

การตลาดยางของชาวสวนยางรายย่อย ในเขตภาคใต้ตอนบน

Marketing of Rubber Smallholders in the Upper Part of the South of Thailand

สมมาต แสงประดับ⁽¹⁾ โกศล มณีรัตน์⁽¹⁾ ขจร รอดแก้ว⁽¹⁾
Sommart Saengpradab⁽¹⁾ Kosol Maneerat⁽¹⁾ Kajorn Rodkaew⁽¹⁾

ABSTRACT

A Study on rubber marketing system took place in 6 provinces in upper part of the south. The survey conducted in the year 1993-1994 with the sample size of 168 rubber farmers and 31 middlemen dealers. The result indicated that the low level of NR price in this period affected farmer's income. Government has intervened in auction market by price support. Three years average of unsmoked sheet in the auction market was higher than local market at 0.33 baht per kilogram which was the same as ribbed smoked sheet price at factory. However smallholders having access to middlemen in order to obtain higher value for their rubber because of the marketing practices was more convenience for them without waiting their time.

Marketing margin from local market to factory was 0.55 baht per kilogram while the market cost was 0.36 baht. The study suggested that the government should use the INRO (International National Rubber Organization) mechanism to intervene market at exporter level and storage rubber surplus in stock warehouse until the free market price was above cost of production. In the local, it provided an alternative marketing outlet for smallholders by improve operation of auction market in order to promote free market system.

บทคัดย่อ

ได้ศึกษาระบบตลาดยางในภาคใต้ตอนบนในปี 2536/2537 โดยการสำรวจและวิเคราะห์ตลาดยาง 6 จังหวัด จำนวนตัวอย่างเจ้าของสวนยาง 168 ราย และพ่อค้ายาง 31 ราย ผลการศึกษาพบว่า ราคาขายในช่วงดังกล่าวตกต่ำ รายได้ของชาวสวนยางรายย่อยไม่พอกับรายจ่าย รัฐบาลได้ประกันราคาขายที่ตลาดประมูลยางทุกจังหวัด ราคาขายที่ตลาดประมูลยางเฉลี่ย 3 ปี สูงกว่าตลาดท้องถิ่น กิโลกรัมละ 0.33 บาท ซึ่งใกล้เคียงกับราคาขายแผ่นรมควัน แต่ชาวสวนส่วนใหญ่ยังขายยางให้กับพ่อค้าคนกลางเพราะมีความสะดวกมากกว่า ส่วนเหลืออมการตลาดจากร้านค้ายางถึงโรงงาน กิโลกรัมละ 0.55 บาท โดยมีต้นทุนการ

ตลาด กิโลกรัมละ 0.36 บาท การศึกษาได้ขอเสนอแนะเกี่ยวกับมาตรการของรัฐบาลในการแทรกแซงตลาดยางว่ารัฐควรแทรกแซงในระดับผู้ส่งออกแล้วเก็บปริมาณบางส่วนเกินไว้และไม่นำออกขายแข่งกับเอกชน ส่วนในตลาดท้องถิ่นควรส่งเสริมการค้าเสรีแล้วใช้มาตรการจัดตลาดกลางให้ทั่วถึง ปรับปรุงการดำเนินงานให้สะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับชาวสวนยางโดยทั่วไป

คำนำ

ภาคใต้ตอนบนครอบคลุมบริเวณปลูกยางตั้งแต่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ลงไปถึงจังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งอยู่ในความรับผิดชอบของศูนย์วิจัยยาง

(1) ศูนย์วิจัยยางสุราษฎร์ธานี/กลุ่มเศรษฐกิจการยาง สถาบันวิจัยยาง กรมวิชาการเกษตร
Surathani Rubber Research Centre, Thachana District, Suratthani Province

สุราษฎร์ธานีนั้น นับเป็นแหล่งปลูกยางที่สำคัญที่มีพื้นที่ปลูกยางรวมทั้งหมดถึง 4.06 ล้านไร่ เนื่องจากชาวสวนจำนวนมากมีสวนยางขนาดเล็ก ทางเลือกในการขายยางมีหลายช่องทางด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นระบบดั้งเดิมคือขายให้พ่อค้าคนกลางซึ่งมีจำนวนมากถึง 660 ราย และทางเลือกใหม่ เช่น ตลาดประมูลยางที่รัฐบาลเป็นผู้จัดตั้ง ตลอดจนการซื้อขายน้ำยางสดซึ่งแพร่หลายยิ่งขึ้นในภูมิภาคนี้ต่างก็มีผลดีและผลเสียต่อชาวสวนมากน้อยแตกต่างกันและยังทำให้ระบบตลาดยางมีความยุ่งยาก ซับซ้อนมากยิ่งขึ้น การศึกษานี้จึงสะท้อนให้เห็นประสิทธิภาพของแต่ละระบบ ทั้งในแง่ต้นทุนการตลาด ส่วนเหลืออมการตลาด ราคาที่ชาวสวนได้รับ และลักษณะการประกอบธุรกิจของพ่อค้าคนกลาง รวมทั้งปัญหาตลาดยางรายย่อยเพื่อเป็นแนวทางปรับปรุงมาตรการจัดระบบตลาดที่เหมาะสมสอดคล้องและสามารถแก้ปัญหาในแต่ละท้องถิ่นอย่างถูกต้อง

วิธีการศึกษา

รวบรวมข้อมูลจากเอกสาร เพื่อทราบรายชื่อสถานที่ตั้งกลุ่มขายยาง พ่อค้ายาง แล้วออกไปศึกษาสภาพท้องที่ที่เป็นแหล่งซื้อขายที่สำคัญ จากนั้นก็จะออกแบบสอบถามไปสัมภาษณ์เจ้าของสวนยางและพ่อค้ายางในทุกพื้นที่ศึกษาและสำรวจเสร็จสิ้นในครั้งเดียว ในช่วงเดือนสิงหาคม 2536 สำหรับเจ้าของสวนยางนั้นได้มอบบันทึกการขายยางไว้ให้ช่วยกรอกโดยได้ติดตามเก็บบันทึกทุก 4 เดือน

วิธีการสุ่มคัดเลือกตัวอย่างจากประชากรซึ่งมี 3 พวก คือ เจ้าของสวนยางที่เป็นสมาชิกกลุ่ม เจ้าของสวนยางที่ไม่เป็นสมาชิกกลุ่ม และพ่อค้ายางนั้น ในขั้นตอนแรกได้คัดเลือกจังหวัดในภาคใต้ตอนบน 6 จังหวัด คือ ชุมพร สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช กระบี่ พังงา และระนอง เพื่อนำผลมาเปรียบเทียบกัน จากนั้นสุ่มตัวอย่างอย่างง่าย (Simple random Sampling) จากรายชื่อกลุ่มในแต่ละจังหวัด แล้วคัดเลือกตัวอย่างเจ้าของสวนยางทั้งที่เป็นสมาชิกกลุ่มและไม่เป็นสมาชิกกลุ่ม รวมจำนวนครัวเรือนเจ้าของสวนยางที่เป็นตัวอย่างทั้งหมด 168 ตัวอย่าง จากนั้น

คัดเลือกตัวอย่างพ่อค้ายางในขอบเขตตลาดที่ทำการศึกษาโดยใช้วิธีการคัดเลือกตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง จำนวนทั้งหมด 31 ราย ตามสัดส่วนจำนวนพ่อค้ายางในแต่ละจังหวัด

