

การตลาด

เรื่องการตลาดของชาวไร่เองมักเป็นที่ถูกละเลยจากการศึกษาในงานวิจัยต่างๆในเรื่องยาสูบ เพราะว่า มักเป็นที่เข้าใจกันว่าชาวไร่เองมีตลาดรองรับที่แน่นอน งานวิจัยส่วนใหญ่มักจะกล่าวรวมๆในเรื่องการตลาดใบยาสูบไทย . โดยแบ่งการตลาดออกเป็น ตลาดใบยาสูบในประเทศ ซึ่งเน้นตลาดข้อตกลง และ ตลาดใบยาสูบนอกประเทศ ซึ่งให้ภาพพจน์อย่างกว้างๆของการตลาดใบยาสูบไทยเท่านั้น

วิทยานิพนธ์นี้จึงได้เสนอเรื่องการตลาดใบยาสูบไทย โดยเน้นหนักเรื่อง การตลาดของชาวไร่เองโดยเฉพาะ ซึ่งจะได้เสนอเป็นลำดับดังต่อไปนี้

การจัดสรรโควตาใบยาแห้ง

เนื่องจากยาสูบเป็นพืชที่มีลักษณะแตกต่างจากพืชเศรษฐกิจอื่นกล่าวคือ ยาสูบเป็นสินค้าที่มีกฎหมายควบคุม โดยกรมสรรพสามิต กระทรวงการคลัง เป็นผู้ดำเนินการทั้งในด้านการเพาะปลูก การรมใบยา และการซื้อขาย ซึ่งต้องเป็นไปตามพระราชบัญญัติยาสูบ พ.ศ. 2509 นั่นคือ การจำหน่าย การรับซื้อ ตลอดจนการกำหนดราคาซื้อขายใบยาสูบทั้งใบยาสดและใบยาแห้งภายในประเทศ ต้องอยู่ในความควบคุมของพ.ร.บ.นี้ ในพ.ร.บ.นี้ได้กำหนดให้ผู้เพาะปลูกยาสูบต้องขายใบยาสดให้แก่โรงงานยาสูบ (หมายเหตุ โรงงานยาสูบได้ยกเลิกการรับซื้อใบยาสดมาตั้งแต่ปีการผลิต 2521/22 แล้ว) และโรงบ่มเอกชนเท่านั้น และห้ามผู้บ่มใบยารับซื้อใบยาจากผู้อื่นนอกจากผู้เพาะปลูกยาสูบที่ขึ้นทะเบียนปลูกยาให้โรงบ่มของตนเท่านั้น สำหรับราคาใบยาสด กรมสรรพสามิตจะเป็นผู้กำหนดราคาขั้นต่ำ และสมาคมโรงบ่มของแต่ละจังหวัดจะร่วมกันกำหนดราคาเพดานสำหรับยาสดแต่เกรดเอง ซึ่งราคาเพดานนั้นขึ้นอยู่กับราคาใบยาแห้งที่โรงงานยาสูบประกาศด้วย สำหรับใบยาแห้งนั้น พ.ร.บ. นี้กำหนดให้โรงงานยาสูบ บริษัทเอกชนที่อยู่ในหลักเกณฑ์ได้รับอนุญาตให้รับซื้อ และสหกรณ์ที่มีวัตถุประสงค์เกี่ยวกับการผลิตและการค้าใบยาเป็นผู้รับซื้อเท่านั้น ส่วนราคาใบยาแห้ง โรงงานยาสูบเป็นผู้กำหนด โดยความเห็นชอบของกรมสรรพสามิตซึ่งพิจารณาจากต้นทุนการผลิต

เมื่อพิจารณาการซื้อขายใบยาสูบภายในประเทศ สามารถจัดกลุ่มผู้ซื้อออกเป็น 2 กลุ่มคือ โรงงานยาสูบและบริษัทเอกชน ปริมาณการรับซื้อใบยาแห้งของโรงงานยาสูบของโรงงานยาสูบเฉลี่ยแล้วประมาณ 1 ใน 3 ของผลผลิตใบยาในแต่ละปี ที่เหลืออีก 2 ใน 3 เป็นปริมาณการซื้อของบริษัทเอกชน (ตารางที่ 4.1) ซึ่งราคารับซื้อของฝ่ายโรงงานยาสูบเฉลี่ยแล้วจะสูงกว่าที่บริษัทเอกชนรับซื้อ (ตารางที่ 4.2) คือ ตกประมาณกิโลกรัมละ 38.32 บาท ซึ่งบริษัทเอกชนรับซื้อในราคาต่ำกว่าประมาณกิโลกรัมละ 2 บาท แต่ราคารับซื้อของบริษัทเอกชนมักไม่ค่อยแน่นอนแล้วแต่ความต้องการใบยาสูบในตลาดโลก ถ้าปีใดภาวะการซื้อขายใบยาสูบในตลาดโลกค่อนข้างดี บริษัทเอกชนมักจะกว้านซื้อใบยาสูบของโรงบ่มและชาวไร่บ่มเองส่งออกขายมาก และจะให้ราคาค่อนข้างสูงกว่าโรงงานยาสูบ ดังตัวเลขในปีพ.ศ. 2525 บริษัทเอกชนให้ราคาใบยาแห้งสูงกว่าโรงงานยาสูบถึง 9 บาท/กิโลกรัม เพื่อจูงใจให้มีผู้นำใบยามาขายให้บริษัท แต่ถ้าปีใดเกิดภาวะซบเซาในตลาดใบยาสูบโลก เช่น ในปีพ.ศ. 2526 เป็นต้นมา ราคารับซื้อใบยาของบริษัทเอกชนก็จะต่ำกว่าโรงงานยาสูบ เป็นต้น

การรับซื้อใบยาแห้งของโรงงานยาสูบจะแตกต่างจากฝ่ายบริษัทเอกชนทั้งนี้เพราะ โรงงานยาสูบจะรับซื้อใบยาจากผู้บ่มและชาวไร่บ่มเองตามโควตาที่ได้จัดสรรให้ ซึ่งโควตาที่จัดสรรให้ในแต่ละปีจะขึ้นกับสต็อกของปริมาณใบยาสูบที่โรงงานมีอยู่ ถ้าปีใดใบยาในสต็อกเหลืออยู่มาก โควตาที่จัดสรรให้ก็จะลดลง แต่ถ้าปีใดใบยาคงเหลือในสต็อกน้อยทางโรงงานยาสูบก็จะเพิ่มโควตาให้ผู้บ่มและชาวไร่บ่มเอง โดยเฉลี่ยแล้วโรงบ่มจะได้รับการจัดสรรโควตามากกว่าชาวไร่บ่มเอง เพราะมีกำลังการผลิตที่สูงกว่า (ตารางที่ 4.3) แต่มีสิ่งที่น่าสนใจว่า ในปีการผลิต 2519/20 ผู้บ่มได้รับการจัดสรรโควตาน้อยลงแต่ชาวไร่บ่มเองกลับได้รับการจัดสรรโควตาเพิ่มขึ้น ทั้งนี้เพราะจำนวนชาวไร่บ่มเองได้เพิ่มอย่างมากในปีการผลิตนี้ แต่หลังจากนั้นมาโควตาที่โรงงานยาสูบจัดสรรให้ทั้งชาวไร่บ่มเองและผู้บ่มค่อนข้างคงที่ นอกจากปีการผลิต 2524/25 และปี 2525/26 ที่โรงงานยาสูบได้เพิ่มโควตาให้ แต่ปีต่อมาโควตาก็ลดลงเหมือนเดิม เนื่องจากสต็อกใบยาสูบมีมาก ในปีปัจจุบัน (ปีการผลิต 2527/28) ชาวไร่บ่มเองได้รับการจัดสรรโควตาประมาณ 2 ใน 5 ของจำนวนโควตาทั้งหมด (ร้อยละ 36) การที่โรงงานยาสูบจัดสรรโควตาให้ผู้บ่มและชาวไร่บ่มเองนี้มิได้หมายความว่าปริมาณการรับซื้อจริงๆจะต้องเท่ากับจำนวนโควตาพอดี เพราะปริมาณการรับซื้อจริงๆสามารถยืดหยุ่นได้แล้วแต่โรงงานยาสูบ แต่จะไม่แตกต่างจากจำนวนโควตามากนัก (ตารางที่ 4.4)

ตารางที่ 4.1 ผลผลิตใบยาแห้งและปริมาณการรับซื้อใบยาพันธุ์เวอร์จิเนียของโรงงานยาสูบ

หน่วย : เมตริกตัน

ฤดูกาลผลิต	ผลผลิต	ปริมาณการรับซื้อ	ร้อยละของปริมาณการรับซื้อ
2517/18	34,596	15,525	44.88
2518/19	42,507	18,552	43.64
2519/20	42,685	16,453	38.55
2520/21	42,000	12,978	31.65
2521/22	44,000	13,260	30.14
2522/23	47,242	13,419	28.40
2523/24	37,448	11,214	29.95
2524/25	51,656	17,792	34.44
2525/26	47,317	16,990	35.91
2526/27	39,602	14,115	35.64
2527/28	38,764	14,561	37.56
2528/29	35,220	13,610	38.64
2529/30	30,823	14,354	46.57
เฉลี่ย			36.61

ที่มา : โรงงานยาสูบ กระทรวงการคลัง

ตารางที่ 4.2 ราคาวัสดุโบายานห่งของโรงงานยาสูบและบริษัทเอกชน

หน่วย : บาท/ก.ก.

