร้อยละ 6.67 ส่งออก 80 เปอร์เซนต์ของทั้งหมดถึงร้อยละ 20 ส่งออก 60 เปอร์เซนต์ของทั้งหมดถึงร้อยละ 6.67

ตารางที่ 4.5

5.	ท่านลงทุนในด้านเพาะปลูกหรือไม่	จำนวน	ร้อยละ
	ลงทุน	10	66.67
	ไม่ลงทุน	5	33.33
	รวม	15	100

บริษัทค้าใบยาสูบส่วนใหญ่จะลงทุนในด้านเพาะปลูกประมาณร้อยละ 66.67 แต่บริษัทที่ไม่ได้ลงทุนในการเพาะปลูกประมาณร้อยละ 33.33 การลงทุนในการเพาะปลูก เช่น การจัดหาพันธุ์ใบยาสูบ การแนะนำการปลูก สัตหายุย สัตหายุยปราบศัตรูพืช การสัตหายุย การจัดหาอุปกรณ์การเพาะปลูก อุปกรณ์เพื่อใช้ฉีดสารเคมี ค่าเช่าที่ ค่ารถไถ ตลอดจนการจ่ายเงินลงทุนล่วงหน้าและจะหักค่าใช้จ่ายเมื่อเก็บเกี่ยวใบยามาส่งโรงบ่ม

ตารางที่ 4.6

6.	ท่านมีปัญหาในด้านการลงทุนหรือไม่	จำนวน	ร้อยละ
	มี	5	50
	ไม่มี	5	50
	รวม	10	100

ปัญหาในด้านการลงทุนในการเพาะปลูกประมาณร้อยละ 50 ส่วนการลงทุนที่ไม่มีปัญหาประมาณร้อยละ 50 ปัญหาการลงทุนในด้านเพาะปลูก เช่น การไม่เชื่อวิธีการเพาะปลูกที่อบรมไป การใช้ปุ๋ยยี่ห้ออื่น การใช้ปุ๋ยมากเกินไป การควบคุมหนีสัญญากรมาก มีการลักลอบซื้อขายใบยาสดกล่าวคือ ชาวไร่ที่อยู่ในเขตส่งเสริมของสถานีบ่ม เมื่อปลูกยาสูบได้แล้ว แทนที่จะเอาใบยามาให้ผู้บ่มตามพันธะที่มีอยู่กับผู้บ่ม กลับนำใบยาไปขายให้ผู้อื่นซึ่งให้ราคาดีกว่าเท่ากับเป็นการหลบหนี ซึ่งอาจทำให้ผู้บ่มเลิกให้ความช่วยเหลือแก่ชาวไร่ต่อไป

ตารางที่ 4.7

7.	ท่านซื้อใบยาสูบจากใคร	จำนวน	ร้อยละ
	ผู้รวบรวมใบยาสูบ	3	20
	ผู้บ่มสรรพลาเม็ด	3	20
	สหกรณ์ผู้ผลิต	1	6.67
	ผู้บ่มอิสระ	12	80
	ไม่ซื้อผลิตเอง	1	6.67

ผู้ค้าใบยาสูบซื้อใบยาสูบจากผู้บ่มอิสระร้อยละ 80 ซื้อจากผู้รวบรวมใบยาสูบร้อยละ 20 ซื้อจากผู้บ่มสรรพลาเม็ดร้อยละ 20 ซื้อจากสหกรณ์ผู้ผลิตร้อยละ 6.67 ไม่ซื้อผลิตเองร้อยละ 6.67

ตารางที่ 4.8

8.	ท่านมีปัญหาในการระดมเงินในการซื้อใบยาสูบหรือไม่	จำนวน	ร้อยละ
	มี	6	40
	ไม่มี	9	60
	รวม	15	100

