

รูปแบบการซื้อขายยางก้อนถ้วยในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

Cup Lump Trade in North East of Thailand

มณิสร อนันต์ตะ¹ สุกัลยา ศิริฟองนุกูล² สมจิตต์ ศิขรินมาศ¹

¹ สำนักงานตลาดกลางยางพาราสงขลา สถาบันวิจัยยาง กรมวิชาการเกษตร

² สำนักงานตลาดกลางยางพาราสุราษฎร์ธานี สถาบันวิจัยยาง กรมวิชาการเกษตร

บทคัดย่อ

การศึกษารูปแบบตลาดยางก้อนถ้วยในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เพื่อกำหนดแนวทางการพัฒนาการซื้อขายยางก้อนถ้วยผ่านระบบตลาดกลางยางพารา อันนำไปสู่การเป็นศูนย์กลางการซื้อขาย ที่ผู้ใช้บริการให้การยอมรับและเป็นแหล่งอ้างอิงราคาที่สำคัญในระดับภูมิภาค ผลการศึกษาพบว่า การซื้อขายยางก้อนถ้วยส่วนใหญ่จะซื้อขายโดยวิธีประมูลผ่านจุดรวบรวมในท้องถิ่น ทุก 15 วัน สำหรับแนวทางการพัฒนาระบบการซื้อขายยางก้อนถ้วย ได้นำรูปแบบการซื้อขายของสถาบัน เกษตรกรและกลุ่มเกษตรกรเป็นกรณีศึกษามาประยุกต์ใช้ โดยได้กำหนดแนวทางปฏิบัติไว้ 2 รูปแบบ คือ รูปแบบที่หนึ่ง การซื้อขายผ่านตลาดกลางยางพารา กล่าวคือ ผู้ขายต้องลงทะเบียนเป็นสมาชิกตลาด และนำยางมารวบรวมไว้ที่ตลาดกลางก่อนการซื้อขายจริง 1 วัน โดยบรรจุยางก้อนถ้วยในบรรจุภัณฑ์ที่ตลาดกลางกำหนด ขนาดบรรจุประมาณ 50 กิโลกรัม เพื่อสะดวกในการยกขึ้นลง การชั่งชั่ง และการประมาณน้ำหนัก จากนั้นเจ้าหน้าที่จะเจาะรูที่ถุงพลาสติกหรือกระสอบเพื่อมิให้น้ำขังในบรรจุภัณฑ์และลดความชื้นในก้อนยาง เจ้าหน้าที่ตลาดกลางตรวจสอบและคัด คุณภาพยางด้วยสายตา โดยใช้จำนวนมีดกรีดและจำนวนวันจัดเก็บเป็นเกณฑ์ แต่ต้องสะอาดไม่มีสิ่งสกปรกเจือปน ทั้งนี้จำเป็นต้องสุ่มตรวจค่าปริมาณเนื้อยางแห้ง (ค่า DRC) สำหรับเป็นเกณฑ์ในการคำนวณราคากลางและเป็นฐานข้อมูลซื้อขาย ส่วนราคาประมูลเป็นราคา ณ ตลาดกลาง และเป็นราคาสุทธิที่หักเปอร์เซ็นต์ความชื้นของยางแต่ละคุณภาพ โดยผู้ซื้อและผู้ขายต้องรับน้ำหนักซึ่งที่ตลาดกลาง ซึ่งตลาดกลางจะทรงจ่ายเงินค่ายางแก่ผู้ขาย จากนั้นผู้ซื้อต้องชำระเงินค่ายางคืนแก่ตลาดกลางทันทีที่รับมอบยางเสร็จสิ้น แนวทางปฏิบัติอีกรูปแบบหนึ่งคือ การสร้างเครือข่ายตลาดกลาง โดยพิจารณาคัดเลือกสถาบันเกษตรกรที่มีความเข้มแข็ง ทำหน้าที่บริหารจัดการตลาด และดำเนินการกระบวนการซื้อขายซึ่งจำลองรูปแบบมาจากตลาดกลาง แต่คณะกรรมการหรือผู้เกี่ยวข้องต้องได้รับการอบรมด้านการจัดการตลาดและการคัดคุณภาพยางก้อนถ้วย เพื่อให้เป็นไปในแนวทางเดียวกับตลาดกลาง ทั้งนี้เครือข่ายไม่ต้องนำยางไปขายที่ตลาดกลาง แต่แจ้งปริมาณยางเข้าร่วมประมูลที่ตลาดกลาง ดังนั้นราคาซื้อขาย ณ เครือข่ายจึงเป็นราคาประมูล ณ ตลาดกลางยางพารา โดยตลาดกลางจะทรงจ่ายเงินค่ายางให้

เครือข่ายตามปริมาณยางที่เสนอเข้าร่วมประมูล และผู้ซื้อรับน้ำหนักยางที่ตลาดเครือข่าย พร้อมทั้งจ่ายเงินค่ายางคืนแก่ตลาดกลางทันทีที่รับมอบยางเสร็จสิ้น ส่วนกระบวนการส่งมอบและรับมอบยาง ณ ตลาดเครือข่าย ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขและข้อตกลงระหว่างเครือข่ายกับผู้ซื้อ อย่างไรก็ตามการพัฒนากระบวนการซื้อขายยางก้อนถ้วยผ่านระบบตลาดกลางยางพาราให้มีประสิทธิภาพ จำเป็นต้องมีการสร้างปฏิสัมพันธ์กับผู้ให้บริการทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย โดยการติดตาม ตรวจสอบ เพื่อรับทราบปัญหาอุปสรรค และให้คำแนะนำ ซึ่งจะทำให้เกิดการยอมรับและมีความมั่นใจในระบบตลาดกลาง นำไปสู่ความสำเร็จและความสามารถในการขยายตลาดเครือข่ายให้มีความเชื่อมโยงกันอย่างเป็นระบบ

คำนำ

ความต้องการยางธรรมชาติในตลาดโลกเพิ่มสูงขึ้นตามการขยายตัวของภาวะเศรษฐกิจโลก ส่งผลให้ราคายางธรรมชาติเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยราคายางแผ่นดิบตลาดกลางยางพาราสงขลาเพิ่มสูงขึ้นจากราคาเฉลี่ยในปี พ.ศ. 2540 ที่ 25.52 บาท/กิโลกรัม เพิ่มขึ้นเป็น 59.46 บาท/กิโลกรัม ในปี พ.ศ. 2552 ซึ่งเพิ่มขึ้นสองเท่าตัวในระยะเวลา 12 ปี จนกระทั่งปัจจุบันราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 118.35 บาท/กิโลกรัม (เดือนพ.ย. 53) ยางพาราจึงถือเป็นพืชทางเลือกใหม่สำหรับเกษตรกร ในการแก้ไขปัญหาความยากจนจากอาชีพเกษตรกรรม กอปรกับภาครัฐได้ส่งเสริมให้มีการขยายแหล่งปลูกยางใหม่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตั้งแต่ปี 2532 โดยมีเป้าหมายพัฒนาให้ภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นศูนย์กลางอุตสาหกรรมยางครบวงจรของภูมิภาคอินโดจีน จึงเป็นเหตุจูงใจให้เกษตรกรในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือต้องการปรับเปลี่ยนพื้นที่เพาะปลูกมาปลูกยางพาราเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามเกษตรกรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อยมีสวนยางขนาดเล็ก การผลิตยางเป็นรูปแบบต่างคนต่างทำ ไม่มีโรงเรือนและเครื่องมืออุปกรณ์ในการทำยางแผ่น เกษตรกรร้อยละ 80 ในพื้นที่จึงผลิตและจำหน่ายยางก้อนถ้วย (Cup lump) เนื่องจากต้นทุนการผลิตต่ำ ใช้น้ำในกระบวนการผลิตน้อย ประหยัดแรงงาน มีตลาดรับซื้อรองรับ อีกทั้งมีผู้ประกอบการโรงงานผลิตยางเครพและยางแท่ง STR อยู่ในพื้นที่ แต่ปัจจุบันการจำหน่ายมีลักษณะต่างคนต่างขาย ถึงแม้ว่าภาครัฐได้ให้การส่งเสริมในการจัดตั้งกลุ่มเกษตรกรเพื่อรวบรวมผลผลิตยางมาขาย ณ จุดรวบรวม โดยให้พ่อค้าคนกลางหรือตัวแทนโรงงานเข้ามาประมูลและเสนอราคา อย่างไรก็ตามเกษตรกรยังคงไม่ได้รับความเป็นธรรมจากการขายยาง ทั้งด้านราคา น้ำหนัก และมาตรฐานคุณภาพ ยางก้อนถ้วย ประกอบกับยางก้อนถ้วยเป็นผลผลิตที่ไม่มีการซื้อขายผ่านตลาดกลางยางพารา จึงไม่มีราคากลางที่ใช้อ้างอิงสำหรับการซื้อขายทั่วไป และไม่มีการกำหนดมาตรฐานการคุณภาพผลิตที่ชัดเจน ส่งผลให้เกษตรกรไม่เห็นความสำคัญในการพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานการผลิต รวมถึงเกษตรกรที่ไม่เห็นถึงคุณค่าของการรวมกลุ่มกันเป็นเหตุให้มีการแยกตัวออกมาจัดตั้งกลุ่มกันเอง จนกระทั่งมี จุดรวบรวมหลายจุดในพื้นที่ใกล้เคียงกันแต่ราคาที่ได้รับแตกต่างกัน ประกอบกับผู้ประมู ลมีอำนาจในการกำหนดราคา และส่วน

ใหญ่ไม่ได้จดทะเบียนผู้ค้าตาม พรบ. ค้ายางจึงยากแก่การควบคุม ดังนั้นควรพัฒนาให้ตลาดกลางมีหน้าที่ทั้งเป็นตัวกลางในการซื้อขายและบริการข้อมูลด้านต่างๆแก่เกษตรกร อาทิ ข้อมูลด้านราคา และข้อมูลสถานการณ์การซื้อขายที่ถูกต้องและทันสมัย ซึ่งเป็นระบบข้อมูลที่มีความเชื่อมโยงระหว่างตลาดกลางและตลาดท้องถิ่น ทั้งนี้แม้ว่าในปัจจุบัน จะมีตลาดกลางยางพาราหนองคายและบุรีรัมย์เปิดให้บริการ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือแต่มีการซื้อขายเฉพาะยางแผ่นดิบเท่านั้น เพื่อเป็นแนวทางพัฒนาการซื้อขายยางก้อนถ้วย ผ่านตลาดกลางยางพาราให้ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยเหตุนี้จึงมีความจำเป็นที่จะต้องศึกษารูปแบบการซื้อขายยางก้อนถ้วยในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เพื่อนำมาใช้เป็นแนวทางในการกำหนดหลักเกณฑ์ซื้อขายยางก้อนถ้วยของตลาดกลางยางพาราหนองคายและบุรีรัมย์ต่อไป

ระเบียบวิธีการวิจัย

1. ประชากรและการสุ่มตัวอย่าง

1.1 การสุ่มพื้นที่ เลือกจังหวัดที่มีพื้นที่ปลูกกรีตมากที่สุด 3 อันดับแรกในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ปี 2551 ได้แก่ จังหวัดหนองคาย บุรีรัมย์ และอุดรธานี ตามลำดับ

1.2 การสุ่มตัวอย่าง

- โรงงานแปรรูปยางก้อนถ้วยและผู้ประมูล ทำการสุ่มและสัมภาษณ์โรงงานแปรรูปและผู้ประมูลยางก้อนถ้วยในแต่ละจังหวัด ใช้การสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) สอบถามโรงงานทั้งหมด 4 โรงงาน และพ่อค้ายางที่จดทะเบียนเป็นผู้ค้ายางกับสถาบันวิจัยยาง กรมวิชาการเกษตร ในจังหวัดหนองคาย จำนวน 3 ราย จังหวัดบุรีรัมย์ จำนวน 3 ราย และจังหวัดอุดรธานี จำนวน 1 ราย

- กลุ่ม/สถาบันเกษตรกร ทำการสุ่มและสัมภาษณ์กลุ่ม/สถาบันเกษตรกรในแต่ละจังหวัด ด้วยการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) รวมจำนวน 30 กลุ่ม

- สมาชิกกลุ่ม /สถาบัน เกษตรกรผู้ขายยางก้อนถ้วย ทำการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ (Accidental sampling) จากเกษตรกรซึ่งเป็นสมาชิกของ ตัวอย่างกลุ่ม/สถาบันเกษตรกรที่มีการซื้อขายยางก้อนถ้วย จากการคำนวณ การสุ่มตัวอย่างโดยใช้สูตรของทาโร ยามาเน กำหนดให้มีความคลาดเคลื่อนร้อยละ 8 หรือ 0.08 ของการสุ่มตัวอย่าง รวมทั้งหมดจำนวน 152 ราย

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้เก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้คือ แบบสัมภาษณ์ที่ผู้วิจัยได้สร้างขึ้น จำนวน 3 ชุด เพื่อใช้สอบถามเกษตรกร ผู้เป็นสมาชิกของกลุ่ม/สถาบันเกษตรกร ประธานหรือคณะกรรมการของกลุ่ม/สถาบันเกษตรกร และผู้ประมูลหรือโรงงานแปรรูปในท้องถิ่น โดยแบ่งเป็น 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของเกษตรกร กลุ่ม /สถาบันเกษตรกร โรงงานและผู้ประมวล เพื่อให้ทราบสภาพทั่วไป และนำไปวิเคราะห์โอกาสและอุปสรรคในการพัฒนารูปแบบการซื้อขายยางก้อนถ้วย

ส่วนที่ 2 ข้อคิดเห็นต่อกระบวนการซื้อขายยางก้อนถ้วยของกลุ่ม /สถาบันเกษตรกร เพื่อศึกษารูปแบบการซื้อขายในปัจจุบัน ปัญหา อุปสรรค และแนวทางการปรับปรุงรูปแบบการซื้อขายเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อและผู้ขาย

ส่วนที่ 3 ข้อคิดเห็นต่อแนวทางการพัฒนาตลาดกลางซื้อขายยางก้อนถ้วย เพื่อแสดงการยอมรับการพัฒนาการซื้อขายยางก้อนถ้วยโดยให้หน่วยงานภาครัฐเข้าไปมีส่วนร่วมเป็นตัวกลางการซื้อขายและเสนอแนะแนวทางการดำเนินงานที่เหมาะสม เพื่อไม่ให้เป็นการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมกรรมการซื้อขายยางก้อนถ้วยในท้องถิ่นมากเกินไป ซึ่งอาจส่งผลให้ไม่สามารถยอมรับกระบวนการซื้อขายได้

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์ แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

3.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) การวิจัยนี้เก็บข้อมูลโดยการใช้แบบสอบถามเชิงโครงสร้าง (Structured questionnaire) เป็นเครื่องมือ โดยผู้วิจัยได้ทำการศึกษาค้นคว้าแนวคิดและทฤษฎีจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมาก่อน เพื่อกำหนดเนื้อหาในแบบสอบถามที่มีลักษณะคำถามปลายเปิด โดยใช้แบบสอบถามที่จัดทำขึ้นสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมาย 3 กลุ่ม คือ เกษตรกร กลุ่ม/สถาบันเกษตรกร โรงงานและผู้ประมวล

3.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นการรวบรวมข้อมูลในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและซื้อขายยางก้อนถ้วยในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยทำการศึกษาจากแหล่งข้อมูลภายใน (Internal Data) และแหล่งข้อมูลภายนอก (External Data) ดังต่อไปนี้

- แหล่งข้อมูลภายใน ค้นคว้าจากเอกสารรายงานวิชาการของสถาบันวิจัยยาง ปี 2553 ข้อมูลสถิติยางพารา รายงานการวิจัยด้านยางพาราของสถาบันวิจัยยาง สื่อสิ่งพิมพ์ รวมถึงระบบฐานข้อมูลเว็บไซต์ www.rubberthai.com

- แหล่งข้อมูลภายนอก ค้นคว้าจากหนังสือและเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการปลูกยางพารา การแปรรูปยางขั้นต้น ห่วงโซ่อุปทานยางพาราในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เอกสารและรายงานทางวิชาการที่เกี่ยวข้องของหน่วยงานภาครัฐ อาทิ สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางจังหวัดบุรีรัมย์ นongคาย และอุดรธานี สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ตลอดจนเอกสารภาคนิพนธ์หรือวิทยานิพนธ์ของนักศึกษาจากมหาวิทยาลัยต่างๆ สื่อสิ่งพิมพ์ รวมถึงข้อมูลจากฐานข้อมูลระบบอินเทอร์เน็ต (Internet)

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

เมื่อรวบรวมข้อมูลภาคสนามจากการสอบถาม ข้อมูลเชิงลึกของเกษตรกร กลุ่ม /สถาบันเกษตรกร ผู้ประมูด และโรงงานแปรรูป พร้อมตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลเรียบร้อยแล้ว จะนำข้อมูลปฐมภูมิที่ได้มาวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) โดยอาศัยวิธีการทางสถิติเบื้องต้น คือ อัตราส่วน (Ratio) และร้อยละ (Percentage) ผลการวิเคราะห์นี้จะเป็นส่วนหนึ่งที่น่าไปใช้อธิบายสภาพทั่วไป และวิธีการซื้อขายยาก่อนด้วยผ่านกลุ่ม /สถาบันเกษตรกร และนำมาใช้วิเคราะห์ SWOT ANALYSIS เพื่อหาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของการซื้อขายยาก่อนด้วยผ่านกลุ่ม /สถาบันเกษตรกร เพื่อเป็นแนวทางในการวางแผนระบบซื้อขายยาก่อนด้วยผ่านตลาดกลางยางพาราในภาคตะวันออกเฉียงเหนือต่อไป

ระยะเวลาทำการทดลอง

ตุลาคม 2552 - กันยายน 2553

สถานที่ดำเนินการ

จังหวัดหนองคาย บุรีรัมย์ และอุดรธานี

ผลการทดลองและวิจารณ์

1. การซื้อขายยาก่อนด้วยในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

การซื้อขายยาก่อนด้วยในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จะซื้อขายโดยวิธีประมูดผ่านจตุรรวบรวมของกลุ่มเกษตรกรหรือสถาบันเกษตรกรที่มีความพร้อมด้านสถานที่ บุคลากร และการบริหารจัดการในท้องถิ่นทุก 15 วัน เพื่อให้เกิดการประหยัด ลดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง สร้างอำนาจการต่อรองด้านการตลาด และความเป็นธรรมในการซื้อขาย แต่ตลาดประมูดอาจหยุดดำเนินการชั่วคราวในช่วงฤดูปิดกรี๊ด ปลายเดือนมกราคม - มีนาคม โดยกระบวนการซื้อขาย ณ จตุรรวบรวม ในท้องถิ่นคือ สมาชิกของกลุ่มเกษตรกรหรือสถาบันเกษตรกร จะดำเนินการคัดเลือกและแต่งตั้งคณะกรรมการกลุ่มตามจำนวนที่เห็นสมควร เพื่อทำหน้าที่ควบคุมดูแลอุปกรณ์ สถานที่และกระบวนการซื้อขายยาก่อนด้วย โดยเฉพาะการตรวจสอบคุณภาพยาง พร้อมแจ้งประมาณการปริมาณยางที่รวบรวมแก่ผู้ประมูด เพื่อตัดสินใจและเสนอราคาประมูด ซึ่งเป็นราคาประมูด ณ จตุรรวบรวมและเป็นราคาที่ยกความขึ้นเรียบ ร้อยแล้ว แต่ทั้งนี้ทางกลุ่ม/สถาบันเกษตรกร มีการกำหนดราคากลางซึ่งเป็นราคาขั้นต่ำของราคาประมูด คิดเป็นร้อยละ 50 ของราคาขายแผ่นดิบตลาดกลางยางพาราสงขลา อย่างไรก็ตามผู้ประมูดยังคงเป็นผู้กำหนดราคาซื้อขายผลผลิต ด้านการจ่ายเงินค่ายาง ให้แก่ผู้นำยางมาขาย มี 2 กรณี คือ สถาบันเกษตรกรจะทราดรองจ่ายเงินสดค่ายางแก่เกษตรกรผู้ขายหลังทราบราคาประมูดทันที หรือผู้ประมูดได้จะจ่ายเงินสดค่ายางแก่

ผู้ขายหรือเกษตรกรโดยตรง ทั้งนี้ นอกจากค่าขนส่งจากจุดรวบรวมไปยังโรงงานที่ผู้ประมวลได้ต้องเป็นผู้รับผิดชอบทั้งหมดแล้ว ผู้ประมวลได้จะต้องเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการของกลุ่มเกษตรกรหรือสถาบันเกษตรกร กิโลกรัมละ 0.10 - 0.35 บาท ตามแต่ข้อกำหนดของกลุ่ม /สถาบันเกษตรกรเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่ม /สถาบันเกษตรกรและเป็นปันผลให้แก่สมาชิกต่อไป และแม้ว่าจะมีการส่งเสริมให้เกษตรกรรวมกลุ่มกันซื้อขายยางก้อนถ้วยเพื่อสร้างอำนาจต่อรองกับพ่อค้าคนกลาง อย่างไรก็ตามเกษตรกรยังคงต้องประสบกับปัญหาการเอารัดเอาเปรียบของพ่อค้าคนกลางจากการกำหนดราคารับซื้อที่ไม่สะท้อนภาวะตลาด นั่นคือ ผู้ประมวลกำหนดราคาโดย ผลักภาระต้นทุนและค่าใช้จ่ายไปยังผู้ขาย ตลอดจน การหวังผลตอบแทนในส่วนต่างของราคายางก้อนถ้วยที่รวบรวมจากสถาบันเกษตรกรกับโรงงานแปรรูป ประกอบกับ ยางก้อนถ้วยที่ยังไม่มีคุณภาพมาตรฐานแน่นอน พ่อค้าจึงกำหนดคุณภาพในการซื้อขายเพื่อเอื้อประโยชน์ต่อตนเอง นอกจากนี้ปัญหาการบริหารจัดการของกลุ่มเกษตรกรหรือสถาบันเกษตรกร เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาและส่งผลให้เกิดการขัดแย้งภายในองค์กร สมาชิกขาดความเข้าใจในตลาด ทำให้เกษตรกรสมาชิกบางรายแยกย้ายออกไปตั้งกลุ่มของตนเอง กระจายอยู่ตามแหล่งที่มีการปลูกยางหนาแน่น ปัจจุบันจึงมีจุดรวบรวมยางเป็นจำนวนมาก และกระจายอยู่ตามหมู่บ้าน ทำให้เกษตรกรไม่ได้รับความเป็นธรรมในการซื้อขายยาง ขาดอำนาจการต่อรองและการเชื่อมโยงข่าวสารด้านการตลาด รวมทั้งแหล่งอ้างอิงราคาซื้อขายยางก้อนถ้วย

2. ผลวิเคราะห์กระบวนการซื้อขายยางก้อนถ้วย

เมื่อพิจารณาการซื้อขายยางก้อนถ้วยใน 3 จังหวัดของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สามารถ แบ่งออกเป็น 2 รูปแบบ ตามความแตกต่างของกระบวนการซื้อขาย คือ รูปแบบของสถาบันเกษตรกรในจังหวัดบุรีรัมย์ และรูปแบบของสถาบันเกษตรกรในจังหวัดหนองคาย - จังหวัดอุดรธานี ตามตารางที่ 1

ตารางที่ 1 จุดแข็งและจุดอ่อนของกระบวนการซื้อขายยางก้อนถ้วย

กระบวนการซื้อขาย	บุรีรัมย์	หนองคาย อุดรธานี	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
1. ข้อมูลทั่วไป	★	★	เงินทุนหมุนเวียนภายในสูง มีสถานที่รวบรวมเป็นลานซีเมนต์ บางแห่งมีโกดังเก็บยางของตนเอง กฎระเบียบการซื้อขายค่อนข้างเข้มงวด มีบุคลากรพร้อม เป็นกลุ่มใหญ่ ปริมาณซื้อขายมาก	ลานรวบรวมมักตั้งอยู่ห่างไกลจากแหล่งผลิต กลุ่ม/สถาบันเกษตรกรต้องใช้ต้นทุนในการบริหารจัดการกลุ่มสูง
			ไม่ต้องใช้ต้นทุนการบริหารจัดการสูง และสมาชิกเป็นเกษตรกรในท้องถิ่น ควบคุมดูแลได้ง่าย ประหยัดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง	จุดรวบรวมส่วนใหญ่เป็นลานดิน ไม่มีสถานที่หรือสำนักงานเป็นของตนเอง และมีจุดรวบรวมเป็นจุดย่อยจำนวนมากในพื้นที่

ตารางที่ 1 (ต่อ)

กระบวนการซื้อขาย	บุรีรัมย์	หนองคาย อุดรธานี	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
2. ระบบสมาชิก 2.1 สมาชิก	★	★	การบริหารจัดการทำได้สะดวก อีกทั้งเกษตรกรจะได้รับสิทธิประโยชน์ และสมาชิกยังคงมีสิทธิ์ตัดสินใจ นำขายไปขายแหล่งอื่นซึ่งให้ราคาหรือสิทธิประโยชน์สูงกว่าได้	เกษตรกรมักไม่ค่อยรักษากฎระเบียบของกลุ่มอย่างเคร่งครัด สมาชิกมักจะมีจำนวนไม่มาก เป็นจุดอ่อนตามหมู่บ้านเกิดความแตกต่างในราคาซื้อขายและยากต่อการควบคุมภาครัฐ
2.2 ไม่สมาชิก	★		ปริมาณขางที่เข้ากลุ่มมีปริมาณมาก ใจผู้ประมูลให้สนใจเข้าร่วมประมูล เมื่อการแข่งขันสูงขึ้น ราคาขางที่เกษตรกรได้รับจะเป็นธรรมมากขึ้น	ผู้ขายจำนวนมากยากต่อการบริหารจัดการ โดยเฉพาะคุณภาพขาง อีกทั้งผู้ขายที่ไม่ได้เป็นสมาชิกจะไม่ได้รับสิทธิประโยชน์ใดๆ
3. ผู้นำขางมาขาย 3.1 สมาชิกเท่านั้น		★	สามารถควบคุมคุณภาพขางได้ง่ายกว่า ผู้ประมูลเชื่อมั่นในคุณภาพ ส่งผลให้ราคาประมูลที่สูงกว่ากลุ่มที่เปิดรับซื้อทั่วไป	ปริมาณขาง ณ จุดรวบรวมจะมีไม่มาก จึงมักมีแต่พ่อค้าระดับท้องถิ่นเข้ามา ร่วมประมูล และมีปัญหาการฮั้วประมูล
3.2 สมาชิกและบุคคลทั่วไป	★	★	ปริมาณขางมีมาก ดึงดูดให้ผู้ประมูลสนใจเข้าร่วมประมูลขาง ราคาที่ได้รับจึงมักสูงกว่าจุดขอยทั่วไป ช่วยลดปัญหาการฮั้วประมูลและ สร้างความเป็นธรรมในการซื้อขายเพิ่มมากขึ้น	คุณภาพขางจะไม่คงที่ และผู้ขายที่ไม่ได้เป็นสมาชิกจะไม่ได้รับสิทธิประโยชน์ใดๆ เกษตรกรจะไม่เห็นความสำคัญของการรวมกลุ่มและการรักษากฎระเบียบของกลุ่ม
4. คุณภาพขาง 4.1 แห่ง หมด เปียก	★		การแบ่งขางเป็น 3 คุณภาพ ทำให้เห็นความแตกต่างด้านราคา เป็นการสนับสนุนทางอ้อมให้เกษตรกรผลิตขางที่มีความชื้นลดลง มีความสะอาดเพิ่มมากขึ้น เพื่อให้ได้รับราคาที่สูงขึ้น	เป็นการวัดคุณภาพโดยสายตา ไม่มีเครื่องมือมาตรฐานที่ชัดเจน ทางวิทยาศาสตร์ มีการหักล้างตามความชื้นที่กรรมกรประเมิน และอาจมีอคติในการคัดคุณภาพได้
4.2 ขางคละ		★	คุณภาพขางเป็นขางคละมีราคาเดียว สะดวกต่อการคิดคำนวณเงินค่าขาง เกษตรกรไม่ถูกหักน้ำหนักความชื้น	มีความเหลื่อมล้ำด้านคุณภาพและราคา เกษตรกรที่ผลิตขางคุณภาพดีกว่าต้องยอมรับราคาเท่ากับเกษตรกรที่ผลิตขางคุณภาพต่ำกว่า
5. การชั่งน้ำหนัก 5.1 เครื่องชั่งคาน	★	★	เครื่องชั่งได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐทำให้ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย มีสำนักงานชั่ง ตวง วัด ของกระทรวงพาณิชย์อยู่ในพื้นที่	การชั่งน้ำหนักขางอาจจะยังไม่แม่นยำเที่ยงตรงเพียงพอ ประกอบกับ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มย่อยไม่ได้ให้ความสำคัญต่อการตรวจวัดเครื่องชั่งอย่างสม่ำเสมอ
5.2 เครื่องชั่งดิจิตอล	★		มีความเที่ยงตรงน่าเชื่อถือและชั่งวัดได้ง่าย มาตรฐานชัดเจน ลดระยะเวลาและแรงงานในการชั่งน้ำหนักขางได้	น้ำกรดในขางก่อนถ้วยมีผลต่อเครื่องชั่ง ยาง ตี อดเสียต้นทุนในการสร้างสถานที่และอุปกรณ์ชั่งขาง รวมถึงไม่สามารถเคลื่อนย้ายไปยังที่อื่นได้

ตารางที่ 1 (ต่อ)

กระบวนการซื้อขาย	บุรีรัมย์	หนองคาย อุดรธานี	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
6. ช่องทางการประมูล 6.1 ประมูลด้วย ตนเองเท่านั้น		★	ผู้ประมูลได้เห็นยางและสามารถ ประเมินคุณภาพยางได้ถูกต้องมากกว่า ช่วยลดการฮั้วประมูลหรือการผัดน้ำ รับยางได้	ผู้ประมูลที่อยู่ห่างไกลไม่สามารถ เข้าร่วมประมูลได้ ราคาที่ได้จึงจะ ต่ำกว่ากลุ่มที่ประมูลได้หลายช่องทาง
6.2 ประมูลหลาย ช่องทาง	★	★	ช่วยลดปัญหาการฮั้วประมูลได้เพราะผู้ ประมูลจากภูมิภาคอื่นสามารถเข้าร่วม ประมูลได้ ราคาประมูลค่อนข้างสูง	การประมูลผ่านหลายช่องทางแต่ไม่ได้มี การวางมัดจำหรือทำเป็นสัญญา หลักฐาน ส่งผลให้อาจมีการผัดน้ำส่ง มอบยาง
7. การประมูลพัคยาง (คืน) 7.1 ประมูลวัน รวบรวมยาง	★	★	เกษตรกรทราบราคาก่อนนำยางไปขาย ณ จุดรวบรวม ซึ่งเป็นโอกาสให้ ตัดสินใจได้ว่าจะนำยางไปขายหรือไม่	ผู้ประมูลไม่ได้เห็นยางทั้งหมด ราคาที่ ประมูลค่อนข้างต่ำ รวมทั้งผู้ประมูล อาจนำเงินสดมารับยางไม่เพียงพอ
7.2 ประมูลวัน ส่งมอบยาง		★	ผู้ประมูลสามารถประเมินความชื้น และน้ำหนักยางโดยรวมทั้งหมดได้ ซึ่งจะช่วยลดปัญหาพ่อค้านำเงิน สดมา จ่ายให้แก่เกษตรกรไม่เพียงพอ	เกษตรกรต้องยอมรับราคาประมูล ณ จุดรวบรวม นำยางกลับไปขายยัง แหล่งรับซื้ออื่นไม่ได้แม้ราคาสูงกว่า
8. การจ่ายเงิน 8.1 กลุ่มทรอง จ่ายเงินสดให้ เกษตรกร	★		เกษตรกรได้รับเงินสดค้างวันที่ หลังทราบราคา การจ่ายเงินเป็น ระบบ ไม่สับสน คำนวณราคาได้ง่าย มีหลักฐานการรับ- จ่ายเงินชัดเจน ตรวจสอบได้	กลุ่ม/สถาบันเกษตรกรต้องมีเงินทุน หมุนเวียนจำนวนมากในการจ่ายค่ายาง และบางแห่งมีการหักค่าบริการขายยาง จากเกษตรกร
8.2 ผู้ประมูลจ่าย เงินสดให้ เกษตรกร		★	ลดปัญหาการผัดน้ำชำระหนี้ ด้าน เกษตรกรเองก็ได้รับเงินสด ไปใช้ หมุนเวียนต่อไป กลุ่ม /สถาบัน เกษตรกรไม่ ึ่งต้องรับภาระกำไร / ขาดทุน	ผู้ประมูลอาจนำเงินสดมาไม่พอจ่ายให้ เกษตรกรทุกราย เกษตรกรอาจต้อง กลับมารับเงินอีกครั้งในวันถัดไป
9. การพัคยาง 9.1 ไม่พัคยาง	★		ลดค่าใช้จ่ายในการจ้างพนักงานเฝ้ายาง และ กระบวนการประมูลสามารถทำได้ ภายในวันเดียว	ยางค่อนข้างหมด ผู้ประมูล จึงมักให้ ราคาประมูลที่ต่ำกว่าจุดที่มีการพัคยาง 2-3 บาท
9.2 พักยาง 1 คืน	★	★	ความชื้นในก้อนยางลดลงเล็กน้อย ผู้ประมูลจะประเมินคุณภาพยางดีขึ้น และประมูลในราคาที่สูงขึ้นด้วย	เสียค่าใช้จ่ายในการจ้างคนเฝ้ายาง สถานที่รวบรวมสกปรกและมีกลิ่น เหม็น ทำความสะอาดยากยิ่งขึ้น
10. การส่งมอบยาง 10.1 ชั่งน้ำหนักรวม	★		การชั่งน้ำหนักยางโดยชั่งน้ำหนักรวม รถบรรทุกทำได้สะดวก รวดเร็ว และ ผู้ประมูลไม่จำเป็นต้องมารับยาง ด้วยตนเอง สามารถใช้บริการจ้างเหมา ขนส่งได้	ผู้ประมูลมักมารับยางล่าช้าเพื่อต้องการ ให้น้ำหนักยางลดลง กลุ่ม /สถาบัน เกษตรกร ึ่งต้องเป็นผู้รับผิดชอบกำไร / ขาดทุนจากส่วนต่างน้ำหนักที่หายไป

ตารางที่ 1 (ต่อ)

กระบวนการซื้อขาย	บุรีรัมย์	หนองคาย อุดรธานี	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
10.2 ชั่งยางของ เกษตรกร ทีละราย		★	ทำให้ไม่สับสน ผู้ ประมูลสามารถให้ คำแนะนำและเสนอแนวทางการ พัฒนาคุณภาพการผลิตให้แก่เกษตรกร โดยตรง	เสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการจ้าง แรงงานยกยางและแรงงานชั่งยางเพิ่ม มากขึ้น เกษตรกรเองก็ต้องมารอคิวชั่ง ยางเพื่อบ่งชี้ยางของตนเอง
11. การเก็บค่าบริหารจัดการ	★	★	มีเงินทุนใช้ในก ารดำเนินงาน และ สมาชิกจะได้รับเงินปันผลจากส่วน แบ่งของเงินค่าบริหารจัดการในช่วง ปลายปีหรือในฤดูปิดกรีดยางเป็นการออม เงินทางอ้อมให้แก่เกษตรกร	เมื่อมีการจัดเก็บเงินเพิ่มเติม ต้นทุนการ ซื้อของผู้ประมูลเพิ่มสูงขึ้น ผู้ประมูล จะ ผลักภาระค่าใช้จ่ายส่วนนี้ให้แก่ เกษตรกรแทน ราคาซื้อขายที่ได้รับจึง เป็นราคาที่ต่ำกว่าความเป็นจริง
12. สิทธิประโยชน์ของ สมาชิก	★	★	การปันผลรายได้ การรับฝากเงินเป็น การช่วยเหลือเกษตรกรเพื่อให้มีเงิน เก็บเมื่อฤดูปิดกรีดยางและสมาชิก สามารถซื้อสินค้า อุปกรณ์ เคมีเกษตร ได้ในราคาที่ถูกลงกว่าตามท้องตลาดทั่วไป	บางแห่งเรียกเก็บค่าบริการจาก เกษตรกรเพิ่มเติมจากค่าบริหารจัดการ ในขณะที่ผู้นำยางมาขายแต่ไม่ได้ สมัครเป็นสมาชิกจะไม่ได้รับสิทธิ ประโยชน์แม้จะถูกหักเงินเช่นเดียวกัน

3. ความเป็นไปได้และข้อจำกัดของการซื้อขายยางก้อนถ้วยผ่านระบบตลาดกลาง

3.1 ความเป็นไปได้หรือโอกาส (Opportunities)

- 1.) ปริมาณการส่งออกยางแท่งมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง เป็นปัจจัยบวกช่วยให้
ความต้องการยางก้อนถ้วยซึ่งเป็นวัตถุดิบเพิ่มสูงขึ้นด้วย โอกาสทางการตลาดของยางก้อนถ้วยจึงมีสูง
- 2.) เกษตรกรให้ความเชื่อมั่นในกระบวนการประมูลผ่านการดำเนินงาน ของภาครัฐ
ประกอบกับภาคตะวันออกเฉียงเหนือถือเป็นแหล่งปลูกยางใหม่ เกษตรกรยินดีที่จะรับวิทยาการใหม่ ๆ
จากหน่วยงานภาครัฐ โอกาสการเปิดตลาดกลางรับซื้อขายยางก้อนถ้วยจึงสามารถทำได้
- 3.) ภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีโรงงานรับซื้อยางก้อนถ้วยและ โรงงานแปรรูปในพื้นที่ การ
เปิดตลาด ประมูลจึงมีผู้ซื้อรายใหญ่ที่มีศักยภาพสามารถเข้าร่วมประมูลยางปริมาณมากและให้ความ
เชื่อถือได้
- 4.) ระบบข้อมูลข่าวสารในปัจจุบันครอบคลุมทั่วทุกพื้นที่และรวดเร็ว การโฆษณา
ประชาสัมพันธ์หรือขอความร่วมมือจากเกษตรกรทำได้ง่ายและสะดวกขึ้น
- 5.) ภาครัฐมีงบประมาณและบุคลากรที่มี ประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถ สามารถ
พัฒนาตลาดกลางยางก้อนถ้วยให้เกิดขึ้นและพัฒนาเป็นตลาดระดับภูมิภาคต่อไป
- 6.) ในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีรถบรรทุกรับจ้างขนส่งยางจำนวนมาก การ
คมนาคมสามารถใช้บริการรับเหมาขนส่ง ซึ่งเสียค่าใช้จ่ายแน่นอนนำมาคำนวณต้นทุนการจัดการได้ง่าย

3.2 ข้อจำกัดหรืออุปสรรค (Threats)

1.) เกษตรกรส่วนใหญ่มีส่วนขายในครอบครองไม่มากนักเป็นเกษตรกรรายย่อย ปริมาณขายที่นำมาขายต่อรายน้อย การซื้อขายผ่านตลาดกลางอาจมีปัญหาด้านการจัดการและความล่าช้าในการให้บริการ

2.) ภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีปัญหาแรงงานอพยพเข้าเมืองสูง การเพาะปลูกและการแปรรูปยางพาราขึ้นต้นจึงทำโดยขาดหลักวิชาการ ต้องอาศัยระยะเวลาในการพัฒนา

3.) ระบบการค้าและการลงทุนอยู่ในวงจำกัด กลุ่มธุรกิจระดับท้องถิ่นเติบโตช้า ผู้บริหารระดับท้องถิ่นขาดความรู้ความเข้าใจในการบริหารจัดการที่ถูกต้อง ประกอบกับกลุ่มนายทุน มีความผูกพันกับเกษตรกรมาก การจัดตั้งตลาดจึงอาจทำได้ลำบากมากขึ้น

4.) ภาคตะวันออกเฉียงเหนือไม่มีท่าเรือน้ำลึก การขนส่งยางพาราต้องอาศัยการขนส่งทางบกเป็นหลัก ซึ่งเป็นการเพิ่มต้นทุนให้แก่ผู้ประกอบการ เพราะบรรทุกได้ปริมาณน้อย ส่งผลให้ราคายางในท้องถิ่นต่ำกว่าทางภาคใต้ ราคาไม่สะท้อนความเป็นจริงของตลาดยกก่อนด้วยทั้งประเทศ

5.) กลุ่ม/สถาบันเกษตรกรหวังด้านผลกำไรเป็นหลัก จึงขาดความใส่ใจต่อคุณภาพการผลิต การจัดตั้งตลาดกลางยางพาราหรือการสร้างเครือข่ายในอนาคตอาจไม่ประสบผลสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

6.) ตลาดกลางยางพาราอยู่ห่างไกลจากแหล่งผลิต เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่มีพาหนะขนส่งระยะไกล ประกอบกับเกษตรกรเคยชินกับการซื้อขายรูปแบบเดิม

4. แนวทางพัฒนาระบบตลาดกลางยกก่อนด้วย

แนวทางการพัฒนาการซื้อขายยกก่อนด้วยผ่านระบบตลาดกลางยางพารา ได้นำรูปแบบการซื้อขายของกลุ่ม/สถาบันเกษตรกรมาประยุกต์ใช้ เพื่อให้เกิดการซื้อขายครบวงจรทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งได้มีการสอบถามความคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากผู้ขายคือเกษตรกรจำนวน 153 ราย และผู้ซื้อคือโรงงานแปรรูปยกก่อนด้วยในพื้นที่จำนวน 4 โรงงาน และผู้ประมุขยางในท้องถิ่นอีก 7 ราย รวมเป็นผู้ซื้อทั้งสิ้น 11 ราย เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการวางระบบการซื้อขายผ่านตลาดกลางยางพารา โดยกำหนดแนวทางปฏิบัติไว้ 2 รูปแบบคือ การซื้อขายผ่านตลาดกลางและระบบเครือข่ายตลาดกลาง (ตารางที่ 2)

ตารางที่ 2 ความเห็นต่อกระบวนการซื้อขายยางก้อนถ้วย

กระบวนการที่ต้องการ	เกษตรกร (n = 153 ราย)		โรงงานและผู้ประมวล (n = 11 ราย)	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1. ทำการซื้อขายยางก้อนถ้วยไปขายที่ตลาดกลางฯ				
ได้	42	27.45	11	100.00
ไม่ได้	111	72.55	-	-
2. การตั้งตลาดเครือข่ายตลาดกลางยางก้อนถ้วย				
เห็นด้วย	143	93.46	8	72.73
ไม่เห็นด้วย	10	6.54	3	27.27
3. ผู้นำขมายมาขาย				
สมาชิกเท่านั้น	87	56.86	9	81.82
บุคคลทั่วไป	66	43.14	2	18.18
4. การรวบรวมยาง				
รวบรวมยางในวันประมวล	95	62.09	9	81.82
รวบรวมยางในวันส่งมอบ(ซึ่งน้ำหนัก)	58	37.91	2	18.18
5. บรรจุภัณฑ์				
หลายชนิด เช่น กระสอบ ตะกร้า ถังหิ้ว เป็นต้น	105	68.63	6	54.55
กระสอบเท่านั้น	-	-	1	9.09
ถุงพลาสติกเท่านั้น	48	31.37	4	36.36
6. การชั่งยาง				
ใช้เครื่องชั่งคาน	133	86.93	4	36.36
ใช้เครื่องชั่งดิจิตอล	20	13.07	7	63.64
7. คุณภาพยางก้อนถ้วย				
ตามจำนวนวันกรีต (จำนวนมีด)	102	66.67	6	54.55
ตามความชื้น (แห้ง หมด เปียก)	39	25.49	2	18.18
ใช้เครื่องมือวัดเนื้อยางแห้ง	12	7.84	3	27.27
8. เปลี่ยนการผลิต เช่น กรีต2วัน เว้น วันแล้วนำไปฝังไว้นาน 3 วัน				
ได้	86	56.21	8	72.73
ไม่ได้	67	43.79	3	27.27
9. ท่านยอมรับการประมวลและราคาผ่านตลาดกลางยางพาราหรือไม่				
ยอมรับ	148	96.73	11	100.00
ไม่ยอมรับ	5	3.27	-	-
10. การประมวล				
พ่อค้ามาเปิดช่องประมวลด้วยตนเองเท่านั้น	27	17.65	3	27.27
หลายช่องทาง เช่น เปิดทอง โทรศัพทโทรสาร เป็นต้น	126	82.35	8	72.73
11. การอ้างอิงราคาเพื่อใช้ซื้อขายยางก้อนถ้วย				
มีการอ้างอิง	86	56.21	11	100.00
ไม่มีการอ้างอิง	67	43.79	-	-
12. วิธีการจ่ายเงินที่ท่านสามารถยอมรับได้				
รับเงินสดหลังขายยาง	138	90.20	-	-
โอนผ่านบัญชีธนาคารของเกษตรกรแต่ละคน	13	8.50	-	-
จ่ายเป็นเช็คเงินสด	2	1.30	-	-
อื่นๆ ระบุ.....	-	-	-	-
13. การจัดเก็บค่าบริการจัดการจากผู้ประมวล				
ควรมี	129	84.31	2	18.18
ไม่ควรมี	24	15.69	9	81.82
14. การขนส่ง/ส่งมอบ				
กลุ่ม/สถาบันเกษตรกรรับภาระค่าใช้จ่ายทั้งหมด	3	1.96	11	100.00
พ่อค้ารับภาระค่าใช้จ่ายทั้งหมด	150	98.04	-	-

ที่มา : จากการสอบถาม

จากข้อคิดเห็นของเกษตรกรชาวสวนยาง คณะกรรมการบริหารกลุ่ม /สถาบันเกษตรกร ผู้
 ประมูลรับซื้อยาง และโรงงานแปรรูปยางในพื้นที่ กลุ่มตัวอย่างเกษตรกร ร้อยละ 72.55 ไม่สามารถนำ
 ยางก้อนถ้วยไปขายที่ตลาดกลางยาง พาราใต้ เนื่องจากไม่มีพาหนะขนส่งและกังวลเรื่องการสูญเสีย
 น้ำหนัก ในขณะที่โรงงานและผู้ประมูล สามารถเข้าร่วม ประมูลยางที่ตลาดกลาง ได้ แต่ตัวอย่าง
 เกษตรกรส่วนใหญ่ร้อยละ 93.46 พร้อมทั้งโรงงานและผู้ประมูลร้อยละ 72.73 เห็นด้วยให้มีการจะจัดตั้ง
 ตลาดเครือข่ายของตลาด กลางยางพารา เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการซื้อขายยางก้อนถ้วย ทั้งนี้การ
 สรุปผลการศึกษาแต่ละกระบวนการจะใช้คำแทนตัวอย่างเกษตรกรในพื้นที่ว่า “ผู้ขาย” เนื่องจากเป็น
 ผู้นำยางก้อนถ้วยมาขาย และแทนคำว่าโรงงานหรือผู้ประมูลว่า “ผู้ซื้อ” ซึ่งจะเป็นผู้มารับซื้อยางผ่าน
 ตลาดกลาง โดยสามารถสรุปกระบวนการปฏิบัติเพื่อซื้อขายยางก้อนถ้วยผ่านตลาดกลางยางพาราได้
 ดังต่อไปนี้

4.1 ระบบสมาชิก

ผู้ซื้อร้อยละ 81.82 และผู้ขายร้อยละ 56.86 มีความคิดเห็นว่าการซื้อขายควรกำหนดให้
 ผู้ขายเป็นสมาชิกตลาดกลางเพื่อความสะดวกในการบริการและบันทึกเป็นฐานข้อมูลการซื้อขาย โดย
 กำหนดกลุ่มเป้าหมายผู้ขายเป็นเกษตรกรหรือ กลุ่ม/สถาบันเกษตรกรที่ผลิตและขายยางก้อนถ้วยใน
 บริเวณใกล้เคียงกับตลาดกลางยางพารา รวมถึงต้องอาศัยความร่วมมือระหว่างหน่วยงานภาครัฐและ
 ความร่วมมือจากภาคเกษตรกร โดยเฉพาะผู้นำเกษตรกรระดับหมู่บ้านหรือตำบลซึ่งเกษตรกรให้ความ
 เชื่อถือ หลักสำคัญที่สุดคือเกษตรกรชาวสวนยางที่เป็นสมาชิกของกลุ่ม /สถาบันเกษตรกรและผู้นำ
 จะต้องเรียนรู้กระบวนการซื้อขายยางผ่านตลาดกลางยางพาราจนเข้าใจ และปฏิบัติตามระเบียบหรือ
 เงื่อนไขของตลาดได้โดยไม่บิดพลิ้ว

4.2 กระบวนการซื้อขาย

(1) การรวบรวมยาง

ผู้ขายร้อยละ 62.09 และผู้ซื้อร้อยละ 81.82 เห็นด้วยว่าควรรวบรวมยางในวันประมูล
 เพื่อพักยางและส่งมอบในวันถัดไป ตลาดกลางยางพาราจึงต้องมีการเตรียมความพร้อมด้านสถานที่และ
 ภาชนะบรรจุยาง โดยเกษตรกรต้องทำการรวบรวมยาง ณ ตลาดกลางภายในวันและเวลาที่กำหนด ซึ่ง
 อาจกำหนดให้มีการเปิดรับซื้อยางสัปดาห์ละ 1 ครั้งก่อนในเบื้องต้น และตลาดกลางยางพาราจะพักยาง
 ไว้ 1 คืน เพราะยางในภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีความชื้นสูง เกษตรกรไม่มีความพร้อมด้านสถานที่
 ตากยางและมีปัญหาการขโมยยาง รวมถึงผู้ประมูลจะให้ราคาประมูลมากกว่าจุดทั่วไปที่ไม่มีการพักยาง
 ประมาณ 2-3 บาท ผู้ขายร้อยละ 68.63 และผู้ซื้อร้อยละ 54.55 เห็นด้วยว่าไม่ควรจะมีข้อกำหนดให้ใช้
 เพียงถุงพลาสติก หรือกระสอบปุ๋ยในการ บรรจุยางก้อนถ้วยเท่านั้น เกษตรกรสามารถบรรจุยางใน
 ภาชนะใดก็ได้ เพียงแต่ต้องไม่ป็นสิ่งปลอมปนในยางก้อนถ้วย และไม่กักเก็บน้ำจนส่งผลกระทบต่อ
 คุณภาพของยาง

(2) การชั่งน้ำหนัก

ผู้ขายร้อยละ 86.93 เห็นว่าควรใช้เครื่องชั่งคานขนาด 500-1,000 กิโลกรัม แต่ผู้ประกอบการหรือโรงงานร้อยละ 63.64 ต้องการให้ใช้เครื่องชั่งระบบดิจิทัลเนื่องจากไม่มั่นใจในการชั่ง ยางก้อนถ้วยโดยใช้เครื่องชั่งคานเพราะจะทำให้น้ำหนักที่ชั่งได้ขาดไปมากเมื่อชั่งหน้าโรงงาน เพื่อความโปร่งใสและสร้างความเชื่อถือแก่ผู้ซื้อและผู้ขาย ดังนั้นตลาดกลางยางพาราจะเครื่องชั่งระบบดิจิทัล ซึ่งผ่านการตรวจรับรองจากกระทรวงพาณิชย์ทุก 6 เดือน รวมทั้งตรวจสอบความเที่ยงตรงของเครื่องชั่งทุกวันโดยใช้ลูกตุ้มเหล็ก เพื่อความโปร่งใสในกระบวนการชั่งยาง แต่ยางก้อนถ้วยเป็นยางที่มีความชื้นสูง อีกทั้งน้ำกรดจากการผลิตยางก้อนถ้วย อาจมีผลต่อเครื่องชั่งดิจิทัลได้ การชั่งยางต้องมี การดูแลความชื้นในการชั่งตลอดเวลาเพื่อไม่ให้เครื่องชั่งยางมีปัญหา และต้องมีการตรวจ าสอบบำรุงรักษาเครื่องชั่งยางเป็นประจำสม่ำเสมอทุกครั้งหลังใช้งาน

(3) การตรวจสอบคุณภาพ

การตรวจสอบคุณภาพยางก้อนถ้วย ต้องใช้การพิจารณาคุณภาพเบื้องต้น โดยเจ้าหน้าที่ของตลาดกลาง เพราะผลผลิตที่เข้าสู่ตลาดกลางยางพาราถือว่าได้รับการตรวจสอบคุณภาพยางในเบื้องต้น จนสามารถให้ความเชื่อมั่นต่อผู้ซื้อที่ไม่ต้องเห็นคุณภาพของยางก่อนการประมูล โดยผู้ขายร้อยละ 66.67 และผู้ซื้อร้อยละ 54.55 เห็นด้วยว่าควรแบ่งคุณภาพของยางก้อนถ้วยเป็นยางคละตามแนวทางการปฏิบัติของกลุ่ม /สถาบันเกษตรกรในจังหวัด นอนงคายและอุดรธานี เพราะราคายางก้อนถ้วยควรมีเพียงราคาเดียวและมีมาตรฐานที่เป็นหนึ่งเดียวกัน ทั้งนี้ผู้ซื้อร้อยละ 72.73 และผู้ขายร้อยละ 56.21 เห็นว่าสามารถปรับปรุงขั้นตอนวิธีการผลิตยางก้อนถ้วยได้หากสามารถขายยางในราคาที่สูงกว่า ดังนั้นการแบ่งชั้นคุณภาพยางก้อนถ้วยของตลาดกลางจะแบ่งเป็น 2 คุณภาพ และให้ผู้ประมูลเสนอราคาตามคุณภาพเพื่อให้เห็นความแตกต่างด้านราคา ซึ่งจะใช้การนับจำนวนวันในระบบกรีด 2 วันเว้น 1 วัน เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของเกษตรกรในท้องถิ่น ตามตารางที่ 3

ตารางที่ 3 แสดงการนับจำนวนมิดกรีด (ระบบกรีด 2 วันเว้น 1 วัน)

วันที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
มิด	1	2	หยุด	3	4	หยุด	5	6	หยุด	7	8	หยุด	9	10	ขาย

ยางก้อนถ้วยคุณภาพหนึ่ง คือ ยางจำนวน 8 มิดขึ้นไป หรือยางก้อนถ้วยที่เก็บ 6 มิด แต่ใช้ระยะเวลาจัดเก็บ 12 วันขึ้นไป เป็นยางก้อนที่เกิดจากน้ำยางสดจับตัวในถ้วยรับน้ำยาง และเป็นยางก้อนถ้วยที่สะอาดทั้งภายในและภายนอกก้อน ต้องปราศจากสิ่งเจือปนหรือสิ่งปลอมปน เช่น ขี้เปลือก เศษยาง เปลือกไม้ หิน ดิน ทราช หรือวัสดุปลอมปนใดๆ รวมถึงไม่กรีดทับหน้ายางก่อนนำมาขาย

ยางก้อนถ้วยคุณภาพสอง คือ ยางจำนวน 6 มิดขึ้นไป แต่ไม่ถึง 8 มิด และใช้ระยะเวลาจัดเก็บประมาณ 9-10 วัน จับคูนุ่ม มีเศษสิ่งสกปรกเจือปนอยู่เล็กน้อย และไม่กรีดทับหน้ายางก่อนนำมาขาย

(4) การประมูลราคา

ราคาถือเป็นปัจจัยสำคัญในการพิจารณาตัดสินใจเลือกแหล่งขายยางก้อนถ้วยของเกษตรกร เนื่องจากปัจจุบันข้อมูลข่าวสารเชื่อมโยงถึงกันมากยิ่งขึ้น โดยจาก กลุ่มตัวอย่างผู้ขายร้อยละ 56.21 และผู้ซื้อร้อยละ 100 มีการอ้างอิงราคาโดยดูจากการประมูลของกลุ่มใกล้เคียงหรือเทียบกับราคาขายแผ่นดิบตลาดกลางยางพาราสงขลา โดยเฉพาะผู้ประกอบการมีการเปรียบเทียบกับราคาของตลาดซื้อขายล่วงหน้าในต่างประเทศ เช่น ตลาดล่วงหน้าโตเกียว ลี งบโปร์ เชียงไฮ้ เป็นต้น สำหรับการประมูลราคาผู้เข้าร่วมประมูลเองต้องทำการลงทะเบียนกับตลาดกลางยางพารา และวิธีการกำหนดราคาจะใช้วิธีการประมูลราคาเพื่อสร้างความเป็นธรรมให้แก่ผู้ซื้อและผู้ขาย โดยผู้ขายร้อยละ 96.73 และผู้ซื้อร้อยละ 100 เชื่อมั่นในกระบวนการประมูลซื้อขายผ่านตลาดกลาง เพราะเป็นการกระทำโดยภาครัฐซึ่งไม่หวังสิ่งตอบแทนและสามารถประมูลได้หลายช่องทาง เช่น มาประมูลด้วยตนเอง ประมูลทางโทรศัพท์ โทรสาร ระบบอินเทอร์เน็ต เป็นต้น ตรงตามความต้องการของผู้ขายร้อยละ 82.35 และผู้ซื้อร้อยละ 72.73 เนื่องจากเชื่อว่าจะช่วยลดการฮั้วประมูลได้ ดังนั้นตลาดกลางยางพารายังคงทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการประมูลราคา ผู้ที่ให้ราคาประมูลสูงสุดจะเป็นผู้ได้รับซื้ออย่างทั้งหมดของตลาดกลางไป จากนั้นตลาดกลางจะประกาศและแจ้งราคารับซื้อให้แก่สมาชิกและเกษตรกรทั่วไปทราบ และจะมีการจัดตั้งศูนย์สารสนเทศข้อมูลด้านยางเพื่อเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารด้วยระบบ Call Center ข้อความ SMS และระบบอินเทอร์เน็ต ซึ่งเป็นแนวทางในการสนับสนุนให้การบริการซื้อขายลู่ทางตามเป้าหมายที่กำหนด

(5) การจ่ายเงิน

ผู้ขายต้องการรับเงินสดหลังขายยางร้อยละ 90.20 โอนผ่านบัญชีธนาคารของเกษตรกร แต่ละครายร้อยละ 8.50 และจ่ายเช็คเงินสด ร้อยละ 1.30 เนื่องจากเกษตรกรในพื้นที่ติดปัญหาเรื่องการเดินทางมารับเงินที่ตลาดกลางเพราะไม่มียานพาหนะและต้องทำงานอย่างอื่นประกอบด้วย ทั้งนี้การจ่ายเงินค่ายางของตลาดกลางยางพารายังคงใช้ระบบการจ่ายเช็คเงินสดหรือ โอนเงินเข้าบัญชีให้ผู้ขายแต่ละรายโดยตรงภายหลังทราบราคาประมูล และนำหนักที่นำมาขาย เพื่อให้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของเกษตรกรต่อไป สำหรับการซื้อขายยางก้อนถ้วยทุกกลุ่มจะมีการจัดเก็บค่าบริการจัดการจากผู้ประมูลยางเนื่องจากร้อยละ 84.31 ของผู้ขายเห็นว่าจะเป็นป็นผลในช่วงปิด กรีดและเป็นค่าใช้จ่ายในกลุ่ม ขณะที่ผู้ซื้อร้อยละ 81.82 ไม่เห็นด้วยที่จะให้มีการจัดเก็บค่าบริการจัดการเนื่องจากจะมีเงินสมทบเพิ่มเติมในส่วนต่างๆ ให้อยู่แล้ว ตลาดกลางต้องทำความเข้าใจกับเกษตรกรว่าการหักค่าใช้จ่ายส่วนนี้จะทำให้เกษตรกรได้รับค่าที่ที่สูงขึ้น เนื่องจากปัจจุบันผู้ประมูลมักจะหักค่าใช้จ่ายส่วนนี้ในค่าขายอยู่แล้ว ราคาที่ได้รับจึงต่ำกว่าความเป็นจริง

(6) การส่งมอบยาง

ผู้ซื้อต้องเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการขนส่งทั้งหมด ซึ่งเป็นไปตามความต้องการของผู้ขาย ร้อยละ 98.04 และผู้ซื้อร้อยละ 100 ทั้งนี้ การส่งมอบ บสิณค้าต้อง มีการติดต่อประสาน งานเพื่อ

ตรวจสอบความเรียบร้อย ทั้งปริมาณและคุณภาพยาง ตลาดปัญหาการส่งมอบต่างๆ เพื่อรักษาผลประโยชน์ของผู้ซื้อยาง โดยอาจมีการจัดเจ้าหน้าที่ของตลาดกลางในการออกไปสุ่มตรวจตามโรงงานรับซื้อต่างๆด้วย

4.3 กระบวนการซื้อขายยางก้อนถ้วยผ่านตลาดกลางยางพารา

จากข้อคิดเห็นของผู้เกี่ยวข้อง และการศึกษาความเป็นไปได้ของการจัดทำรูปแบบการซื้อขายยางก้อนถ้วยผ่านตลาดกลางยางพาราในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สามารถสรุปกระบวนการแต่ละขั้นตอนได้ ตามแผนภูมิที่ 1 ดังต่อไปนี้

1.) **ระบบสมาชิก** ผู้นำยางมาขายต้องสมัครเป็น สมาชิกของตลาดกลางทุกรายเพื่อความสะดวกในการบันทึกข้อมูลการซื้อขาย และต้องมีการจัดอบรมให้ความรู้เพื่อให้เกิดความเข้าใจในการซื้อขายผ่านระบบตลาดกลาง โดยเน้นเกษตรกรที่มีแนวความคิดสอดคล้องกับการพัฒนาตลาดกลางเพื่อซื้อขายยางก้อนถ้วย

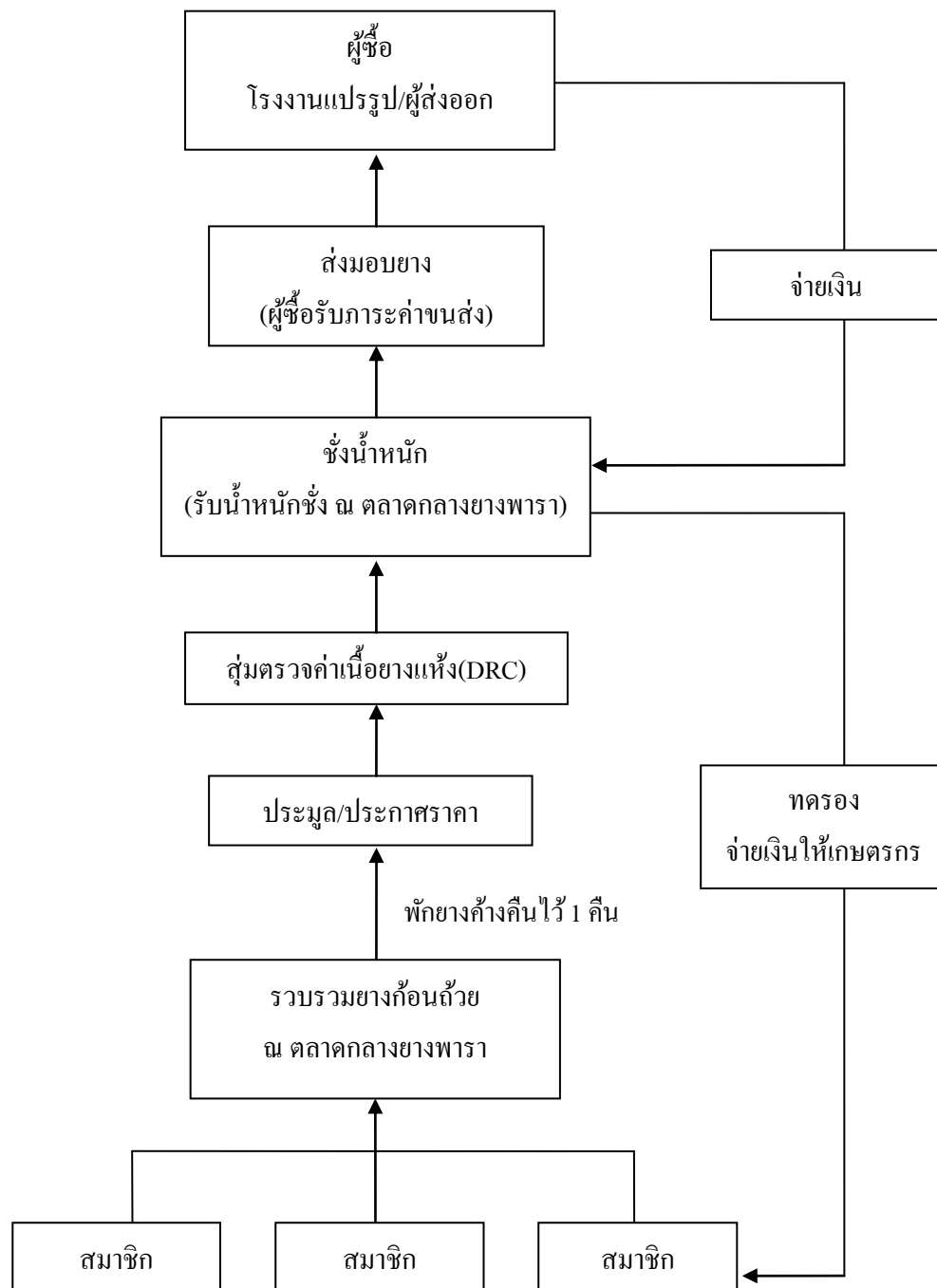
2.) **การรวบรวมยาง** เกษตรกรนำยางก้อนถ้วยไปรวบรวม ณ ตลาดกลางยางพารา ตามวันและเวลาที่ตลาดกลางยางพารากำหนด โดยบรรจุยางในบรรจุภัณฑ์ขนาดบรรจุประมาณ 50 กิโลกรัม ตามที่ตลาดกลางเห็นสมควร อาจเป็นถุงพลาสติก กระจอบ แข่งผลไม้ เป็นต้น แต่ต้องไม่กลายเป็นสิ่งปลอมปนในยาง

3.) **คุณภาพยาง** กรรมการจะตรวจสอบคุณภาพด้วยสายตาเพื่อคัดแยกคุณภาพเบื้องต้น โดยจัดแบ่งคุณภาพตามจำนวนมิดกรีตและระยะเวลาการจัดเก็บ ซึ่งจะใช้การนับจำนวนวันในระบบกรีต 2 วันเว้น 1 วัน เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของเกษตรกรในท้องถิ่น ช่วยสร้างการยอมรับเกณฑ์การคัดแยกคุณภาพทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย ดังต่อไปนี้ ยางก้อนถ้วยคุณภาพหนึ่ง คือ ยางจำนวน 8 มิดขึ้นไป หรือ ยางก้อนถ้วยที่เก็บ 6 มิด แต่ใช้ระยะเวลาจัดเก็บ 12 วันขึ้นไป และ ยางก้อนถ้วยคุณภาพสอง คือ ยางจำนวน 6 มิดขึ้นไป แต่ไม่ถึง 8 มิด และใช้ระยะเวลาจัดเก็บประมาณ 9-10 วัน สิ่งที่สำคัญที่สุดคือ ยางก้อนถ้วยที่นำมาขายต้องไม่มีสิ่งปลอมปน เช่น เปลือกไม้ เศษยาง หิน ดิน ทราย และไม้กรีตทับหน้ายาง ก้อนนำมาขาย

4.) **การประมูลราคา** ตลาดกลางจะเก็บยางไว้ ณ ลานรวบรวมหลังจากปิดรับยางเพื่อพักยางไว้ 1 คืน เนื่องจากยางในภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีปัญหาเรื่องความชื้นในก้อนยางสูง จึงควรมีการพักยางก้อน 1 คืน พร้อมทั้งบรรจุภัณฑ์ที่เป็นถุงพลาสติกหรือกระจอบต้องมีการเจาะรูให้น้ำกรดที่ขังอยู่ไหลออกจากนั้นผู้ประมูลที่สนใจต้องแจ้งราคาประมูลมายังตลาดกลางเพื่อทำการประมูลราคา ราคาที่ได้จะเป็นราคา ณ ตลาดกลาง ในราคาขาสูทธิที่หักเปอร์เซ็นต์ความชื้นของยางแต่ละคุณภาพ เมื่อทำการประมูลเสร็จสิ้นตลาดกลางจะประกาศราคาและทำการเริ่มชั่งยางของเกษตรกรแต่ละราย พร้อมทั้งทำการสุ่มตรวจเนื้อยางแห้ง (DRC) ของยางก้อนถ้วยที่นำมาขายเพื่อเก็บเป็นฐานข้อมูลในการซื้อขายต่อไป

5.) การส่งมอบ โรงงานหรือผู้ประมุขยงได้ต้องรับน้ำหนัก ณ ตลาดกลางยางพารา ซึ่งจะใช้เครื่องชั่งยาง ระบบดิจิทัล เพื่อความเที่ยงตรงและเพิ่มความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ซื้อและผู้ขาย โดยจะเริ่มชั่งน้ำหนักยางหลังทราบราคาประมูล เพื่อคำนวณค่าชั่งให้แก่เกษตรกรแต่ละราย ทั้งนี้ผู้ประมุขอาจจะยังไม่มารับยางในขณะที่ชั่งยางก็ได้แต่ต้องมารับยางภายในเวลาที่กำหนดและรับน้ำหนักรวมที่ชั่งได้ทั้งหมด

6.) การจ่ายเงิน ตลาดกลางจะสำรองเงินสดจ่ายให้แก่เกษตรกรแต่ละรายโดยเช็คเงินสดหรือโอนผ่านบัญชีธนาคาร ด้านผู้ประมุขได้ต้องโอนเงินหรือจ่ายเช็คเงินสด คืนให้แก่ตลาดกลางทันทีที่รับมอบยาง หลังทราบราคาและปริมาณยางที่ทำการชั่งเรียบร้อยแล้ว



แผนภูมิที่ 1 รูปแบบการซื้อขายยางก้อนถ้วยผ่านตลาดกลางยางพาราในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

4.4 กระบวนการซื้อขายยางก้อนถ้วยผ่านระบบเครือข่ายตลาดกลางยางพารา

การซื้อขายยางผ่านตลาดกลางอาจทำได้ไม่สะดวกนักเพราะห่างไกลจากแหล่งผลิต เกษตรกรรายย่อยไม่ต้องการเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่งเพิ่มมากขึ้นและมีความเคยชินกับการซื้อขายในท้องถิ่น ดังนั้นตลาดกลางควรขอความร่วมมือจากกลุ่ม /สถาบันเกษตรกรหรือหน่วยงานท้องถิ่นที่มีความพร้อมและมีแนวคิดสอดคล้องกับตลาดกลาง สามารถเข้าร่วมเป็นเครือข่ายโดยมีตลาดกลางให้คำแนะนำตามหลักวิชาการและให้ความช่วยเหลือ ด้านโครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ ซึ่งการซื้อขายยางก้อนถ้วยมีแนวปฏิบัติเช่นเดียวกับการซื้อขายผ่านตลาดกลางยางพารา เพียงแต่เกษตรกรไม่ต้องนำยางมารวบรวมที่ตลาดกลางแต่จะไปรวบรวม ณ จุดรวบรวมในท้องถิ่น และมีเจ้าหน้าที่ของตลาดกลางเป็นผู้ควบคุมดูแลการซื้อขายตามกระบวนการ ตามแผนภูมิที่ 2 ดังต่อไปนี้

1.) ระบบสมาชิก ผู้นำยางมาขายต้องสมัครเป็นสมาชิกของตลาดกลางทุกราย เพื่อความสะดวกในการบันทึกข้อมูลการซื้อขาย และต้องมีการจัดอบรมให้ความรู้ด้านการรวมกลุ่มเพื่อการซื้อขายยาง และเน้นเกษตรกรที่มีแนวความคิดสอดคล้องกับการพัฒนาตลาดเครือข่ายยางก้อนถ้วย

2.) การรวบรวมยาง เกษตรกรนำยางก้อนถ้วยไปรวบรวม ณ จุดรวบรวมเครือข่ายตลาดกลางยางพารา ตามวัน และเวลา ที่กำหนด เพื่อความสะดวกและลดภาระค่าใช้จ่ายในการขนส่งแก่เกษตรกร

3.) คุณภาพยาง การคัดแยกคุณภาพต้องกระทำโดยเจ้าหน้าที่ที่ได้รับการฝึกอบรมการ คัดแยกคุณภาพจากตลาดกลางยางพารา ซึ่งในช่วงเริ่มเปิดตลาดอาจต้องให้เจ้าหน้าที่ของตลาดกลางเข้าร่วมดูแลการซื้อขายให้เป็นไปในระบบและมาตรฐานเดียวกัน โดยจัดแบ่งคุณภาพออกเป็น ยางก้อนถ้วยคุณภาพหนึ่งคือ ยางจำนวน 8 มัดขึ้นไป หรือยางก้อนถ้วยที่เก็บ 6 มัด แต่ใช้ระยะเวลาจัดเก็บ 12 วันขึ้นไป และ ยางก้อนถ้วยคุณภาพสอง คือ ยางจำนวน 6 มัดขึ้นไป แต่ไม่ถึง 8 มัด และใช้ระยะเวลาจัดเก็บประมาณ 9-10 วัน ทั้งนี้จะใช้การนับจำนวนวันในระบบกรี๊ด 2 วันเว้น 1 วัน และสิ่งที่สำคัญที่สุดคือ ยางก้อนถ้วยที่นำมาขายต้องไม่มีสิ่งปลอมปน เช่น เปลือกไม้ เศษยาง หิน ดิน ทราข และ ไม่กรี๊ดทับหน้ายางก่อนนำมาขาย

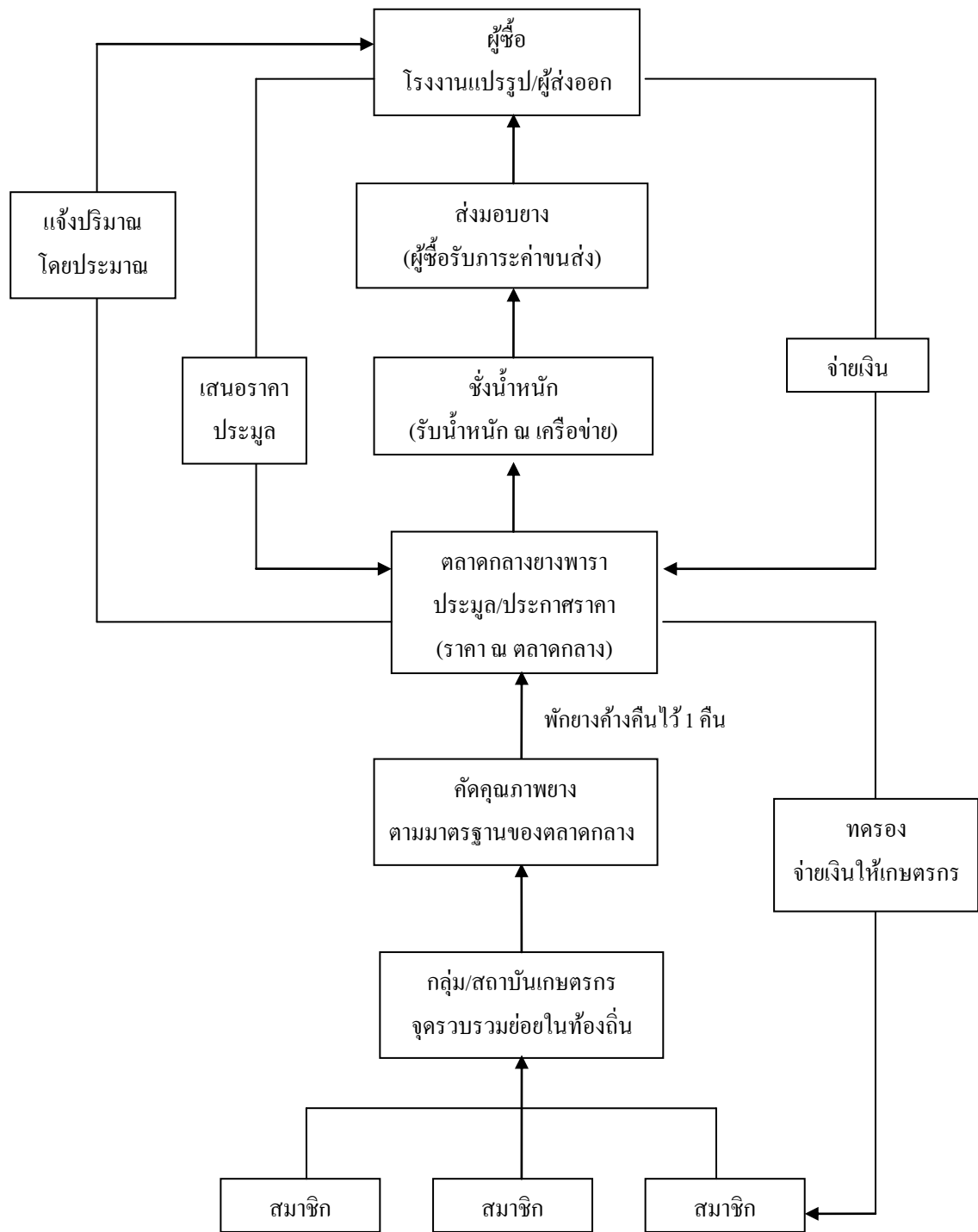
4.) การประมูลราคา เก็บยาง ณ ลานรวบรวม หลังจากปัดรับยางเพื่อพักยางไว้ 1 คืน พร้อมทั้งบรรจุภัณฑ์ที่เป็นถุงพลาสติกหรือกระสอบต้องมีการเจาะถุงให้น้ำกรดที่ขังอยู่ไหลออก จากนั้นเครือข่ายต้องแจ้งปริมาณยางโดยประมาณมาที่ตลาดกลาง ผู้ประมูลที่สนใจ จะแจ้งราคาประมูลมายังตลาดกลางเพื่อทำการประมูลราคา โดยตลาดกลางจะทำหน้าที่เป็นหน่วยงานกลางในการประมูลและประกาศราคาขายก้อนถ้วย ซึ่งจะใช้ราคาสุทธิที่หักเปอร์เซ็นต์ความชื้นของยางแต่ละคุณภาพ หลังทราบราคาประมูลเครือข่ายตลาดกลาง จะเริ่มทำการชั่งยางโดยเครื่องชั่งยางระบบดิจิทัลที่ได้รับการสนับสนุนจากตลาดกลาง เพื่อความเที่ยงตรงและเพิ่มความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ซื้อและผู้ขาย เมื่อชั่งยางครบ

ทั้งหมดตลาดเครือข่ายต้องส่งข้อมูลปริมาณขายของเกษตรกรแต่ละรายให้แก่ตลาดกลางเพื่อคำนวณค่า
 ยางที่ต้องตลาดกลางต้องทศรองจ่ายให้แก่เกษตรกรแต่ละราย

5.) การส่งมอบ โรงงานหรือผู้ประมวลยางได้ต้องรับน้ำหนักชั่งที่เครือข่าย ทั้งนี้ผู้ประมวล
 ได้อาจให้ตลาดเครือข่ายรับเหมาส่งมอบยางหรือมารับยางด้วยตนเองก็ได้ตามแต่ตกลงกัน โดยไม่เกิน
 กำหนดเวลาที่ให้มารับยาง

6.) การจ่ายเงิน ตลาดกลางจะสำรองเงินสดจ่ายให้แก่เกษตรกรแต่ละรายโดยเช็คเงินสด
 หรือโอนผ่านบัญชีธนาคาร ด้านผู้ประมวลได้ต้องโอนเงินหรือจ่ายเช็คเงินสด คืนให้แก่ตลาดกลางทันทีที่
 รับมอบยางหลังทราบราคาและปริมาณยางที่ทำการชั่งเรียบร้อยแล้ว

สิ่งสำคัญคือต้องสร้างความรู้ ความเข้าใจ ให้สมาชิกผู้ขายตระหนักถึงความรับผิดชอบและ
 ประโยชน์ที่ได้จากการรวมกันขาย รวมทั้งสิทธิต่าง ๆ และอำนาจการต่อรองโดยให้ตลาดกลางอย่างพารา
 เป็นศูนย์กลางในการรวบรวมและกระจายผลผลิต เพื่อให้เกิดการแข่งขันของผู้ซื้อ อันนำไปสู่ราคาซื้อ
 ขายที่เป็นธรรมและสะท้อนภาวะตลาดที่เป็นจริง ต้องมีการติดตาม ตรวจสอบ รับทราบปัญหาอุปสรรค
 และให้คำแนะนำแก่สมาชิกผู้ขาย อันจะส่งผลให้เกิดการยอมรับและมีความมั่นใจในระบบตลาดกลาง
 นำไปสู่ความสำเร็จและความสามารถในการขยายตลาดโดยการสร้างเครือข่ายให้มีความเชื่อมโยงกัน
 ระหว่างชาวสวนยาง ผู้ซื้อหรือโรงงานแปรรูปยางก้อนถ้วย และตลาดกลางอย่างพาราในอนาคตต่อไป



แผนภูมิที่ 2 รูปแบบการซื้อขายยกก้อนด้วยผ่านเครือข่ายตลาดกลางยางพารา
ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

สรุปผลการทดลองและข้อเสนอแนะ

สรุปผลการทดลอง

จากการเก็บข้อมูลสัมภาษณ์เชิงลึกในพื้นที่จังหวัดบุรีรัมย์ หนองคาย และอุดรธานี เพื่อศึกษากระบวนการซื้อขายยางก้อนถ้วยในตลาดระดับท้องถิ่น โดยเน้นหนักในการศึกษารูปแบบการซื้อขายผ่านกลุ่มเกษตรกรหรือสถาบันเกษตรกรในท้องถิ่น ผลจากการศึกษาพบว่า รูปแบบการซื้อขายยางก้อนถ้วยในภาคตะวันออกเฉียงเหนือส่วนใหญ่จะซื้อขายโดยวิธีประมูลผ่านจตุรบรรรมในท้องถิ่น ทุก ๆ 15 วัน โดยมักจะเป็นพ่อค้าคนกลางในท้องถิ่นเป็นผู้ประมูลเพื่อนำไปขายต่อยังโรงงานแปรรูปขึ้นคันในภูมิภาคหรือภาคอื่น (ภาคใต้และภาคตะวันออก) ต่อไป ทั้งนี้จากการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน ของกระบวนการซื้อขายยางก้อนถ้วยในระดับท้องถิ่นแต่ละขั้นตอน ประกอบกับโอกาสและ อุปสรรค ของการจัดตั้งตลาดกลางเพื่อการซื้อขายยางก้อนถ้วย และนำขึ้นตอนกระบวนการซื้อขายในปัจจุบันมาประยุกต์ใช้เพื่อการยอมรับของผู้ซื้อและผู้ขาย จึงได้กำหนดแนวทางปฏิบัติไว้ 2 รูปแบบ คือ รูปแบบที่หนึ่ง กระบวนการซื้อขายยางผ่านตลาดกลางยางพารา ผู้ขายต้องนำยางเข้ามาขายที่ตลาดกลางและมีเจ้าหน้าที่ตลาดกลางเป็นผู้ให้บริการทุกขั้นตอน กล่าวคือ ผู้ขายต้องลงทะเบียนเป็นสมาชิกตลาดและนำยางมารวบรวมไว้ที่ตลาดกลางก่อนการส่งมอบ 1 วันเพื่อทำการพักยาง 1 คืน โดยต้องบรรจุยางก้อนถ้วยในบรรจุภัณฑ์ขนาดบรรจุประมาณ 50 กิโลกรัมเพื่อสะดวกในการเคลื่อนย้ายและประเมินน้ำหนัก จากนั้นเจ้าหน้าที่ตลาดกลางจะทำการตรวจสอบและคัดคุณภาพยางก้อนถ้วยด้วยสายตา โดยใช้จำนวนมิดกรีตและจำนวนวันจัดเก็บเป็นเกณฑ์ ซึ่งทางตลาดกลางจะจัดแบ่งยางออกเป็น 2 คุณภาพคือ ยางก้อนถ้วยคุณภาพหนึ่ง เป็นยางจำนวน 8 มิดขึ้นไป หรือยางก้อนถ้วยที่เก็บ 6 มิด แต่ใช้ระยะเวลาจัดเก็บ 12 วันขึ้นไป และยางก้อนถ้วยคุณภาพสองคือ ยางจำนวน 6 มิดขึ้นไป แต่ไม่ถึง 8 มิด และใช้ระยะเวลาจัดเก็บประมาณ 9-10 วัน ทั้งนี้จะใช้การนับจำนวนวันในระบบกรีต 2 วันเว้น 1 วัน และสิ่งที่สำคัญที่สุดคือ ยางก้อนถ้วยที่นำมาขายต้องไม่มีสิ่งปลอมปน เช่น เปลือกไม้ เศษยาง หิน ดิน ทราย และ ไมกรีตทับหน้า ยางก่อนนำมาขาย ส่วนราคาซื้อขายเป็นราคาประมูล ณ ตลาดกลาง และเป็นราคาสุทธิที่หักเปอร์เซ็นต์ความชื้นของยางแต่ละคุณภาพ โดย ผู้ซื้อ ต้องรับน้ำหนักชั่งที่ตลาดกลาง จากนั้นตลาดกลางจะทศรองจ่ายเงินค่ายางแก่ผู้ขายหลังทราบน้ำหนักชั่ง และผู้ซื้อต้องชำระเงินค่ายางคืนแก่ตลาดกลางทันทีที่รับมอบยางเสร็จสิ้น และรูปแบบที่สองคือ การซื้อขายยางผ่านเครือข่ายตลาดกลางยางพารา โดยพิจารณาคัดเลือกสถาบันเกษตรกรที่มีความเข้มแข็ง ทำหน้าที่บริหารจัดการตลาด ตามกระบวนการซื้อขายซึ่งจำลองรูปแบบมาจากตลาดกลาง และใช้การคัดแยกคุณภาพตามเกณฑ์ของตลาดกลาง ทั้งนี้เครือข่ายไม่ต้องนำยางไปรวบรวมที่ตลาดกลางแต่แจ้งปริมาณ ยาง ณ เครือข่าย เข้าร่วมประมูลที่ตลาดกลาง ดังนั้นราคาซื้อขาย ณ เครือข่ายจึงเป็นราคาประมูล ณ ตลาดกลางยางพารา โดยตลาดกลางจะทศรองจ่ายเงินค่ายางให้เครือข่ายตามปริมาณยางที่เสนอเข้าร่วมประมูล และผู้ซื้อต้องรับน้ำหนักชั่งยาง ณ เครือข่าย ซึ่งจะเริ่มชั่งยางหลังทราบราคาประมูล พร้อมทั้งผู้ประมูลได้ต้องจ่ายเงินค่า ยางคืนแก่ตลาดกลางทันทีที่รับ

มอบยางเสรีจลิน์ ทั้งนี้จำเป็นต้องมีการทดลองนำไปเปิดตลาดซื้อขายจริง เพื่อหาแนวทางปฏิบัติที่มีประสิทธิภาพ และต้องมีการสร้างปฏิสัมพันธ์กับผู้ให้บริการทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย โดยการติดตาม ตรวจสอบ เพื่อรับทราบปัญหาอุปสรรค รวมทั้งให้คำแนะนำและให้การสนับสนุนในโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ซึ่งจะทำให้เกิดการยอมรับและมีความมั่นใจในระบบตลาดกลาง นำไปสู่ความสำเร็จและความสามารถในการขยายตลาดเครือข่ายให้มีความเชื่อมโยงกันอย่างเป็นระบบ

ข้อเสนอแนะ

1. นำแบบจำลองการซื้อขายยางก้อนถ้วยที่จัดทำขึ้นไปทดลองปฏิบัติซื้อขายจริงในตลาดกลางยางพาราภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เพื่อให้เกษตรกรมีแหล่งทางเลือกในการซื้อขายยางก้อนถ้วยและเป็นแหล่งประกาศราคายางก้อนถ้วยในระดับภูมิภาค โดยตลาดกลางยางพาราควรเร่งประชาสัมพันธ์เชิงรุก เพื่อให้เกษตรกรและผู้เกี่ยวข้องเข้าใจในระบบตลาด ชักชวนให้เกษตรกรมาใช้บริการเพิ่มมากขึ้น

2. ตลาดกลางควรเร่งสร้างระบบตลาดกลางเพื่อการซื้อขายยางก้อนถ้วยและขยายไปสู่ตลาดเครือข่ายยางก้อนถ้วย ซึ่งภาครัฐต้องให้ความรู้ทางวิชาการ ส่งเสริมให้เกษตรกรเห็นความสำคัญของการรวมกลุ่ม และให้การสนับสนุนด้านปัจจัยพื้นฐานแก่ตลาดเครือข่าย เช่น ลานซีเมนต์ เครื่องชั่งดิจิทัล ภาชนะบรรจุ เป็นต้น เพื่อความสะดวกและประสิทธิภาพในการพัฒนาระบบเครือข่ายตลาดกลางต่อไป

3. ควรมีการศึกษาการยอมรับของผู้ซื้อคือผู้ประมวล พ่อค้าคนกลาง และโรงงาน รวมถึงผู้ขายคือเกษตรกร เพิ่มเติมจากผลการวิจัย ต่อการจัดทำ รูปแบบการ ซื้อขายยางก้อนถ้วย ของตลาดกลางยางพารา เพื่อเป็นแนวทางในการนำไปปรับปรุงการปฏิบัติงานและช่วยให้การซื้อขายยางก้อนถ้วยของตลาดกลางยางพาราส่งผลกระทบต่อสังคมโดยรวมน้อยที่สุด

4. ปรับปรุงและพัฒนาด้านข่าวสารข้อมูล รวมถึงการจัดฝึกอบรมวิชาการอย่างทั่วถึงและถูกต้องให้ครบทั้งวงจรการเกษตรโดยเฉพาะเรื่อง การเพาะปลูก การจัดทำผลผลิตที่มีคุณภาพ รวมทั้งเทคโนโลยีต่างๆ เพื่อลดต้นทุน สร้างเกษตรกรรุ่นใหม่ที่มีคุณภาพทำธุรกิจการเกษตรอย่างจริงจัง เพื่อการพัฒนาตนเองและอาชีพเกษตรกรแบบยั่งยืน

การนำไปใช้ประโยชน์

1. ภาครัฐสามารถนำผลการศึกษาวิจัยและข้อเสนอแนะเป็นข้อมูลสนับสนุนเชิงนโยบาย เพื่อประกอบการพิจารณากำหนดแนวทางการพัฒนากระบวนการซื้อขายยางก้อนถ้วยผ่านตลาดกลาง ยางพาราอย่างมีประสิทธิภาพ อันจะทำให้ต้นทุนการซื้อขายลดลง สร้างความเป็นธรรมในการซื้อขายยาง และเป็นแหล่งอ้างอิงราคาซื้อขายยางก้อนถ้วยสำหรับเกษตรกรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือต่อไป
2. ได้แนวทางพัฒนาตลาดกลางให้เชื่อมโยงกับตลาดเครือข่าย เพื่อใช้ประกอบในการจัดตั้งตลาดเครือข่ายของตลาดกลาง สำหรับการซื้อขายยางก้อนถ้วยในอนาคต อันเป็นการสร้างโอกาสให้เกษตรกรที่อยู่ห่างไกลจากตลาดกลางยางพาราสามารถใช้บริการซื้อขายยางร่วมกับตลาดกลาง และส่งผลให้การดำเนินงานของตลาดกลางยางพารามีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

คำขอบคุณ

ขอขอบคุณ นายอนุสรณ์ แรมลี ผู้อำนวยการสำนักงานตลาดกลางยางพาราหนองคายและ นายรณชัย ดาวดวง ผู้อำนวยการสำนักงานตลาดกลางยางพาราบุรีรัมย์ พร้อมด้วยเจ้าหน้าที่ตลาดกลางยางพาราทั้งสองแห่ง ตลอดจนผู้เกี่ยวข้องทุกท่านที่ อำนวยความสะดวกและ ให้ความร่วมมือในการจัดเก็บข้อมูลเพื่อจัดทำงานวิจัย จนทำให้งานวิจัยเล่มนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

เอกสารอ้างอิง

- แก้วตา โรหิตร์ตนะและคณะ.2550.รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์โครงการศึกษาและสำรวจระบบโลจิสติกส์ของประเทศจีนในบริบทของข้อตกลงการค้าเสรีอาเซียน-จีน : 18 – 24.
- ปรีดีเปรม ทศนกุล.2551.การซื้อขายยางก้อนถ้วยผ่านตลาดกลางยางพารา .เอกสารประกอบการสัมมนา เรื่อง ตลาดกลางยางพาราในภาคตะวันออก เชียงเหนือ .ศูนย์วิจัยยางสงขลา อ .หาดใหญ่ จ .สงขลา, พฤษภอศที่ 21 สิงหาคม 2551 : 5-6.
- ปรีดีเปรม ทศนกุล.2553.ประสบการณ์จากชาวยาง ยางก้อนถ้วยของกลุ่มสวนสงเคราะห์บ้านนาคลัง จ .อุดรธานี. วารสารยางพารา 31(3) : 19-21.
- ทรงชัย ไต้บางยาง และ อัมพล ห่อนาค.2551. กลยุทธ์การตลาดของเกษตรกรรายย่อยผู้ปลูกยางพาราในเขตอำเภอโซ่พิสัย จังหวัดหนองคาย. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยขอนแก่น : ขอนแก่น.
- ธนิต โสรัตน์. 2552. บทความศักยภาพการลงทุนภาคอีสาน ภายใต้วิกฤติเศรษฐกิจถดถอย. สืบค้นจาก : <http://www.tanitsorat.com/view.php?id=326> [23 ก.ค. 2553]
- ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร . 2553 .สินค้าส่งออกสำคัญ 15 รายการแรกของไทย ปี 2549 - 2553(ม.ค. - มิ.ย.). สืบค้นจาก: http://www2.ops3.moc.go.th/export/export_topn_5y/report.asp [17 ส.ค. 2553]
- สถาบันวิจัยยาง กรมวิชาการเกษตร,2553. ข้อมูลวิชาการยางพารา 2553 : 19-20.
- สถาบันวิจัยยาง.2553 . สถิติยางประเทศไทย, เอกสารวิชาการปีที่ 39 ฉ.2 ISSN 0125-2062 สถาบันวิจัยยาง กรมวิชาการเกษตร.
- สุกัญญา ดันชนวัฒน์ และคณะ .2533 .เศรษฐศาสตร์การเงินสหกรณ์การเกษตร .คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง.หน้า 123-131.
- สมจิตต์ สีขรินมาศ และคณะ.2552.การพัฒนาตลาดกลางยางพาราและเครือข่าย .ผลงานวิจัย สถาบันวิจัยยาง กรมวิชาการเกษตร : 3-6.
- สมมาต แสงประดับ และคณะ.2551.การพัฒนาระบบตลาดเครือข่ายของตลาดกลางยางพารา.ผลงานวิจัย สถาบันวิจัยยาง กรมวิชาการเกษตร : 7-13.
- สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง .255 2.รายงานผลความสำเร็จการพัฒนาบบตลาดยางพาราระดับท้องถิ่นของ สกย.ฝ่ายพัฒนาสวนสงเคราะห์ : 34-38.
- สำนักงานคลังจังหวัดหนองคาย .2553. รายงานภาวะเศรษฐกิจการคลังจังหวัดหนองคาย ไตรมาส 1 ปี 2553 : 5.