ปี	โรงงานยาสูบ	บริษัทเอกชน
2524	32.58	36.23
2525	39.74	48.78
2526	38.50	30.86
2527	39.32	30.08
2528	41.44	35.55
2529	43.57	n.a.
2530	42.10	n.a.
เฉลี่ย	39.61	36.30

ที่มา : โรงงานยาสูบ กระทรวงการคลัง

ตารางที่ 4.3 โคเวต้าไมยาแห้งพันธุ์เวอร์จิเนียที่โรงงานยาสูบจัดสรรให้ผู้บ่มและชาวไร่บ่มเอง

หน่วย : เมตริกตัน

ปีการผลิต	ผู้บ่ม	ชาวไร่บ่มเอง	รวม
2518/19	13,533	3,123	16,656
2519/20	10,022	5,656	15,678
2520/21	8,415	4,809	13,224
2521/22	8,422	4,811	13,233
2522/23	8,477	4,809	13,286
2523/24	8,474	4,809	13,283
2524/25	9,970	6,201	16,171
2525/26	10,183	6,767	16,950
2526/27	8,067	5,518	13,585
2527/28	8,064	5,507	13,571
2528/29	8,073	5,504	13,577
2529/30	7,204	4,937	12,141
2530/31	7,134	5,340	12,474
เฉลี่ย (ร้อยละ)	8,926 (63.12)	5,215 (36.88)	14,141 (100.00)

ที่มา : โรงงานยาสูบ กระทรวงการคลัง

ตารางที่ 4.4 จำนวนใบยาแห้งที่โรงงานยาสูบรับซื้อแยกตามผู้ผลิต

หน่วย : เมตริกตัน

ปีการผลิต	ผู้เฒ	ชาวไร่เฒเอง	รวม
2512/13	7,207	67	7,274
2513/14	6,899	109	7,008
2514/15	7,116	384	7,500
2515/16	6,845	557	7,402
2516/17	14,147	1,387	15,534
2517/18	13,114	2,411	15,525
2518/19	14,050	4,502	18,552
2519/20	9,963	6,490	16,453
2520/21	8,265	4,713	12,978
2521/22	8,465	4,795	13,260
2522/23	8,526	4,893	13,419
2523/24	6,392	4,822	11,214
2524/25	10,901	6,891	17,792
2525/26	10,223	6,767	16,990
2526/27	8,064	6,051	14,115
2527/28	8,743	5,818	14,561
2528/29	8,064	5,546	13,610
2529/30	8,750	5,556	14,306
2530/31	6,630	5,291	11,921
เฉลี่ย (ร้อยละ)	9,072 (69.10)	4,055 (30.90)	13,127 (100.00)

ที่มา : โรงงานยาสูบ กระทรวงการคลัง

ที่กล่าวมาข้างต้นนี้เป็นภาพรวมของตลาดยาสูบแต่ เรื่องที่จะกล่าวต่อไปนี้เป็นเรื่องการตลาดของชาวไร่บ่มเองโดยเฉพาะ ซึ่งจะพิจารณาแยกเป็นหัวข้อต่างๆดังต่อไปนี้

- 4.1 วิธีการตลาดของชาวไร่บ่มเอง
- 4.2 คลังสินค้า
- 4.3 สินค้า
- 4.4 ข่าวสารการตลาด
- 4.5 การขนส่ง
- 4.6 การจัดชั้นคุณภาพและมาตรฐานสินค้า

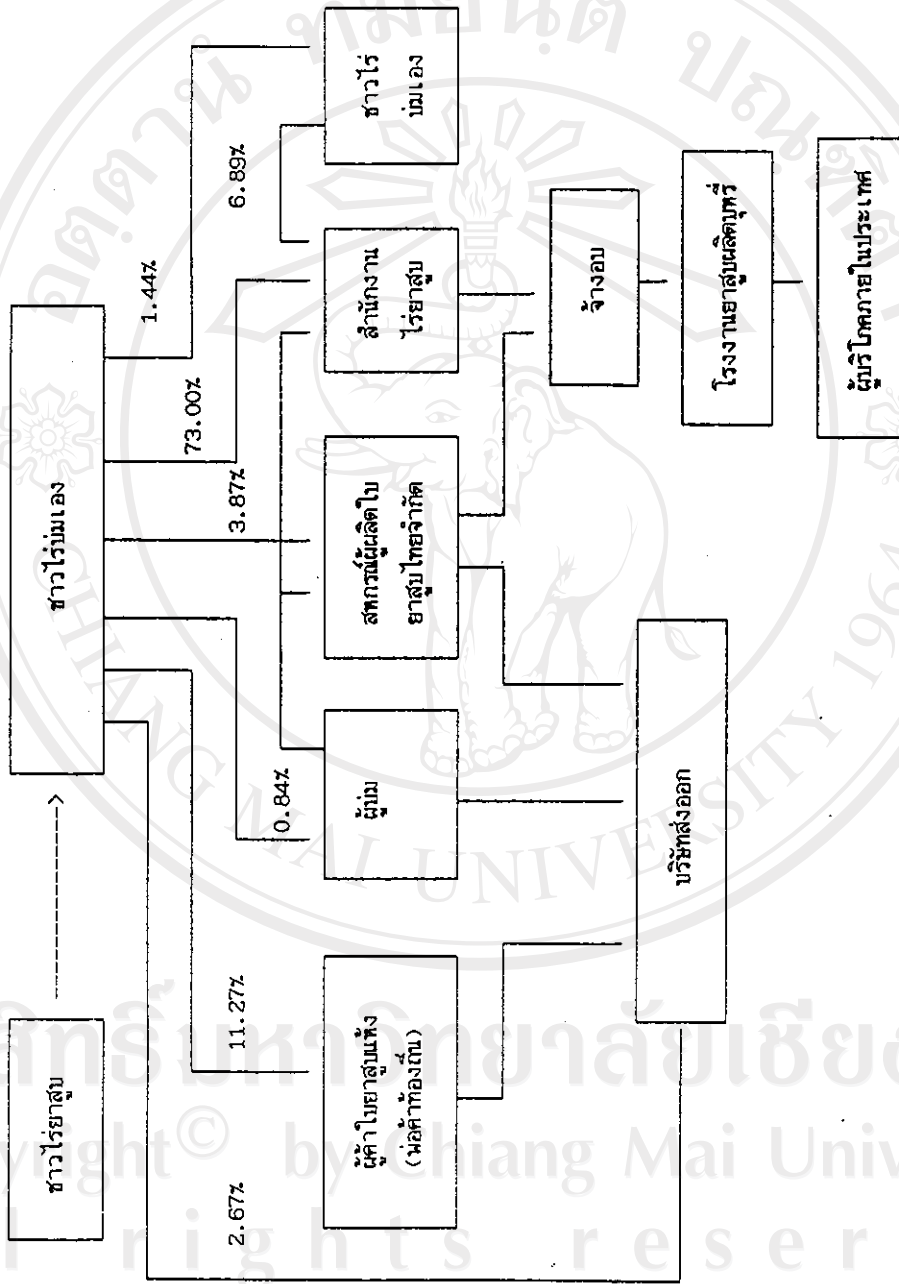
4.1 วิธีการตลาดของชาวไร่บ่มเอง

วิธีการตลาดของยาสูบที่ผลิตโดยชาวไร่บ่มเองได้แสดงไว้ในรูป 4[ก] กล่าวคือ ชาวไร่บ่มเองจะขายใบยาแห้งให้แก่สำนักงานไร่ยาสูบ เชียงใหม่ซึ่งสำนักงานไร่ยาสูบนี้เป็นสาขาของโรงงานยาสูบตามโควตาที่โรงงานยาสูบกำหนดให้ ชาวไร่บ่มเองนี้ตามกฎหมายจะต้องเป็นผู้ผลิตใบยาสดและบ่มใบยาด้วยตนเอง แต่ก็มีชาวไร่บ่มเองบางรายได้กระทำตัวเหมือนผู้บ่ม คือมีการจ่ายกล้ายาสูบ ปูย ยาปราบศัตรูพืช และ สินค้าอื่นๆให้แก่ชาวไร่ยาสูบ แล้วรับซื้อใบยาสดมาบ่มเอง ทำให้เกิดวิธีการตลาดในช่วงยาสดเกิดขึ้น สำหรับวิธีการตลาดใบยาแห้งนั้น ชาวไร่บ่มเองจะขายใบยาแห้งให้แก่สำนักงานไร่ยาสูบ เชียงใหม่ในโควตาของโรงงานยาสูบ คิดเป็นร้อยละ 82.74 ของผลผลิตใบยาสูบที่ผลิตได้ในเขตเชียงใหม่-ลำพูน ขยายกรณีพิเศษร้อยละ 6.82 (กรณีพิเศษนี้เป็นกรณีที่โรงงานยาสูบรับซื้อใบยาเพิ่มเติมจากโควตาที่มีอยู่) และ ขายที่อื่น ๆ ร้อยละ 10.44 (ตารางที่ 4.5)

สำหรับใบยาแห้งที่เหลือจากการส่งขายตามโควตาของโรงงานยาสูบแล้ว ชาวไร่บ่มเองสามารถนำไปขายแก่ เพื่อนชาวไร่บ่มเองด้วยกัน ซึ่งอาจเป็นญาติพี่น้อง เพื่อนฝูง หรือ เพื่อนบ้าน

ส่วนชาวไร่บ่มเองที่ได้สมัครเป็นสมาชิกของสหกรณ์ผู้ผลิตใบยาสูบไทยจำกัดก็อาจนำไปขายไปฝากขายที่สหกรณ์ฯ โดยสหกรณ์ฯจะนำใบยาแห้งไปขาย บริษัทส่งออก หรือจัดขายโดยตรงแก่ผู้ซื้อ

วิธีการตลาด



รูป 4.6
ที่มา : จากการสัมภาษณ์

ตารางที่ 4.5 ปริมาณผลผลิตใบยาแห้งที่ชาวไร่รมเองขายให้แหล่งรับซื้อต่างๆ

แหล่งรับซื้อ	จำนวน (ก.ก.)	ร้อยละ
ขายในโควตาโรงงานยาสูบ	1,985,666	82.74
ขายกรณีพิเศษให้โรงงานยาสูบ	163,768	6.82
ขายให้แหล่งรับซื้อต่างๆ	250,566	10.44
รวม	2,400,000	100.00

ที่มา : สำนักงานไร่ยาสูบเชียงใหม่

ตารางที่ 4.6 แหล่งรับซื้อยานอกโควตาของชาวไร่รมเอง

แหล่งรับซื้อ	ร้อยละของปริมาณยาที่ขายให้แก่แหล่งรับซื้อต่างๆ
พ่อค้าท้องถิ่น	41.76
ขายเข้าโควตาผู้อื่น	25.54
สหกรณ์ผู้ผลิตใบยาสูบไทยจำกัด	14.35
บริษัทส่งออก	9.90
เพื่อนชาวไร่รมเอง	5.32
ผู้รม	3.13
รวม	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