บริษัทค้าใบยาสูบไม่มีปัญหาในการระดมเงินประมาณร้อยละ 60 เพราะเป็นบริษัทที่มีหุ้นส่วนกับบริษัทข้ามชาติ เมื่อได้รับเครดิตแล้วนำไป packing credit กับธนาคารเพื่อนำเงินมาใช้จ่าย บริษัทที่มีปัญหาในการระดมเงินส่วนใหญ่เป็นบริษัทเล็ก ๆ ประมาณร้อยละ 40 เพราะต้องพึ่งเงินกู้จากธนาคารในอัตราดอกเบี้ยสูงและเพดานสินเชื่อ

ตารางที่ 4.9

9.	แหล่งเงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ดำเนินการ	จำนวน	ร้อยละ
	บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์	-	-
	ธนาคารออมสิน	-	-
	ธนาคารพาณิชย์	15	100
	รวม	15	100

แหล่งเงินทุนหมุนเวียน ส่วนใหญ่ใช้บริการของธนาคารพาณิชย์ประมาณร้อยละ 100

ตารางที่ 4.10

10.	ท่านมีปัญหาในเรื่องเงินทุนหมุนเวียนหรือไม่	จำนวน	ร้อยละ
	มี	4	26.67
	ไม่มี	11	73.33
	รวม	15	100

บริษัทค้าใบยาสูบ ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาในเรื่องเงินทุนหมุนเวียนประมาณร้อยละ 73.33

บริษัทที่มีปัญหาประมาณร้อยละ 26.67 เนื่องจากการค้ากีดกันเชื้อ 18% ตลอดจนเงินทุนจำกัด การชำระเงินจากผู้ซื้อใบยาสูบต้องอาศัยระยะเวลายาวนาน

ตารางที่ 4.11

11.	ท่านมีโรงบ่มเป็นของตนเองหรือไม่	จำนวน	ร้อยละ
	มี	10	66.67
	ไม่มี	5	33.33
	รวม	15	100

บริษัทผู้ค้าไบโയാลูบรายใหญ่ ๆ ส่วนใหญ่จะมีกิจการโรงบ่มเป็นของตนเองประมาณ ร้อยละ 66.67 แต่ผู้ค้าไบโയാลูบขนาดเล็กจะไม่มีโรงบ่มประมาณร้อยละ 33.33

ตารางที่ 4.12

12.	ท่านมีปัญหาในการบ่มไบโയാลูบหรือไม่	จำนวน	ร้อยละ
	มี	7	70
	ไม่มี	3	30
	รวม	10	100

ในการบ่มไบโയാลูบ ส่วนใหญ่มีปัญหาประมาณร้อยละ 70 เช่น ปัญหาในการหาเชื้อเพลิงเพื่อใช้ในการบ่มยาสูบ ไม้พื้นไม้เพียงพอที่จะใช้กับโรงบ่ม ส่วนถ่านลิกไนท์นั้นระยะทางในการขนส่งมายังโรงบ่มนั้นห่างไกลทำให้เสียค่าใช้จ่ายสูง อีกทั้งถ่านลิกไนท์มีคุณภาพไม่สม่ำเสมอ มีสารกำมะถันทำให้เกิดมลภาวะประกอบกับการเก็บรักษาไม่ถูกวิธีจึงทำให้ต้นทุนสูง ส่วนก๊าซ LPG ยังไม่เหมาะสม เพราะราคาสูงกว่าเชื้อเพลิงชนิดอื่น ๆ

ตารางที่ 4.13

13.	ท่านมีโรงตั้งเป็นของตนเองหรือไม่	จำนวน	ร้อยละ
	มี	13	86.67
	ไม่มี	2	13.33
	รวม	15	100

บริษัทผู้ค้าไบโയാลูบ ส่วนใหญ่มีโรงตั้งเป็นของบริษัทเองประมาณร้อยละ 86.67 ส่วนบริษัทผู้ค้าไบโയാลูบประมาณร้อยละ 13.33 ไม่มีโรงตั้งเป็นของบริษัทต้องเช่าผู้อื่น

ตารางที่ 4.14

14.	บริษัทของท่านมีปัญหาในการเก็บไบโയാลูบในโรงตั้งหรือไม่	จำนวน	ร้อยละ
	มี	2	13.33
	ไม่มี	13	86.67
	รวม	15	100