ผลการศึกษา

1. โครงสร้างตลาดยางที่สำคัญในภาคใต้ตอนบน

ภาคใต้ตอนบนซึ่งเป็นเขตการวิจัยของศูนย์วิจัยยางสุราษฎร์ธานีนั้น ครอบคลุมพื้นที่ปลูกยางทั้งหมด 8 จังหวัด ผลการสำรวจโครงสร้างตลาดยางในแต่ละจังหวัดมีดังนี้

1.1 จังหวัดกระบี่ มีพ่อค้ายางประมาณ 128 ราย ตลาดยางในจังหวัดกระบี่ที่สำคัญ ได้แก่ ตลาดอำเภอเมือง ตลาดคลองท่อม ตลาดเหนือคลอง ตลาดอ่าวลึก และตลาดเขาพนม ปริมาณยางส่วนใหญ่จะถูกส่งให้โรงรมในตัวจังหวัด แต่ก็มีบางส่วนส่งไปโรงรมในจังหวัดใกล้เคียงกล่าวคือ จากคลองท่อมไปจังหวัดตรัง จากอ่าวลึกไปจังหวัดสุราษฎร์ธานี และจากเขาพนมไปจังหวัดนครศรีธรรมราช การขายยางของชาวสวนยางรายย่อยในจังหวัดกระบี่ ส่วนใหญ่ต่างคนต่างขาย ยางที่ผลิตได้มักเป็นยางคุณภาพต่ำ การรวมกลุ่มปรับปรุงคุณภาพและรวมกันขายยางยังมีน้อยทั้งในแง่จำนวนกลุ่มยาง จำนวนสมาชิกกลุ่ม และปริมาณยางที่รวบรวมได้ ในขณะที่เดียวกันพ่อค้ายางก็ไม่สนใจมาประมูลยางจากกลุ่ม

1.2 จังหวัดพังงา ตลาดยางที่สำคัญซึ่งใกล้ตลาดส่งออกจังหวัดภูเก็ตมากที่สุด ได้แก่ ตลาดโคกกลอย ตลาดท้ายเมือง จังหวัดพังงา มีพ่อค้ายางแผ่นประมาณ 70 ราย ปริมาณยางส่วนใหญ่คือร้อยละ 70 ส่งโรงรมที่ภูเก็ต รองลงมาคือ สุราษฎร์ธานี และอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา การขายยางของชาวสวนมีทางเลือกขายยางได้หลายวิธี ทั้งขายยางแผ่นขายน้ำยางสด และการรวมกลุ่มขายยาง ซึ่งในจังหวัดนี้กลุ่มยางหลายกลุ่มประสบผลสำเร็จ คุณภาพยางแผ่นของสมาชิกกลุ่มดีขึ้น นอกจากนั้นพ่อค้าได้มาประมูลซื้อขายอย่างสม่ำเสมอและเสนอราคาสูงเนื่องจากกลุ่ม

คัดชั้นยางได้มาตรฐานสามารถขนส่งไปโรงงานโดยตรงโดยไม่ต้องนำยางเข้ามาในร้านค้าอีก อย่างไรก็ตามในบางท้องที่ชาวสวนทำยางคุณภาพต่ำกว่ามาตรฐานของกลุ่ม จึงจำเป็นต้องขายให้แก่พ่อค้าในหมู่บ้าน หรือพ่อค้ารายย่อยในตลาดซึ่งได้รับราคาต่ำกว่ายางกลุ่มถึงกิโลกรัมละ 0.40-0.60 บาท

1.3 จังหวัดระนอง บริเวณพื้นที่ปลูกยางของจังหวัดนี้เป็นพื้นที่ควนเขา สภาพภูมิอากาศมีฝนตกชุกตลอดปี การผลิตยางไม่ได้เต็มที่ ประกอบกับระยะทางห่างจากตลาดส่งออก ระบบการตลาดจึงมีประสิทธิภาพต่ำ พ่อค้ายางส่วนใหญ่เป็นพ่อค้ารายย่อยซึ่งอยู่กระจายไปตามบริเวณพื้นที่ปลูกยางจำนวนประมาณ 28 ราย รวบรวมยางส่งจำหน่ายให้พ่อค้ารายใหญ่ในอำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี อำเภอละแม อำเภอเมือง อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร บางส่วนส่งให้โรงงานที่พุนพิน และหลังสวน สำหรับการรวมกลุ่มนับเป็นความพยายามอย่างหนึ่งในการแก้ปัญหาการตลาดยางที่ได้ดำเนินการแล้วในพื้นที่อำเภอกระบุรี มีกลุ่มยาง 3-4 กลุ่ม สหกรณ์การเกษตร 1 แห่ง พ่อค้าที่มาประมูลส่วนมากมาจากจังหวัดชุมพร แล้วส่งต่อไปโรงงานอำเภอปะทิวต่อไป

1.4 จังหวัดชุมพร ตลาดชุมพรมีพ่อค้าประมาณ 35 ราย ครอบคลุมอำเภอปะทิว เมืองสวี หลังสวน และละแม บริเวณอำเภอปะทิวเคยเป็นแหล่งปลูกยางหนาแน่นแหล่งหนึ่งและมีโรงงานมากที่สุดในจังหวัดภายหลังพายุไต้ฝุ่นเกย์โรงงานยังเปิดกิจการและรับซื้อยางจากพ่อค้ายางบริเวณ สวี เมือง ชุมพร และกระบุรี จังหวัดระนอง ตลาดยางอำเภอสวี หลังสวน และละแม นั้นมีทั้งตลาดน้ำยางสดและยางแผ่นปริมาณยางส่วนใหญ่ร้อยละ 65 จะถูกส่งไปสุราษฎร์ธานี ร้อยละ 25 เข้าสู่โรงรม อำเภอหลังสวน มีเพียงเล็กน้อยเท่านั้นที่ส่งไปอำเภอปะทิว

1.5 จังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นศูนย์กลางการค้า ยางตลาดที่สำคัญ 2 ตลาด ได้แก่ ตลาดพุนพิน และอำเภอเมือง เป็นตลาดระดับภูมิภาค มีพ่อค้าจากจังหวัดใกล้เคียงมาร่วมทำการซื้อขาย นอกจากนี้ในตลาดยางในอำเภออื่นๆ ก็มีความสำคัญรองลงมา ได้แก่ เวียงสระ นาสาร ไชยา และท่าชนะ เป็นต้น ทั้ง

จังหวัดมีพ่อค้ายางประมาณ 158 ราย การซื้อขายยางแผ่นชาวสวนจะต่างคนต่างขาย แต่ส่วนที่เป็นกลุ่มยางก็ยังดำเนินงานต่อไป บางส่วนได้แปรสภาพเป็นโรงงานยางแผ่นรมควันแล้วหลายโรงงาน ส่วนตลาดน้ำยางสดนั้นต้องแข่งขันกับตลาดยางแผ่นดิบ รวมทั้งมีโรงงานน้ำยางชั้นจากจังหวัดนครศรีธรรมราชและชุมพร เข้ามาตั้งจุดรับซื้อตามบริเวณรอยต่อของจังหวัด