ต่างประเทศต่อไป

บริษัทส่งออก เป็นแหล่งรับซื้ออีกแหล่งหนึ่งที่ชาวไร่บ่มเองนิยมนำใบยาไปเสนอขาย

พ่อค้าท้องถิ่น เป็นผู้ที่มีส่วนอย่างมากในการรับซื้อใบยาแห้งของชาวไร่บ่มเอง โดยพ่อค้าเหล่านี้จะทำหน้าที่เหมือนพ่อค้าคนกลางที่ไปรับซื้อใบยาจากชาวไร่บ่มเอง แล้วนำมาขายให้บริษัทส่งออก เพื่อเอากำไรอีกต่อหนึ่ง

ผู้บ่มที่ต้องการใบยาแห้งก็อาจไปขอซื้อใบยาได้จากชาวไร่บ่มเอง

จะเห็นได้ว่า การซื้อขายใบยาแห้งของชาวไร่บ่มเองมีบุคคลหรือฝ่ายที่เกี่ยวข้องถึง 6 ฝ่ายด้วยกันคือ สำนักงานไร่ยาสูบ สหกรณ์ผู้ผลิตใบยาสูบไทยจำกัด บริษัทส่งออก พ่อค้าท้องถิ่น เพื่อนชาวไร่บ่มเอง และ ผู้บ่ม ซึ่งจากการศึกษาพบว่า ถ้าชาวไร่บ่มเองมีผลผลิตใบยาแห้ง 100 % ผลผลิตส่วนใหญ่จะนำไปขายให้แก่สำนักงานไร่ยาสูบเชียงใหม่ ซึ่งเป็นจำนวนถึง 73 % ที่เหลือจะขายให้แก่แหล่งรับซื้อต่างๆ ซึ่งพบว่า พ่อค้าท้องถิ่นเป็นผู้รับซื้อรายใหญ่ซึ่งรับซื้อผลผลิตเป็นจำนวนถึง 11.27 % นอกจากนี้ชาวไร่บ่มเองยังนิยมนำใบยาของตนเองไปเข้าโควตาของชาวไร่บ่มเองรายอื่นถึง 6.87 % (เรื่องการนำใบยาแห้งไปเข้าโควตาผู้บ่มนี้จะได้กล่าวถึงในท้ายบทนี้) และใบยาแห้งที่เหลืออีกประมาณ 8.86 % จะนำไปขายให้สหกรณ์ 3.87 % บริษัทส่งออก 2.67 % เพื่อนชาวไร่บ่มเอง 1.44 % และ ผู้บ่ม 0.84 % (รูป 4[ก])

แต่ถ้าพิจารณาการซื้อขายใบยานอกโควตาจะพบว่า พ่อค้าท้องถิ่นเป็นผู้รับซื้อใบยาจากชาวไร่บ่มเองมากกว่าแหล่งรับซื้ออื่น คิดเป็นร้อยละ 41.76 ของปริมาณการซื้อขายทั้งหมด รองลงมาคือ การนำใบยาแห้งไปเข้าโควตาของชาวไร่บ่มเองรายอื่น และ สหกรณ์ผู้ผลิตใบยาสูบไทยจำกัด แต่แหล่งที่รับซื้อใบยาของชาวไร่บ่มเองน้อยที่สุดคือ ผู้บ่ม ซึ่งมีข้อที่น่าสังเกตคือ ผู้บ่มเป็นผู้ที่ผลิตใบยาเองได้ จึงไม่นิยมไปซื้อยาจากแหล่งอื่นอีกเพราะเป็นการเพิ่มต้นทุน (ตารางที่ 4.6)

นอกจากนี้ยังพบว่า การซื้อขายใบยานั้นพ่อค้าท้องถิ่นยังนิยมเลือกซื้อใบยาถึงบ้านชาวไร่

บ่มเอง โดยนำรถบรรทุกเล็กมารับซื้อ แต่บางส่วนชาวไร่บ่มเองก็นำไปขายเองที่สหกรณ์ผู้ผลิตใบยาสูบไทยจำกัดหรือบริษัทส่งออก บางส่วนเพื่อนชาวไร่บ่มเองก็มาซื้อที่บ้าน และยังมีการซื้อขายแบบผสมคือ ผลผลิตบางส่วนมีผู้มาขอซื้อแต่บางส่วนก็ต้องนำไปขายเอง (ตารางที่ 4.7)

สำหรับราคาซื้อขายใบยาแห้งนอกโคเวต่านั้น จากการศึกษาพบว่า ไร่ยละ 77 มีการต่อรองราคาร่วมกันระหว่างชาวไร่บ่มเองกับผู้ที่มาขอซื้อ (ซึ่งได้แก่ พ่อค้า และ เพื่อนชาวไร่บ่มเองด้วยกัน) ที่เหลือไร่ยละ 22 ผู้ซื้อคือ ฝ่ายพ่อค้า บริษัทส่งออก หรือสหกรณ์ผู้ผลิตใบยาสูบไทยจำกัด เป็นฝ่ายกำหนดราคา และ อีกไร่ยละ 1 ชาวไร่บ่มเองผู้ขายใบยาเป็นผู้กำหนดราคาเอง (ตารางที่ 4.8)

นอกจากนี้ยังพบว่า การซื้อขายยานอกโคเวต่านั้นมักกระทำกันหลังจากส่งขายเต็มโคเวตาแล้ว นั่นคือ เกือบครึ่งหนึ่งของตัวอย่างที่นำมาศึกษา (ไร่ยละ 49) จะทำการขายยานอกโคเวตาหลังจากส่งยาเต็มโคเวตาแล้ว และ ไร่ยละ 46 จะขายยานอกโคเวตาหรือนำส่งใบยาในโคเวตาไปด้วย และที่เหลืออีกไร่ยละ 5 จะขายยานอกโคเวต่าก่อนนำส่งยาในโคเวตา กรณีนี้มักเป็นกรณีที่ชาวไร่บ่มเองได้ราคาใบยาแห้งดี ส่วนใหญ่เป็นใบยาต้นฤดู ตลาดมีความต้องการสูง ชาวไร่จึงตัดสินใจขายยาไปก่อนเพื่อจะได้มีทุนมาดำเนินการผลิตยา รุ่นอื่นต่อมา (ตารางที่ 4.9)

สำหรับการซื้อขายยานอกโคเวต่านั้น จากการศึกษาพบว่า ชาวไร่บ่มเองนิยมซื้อขายใบยากันแบบแยกเกรด นั่นคือ จะแยกเป็นพวงยาสูง ยากลาง และ ยาต่ำ ถึงไร่ยละ 75 หรือ 3 ใน 4 แลที่เหลืออีกไร่ยละ 25 แบบเหมา คือ ชาวไร่บ่มเองจะไม่แยกขายเป็นชนิดหรือเกรด แต่จะใช้วิธีขายเหมายาทุกประเภทที่มีอยู่ โดยคละเคล้ากันไปทั้งยาสูง ยากลาง ยาต่ำ ซึ่งวิธีการเช่นนี้จะทำให้ชาวไร่บ่มเองสามารถขายยาในสต็อกของตนเองได้หมด แต่วิธีการนี้ก็จะขายยาได้ในราคาต่ำ แต่ชาวไร่ส่วนมากก็จะยอมขายเพราะถือเสียว่าสามารถขายยาได้หมด การขายเหมาบางครั้งกระทำกันตั้งแต่ยังไม่ได้คัดเกรดใบยา คือ เมื่อชาวไร่บ่มเองเอาใบยาออกจากเตาใส่ในกระจาดรอเวลา 1 - 2 วันเพื่อให้ใบยามีความชื้นบ้าง ในระยะนั้นถ้ามีพ่อค้าหรือเพื่อนชาวไร่บ่มเองมาขอซื้อ ชาวไร่บ่มเองอาจตัดสินใจขายใบยาที่มีอยู่ไปเลยถ้าซึ่งใจจู้แล้ว เห็นว่าถ้าขายเหมาตอนนั้นแล้วจะได้กำไรมากกว่าการเอายาไปคัดเกรดแล้วขายแบบแยกเกรดภายหลัง (ตารางที่ 4.10)

ตารางที่ 4.7 ลักษณะการซื้อขายไยยานอกโคเวต้า

ลักษณะการซื้อขายไยยานอกโคเวต้า	ร้อยละของการซื้อขายไยยานอกโคเวต้า
พ่อค้ามาตระเวนรับซื้อถึงบ้าน	43
เพื่อนชาวไร่บ่มเองมาซื้อที่บ้าน	18
ชาวไร่บ่มเองนำมาไปขายด้วยตนเอง	6
ทุกวิธีรวมกัน	33
รวม	100

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

ตารางที่ 4.8 รูปแบบการซื้อขายยานอกโคเวต้าของชาวไร่บ่มเอง

รูปแบบการซื้อขายยานอกโคเวต้า	ร้อยละของการซื้อขายยานอกโคเวต้า
ตกลงราคาร่วมกัน	77
ผู้ซื้อ (พ่อค้า , สหกรณ์ผู้ผลิตไยยานอกโคเวต้า จำกัด หรือ บริษัทส่งออก) เป็นฝ่ายกำหนดราคาซื้อ	22
ผู้ขาย (ชาวไร่บ่มเอง) เป็นฝ่ายกำหนดราคา	1
รวม	100

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

ตารางที่ 4.9 ช่วงเวลาที่ชาวไร่ร่วมเองขายยานอกโคเวต้า

ช่วงเวลาที่ชาวไร่ร่วมเองขายยานอกโคเวต้า	ร้อยละของการนำยาส่งขายนอกโคเวต้า
ก่อนนำยาส่งขายในโคเวต้า	5
ระหว่างนำยาส่งขายในโคเวต้า	46
หลังส่งยาส่งขายในโคเวต้าเต็มแล้ว	49
รวม	100