ส่วนใหญ่บริษัทผู้ค้าใบยาสูบจะไม่มีปัญหาในการเก็บใบยาสูบประมาณร้อยละ 86.67 เนื่องจากใบยาสูบเมื่อนำมาบ่มแล้ว ส่วนใหญ่จะจำหน่ายหมด ส่วนบางบริษัทที่มีปัญหาประมาณร้อยละ 13.33 เนื่องจากขายใบยาไม่หมด ทำให้ใบยาสูบถ้าหากเก็บรักษาไม่ดีจะมีราขึ้น มอดกินใบ

ส่วนที่ 2 คำถามเกี่ยวกับการส่งออก

ตารางที่ 4.15

15.	กลุ่มประเทศที่ท่าขายด้วย	จำนวน	ร้อยละ
	ประเทศในทวีปเอเชีย	2	13.33
	ประเทศในทวีปยุโรป	3	20
	ประเทศในทวีปอเมริกา	-	-
	ประเทศในทวีปเอเชีย, ยุโรปและอเมริกา	10	66.67
	รวม	15	100

บริษัทผู้ค้าใบยาสูบค้าขายกับกลุ่มประเทศในทวีปเอเชีย ยุโรปและอเมริกาประมาณร้อยละ 66.67 รองลงมาค้าขายกับประเทศในทวีปยุโรปประมาณร้อยละ 20 และค้าขายกับกลุ่มประเทศในทวีปเอเชียประมาณร้อยละ 13.33

ตารางที่ 4.16

16.	ช่องทางการจำหน่ายใบยาสูบ	จำนวน	ร้อยละ
	ก. ผู้ส่งออก → ผู้ผลิตบุหรี่	2	15.38
	ข. ผู้ส่งออก → บริษัทนายหน้า → ผู้ผลิตบุหรี่	-	-
	ค. ผู้ส่งออก → บริษัทค้าใบยาสูบข้ามชาติ → ผู้ผลิตบุหรี่	5	38.46
	ง. ผู้ส่งออก → บริษัทค้าใบยาสูบข้ามชาติ → ผู้นำเข้า → ผู้ผลิตบุหรี่	2	15.38
	จ. ทั้งข้อ ข และข้อ ค	4	30.77
	รวม	13	100

ผู้ส่งออกของไทยจะส่งออกไปยาสูบไปยังตลาดประชาคมเศรษฐกิจยุโรปต้องค้าผ่านบริษัทค้าใบยาสูบข้ามชาติประมาณร้อยละ 84.62 รองลงมาผู้ส่งออกต้องค้าใบยาสูบผ่านบริษัท

หมายเหตุประมาณร้อยละ 30.77 ผู้ส่งออกต้องค่าใบยาสูบโดยตรงไปยังผู้ผลิตบุหรี่ประมาณร้อยละ 15.38 เหตุผลที่บริษัทค่าใบยาสูบส่งออกต้องค่าผ่านบริษัทค่าใบยาสูบข้ามชาติ เพราะผู้ผลิตบุหรี่ ทั่วโลกบริษัทค่าใบยาสูบข้ามชาติในด้านคุณภาพใบยาสูบ และปริมาณที่ต้องการ

ตารางที่ 4_17

17.	บริษัทค่าใบยาสูบข้ามชาติที่ทำนค้าขายด้วย	จำนวน	ร้อยละ
	ก. TRANS-CONTINENTAL	2	15.38
	ข. UNIVERSAL LEAF TOBACCO CO INC	2	15.38
	ค. MITSUI INTERNATIONAL	1	7.69
	ง. GEBRUDER KULENKAMPF	4	30.77
	จ. W.A. ADAMS CO LTD	4	30.77
	ฉ. INTAXES A.G.	2	15.38

ผู้ค้าใบยาสูบส่งออกของไทย ส่งใบยาสูบผ่านบริษัท GEBRUDER KULENKAMPF ประมาณร้อยละ 30.77 และผ่านบริษัท W.A. ADAMS CO LTD ประมาณร้อยละ 30.77 ผู้ส่งออกส่งใบยาสูบผ่าน TRANS-CONTINENTAL, UNIVERSAS LEAF TOBACCO CO INC และ INTAXES A.G ประมาณ 15.38% น้อยที่สุด ผู้ส่งออกส่งผ่าน MITSUI INTERNATIONAL ประมาณร้อยละ 7.69