1.6 จังหวัดนครศรีธรรมราช จังหวัดนครศรีธรรมราชมีสวนยางอยู่ค่อนข้างกระจัดกระจาย ระบบตลาดจึงมีประสิทธิภาพน้อยในบางอำเภอ แต่ในบางอำเภอมีประสิทธิภาพสูง ตลาดที่มีประสิทธิภาพสูงโดยมากอยู่ในแหล่งปลูกยางหนาแน่น ได้แก่ อำเภอนาบอน ฉวาง ทุ้งสง ซึ่งมีทั้งการซื้อขายน้ำยางสดกลุ่มชายยาง ตลาดประมูลยางและร้านค้ายางซึ่งมีจำนวนมากราย ส่วนในเขตอำเภออื่นๆ ตลาดถูกผูกขาดโดยพ่อค้าน้อยราย เนื่องจากระบบการซื้อขายนางในจังหวัด พ่อค้ามีการรวมตัวกันดังจะเห็นได้จากมีการกำหนดคุณภาพยางที่รับซื้ออย่างเข้มงวด ช่วงไหนตลาดต้องการยางคุณภาพดีมากจะกำหนดราคาแตกต่างกันมาก ช่วงไหนไม่ต้องการราคาระหว่างชั้นยางจะไม่แตกต่างกัน สำหรับกลุ่มยางนั้นมีการปรับปรุงคุณภาพยางหลายกลุ่มสามารถรวมยางได้ปริมาณมาก ดังนั้นจึงมีพ่อค้าหลายรายเข้าไปประมูลยาง โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริเวณอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช

2. ขนาดธุรกิจของพ่อค้ายาง

2.1 ปริมาณการรับซื้อ จากการสำรวจปรากฏว่าระดับพ่อค้าคนกลางมี 2 ระดับ คือ พ่อค้าหมู่บ้านซึ่งตั้งร้านค้าในท้องที่ห่างไกลจากตลาด ยางที่รับซื้อได้ส่วนใหญ่ส่งพ่อค้าอันดับต่อไป กับพ่อค้าในเมืองซึ่งตั้งร้านรับซื้อในตลาดอำเภอและจังหวัด ตลอดจนแหล่งรับซื้อยางที่เป็นศูนย์กลางในท้องถิ่น ยางส่วนใหญ่ส่งโรงรมโดยตรง ผลการสำรวจปริมาณการรับซื้อโดยเฉลี่ยต่อวันในช่วงเดือนที่สำรวจ ปรากฏดัง Table 1 แสดงให้เห็นว่าปริมาณยางส่วนมาก (ร้อยละ 86) เป็นของพ่อค้าในเมือง แต่เมื่อพิจารณาปริมาณการรับซื้อ

Table 1. Average daily various' dealer buying quantity for unsmoked sheet.

Level of dealer	Buying quantity (kg/day)			Percent
	No. of sample	Total	Average	
1. Local dealer	8	13,500	1,687	13.73
2. District dealer	19	84,800	4,463	86.27
Total	27	98,300	6,150	100.00

โดยเฉลี่ยต่อพ่อค้าแต่ละราย พบว่าพ่อค้าหมู่บ้านสามารถซื้อขงได้มากถึงวันละ 1,687 กิโลกรัม เกือบครึ่งหนึ่งของพ่อค้าในเมือง แสดงว่ามีการผูกขาดในระดับนี้มากกว่า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในบางพื้นที่ที่การคมนาคมไม่สะดวก

2.2 จำนวนแรงงานและอัตราค่าจ้างแรงงานของร้านค้ายาง การจ้างแรงงานของพ่อค้าระดับหมู่บ้านโดยส่วนใหญ่ไม่จ้างลูกจ้างเพราะปริมาณยางที่ซื้อได้ไม่คุ้มกับค่าจ้างที่จะต้องจ่าย ในบางช่วงที่มียางมากก็จะจ้างลูกจ้างขนยางขึ้นรถและจ้างคนงานโรงงานขนลงจากรถ เสียค่าจ้างกิโลกรัมละ 0.02 บาทสำหรับพ่อค้าในเมืองซึ่งปริมาณยางที่ซื้อจะมีมากพอเฉลี่ยวันละ 4,463 กิโลกรัม (Table 1) ส่วนใหญ่จ้างลูกจ้างประจำร้าน 1-2 คน ค่าจ้างเดือนละ 2,000-3,000 บาท นอกจากนั้นก็จ้างแรงงานขนยางเสียค่าจ้างเหมาตามน้ำหนักยาง บางส่วนเป็นการจ้างรายวันวันละ 120 บาท จำนวนที่จ้างไม่เกิน 6 คน

2.3 ที่ดิน อาคาร รถยนต์และอุปกรณ์ต่าง ๆ

ที่ดินและอาคารร้านค้ายาง โดยส่วนใหญ่เป็นของตนเองใช้เป็นร้านค้ายาง เก็บยางรอจำหน่ายตลอดจนขายวัสดุอุปกรณ์ส่วนยางด้วย สำหรับพวกที่เขาซึ่งในที่นี้มีเพียง 6 ราย เพราะอาคารของตนเองไม่พอเก็บยาง อัตราค่าเช่าเดือนละ 2,500-5,000 บาท/เดือน/ห้อง

รถยนต์ พ่อค้าระดับหมู่บ้านในรถยนต์ของตนเองเป็นรถยนต์กะบะ สามารถบรรทุกยางได้เที่ยวละ 2,000-2,500 กิโลกรัม ส่วนพ่อค้าในเมืองซึ่งมีขนาดธุรกิจใหญ่ขึ้น โดยส่วนใหญ่จะมีรถยนต์บรรทุกหกล้อเพิ่มอีกหนึ่งคันสามารถบรรทุกยางได้เที่ยวละ 7,000-8,000 กิโลกรัม พ่อค้าที่มีรถบรรทุกสิบล้อเองนั้นมีไม่กี่ราย เฉพาะพ่อค้าราย

ใหญ่ในตัวจังหวัด ซึ่งในตัวอย่างที่ศึกษานี้มีเพียง 2 ราย

เครื่องชั่งยาง โดยส่วนใหญ่มีเครื่องชั่งแบบตั้งพื้นรายละเอียดเครื่องราคาเครื่องละ 4,500 บาทน้ำหนักยางที่ชั่งได้สูงสุดไม่เกิน 500 กิโลกรัม อายุการใช้งานประมาณ 5 ปี

3. วิธีการกำหนดราคาและราคาที่ซื้อขาย

3.1 วิธีการกำหนดราคาซื้อขายของโรงงานยางแผ่นรมควัน ราคาของพ่อค้าใช้รับซื้อขงได้มาจากราคาของแผ่นรมควันที่โรงงานกำหนด โดยส่วนใหญ่โรงงานกำหนดราคาของแผ่นรมควันชั้น 3 และมีการเปลี่ยนแปลงทุกวัน ดังนั้นพ่อค้าจะต้องติดตามราคาเพื่อนำมาลดราคาซื้อขายและจะต้องนำยางมาเข้าโรงงานให้เร็วที่สุด ซึ่งโดยมากจะใช้เวลาไม่เกิน 7 วันหลังจากรับราคาไป เพื่อที่จะขายได้ราคาเดิม ราคาที่ได้รับจริงคือราคาของแผ่นรมควันหักความชื้นในแผ่นยาง ถ้าความชื้นมากต้องรมควันหลายวันก็จะหักมาก ถ้าความชื้นน้อยก็จะหักน้อยลงและในโรงงานอาจเพิ่มราคาให้แก่พ่อค้าบางรายที่มีอำนาจต่อรองราคาความชื้นและค่าเบอร์ได้ ในขณะเดียวกันพวกที่ต้องการเก็งกำไรจากราคาขึ้นลงก็อาจจะขายฝาก กล่าวคือไม่รับเงินทันทีแต่จะรอผลกรรมควันเสียก่อน ถ้าในระหว่างที่รอราคานั้นราคาของเพิ่มขึ้นพ่อค้าก็จะได้กำไรเพิ่มขึ้นด้วย

การคิดค่าเบอร์เพิ่มสำหรับยางคุณภาพต่ำ ระบบการหักเปอร์เซ็นต์ความชื้นของโรงงานแต่ละแห่งแตกต่างกันหลายวิธี วิธีแรก เป็นการหักความชื้นแบบคละทั้งคันรถ ซึ่งพ่อค้าจะนำยางทั้งหมดส่งโรงงานแล้วโรงงานจะหักเปอร์เซ็นต์ความชื้นประมาณ 3-3.5% และโรงงานจะเพิ่มราคาให้เพียงเล็กน้อยคือ

Table 2. Comparison between buying and selling price of rubber dealer.