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

ตารางที่ 4.10 ลักษณะการซื้อขายยานอกโคเวต้า

ลักษณะการซื้อขาย	ร้อยละของการขาย
ขายแบบแยกเกรด	75
ขายเหมา	25
รวม	100

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

สำหรับรายได้จากการขายยานอกโคเวตานั้น ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 82) ชาวไร่เอง จะได้รับในรูปเงินสดทันที ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 12 จะได้รับในรูปเงินสดและปุ๋ย ซึ่งส่วนใหญ่ได้แก่ บริษัทส่งออกและสหกรณ์ผู้ผลิตไบยาสูบไทยจำกัดเป็นผู้จ่ายให้ และ อีกร้อยละ 5 ได้รับในรูปเงินสด แต่เป็นภายหลังจากที่ผู้ซื้อไบยาไปจากชาวไร่เองเอาเข้าไปขายก่อน ได้เงินมาแล้วจึงเอามาชำระ ต่อแก่ชาวไร่เองผู้ขาย และที่เหลืออีกร้อยละ 1 จะได้รับในรูปปุ๋ยอย่างเดียว ซึ่งได้แก่สหกรณ์ผู้ผลิตไบยาสูบไทยจำกัด (ตารางที่ 4.11)

4.2 คลังสินค้า

ชาวไร่เองส่วนใหญ่จะเก็บไบยาแห้งทั้งที่ยังไม่ได้รับการตัดเกรดและที่ตัดเกรดรวมทั้ง บรรจุหีบห่ออย่างดีแล้วไว้ที่บ้าน ซึ่งบริเวณที่เก็บรักษาไบยาแห้งมักได้แก่ ใต้ถุนบ้าน บนบ้าน และใน โถงเล็กที่สร้างไว้แยกต่างหากจากบ้านซึ่งสร้างไว้เก็บยาโดยเฉพาะ ซึ่งร้อยละ 41 จะเก็บไบยาแห้งไว้ในโถงเพราะสะดวกในการเก็บ ร้อยละ 40 จะเก็บไว้ใต้ถุนบ้านซึ่งส่วนใหญ่มักจะเป็นบ้านที่มีใต้ถุนสูง มีที่ว่างที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์เลยเอาไว้เก็บยาแห้ง การเก็บมักจะไม่มารองก่อนแล้วจึง ค่อยวางห่อยาแห้งลงบนไม้ เพราะถ้าวางห่อยาบนใต้ถุนที่เป็นดินหรือซีเมนต์เลยอาจจะเกิดความชื้น ทำให้เกิดเชื้อราได้ง่าย ที่เหลือร้อยละ 19 จะเก็บไว้บนบ้าน กรณีนี้มักเป็นกรณีที่ชาวไร่เองไม่มีโรงเก็บหรือไม่มีที่ว่างใต้ถุนบ้านที่พอจะเก็บยาได้ จึงต้องนำมาไว้บนบ้าน ซึ่งมักไม่ค่อยสะดวกในการ เก็บเพราะห่อยาไต่และกินเนื้อที่ในการเก็บรักษามาก (ตารางที่ 4.12)

สำหรับระยะเวลาในการเก็บสต็อกไบยานั้น มักไม่แน่นอนทั้งนี้จะขึ้นกับว่าทางสถานีไบยา ของสำนักงานไร่ยาสูบจะกำหนดวันรับซื้อไบยาเมื่อไหร่ ถ้ากำหนดเวลารับซื้อใกล้กับเวลาที่บรรจุหีบห่อเสร็จก็อาจไม่เก็บไบยาไว้นาน อาจนำออกขายทันทีเลยก็ได้ แต่ถ้าทางสถานีไบยากำหนดวันรับซื้อ ในช่วงที่ยากำลังบ่มในเตา ก็อาจต้องรอไปขายงวดหน้า หรือบางครั้งก็ต้องรอเก็บยาไว้หลายครั้ง ก่อนจึงค่อยนำไปขาย เพราะถ้าจะเอายาแต่ละครั้งไปขายก็มีชาน้อยเกินไป และอีกประการหนึ่งที่เป็นตัวกำหนดระยะเวลาในการเก็บสต็อกไบยาก็คือ ความต้องการใช้เงินของชาวไร่เอง ถ้าชาวไร่เองมีเรื่องที่จะต้องใช้เงินอย่างรีบด่วนก็อาจขายยาทันทีที่ออกจากเตาบ่มเลยก็ได้โดยไม่ต้องมีการตัดเกรดและบรรจุหีบห่อเลย แต่ก็อาจมีกรณีที่ชาวไร่เองเก็บสต็อกไว้เป็นเดือนจึงนำออกขาย

ตารางที่ 4.11 รูปแบบของรายได้จากการขายยานอวกาศตัวของชาวไร่แม่เอง

รูปแบบของรายได้	ร้อยละของรายได้
รับเป็นเงินสดทันที	82
รับเป็นเงินสดและปุ๋ย	12
รับเป็นเงินสดแต่ภายหลังจากการนำยาไปขายก่อน	5
รับเป็นปุ๋ย	1
รวม	100

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

ตารางที่ 4.12 สถานที่เก็บใบยาแห้งก่อนนำออกขายของชาวไร่แม่เอง

สถานที่เก็บ	ร้อยละของการเก็บ
โกดัง	41
ใต้ถุนบ้าน	40
บนบ้าน	19
รวม	100

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

โดยทั่วไปเกินกว่าครึ่งหนึ่งของชาวไร่ตัวอย่าง (ร้อยละ 64) จะเก็บสต็อคข้าวไว้ 1 -2 อาทิตย์ และมีชาวไร่ร้อยละ 20 นำขายออกขายภายใน 1 อาทิตย์ ที่เหลือร้อยละ 11 และ 5 จะนำไปขายเก็บสต็อคไว้ 2 -3 อาทิตย์ และ 1 เดือน ตามลำดับ (ตารางที่ 4.13) ซึ่งการเก็บสต็อคไปขายไว้ไม่ได้มีผลต่อราคาไปขายเลย เพราะการซื้อขายไปขายนั้นจะซื้อกันตามเกรดและตามคุณภาพของไปขาย ซึ่งการเก็บสต็อคไปขายไว้ไม่ได้ทำให้ไปขายเปลี่ยนเกรดและคุณภาพได้ จึงไม่ถือว่าการเก็บสต็อคไปขายมีผลต่อการเพิ่มหรือลดราคาไปขาย

การดูแลรักษาไปขายที่บ่มแล้วแต่ยังมีได้นำออกขายนี้ ไม่มีวิธีการยุ่งยากเหมือนการดูแลไปขายที่บ่มและอบแห้ง (ในกรณีของสำนักงานไร่ยาสูบที่ซื้อไปขายจากชาวไร่บ่มเองและโรงบ่มนั้นก่อนนำไปขายที่บ่มแล้วส่งโรงงานยาสูบต้องมีการอบให้แห้งและผ่านน้ำยาเพื่อกันปลวกและแมลงรบกวน เช่นเดียวกับที่บริษัทส่งออกและสหกรณ์ผู้ผลิตไปขายสูบไทยจำกัดต้องอบไปขายให้แห้งก่อนที่จะส่งออกไปขายยังต่างประเทศ) เพราะระยะเวลาที่เก็บสต็อคข้าวไว้เนิ่นๆ ไม่เกิดปัญหาเรื่องมีปลวกหรือแมลงรบกวน จึงไม่ต้องมีการรมยา (คือ การนำยาแห้งไปผ่านน้ำยากันปลวกและแมลง) ซึ่งสามารถเก็บรักษาไว้นานปีได้ แต่ไปขายแห้งที่ชาวไร่บ่มเองมีอยู่ในสต็อคนั้น มักเก็บไว้นานที่สุดไม่เกิน 2 เดือนก็ต้องขาย จึงไม่ต้องเดือดร้อนเรื่องการรมยากันปลวกและแมลง แต่ปัญหาที่ชาวไร่บ่มเองมักจะประสบในการเก็บสต็อคไปขายไว้นานก็คือ ไปขายแห้งที่เก็บไว้มักจะเกิดเชื้อราขึ้นทำให้ยาเน่าเสียหรือเกิดปัญหาไปขายแห้งกรอบจนเกินไป ทำให้เกิดความเสียหายได้ ดังนั้นชาวไร่บ่มเองจึงระวังในเรื่องความชื้นมากกว่าเรื่องของการกำจัดปลวกและแมลงที่จะมารบกวนไปขาย

4.3 สินเชื่อ

แต่เดิมโรงงานยาสูบเป็นผู้ให้สินเชื่อแก่ชาวไร่บ่มเองเพื่อช่วยเหลือให้มีเงินทุนสำหรับนำมาใช้ในการปลูกยาสูบโดยตรง ต่อมาทางโรงงานยาสูบมีดำริว่า ควรให้ธนาคารเป็นผู้ให้สินเชื่อแก่ชาวไร่บ่มเองโดยตรง จึงได้ดำเนินการขอให้ทางธนาคารกรุงไทยเป็นผู้ให้สินเชื่อแก่ชาวไร่บ่มเองโดยตรง โดยไม่ต้องผ่านทางโรงงานยาสูบอีก ดังนั้นชาวไร่บ่มเองจึงสามารถจะขอรับสินเชื่อได้จากทางธนาคารกรุงไทยโดยตรง โดยทางธนาคารกรุงไทยจะให้สินเชื่อแก่ชาวไร่บ่มเองที่มีโควตาไปขายแห้งของโรงงานยาสูบอยู่ คือ ถ้าชาวไร่รายใดมีรายชื่อที่ทางสำนักงานไร่ยาสูบแจ้งให้ทาง

ตารางที่ 4.13 การเก็บสต็อกใบยาก่อนนำออกขาย

ระยะเวลาในการเก็บสต็อก	ร้อยละของการเก็บสต็อก
1 อาทิตย์	20
1 - 2 อาทิตย์	64
2 - 3 อาทิตย์	11
1 เดือน	5
รวม	100

