

บทที่ 3

โครงการรับจำนำข้าวเปลือก

3.1 นโยบายของรัฐบาลเกี่ยวกับข้าว

ตั้งแต่ปี 2530 เป็นต้นมารัฐบาลได้พยายามหาทางยกระดับรายได้ของชาวนาไทยให้สูงขึ้น โดยในแต่ละปีรัฐบาลได้ทุ่มเทเงินจำนวนมากเพื่อแก้ปัญหาความเดือดร้อนอันเนื่องมาจากราคาข้าวเปลือกตกต่ำ โดยใช้นโยบายต่าง ๆ ดังนี้

1. การสำรองข้าว โดยกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์
มีวัตถุประสงค์เพื่อรักษาระดับราคาข้าวในตลาดกรุงเทพฯให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมมีปริมาณเพียงพอสำหรับการส่งออก และสำรองข้าวสารสำหรับการบริโภคภายในประเทศ
2. การจัดเก็บค่าธรรมเนียมการส่งออกหรือค่าพรีเมียม โดยกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์
มีวัตถุประสงค์เพื่อควบคุมปริมาณการส่งออกข้าวโดยพยายามให้ปริมาณการส่งออกสอดคล้องกับปริมาณการผลิตในประเทศ โดยใช้อัตราค่าพรีเมียมเป็นตัวกำหนด
3. การกำหนดโควตาการส่งออกและการห้ามการส่งออก
มีวัตถุประสงค์เพื่อควบคุมปริมาณการส่งออกป้องกันมิให้ขาดแคลนข้าวสำหรับการบริโภค
4. การส่งออกโดยรัฐบาล โดยกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์
มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความมั่นใจให้ผู้ซื้อที่ต้องการทำสัญญากับรัฐบาลโดยตรงและช่วงเร่งระบายข้าวต้นฤดู
5. มูลภักดีกันชน โดยองค์การคลังสินค้า องค์การตลาดเพื่อการเกษตรและชุมชนสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย
6. การประกันราคา โดยองค์การตลาดเพื่อเกษตรกร
มีวัตถุประสงค์เพื่อยกระดับฐานะของเกษตรกรเนื่องจากถ้าปล่อยให้ไปตามกลไกตลาดแล้วราคาที่เกษตรกรได้รับจะต่ำกว่าราคาประกัน
7. การให้สินเชื่อแก่ผู้ค้าข้าวเปลือก โดยธนาคารแห่งประเทศไทย
มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างอุปสงค์ในสินค้าข้าวเปลือกโดยจะส่งผลช่วยกระตุ้นราคาข้าวเปลือกในช่วงต้นฤดูเก็บเกี่ยว

8. การรับจำหน่ายข้าวเปลือก โดยธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.)

มีวัตถุประสงค์เพื่อชะลอปริมาณการออกสู่ตลาดของข้าวเปลือกต้นฤดูเก็บเกี่ยวเพื่อสร้างอำนาจต่อรองด้านราคาแก่เกษตรกรและเพื่อบรรเทาความเดือดร้อนด้านการเงินแก่เกษตรกรในช่วงหลังฤดูเก็บเกี่ยว

9. การรับซื้อและการเร่งระบายข้าวสารเพื่อยกระดับราคาข้าวเปลือกโดยกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์

มีวัตถุประสงค์เพื่อรับซื้อข้าวสารในช่วงต้นฤดูเก็บเกี่ยว เก็บเข้าสต็อกข้าวเพื่อส่งออกในส่วนของการรัฐบาลซึ่งจะส่งผลให้ความต้องการซื้อข้าวเปลือกมีสูงเป็นประโยชน์ในการยกระดับราคาข้าวเปลือกอีกทางหนึ่ง

10. โครงการเชื่อมโยงสินเชื่อเพื่อการผลิตและบริการตลาดข้าวของสหกรณ์โดยกรมส่งเสริมสหกรณ์ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

มีวัตถุประสงค์เพื่อให้สมาชิกของสหกรณ์ได้รับราคาขั้นต้นคุ้มต้นทุนการผลิตและจะได้รับราคาเพิ่มขึ้นจากการแปรรูปข้าวเปลือกเป็นข้าวสารอีกส่วนหนึ่ง

11. การรับชำระหนี้ค้ำปยุด้วยข้าวเปลือกและรับซื้อข้าวเปลือกโดยองค์การตลาดเพื่อเกษตรกร

มีวัตถุประสงค์เพื่อเปิดโอกาสให้เกษตรกรและสถาบันเกษตรกรที่มีหนี้ค้ำปยุอยู่กับอดค.นำข้าวเปลือกมาชำระหนี้แทนซึ่งจะได้ราคาสูงกว่าราคาท้องตลาดและเพื่อเพิ่มอุปสงค์ในตลาดท้องถิ่นเป็นการสร้างอำนาจต่อรองราคาแก่เกษตรกร

12. การแทรกแซงโดยวิธีการพยุงราคา

มีวัตถุประสงค์เพื่อแทรกแซงตลาดข้าวเปลือกซึ่งจะส่งผลให้ระดับราคาสูงขึ้นและเปิดโอกาสให้เกษตรกรมีอำนาจต่อรองราคาข้าวเปลือกกับพ่อค้าคนกลางในท้องถิ่น

ที่มา: รายงานประจำปี ธ.ก.ส. 2539 -2540

3.2 ประวัติความเป็นมาของโครงการรับจำหน่ายข้าวเปลือก

รายงานประจำปี ธ.ก.ส. (2530 -2531) ได้สรุปประวัติความเป็นมาของโครงการรับจำหน่ายข้าวเปลือกว่าเป็นโครงการตามนโยบายของรัฐบาลโดยเริ่มดำเนินงานโครงการตั้งแต่วันที่ 2 มกราคม 2530 โดยมีวัตถุประสงค์ของโครงการ ดังนี้

