

รูปแบบการค้าขายยางสดของเกษตรกรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน

The patterns of latex rubber trading of farmers in upper Northeast area

สุภาภรณ์ พวงชมพู* และ เพียรศักดิ์ ภักดี

Supaporn Pongchompu and Piansak Pakdee

บทคัดย่อ: การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะการซื้อขายน้ำยางสดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน และแนวทางการพัฒนาการซื้อขายน้ำยางสด โดยการสัมภาษณ์เกษตรกร กลุ่มพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น จุดรับซื้อของโรงงาน และสหกรณ์กองทุนสวนยางในระดับหมู่บ้าน อำเภอบ้านดุง ผลการศึกษาพบว่า การซื้อขายน้ำยางสดมีอยู่ 3 รูปแบบ คือ (1) การซื้อขายน้ำยางสดผ่านสหกรณ์กองทุนสวนยางในระดับหมู่บ้าน อำเภอบ้านดุง โดยทางสหกรณ์รวบรวมน้ำยางสดจากเกษตรกรที่เป็นสมาชิกแล้วส่งให้โรงงาน สหกรณ์มีส่วนเหลือการตลาด 2.50 บาท/กิโลกรัมยางแห้ง (2) การซื้อขายผ่านพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น หรือตัวแทนขายของโรงงาน มีการซื้อขาย 2 วิธีคือ การซื้อขายน้ำยางสดระหว่างเกษตรกรกับพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นโดยจ่ายเงินทันที และการซื้อขายที่พ่อค้าจ่ายเงินไปจ่ายให้กับลูกค้าภายใน 3 - 4 วัน หรืออาทิตย์ละครั้งแล้วแต่จะตกลงกันหลังจากที่นำน้ำยางไปซังเพื่อหาลำปริมาณเนื้อยางแห้งแล้ว ซึ่งพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นที่ซื้อขายกับโรงงานส่วนใหญ่มาจากหนองคาย อุดรธานี และสกลนคร (3) การซื้อขายผ่านจุดรับซื้อของโรงงานตามจุดต่างๆ อยู่ในอุดรธานี เลย มุกดาหาร จากรูปแบบวิธีการซื้อขายทั้ง 3 วิธี มีเพียง 2 วิธี คือ การซื้อขายกับกลุ่มสหกรณ์ และจุดรับซื้อของโรงงานจะสามารถพัฒนาวิธีการรับซื้อให้มีประสิทธิภาพได้ เพราะง่าย รวดเร็ว ประหยัดค่าใช้จ่ายและไม่ถูกเอารัดเอาเปรียบ

คำสำคัญ: น้ำยางสด, ซื้อขาย, พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น, ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน

Abstract: The objective of this study is to investigate patterns of latex rubber trading transaction in the Upper Northeast of Thailand and identify the approach to develop latex rubber trading transaction by interviewing farmers, local collectors; the factory's purchasing centers and the rubber fund cooperative at Bandung district. The results of study showed that the trading transaction of latex rubber can be divided into 3 patterns: (1) trading through the rubber fund cooperative at Bandung district. The latex rubber was collected from members and sent to the factory that the cooperative obtained marketing margin at 2.50 Baht/kg. of dry latex. (2) Trading through local collectors or factory's agents that has 2 types as follows: trading directly with farmers and paid in cash at spot. Another pattern is the prolong payment for a few days or a week. The payment is done after collectors have weighted and evaluated the dried latex content which determined the market price of latex rubber. Most local collectors contracted with the factory in Nong Khai, Udon Thani, Loei, and Sakon Nakhon provinces. (3) Trading through the factory's purchasing locations that are in Udon Thani, Loei and Mukdahan provinces. Among the three trading channels, trading through cooperatives and through the factory's purchasing centers can help develop the latex rubber trading because

they are more efficient in cost saving and timing and farmers are not exploited.