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

ตารางที่ 4.14 การรับสินค้าประเภทปุ๋ยและยาปราบศัตรูพืชผ่านทางสโมสรพนักงานยาสูบเชียงใหม่

สินค้าประเภทปุ๋ยและยาปราบศัตรูพืช	ร้อยละ
รับสินค้า	80
ไม่รับสินค้า (ซื้อด้วยเงินสด)	20
รวม	100

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

ธนาคารทราบว่า เป็นชาวไร่เองที่มีโคว้าของโรงงานยาสูบอยู่ ชาวไร่เองรายนั้นสามารถไปขอรับสินเชื่อ (เงินกู้) ได้จากทางธนาคารกรุงไทยจำกัด โดยทางธนาคารจะให้ชาวไร่ทำสัญญาเงินกู้แบบค้ำประกันเป็นกลุ่มๆละประมาณ 5 -10 คน และ ทางธนาคารจะจ่ายเงินกู้จำนวน 15 บาท/กิโลกรัม ไร่ยาสูบให้ โดยทางธนาคารจะคิดดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 1.25 บาท/เดือน หรือ ร้อยละ 15 ต่อปี และทางธนาคารจะหักเงินกู้คืนทุกครั้งที่มีการนำใบยาแห้งมาขายให้ทางสำนักงานไร่ยาสูบจนกว่าจะหมดหนี้สินของธนาคาร โดยจะหักเป็นยอดเงินประมาณ 40 % ของเงินที่ชาวไร่ได้รับจากการขายใบยา

นอกจากนี้ชาวไร่เองยังได้รับสินเชื่อเกี่ยวกับถ่านลิกไนท์ ปุ๋ย และ ยาปราบศัตรูพืช จากสโมสรพนักงานยาสูบเชียงใหม่ โดยทางสโมสรพนักงานยาสูบเชียงใหม่ จะได้รับผลตอบแทนประโยชน์ตอบแทนในรูปของเปอร์เซ็นต์จากการขาย นั่นคือ จะได้รับผลตอบแทนจากการขายปุ๋ยตันละ 200 บาท ซึ่งทำให้ต้นทุนปุ๋ยแพงกว่าราคาปกติกิโลกรัมละ 20 สตางค์ (เนื่องจาก ปุ๋ย 1,000 กิโลกรัม จะทำให้ต้นทุนเพิ่ม 200 บาท) และ ได้รับจากการขายยาปราบศัตรูพืช 5 % ของยอดขาย โดยชาวไร่ที่ไปรับเงินกู้จากธนาคารกรุงไทยจำกัดจะต้องถูกหักเงินไว้ตามโคว้าของชาวไร่แต่ละราย กิโลกรัมละ 2 บาท เพื่อสำรองไว้เป็นค่าขนส่งลิกไนท์ซึ่งต้องชำระเป็นเงินสดแก่ผู้รับเหมาขนส่ง เมื่อชาวไร่รับถ่านลิกไนท์ทางสถานีใบยาของสำนักงานไร่ยาสูบ จะเป็นผู้ทำรายการหักค่าขนส่งลิกไนท์ให้ทางธนาคารกรุงไทยจำกัดตัดเงินจากบัญชีของชาวไร่รายนั้นๆ ให้แก่ทางสโมสรพนักงานยาสูบเชียงใหม่ หากว่าค่าขนส่งเป็นจำนวนเกินกว่ายอดเงินที่ทางธนาคารหักยอดไว้ ก็จะยกไปรวมกับยอดค่าถ่านลิกไนท์ซึ่งชาวไร่เองจะชำระเงินคืน เมื่อส่งขายใบยาแห้งให้แก่ทางสำนักงานไร่ยาสูบเชียงใหม่ สำหรับค่าปุ๋ย ยาปราบศัตรูพืช และ อุปกรณ์อื่นๆ เช่น เครื่องพ่นยา เป็นต้น ชาวไร่เองสามารถจะขอรับได้จากทางร้านค้าที่มีข้อตกลงกับทางสโมสรพนักงานยาสูบเชียงใหม่ไว้แล้ว โดยทางสโมสรพนักงานยาสูบเชียงใหม่จะเป็นผู้ค้ำประกันให้แก่ชาวไร่แต่ละรายในวงเงินโคว้าละไม่เกิน 5,000 บาท และจะทำการหักเงินเมื่อชาวไร่ส่งขายใบยาแห้งให้แก่ทางสำนักงานไร่ยาสูบเชียงใหม่ โดยมีข้อตกลงว่าทางสโมสรพนักงานยาสูบเชียงใหม่จะหักเงินค่าสินเชื่อของทั้งลิกไนท์ ปุ๋ย ยาปราบศัตรูพืช และอุปกรณ์อื่นๆจากการขายใบยาแห้งครั้งละประมาณ 20 % ของเงินที่ขายได้แต่ละครั้งจนกว่าจะหมด

จากการศึกษาพบว่า เกือบ 80 % ชาวไร่ตนเองจะรับสินเชื่อประเภทปุ๋ย และ ยาปราบศัตรูพืช ผ่านทางสโมสรพนักงานยาสูบเชียงใหม่ ที่เหลืออีก 20 % จะซื้อด้วยเงินสด (ตารางที่ 4.14) สำหรับถ่านลิกไนท์นั้นชาวไร่ตนเองทุกคนจะรับสินเชื่อจากทางสโมสรพนักงานยาสูบเชียงใหม่ เพราะเชื่อเพลิงที่ใช้ในการต้มใบชาที่ทางโรงงานยาสูบกำหนดให้ใช้ถ่านลิกไนท์เป็นเชื้อเพลิง

นอกจากนี้ยังมีแหล่งสินเชื่ออื่นอีกมากที่ชาวไร่ตนเองได้รับเช่น ธ.ก.ส. สำหรับ ธ.ก.ส. นั้น ชาวไร่ตนเองจะต้องรวมกลุ่มกันไปทำสัญญาค้ำประกันกลุ่มๆละประมาณ 5 คน เพื่อขอรับสินเชื่อเงินกู้ ซึ่งเป็นสินเชื่อเงินกู้ระยะสั้น กำหนดชำระภายในเวลา 1 ปี หรืออาจจะขอรับสินเชื่อเงินกู้ระยะยาวก็ได้แต่กรณี โดยเสียดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 14 ต่อปี สินเชื่อเงินกู้ที่ทาง ธ.ก.ส. จะจ่ายเป็นปุ๋ยส่วนหนึ่ง ที่เหลือเป็นเงินสด สินเชื่อของ ธ.ก.ส. ที่ให้แก่ชาวไร่ตนเองไม่มีตัวเลขที่แน่นอนบ่งบอกว่าชาวไร่ตนเองรับสินเชื่อไปเป็นจำนวนร้อยละเท่าไร ของจำนวนชาวไร่ตนเองทั้งหมด เนื่องจากการขอรับสินเชื่อของชาวไร่ตนเองอาจเป็นการขอรับสินเชื่อแบบไม่เจาะจงตัวเองว่าเป็นชาวไร่ตนเอง แต่ขอรับในลักษณะเป็นเกษตรกรโดยทั่วไป ซึ่งอาจนำมาใช้ในการปลูกพืชอย่างอื่นรวมทั้งยาสูบด้วย แต่ตัวเลขในตารางที่ 4.15 พอจะทำให้ทราบว่า ชาวไร่ตนเองไปขอรับสินเชื่อจาก ธ.ก.ส. 2 แห่งในเชียงใหม่ คือ ธ.ก.ส. สาขาแม่แตง และ ธ.ก.ส. สาขาสันกำแพง เป็นจำนวนเพียงร้อยละ 19.37 ของจำนวนชาวไร่ตนเองทั้งหมดในจังหวัดเชียงใหม่

สหกรณ์การเกษตรก็เป็นแหล่งเงินกู้ที่สำคัญอีกแหล่งหนึ่งที่ชาวไร่ตนเองนิยมไปกู้มาลงทุนปลูกยาสูบ แต่ผู้ที่กู้ได้จะต้องเป็นสมาชิกของสหกรณ์การเกษตรนั้นๆอยู่ก่อนจึงจะมีสิทธิขอกู้เงินจากสหกรณ์การเกษตรนั้นๆได้ การกู้จะต้องมีการรวมกลุ่มของชาวไร่เพื่อทำสัญญาค้ำประกันเงินกู้ด้วย โดยเสียดอกเบี้ยร้อยละ 15 บาท/ปี

นอกจากนี้ธนาคารพาณิชย์ก็เป็นแหล่งเงินกู้ที่สำคัญที่ปล่อยสินเชื่อให้แก่ชาวไร่ตนเอง แต่ก็ต้องมีการค้ำประกันเงินกู้โดยอาจเป็นบุคคลมาค้ำประกัน หรือ เอาสิ่งหาปริมาณมาค้ำประกัน เช่น โฉนดที่ดิน เป็นต้น โดยเสียดอกเบี้ยร้อยละ 15 บาท/ปี

แหล่งสินเชื่อนอกกระบบ(ธนาคาร)ก็มีความสำคัญมาก ในกรณีที่ชาวไร่ตนเองต้องการเงิน

ตารางที่ 4.15 จำนวนชาวไร่บ่มเองที่รับสินเชื่อจาก ธ.ก.ส.