1. เพื่อเป็นการชะลอผลผลิตของเกษตรกรมิให้ออกสู่ตลาดมากเกินไป
2. เพื่อให้เกษตรกรขายผลผลิตข้าวได้ในราคาที่เป็นธรรม
3. เพื่อเป็นการช่วยเหลือให้เกษตรกรมีเงินใช้จ่ายในครอบครัวตามความจำเป็น

3.3 แนวทางการดำเนินงานเกี่ยวกับโครงการรับจำนำข้าวเปลือก

ธ.ก.ส. เป็นผู้ดำเนินการรับจำนำข้าวเปลือกโดยจะรับจำนำข้าวเปลือกจากเกษตรกรและสถาบันการเกษตรซึ่งจะให้เกษตรกรและสถาบันเกษตรกรเป็นผู้เก็บรักษาข้าวเปลือกที่จำนำไว้ที่ยุ้งฉางของเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรโดยธ.ก.ส.จะพิจารณาให้กู้เงินในวงเงินไม่เกินร้อยละ 90 ของราคาข้าวเปลือกที่จำนำ อัตราดอกเบี้ยไม่เกินร้อยละ 3 ต่อปี กำหนดชำระคืนภายใน 6 เดือน นับจากที่นำข้าวเปลือกมาจำนำหรือเมื่อเกษตรกรพอใจในราคาตลาดขณะนั้นก็อาจไถ่ถอนข้าวเปลือกที่จำนำออกขายก่อนกำหนดชำระคืนเมื่อใดก็ได้ โดยมีหลักเกณฑ์ในการเข้าร่วมโครงการฯ ดังนี้

1. กลุ่มผู้จำนำข้าวเปลือก

ถ้าเป็นเกษตรกรจะต้องรวมกันเป็นกลุ่ม กลุ่มละไม่น้อยกว่า 3 - 5 คน (อย่างมากไม่เกิน 10 คน) โดยทุกคนจะต้องยินยอมรับผิดชอบร่วมกันในฐานะลูกหนี้ในการจำนำข้าวเปลือก รับผิดชอบร่วมกันในการดูแลรักษาข้าวเปลือกที่จำนำไม่ให้สูญหายหรือเสียหาย หากเกิดสูญหายหรือเสียหายไม่ว่าประการใด ๆ ทุกคนจะต้องร่วมชดใช้ให้แก่ ธ.ก.ส. ส่วนสถาบันเกษตรกร เช่น สหกรณ์การเกษตรสามารถเข้าร่วมโครงการกับธนาคารได้เลย

2. คุณสมบัติของผู้กู้

2.1 ต้องเป็นลูกค้าประจำของ ธ.ก.ส. ในกรณีที่ยังไม่ได้ขึ้นทะเบียนเป็นลูกค้าจะต้องได้รับการสอบสวนรับขึ้นทะเบียนเป็นลูกค้าเพื่อการเข้าร่วมในโครงการจำนำข้าวเปลือกโดยเฉพาะ

2.2 ต้องเป็นผู้มีข้าวเปลือกนาปีที่จะจำนำเป็นของตนเอง

2.3 ต้องเป็นผู้มียุ้งฉางเป็นของตนเองและได้ขึ้นทะเบียนยุ้งฉางไว้กับ ธ.ก.ส. สำหรับลูกค้าที่ยังไม่ได้ขึ้นทะเบียนยุ้งฉางไว้กับ ธ.ก.ส. ธนาคารให้สาขาดำเนินการรับขึ้นทะเบียนยุ้งฉางไปพร้อมกับการรับจำนำข้าวเปลือกได้ โดยยุ้งฉางที่เป็นของตนเองดังกล่าว จะต้องมั่นคงแข็งแรงปลอดภัยและสามารถเก็บรักษาข้าวเปลือกที่จำนำไว้รอราคาได้

2.4 ต้องเป็นผู้ที่ไม่เคยมีพฤติกรรมทุจริตในการจำนำข้าวเปลือกกับ ธ.ก.ส.มาก่อน เช่น แจ้งจำนวนข้าวเปลือกเกินความจริง หรือนำข้าวเปลือกของผู้อื่นมาจำนำ หรือขายข้าวเปลือกที่จำนำแล้วไม่นำเงินมาชำระคืน ธ.ก.ส. ภายในเวลาอันสมควร เป็นต้น

3. ชนิดของข้าวเปลือกที่จะจำหน่าย

เป็นข้าวนาปี เนื่องจากข้าวนาปรังมีข้อจำกัดในการเก็บรักษา เพราะช่วงเวลาที่ข้าวนาปรังออกสู่ตลาดเป็นปลายฤดูฝน ทำให้มีความชื้นสูงเกินกว่าร้อยละ 14 ไม่เหมาะที่จะเก็บรักษาจะทำให้เสื่อมคุณภาพ โดยข้าวนาปีจะเป็นข้าวเปลือกเหนียวหรือข้าวเปลือกเจ้าก็ได้ มีความชื้นไม่เกินร้อยละ 14 ไม่มีสิ่งเจือปน เช่น เศษฟาง ข้าวลีบ เศษดิน เป็นต้น

4. การส่งมอบข้าวเปลือกที่รับจำหน่าย

เกษตรกรเจ้าของข้าวเปลือก ต้องส่งมอบข้าวเปลือกที่จำหน่ายให้แก่ ธ.ก.ส.ผู้รับจำหน่าย โดยธนาคารจะเก็บรักษาข้าวเปลือกที่รับจำหน่ายไว้ในยุ้งฉางที่ธนาคารเช่าจากเกษตรกรซึ่งเป็นผู้จำหน่ายข้าวเปลือก เกษตรกรเจ้าของข้าวเปลือกไม่มีสิทธิ์นำข้าวเปลือกที่จำหน่ายออกขายก่อนได้รับอนุญาตจากธนาคาร