ตารางที่ 4_18

18.	ประเทศในทวีปยุโรปที่ทำนค้าขายด้วยคือ	จำนวน	ร้อยละ
	ก. เยอรมัน	13	100
	ข. อังกฤษ	9	69.23
	ค. เนเธอร์แลนด์	12	92.30
	ง. เบลเยียม	10	76.92
	จ. ฝรั่งเศส	5	38.46
	ฉ. อิตาลี	1	7.69
	ช. เดนมาร์ค	4	30.77

ผู้ส่งออกของไทยค้าผ่านประเทศเยอรมัน 100% รองลงมาคือ ประเทศ
เนเธอร์แลนด์ เบลเยียม และอังกฤษประมาณร้อยละ 92.30, 76.92 และ 69.23 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.19

19.	งานทำการติดต่อซื้อขายโดยใช้สื่อสารแบบ	จำนวน	ร้อยละ
	จดหมาย	6	46.15
	โทรศัพท์	6	46.15
	โทรเลข	12	92.31
	รวม	-	-

การติดต่อสื่อสารทางการค้านิยมใช้ โทรเลข จดหมาย และโทรศัพท์ ประมาณร้อยละ
92.31, 46.15 และ 46.15 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.20

20.	ในการติดต่อค้าขายนั้นกระทำเป็นประจำหรือไม่	จำนวน	ร้อยละ
	เป็นครั้งคราว	-	-
	ประจำ	13	100
	รวม	13	100

บริษัทค้าใบยาสูบส่งออกค้าขายประจำทุกปี ประมาณร้อยละเปอร์เซ็นต์ เนื่องจาก
ส่วนใหญ่ค้าขายผ่านบริษัทค้าใบยาสูบข้ามชาติที่มีสาขาอยู่เกือบทั่วโลก ทำให้สามารถค้าขายได้ทุกปี

ตารางที่ 4.21

21.	แนวโน้มความต้องการของใบยาสูบ ในตลาดประชาคมเศรษฐกิจยุโรป	จำนวน	ร้อยละ
	ก. ใบยาสูบคุณภาพดี จะขายได้มากกว่าใบยาสูบที่มีคุณภาพต่ำ	6	46.15
	ข. ใบยาสูบคุณภาพดี จะขายได้เท่ากับใบยาสูบที่มีคุณภาพต่ำ	3	23.08
	ค. ใบยาสูบคุณภาพดี จะขายได้น้อยกว่าใบยาสูบที่มีคุณภาพต่ำ	4	30.77
	รวม	13	100

ใบยาสูบที่มีคุณภาพดี จะขายได้มากกว่าใบยาสูบที่มีคุณภาพต่ำ ประมาณร้อยละ 46.15
ส่วนใบยาสูบคุณภาพดีจะขายได้น้อยกว่าใบยาสูบที่มีคุณภาพต่ำประมาณร้อยละ 30.77

ตารางที่ 4.22

22.	ในการกำหนดชั้นมาตรฐานใบยาสูบมีปัญหาในการค้าใบยาสูบส่งออก	จำนวน	ร้อยละ
	มี	1	7.69
	ไม่มี	12	92.31
	รวม	13	100

ในการกำหนดชั้นมาตรฐานใบยาสูบไม่มีปัญหา ประมาณร้อยละ 92.31 เพราะในธุรกิจค้าใบยาสูบ ไม่ถือชั้นมาตรฐานเป็นสาระสำคัญ ผู้ส่งออกต้องจัดหาใบยาสูบตามที่คุณซื้อต้องการโดยถือเอาตัวอย่างเป็นเกณฑ์ (SAMPLE) โดยมีตัวแทนของผู้ซื้อมาตรวจลอบกรรมวิธีในการ Blending ใบยาสูบ ตามตัวอย่างควบคุมทุกขั้นตอนในขบวนการ processing, packaging ตามลำดับ