จำนวนชาวไร่บ่มเองทั้งหมดในเขตจังหวัดเชียงใหม่-ลำพูน	1,363 (ราย)	1,486 (โรง)
จำนวนชาวไร่บ่มเองที่รับสินเชื่อจาก ธ.ก.ส. สาขาแม่แตง	176	226
จำนวนชาวไร่บ่มเองที่รับสินเชื่อจาก ธ.ก.ส. สาขาสันกำแพง	188	203
รวม (ร้อยละ 19.37)	264	429

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

กู้เพื่อนำมาใช้ง่ายในการผลิตยาสูบแต่ไม่สามารถไปหากู้ได้จากแหล่งเงินทุนในระบบธนาคารได้ แหล่งเงินทุนนอกระบบมีส่วนอย่างมากที่จะช่วยให้การผลิตยาสูบดำเนินต่อไปอย่างต่อเนื่อง สำหรับแหล่งเงินทุนนอกระบบมักได้แก่ บิดามารดา ญาติพี่น้อง เพื่อนบ้าน การกู้ อาจไม่เสียดอกเบี้ยเลยก็ได้แต่จะถือเป็นภาระขี้ม ในหมู่ญาติพี่น้อง แต่บางรายก็อาจเสียดอกเบี้ยแพงกว่าดอกเบี้ยในระบบธนาคารเสียอีก เช่น เสียดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 5 - 10 บาท/เดือน หรือ 60 - 120 บาท/ปี ซึ่งเป็นอัตราที่สูงมาก

นายทุนเงินกู้ก็มีบทบาทสำคัญอันเป็นแหล่งเงินทุนนอกระบบธนาคารที่ช่วยให้ชาวไร่บ่มเองมีเงินมาลงทุนปลูกยาสูบ แต่ดอกเบี้ยที่นายทุนเงินกู้เรียกเก็บจากชาวไร่บ่มเองเป็นดอกเบี้ยที่แพงมากส่วนใหญ่มักจะให้กู้กันโดยเสียดอกเบี้ยร้อยละ 5 - 10 บาท/เดือน ซึ่งถือว่าเป็นอัตราดอกเบี้ยทั่วไปของแหล่งเงินทุนนอกระบบธนาคาร

จากการศึกษาพบว่า ชาวไร่บ่มเอง จะใช้สินเชื่อในระบบธนาคารถึงร้อยละ 88.56 ที่เหลืออีกร้อยละ 2.93 เป็นสินเชื่อนอกระบบธนาคาร แต่เมื่อพิจารณาการใช้สินเชื่อของชาวไร่ยาสูบกลับพบว่า ชาวไร่ยาสูบใช้สินเชื่อนอกระบบธนาคารมากกว่าซึ่งเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 82.65 ที่เหลือร้อยละ 17.35 เป็นสินเชื่อในระบบธนาคาร (ตารางที่ 4.16) ที่เป็นเช่นนี้เพราะชาวไร่ยาสูบรับสินเชื่อจากโรงบ่ม (ตู้บ่ม) มากกว่าแหล่งอื่นนั่นเอง แต่สำหรับชาวไร่บ่มเองนั้นได้รับสินเชื่อจากธนาคารกรุงไทยจำกัด เพราะเป็นการตกลงระหว่างโรงงานยาสูบกับทางธนาคารกรุงไทยจำกัด ในการให้สินเชื่อถ้าเป็นชาวไร่บ่มเองที่มีโควตาของโรงงานยาสูบ ทำให้ชาวไร่บ่มเองสามารถใช้เงินทุนในระบบมากกว่าชาวไร่ยาสูบ ซึ่งจากการศึกษาพบว่า ชาวไร่บ่มเองรับเงินกู้จากทางธนาคารกรุงไทยจำกัดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 58.94 รองลงมาคือ การกู้เงินจาก ธ.ก.ส. และ ธนาคารพาณิชย์ เป็นลำดับ (ตารางที่ 4.17) ที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะว่า ชาวไร่บ่มเองมีอสังหาริมทรัพย์ที่จะเอาไปค้ำประกันได้ ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้เตาบ่มเป็นหลักทรัพย์สินซึ่งทางธนาคารก็มักจะให้สินเชื่อเสมอ จึงพอจะสรุปได้ว่า ชาวไร่บ่มเองนิยมใช้สินเชื่อในระบบธนาคารมากกว่านอกระบบธนาคาร

นอกจากนี้ยังพบว่า การกู้หนี้ของชาวไร่บ่มเองนั้น ปรกติจะกู้จากเจ้าหน้าที่เพียงรายเดียวคือ ธนาคารกรุงไทยจำกัด เนื่องจากมีสิทธิที่จะกู้ได้ตั้งที่ได้กล่าวมาแล้ว แต่ก็มีชาวไร่บ่มเองเป็นจำ

ตารางที่ 4.16 สินเชื่อในระบบธนาคารและนอกระบบธนาคาร
ที่ชาวไร่ชาวนำมาใช้จ่ายในการปลูกยาสูบ

แหล่งสินเชื่อ	ปริมาณสินเชื่อ ของชาวไร่ตนเอง (บาท)	ปริมาณสินเชื่อ ของชาวไร่ยาสด (บาท)	ร้อยละของปริมาณสิน- เชื่อของชาวไร่ตนเอง	ร้อยละของปริมาณ สินเชื่อชาวไร่ยาสด
ในระบบ ธนาคาร (Formal sector)	3,024,000	63,000	88.55	17.35
นอกระบบ ธนาคาร (Informal sector)	391,000	300,097	11.45	82.65
รวม	3,415,000	363,097	100.00	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

ตารางที่ 4.17 สินเชื่อจากแหล่งต่างๆที่ชาวไร่ยาสูบนำมาใช้จ่ายในการปลูกยาสูบ

แหล่งสินเชื่อ	ปริมาณสินเชื่อ ของชาวไร่บ่มเอง (บาท)	ปริมาณสินเชื่อ ของชาวไร่ยาสด (บาท)	ร้อยละของปริมาณสิน- เชื่อของชาวไร่บ่มเอง	ร้อยละของปริมาณ สินเชื่อชาวไร่ยาสด
ธ. ก. ส.	795,000	51,000	23.28	14.05
สโมสร์	300,000	-	8.78	-
พนักงานยาสูบ เชียงใหม่				
สหกรณ์	103,000	12,000	3.02	3.30
การเกษตร				
ธนาคาร กรุงไทยจำกัด	1,836,000	-	53.76	-
ธนาคาร				
พาณิชย์อื่นๆ	290,000	-	8.49	-
ญาติพี่น้อง	79,000	4,200	2.31	1.16
แหล่งอื่นๆ	12,000	5,000	0.35	1.38
เช่น นายทุน เงินกู้ หรือ เพื่อนบ้าน ไร่บ่ม	-	290,897	-	80.12
รวม	3,415,000	363,897	100.00	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

นวนถึงร้อยละ 28 ของชาวไร่ตัวอย่าง ที่กู้จากเจ้าหนี้ 2 ราย รายแรกกู้จากธนาคารกรุงไทย จำกัด ซึ่งจะกู้ได้ตามสิทธิในโฉนดที่ดิน นอกจากนั้นก็กู้จากแหล่งอื่นที่มีใช้ธนาคารกรุงไทยจำกัด ซึ่งเฉลี่ยแล้วชาวไร่เริ่มเองจะกู้จากแหล่งที่สองคิดเป็นเงินร้อยละ 16,714 บาท

จากการศึกษาข้างพบอีกว่า การกู้ยืมในระบบโรงงานยาสูบ (ซึ่งได้รวมการกู้จากธนาคารกรุงไทยจำกัดกับสไมสรพนักงานยาสูบ(เชียงใหม่) นั้น มีความสัมพันธ์กับยานอกโฉนดที่ดินไม่มากนัก ดังจะเห็นได้จากตัวเลขของปริมาณการกู้ยืมในระบบโรงงานยาสูบ ซึ่งมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 37.46 ของปริมาณการกู้ทั้งหมด ต่อปริมาณยานอกโฉนดที่ดินเพียง 11.44 % ของผลผลิตใบยา

4.4 ข่าวสารการตลาด

ชาวไร่เริ่มเองส่วนใหญ่จะทราบข่าวสารด้านราคาใบยาจากสถานีใบยา ซึ่งเป็นสาขาของสำนักงานไร่ยาสูบเชียงใหม่ เพราะชาวไร่เริ่มเองจะมาติดต่อกับทางสถานีใบยาของสำนักงานไร่ยาสูบเชียงใหม่อยู่เสมอ ทำให้รู้ความเคลื่อนไหวของราคาและสภาวะการตลาดยาสูบทั้งภายในและภายนอกประเทศได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ชาวไร่เริ่มเองยังได้รับข่าวสารด้านราคาและสภาวะตลาดยาสูบทั้งในประเทศและนอกประเทศว่าดีหรือไม่จากพ่อค้าท้องถิ่น บริษัทส่งออก สหกรณ์ผู้ผลิตใบยาสูบไทยจำกัด และ เพื่อนชาวไร่เริ่มเอง เพราะมีการติดต่อซื้อขายใบยากันอยู่เสมอ จากการศึกษพบว่า ถ้าปีใดตลาดต่างประเทศต้องการใบยาไทยมากก็จะมีพ่อค้าท้องถิ่นและบริษัทส่งออกมาตะเวนรับซื้อใบยาต้นฤดูไปจากชาวไร่เริ่มเองและให้ราคาดี เพราะพ่อค้าท้องถิ่นและบริษัทส่งออกค่อนข้างจะรู้สภาวะตลาดใบยาสูบดี ชาวไร่เริ่มเองจึงรู้ว่า ถ้าปีใดมีพ่อค้าและบริษัทส่งออกมารับซื้อใบยาออก แสดงว่าปีนั้นใบยาสูบจะขายดีและได้ราคาสูง จึงมักมีการปลูกเพิ่ม แต่ถ้าปีใดมีพ่อค้าและบริษัทส่งออกมาตะเวนรับซื้อน้อยและให้ราคาต่ำ หรือ ไม่มีพ่อค้าและบริษัทส่งออกมารับซื้อก็แสดงว่า ปีนั้นสภาวะตลาดใบยาสูบซบเซา ชาวไร่จะไม่เสี่ยงปลูกละไว้ขายนอกโฉนดที่ดินมากนัก สำหรับสื่อมวลชนเช่น วิทยุ โทรทัศน์ และ หนังสือพิมพ์ ก็ได้ให้ข้อมูลด้านราคาใบยาและสภาวะการตลาดทั้งภายในและภายนอกประเทศแก่ชาวไร่ แต่ก็มีชาวไร่เริ่มเองจำนวนน้อยเท่านั้นที่จะติดตามข่าวจากสื่อมวลชน อาจเป็นเพราะว่า ไม่มีเวลารับฟังข่าวหรือไม่อยากอ่านหนังสือพิมพ์ แต่จะอาศัยความสะดวกไปถามข่าวสารจากสถานีใบยาของสำนักงานไร่ยาสูบมากกว่า จากการศึกษพบว่า ชาวไร่เริ่มเองเป็นจำนวนถึง

ร้อยละ 55.86 ได้รับข่าวสารด้านราคาจากสถานีโฆษณาของสำนักงานไร่ยาสูบ รองลงมาคือ จากพ่อค้าท้องถิ่น และ เพื่อนบ้านซึ่งเป็นชาวไร่ริมเองเหมือนกันเป็นผู้บอก (ตารางที่ 4.18) สำหรับข่าวสารทางด้านการตลาดอื่นๆ เช่น การขนส่ง การเก็บสต็อกใบยา การหีบห่อ การคัดแยกเกรด ฯลฯ นั้นชาวไร่ริมเองจะไม่ทราบจากแหล่งใดแต่จะทำเหมือนปรกติที่เคยทำกันมา จะเห็นได้ว่า ข่าวสารด้านการตลาดอื่นๆกเว้นราคาชาวไร่ริมเองแทบไม่ทราบอะไรเลยเพราะมีตลาดแคบเฉพาะโรงงานยาสูบและพ่อค้าท้องถิ่นเท่านั้น

4.5 การขนส่ง

การขนส่งใบยาแห้งของชาวไร่ริมเองส่วนใหญ่จะนิยมใช้รถบรรทุกเล็กส่วนบุคคลขนใบยาแห้งมาขายที่สถานีโฆษณาของสำนักงานไร่ยาสูบเชียงใหม่ หรือขนไปขายให้แก่บริษัทส่งออกและสหกรณ์ผู้ผลิตใบยาสูบไทยจำกัดด้วยตนเอง แต่ในรายที่ไม่มีรถขนส่งส่วนตัวใช้ ก็จะต้องมีการจ้างรถบรรทุกขนไป ค่าขนส่งอาจเสียเป็นการเหมาจ่าย เช่น เกี้ยวละ 60 บาท หรือ คิดค่าขนส่งเป็น ก.ก. (คิดตามน้ำหนักใบยาแห้งที่จะขนไปขาย) เช่น ก.ก. ละ 25 สตางค์ หรือ คิดค่าขนส่งตามห่อใบยา เช่น ใบยาแห้งที่บรรจุห่อแล้ว 1 ห่อ จะเสียค่าขนส่งห่อละ 5 บาท เป็นต้น แต่สำหรับใบยาแห้งที่ขายให้พ่อค้าท้องถิ่นนั้นพ่อค้าท้องถิ่นมักจะตระเวนหาซื้อใบยาแห้งตามบ้านชาวไร่ริมเองโดยเอารถบรรทุกมาขนไปเอง ชาวไร่ริมเองไม่ได้เสียค่าขนส่ง ส่วนรายที่ขายให้เพื่อนชาวไร่ริมเองนั้น ผู้ที่มาซื้อจะต้องเป็นฝ่ายขนใบยาไปเอง

ส่วนกรณีที่ชาวไร่ริมเองรับซื้อใบยาสดจากชาวไร่อื่นนั้น ก็แล้วแต่ว่าจะมีข้อตกลงว่า ฝ่ายผู้ซื้อ (ชาวไร่ริมเอง) หรือ ฝ่ายผู้ขาย (ชาวไร่ที่ปลูกยาสดขาย) จะเป็นผู้ออกค่าขนส่งเอง

จากการศึกษาพบว่า มีชาวไร่ริมเองเป็นจำนวนถึงร้อยละ 54.7 ที่ขนใบยาแห้งไปขายเอง ที่เหลือร้อยละ 25.3 , 9.3 , 9.3 และ 1.3 จะขนโดยวิธีจ้างเหมาเป็นเกี้ยว จ้างเหมาเป็นห่อ จ้างเหมาตามน้ำหนักใบยา และ ขนโดยล้อเซ็น ตามลำดับ (ตารางที่ 4.19)

ตารางที่ 4.18 ข้อมูลข่าวสารด้านราคา

แหล่งที่ได้รับข่าวสารด้านราคา	ร้อยละของแหล่งข้อมูล
สถานี โภยาของสำนักงาน ไร่ยาสูบ เชียงใหม่	55.86
พ่อค้าท้องถิ่น	20.72
เพื่อนบ้าน (เพื่อนชาวไร่บ่มเอง)	15.32
สหกรณ์ผู้ผลิต โภยาสูบ ไทยจำกัด	4.50
บริษัทส่งออก	1.80
สื่อมวลชน	1.80
รวม	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

ตารางที่ 4.19 ลักษณะการขนส่ง โภยาแห้ง

รูปแบบการขนส่ง	จำนวนร้อยละ
ชน โดยรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล	54.7
จ้างเหมาเป็นเที่ยว	25.3
จ้างเหมาเป็นห้อง	9.3
จ้างเหมาตามน้ำหนัก โภยา	9.3
ชน โดยล้อเข็น	1.3
รวม	100.0

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

4.6 การจัดชั้นคุณภาพและมาตรฐานสินค้า

ในปัจจุบันได้มีการจัดชั้นมาตรฐานใบยาอบไอร้อนไทยเป็น 67 ชั้น (ภาคผนวก) การจัดชั้นใบยามาตรฐานออกเป็นรายละเอียดปลีกย่อยถึง 67 ชั้นนั้นก็เพื่อความสะดวกในการตีราคาใบยาเมื่อมีการซื้อขาย แต่ในทางปฏิบัติชาวไร่เองมิได้จัดชั้นใบยาเป็น 67 ชั้นแบบนั้น แต่จะแบ่งชั้นใบยาออกเป็นพวกยาสูง ยากลาง ยาดำ ยาเขียว ยาตาย โดยจะแยกตามลักษณะของสี ขนาด และคุณภาพ ซึ่งอาจจะแยกย่อยไปอีกหลายชนิดแล้วแต่ยาที่บ่มออกมาในแต่ละเตา ยาที่มีสีมะนาว และสีส้ม ลักษณะใบยาว ไม่มีตำหนิ ชาวไร่เองจะจัดไว้ในพวกยาสูง ส่วนใบยาแห้งที่มีสีมะนาว หรือสีส้ม แต่ใบสั้น มีตำหนิ ก็จัดไว้ในพวกยากลาง ส่วนพวกยาดำส่วนใหญ่จะเป็นใบยาที่มีตำหนิ สีเขียว ส่วนยาที่ไม่แก่จัดบ่มออกมาแล้วเป็นสีเขียว หรือ ตีเขียว ก็จะจัดเข้ากลุ่มยาเขียว การที่ชาวไร่เองแบ่งชั้นยาออกเป็นพวกยาสูง ยากลาง ยาดำ ก็เพื่อความสะดวกในการส่งขายตามโควต้าที่โรงงานยาสูบกำหนดให้คือ ต้องส่งยาในกลุ่มยาสูงจำนวน 47 % กลุ่มยากลางจำนวน 35 % กลุ่มยาดำจำนวน 18 % ยาเขียวจำนวน 2 % (ซึ่งรวมอยู่ในกลุ่มยาดำ) แต่อนุโลมให้นำพวกยาสูงมาเข้าโควต้าแทนพวกยากลางและยาดำได้ แต่ไม่อนุญาตให้นำเอายากลางและยาดำมาเข้าโควต้าแทนยาสูง ซึ่งสัดส่วนของการรับซื้อใบยาแยกเป็นพวกยาสูง ยากลาง ยาดำนี้จะไม่เท่ากันทุกปี แล้วแต่ทางโรงงานยาสูบเป็นผู้กำหนดปริมาณการรับซื้อซึ่งจะเกี่ยวข้องกับสต็อกของใบยาที่โรงงานยาสูบมีอยู่ด้วย สำหรับราคาโรงงานยาสูบจะกำหนดไว้ตามชั้นใบยา พวกยาสูงจะมีราคาที่ดีที่สุด รองลงมาคือพวกยากลาง และยาดำ ตามลำดับ

ส่วนยาที่มีการซื้อขายนอกโควตาก็จะมีการซื้อขายโดยแยกเป็นพวกยาสูง ยากลาง และยาดำ เหมือนกัน แต่ลักษณะการซื้อขายอาจแตกต่างจากที่สำนักงานไร่ยาสูบรับซื้อบ้าง คือ อาจมีการซื้อเหมารวดทั้งยาสูง ยากลาง และ ยาดำ เพราะชาวไร่นิยมขายแบบนี้ เนื่องจากไม่ต้องการให้มียาดำเหลือตกค้าง ซึ่งถ้าจะแยกขายเป็นพวกยาสูง ยากลาง และ ยาดำ จะไม่สามารถขายได้ เพราะยาดำไม่เป็นที่ต้องการของตลาด

การซื้อขายโคเวต้า

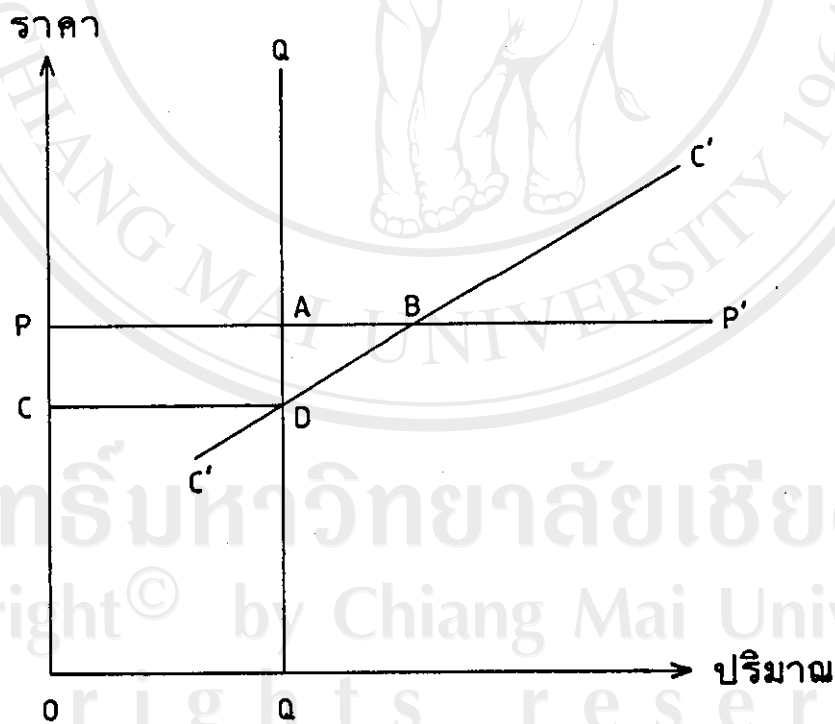
ในเรื่องการตลาดของชาวไร่บ่มเองยังมีเรื่องที่จะต้องนำมาพิจารณาอีกประการหนึ่ง คือ การที่โรงงานยาสูบให้โคเวต้าใบยาแห้งแก่ชาวไร่บ่มเอง และผู้บ่มนั้นทำให้โคเวต้าใบยาแห้งมีราคาขึ้น จึงเกิดการซื้อขายโคเวต้ากันขึ้น การซื้อขายโคเวต้าก็มีอยู่หลายประเภทคือ

[ก] การซื้อขายโคเวต้ารายปี ในบางปีชาวไร่บ่มเองที่เป็นเจ้าของโคเวต้า บางรายอาจเบื่อกับที่จะผลิตใบยาแห้งขายในโคเวต้าแต่ถ้าไม่ส่งยาแห้งตามโคเวต้าก็จะถูกตัดสิทธิโคเวต้าในปีถัดไป ชาวไร่บ่มเองจึงใช้วิธีเอาโคเวต้าไปขายให้แก่ผู้ที่ต้องการโคเวต้า (ซึ่งส่วนมากมักจะให้แก่ชาวไร่บ่มเองด้วยกัน) โดยจะมีการซื้อขายโคเวต้าแบบเหมาจ่าย เช่น ซื้อขายโคเวต้าใบยาแห้งกันเป็นเงิน 10,000 บาทต่อโคเวต้าใบยาแห้ง 1,500 ก.ก. เป็นต้น โดยผู้ซื้อโคเวต้าจะจัดยาไปเข้าโคเวต้าในนามของชาวไร่บ่มเองที่ขายโคเวต้าให้ การซื้อขายโคเวต้าแบบนี้มักจะทำกันเป็นปีต่อปี เพราะชาวไร่บ่มเองมีสิทธิที่จะไม่ขายโคเวต้าในปีต่อไปได้

[ข] การซื้อขายโคเวต้าเป็นการถาวร การซื้อขายโคเวต้าแบบนี้มักจะทำกันในรายที่ชาวไร่บ่มเองซึ่งเป็นเจ้าของเตาบ่มเสียชีวิต หรือ แก่ชรา หรือ ไม่สามารถดำเนินกิจการผลิตใบยาแห้งต่อไปได้ จึงได้บอกขายโคเวต้าให้แก่ผู้ที่ต้องการโคเวต้า ราคาที่ซื้อขายโคเวต้าก็แล้วแต่จะตกลงกัน การซื้อขายโคเวต้าแบบนี้ส่วนใหญ่มักจะมีการโอนชื่อผู้เป็นเจ้าของเตาไปให้เจ้าของรายใหม่ด้วย และการโอนจะต้องทำตามกฎระเบียบของโรงงานยาสูบและกรมสรรพสามิต

[ค] ชาวไร่บ่มเองบางรายที่มีใบยาแห้งส่งไม่พอในโคเวต้า จะต้องพยายามหาใบยาแห้งมาเข้าโคเวต้าของตนเองให้เต็มเพื่อป้องกันการถูกตัดโคเวต้าในปีถัดไป ในการนี้ชาวไร่บ่มเองจะได้รับค่าโคเวต้าจากเจ้าของใบยาที่นำมาเข้าโคเวต้า ก.ก. ละ 8 - 15 บาท เป็นต้น แต่ชาวไร่ที่เอาใบยาแห้งมาเข้าโคเวต้าสามารถขายใบยาแห้งได้ในราคาที่สูงกว่าค่าโคเวต้าที่เสียไป ดังนั้นเมื่อหักค่าโคเวต้าและค่าใช้จ่ายอื่นๆแล้วจึงมีกำไรเหลืออยู่ วิธีการซื้อขายโคเวต้าแบบนี้จึงเป็นที่นิยมในหมู่ชาวไร่บ่มเองมาก แต่จำนวนโคเวต้าที่ซื้อขายกันมักเป็นโคเวตตาน้อยๆ เช่น 100 , 200 ก.ก. เป็นต้น

จากการให้โควตาของโรงงานยาสูบแก่ชาวไร่บ่มเองและผู้บ่มนี้เอง ได้ก่อให้เกิดค่าเช่าทางเศรษฐกิจขึ้น ซึ่งฝ่ายที่ได้รับค่าเช่าทางเศรษฐกิจคือ ผู้ที่มีโควตานั่นเอง ซึ่งได้แก่ ชาวไร่บ่มเองและผู้บ่ม แต่ฝ่ายผู้ที่เสียค่าเช่าทางเศรษฐกิจคือ ผู้ผลิตที่ไม่มีโควตาจากโรงงานยาสูบ แต่ในการศึกษานี้ เราจะศึกษาเฉพาะผู้ที่มีโควตาที่เป็นชาวไร่บ่มเองเท่านั้น เมื่อชาวไร่คนใดต้องการโควตาแต่ไม่สามารถจะขอโควตาจากโรงงานยาสูบได้ เพราะโรงงานยาสูบไม่มีนโยบายจะเพิ่มจำนวนของชาวไร่บ่มเองอีกจึงทำให้เกิดการซื้อขายโควตาทันทีขึ้น ซึ่งการซื้อขายโควตาก็มีอยู่หลายราคาแล้วแต่จะตกลงราคากันเอง เป็นที่น่าสังเกตว่า ถ้าปีใดความต้องการใบยาสูบในตลาดโลกมีมาก ราคาซื้อขายใบยาสูบนอกโควตาจะสูงและจะมีผลต่อราคาโควตาด้วย คือ ราคาซื้อขายโควตาจะต่ำ เพราะชาวไร่จะไม่นิยมซื้อโควตาทันที แต่จะเอาใบยาไปขายให้พ่อค้าหรือบริษัทส่งออกหรือสหกรณ์ผู้ผลิตใบยาสูบไทยจำกัดแทนแต่ถ้าปีใดตลาดใบยาสูบซบเซา ราคาซื้อขายโควตาจะสูงเพราะชาวไร่ที่ไม่มีโควตาหวังจะเอายามาเข้าโควตาของโรงงานยาสูบเพราะได้ราคาดีกว่า



รูป 4[ข] แสดงผลของการใช้มาตรการกำหนดโควตาใบยาสูบกับการถ่ายเทค่าเช่าทางเศรษฐกิจ

จากรูป 4 [ข] ซึ่งแสดงให้เห็นถึงผลของการใช้มาตรการกำหนดโควตาใบยาสูบของโรงงานยาสูบ สมมติว่า โรงงานยาสูบกำหนดปริมาณโควตาใบยาแห้งไว้ในระดับ 0Q หรือแสดงได้ด้วยเส้น 0Q' ลักษณะของอุปทานจะถูกบังคับให้เป็นเส้นในกรณีที่ชาวไร่บ่มเองเป็นผู้ยอมรับราคา (Price Taker) ชาวไร่บ่มเองจะได้รับค่าเช่าทางเศรษฐกิจไปเท่ากับพื้นที่สี่เหลี่ยม PADC ซึ่งโอนมาจากชาวไร่ที่ไม่มีโควตา

จากการศึกษาพบว่า ราคาซื้อขายโควตาโดยทั่วไปจะอยู่ในราคา 8 - 15 บาท/กิโลกรัมใบยาแห้ง (ราคานี้เป็นราคาที่ซื้อขายกันในระยะที่มีการส่งใบยาเข้าโควตาของตนเองเกือบหมดแล้ว หรือส่งโควตาเต็มแล้วแต่ยังต้องการเอาเข้าไปเข้าโควตาคนอื่นหรือยินยอมให้ชาวไร่บ่มเองรายอื่นเอายามาเข้าโควตาของตนเอง) แต่ถ้าเป็นราคาซื้อขายในช่วงที่เริ่มส่งโควตา ราคาจะสูงกว่านี้คือ ประมาณ 25 บาท/ กิโลกรัมใบยาแห้ง

จากข้อมูลตัวอย่างที่ศึกษา 75 รายทำให้สามารถหาค่าเช่าทางเศรษฐกิจที่ชาวไร่ที่ไม่มีโควตาต้องสูญเสียไปกับมาตรการกำหนดโควตาของโรงงานยาสูบในปีการผลิต 2527/28 เป็นจำนวน 127,760 บาท (คำนวณจากราคาซื้อขายโควตาที่ได้จากการสำรวจ x จำนวนใบยาแห้งที่ซื้อขายกัน) ซึ่งเงินจำนวนดังกล่าวได้ตกอยู่ในมือของชาวไร่บ่มเองที่มีโควตาโดยที่ทางโรงงานยาสูบไม่ได้รับประโยชน์เลย

การที่โรงงานยาสูบจัดให้มีระบบโควตาใบยาแห้งนั้น โรงงานยาสูบไม่ได้ทำตนเป็นผู้แสวงหากำไรสูงสุด แต่การที่ยอมให้มีค่าเช่าทางเศรษฐกิจเกิดขึ้นเพราะโรงงานยาสูบไปเอาค่าเช่าทางเศรษฐกิจมาจากกำไรจากการขายบุหรี่ เพราะส่วนแบ่งกำไรที่นำมาเป็นค่าโควตานั้นมีไม่น้อยมากเมื่อเทียบกับรายได้จากการขายบุหรี่ของโรงงานยาสูบ จึงกล่าวได้ว่าโรงงานยาสูบมีลักษณะเป็นผู้ผูกขาด ไม่มีพฤติกรรมเป็นผู้แสวงหากำไรสูงสุดในเรื่องการให้โควตา