5. ค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาข้าวเปลือกจำหน่าย

เกษตรกรผู้จำหน่ายข้าวเปลือก เป็นผู้เสียค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาข้าวเปลือกที่จำหน่ายให้แก่ธนาคาร ตามจำนวนที่ธนาคารต้องจ่ายไป ได้แก่ ค่าเช่ายุ้งฉางเก็บรักษาข้าวเปลือกที่จำหน่ายและค่าบำเหน็จแก่ผู้ดูแลรักษาข้าวเปลือกที่จำหน่าย

6. การบังคับจำหน่ายข้าวเปลือก

หากเกษตรกรผู้จำหน่ายข้าวเปลือกไม่ชำระหนี้เงินกู้จำหน่ายข้าวเปลือกให้แก่ ธ.ก.ส. ตามที่กำหนด ธนาคารมีสิทธิ์ในข้าวเปลือกที่จำหน่ายไว้กับธนาคารได้ทันที

7. กำหนดการเปิดรับจำหน่ายข้าวเปลือก

ธนาคารเปิดรับจำหน่ายข้าวเปลือกนาปีเป็นประจำทุกปี ดังนี้

7.1 ภาคต่าง ๆ ยกเว้นภาคใต้ เปิดรับจำหน่ายตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายนของทุกปีจนถึงวันที่ 31 มีนาคมของปีถัดไป และเริ่มจ่ายเงินกู้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคมของทุกปี

7.2 ภาคใต้ เปิดรับจำหน่ายตั้งแต่วันที่ 2 เมษายน – 31 พฤษภาคม ของทุกปีและเริ่มจ่ายเงินกู้ตั้งแต่วันที่ 2 เมษายน ของทุกปี

8. ระยะเวลาชำระคืนเงินคืน

ผู้กู้ต้องชำระเงินคืนและดอกเบี้ยให้เสร็จสิ้นภายในเวลาไม่เกิน 6 เดือน นับตั้งแต่วันที่กู้ ในกรณีที่ภาวะราคาข้าวเปลือกมีแนวโน้มต่ำผิดปกติ เช่น มีการกดราคารับซื้อหรือมีเหตุผิดปกติอย่างอื่นที่เป็นอุปสรรคทำให้เกษตรกรโดยทั่วไป ไม่อาจขายข้าวได้ในช่วงกำหนดชำระคืน ธนาคารอาจจะขยายระยะเวลาในการชำระคืนหนี้ต่อไปอีก ภายในเวลาที่ธนาคารเห็นสมควร

9. หลักประกันเงินกู้

9.1 ผู้กู้ต้องจำนำข้าวเปลือกของตน เป็นประกันการชำระหนี้ต่อ ธ.ก.ส. โดยจำนำเงินกู้ได้ไม่เกิน ร้อยละ 90 ของราคาประเมินข้าวเปลือกที่จำนำ

9.2 ผู้กู้ทั้งหมดในกลุ่มที่จะจำนำข้าวเปลือก ต้องทำหนังสือรับรองต่อ ธ.ก.ส. ผูกพันตนร่วมกัน ว่า หากผู้กู้คนใดคนหนึ่งหรือหลายคนในบรรดาผู้ทำหนังสือรับรองร่วมกัน ไม่ชำระหนี้เงินกู้ให้เสร็จ ตามกำหนด ไม่ว่าเพราะเหตุใด ๆ บรรดาผู้ทำหนังสือรับรองร่วมกัน มีความรับผิดชอบอย่างลูกหนี้ร่วมกัน เพื่อชำระหนี้ต่อธนาคารจนเสร็จสิ้นภาระหนี้
ที่มา:รายงานประจำปี ธ.ก.ส. 2539-2540

3.4 ระเบียบโครงการรับจำนำข้าวเปลือกนาปี ปีการผลิต 2541/2542

1.ราคารับจำนำข้าวเปลือก

ชนิดคุณภาพข้าวเปลือก	ราคาเป้าหมาย ของข้าวเปลือก(บาท/ตัน)	ราคารับจำนำ = ร้อยละ90ของราคา เป้าหมายของข้าวเปลือก (บาท/ตัน)
(1) ข้าวเปลือกเจ้าหอมมะลิ <u>กลุ่มข้าวเปลือกเจ้าคุณภาพดี</u>	6,840	6,155
(2) ข้าวเปลือกเจ้า 100%	5,560	5,000
(3) ข้าวเปลือกเจ้า 5% <u>กลุ่มข้าวเปลือกเจ้าคุณภาพปานกลาง</u>	5,460	4,910
(4) ข้าวเปลือกเจ้า 10%	5,260	4,730
(5) ข้าวเปลือกเจ้า 15% <u>กลุ่มข้าวเปลือกเจ้าคุณภาพต่ำ</u>	5,160	4,640
(6) ข้าวเปลือกเจ้า 25% <u>กลุ่มข้าวเปลือกเหนียว</u>	4,690	4,460
(7) ข้าวเปลือกเหนียวเมล็ดยาว	6,200	5,580
(8) ข้าวเปลือกเหนียวเมล็ดกละ	5,900	5,310