ตารางที่ 4.23

23.	คุณภาพของใบยาเคยต่ำกว่ามาตรฐานที่กำหนดในสัญญาหรือไม่	จำนวน	ร้อยละ
	เคย	3	23.08
	ไม่เคย	10	76.92
	รวม	13	100

ส่วนใหญ่คุณภาพของใบยาไม่เคยต่ำกว่ามาตรฐาน ประมาณร้อยละ 76.92 เนื่องจากส่วนใหญ่จะมีการตรวจคุณภาพ โดยตัวแทนของผู้ค้าใบยาสูบจะมาประจำในประเทศไทยเพื่อตรวจคุณภาพที่ต้นทางก่อนจะส่งไปต่างประเทศ

ในกรณีที่คุณภาพใบยาต่ำกว่ามาตรฐานจะมีเพียงส่วนน้อยประมาณร้อยละ 23.08 แต่ก็มีการเจรจาปรับประนอมกันได้ เช่น ผู้ซื้อยอมรับสินค้า แต่ขอลดราคาซื้อลง

ตารางที่ 4.24

24.	บริษัทของท่านใช้การขนส่งตามสัญญา	จำนวน	ร้อยละ
	ก. F.O.B.	8	61.54
	ข. C.I.F.	-	-
	ค. C & F	-	-
	ง. ทั้งข้อ ก และ ข้อ ข	2	15.38
	จ. ทั้งข้อ ก. ข. และ ค.	3	23.08
	รวม	13	100.0

บริษัทผู้ส่งออกส่วนใหญ่ส่งออกโดยสัญญา F.O.B. ประมาณร้อยละ 61.54
ส่งออกตามสัญญา F.O.B., C.I.F. และ C&F ประมาณร้อยละ 23.08 ตามสัญญา F.O.B.
C.I.F. นั้นน้อยที่สุดประมาณร้อยละ 15.38

ตารางที่ 4.25

25.	ถ้าขนส่งด้วยสัญญา F.O.B.แล้ว บริษัทขนส่งมายังท่าเรือด้วย	จำนวน	ร้อยละ
	รถไฟ	8	61.54
	รถบรรทุก	2	15.38
	รถไฟและรถบรรทุก	3	23.08
	รวม	13	100

ผู้ค้าขายาส่งออกนิยมขนถ่ายโดยาส่งด้วย คอนเทนเนอร์และนำรถบรรทุกรถไฟ
ประมาณร้อยละ 61.54% ขนถ่ายด้วยคอนเทนเนอร์รถบรรทุกไฟและรถบรรทุกประมาณร้อยละ
23.08 ขนถ่ายด้วยคอนเทนเนอร์รถบรรทุกด้วยรถบรรทุกประมาณร้อยละ 15.38

ตารางที่ 4.26

26.	มีปัญหาในการขนส่งโดยาส่งหรือไม่	จำนวน	ร้อยละ
	มี	3	23.08
	ไม่มี	10	76.92
	รวม	13	100

บริษัทผู้ส่งออกโดยาส่งส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาในด้านขนส่งประมาณร้อยละ 76.92
ส่วนในบางบริษัทที่มีปัญหานั้น ประมาณร้อยละ 23.08 เพราะค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นในการขนส่ง เนื่อง
จากการขึ้นราคาค่าขนส่งของการรถไฟแห่งประเทศไทย และในบางครั้งมีโบกี้ที่ใช้บรรทุกคอนเทนเนอร์
ไม่เพียงพอ ในช่วงที่มีการส่งออกมาก

ตารางที่ 4.27

27.	การตั้งราคาขายโดยาส่งมีปัญหาหรือไม่	จำนวน	ร้อยละ
	มี	11	84.62
	ไม่มี	2	15.38
	รวม	13	100