Key words: latex rubber, transaction, local collective trader, upper Northeast of Thailand

บทนำ

แนวโน้มการผลิตน้ำยางข้นของประเทศไทย มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วตลอดระยะเวลา 5 ปี ที่ผ่านมา (2536 – 2549) จาก 0.29 ล้านตัน ในปี 2536 เป็น 0.50 ล้านตัน ในปี 2549 หรือเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 72.41 ทำให้มีความต้องการน้ำยางสดที่ผลิตภายในประเทศเพิ่มขึ้นส่งผลให้เกษตรกรภาคอีสานหันมาขายน้ำยางสดแทนการขายยางแผ่นดิบ น้ำยางดิบที่ผลิตได้ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบนในระหว่างปี 2546-2549 รวมทั้งหมด 205,157 ตัน หรือเฉลี่ยปีละ 51,290 ตัน ซึ่งในปี 2549 เป็นน้ำยางดิบของจังหวัดหนองคายมากที่สุดคือ 22,759 ตัน คิดเป็นร้อยละ 40.16 รองลงมา เป็นของจังหวัดอุดรธานี 10,762 ตัน คิดเป็นร้อยละ 19.00 (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2552) น้ำยางสดที่รวบรวมได้เกษตรกรจะซื้อขายผ่านพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น จุฑารับซื้อของโรงงาน และ สหกรณ์กองทุนสวนยางในระดับหมู่บ้านเพื่อนำเข้าสู่โรงงานแปรรูปเป็นน้ำยางข้นต่อไป บริษัทที่รับซื้อน้ำยางพาราหรือน้ำยางสดในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบนมีอยู่ 3 บริษัท คือ บริษัทไทยฮั้ว ยางพารา จำกัด (มหาชน) บริษัทมหากิจรับเบอร์ จำกัด ทั้งสองบริษัทตั้งอยู่ที่จังหวัดอุดรธานี รับซื้อน้ำยางสดและยางแผ่น และบริษัทไทยรับเบอร์ลาเท็กซ์กรุ๊ป จำกัด ตั้งอยู่ที่อำเภอบึงกาฬ จังหวัดหนองคาย รับซื้อเฉพาะน้ำยางสดทั้งหมดรับซื้อในพื้นที่อีสานตอนบน ส่วนพื้นที่อีสานตอนล่างมีบริษัทใหญ่จากจังหวัดระยองเข้ามารับซื้อในพื้นที่โดยตรง โดยน้ำยางสดจะทำเป็นน้ำยางข้นก่อนส่งไปยังบริษัทแม่ที่กรุงเทพฯ จากนั้นส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศ โดยตลาดใหญ่อยู่ที่ยุโรปและเอเชียบางส่วน (วิภาพรรณ, 2549) จะเห็นได้ว่าวิธีการซื้อขายน้ำยางสดระหว่างเกษตรกร พ่อค้า สหกรณ์ และ

โรงงานมีหลากหลายวิธีการซื้อขาย การศึกษาครั้งนี้จึงมีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาลักษณะการซื้อขายน้ำยางสดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน และแนวทางการพัฒนาวิธีการซื้อขายน้ำยางสดที่เป็นประโยชน์ต่อเกษตรกรและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในตลาดน้ำยางสด

วิธีการศึกษา

พื้นที่ศึกษามี 2 จังหวัด คือ จังหวัดหนองคาย และจังหวัดอุดรธานี ซึ่งเป็นจังหวัดที่มีการผลิตน้ำยางสดเป็นจำนวนมาก ตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาคือ พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น สหกรณ์กองทุนสวนยาง และตัวแทนโรงงานที่เกี่ยวข้องกับน้ำยางสดโดยมีการสุ่มเลือกตัวอย่างแบบเจาะจงคือกลุ่มพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น 2 ราย สหกรณ์กองทุนสวนยางในระดับหมู่บ้าน 1 สหกรณ์ จุฑารับซื้อของโรงงาน รวมถึงตัวแทนของโรงงาน 2 ราย โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการวิจัย และนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์โดยใช้หาค่าเฉลี่ย ค่าร้อยละ ค่าสูงสุด และค่าต่ำสุด