2. ระยะเวลาการรับจำนำข้าวเปลือกและการรับชำระคืนเงินกู้

- 2.1 ทุกภาค ยกเว้นภาคใต้ เริ่มรับจำนำตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2541 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2542
- 2.2 ให้ผู้จำนำไถ่ถอนข้าวเปลือกที่จำนำและชำระคืนเงินกู้ให้เสร็จภายใน 6 เดือน นับถัดจากเดือนที่รับจำนำ เมื่อครบกำหนดระยะเวลาการไถ่ถอนจำนำ แล้วจะไม่มีการขายระยะเวลาการรับจำนำออกไปอีก

3. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้

- 3.1 กรณีผู้กู้เงินตามโครงการฯ ปฏิบัติถูกต้องตามเงื่อนไขของโครงการและสามารถชำระหนี้เงินกู้ได้ภายในกำหนดระยะเวลาตามโครงการ ฯ ธนาคารคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในอัตราร้อยละ 3 ต่อปี
- 3.2 กรณีที่ผู้กู้ตามโครงการฯ ไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขของโครงการ และ/หรือไม่ชำระหนี้เงินกู้ในอัตราปกติตามข้อบังคับบวกกับค่าบริการสินเชื่อในอัตราร้อยละ 1 ต่อปี นับถัดจากวันรับเงินกู้ จะเรียกดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นอีกร้อยละ 3 ต่อปี นับถัดจากวันถึงกำหนดชำระหนี้สัญญา หรือในหนังสือเรียกคืนเงินกู้

4. หลักเกณฑ์ทั่วไปการรับจำนำข้าวเปลือก

4.1 กลุ่มผู้นำจำข้าวเปลือก

เกษตรกรทั่วไปรวมทั้งลูกค้า ธ.ก.ส. และสมาชิกสหกรณ์การเกษตรที่ประสงค์จะจำนำข้าวเปลือกรวมกันเป็นกลุ่ม กลุ่มหนึ่ง ๆ มิไม่น้อยกว่า 3 - 5 คนและไม่ควรเกิน 10 คน รับผิดชอบอย่างลูกหนี้ร่วมกัน ยื่นรายชื่อขอจำนำข้าวเปลือกที่หน่วยอำเภอของ ธ.ก.ส.

4.2 คุณสมบัติของผู้กู้

1. เป็นเกษตรกรทั่วไป เกษตรกรลูกค้า ธ.ก.ส. และเกษตรกรสมาชิกสหกรณ์การเกษตร
2. ต้องเป็นผู้มีข้าวเปลือกนาปีที่จะจำนำเป็นของตนเองและเป็นผู้ผลิตข้าวเปลือกดังกล่าว
3. เป็นผู้มีฐานะเป็นของตนเอง ฐานะดังกล่าวจะต้องมั่นคง แข็งแรง ปลอดภัยและสามารถเก็บรักษาข้าวเปลือกที่จำนำไว้รอราคาได้
4. เป็นผู้ไม่เคยมีพฤติกรรมไม่สุจริตในการรับจำนำข้าวเปลือกกับธนาคารมาก่อน

ที่มา: ระเบียบโครงการรับจำนำข้าวเปลือกนาปี ปีการผลิต 2541-2542 ของ ธ.ก.ส.

3.5 กระบวนการค้าข้าว

พื้นที่ปลูกข้าวในประเทศไทย จะกระจายอยู่ตามไร่นาในชนบทของภาคต่างๆ ในขณะที่ความต้องการบริโภคข้าวมาจากทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ทำให้ต้องมีกระบวนการนำข้าวจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค ผลผลิตข้าวเปลือกนาปี จะออกสู่ตลาดตั้งแต่ปลายเดือนพฤศจิกายนจนถึงเดือนกุมภาพันธ์ โดยผลผลิตข้าวเหนียวเกือบทั้งหมดจะใช้บริโภคภายในประเทศและในส่วนนั้นกว่าร้อยละ 70 ชาวนาผู้ผลิตจะเป็นผู้บริโภคเสียเอง ปริมาณข้าวเหนียวที่ผ่านกระบวนการตลาด จึงเป็นส่วนน้อยของผลผลิตทั้งหมด ซึ่งต่างจากกรณีข้าวเจ้าซึ่งผลผลิตกว่าร้อยละ 70 ถูกส่งมาขายให้แก่ผู้บริโภคทั้งในประเทศและนอกประเทศ

(อัมมาร สยามวาลาและวิโรจน์ ณ ระนอง ,2533 : 193)

ในการซื้อขายข้าวเปลือกของพ่อค้าคนกลางกับโรงสี พ่อค้าคนกลางจะนำตัวอย่างข้าวไปเสนอขายให้โรงสี เมื่อโรงสีทดสอบข้าวตัวอย่าง ติราคาข้าวเปลือกที่จะรับซื้อและตกลงราคาจนเป็นที่พอใจของทั้งสองฝ่ายแล้ว พ่อค้าคนกลางจึงจะบรรทุกข้าวเปลือกมาส่งให้โรงสี ส่วนข้าวสารจากโรงสีจะเคลื่อนมาสู่ตลาดผู้บริโภคภายในประเทศ โดยผ่านหอยในกรุงเทพฯ ไปยังพ่อค้าที่ขายทั้งในกรุงเทพฯ และในจังหวัดอื่น ๆ ที่มีผลผลิตไม่เพียงพอในการบริโภค ตลาดผู้บริโภคในระดับท้องถิ่นจะได้รับข้าวจากโรงสีขนาดกลางเป็นส่วนใหญ่ ทางด้านข้าวสารที่จะส่งออกไปขายในตลาดต่างประเทศ การซื้อขายจะทำการปริมาณมาก ๆ ระหว่างโรงสีขนาดใหญ่กับพ่อค้าส่งออกที่กรุงเทพฯ โดยมีร้านหอยกับนายหน้าหรือตัวแทนในการติดต่อ การซื้อขายข้าวเปลือกที่มาจากภาคเหนือจะมีตลาดกลางที่สำคัญอยู่ที่จังหวัดนครสวรรค์และพิษณุโลก ที่มีชื่อเสียงและรู้จักกันมากที่สุดคือ ท่าข้าวกำนันทรง ที่จังหวัดนครสวรรค์