(unit : Baht/kg)

Province	Buying price			Selling price			Margin (sell-buy)			Average
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	
Chumphon	16.60	16.50	16.38	17.30	17.10	16.91	0.70	0.60	0.53	0.64
Surat Thani	16.76	16.60	16.47	17.27	17.02	16.83	0.51	0.42	0.36	0.43
Phangnga	16.60	16.40	16.13	17.30	17.20	17.00	0.60	0.80	0.87	0.76
Nakhon Si Thammarat	16.58	16.31	16.06	16.95	16.62	16.55	0.37	0.30	0.49	0.39
Krabi	16.66	16.31	16.03	17.15	16.92	16.53	0.49	0.57	0.50	0.52
Ranong	16.33	16.00	15.50	17.00	16.50	16.00	0.68	0.50	0.50	0.56
Average	16.59	16.35	16.10	17.16	16.89	16.64	0.55	0.53	0.54	0.55

0.50-0.10 บาท หรือเรียกว่าเพิ่มค่าเบอร์ หมายถึง ค่าใช้จ่ายในการรวมควันที่อาจเพิ่มขึ้นหรือลดลงเนื่องจากความสกปรกต่างๆ การมีฟองอากาศในแผ่นยาง ยางชั้นสูงขึ้นหรือถูกกดชั้นต้องเสียเวลาในการคืบยางหรือแยกเกรด ตลอดจนการมียางคุณภาพต่ำมากจนไม่สามารถทำเป็นยางรมได้ โรงรมต้องทำเป็นยางแห้งชั้น 20 เป็นต้น วิธีที่สอง เป็นการหักความชื้นตามชั้นยาง ถ้าเป็นยางแผ่นดินชั้น 3 จะหักเปอร์เซ็นต์ความชื้นประมาณ 2.8-3% และมีการหักค่าเบอร์สำหรับยางคุณภาพต่ำกว่าชั้น 3 ในทางตรงข้ามก็จะให้ค่าเบอร์เพิ่มขึ้นถ้าหากมียางคุณภาพสูงกว่าคุณภาพชั้น 3 เข้ามามาก

วิธีการประเมินความชื้น ในยางแผ่นใช้ความหนาบางเป็นตัวกำหนด ดังนั้นการต่อรองของพ่อค้า โดยมากจึงเป็นการต่อรองในเรื่องเปอร์เซ็นต์ความชื้นมากกว่าการต่อรองค่าเบอร์ เพราะการประเมินความชื้นมีการประเมินด้วยสายตาซึ่งมีโอกาสคลาดเคลื่อนได้ ส่วนค่าเบอร์มักกำหนดไว้แน่นอนหลังจากคัดชั้นยางและรู้ผลกรรมควันแล้ว จากการสำรวจปรากฏว่าพ่อค้าซื้อขายแผ่นดิบได้คุณภาพชั้น 3 ร้อยละ 59 จากปริมาณที่ซื้อได้ เมื่อขายยางพ่อค้าจะคัดชั้นยางก่อนส่งโรงรมทำให้ขายได้ยางแผ่นรมควันชั้น 3 ร้อยละ 63 เพิ่มขึ้นจากเดิมซึ่งจะเป็นกำไรของพ่อค้าส่วนหนึ่งนอกเหนือจากส่วนเหลือของราคาที่ได้

3.2 เปรียบเทียบราคาซื้อและราคาขายยางแผ่นดิบของพ่อค้าภายในจังหวัดต่างๆ ราคารับซื้อยางแผ่นดิบทุกชั้นของพ่อค้าภายในจังหวัดภาคใต้ตอนบน

ไม่มีความแตกต่างกัน จังหวัดที่ราคาสูงสุดได้แก่ สุราษฎร์ธานีและพังงา เนื่องจากอยู่ใกล้ตลาดส่งออก สำหรับชุมพรที่มีราคาสูงเพราะสวนยางในเขตนี้ได้รับผลกระทบจากพายุไต้ฝุ่นเกย์ปริมาณยางมีน้อยไม่พอกำลังผลิตของโรงงานที่มีมากในจังหวัดนี้ จังหวัดที่ราคาขายต่ำลงมาได้แก่ นครศรีธรรมราชและกระบี่ ซึ่งเป็นเขตตลาดเดียวกัน สำหรับจังหวัดระนองนั้นราคาขายต่ำสุดและมีการเปลี่ยนแปลงราคาไม่แน่นอน บางครั้งนาน 7-10 วัน จึงจะเปลี่ยนราคาซื้อสาเหตุที่ทำให้ราคาต่ำเพราะค่าขนส่งสูง ยางคุณภาพต่ำ ทำให้ถูกหักความชื้นมาก การขาดการรวมกลุ่มทำให้ระบบตลาดถูกผูกขาดโดยพ่อค้ารายใหญ่ไม่กี่ราย ส่วนเหลือระหว่างราคาซื้อและราคาขายแต่ละชั้นโดยเฉลี่ยในแต่ละจังหวัดนั้นมีความแตกต่างกัน กล่าวคือ ส่วนเหลือมารายภายในจังหวัดพังงามีค่าสูงสุดเท่ากับ 0.76 บาท/กก. ในขณะที่ส่วนเหลือในจังหวัดนครศรีธรรมราชและสุราษฎร์ธานีมีค่าต่ำสุดเท่ากับ 0.43 กับ 0.39 บาท/กก. ตามลำดับ ดังนั้นระบบตลาดภายในสองจังหวัดนี้จึงมีประสิทธิภาพสูงกว่าจังหวัดอื่น (Table 2)

4. เปรียบเทียบส่วนเหลือการตลาดและต้นทุนการตลาดในภาพรวม

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลราคาขายเฉลี่ยที่พ่อค้าขายรายได้ (Table 3) ปรากฏว่าราคาขายแผ่นรมควันเฉลี่ยทุกชั้นในเขตภาคใต้ตอนบน กิโลกรัมละ 17.16 บาท ราคาขายแผ่นดิบที่พ่อค้าขายได้จริงหลังหักน้ำหนักเปอร์เซ็นต์ความชื้นแล้วเฉลี่ยกิโลกรัมละ

Table 3. Marketing margin and marketing cost in upper part of the south of Thailand.