ผลการศึกษา

1. ลักษณะการซื้อขาย

บริษัทที่รับซื้อน้ำยางพาราหรือน้ำยางสดในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีอยู่ 3 บริษัท ประกอบด้วย บริษัทไทยฮั้ว ยางพารา จำกัด (มหาชน) บริษัทมหากิจรับเบอร์ จำกัด ทั้งสองบริษัทตั้งอยู่ที่จังหวัดอุดรธานี รับซื้อน้ำยางสดและยางแผ่น และบริษัทไทยรับเบอร์ลาเท็กซ์กรุ๊ป จำกัด ตั้งอยู่ที่อำเภอบึงกาฬ จังหวัดหนองคาย รับซื้อเฉพาะน้ำยางสดทั้งหมดรับซื้อในพื้นที่อีสานตอนบน ซึ่งจากการสำรวจพบว่าการซื้อขายน้ำยางสดในภาคอีสานมีอยู่ 3 รูปแบบ

คือ การซื้อขายผ่านสหกรณ์กองทุนสวนยางในระดับหมู่บ้าน การซื้อขายผ่านตัวแทนขายของโรงงาน หรือพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น และจุดรับซื้อของโรงงานเอง ซึ่งการซื้อขายเริ่มจากการรวบรวมน้ำยางสดจากเกษตรกรก่อนไปสู่โรงงานแปรรูปน้ำยางขึ้น

1.1 การซื้อขายผ่านสหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านดุงไม่ใช้น้ำหนักหรือปริมาณของน้ำยางโดยตรง แต่ใช้น้ำหนักของส่วนที่เป็นยางเรียกว่า DRC (dry rubber content) แต่เพียงอย่างเดียว การรวบรวมน้ำยางสดของสหกรณ์รวบรวมจากสมาชิกสหกรณ์ ซึ่งได้น้ำยางสดเฉลี่ยวันละ 20 ถึง 1 ถังเท่ากับ 200 ลิตร) แต่ถ้าหลังฤดูฝนได้น้ำยางสดเพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ยวันละ 30 – 40 ถึง (ค.ก. – ธ.ก.) และพักน้ำยาง 2 เดือน คือ มกราคม และกุมภาพันธ์ ซึ่งไม่มีน้ำยางสดเลย การเก็บรักษาน้ำยางสดของสหกรณ์โดยการเติม แอมโมเนีย 4 ลิตรผสมยาขาว (โซเดียมคลอไรด์) 4 กรัมต่อน้ำยางสด 200 ลิตร ซึ่งได้รับจากโรงงานฟรี เพื่อป้องกันไม่ให้อนุภาคน้ำยางจับตัวกัน หลังจากรวบรวมแล้วสหกรณ์นำไปขายให้โรงงานยางโดยตรงในเขตอีสานตอนบน (Fig. 1) นอกจากนี้ถ้าทางสหกรณ์สามารถรวบรวมน้ำยางสดได้เกิน 100 ตัน/เดือน จะได้รับเงินเพิ่มอีก 20 สตางค์/กิโลกรัมยางแห้งจากโรงงานอีกด้วย

ส่วนเรื่องการตลาดของสหกรณ์เท่ากับ 2.50 บาท/กิโลกรัมยางแห้ง ได้แก่ ค่าเช่ารถ 1 บาท/กิโลกรัมยางแห้ง ค่าดำเนินการ 1 บาท/กิโลกรัมยางแห้ง และหักเข้าสหกรณ์ 50 สตางค์/กิโลกรัมยางแห้ง ซึ่งเงินส่วนนี้จะได้รับคืนในรูปเงินปันผลจากสหกรณ์ในส่วนค่าดำเนินการ 1 บาท/กิโลกรัมยางแห้งของสหกรณ์ ประกอบด้วย ค่าจ้างพนักงานการเงิน 20 สตางค์ พนักงานบัญชี 30 สตางค์ พนักงานเติมแอมโมเนีย 35 สตางค์ และอื่นๆ 15 สตางค์/กิโลกรัมยางแห้ง ตัวอย่างเช่น ถ้าราคายาง ณ หน้าโรงงาน 64 บาท/กิโลกรัมยางแห้ง สหกรณ์จะรับซื้อยางจากสมาชิกในราคา 61.50 บาท/กิโลกรัมยางแห้ง และเงินปันผลที่สมาชิกได้รับในปลายปี 2549 เท่ากับ 82 สตางค์/กิโลกรัมยางแห้ง

1.2 การซื้อขายผ่านตัวแทนขายของโรงงานหรือพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นต้องมีความสัมพันธ์อันดีกับโรงงาน และเกษตรกร พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นที่ซื้อขายกับโรงงานมาจาก จังหวัดหนองคายร้อยละ 60 เลยร้อยละ 20 อุดรธานีร้อยละ 10 มุกดาหารร้อยละ 5 สกลนครร้อยละ 2.5 และนครพนมร้อยละ 2.5 หลังจากรวบรวมน้ำยางสดจากพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นแล้วทางโรงงานส่งต่อไปให้กับโรงงานใหญ่ในกรุงเทพฯทั้งหมด ปริมาณน้ำยางทั้งหมดมีการส่งออกร้อยละ 40 โดยส่งออกไปยังจีนร้อยละ 25 มาเลเซียและยุโรปร้อยละ 15 และใช้ภายในประเทศร้อยละ 60 โดยแปรรูปเป็น กุ้งยางอนามัย กุ้งมือ แม่บ้าน กุ้งมือแพทย์ จุกนม เป็นต้น (Fig.1) ส่วนมากพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นมักอยู่ตามพื้นที่ที่มีการปลูกยาง โดยระยะทางที่พ่อค้ารับซื้อระยะใกล้สุดอยู่ที่ 10 กิโลเมตร และไกลสุดอยู่ที่ 40 กิโลเมตร ในการไปรับซื้อน้ำยางสดจากเกษตรกรโดยตรง พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นมี 2 วิธีคือ การเข้าไปรับซื้อจากเกษตรกรโดยตรง และเกษตรกรนำมาขายให้กับพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น โดยพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นคนหนึ่งจะมีลูกค้าในเครือข่ายประมาณ 50 รายที่มีการซื้อขายน้ำยางสดในพื้นที่ของตนเอง และใช้วิธีหาปริมาณเนื้อยางแห้งหรือหา “เปอร์เซ็นต์ยาง” ตามที่ชาวบ้านเรียกกัน โดยการใช้หลอดแก้ววัดน้ำยาง (Latexometer) ซึ่งสามารถอ่านค่าคือออกมาเป็นเปอร์เซ็นต์ จากนั้นก็คิดค่ายางและจ่ายเงินได้ทันที ส่วนราคาที่เกษตรกรได้รับจะกำหนดให้ต่ำกว่าหน้าโรงงานประมาณ 2.50 บาท/กิโลกรัมยางแห้ง โดยหักค่าขนส่งและค่าดำเนินการ 2 บาท/กิโลกรัมยางแห้ง และกำไร 50 สตางค์/กิโลกรัมยางแห้ง อย่างไรก็ตาม ในส่วนของค่าขนส่งและค่าดำเนินการ 2 บาท/กิโลกรัมยางแห้ง ทางโรงงานจะเป็นผู้จ่ายคืนให้กับพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น เช่น ถ้าราคา ณ โรงงาน 64 บาท/กิโลกรัมยางแห้ง ราคาที่พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นได้รับคือ 64 บาท/กิโลกรัมยางแห้ง และราคาที่เกษตรกรได้รับ คือ 61.50 บาท/กิโลกรัมยางแห้ง

นอกจากนี้ยังมีเกษตรกรบางส่วนที่นำน้ำยางสดไปขายที่จุดรับซื้อของพ่อค้ารวบรวมเองโดยมีการชั่งและหาค่าปริมาณเนื้อยางแห้ง จากนั้นพ่อค้านำเงินไปจ่ายให้กับลูกค้าภายใน 3-4 วันหรืออาทิตย์ละครั้งแล้วแต่ละตกลงกัน ในการออกไปซื้อแต่ละครั้งพ่อค้ารวบรวมฟองถิ่นจะได้ น้ำยางประมาณ 500-1,000 กิโลกรัม โดยจะเก็บรวบรวมน้ำยางสดใส่ในถังขนาด 200 ลิตร ซึ่งมีการใส่ยาขาว (โซเดียมซัลไฟต์) และแอมโมเนียผสมอยู่ในถังประมาณ 5 ลิตร/ถัง โดยรวบรวมน้ำยางสดได้ประมาณอาทิตย์ละ 7-10 ตัน หรือเดือนละ 30 - 40 ตัน หลังจากรวบรวมได้ 6 ตันก็นำส่งไปยังโรงงาน ประมาณ 2-3 วัน/เที่ยว ในช่วงเดือน ต.ค.- ธ.ค. มีน้ำยางสดออกมามาก จึงมีการขนส่งน้ำยางสดไปยังโรงงานปกติขนส่งประมาณ 15-20 เที่ยว/เดือน และในแต่ละครั้งที่นำไปขายจะได้รับแอมโมเนียและยาขาวจากโรงงานฟรี พ่อค้ารวบรวมฟองถิ่นมีค่าใช้จ่ายอยู่ 2 ส่วนคือ ค่าใช้จ่ายในการรวบรวมจากเกษตรกร และค่าใช้จ่ายจากการนำส่งโรงงาน ค่าใช้จ่ายในการรวบรวมน้ำยางสดจำนวน 6 ตันจากเกษตรกร และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ต่อ น้ำยางสด 6 ตันประกอบด้วย ค่าขนส่ง 800 บาท ค่าเช่ารถ 2000 บาท ค่าแรงงาน 800 บาท และค่าใช้จ่ายอื่นๆ 1000 บาท ส่วนค่าใช้จ่ายการรวบรวมไปส่งโรงงานจากจุดรับซื้อของพ่อค้าต่อ 6 ตันได้แก่ ค่าขนส่ง 400 บาท/เที่ยว ค่าเช่ารถ 500 บาท/เที่ยว ค่าจ้างแรงงาน (รวมค่าขนส่งน้ำยางสด) 500 บาท/เที่ยว

1.3 การซื้อขายผ่านจุดรับซื้อของโรงงาน ซึ่งให้ผู้ใหญ่บ้านหรือตัวแทนกลุ่มในระดับหมู่บ้านเป็นผู้รวบรวมน้ำยางสด โรงงานส่งรถออกไปยังจุดรับซื้อ 2 อาทิตย์/ครั้ง และก็จะจ่ายค่าดำเนินการ 1 - 2 บาท/กิโลกรัมยางแห้ง ให้กับพ่อค้ารวบรวมในหมู่บ้าน น้ำยางสดที่เข้ามาในโรงงานส่วนใหญ่มาจากจุดรับซื้อของโรงงานเอง ได้แก่จังหวัดอุดรธานี มีจุดรับซื้อ 4-5 จุดเลย มีจุดรับซื้อ 3-5 จุด จังหวัดสกลนคร มีจุดรับซื้อ 3-4 จุด จังหวัดมุกดาหาร มีจุดรับซื้อ 1 จุด จังหวัดยโสธร มีจุดรับซื้อ 1 จุดและจังหวัดนครพนม มีจุดรับ

ซื้อ 2 จุด (Fig.1) และถ้าพ่อค้ารวบรวมในหมู่บ้านหรือตัวแทนกลุ่มในระดับหมู่บ้านไปส่งน้ำยางสดเองทางโรงงานก็จะจ่ายค่าขนส่งให้ คือ ค่าขนส่งระยะ 100 กิโลเมตร ได้ 1.50 บาท/กิโลกรัมยางแห้ง ระยะมากกว่า 200 กิโลเมตร ได้ 2-3 บาท/กิโลกรัมยางแห้ง และค่าดำเนินการ 1-2 บาท/กิโลกรัมยางแห้ง

2. แนวทางการพัฒนาการซื้อขายน้ำยางสดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน

เกษตรกรที่ผลิตน้ำยางสดจำนวนมากยังมีการขายน้ำยางสดแบบไม่รวมกลุ่มหรือต่างคนต่างขาย จึงทำให้พ่อค้าที่มารับซื้อสามารถกดราคาให้ต่ำลงได้ หากเกษตรกรไม่ยอมขายให้ พ่อค้าก็สามารถไปหาผู้ผลิตคนใหม่ที่ซื้อได้ในราคาที่ถูกลงกว่าเดิม ถ้าเกษตรกรไม่ขายปล่อยทิ้งไว้นาน ประสิทธิภาพของน้ำยางจะลดลงและจะเสียหายในที่สุด หากมีการตั้งกลุ่มสหกรณ์ขึ้นหรือมีการรวมกลุ่มเกษตรกรก็จะช่วยแก้ปัญหาการเอารัดเอาเปรียบจากโรงงานหรือตัวแทนที่มารับซื้อ (พ่อค้ารวบรวมฟองถิ่น) และมีความเข้มแข็งสามารถต่อรองราคาได้ ดังนั้นการตั้งกลุ่มสหกรณ์จึงสามารถทำให้อาชีพเกษตรกรไม่ตกต่ำไปมาก เกษตรกรได้รับราคาที่เหมาะสมและสามารถทำสวนยางต่อไปได้ อีกทั้งยังสามารถมีเงินหมุนเวียนภายในกลุ่มและสามารถรับเงินปันผลจากสหกรณ์ในอัตราที่สูงขึ้น

นอกจากนี้การซื้อขายผ่านจุดรับซื้อของโรงงานช่วยพัฒนาวิธีการซื้อขายให้มีประสิทธิภาพเพราะจะช่วยลดการเอารัดเอาเปรียบในการคั้นน้ำหนักและยังเป็นการซื้อขายที่ง่ายและสะดวก ซึ่งแตกต่างกับการขายให้พ่อค้ารวบรวมในฟองถิ่นที่เกษตรกรถูกเอารัดเอาเปรียบ อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่ามีโรงงานตั้งจุดรับซื้อมากขึ้นแต่ยังไม่ทั่วถึงทุกพื้นที่ทำให้เกษตรกรต้องนำยางไปขายในระยะทางที่ไกลและต้นทุนเพิ่มขึ้น ดังนั้นโรงงานควรมีจุดรับซื้อน้ำยางให้ทั่วทุกจังหวัดที่มีการปลูกยางพาราในเขตอีสานตอนบน และควรให้คำแนะนำเพื่อให้เกษตรกรมีความรู้ ความเข้าใจในการซื้อขายน้ำยางสด รวมถึงการส่งเสริมให้เกษตรกรผลิตน้ำยางสดมากขึ้นแทนการผลิตยางก้อนถ้วยซึ่งกำลัง

เป็นที่นิยมในปัจจุบันนอกจากนี้ภาครัฐควรมีแนวทางให้เกษตรกรได้รับข่าวสารและข้อมูลด้านราคายางพาราที่ถูกต้อง และรวดเร็ว เพื่อให้เกษตรกรสามารถดำเนินกิจกรรมด้านการซื้อขายน้ำยางสดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

สรุปและข้อเสนอแนะ

วิธีการซื้อขายน้ำยางสดในอีสานตอนบนมีอยู่ 3 รูปแบบ คือ การซื้อขายน้ำยางสดผ่านสหกรณ์กองทุนสวนยางในระดับหมู่บ้าน อำเภอบ้านดุง การซื้อขายผ่านพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น และการซื้อขายผ่านจุดรับซื้อตามจุดต่างๆที่โรงงานจัดตั้งขึ้น จากการศึกษาพบว่า การซื้อขายน้ำยางสดโดยผ่านกลุ่มสหกรณ์ฯ และจุดรับซื้อของโรงงานเองช่วยลดการเอารัดเอาเปรียบในการคั้นน้ำหนักร และเป็นการซื้อขายที่ง่ายและสะดวก เพราะการซื้อขายกับพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นจะถูกเอาเปรียบโดยให้ราคาต่ำกว่าหน้าโรงงานประมาณ 2.50 บาท/กิโลกรัมยางแห้ง และการจะพัฒนาวิธีการซื้อขายให้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น ภาครัฐควรมีแนวทางให้เกษตรกรได้รับข่าวสารและข้อมูลด้านราคา

ยางพาราที่ถูกต้องและรวดเร็วเพื่อให้เกษตรกรสามารถดำเนินกิจกรรมด้านการซื้อขายน้ำยางสดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

คำขอบคุณ

งานวิจัยได้รับทุนสนับสนุนจากทุนอุดหนุนทั่วไปของมหาวิทยาลัยขอนแก่น ประจำปีงบประมาณ 2550

เอกสารอ้างอิง

วิภาพรหม วีระนะ. 2549. สถานการณ์การผลิตและการตลาดยางพารา ปีการผลิต 2548/49. วารสารวิชาการปริทัศน์. 15 : 3-8.

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. 2552. ข้อมูลเบื้องต้น เนื้อที่กรีดยาง ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ของประเทศไทยผลิตที่สำคัญ 2547-2549. สืบค้นจาก <http://www.oae.go.th/statistic>. วันที่ 19 กรกฎาคม 2552.

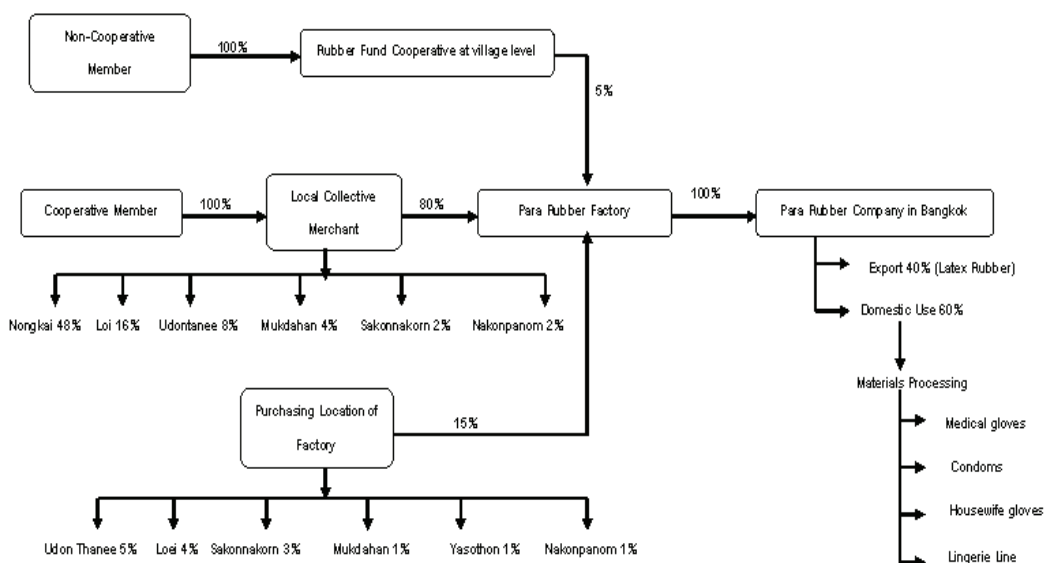


Fig.1 Marketing Channel of Latex Rubber in Northeast Thailand
Source: Data Survey