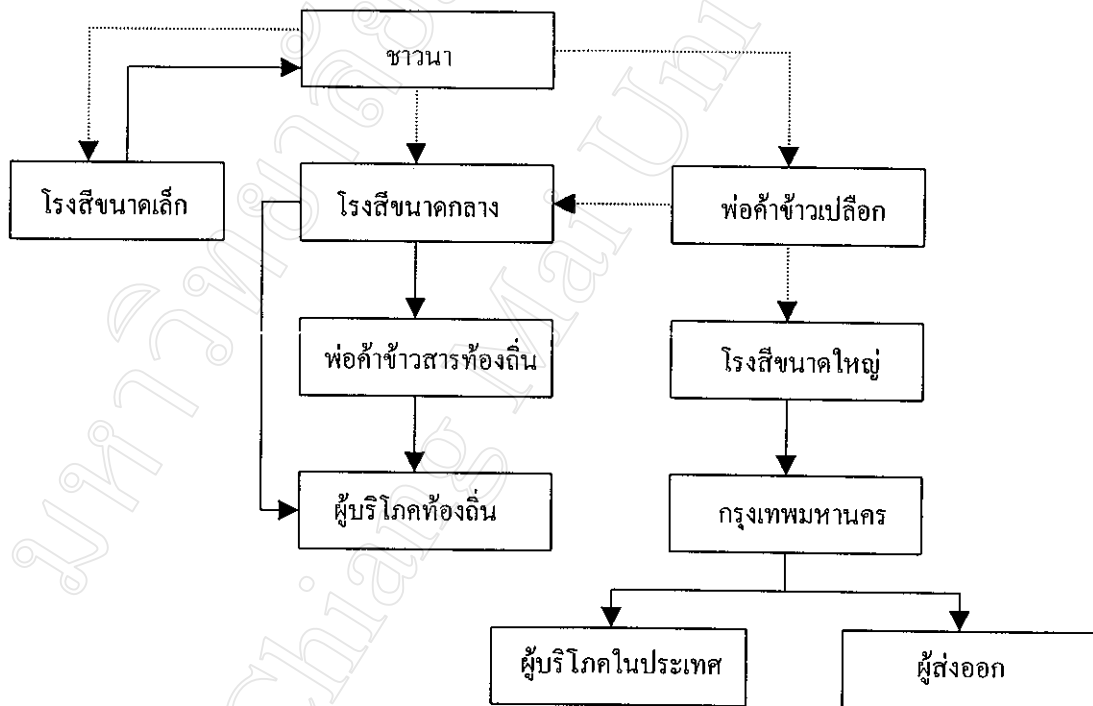
บทบาทของพ่อค้าคนกลางในการซื้อขายข้าวเปลือกระหว่างไร่นากับโรงสี

พ่อค้าคนกลางเป็นผู้ที่มีบทบาทมากที่สุดในการรับซื้อขายข้าวเปลือกจากชาวนา พ่อค้าคนกลางอาจแบ่งได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

1. พ่อค้าข้าวเปลือกในหมู่บ้าน (ซึ่งมักเป็นพ่อค้ารายย่อย)
2. พ่อค้าข้าวเปลือกที่มาจากภายนอกหมู่บ้าน

1. พ่อค้าขายข้าวเปลือกในหมู่บ้าน

พ่อค้าประเภทนี้ อาจเป็นพ่อค้ารายย่อยในหมู่บ้านที่พอจะมีเงินทุนหรือเกษตรกรที่มีฐานะดี และอาศัยรถบรรทุกของตนเองออกมารับซื้อข้าวเปลือกในหมู่บ้านหรือในท้องที่ใกล้เคียง (ในลักษณะของพ่อค้าเร่) เพื่อนำไปขายต่อให้กับโรงสีโดยตรง (ส่วนมากจะเป็นโรงสีขนาดกลางที่สีข้าวสนองความต้องการในท้องถิ่น) หรือนำไปขายที่ตลาดกลางข้าวเปลือก รายได้หรือผลประโยชน์หลักของพ่อค้าประเภทนี้ คือ กำไรที่ได้จากค่าขนส่ง ซึ่งเป็นผลตอบแทนของการลงทุนในรถบรรทุก นอกจากนี้ พ่อค้าประเภทนี้ บางรายจะมียุ้งฉางของตนเองและกักเก็บข้าวเปลือกที่รับซื้อมา เพื่อเก็งกำไรด้วย



..... แสดงทางเดินของข้าวเปลือก

————— แสดงทางเดินของข้าวสาร

ภาพที่ 3.1 เส้นทางเดินของข้าวเปลือกและข้าวสารจากชาวนาถึงผู้บริโภคและผู้ส่งออก

2. พ่อค้าข้าวเปลือกที่มาจากภายนอกหมู่บ้าน

อาจจะเป็นพ่อค้ารับซื้อพืชผลการเกษตรที่มีกิจการตั้งอยู่ในเขตตำบลหรืออำเภอที่ใกล้เคียงในจังหวัดเดียวกันหรือจังหวัดที่อยู่ใกล้เคียงกัน หรืออาจมาจากจังหวัดไกล ๆ พ่อค้าข้าวเปลือกประเภทนี้ มักตระเวนรับซื้อข้าวเปลือกจากชาวนาในแถบภาคกลางและภาคเหนือตอนล่าง ที่มีผลผลิตข้าวเปลือกเหลือขายจำนวนมาก เช่น จังหวัดนครสวรรค์ พิจิตร กำแพงเพชร พิจนุโลก สุโขทัย เป็นต้น เพื่อนำไปขายให้กับโรงสีขนาดกลางและขนาดใหญ่ในแถบนั้น หรือโรงสีขนาดใหญ่ที่อยู่ใกล้กรุงเทพฯ เช่น จังหวัดสุพรรณบุรี นครปฐม อยุธยา และปทุมธานี ขอบข่ายพื้นที่ที่พ่อค้าข้าวเปลือกประเภทนี้จะตระเวนไปรับซื้อข้าวเปลือก จะกว้างขวางกว่าพ่อค้าประเภทแรก การออกไปรับซื้อข้าวเปลือกจะมีมากในช่วงต้นฤดูที่มีผลผลิตข้าวเปลือกออกมามาก คือ ช่วงเดือนมกราคม - เมษายน สำหรับชาวนาปี และเดือนมิถุนายน - กันยายน สำหรับชาวนาปรังแต่อาจมีการออกรับซื้อข้าวเปลือกนอกเหนือจากช่วงเวลาดังกล่าวอยู่บ้าง ต่างจากพ่อค้าในหมู่บ้าน ซึ่งจะไม่ออกรับซื้อข้าว นอกช่วงฤดูการค้าข้าวเปลือก ทั้งนี้เพราะพ่อค้าข้าวเปลือกกลุ่มนี้สามารถเปิดดำเนินการซื้อขายตามคำสั่งซื้อได้เกือบตลอดปี (โดยทั่วไปโรงสีขนาดใหญ่จะมีช่วงเวลาสำหรับการตรวจซ่อมแซมบำรุงรักษาเครื่องจักรช่วงหนึ่ง ราว 1 - 2 เดือนในแต่ละปี)

การขายข้าวเปลือกของพ่อค้าข้าวเปลือกประเภทที่สองนี้ อาจขายให้กับโรงสี โดยนำข้าวเปลือกไปส่งให้โรงสีหลังจากที่ส่งตัวอย่างข้าวให้โรงสี เมื่อตกลงราคาและคุณภาพกันเป็นที่เรียบร้อยแล้ว หรืออาจนำข้าวเปลือกไปขายในตลาดกลางข้าวเปลือก ซึ่งพ่อค้าจะสามารถขายให้กับโรงสีได้ตามราคาที่พอใจทั้งสองฝ่ายพอใจ เนื่องจากมีโรงสีจากที่ต่าง ๆ ส่งตัวแทนมารับซื้อข้าวเปลือกเป็นจำนวนมาก

พ่อค้าบางรายจะมียุ้งฉางหรือโกดัง เพื่อเก็บข้าวเปลือกที่ซื้อมา ก่อนที่จะนำไปขายต่อให้กับโรงสีหรือขายไปในตลาดกลางข้าวเปลือก บางครั้งจึงมักมีคำเฉพาะเรียกพ่อค้าข้าวเปลือกกลุ่มนี้ว่า "ชาวยุ้ง" ดังนั้นนอกจากรายได้ที่เกิดจากการซื้อขายข้าวเปลือกในรูปของค่าบริการการขนส่งเช่นเดียวกับพ่อค้าข้าวเปลือกในหมู่บ้านแล้ว พ่อค้ากลุ่มนี้อาจมีรายได้จากการเก็งกำไรในการเก็บกักข้าวเปลือกด้วย

พ่อค้าข้าวเปลือกทั้งสองประเภทที่กล่าวมาแล้วข้างต้นในบางครั้งจะปล่อยสินเชื่อให้แก่เกษตรกรด้วย เช่น บางท้องที่แถบภาคกลาง ชาวนาจำนวนมากมีข้อผูกมัดในด้านการกู้เงินหรือกู้ปัจจัยการผลิต ประเภทเมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย ยา-ปราบศัตรูพืช จากพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อข้าวเปลือกหรือพืชผลการเกษตรอื่น ๆ หรือพ่อค้าขายปัจจัยการผลิตการเกษตรตามตลาดในตำบลหรืออำเภอ โดยในช่วงต้นฤดูการเพาะปลูกชาวนาจะไปกู้ยืมเงินหรือปัจจัยการผลิตต่างๆ มาใช้ในการปลูกข้าว โดยตกลงใช้คืนเงินกู้และดอกเบี้ยหลังจากเก็บเกี่ยวผลผลิตแล้ว บางรายอาจใช้คืนเงินกู้โดยขายข้าวเปลือกให้กับพ่อค้าเงินกู้

ตามข้อตกลง จากผลการสำรวจตามพื้นที่หลาย ๆ แห่งในภาคกลาง พบว่าชาวนาสามารถขายข้าวเปลือกได้ในราคาตลาดขณะนั้น โดยพ่อค้าที่ปล่อยเงินกู้จะได้รับผลตอบแทนในรูปของอัตราดอกเบี้ย (ซึ่งค่อนข้างสูง) ตามข้อตกลงที่ทำกันไว้ตั้งแต่แรก การขายข้าวเปลือกมักกระทำโดยพ่อค้าเงินกู้ส่งรถบรรทุกไปขนข้าวเปลือกจากเกษตรกรภายหลังที่ได้รับแจ้งจากเกษตรกรที่เป็นลูกหนี้ (หรือหลังจากที่พ่อค้าส่งคนไปสำรวจแล้วว่า เกษตรกรลูกหนี้ของตนเก็บเกี่ยวข้าวเสร็จ) และจะตีราคาข้าวเปลือกตามราคาตลาดแล้วหักคืนเงินกู้พร้อมดอกเบี้ย ถ้ายังมีข้าวเปลือกเหลืออยู่ก็จะจ่ายเงินเพิ่มให้เกษตรกร (อัมมาร สยามวาลาและวิโรจน์ ฌ ระนอง , 2533 : 200)

กระบวนการค้าข้าวสารที่บริโภค

บทบาทของพ่อค้าส่ง

พ่อค้าข้าวสารในประเทศ จะซื้อข้าวจากโรงสีโดยตรงหรือผ่านร้านหยง เพื่อนำไปขายให้กับกลุ่มอุตสาหกรรมที่นำไปแปรรูปผลิตเป็นผลิตภัณฑ์อย่างอื่น หรือขายให้กับพ่อค้าข้าวที่เป็นพ่อค้าปลีก พ่อค้าส่งอาจแบ่งออกเป็นกลุ่มต่าง ๆ ตามปริมาณการขาย พ่อค้าส่งที่ซื้อข้าวจากโรงสีโดยตรงหรือผ่านร้านหยง มักจะเป็นพ่อค้าส่งขนาดใหญ่และขนาดกลางที่มีเงินทุนมากพอจะซื้อข้าวสารด้วยการชำระเงินสดได้ เพราะเมื่อโรงสีส่งข้าวมาถึงโกดังของพ่อค้าส่ง ก็จะเรียกเก็บเงินจากพ่อค้าส่งทันที พ่อค้าส่งแต่ละรายจะไม่ซื้อจากโรงสีหรือร้านหยงรายหนึ่งรายใดเป็นประจำ แต่จะซื้อโดยพิจารณาจากชนิด คุณภาพ และราคาเป็นสำคัญ ส่วนพ่อค้าส่งที่มีเงินทุนไม่มากนักหรืออาจเรียกว่าพ่อค้าส่งขนาดเล็กก็จะซื้อข้าวสารจากพ่อค้าส่งขนาดใหญ่อีกทอดหนึ่ง

พ่อค้าส่งขนาดกลางและขนาดใหญ่ มักจะเป็นผู้ขายข้าวสารทางภาคใต้และโรงงานทำแป้งข้าวเจ้าในกรุงเทพฯ หรือจังหวัดใกล้เคียงในปริมาณมาก ๆ (โรงงานเหล่านี้มักใช้ข้าวคุณภาพปานกลาง) และขายให้แก่พ่อค้าส่งขนาดเล็กที่มีปริมาณการสั่งซื้อคราวละไม่มากนัก พ่อค้าส่งขนาดใหญ่มักจะไม่ขายข้าวสารให้ผู้บริโภคทั่วไป แต่บางครั้งพ่อค้าส่งขนาดกลางและขนาดเล็กอาจจะขายให้แก่ผู้บริโภครายใหญ่ ๆ โดยตรง ถ้าเปรียบเทียบในด้านเงินทุนแล้ว พ่อค้าส่งรายใหญ่จะได้เปรียบพ่อค้าส่งขนาดกลาง เพราะสามารถที่จะให้เครดิตแก่ลูกค้าที่ซื้อเป็นปริมาณมากได้

พ่อค้าส่งขนาดกลางจะเลือกซื้อข้าวโดยพิจารณาว่า จะสามารถซื้อข้าวจากแหล่งใดได้ในราคาพิเศษ หรือได้รับเครดิตในระยะที่ยาวนานกว่าผู้อื่น โดยอาศัยความสัมพันธ์ส่วนตัวที่มีอยู่ พ่อค้าส่งขนาดกลางบางรายอาจจะเคยทำงานในโรงสีหรือร้านค้าส่งมาก่อนที่จะแยกมาทำกิจการของตนเอง เมื่อมีเงินทุนและประสบการณ์ในด้านค้าข้าวพอสมควร แต่ก็ยังคงมีความสัมพันธ์กับร้านค้าเดิมอยู่ จึงยังคงทำการค้า

ในลักษณะที่แต่ละฝ่ายเกือตูลซึ่งกันและกัน พ่อค้าส่งประเภทนี้อาจซื้อข้าวจากโรงสีโดยตรงหรือผ่านร้านทยหรือซื้อจากร้านค้าส่งขนาดใหญ่ โดยจะเลือกซื้อจากแหล่งหนึ่งแหล่งใดโดยเฉพาะหรือซื้อจากหลาย ๆ แหล่งพร้อมกัน ขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ในทางส่วนตัวและทุนทรัพย์ของพ่อค้าเป็นสำคัญ ในกรณีที่พ่อค้าขายส่งมีเงินทุนหมุนเวียนพอเพียงในการจัดซื้อข้าวสารได้ด้วยเงินสด ก็จะไม่ซื้อข้าวจากแหล่งหนึ่งแหล่งใดโดยเฉพาะ แต่จะเลือกซื้อข้าวในคุณภาพและราคาที่ต้องการ ในกรณีที่พ่อค้าขายส่งประเภทนี้มีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอที่จะซื้อข้าวได้ด้วยเงินสด พ่อค้าประเภทนี้จะเลือกซื้อข้าวด้วยเงินเชื่อจากร้านขายส่งขนาดใหญ่แทน แม้ว่าจะต้องซื้อข้าวในราคาที่สูงกว่าซื้อจากโรงสีโดยตรง เพราะร้านขายส่งขนาดใหญ่จะต้องบวกดอกเบี้ยและกำไรไว้ในราคาข้าวสารด้วย