บริษัทผู้ค้าใบยาสูบส่งออกมีปัญหาในการตั้งราคา ประมาณร้อยละ 84.62 เพราะบริษัทผู้ค้าใบยาสูบข้ามชาติเป็นผู้กำหนดราคา ประเทศไทยตกอยู่ลู่ภาพที่เสียเปรียบเสมอ ยิ่งไปกว่านั้นใบยาสูบส่งออกของไทยคิดเป็นเพียงร้อยละ 1 ของใบยาที่ค้าขายกันในตลาดโลก ใบยาสูบที่ผลิตได้ใช้เป็นตัวกลาง (Filler) ในการผลิตบุหรี่ ถึงจะมีคุณภาพดี แต่ไม่เด่น ยังมีผู้ผลิตรายใหญ่ ๆ เช่น ฟิลิปปินส์ บราซิล ฯลฯ ทำให้ผู้ผลิตไทยมีอำนาจต่อรองต่ำ ต้องประสพกับการแข่งขันกับประเทศผู้ผลิตรายอื่น ๆ อีกเช่น บริษัทผู้ส่งออกอื่นราคา แต่คู่แข่งไม่ขึ้นราคา มีการตัดราคาระหว่างผู้ส่งออกของไทย กับบริษัทต่างประเทศ

ตารางที่ 4.28

28.	ท่านทำการส่งเสริมการค้าจำหน่ายโดย	จำนวน	ร้อยละ
	ก. โฆษณาในวารสารเกี่ยวกับยาสูบระหว่างประเทศ	4	30.77
	ข. ส่งเจ้าหน้าที่เดินทางไปเจรจาค้าขายยังต่างประเทศ	7	53.85
	ค. จัดส่งคณะติดตามคณะผู้แทนการค้าเพื่อชักจูงให้ต่างประเทศซื้อใบยาสูบ	2	15.38
	รวม	13	100.0

ผู้ค้าใบยาสูบส่งออกส่วนใหญ่ส่งเสริมการค้าจำหน่ายโดย ส่งเจ้าหน้าที่เดินทางไปเจรจาค้าขายยังต่างประเทศ ประมาณร้อยละ 53.85 เพราะการค้าใบยาสูบนั้นมีความลึกลับซับซ้อนในด้านการทดสอบตัวอย่างใบยาสูบที่เล่นอขายกันจะต้องมีการทดสอบทั้งทางฟิลิกส์และทางเคมีของใบยาสูบ ส่วนการโฆษณาในวารสารที่เกี่ยวกับเรื่องใบยาสูบ ประมาณร้อยละ 30.77 เพราะการโฆษณาในวารสารจะกระทำในช่วงที่มีการลงเรื่องราวเกี่ยวข้องกับกิจการใบยาสูบในประเทศไทย หรือลงในหนังสือ DIRECTORY ที่เกี่ยวกับการค้าใบยาสูบระหว่างประเทศ วารสารที่มีโฆษณาชักจูงให้ต่างประเทศซื้อใบยาสูบของไทยคือ WORLD TOBACCO, TOBACCO INTERNATIONAL, TOBACCO REPORTER ส่วนการส่งคณะติดตามคณะผู้แทนการค้า เพื่อชักจูงให้ต่างประเทศซื้อใบยาสูบ ประมาณร้อยละ 15.38

ตารางที่ 4.29

29.	ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกในตลาด ECC	จำนวน	ร้อยละ
	ความต้องการของตลาดไม่ล้นมา เล่มอ	12	31.58
	ราคาสินค้าสูงเกินไป	8	21.05
	ต้องแข่งขันกับประเทศที่เคยเป็นเมืองขึ้นมาก่อน และได้สิทธิพิเศษมากกว่าประเทศไทย	5	13.16
	คู่แข่งผลิตได้มากกว่า	4	10.53
	ไทยมีส่วนแบ่งน้อยมาก	4	10.53
	การขึ้นภาษีหุ่	3	7.89
	เทคโนโลยีสมัยใหม่ ทำให้ผู้ผลิตหุ่ใช้ยาสูบน้อยลง	2	5.26
	รวม	-	-

ปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญ ประมาณร้อยละ 31.58 คือ ตลาดมีความต้องการไม่ล้นมา เล่มอ รองลงมาคือ ราคาสินค้าสูงเกินไป ประมาณร้อยละ 21.05 อีกทั้งต้องต่อสู้กับประเทศที่เคยเป็นเมืองขึ้นประเทศยุโรปมาก่อน ทำให้ไทยเสียเปรียบการค้าใบยาสูบในซึ่งมีกำลังการผลิตมากกว่า ทำให้ส่วนแบ่งตลาดของประเทศคู่แข่งมีมาก ทำให้ประเทศไทยตกอยู่ในฐานะที่เสียเปรียบตลอดเวลา เพราะประเทศไทยมีส่วนแบ่งตลาดน้อยมาก อีกทั้งประสบปัญหาการซื้อใบยาสูบ เพื่อใช้ในอุตสาหกรรมผลิตหุ่ลดลง เนื่องจากเทคโนโลยีสมัยใหม่ ทำให้ผู้ผลิตหุ่ใช้ใบยาสูบในการผลิตหุ่ต่อมวนลดลง ในทวีปยุโรปเกือบทุกประเทศมีการรณรงค์ต่อต้านการสูบบุหุ่ อีกทั้งมีการขึ้นภาษีหุ่ ทำให้หุ่แพงขึ้น ตลาดโลกใบยาสูบเป็นตลาดต่อรองเมื่อไทยมีอำนาจต่อรองได้น้อยจึงตกอยู่ในฐานะที่เสียเปรียบต่อการค้าใบยาสูบตลอด ดังนั้นผู้ส่งออกรายใหม่มีจะไม่กล้าเริ่มกิจการค้าใบยาสูบ เพราะไม่สามารถหาสู่ทางตลาดต่างประเทศในปีใดที่เกิดภาวะตลาดโลกขบเซา ราคาตกผู้ผลิตฝ่ายไทยก็ตกอยู่ในสภาพเสียหายเป็นอันมาก จำเป็นต้องขายใบยาสูบต่ำกว่าต้นทุน เพื่อรักษาตลาดต่างประเทศที่เคยปรากฏแล้ว หรืออาจตั้งราคาให้เท่ากับต้นทุน แต่เอากำไรได้จากการขดเขยภาษี สำหรับผู้ส่งออก ประมาณร้อยละ 7 ของมูลค่าภาษีส่งออกที่เสียไป

ทดสอบสมมติฐาน (ใช้ข้อมูลจากตารางที่ 4.29)

H_0 : ความต้องการของตลาดไม่ล้นมาล่อมและราคาสินค้าสูงเกินไป มีระดับความสำคัญเท่ากัน

H_1 : ความต้องการของตลาดไม่ล้นมาล่อมและราคาสินค้าสูงเกินไป มีระดับความสำคัญไม่เท่ากัน

$$\text{จากสูตร } \chi^2 = \frac{(O_1 - E_1)^2}{E_1} + \frac{(O_2 - E_2)^2}{E_2}$$

$$\text{จากสูตร } E_1 = E_2 = \frac{1}{1+1} (O_1 + O_2) \text{ เมื่อ } O_1 = 12 \quad O_2 = 8$$

$$\text{จะได้ } E_1 = E_2 = \frac{1}{2} (12 + 8) = \frac{20}{2} = 10$$

$$\chi^2 = \frac{(12 - 10)^2}{10} + \frac{(8 - 10)^2}{10}$$

$$\chi^2 = \frac{4}{10} + \frac{4}{10} = \frac{8}{10} = 0.8$$

เปรียบเทียบค่า χ^2 ที่คำนวณได้กับค่า χ จากตารางที่องค่าแห่งความเป็นอิสระ $k-1 = 2-1 = 1$ และระดับนัยสำคัญ 0.05 ซึ่งเท่ากับ 3.84 เนื่องจาก χ^2 ที่คำนวณได้น้อยกว่า χ^2 จากตาราง ดังนั้นยอมรับ H_0 หรือปฏิเสธ H_1 แสดงว่าความต้องการของตลาดไม่ล้นมาล่อมและราคาสินค้าสูงเกินไปมีระดับความสำคัญเท่ากัน

ศูนย์วิทยุทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย