

### บทที่ 3

#### การผลิตและการตลาดข้าว

##### 3.1 ลักษณะการผลิตข้าวของไทย

ข้าวเป็นพืชที่ใช้พื้นที่เพาะปลูกเป็นจำนวนมาก ซึ่งพื้นที่เพาะปลูกข้าวนาปีมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นมาโดยตลอด ในปีการเพาะปลูก 2546/47 (ณ เดือนมิถุนายน 2546) สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรได้คาดคะเนการผลิตข้าวนาปีทั้งประเทศว่าจะมีพื้นที่เพาะปลูก 57.67 ล้านไร่ ได้ผลผลิตข้าวเปลือกจำนวน 20.91 ล้านตัน เพิ่มขึ้นจากปีเพาะปลูก 2545/46 ซึ่งมีพื้นที่เพาะปลูกจำนวน 56.91 ล้านไร่ และผลผลิต 19.63 ล้านตัน คิดเป็นร้อยละ 1.33 และ 6.51 ตามลำดับ เนื่องจากในช่วงต้นฤดูเพาะปลูกปริมาณฝนกระจายดีทั่วทุกภาค ส่งผลทำให้เกษตรกรสามารถปลูกข้าวได้ตรงตามฤดูปกติ ประกอบกับในช่วงที่ผ่านมาราคาข้าวที่เกษตรกรขายได้อยู่ในเกณฑ์ดีจึงใจให้เกษตรกรขยายการผลิตเพิ่มขึ้นและยังเพิ่มการจัดการดูแลอย่างดี ซึ่งส่งผลกระทบต่อให้ผลผลิตต่อไร่ดีขึ้นอยู่ที่ 363 กิโลกรัมต่อไร่ เพิ่มขึ้นจากปีก่อนซึ่งอยู่ ณ ระดับ 345 กิโลกรัมต่อไร่ (ตารางที่ 3.1)

ตารางที่ 3.1 พื้นที่เพาะปลูก ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ของข้าวนาปี ปีการเพาะปลูก 2541/42-2546/47

ปี	พื้นที่เพาะปลูก (ล้านไร่)	อัตราการเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)	ผลผลิต (ล้านตันข้าวเปลือก)	อัตราการเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)	ผลผลิตต่อไร่ (กิโลกรัม)
2541/42	56.73	-0.39	18.45	-1.81	325
2542/43	57.20	0.81	18.98	2.87	332
2543/44	57.77	1.01	19.79	4.26	343
2544/45	57.84	0.11	20.90	5.60	361
2545/46	56.91	-1.61	19.63	-6.06	345
2546/47*	57.67	1.33	20.91	6.51	363

หมายเหตุ: \* คาดคะเน

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (2546)

สำหรับข้าวนาปี ในปี 2546 มีพื้นที่เพาะปลูกและผลผลิตข้าวเปลือกทั้งประเทศจำนวน 9.53 ล้านไร่ และ 6.43 ล้านตัน ตามลำดับ เพิ่มขึ้นจากปี 2545 ซึ่งมีพื้นที่เพาะปลูกจำนวน 8.43 ล้านไร่ และผลผลิต 5.62 ล้านตัน คิดเป็นร้อยละ 13.03 และ 14.25 ตามลำดับ เพราะปริมาณน้ำเพื่อใช้ในการผลิตทั้งในเขตชลประทานตามเขื่อนต่างๆ และตามแหล่งน้ำธรรมชาติมีอยู่อย่างเพียงพอ

กอบกับส่วนราชการยังทำการระบายน้ำให้เกษตรกรเพาะปลูกได้อย่างไม่จำกัดพื้นที่เหมือนในปีก่อนๆ รวมทั้งมีการส่งเสริมให้เกษตรกรในภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และบางจังหวัดในภาคกลางทำนาปรังชดเชยข้าวนาปีที่ได้รับเสียหายจากภัยน้ำท่วมในปี 2545 โดยภาวะการดังกล่าวจึงเป็นสาเหตุทำให้พื้นที่เพาะปลูกและผลผลิตข้าวปรังในปี 2546 ปรับตัวเพิ่มขึ้น สำหรับในปี 2547 คาดว่าการผลิตข้าวนาปรังจะมีพื้นที่เพาะปลูก 8.74 ล้านไร่ และผลผลิต 5.93 ล้านตัน ลดลงจากปี 2546 คิดเป็นร้อยละ 8.32 และ 7.67 ตามลำดับ ทั้งนี้เงื่อนไขของการผลิตจะขึ้นอยู่กับปริมาณน้ำในเขื่อนและราคาข้าวนาปีประจำปีการผลิต 2546/47 เป็นสำคัญ (ตารางที่ 3.2)

ตารางที่ 3.2 พื้นที่เพาะปลูก ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ของข้าวนาปรัง ปีการผลิต 2542-2546

ปี	พื้นที่เพาะปลูก (ล้านไร่)	อัตราการเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)	ผลผลิต (ล้านตันข้าวเปลือก)	อัตราการเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)	ผลผลิตต่อไร่ (กิโลกรัม)
2542	6.46	-10.70	4.34	-9.50	671
2543	7.79	20.56	5.16	18.91	656
2544	8.72	11.96	6.06	17.45	695
2545	8.43	-3.24	5.62	-7.13	666
2546	9.53	13.03	6.43	14.25	674
2547*	8.73	-8.32	5.93	-7.67	679

หมายเหตุ: \* คาดคะเน

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (2546)

พื้นที่เพาะปลูกข้าวส่วนใหญ่ในภาคเหนือตอนบน และภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน จะใช้สำหรับปลูกข้าวเหนียวเกือบทั้งหมด ส่วนพื้นที่เพาะปลูกข้าวในจังหวัดที่เหลือนจะปลูกข้าวเจ้าเกือบทั้งหมดเช่นกัน (รูปที่ 3.1) มีเพียงสามจังหวัดเท่านั้น คือ แม่ฮ่องสอน ชัยภูมิ และขอนแก่นที่มีพื้นที่เพาะปลูกข้าวเจ้าและข้าวเหนียวพอๆ กัน ซึ่งมีปัจจัยหลายอย่างที่ส่งผลให้เกิดความแตกต่างของผลผลิตต่อไร่ในแต่ละภาค คือ

1. ระดับการใช้ปัจจัยและเทคโนโลยีในการผลิต เมื่อพิจารณาจากต้นทุนการผลิตของแต่ละภาคจะพบว่า ภาคกลางและภาคเหนือมีการใช้ปัจจัยการผลิตประเภทปุ๋ยและสารเคมีป้องกันและกำจัดโรคและแมลงสูงกว่าภาคอื่นๆ และจากการสำรวจพบว่าเกษตรกรมีการใช้เครื่องจักรกลเข้าช่วยในการผลิตแทนแรงงานคนและสัตว์มากขึ้นเมื่อเทียบกับภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ประกอบกับปัจจุบันเกษตรกรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือได้ปรับเปลี่ยนวิธีการปลูกจากเดิมที่เคยปลูกแบบนาดำและนาหว่านน้ำตมมาเป็นแบบหว่านสารวดย (หว่านแห้ง) เพิ่มขึ้น ทำให้สามารถขยายพื้นที่ปลูกได้มากและประหยัดแรงงานได้มาก แต่การดูแลรักษาทำได้ไม่ทั่วถึงทำให้ผลผลิตต่อไร่ต่ำ

นอกจากนั้นการเลือกใช้เมล็ดพันธุ์ที่เหมาะสมของแต่ละภาคก็มีผลต่ออัตราผลผลิตต่อไร่ด้วยเช่นกัน

2. สภาพความอุดมสมบูรณ์ของดิน ตลอดจนแหล่งน้ำและระบบชลประทานที่เอื้ออำนวยต่อการผลิตสภาพที่เหมาะสมดังกล่าวส่วนใหญ่จะมีอยู่ในภาคกลางซึ่งอยู่ในที่ราบลุ่ม และภาคเหนือซึ่งอยู่ในที่ราบเชิงเขา สำหรับภาคตะวันออกเฉียงเหนือสภาพของดินส่วนใหญ่ขาดความอุดมสมบูรณ์และมักประสบปัญหาการขาดแคลนน้ำ จึงทำให้ได้ผลผลิตต่ำกว่าภาคอื่นๆ ส่วนภาคใต้สภาพของดินเป็นดินร่วนปนทรายและมีฝนตกชุกเหมาะแก่การปลูกไม้ผลมากกว่าการปลูกข้าว



ที่มา: อัมมาร (2533)

รูปที่ 3.1 บริเวณที่ปลูกข้าวเจ้าและข้าวเหนียวของประเทศไทย

### 3.2 แหล่งผลิตข้าวในประเทศไทย

ข้าวเป็นพืชที่สามารถปลูกได้ทั่วทุกภาคของประเทศไทย ด้วยลักษณะภูมิประเทศและภูมิอากาศที่แตกต่างกันของแต่ละภาค จึงทำให้ลักษณะการผลิตข้าวแตกต่างกันดังนี้

**1. ภาคเหนือ** เป็นแหล่งผลิตข้าวเจ้าโดยเฉพาะในภาคเหนือตอนล่าง คือจังหวัดนครสวรรค์ พิจิตร กำแพงเพชร พิชณุโลก ส่วนภาคเหนือตอนบนแหล่งผลิตข้าวที่สำคัญจะอยู่ในจังหวัดเชียงรายโดยเป็นแหล่งผลิตข้าวเหนียว ซึ่งส่วนใหญ่จะผลิตเพื่อบริโภคในครัวเรือนและผลผลิตส่วนเกินบางส่วนจึงจะจำหน่ายออกสู่ท้องตลาด

**2. ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ** เป็นแหล่งผลิตทั้งข้าวเหนียวและข้าวเจ้า อีกทั้งยังเป็นแหล่งผลิตข้าวเจ้าหอมมะลิคุณภาพดี โดยจะผลิตข้าวเจ้าเพื่อขายและผลิตข้าวเหนียวเพื่อบริโภค ผลผลิตข้าวเหนียวส่วนเกินจึงจะนำออกขายถึงแม้ผลผลิตข้าวรวมของภาคจะมีมากกว่าทุกๆ ภาคเนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกมีมากกว่า แต่ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่ของภาคจะต่ำกว่าภาคอื่นๆ มาก เป็นเพราะสภาพความไม่อุดมสมบูรณ์ของพื้นดินตลอดจนการขาดแคลนน้ำ ทั้งนี้แหล่งผลิตข้าวที่สำคัญของภาคตะวันออกเฉียงเหนือจะอยู่ในจังหวัดอุบลราชธานี สุรินทร์ ร้อยเอ็ด บุรีรัมย์ ศรีสะเกษ อุรธานี และนครราชสีมา

**3. ภาคกลาง** เป็นแหล่งผลิตข้าวเจ้าที่สำคัญ โดยมีผลผลิตต่อไร่เฉลี่ยของภาคสูงกว่าภาคอื่นๆ เนื่องจากพื้นที่ที่อุดมสมบูรณ์ ใกล้เคียงแหล่งน้ำธรรมชาติ มีระบบการชลประทานดีกว่าตลอดจนมีการใช้เทคโนโลยีในการผลิตสูงกว่าภาคอื่นๆ โดยแหล่งผลิตข้าวที่สำคัญของภาคกลางจะอยู่ในจังหวัดสุพรรณบุรี ฉะเชิงเทรา นครปฐม ปทุมธานี พระนครศรีอยุธยา ชัยนาท ลพบุรี และปราจีนบุรี

**4. ภาคใต้** ชาวนาในภาคนี้ปลูกข้าวเจ้าในฤดูนาปีกันเป็นส่วนใหญ่ มีการปลูกมากในจังหวัดนครศรีธรรมราช พัทลุง สงขลา สุราษฎร์ธานี และปัตตานี ผลผลิตส่วนใหญ่เป็นข้าวเจ้าคุณภาพต่ำ ซึ่งแต่ละปีจะผลิตได้ไม่เพียงพอต่อการบริโภคต้องสั่งซื้อจากทางภาคอื่นๆ แต่มีบางจังหวัด ได้แก่ นครศรีธรรมราชและพัทลุง ที่สามารถผลิตข้าวได้เพียงพอและยังสามารถส่งไปขายในจังหวัดใกล้เคียงได้อีกด้วย

ในปีการเพาะปลูก 2545/46 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นแหล่งผลิตข้าวนาปีที่สำคัญของประเทศไทย โดยมีพื้นที่เพาะปลูกข้าวนาปี คิดเป็นร้อยละ 57 ของพื้นที่เพาะปลูกทั้งประเทศ แต่มีสัดส่วนของผลผลิตเพียงร้อยละ 46 เท่านั้น (ตารางที่ 3.3) ทั้งนี้เนื่องมาจากข้อจำกัดในเรื่องสภาพพื้นที่และความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรธรรมชาติ และในอนาคตคาดว่าสัดส่วนของพื้นที่นาของภาคตะวันออกเฉียงเหนือจะเพิ่มขึ้นอีกเนื่องจากพื้นที่นาในภาคอื่นๆ โดยเฉพาะภาคเหนือ

และภาคกลางซึ่งเป็นแหล่งที่มีความอุดมสมบูรณ์และมีเขตชลประทานมากจะถูกเปลี่ยนไปใช้ในกิจกรรมนอกภาคการเกษตรมากขึ้น

ตารางที่ 3.3 ร้อยละของพื้นที่เพาะปลูก และผลผลิตข้าวในปีในภาคต่างๆ ปีการเพาะปลูก 2545/46

ภาค	พื้นที่เพาะปลูก		ผลผลิต	
	(ไร่)	(ร้อยละ)	(ตัน)	(ร้อยละ)
ตะวันออกเฉียงเหนือ	32,410,958	56.95	9,093,510	46.32
เหนือ	12,598,802	22.14	4,871,102	24.81
กลาง	9,782,036	17.19	4,908,707	25.00
ใต้	2,115,782	3.72	757,902	3.87
<b>รวมทั้งประเทศ</b>	<b>56,907,578</b>	<b>100.00</b>	<b>19,631,221</b>	<b>100.00</b>

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (2546)

สำหรับข้าวปรังจะเห็นได้เด่นชัดว่า ภาคกลาง คือแหล่งผลิตข้าวปรังที่สำคัญที่สุด โดยมีสัดส่วนของพื้นที่เพาะปลูกคิดเป็นร้อยละ 54 ของพื้นที่เพาะปลูกทั้งประเทศ และมีสัดส่วนของผลผลิตคิดเป็นร้อยละ 57 (ตารางที่ 3.4)

ตารางที่ 3.4 ร้อยละของพื้นที่เพาะปลูก และผลผลิตข้าวปรังในภาคต่างๆ ปีการเพาะปลูก 2546

ภาค	พื้นที่เพาะปลูก		ผลผลิต	
	(ไร่)	(ร้อยละ)	(ตัน)	(ร้อยละ)
กลาง	5,142,212	53.95	3,659,856	56.96
เหนือ	3,360,384	35.25	2,248,317	34.99
ตะวันออกเฉียงเหนือ	879,440	9.22	449,366	6.99
ใต้	150,633	1.58	68,075	1.06
<b>รวมทั้งประเทศ</b>	<b>9,532,669</b>	<b>100.00</b>	<b>6,425,614</b>	<b>100.00</b>

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (2546)

### 3.3 ลักษณะของตลาดและการค้าข้าวภายในประเทศ

#### 3.3.1 วิธีการตลาดข้าวของไทย

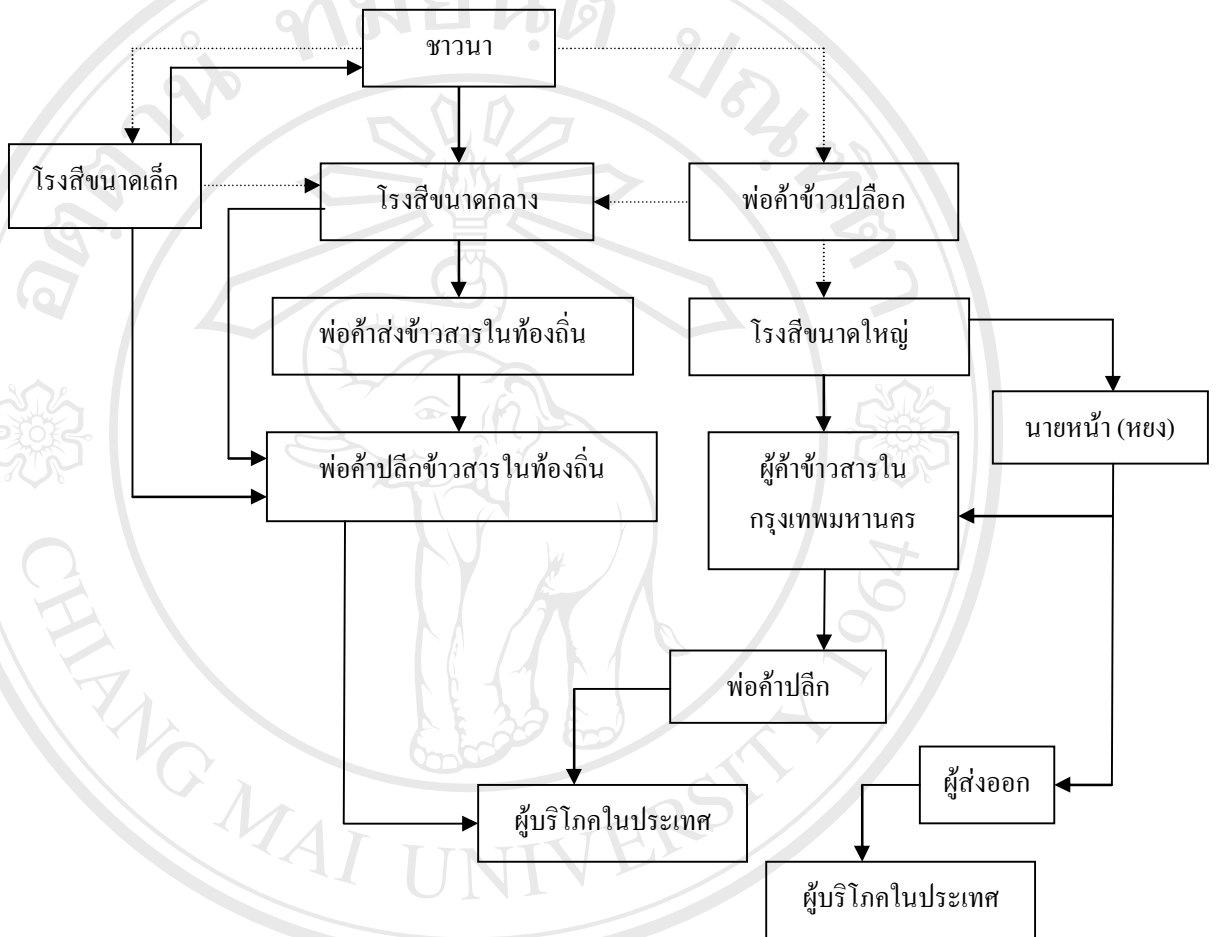
พื้นที่การปลูกข้าวในประเทศไทยกระจายอยู่ตามไร่นาในชนบทภาคต่างๆ ในขณะที่ความต้องการบริโภคข้าวนั้นมาจากทั้งภายในประเทศและจากต่างประเทศ ทำให้ต้องมีกระบวนการนำข้าวจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค ซึ่งการกระจายผลผลิตข้าวเจ้ากับข้าวเหนียวมีความแตกต่างกันทั้งในด้านการบริโภคภายในประเทศและด้านการส่งออก โดยผลผลิตข้าวเหนียวเกือบทั้งหมดนั้นจะใช้บริโภคภายในประเทศและในส่วนนั้นกว่าร้อยละ 70 ชาวนาผู้ผลิตจะเป็นผู้บริโภคเสียเอง ปริมาณข้าวเหนียวที่ผ่านกระบวนการตลาดจึงเป็นส่วนน้อยของผลผลิตทั้งหมดต่างจากกรณีข้าวเจ้าซึ่งผลผลิตกว่าร้อยละ 70 ถูกส่งมาขายให้แก่ผู้บริโภคทั้งในและนอกประเทศ ดังนั้นถึงแม้ว่ากระบวนการค้าข้าวเจ้ากับข้าวเหนียวจะแตกต่างกันแต่ข้าวที่ซื้อขายกันในตลาดทั้งภายในและภายนอกประเทศส่วนใหญ่จะเป็นข้าวเจ้า

จากรูปที่ 3.2 แสดงให้เห็นเส้นทางเดินของข้าวเจ้าจากชาวนามาสู่ผู้บริโภค โดยข้าวเปลือกจากชาวนาส่วนหนึ่งจะถูกนำไปสีที่โรงสีขนาดเล็กร เพื่อเป็นข้าวสารที่ใช้บริโภคในครัวเรือน ข้าวเปลือกส่วนที่เหลือจะขายให้โรงสีขนาดกลางหรือพ่อค้าข้าวเปลือกซึ่งจะนำข้าวเปลือกไปขายให้โรงสีอีกต่อหนึ่ง ข้าวสารที่ออกจากโรงสีส่วนหนึ่งจะบริโภคในท้องที่ใกล้เคียง และส่วนที่เหลือจะถูกส่งไปยังกรุงเทพฯ ซึ่งจะเป็นศูนย์รวมและกระจายข้าวไปยังผู้บริโภคในพื้นที่อื่นๆ ภายในประเทศตลอดจนส่งออกต่างประเทศ

ในการซื้อขายข้าวเปลือกของพ่อค้าคนกลางกับโรงสีนั้น พ่อค้าคนกลางจะนำตัวอย่างข้าวไปเสนอขายให้โรงสี โดยทางโรงสีจะเป็นผู้ทดสอบข้าวตัวอย่างและตีราคาข้าวเปลือกที่จะรับซื้อ ถ้าตกลงราคาเป็นที่พอใจของทั้งสองฝ่ายแล้ว พ่อค้าคนกลางก็จะบรรทุกข้าวเปลือกมาส่งให้โรงสี การค้าขายระหว่างโรงสีกับพ่อค้าข้าวเปลือกมักจะไม่มีการผูกเป็นขาประจำตายตัว พ่อค้าข้าวเปลือกอาจนำข้าวเปลือกตัวอย่างไปเสนอขายให้กับโรงสีแห่งอื่น ถ้าเห็นว่าราคาที่โรงสีเสนอซื้อต่ำเกินไป

ข้าวสารจากโรงสีจะเคลื่อนมาสู่ตลาดผู้บริโภคภายในประเทศ โดยผ่านหอยในกรุงเทพฯ ไปยังพ่อค้าข้าวทั้งในกรุงเทพฯ และในจังหวัดอื่นๆ ที่มีผลผลิตไม่พอการบริโภค เช่น จังหวัดในแถบภาคใต้ ตลาดผู้บริโภคในระดับท้องถิ่นจะได้รับข้าวจากโรงสีขนาดกลางเป็นส่วนใหญ่ โรงสีที่ตั้งในจังหวัดใกล้เคียงหรือแถบชานเมืองกรุงเทพฯ ซึ่งมีการคมนาคมสะดวกและสามารถติดต่อสื่อสารกับพ่อค้าข้าวในกรุงเทพฯ ได้ง่าย อาจขายข้าวสารให้กับพ่อค้าส่ง พ่อค้าปลีก และผู้บริโภค รายใหญ่ๆ บางราย เช่น ร้านอาหาร ภัตตาคารโดยตรง

ส่วนข้าวสารที่จะส่งออกไปขายในต่างประเทศนั้น การซื้อขายจะทำกันในปริมาณมากๆ ระหว่างโรงสีขนาดใหญ่กับพ่อค้าส่งออกที่กรุงเทพฯ โดยมีร้านหยงเป็นนายหน้าหรือตัวแทนในการติดต่อ



..... แสดงทางเดินของข้าวเปลือก

————— แสดงทางเดินของข้าวสาร

สำหรับข้าวเหนียวนั้น ชาวนาส่วนใหญ่จะปลูกเพื่อบริโภคในครัวเรือนมากกว่าที่จะปลูกขาย ดังนั้นชาวนาจึงมักจะไม่นำผลผลิตส่วนเกินทั้งหมดทันทีที่เก็บเกี่ยว แต่จะรอจนกระทั่งต้นฤดูฝนในปีถัดไปเมื่อเกษตรกรทราบแน่ชัดว่าฝนจะดีหรือไม่ดี และผลผลิตข้าวเหนียวในส่วนนี้มักจะถูกขายไปให้กับโรงสีในท้องถิ่น โรงสีที่ตั้งอยู่ในพื้นที่แหล่งปลูกข้าวเหนียวในภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือมักเป็นโรงสีขนาดเล็กกระจายตามอยู่บริเวณใกล้เคียงกับพื้นที่ทำการผลิตและตลาดในท้องถิ่น และเน้นการสีข้าวสนองความต้องการแก่ผู้บริโภคกลุ่มหลักในภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ การซื้อขายข้าวเหนียวระหว่างโรงสีในแหล่งผลิตกับพ่อค้าขายส่งในจังหวัดอื่นๆ ที่ต้องซื้อข้าวเหนียวไปจำหน่ายจะกระทำโดยการติดต่อผ่านร้านหยงของจังหวัดที่เป็นแหล่งผลิต โดยแทบไม่ต้องผ่านกรุงเทพฯ เลย ยกเว้นจังหวัดทางภาคใต้และจังหวัดที่อยู่รอบๆ กรุงเทพฯ ส่วนการซื้อขายข้าวเหนียวระหว่างโรงสีกับพ่อค้าส่งออกต้องติดต่อผ่านหยงที่กรุงเทพฯ

### 3.3.2 ลักษณะของตลาดข้าว

ลักษณะตลาดข้าวภายในประเทศประกอบด้วยตลาด 2 ระดับใหญ่ๆ คือตลาดระดับท้องถิ่นและตลาดระดับภูมิภาคและปลายทาง ซึ่งตลาดข้าวในแต่ละระดับมีลักษณะดังนี้

1. **ตลาดระดับท้องถิ่น** เป็นตลาดตั้งแต่ระดับหมู่บ้าน ตำบล จนกระทั่งถึงในเมือง คือเขตอำเภอต่างๆ ตลาดระดับท้องถิ่นมักตั้งอยู่กระจายตามเส้นทางคมนาคม เช่น ตลาดกลางข้าว (ท่าข้าว) โดยมีการซื้อขายระหว่างเกษตรกรผู้ผลิตกับพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น หรือพ่อค้าตัวแทน (นายหน้า) หรือโรงสี รวมทั้งมีการซื้อขายระหว่างพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นด้วยกัน คือพ่อค้าขนาดเล็กจำหน่ายข้าวเปลือกให้แก่พ่อค้าขนาดใหญ่แล้วจำหน่ายให้แก่โรงสีในที่สุด นอกจากนี้พ่อค้าข้าวในตลาดระดับท้องถิ่นอาจมีการรวบรวมกักเก็บหรือกักตุนข้าวเพื่อแสวงหาผลประโยชน์จากการขึ้นลงของราคาข้าวสาร รวมทั้งมีการแปรรูปเป็นข้าวสารก่อนที่จะนำมาจำหน่ายต่อยังตลาดปลายทาง

2. **ตลาดระดับภูมิภาคและปลายทาง** เป็นตลาดที่รวบรวมข้าวสารในจังหวัดต่างๆ โดยตลาดนี้พ่อค้าส่วนใหญ่จะเป็นโรงสีขนาดกลางและขนาดใหญ่ ซึ่งจะรับซื้อข้าวเปลือกจากพ่อค้ารายย่อยมาทำการแปรรูปและส่งไปยังตลาดปลายทางที่กรุงเทพฯ หรือส่งจากตลาดปลายทางไปยังจังหวัดอื่นๆ

### 3.3.3 การซื้อขายข้าวของโรงสี

โรงสีทำหน้าที่เป็นผู้แปรรูปสีข้าวเปลือกเป็นข้าวสารเพื่อขายไปยังตลาดผู้บริโภคกลุ่มต่างๆ รายได้ส่วนหนึ่งของโรงสีจึงมาจากค่าบริการในการสีข้าวในรูปแบบต่างๆ รวมทั้งผลพลอยได้จากการสีข้าว เช่น รำข้าว แต่เป็นที่ประจักษ์ชัดว่าผู้ประกอบการโรงสีได้เข้ามามีบทบาทสำคัญ



ในหลายๆ ด้านของกระบวนการตลาดนอกเหนือไปจากบทบาทของผู้ทำหน้าที่การแปรรูปสินค้า เช่น การเป็นผู้ซื้อผู้ขายผู้กักเก็บสินค้าและบทบาททางด้านการขนส่งสินค้า

ในที่นี้จะแบ่งโรงสีออกเป็น 3 ประเภทตามขนาดกำลังผลิต คือโรงสีขนาดเล็กที่มีกำลังผลิตต่ำกว่า 5 ตันข้าวเปลือกต่อวัน โรงสีขนาดกลางที่มีกำลังผลิตตั้งแต่ 5-20 ตันข้าวเปลือกต่อวัน และโรงสีขนาดใหญ่ที่มีกำลังผลิตมากกว่า 20 ตันข้าวเปลือกต่อวันขึ้นไป โดยที่ความแตกต่างของกำลังผลิตของโรงสีส่วนหนึ่งเกิดจากฐานะทางด้านการเงินทุนประกอบการที่ต่างกัน บทบาทของผู้ประกอบการโรงสีแต่ละประเภทในกระบวนการค้าข้าวจึงมีความแตกต่างกันดังรายละเอียดต่อไปนี้

**1. โรงสีขนาดเล็ก** เป็นโรงสีที่มีกำลังผลิตต่ำกว่า 5 ตันข้าวเปลือกต่อวัน โรงสีประเภทนี้จะตั้งอยู่ตามหมู่บ้านในชนบทที่เป็นแหล่งผลิตข้าว ในหมู่บ้านหนึ่งๆ อาจจะมีโรงสีประเภทนี้มากกว่า 1 แห่ง บางหมู่บ้านอาจมีถึง 4-5 แห่งตามขนาดของหมู่บ้านและผลผลิตของข้าวเปลือกในท้องที่แถบนั้น โรงสีประเภทนี้จะสีข้าวที่ชาวนาบริโภครองโดยที่ชาวนาจะทยอยนำข้าวเปลือกมาสีที่โรงสีครั้งละไม่มากนัก (เช่น 2-3 กระสอบข้าวเปลือก) โรงสีขนาดเล็กนี้มักคิดค่าบริการรับจ้างสีข้าวจากชาวนาในรูปไร่และปลายข้าวที่เป็นผลพลอยได้ของการสีข้าวที่โรงสีสามารถนำไปขายต่อไปหรือนำไปเป็นอาหารเลี้ยงสุกรหรือสัตว์อื่นๆ ซึ่งโรงสีขนาดเล็ก (และขนาดกลาง) จำนวนไม่น้อยมีกิจการเลี้ยงสุกรเป็นรายได้เสริมของกิจการ

การสร้างโรงสีขนาดเล็กใช้ทุนไม่มากนัก (ประมาณไม่เกิน 2-3 แสนบาท) จึงพบว่าเจ้าของโรงสีขนาดเล็กตามหมู่บ้านอาจเป็นพ่อค้า เจ้าของร้านขายของชำในหมู่บ้านหรืออาจเป็นชาวนาฐานะดี เจ้าของโรงสีขนาดเล็กในหมู่บ้านบางรายที่พอมีเงินทุนอาจจะมีอาชีพเป็นพ่อค้าคนกลางรับซื้อข้าวเปลือกและพืชผลเกษตรอื่นๆ ด้วย การรับซื้อข้าวเปลือกของเจ้าของโรงสีเหล่านี้ บางรายจะนำมาเก็บกักไว้ในยุ้งฉางของตนเพื่อรอจังหวะขายในช่วงที่ราคาข้าวเปลือกสูง การขายข้าวเปลือกส่วนที่เก็บกักไว้ อาจขายให้กับโรงสีขนาดใหญ่กว่า เช่น โรงสีขนาดกลางและขนาดใหญ่ในตัวอำเภอหรือตัวจังหวัด หรือเก็บรวบรวมแล้วส่งไปยังตลาดกลางในจังหวัดอื่นๆ หรือส่งจำหน่ายไปยังตลาดปลายทางที่กรุงเทพฯ

**2. โรงสีขนาดกลาง** เป็นโรงสีที่มีขนาดกำลังผลิตตั้งแต่ 5-20 ตันข้าวเปลือกต่อวัน โรงสีประเภทนี้มักจะตั้งอยู่ในเขตอำเภอหรือตัวจังหวัดต่างๆ กระจายอยู่ทั่วประเทศ บทบาทที่สำคัญของโรงสีประเภทนี้ คือ การให้บริการแปรรูปข้าวเปลือกมาเป็นข้าวสารเพื่อสนองการบริโภคของตลาดระดับจังหวัดและจังหวัดใกล้เคียง โดยอาจขายข้าวสารให้กับผู้บริโภครายใหญ่ เช่น ภัตตาคาร ร้านอาหาร โรงเรียน ฯลฯ

การซื้อข้าวเปลือกของโรงสีขนาดกลางนี้อาจซื้อโดยตรงจากชาวนา โดยรับซื้อที่หน้าโรงสี หรือออกไปรับซื้อที่ลานนวดข้าวหรือยุ้งฉางของชาวนา หรืออาจซื้อจากพ่อค้าข้าวเปลือกที่เป็นผู้รวบรวมซื้อข้าวจากชาวนามาขายต่ออีกทอดหนึ่ง

**3. โรงสีขนาดใหญ่** เป็นโรงสีที่มีกำลังผลิตมากกว่า 20 ตันข้าวเปลือกต่อวัน ส่วนใหญ่ตั้งอยู่บริเวณภาคกลางในแถบจังหวัดที่ไม่ห่างไกลจากกรุงเทพฯ เช่น สุพรรณบุรี อุทัยธานี อ่างทอง ลพบุรี สระบุรี และปทุมธานี โรงสีประเภทนี้จะซื้อข้าวเปลือกในปริมาณมากตามกำลังผลิต ดังนั้นโรงสีประเภทนี้มักซื้อข้าวเปลือกจากพ่อค้ารวบรวมข้าวเปลือกที่นำข้าวเปลือกมาเสนอขายที่โรงสี หรือส่งตัวแทนของโรงสี (หลงจู้) ไปรับซื้อข้าวเปลือกในตลาดกลางข้าวเปลือกเอง (สำหรับข้าวส่งออกต่างๆ ไป) แต่ถ้าเป็นข้าวคุณภาพเป็นพิเศษ เช่น ข้าวหอมมะลิ โรงสีอาจจะต้องไปตระเวนรับซื้อข้าวเปลือกจากชาวนาในแหล่งผลิตเองโดยตรง โรงสีก็จะขายข้าวสารที่สีแล้วในปริมาณมากๆ ให้แก่พ่อค้าส่งในประเทศ หรือขายให้กับพ่อค้าส่งออกโดยผ่านนายหน้า (ร้านหยง) นอกจากนี้บทบาทหลักในการแปรรูปข้าวเปลือกเป็นข้าวสารแล้ว โรงสีประเภทนี้ยังมีบทบาทในการขนส่งข้าวสารไปยังพ่อค้าส่งข้าวสารและผู้ส่งออก การซื้อขายข้าวสารระหว่างโรงสีขนาดใหญ่มักมีพ่อค้าขายส่งและพ่อค้าส่งออกนั้นอาจจะเป็นการซื้อขายโดยเงินสด กล่าวคือ หยงจะเก็บเงินจากผู้ซื้อมาให้โรงสีทันทีเมื่อนำข้าวไปส่งยังโกดังของผู้ซื้อหรือโรงสีอาจขายโดยให้เครดิตแก่ผู้ซื้อตามข้อตกลงที่ทำผ่านหยงโดยหยงจะเป็นผู้รับผิดชอบในเรื่องการชำระเงิน โรงสีขนาดใหญ่มักจะมีโกดังหรืออาคารคลังสินค้าขนาดใหญ่เพราะโรงสีขนาดใหญ่มักต้องกักเก็บรักษาข้าวเปลือกเพื่อให้มีข้าวเปลือกป้อนโรงสีอย่างสม่ำเสมอ และยังต้องเก็บข้าวสารที่สีได้ก่อนที่จะขายออกสู่ตลาดต่อไป นอกจากนี้โรงสีขนาดใหญ่มักจะต้องมีความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกับธนาคารพาณิชย์เพราะโรงสีประเภทนี้ต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูงมาก

### 3.3.4 บทบาทของพ่อค้าคนกลางในการซื้อขายข้าวเปลือกระหว่างไร่นากับโรงสี

ช่วงที่ข้าวเปลือก (ส่วนที่เข้าสู่ตลาด) เคลื่อนย้ายจากชาวนาไปยังโรงสีนั้นอาจเป็นการซื้อขายระหว่างชาวนากับโรงสีโดยตรง หรือโดยการขายผ่านพ่อค้าคนกลางที่ไปรับซื้อข้าวเปลือกจากชาวนาเพื่อขายให้โรงสีอีกทอดหนึ่ง เหตุที่เป็นเช่นนี้ก็เพราะปริมาณข้าวที่ชาวนาแต่ละรายขายมักจะไม่มากนักเมื่อเทียบกับความต้องการข้าวของโรงสี โรงสีจึงมักจะให้พ่อค้าคนกลางรวบรวมซื้อข้าวจากชาวนาหลายรายและนำมาขายให้ตนแทนที่จะออกไปรับซื้อข้าวจากชาวนารายเล็กรายน้อยแต่ละรายโดยตรง โรงสีจะซื้อจากชาวนาเฉพาะที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงหรือชาวนาที่รวบรวมข้าวจำนวนมากมาขายที่โรงสีเอง โดยทั่วไปแล้วพ่อค้าคนกลางซึ่งมักจะอยู่ในท้องที่และออกไปรับซื้อข้าวเป็นประจำทุกปีจะมีความถนัดในการซื้อข้าวเปลือกจากชาวนารายย่อยๆ ซึ่งกระจัดกระจายอยู่

ตามแหล่งผลิตในท้องที่ต่างๆ มากกว่าโรงสี แม้ว่าในบางครั้งชาวนาบางส่วนในแถบภาคเหนือตอนล่าง เช่น พิจิตร พิษณุโลก กำแพงเพชร อาจจะจ้างรถบรรทุกข้าวเปลือกของตน หรืออาจร่วมกันกับชาวนารายอื่นที่ปลูกข้าวชนิดเดียวกัน จ้างรถบรรทุกเพื่อนำข้าวเปลือกไปขายที่ตลาดกลางข้าวเปลือกแถบจังหวัดนครสวรรค์ พิษณุโลก หรือชัยนาท ถ้าเห็นว่าหลังจากที่หักค่าขนส่งในการจ้างรถบรรทุกออกแล้วมีโอกาสที่จะได้รับราคาดีกว่าการขายให้พ่อค้าข้าวเปลือกที่มารับซื้อในหมู่บ้าน แต่โดยทั่วไปแล้วพ่อค้าคนกลางจะเป็นผู้มีบทบาทสำคัญที่สุดในการรับซื้อข้าวเปลือกจากชาวนา นอกจากนี้เราอาจจะแบ่งพ่อค้าคนกลางออกได้เป็น 3 ประเภทใหญ่ คือ พ่อค้าข้าวเปลือกในหมู่บ้าน (ซึ่งมักเป็นพ่อค้ารายย่อย) พ่อค้าข้าวเปลือกที่มาจากนอกหมู่บ้าน และนายหน้าที่ทำหน้าที่จัดหาข้าวเปลือกในหมู่บ้านให้แก่พ่อค้าที่มาจากนอกหมู่บ้าน โดยมีรายละเอียดดังนี้

**1. พ่อค้าข้าวเปลือกในหมู่บ้าน** พ่อค้าข้าวเปลือกประเภทนี้อาจเป็นพ่อค้ารายย่อยในหมู่บ้านที่พอจะมีเงินทุนหรือชาวนาฐานะดี และอาศัยรถบรรทุกของตนเองมารับซื้อข้าวเปลือกในหมู่บ้านหรือในท้องที่ใกล้เคียง (ในลักษณะของพ่อค้าเร่) เพื่อนำไปขายต่อให้กับโรงสีโดยตรง (ส่วนมากจะเป็นโรงสีขนาดกลางที่สีข้าวสนองความต้องการในท้องถิ่น) หรือนำไปขายที่ตลาดกลางข้าวเปลือกรายได้หรือผลประโยชน์หลักของพ่อค้าประเภทนี้ คือกำไรที่ได้จากค่าขนส่งซึ่งเป็นผลตอบแทนของการลงทุนในรถบรรทุก นอกจากนี้พ่อค้าประเภทนี้บางรายจะมียุ้งฉางของตนเองเพื่อใช้กักเก็บข้าวเปลือกที่รับซื้อมาเพื่อเก็งกำไรด้วย

**2. พ่อค้าข้าวเปลือกที่มาจากภายนอกหมู่บ้าน** อาจจะเป็นพ่อค้ารับซื้อพืชผลการเกษตรที่มีกิจการตั้งอยู่ในเขตตำบลหรืออำเภอที่ใกล้เคียงในจังหวัดเดียวกันหรือจังหวัดที่อยู่ใกล้เคียงกันหรืออาจมาจากจังหวัดไกลๆ พ่อค้าข้าวเปลือกประเภทนี้มักตระเวนรับซื้อข้าวเปลือกจากชาวนาในแถบภาคกลางและภาคเหนือตอนล่างที่มีผลผลิตข้าวเปลือกเหลือขายจำนวนมาก เช่น นครสวรรค์ พิจิตร กำแพงเพชร พิษณุโลก และสุโขทัย เพื่อนำไปขายให้กับโรงสีขนาดกลางและขนาดใหญ่ในแถบนั้น หรือโรงสีขนาดใหญ่ที่อยู่ใกล้กรุงเทพฯ เช่น สุพรรณบุรี นครปฐม อยุธยา และปทุมธานี ขอบข่ายพื้นที่ที่พ่อค้าข้าวเปลือกประเภทนี้จะตระเวนไปรับซื้อข้าวเปลือกจะกว้างขวางมากขึ้นตามระดับและขนาดของธุรกิจ การออกไปรับซื้อข้าวเปลือกของพ่อค้าประเภทนี้จะมีมากในช่วงต้นฤดูที่มีผลผลิตข้าวเปลือกออกมามาก คือช่วงเดือนมกราคมถึงเมษายนสำหรับข้าวนาปี และเดือนมิถุนายนถึงกันยายนสำหรับข้าวนาปรัง แต่อาจมีการออกมารับซื้อข้าวเปลือกนอกเหนือจากช่วงเวลาดังกล่าวอยู่บ้าง ต่างจากพ่อค้าในหมู่บ้านซึ่งจะไม่ออกมารับซื้อนอกช่วงฤดูการค้าข้าวเปลือก ทั้งนี้เพราะพ่อค้าข้าวเปลือกนอกหมู่บ้านบางรายอาจมีข้อตกลงกับทางโรงสีขนาดใหญ่ที่จะต้องพยายามหาข้าวเปลือกมาสนองความต้องการของโรงสี เพื่อให้สามารถเปิดดำเนินการสีข้าวตาม

คำสั่งซื้อได้เกือบตลอดปี (โดยทั่วไปโรงสีขนาดใหญ่จะมีช่วงเวลาสำหรับการตรวจซ่อมแซมบำรุงรักษาเครื่องจักรช่วงหนึ่งราว 1-2 เดือนในแต่ละปี)

การขายข้าวเปลือกของพ่อค้าข้าวเปลือกประเภทที่สองนี้ อาจขายให้กับโรงสีโดยนำข้าวเปลือกไปส่งให้โรงสีหลังจากที่ส่งตัวอย่างข้าวให้โรงสีและตกลงราคาและคุณภาพกันเป็นที่เรียบร้อยแล้ว หรืออาจนำข้าวเปลือกไปขายในตลาดกลางข้าวเปลือก ซึ่งพ่อค้าจะสามารถขายให้กับโรงสีต่างๆ ได้ตามราคาที่พอใจทั้งสองฝ่าย เนื่องจากมีโรงสีจากที่ต่างๆ ส่งตัวแทนมารับซื้อข้าวเปลือกในตลาดกลางเป็นจำนวนมาก

พ่อค้าข้าวบางรายจะมีผู้จ้างหรือ โกดังเพื่อเก็บข้าวเปลือกที่ซื้อมาก่อนที่จะนำไปขายต่อให้กับโรงสีหรือขายไปในตลาดกลางข้าวเปลือก บางครั้งมักมีคำเฉพาะเรียกพ่อค้าข้าวเปลือกประเภทนี้ว่า “ชาวุ้ง” (ศรีอร, 2527) พ่อค้าประเภทนี้มีรายได้จากส่วนต่างของราคาซื้อและราคาขาย และจากการเก็งกำไรในการเก็บกักข้าวเปลือกด้วย

พ่อค้าข้าวเปลือกทั้งสองประเภทที่กล่าวมาแล้วข้างต้นในบางครั้งจะปล่อยสินเชื่อให้แก่เกษตรกรด้วย เช่น บางท้องที่แถบภาคกลางชานาจำนวนมากมีข้อผูกมัดในด้านการกู้เงิน หรือกู้ปัจจัยการผลิต อันได้แก่ เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย และยาปราบวัชพืชจากพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อข้าวเปลือก หรือพืชผลการเกษตรอื่นๆ หรือพ่อค้าขายปัจจัยการผลิตการเกษตรตามตลาดในตำบลหรืออำเภอ โดยในช่วงต้นฤดูการเพาะปลูกชานาไปกู้ยืมเงินหรือปัจจัยการผลิตต่างๆ มาใช้ในการปลูกข้าว โดยตกลงใช้คืนเงินกู้และดอกเบี้ยหลังจากเก็บเกี่ยวผลผลิตแล้ว บางรายอาจใช้คืนเงินกู้โดยขายข้าวเปลือกให้กับพ่อค้าเงินกู้ตามข้อตกลง จากการสำรวจตามพื้นที่หลายๆ แห่งในภาคกลาง ศรีอร (2527) พบว่าชานาสามารถขายข้าวเปลือกได้ในราคาตลาดขณะนั้น โดยพ่อค้าที่ปล่อยเงินกู้จะได้ผลตอบแทนอัตราดอกเบี้ย (ซึ่งค่อนข้างสูง) ตามข้อตกลงที่ทำกันไว้ตั้งแต่แรก การขายข้าวเปลือกมักกระทำโดยพ่อค้าเงินกู้ส่งรถบรรทุกไปขนข้าวเปลือกจากชานาภายหลังที่ได้รับแจ้งจากชานาที่เป็นลูกหนี้ (หรือหลังจากที่พ่อค้าส่งคนไปสำรวจแล้วว่าชานาลูกหนี้ของตนเก็บเกี่ยวข้าวเสร็จ) และจะตีราคาข้าวเปลือกตามราคาตลาดแล้วหักคืนเงินกู้พร้อมดอกเบี้ย ถ้ายังมีข้าวเปลือกเหลืออยู่จะจ่ายเงินคืนให้ชานา

โดยทั่วไปแล้วจะพบว่าพ่อค้าข้าวเปลือกที่กล่าวมาข้างต้นนั้นจะเข้ามาทำหน้าที่คนกลางในการซื้อขายข้าวเปลือกในลักษณะชั่วคราวในช่วงเก็บเกี่ยวที่ผลผลิตออกสู่ตลาด ส่วนระยยะเวลานอกจากนั้นก็จะเป็นประกอบกิจกรรมและอาชีพหลักอื่นของตนเอง เช่น ธุรกิจการซื้อขายพืชผลอื่นๆ การค้าขายปัจจัยการผลิต การค้าขายสินค้าอุปโภคบริโภค (ร้านค้าของชำตามหมู่บ้าน ตำบล หรืออำเภอ)

3. **นายหน้าจัดหาซื้อข้าวเปลือกในหมู่บ้าน** เนื่องจากพ่อค้าข้าวเปลือกส่วนหนึ่งนั้นเป็นคนต่างถิ่น พ่อค้าเหล่านี้จึงมักอาศัยบุคคลในท้องถิ่นซึ่งเป็นที่รู้จักและไว้วางใจกันดีในหมู่บ้านแถบนั้นทำหน้าที่เป็นนายหน้าในการติดต่อซื้อข้าวเปลือกจากชาวนาที่เก็บไว้ในยุ้งฉาง (โดยเฉพาะในช่วงที่ไม่ใช่ต้นฤดูเก็บเกี่ยวซึ่งจะมีการซื้อขายกันมากโดยทั่วไป) ผู้เป็นนายหน้าจะออกตระเวนติดต่อชาวนาเจ้าของข้าวเปลือกตามหมู่บ้านต่างๆ ในบริเวณใกล้เคียงกัน โดยใช้รถจักรยานยนต์เป็นพาหนะเพื่อนำตัวอย่างข้าวเปลือกจากชาวนาหลายๆ รายไปให้พ่อค้าข้าวเปลือกพิจารณา จากนั้นจะทำหน้าที่เป็นผู้ติดต่อให้พ่อค้าข้าวเปลือกและชาวนาเจ้าของข้าวเปลือกมาพบและตกลงซื้อขายกันเองในหมู่บ้าน ช่วยให้พ่อค้าข้าวเปลือกประหยัดเวลาในการสืบแสวงหาผู้ขาย ขณะที่เดินทางออกไปรวบรวม/รับซื้อซื้อข้าวเปลือกในแต่ละครั้ง เพื่อที่จะสามารถซื้อข้าวเปลือกได้ครบตามปริมาณชนิดและคุณภาพที่ต้องการภายในเวลาที่ทันกับการนำไปให้โรงสีตามนัดหมาย หรือเพื่อนำไปขายที่ตลาดกลางข้าวเปลือกทันตามเวลาที่ตลาดเปิดซื้อขาย ผู้ทำหน้าที่เป็นนายหน้าจะได้รับเงินค่านายหน้าประมาณ 10-20 บาท ต่อการซื้อขายข้าวเปลือก 1 เกวียน (1 ตัน) เป็นค่าตอบแทนจากพ่อค้าข้าวเปลือก

การขยายเครือข่ายเส้นทางการคมนาคมการติดต่อระหว่างหมู่บ้าน อำเภอ จังหวัดที่มีความสะดวกและคล่องตัวขึ้นในทุกฤดูกาล และการติดต่อสื่อสารข้อมูลข่าวสารด้านราคาและการตลาดทำได้อย่างกว้างขวางและรวดเร็วขึ้น ทำให้ชาวนามีโอกาสที่จะเลือกขายข้าวเปลือกให้กับพ่อค้าคนกลางข้าวเปลือกประเภทต่างๆ ได้มากขึ้น ความสะดวกในด้านการคมนาคมสื่อสารดังกล่าวในระดับพื้นที่ไร่นาจึงได้ช่วยให้มีพ่อค้ารายใหม่ๆ เข้ามาสู่ธุรกิจการซื้อขายข้าวเปลือก ณ ระดับไร่นามากขึ้น โดยทั่วไปแล้วตลาดการซื้อขายข้าวเปลือกจากระดับไร่นาไปสู่โรงสีนี้จึงอยู่ในภาวะที่ค่อนข้างจะมีการแข่งขันกันมาก นอกจากในบางพื้นที่โดยเฉพาะในภาคตะวันออกเฉียงเหนือซึ่งอาจมีการผูกขาดที่เกิดจากปัจจัยด้านภูมิศาสตร์ เช่น ความไม่สะดวกเรื่องเส้นทางการคมนาคมมีโรงสีจำนวนน้อยหรือการมีบริการขนส่งเพียงรายเดียวในพื้นที่นั้นๆ ทำให้การเข้ามาซื้อขายของพ่อค้าข้าวเปลือกรายอื่นๆ มีอุปสรรคกีดขวาง

### 3.3.5 บทบาทของนายหน้า (หยง) ในตลาดข้าวสาร

เมื่อข้าวเปลือกได้ผ่านกระบวนการแปรรูปที่โรงสีมาเป็นข้าวสาร ข้าวสารส่วนใหญ่จะผ่านเข้ามายังกรุงเทพฯ ซึ่งเป็นศูนย์กลางการค้าข้าวของประเทศ กระบวนการค้าข้าวในระดับนี้จะมีนายหน้าหรือหยงเป็นคนกลางในการซื้อขายข้าวระหว่างโรงสีกับผู้ส่งออกหรือพ่อค้าส่งภายในประเทศ โดยร้านหยงทำหน้าที่เป็นตัวแทนของโรงสีในการขายข้าวสารให้ผู้ส่งออก หรือพ่อค้าส่งภายในประเทศ (ยี่ปั้ว) ร้านหยงแต่ละร้านจะเป็นตัวแทนของโรงสีหลายๆ แห่ง แต่มักจะ

เป็นโรงสีที่อยู่ในบริเวณพื้นที่การผลิตใกล้เคียงกัน ขณะเดียวกัน โรงสีแต่ละแห่งก็มักจะติดต่อกับ หงมากกว่าหนึ่งราย ในแต่ละวันหงจะได้รับตัวอย่างข้าวจากทางโรงสีที่ติดต่อด้วยหลายๆ แห่ง และจะนำตัวอย่างข้าวเหล่านี้มาแยกตามชนิดและคุณภาพแล้วจะจัดแบ่งเป็นห่อเล็กๆ มอบให้ลูกจ้าง ของร้านหงซึ่งศัพท์ภาษาจีนในวงการค้าข้าวเรียกลูกจ้างเหล่านี้ว่า “เกงกี้” (อัมมาร, 2533) ทำหน้าที่ เป็นพนักงานนำข้าวไปเสนอขายให้กับยี่ปั้วหรือบริษัทส่งออกหลายๆ แห่งพิจารณาตามความ ต้องการที่ลูกค้าสั่งซื้อในแต่ละวันหงจะส่งเกงกี้ไปติดต่อกับร้านค้าส่งหรือบริษัทส่งออก ขณะเดียวกันร้านค้าส่งและบริษัทส่งออกแต่ละรายก็จะมีเกงกี้ของร้านหงเข้ามาติดต่อด้วยหลาย ราย เกงกี้จะเป็นผู้รายงานการต่อรองราคาข้าวคุณภาพข้าวตามตัวอย่างที่เกงกี้รายอื่นๆ นำมาเสนอ บริษัทส่งออกและรายงานถึงความต้องการของร้านค้าส่งหรือบริษัทส่งออกไปยังผู้จัดการของร้าน หง เพื่อที่ร้านหงจะได้นำไปพิจารณาในการต่อรองกับร้านค้าส่งและบริษัทส่งออกหลายๆ รายการ ตัดสินใจขายข้าวคุณภาพตามตัวอย่างในราคาหนึ่งๆ ให้กับผู้ส่งออกหรือร้านค้าส่งรายใดขึ้นอยู่กับ การสังเกตราคาที่ขึ้นลงตามความต้องการซื้อและปริมาณข้าวที่เสนอขายในตลาดในขณะนั้น เมื่อ เห็นว่าราคาเหมาะสมพอที่จะขายได้ก็จะตัดสินใจขาย นอกจากนี้ร้านหงจะต้องรับผิดชอบดูแลการ ส่งมอบข้าวให้ตรงกับปริมาณและคุณภาพที่ตกลงซื้อขายกัน โดยจะติดต่อกับโรงสีให้ส่งข้าวตาม ปริมาณและคุณภาพที่ ตกลงกันนั้นไปยังผู้ซื้อภายในระยะเวลาที่กำหนดซึ่งโรงสีจะเป็น ผู้รับผิดชอบในเรื่องค่าใช้จ่าย การขนส่งจากโรงสีมายังโกดังของผู้ส่งออกหรือพ่อค้าขายส่ง

หลังจากการส่งมอบข้าวถึงโกดังของผู้ซื้อเรียบร้อยแล้ว หงเป็นผู้รับผิดชอบในเรื่อง การชำระเงินระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย ในบางกรณีโรงสีอาจจะไม่รู้ว่าขายข้าวให้ผู้ส่งออกหรือร้านค้า ใดเพราะหงจะเป็นผู้ติดต่อและดำเนินการแทนทั้งหมด ผู้ซื้อจะชำระเงินให้แก่โรงสีโดยผ่านหง ระยะเวลาที่หงจะจ่ายเงินให้กับโรงสีอาจอยู่ระหว่าง 7-14 วัน หรือ 30 วัน หลังจากการส่งมอบข้าว แล้ว หรืออาจแตกต่างกันไปจากนี้ขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่างโรงสีกับร้านหง

### 3.3.6 กระบวนการค้าข้าวสารที่บริโภคในประเทศ

กระบวนการค้าข้าวสารที่บริโภคในประเทศมีตัวกลางในการดำเนินงานที่สำคัญ คือ พ่อค้า ส่งและพ่อค้าปลีก ซึ่งมีบทบาทที่สำคัญโดยมีรายละเอียดดังนี้

#### 1. บทบาทของพ่อค้าส่ง

พ่อค้าส่งข้าวสารในประเทศจะซื้อข้าวจากโรงสีโดยตรงหรือผ่านร้านหงเพื่อนำไปขายเพื่อ ใช้ในทางอุตสาหกรรมหรือขายให้แก่พ่อค้าข้าวที่เป็นพ่อค้าปลีก พ่อค้าส่งอาจแบ่งออกเป็นกลุ่ม ต่างๆ ตามปริมาณการขาย พ่อค้าส่งที่ซื้อข้าวจากโรงสีโดยตรงหรือผ่านร้านหง มักจะเป็นพ่อค้าส่ง ขนาดใหญ่และขนาดกลางที่มีเงินทุนมากพอจะซื้อข้าวสารด้วยการชำระเงินสดได้ เพราะเมื่อโรงสี

ส่งข่าวมาถึง โกดังของพ่อค้าส่งก็จะเรียกเก็บเงินจากพ่อค้าส่งทันที พ่อค้าส่งแต่ละรายจะไม่ซื้อข้าวสารทั้งจาก โรงสีหรือร้านหยงรายหนึ่งรายใดเป็นประจำ แต่จะซื้อข้าว โดยพิจารณาจากชนิดคุณภาพและราคาเป็นสำคัญ ส่วนพ่อค้าส่งที่มีเงินทุนไม่มากนัก (หรืออาจเรียกว่าพ่อค้าส่งขนาดเล็ก) ก็จะซื้อข้าวสารจากพ่อค้าส่งขนาดใหญ่อีกทอดหนึ่ง

พ่อค้าส่งขนาดกลางและขนาดใหญ่มักจะเป็นผู้ขายข้าวสารให้แก่พ่อค้าส่งข้าวสารทางภาคใต้ และโรงงานทำแป้งข้าวเจ้าในกรุงเทพฯ หรือจังหวัดใกล้เคียง และขายให้แก่พ่อค้าส่งขนาดเล็กที่มีปริมาณการสั่งซื้อคราวละไม่มากนัก พ่อค้าส่งขนาดใหญ่มักจะไม่ขายข้าวสารให้ผู้บริโภคทั่วไป แต่บางครั้งพ่อค้าส่งขนาดกลางและขนาดเล็กอาจจะขายให้แก่ผู้บริโภครายใหญ่ๆ โดยตรง ถ้าเปรียบเทียบในด้านเงินทุนแล้ว พ่อค้าส่งรายใหญ่จะได้เปรียบพ่อค้าส่งขนาดกลาง เพราะสามารถที่จะให้เครดิตแก่ลูกค้าที่ซื้อเป็นปริมาณมากได้

## 2. บทบาทพ่อค้าปลีก

พ่อค้าปลีกข้าวสาร คือ พ่อค้าที่ซื้อข้าวสารจากพ่อค้าส่งเพื่อนำมาขายให้แก่ผู้บริโภค พ่อค้าปลีกในปัจจุบัน อาจแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ตามลักษณะร้านค้า คือ

2.1) ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม จะเป็นร้านขายปลีกที่ขายข้าวสารเพียงอย่างเดียว หรือร้านขายของชำที่ขายข้าวสารควบคู่ไปด้วย ซึ่งจะตั้งอยู่ในแหล่งชุมชนต่างๆ ทั้งในกรุงเทพฯ และจังหวัดอื่นๆ ทั่วประเทศ และเป็นร้านที่ขายสินค้าเบ็ดเตล็ดทั้งอุปโภคและบริโภคพร้อมกันด้วย โดยส่วนใหญ่ดำเนินการค้าแบบครอบครัว โดยอาศัยแรงงานครอบครัวเป็นหลัก ร้านค้าปลีกประเภทนี้อาจแบ่งย่อยลงไปอีกตามปริมาณการขายข้าวสารเฉลี่ยในแต่ละเดือน คือร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ที่ขายข้าวสารประมาณ 50 - 60 กระสอบต่อเดือน จะตั้งอยู่ในย่านการค้าหรือตลาดใหญ่ๆ มีลักษณะคล้ายร้านค้าส่งขนาดเล็ก ก็อาจจะขายข้าวสารแก่ร้านค้าปลีกรายย่อยๆ และผู้บริโภคที่ซื้อข้าวทั้งกระสอบ ข้าวสารที่ขายมีทั้งข้าวเหนียว ข้าวเจ้า และปลายข้าว ร้านค้าปลีกขนาดกลางที่ขายข้าวสารประมาณ 10-20 กระสอบต่อเดือน จะตั้งอยู่ในแหล่งชุมชนที่หนาแน่น เช่น ตลาดสดหรือตามปากซอย ส่วนใหญ่จะขายข้าวเป็นถังหรือกระสอบทั้งข้าวเหนียว ข้าวเจ้า และปลายข้าว และอาจมีข้าวสารแบบบรรจุถุงมีตราหือร่วมด้วย และร้านค้าปลีกขนาดเล็กที่มีปริมาณการขายไม่มากนักหรือประมาณ 1-5 กระสอบต่อเดือน ส่วนใหญ่จะเป็นร้านที่ตั้งอยู่ในทำเลการคมนาคมไม่สะดวกนัก การขายข้าวสารมักจะขายข้าวสารเป็นกิโลกรัมหรือเป็นถังและมักจะขายข้าวสารแบบบรรจุถุงด้วย ปัจจุบันร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมยังเป็นรูปแบบการค้าปลีกข้าวสารที่สำคัญที่สุดในการกระจายข้าวสารไปสู่ผู้บริโภคโดยเฉพาะอย่างยิ่งในต่างจังหวัด

2.2) ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ ประเภท “ซูเปอร์มาร์เก็ต” ซึ่งขายสินค้าอุปโภคบริโภค ในครัวเรือนหลายๆ ชนิด โดยกำหนดราคาสินค้าเอาไว้แน่นอน ในปัจจุบันร้านค้าประเภทนี้เข้ามามีบทบาทแทนร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในจังหวัดใหญ่ๆ และกรุงเทพฯ เพราะลูกค้าสามารถซื้อสินค้าหลายๆ ชนิดในครั้งเดียว ร้านค้าประเภทนี้มักจะขายแต่ข้าวสารแบบบรรจุถุงมีตราชื้อ ราคาที่ขายอาจจะเท่ากับราคาทีระบุไว้ที่สูงหรือต่ำกว่าเล็กน้อย ข้าวสารแบบบรรจุถุงที่ขายในซูเปอร์มาร์เก็ตมักมาจากผู้ผลิตข้าวสารแบบบรรจุถุงรายใหญ่ๆ ซึ่งจะส่งตัวแทนหรือพนักงานขายมาเสนอขายกับผู้จัดการหรือฝ่ายจัดซื้อของร้านซูเปอร์มาร์เก็ต

### 3.4 การส่งออกข้าวของไทย

1. การส่งออก การส่งออกมีการเปลี่ยนแปลงตามสภาพความต้องการของตลาดต่างประเทศ ในปี 2546 ไทยยังคงเป็นประเทศผู้ส่งออกข้าวรายใหญ่ถือครองส่วนแบ่งการตลาดเป็นอันดับ 1 คือ ร้อยละ 27.90 ของปริมาณการค้าข้าวของโลก โดยมีปริมาณการส่งออกตั้งแต่เดือนมกราคมถึงตุลาคมเท่ากับ 7,597,415 ตัน คิดเป็นมูลค่า 76,368 ล้านบาท ซึ่งปริมาณการส่งออกข้าวเพิ่มขึ้นจากปี 2545 ในช่วงเดียวกัน จากระดับ 7,245,638 ตัน ในปี 2545 อัตราการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.85 และมูลค่าการส่งออกปรับตัวเพิ่มขึ้นจากระดับ 67,193 ล้านบาท ในปี 2545 อัตราการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นร้อยละ 13.65 (ตารางที่ 3.5)

ตารางที่ 3.5 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกข้าวตั้งแต่ปี 2542 – 2546

ปี	ปริมาณ (ตัน)	อัตราการเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	อัตราการเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
2542	6,838,793	4.56	73,810	-14.97
2543	6,141,341	-10.20	65,516	-11.24
2544	7,545,368	22.86	69,261	5.71
2545	7,245,638	-3.97	67,193	-2.98
2546	7,597,415	4.85	76,368	13.65

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (2546) และ [www.dft.moc.go.th](http://www.dft.moc.go.th) (2548)

ในปี 2546 ไทยส่งออกข้าวไปยังประเทศอินโดนีเซีย เป็นอันดับ 1 ของโลก โดยมีปริมาณการส่งออกเท่ากับ 763,690 ตัน รองลงมาคือ เซเนกัล ไนจีเรีย อิหร่าน แอฟริกาใต้ และฟิลิปปินส์ ตามลำดับ (ตารางที่ 3.6)



ตารางที่ 3.6 ปริมาณการส่งออกข้าวของไทย แยกรายประเทศ ปี 2544-2546

ปริมาณ: ตัน

ประเทศ	ปี 2544	ปี 2545	ปี 2546
อินโดนีเซีย	446,972	697,352	763,690
เซเนกัล	814,687	777,632	556,762
ไนจีเรีย	1,496,571	967,596	546,068
อิหร่าน	321,956	397,441	490,180
แอฟริกาใต้	343,159	317,198	420,236
ฟิลิปปินส์	190,756	155,506	389,320
อื่นๆ	3,931,267	3,932,913	4,431,159
<b>รวมทั้งสิ้น</b>	<b>7,545,368</b>	<b>7,245,638</b>	<b>7,597,415</b>
<b>มูลค่า (ล้านบาท)</b>	<b>69,261</b>	<b>67,193</b>	<b>76,368</b>

ที่มา: [www.dft.moc.go.th](http://www.dft.moc.go.th) (2548)

2. ระดับราคา เนื่องจากในปี 2546 ผลผลิตข้าวโดยรวมของโลกและสต็อกข้าวคงเหลือปลายปีปรับตัวลดลง ประกอบกับความต้องการใช้บริโภคข้าวไม่แตกต่างจากปีที่ผ่านมา นักส่งผลทำให้ราคาข้าวในปี 2546 ยังคงเคลื่อนไหวปรับตัวอยู่ในเกณฑ์ดี โดยในช่วงเวลาดังแต่เดือนมกราคมถึงตุลาคมราคาเฉลี่ยของข้าวเปลือกเจ้า 5% ที่เกษตรกรขายได้ตันละ 5,102 บาท สูงขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนซึ่งมีราคาเฉลี่ยตันละ 4,993 บาท คิดเป็นร้อยละ 2.18 ในขณะที่ราคาขายส่งที่ตลาดกรุงเทพฯ และราคาส่งออก เอฟ.โอ.บี. เฉลี่ยตันละ 7,710 และ 8,258 บาท ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อนซึ่งมีราคาเฉลี่ยตันละ 7,720 และ 8,278 บาท ไม่มากนักคิดเป็นร้อยละ 0.12 และ 0.24 ตามลำดับ (ตารางที่ 3.7)

ตารางที่ 3.7 ราคาข้าวเปลือกเจ้า 5% ที่เกษตรกรขายได้ ราคาขายส่งข้าวสาร 5% ในตลาดกรุงเทพฯ และราคาส่งออกข้าว 5% เอฟ.โอ.บี. ปี 2541-2546

ปี	ราคาข้าวเปลือกเจ้า 5% ที่เกษตรกรขายได้	ราคาขายส่งข้าวสาร 5% ในตลาดกรุงเทพฯ	ราคาส่งออกข้าว 5% เอฟ.โอ.บี.
2541	6,629	11,640	13,156
2542	5,579	8,583	9,637
2543	4,808	7,334	8,441
2544	4,484	7,040	7,752
2545	4,840	7,681	8,259
2546	5,000	7,210	7,695

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (2546)