Item	Baht/kg	Percent
1. Ribbed smoked sheet price at factory	17.16	100.00
2. Percent of moisture content	0.27	1.75
3. Unsmoked sheet price at factory	16.89	98.43
4. Marketing margin (3-6)	0.55	3.20
5. Marketing cost	0.36	2.09
<u>Fixed cost</u>	<u>0.09</u>	
- land, office	0.029	
- weighing machine	0.006	
- vehicle	0.055	
<u>Variable cost</u>	<u>0.27</u>	
- management	0.113	
- transportation	0.120	
- opportunity cost capital	0.037	
6. Local market price	16.34	95.22
- marketing cost of smallholder	0.25	1.45
- transportation	0.22	
- percent of moisture content	0.03	
7. Farm gate price	16.09	93.76

16.89 หรือร้อยละ 98 ของยางแผ่นรมควัน ในช่วงเดียวกันราคาที่ชาวสวนขายได้ที่ร้านค้าปลีกโลกรัมละ 16.34 บาท ดังนั้นส่วนเหลือจากการตลาดจากร้านค้าจนถึงโรงงาน เท่ากับ 0.55 บาท หรือร้อยละ 3 แต่อย่างไรก็ตามราคาที่ชาวสวนได้รับที่หน้าสวนจะต้องหักค่าใช้จ่ายของชาวสวนอีกก็โลกรัมละ 0.25 บาท คงเหลือรับจริงก็โลกรัมละ 16.09 บาท หรือร้อยละ 93.7 ของยางแผ่นรมควัน เมื่อคำนวณต้นทุนการตลาดของพ่อค้ายางทุกระดับในภาวะที่ต้องแข่งขันกับตลาดประมูลยางและเกิดสถานการณ์ราคายางตกต่ำอันยาวนาน พบว่าต้นทุนคงที่ก็โลกรัมละ 0.09 บาท ส่วนต้นทุนผันแปรโดยเฉลี่ยก็โลกรัมละ 0.27 บาท ต้นทุนรวมทั้งหมดก็โลกรัมละ 0.36 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 2 ของราคายางแผ่นรมควัน จึงกล่าวได้ว่าในช่วงที่ตลาดยางซบเซากว่าไรที่พ่อค้าได้รับจึงเท่ากับกำไรปกติ นอกจากนั้นพ่อค้าบางส่วนได้รับเงินชดเชยจากโรงงานเป็นค่าใช้จ่ายในการค้าขนส่ง ค่าน้ำหนัก ความชื้นที่ขาดไปอีกด้วย

5. ความคิดเห็นของพ่อค้ายางแผ่นเกี่ยวกับมาตรการของรัฐบาล (แสดงในตาราง)

6. ตลาดยางรายย่อยในเขตภาคใต้ถนน

6.1 ข้อมูลทั่วไปของสวนยางรายย่อย ขนาดสวนยางรายย่อยที่กรี๊ดได้เฉลี่ย 17 ไร่ ผลผลิตยางวันละ 33 กิโลกรัม ในปี 2536 ราคายางเฉลี่ยกิโลกรัมละ 17 บาท ชาวสวนมีรายได้ยางครบครัวละ 59,047 บาท/ปี รายได้อื่นๆ 4,734 บาท/ปี จากการสอบถามภาระรายจ่ายในช่วงที่ราคายางระดับต่ำๆ นี้ ชาวสวนจะต้องจ่ายปีละ 52,146 บาท ส่วนใหญ่เป็นรายจ่ายเพื่อยังชีพเท่านั้น อย่างไรก็ตามสภาพเศรษฐกิจของชาวสวนแต่ละจังหวัดขึ้นอยู่กับขนาดสวนยางกับผลผลิตยางต่อไร่ จากตัวเลขใน Table 4 ขนาดสวนยางที่กรี๊ดได้ของชาวสวนในจังหวัดสุราษฎร์ธานีเฉลี่ย 26 ไร่ จังหวัดกระบี่กรี๊ดได้ต่ำสุดระดับผลผลิตยางต่อไร่จังหวัดระนองเฉลี่ยวันละ 1.66 กก. มีค่าต่ำสุด จังหวัดนครศรีธรรมราชสูงที่สุด (2.32 กก.)

6.2 สถานที่ขายยางและปัจจัยที่ชาวสวนเลือกสถานที่ขายยางแหล่งต่างๆ (Table 5) การขายยางของชาวสวน รายย่อยจำนวนมากจะนำยางมาขายที่ร้านค้าในเมืองในรูปของยางแผ่นดิบ รองลงมาคือขายยางที่กลุ่มยาง จุดรับซื้อน้ำยางสดและพ่อค้าหมู่

ตารางแสดงความคิดเห็นของพ่อค้าอย่างแผ่นเกี่ยวกับมาตรการของรัฐบาล

รายการ	สรุปความคิดเห็น
<p>1. ความคิดเห็นของพ่อค้าเกี่ยวกับมาตรการการแทรกแซงรับซื้อยางที่ตลาดประมูลยางในอำเภอต่าง ๆ ของรัฐบาล เพื่อแก้ปัญหาราคายางตกต่ำ</p> <ul style="list-style-type: none"> - เห็นด้วย 8 ราย - ไม่เห็นด้วย 11 ราย - ไม่ออกความเห็น 6 ราย 	<ul style="list-style-type: none"> - ส่วนใหญ่ไม่เห็นด้วยกับมาตรการนี้ เพราะการคัดชั้นยางไม่ได้มาตรฐาน มีการนำยางไม่ดีขายตลาดประมูลโรงรมยางซื้อขายคุณภาพต่ำกว่าราคาขายที่โรงรมรับซื้อ ยางทองที่ราคาขายตลาดประมูลเท่ากันหรือสูงกว่าราคาขายที่โรงรมรับซื้อทำให้ตลาดภายในประเทศปั่นป่วน ลูกค้าที่ค้างชำระหนี้ร้านค้าไม่นำยางมาขายเพื่อหักหนี้ - ส่วนน้อยที่เห็นด้วยนั้นเพราะเห็นว่า ตลาดประมูลยางจะทำให้ชาวสวนพัฒนาคุณภาพยางได้ดีขึ้น นอกจากนั้นก็มีพ่อค้าบางรายที่เห็นด้วยเพราะได้รับประโยชน์ กล่าวคือ นำยางไปขายตลาดประมูลเป็นผู้รับจ้างขนยาง เป็นต้น
<p>2. ความคิดเห็นของพ่อค้าเกี่ยวกับมาตรการในการให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำแก่พ่อค้ายางเพื่อจูงใจให้เร่งซื้อขายมาเก็บรอจำหน่าย</p> <ul style="list-style-type: none"> - ต้องการเข้าร่วม 4 ราย - ไม่ต้องการเข้าร่วม 7 ราย - ไม่รู้รายละเอียด 2 ราย - ไม่ออกความเห็น 12 ราย 	<ul style="list-style-type: none"> - ส่วนใหญ่ไม่ต้องการเข้าร่วมโครงการเพราะพ่อค้าไม่มีโกดังเก็บยาง ไม่มีโรงรม บางส่วนที่มีโกดังแต่ถ้าเก็บยางนานจะไม่คุ้มค่าใช้จ่ายเนื่องจากตลาดโลกไม่ดี ยางเสื่อมคุณภาพ - ส่วนน้อยที่ต้องการนั้น เพราะได้เงินทุนหมุนเวียน จะได้ลดดอกเบี้ยของธนาคารพาณิชย์ อย่างไรก็ตามก็มีเงื่อนไขค่าขนส่งและลดภาษีให้ด้วย

Table 4. Farm size of rubber by province.

Province	No. of sample	Area under tapping (rai)	Average yield (kg/rai/day)
Chumphon	21	17.20	1.95
Surat Thani	51	26.00	1.92
Phangnga	12	21.00	2.00
Nakhon Si Thammarat	53	12.37	2.32
Krabi	25	9.72	1.66
Ranong	6	13.16	1.65
Total/Average	168	16.57	1.91

บ้านการขายน้ำยางสดนั้นมีแพร่หลายในจังหวัดสุราษฎร์ธานี และจังหวัดนครศรีธรรมราช ส่วนการขยายของกลุ่มนั้น จังหวัดพังงา จะมีมากที่สุด

ในการขยายของชาวสวนในช่วงที่สำรวจปรากฏว่ามีการจัดตลาดประมูลยาง โดยสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางแล้วอย่างกว้างขวาง ทำ

ให้ชาวสวนยางและกลุ่มขยายยางมีทางเลือกนำยางไปขายตลาดกลางโดยไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง ซึ่งการดำเนินการลักษณะดังกล่าวพ่อค้าคนกลางได้รับผลกระทบ กล่าวคือ กลุ่มขยายยางที่เคยให้พ่อค้าประมูลหันมาใช้บริการตลาดกลางซึ่งทางพ่อค้าก็จำเป็นต้องแข่งขันด้านราคากับตลาดกลางด้วย โดยใน

Table 5. Market channel in upper part of the south.

(unit : No. of sample)

Province	Latex collection	Local dealer	District dealer	Group processing	Auction market	Factory
Chumphon	2	4	13	-	-	2
Surat Thani	15	3	31	4	2	-
Phangnga	2	5	5	12	1	-
Nakhon Si Thammarat	8	11	28	8	4	-
Krabi	2	12	17	3	3	-
Ranong	-	3	5	2	1	-
Total	29	38	99	29	11	2

Table 6. Frequency and quantity of sell by rubber area tapping.

Rubber area tapping (rai)	No. of sell (No./month)	Quantity (kg/time)
<7	2.45	105
7-14.9	2.36	186
15-21.9	1.95	290
22-28.9	2.22	345
29-35.9	1.60	560
36-42.9	2.50	433
>43	2.00	1,050

ห้องที่ จ.พังงา โรงรมจะบวกราคาเพิ่มให้ตัวแทนที่ไปซื้อยางจากกลุ่มขายยางเป็นการเฉพาะ การเปลี่ยนแปลงวิธีการตลาดประการต่อมาที่เป็นทางเลือกอีกก็คือการมีพ่อค้าเร่ซึ่งมีรถยนต์บรรทุกขนาดเล็กออกมารับซื้อยางจากสวนโดยไม่ต้องตั้งร้านค้ายาง การขายของพ่อค้าเหล่านี้ก็ไม่ผูกพันกับร้านค้าในตลาดอำเภอหรือจังหวัด มีการเปรียบเทียบราคาหลายตลาด บางส่วนซื้อยางนำไปขายตลาดประมูลยาง เกษตรกรชาวสวนยางโดยมากจะทราบภาวะราคายางจากพ่อค้าเร่เหล่านี้

ในปัจจุบันการคมนาคมสะดวกขึ้นทุกพื้นที่ ชาวสวนสามารถขายยางหลายแหล่งเกือบทุกจังหวัด ยกเว้นพังงากับระนอง พ่อค้าหมู่บ้านลดความสำคัญลงไปมาก ปัจจัยหลักที่ชาวสวนเลือกสถานที่ขายยางส่วนมากเลือกแหล่งที่ให้ราคาสูงกว่า เพราะในการขายยางแต่ละครั้งชาวสวนจะไปสืบราคายางจากร้านค้าหลายร้านก่อนขาย แต่กระนั้นชาวสวนก็ยังขายกับร้านค้าเดิมที่รู้จักคุ้นเคยมากกว่า เพราะมีข้อผูกพันทางด้านการเงิน รวมทั้งสามารถต่อรองราคาและเปอร์เซ็นต์

ความขึ้นได้

จำนวนครั้งที่ขายยางส่วนมากชาวสวนขายยางเดือนละ 2 ครั้ง (Table 6) แต่สำหรับสวนยางกรีดได้ที่มีเนื้อที่ในกลุ่มต่ำกว่า 7 ไร่ ขายยางโดยเฉลี่ย 2.45 ครั้งในกลุ่ม 7-15 ไร่ ขายยางเฉลี่ยเดือนละ 2.36 ครั้ง ปริมาณยางที่ขายโดยเฉลี่ยครั้งละ 125 และ 186 กิโลกรัม ตามลำดับ

การตัดชั้นยางก่อนขาย ชาวสวนร้อยละ 60 ของตัวอย่างทั้งหมดไม่ตัดชั้นยาง มีเพียงร้อยละ 22 เท่านั้นที่ตัดชั้น ซึ่งส่วนมากจะเป็นยางกลุ่มมากที่สุด ที่เหลือร้อยละ 18 ขายน้ำยางสด ซึ่งใช้การหาเปอร์เซ็นต์เนื้อยางแห้ง วิธีการตัดชั้นยางเมื่อขายที่ร้านค้ายึดถือน้ำหนักยางที่ชั่งได้หักด้วยหักด้วยความชื้น ส่วนใหญ่ในยางหนึ่งร้อยกิโลกรัมพ่อค้าหักไว้สองกิโลกรัม แต่มีบางรายที่หักมากถึงสิบกิโลกรัมเพราะยางเปียกชื้นมาก

6.3 การขนส่ง (Table 7) ส่วนใหญ่ชาวสวนใช้รถยนต์รับจ้างในหมู่บ้านขนยางแผ่นไปขายตลาดในเมือง ค่าขนส่งที่ชาวสวนจ่ายในแต่ละจังหวัดคิดแบบ

Table 7. Transportation cost from rubber plantation to various market.

(Baht/kg)						
Distance (km)	Latex	Local dealer	District dealer	Group processing	Auction market	Average
0-5	-	0.20	0.19	0.25	-	0.21
5-10	-	0.22	0.29	0.18	0.18	0.22
15-20	-	-	0.24	0.23	-	0.23
20-25	-	-	0.24	-	-	0.24
>25	0.50	-	0.21	-	0.50	0.35

Table 8. Monthly Average of local and Auction market price.

Year/Month	Jan.	Feb.	Mar.	May.	June	July	Aug.	Sept.	Oct.	Nov.	Dec.	Aver.	Difference
<u>1992</u>													
Auction market price	15.27					18.88	18.11	17.60	17.88	18.15	17.52	17.63	
Local price	14.70					18.67	17.80	17.35	17.60	17.92	17.45	17.35	+0.28
<u>1993</u>													
Auction market price		19.05		16.76	16.87	17.06	16.99				17.11	17.34	
Local price		18.98		16.73	16.50	16.35	16.46					17.00	+0.34
<u>1994</u>													
Auction market price	17.09	17.13	19.46				26.38	25.73				21.15	
Local price	15.81	16.30	18.16	20.58	23.48	26.91	26.62	26.93	26.84	26.94	29.22	20.76	+0.39

เหมาะจ่ายเฉลี่ยกิโลกรัมละ 0.24 บาท และไม่มี ความแตกต่างตามระยะทาง นอกจากระยะทางที่ไกลกว่า 25 กิโลเมตร เฉลี่ยกิโลกรัมละ 0.35 บาท การขนส่งไป ตลาดประมูลยางนั้น ชาวสวนจะต้องจ่ายเองจากสวน ยางถึงตลาด แต่การขนส่งจากตลาดไปยังโรงรมผู้รับซื้อเป็น คนจ่าย ชาวสวนที่ขายยางกลุ่มและตลาด ประมูลยางมาขนยางให้ที่กลุ่มนั้นก็ต้องเสียค่าขนส่งเช่นเดียวกับชาวสวนทั่วไป

6.4 ความสัมพันธ์ระหว่างราคาขายแผ่นดิบที่ชาวสวนขายได้ในตลาดท้องถิ่นกับราคาขายแผ่นดิบในตลาดประมูลยาง (Table 8) ข้อมูลจากเอกสารของตลาดประมูลยางจังหวัดสุราษฎร์ธานี พบว่าในปี 2535 ที่มีการจัดตั้งตลาดประมูลยางขึ้นเป็นแห่งแรกในภาคใต้ตอนบนนั้น ปรากฏว่าราคาขายตลาดประมูลยางสูงกว่าราคาขายตลาดท้องถิ่นกิโลกรัมละ 0.28 บาท

ผลการวิเคราะห์ราคาขายจากแบบบันทึกที่ชาวสวนยางให้ความร่วมมือกรอกข้อมูลตั้งแต่เดือน มกราคม 2536 ถึงธันวาคม 2537 (Table 8) ซึ่งเมื่อเทียบดัชนีราคาขายรายเดือนปรากฏว่าในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ 2536 ถึงมีนาคม 2537 เป็นช่วงที่มีการกำหนดราคาประกันขั้นต่ำสำหรับยางแผ่นดิบชั้น 3 กิโลกรัมละ 17 บาท นั้น ราคาขายตลาดประมูลสูงกว่าราคาขายตลาดท้องถิ่นโดยตลอด ส่วนในช่วงเดือนสิงหาคม-กันยายน 2537 ซึ่งราคาตลาดโลกสูงขึ้น ราคาขายตลาดท้องถิ่นสูงกว่าราคาขายตลาดประมูล โดยสูงสุดเมื่อเดือนกันยายน 2537 ถึง 1.20 บาท

สรุปและข้อเสนอแนะ

การศึกษาได้กระทำในปี 2536/2537 ซึ่งเป็นช่วงที่ตลาดยางขบเซาที่สุด ราคาขายลดลงต่ำสุดเดือนพฤษภาคม 2536 ถึงเดือนกุมภาพันธ์ 2537

รัฐบาลได้ตัดสินใจดำเนินการแทรกแซงตลาดอย่างทั้งระบบ ชาวสวนยางมีช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลายหลายชั้นพอสรุปได้ดังนี้

การขายยางโดยตรง หมายถึงการขายให้กับโรงงานของผู้ส่งออกโดยตรง มีข้อพิจารณา ดังนี้

1) เหมาะกับสวนยางขนาดใหญ่ ไม่เหมาะกับสวนยางขนาดเล็ก ดังนั้นสวนยางขนาดเล็กจึงควรรวมกลุ่มให้มันคงเสียก่อน

2) ผู้ขายควรมีรถขนส่งเอง

3) ถ้าต้องการราคาที่เป็นธรรมควรตัดนายหน้าหรือพ่อค้าคนกลางออกไป

4) ควรมีข้อตกลงกับโรงงานโดยเฉพาะอย่างยิ่งการซื้อขายน้ำยางสด

การขายยางให้กับพ่อค้าคนกลาง เป็นระบบการซื้อขายแบบดั้งเดิมในภาคใต้ตอนบน ได้แก่ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ชุมพร ระนอง พังงา ภูเก็ต สุราษฎร์ธานี กระบี่ และนครศรีธรรมราช ซึ่งมีพ่อค้ายางประมาณ 660 ราย ต้องมีการจดทะเบียนขออนุญาตการค้าและครอบครองยางตามพระราชบัญญัติยาง พ.สง 2481 พ่อค้าประเภทนี้มีหลายระดับตั้งแต่พ่อค้าเร่ พ่อค้าในหมู่บ้าน พ่อค้าในเมือง ต้นทุนการตลาดยางของพ่อค้าทุกระดับโดยเฉลี่ยกิโลกรัมละ 0.36 บาท และได้รับส่วนเหลือของราคากิโลกรัมละ 0.55 บาท หรือร้อยละ 3 ของมูลค่ายางที่ซื้อได้ จะเห็นว่าระบบตลาดมีประสิทธิภาพสูง ต้นทุนต่ำเนื่องจากจำนวนพ่อค้ามีมาก เมื่อถึงช่วงที่ราคายางดีก็จะมีพ่อค้ารายใหม่เพิ่มขึ้นโดยเฉพาะอย่างยิ่งพ่อค้าเร่ที่ออกไปซื้อนอกบ้านค้า ข้อดีของพ่อค้าคนกลางก็คือมีคนทำหน้าที่รวบรวมตัดคุณภาพยางสู่ตลาด นอกจากนั้นเป็นแหล่งที่ให้บริการแก่ชาวสวนยางอย่างรวดเร็วไม่ว่าจะเป็นด้านการเงิน หรือวัสดุอุปกรณ์เกี่ยวกับสวนยาง ซึ่งถ้าเป็นคู่ค้าประจำจะได้รับสินเชื่อไปก่อน แต่ข้อเสียก็คือโรงงานไม่สามารถควบคุมคุณภาพยางในระดับสวนได้ ราคายางไม่เป็นธรรมกับเจ้าของสวน หน้าหนักยางไม่ตรงกับที่เป็นจริง การถ่ายทอดความรู้ข่าวสารความเคลื่อนไหวต่างๆ ให้กับชาวสวนยางก็มีน้อยมาก

การขายยางโดยการรวมกลุ่ม เป็นการรวมกลุ่ม

ของชาวสวนยางหรือเป็นระบบสหกรณ์ที่มีการรวมกันขายยางโดยการคัดคุณภาพก่อน เพื่อสร้างอำนาจต่อรอง นอกจากนั้นกลุ่มยังเป็นแหล่งถ่ายทอดข่าวสารไปสู่สมาชิกอย่างได้ผล โดยทั่วไปชาวสวนยางในกลุ่มจะได้รับราคาสูงกว่านอกกลุ่มประมาณกิโลกรัมละ 0.20-0.30 บาท ค่าใช้จ่ายของกลุ่มมีน้อยมากเนื่องจากสมาชิกรวมกันคัดชั้นยาง กลุ่มได้หักเงินไว้เป็นค่าใช้จ่ายเพียงกิโลกรัมละ 5 สตางค์ แต่อย่างไรก็ตามกลุ่มชาวสวนยางจะต้องปรับปรุงประสิทธิภาพในการดำเนินงานตลาดใหม่หรือเปลี่ยนรูปแบบการผลิตและหาช่องทางการตลาดให้สอดคล้องกับสถานการณ์ส่วนข้อเสียของกลุ่มก็คือ

1) กรรมกรยังขาดความซื่อสัตย์ต่อสมาชิก

2) สมาชิกขายใหญ่เข้าครอบงำ

3) การบริการให้กับสมาชิกไม่ดีเท่าที่ควร

4) สมาชิกยังขาดความรู้ในการจัดการธุรกิจ

5) การปรับปรุงคุณภาพยางไม่มีความต่อเนื่อง

การขายยางที่ตลาดกลางหรือตลาดประมูลยาง เป็นทางเลือกใหม่ให้กับเจ้าของสวนยาง ปัจจุบันตลาดกลางในท้องถิ่นส่วนมากดำเนินการโดยภาครัฐ มีวัตถุประสงค์เพื่อให้รัฐบาลใช้เป็นสถานที่สำหรับแทรกแซงตลาดยาง จากข้อมูลราคายางในตลาดโดยเฉลี่ยตั้งแต่ปี 2535-2537 สูงกว่าราคายางตลาดท้องถิ่นกิโลกรัมละ 0.33 บาท ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับการขายยางที่กลุ่มแล้วจะได้ส่วนต่างพอๆ กัน แต่ต้องมาเสียค่าขนส่งจากสวนยางมาตลาดกลางอีกกิโลกรัมละ 0.22 บาท และเสียเวลามากกว่า จึงนับว่าไม่คุ้มค่าและไม่เหมาะกับกลุ่มที่มียางน้อย เพราะประโยชน์ได้กับชาวสวนยางขนาดกลางที่มีฐานะพอช่วยเหลือตนเองได้แล้ว นอกจากนั้นยังเหมาะที่จะเป็นแหล่งซื้อขายยางของพ่อค้าหมู่บ้าน พ่อค้าในเมือง และกลุ่มขายยางกับพ่อค้าระดับเหนือกว่าหรือผู้ส่งออกที่สำคัญอีกแหล่งหนึ่ง