ร้านค้าส่งขนาดกลาง อาจขายข้าวให้ร้านค้าส่งขนาดเล็ก ร้านขายปลีก โรงงานอุตสาหกรรมหรือพ่อค้าข้าวในต่างจังหวัดโดยอาจขายเป็นเงินสดสำหรับลูกค้ารายย่อยซึ่งซื้อข้าวในปริมาณครั้งละ 5-10 กระสอบ หรืออาจจะขายเป็นเงินเชื่อให้ลูกค้ารายใหญ่ ๆ หรือลูกค้าขาประจำที่ไว้วางใจกัน ระยะเวลาของการให้เครดิตไม่แน่นอน แต่มักจะเป็นไปในลักษณะที่จะต้องชำระหนี้เก่า เมื่อสั่งซื้อข้าวงวดใหม่หรือไม่เกิน 45 วัน เพื่อมิให้มีหนี้ค้างชำระเพิ่มขึ้นสัดส่วนของการขายเป็นเงินสดกับการขายโดยเงินเชื่อจะตกอยู่ราว 1 : 9

บทบาทของพ่อค้าปลีก

พ่อค้าปลีกข้าวสาร คือ พ่อค้าที่ซื้อข้าวสารจากพ่อค้าขายส่ง เพื่อนำมาขายให้แก่ผู้บริโภค พ่อค้าปลีกในปัจจุบันอาจแบ่งออกเป็น 2 ประเภทตามลักษณะของร้านค้า คือ

1. ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม มักจะเป็นร้านขายของชำห้องแถว 1 หรือ 2 คูหา ตั้งอยู่ตามแหล่งชุมชนต่าง ๆ ทั้งในกรุงเทพฯ และจังหวัดอื่น ๆ ทั่วประเทศ และมักจะเป็นร้านที่ขายสินค้าเบ็ดเตล็ดทั้งอุปโภคและบริโภคพร้อมด้วยโดยส่วนใหญ่ดำเนินกิจการค้าแบบครอบครัวโดยอาศัยแรงงานในครอบครัวเป็นหลัก ร้านค้าปลีกประเภทนี้อาจแบ่งย่อยลงไปได้อีกตามปริมาณการขายข้าวสารโดยเฉลี่ยในแต่ละเดือนได้แก่

1.1 ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ ขายข้าวสารประมาณ 50-60 กระสอบต่อเดือน มักจะตั้งอยู่ในย่านการค้าหรือตลาดใหญ่ ๆ มีลักษณะคล้ายร้านค้าส่งขนาดเล็ก คือ อาจขายข้าวแก่ร้านค้าปลีกรายย่อย ๆ และผู้บริโภคที่ซื้อข้าวทั้งกระสอบ ข้าวสารที่ขายมีทั้ง ข้าวเหนียว ข้าวเจ้า และปลายข้าว

1.2 ร้านค้าปลีกขนาดกลาง ขายข้าวสารประมาณ 10-20 กระสอบต่อเดือน มักจะตั้งอยู่ในแหล่งชุมชนที่หนาแน่น เช่น ตามตลาดสด หรือตามปากซอย ส่วนใหญ่จะขายข้าวเป็นถังหรือกระสอบ ทั้งข้าวเหนียว ข้าวเจ้า และปลายข้าว อาจมีข้าวขนาดบรรจุที่มีตราหือร่วมด้วย

1.3 ร้านค้าปลีกขนาดเล็ก มีปริมาณการขายไม่มากนักหรือ 1-5 กระสอบต่อเดือน ส่วนใหญ่จะเป็นร้านที่ตั้งอยู่ในท่าเลการคมนาคมไม่สะดวกนัก การขายข้าวสารมักจะขายเป็นกิโลกรัมหรือเป็นถัง และมักจะขายข้าวถุงด้วย

ร้านค้าปลีกเหล่านี้มักจะสั่งซื้อจากร้านขายส่งหรือร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ทางโทรศัพท์และมักจะชำระเงินเมื่อได้รับข้าวแล้ว ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ อาจสั่งซื้อจากพนักงานขายของร้านค้าส่ง ที่นำตัวอย่างข้าวมาเสนอขาย และมักจะซื้อโดยได้รับเครดิตในระยะ 15 วัน หรือ 30 วัน จากร้านค้าส่งที่ซื้อขายกันเป็นประจำ ปัจจุบันร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมยังเป็นแหล่งที่สำคัญที่สุดในการกระจายข้าวสารไปสู่ผู้บริโภค โดยเฉพาะอย่างยิ่งในต่างจังหวัด

2. ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ประเภท “ ซูเปอร์มาร์เก็ต ” ซึ่งขายสินค้าอุปโภคบริโภคในครัวเรือนหลาย ๆ ชนิด โดยเฉพาะในจังหวัดใหญ่ ๆ เช่น ในพื้นที่จังหวัดกรุงเทพมหานคร ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าหลาย ๆ ชนิดได้ในครั้งเดียว ร้านค้าประเภทนี้ มักจะขายแต่ข้าวบรรจุถุงมีตราหือ โดยมียาขนาดตั้งแต่ 2 กิโลกรัม 5 กิโลกรัมและ 15 กิโลกรัมโดยขนาดที่นิยมกันมากที่สุด คือ 5 กิโลกรัม ราคาที่ขายอาจจะเท่ากับราคาที่ระบุไว้ที่ถุงหรือต่ำกว่าเล็กน้อย ข้าวถุงที่ขายในซูเปอร์มาร์เก็ต มักจะมาจากผู้ผลิตข้าวถุงรายใหญ่ ๆ ซึ่งจะส่งตัวแทนหรือพนักงานขายมาเสนอขายกับผู้จัดการหรือฝ่ายจัดซื้อของร้านซูเปอร์มาร์เก็ตแต่ละแห่ง

(อัมมาร สยามวาลาและวิโรจน์ ณ ระนอง ,2533 : 215)