สรุปและข้อเสนอแนะการใช้มาตรการแทรกแซงตลาดยางของรัฐบาลเพื่อแก้ปัญหาราคายางตกต่ำ

เมื่อราคายางตกต่ำชาวสวนมักจะร้องเรียน

รัฐบาลให้เข้ามาช่วยเหลือ เท่าที่ผ่านมารัฐบาลก็เข้ามาเป็นภาคีองค์การยางธรรมชาติระหว่างประเทศ (International Natural Rubber Organization หรือ INRO) เท่ากับเป็นการช่วยประกันราคาขั้นต่ำไว้ที่โลกรัมละ 21.66 บาท แต่ในช่วงระหว่างปี 2535-2537 ราคายางตกต่ำมาก ชาวสวนเดือดร้อนเนื่องจากรายได้ไม่พอเพียงกับค่าครองชีพ รัฐบาลได้ใช้มาตรการหลายประการด้วยกัน ได้แก่

1) ปี 2535 มีการจัดตั้งตลาดประมูลยาง เพื่อให้ชาวสวนมีแหล่งขายยางที่ให้ความเป็นธรรมในด้านราคา คุณภาพ และน้ำหนักยาง ราคาที่ซื้อขายในตลาดประมูลยางสูงกว่าตลาดท้องถิ่นที่โลกรัมละ 0.28 บาท แต่บางครั้งราคาตลาดท้องถิ่นกลับสูงกว่าตลาดกลาง จึงนับได้ว่าตลาดกลางช่วยยกระดับราคาในท้องถิ่นให้สูงขึ้น ในขณะที่นั้นมีพ่อค้าหลายรายเข้ามาประมูลยางในตลาดกลางเช่นกัน

2) การให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำเพื่อสนับสนุนทางการเงิน เพื่อจูงใจให้พ่อค้ายางได้เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำไปซื้อยางจากชาวสวนมาเก็บ เมื่อราคาสูงขึ้นจึงนำยางออกขาย แต่มาตรการนี้ใช้ไม่ได้ผลเท่าที่ควร เพราะพ่อค้าไม่มีโกดังเก็บ ไม่มีโรงรม และไม่ต้องการรับภาระการขาดทุน ส่วนพวกที่ต้องการเข้าร่วมโครงการก็ไม่ได้นำไปซื้อยางจริงตามนโยบายของรัฐบาล

3) ตั้งแต่ เดือนพฤษภาคม 2536 ราคาขาลดลงต่ำสุด รัฐบาลได้ประกันราคาโดยให้หน่วยงานของรัฐเข้าซื้อยางแผ่นดิบชั้น 3 ในราคาเสนอภาคีโลกรัมละ 17 บาท ที่ตลาดประมูลยางและให้ค่าบริการงานทางการตลาดร้อยละ 3 ของมูลค่ายางทั้งหมดที่ซื้อได้ จากราคายางตลาดประมูลยาง ในปี 2536 สูงกว่าตลาดท้องถิ่นเฉลี่ยที่โลกรัมละ 0.34 บาท ต้นทุนการตลาดของพ่อค้าท้องถิ่นค่อนข้างต่ำ คืออยู่ในระดับที่โลกรัมละ 0.36 บาท (Table 3) ในขณะเดียวกันพ่อค้าน้อยรายได้รับการชดเชยค่าขนส่งจากโรงงาน จึงมีพ่อค้าท้องถิ่นนำยางที่ซื้อจากสวนยางรายย่อยมาขายตลาดกลางเป็นจำนวนมาก เพราะนอกจากได้ราคาพอๆ กันไปขายเองที่โรงงานแล้วยังไม่

ต้องรับภาระค่าขนส่งไปยังโรงงานอีกด้วย จึงเท่ากับว่าในสถานการณ์ตลาดช่วงนั้นรัฐบาลขาดทุนจากการแทรกแซงรวมทั้งเป้าหมายที่จะช่วยชาวสวนยางรายย่อยก็ไม่บรรลุผล แต่ส่วนที่รัฐบาลเสียไปนั้นมีผลต่อชาวสวนโดยทั่วไปในภายหลังคือในเดือน พฤษภาคม ปี 2537 ราคาขาลงขึ้นมีผลมาจากการแทรกแซงตลาดยางเพราะเหตุว่ารัฐบาลได้ขายยางล่วงหน้าให้กับต่างประเทศเป็นจำนวนมากเกือบ 2 แสนตัน จึงต้องมาเร่งซื้อยางเพื่อส่งมอบให้ทันตามสัญญาแข่งขันกับภาคเอกชนในประเทศ เห็นได้จากราคาขาลดตลาดประมูลยางต่ำกว่าราคาขาลดท้องถิ่นตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2537 เป็นต้นมา การแทรกแซงตลาดยางของรัฐในช่วงนี้ จึงไม่เกิดประโยชน์ต่อระบบตลาดยางของประเทศ เนื่องจากยางตลาดโลกสูงขึ้นมากแล้วถึงแม้ว่าในเดือนมิถุนายน 2538 ราคาเสนอภาคีตลาดประมูลยางกำหนดที่โลกรัมละ 30 บาทนั้นสูงกว่าราคาตลาดท้องถิ่นที่ซื้อขายกันจริงที่โลกรัมละ 29.20 บาทแล้วก็ตาม ก็ควรหยุดแทรกแซงเพื่อปล่อยให้กลไกตลาดเป็นไปโดยเสรี

4) ข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงมาตรการแทรกแซงก็คือเมื่อราคาขาลดต่ำรัฐบาลสามารถแทรกแซงรับซื้อยางได้ แต่ควรประกันการรับซื้อในระดับผู้ส่งออกเพื่อให้ไปซื้อยางจากพ่อค้าคนกลาง ในราคาที่สูงขึ้นอีกต่อหนึ่ง จะเป็นการเหมาะสมกว่าแทรกแซงโดยตรงที่ตลาดกลาง เพราะเอกชนสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงกว่า แล้วปล่อยให้กลไกตลาดกลางดำเนินการซื้อขายไปอย่างเสรี ดังเช่นในปี 2535 ที่ตลาดกลางดำเนินงานได้อย่างบรรลุวัตถุประสงค์มาแล้ว เมื่อรับซื้อยางจากผู้ส่งออกแล้วก็นำปริมาณบางส่วนเก็บไว้ในโกดังที่เป็นของรัฐ เช่น องค์การคลังสินค้าหรืออาจจะเช่าคลังสินค้าเอกชน เพื่อรักษาเสถียรภาพของราคาขาลงไว้ หลังจากนั้นจึงค่อยทยอยขายออกไปเมื่อตลาดโลกมีแนวโน้มดีขึ้น เมื่อแทรกแซงจนราคาตลาดเหนือกว่าต้นทุนการผลิตยางของชาวสวนรวมทั้งต้นทุนค่าครองชีพแล้วก็ควรหยุดเพื่อไม่ให้เกิดการล้มละลายของเอกชนต้องเสียระบบไป