

บทที่ 2

ยางพาราแผ่นรมควันและการตลาด

2.1 ยางแผ่นรมควัน (Rubber Smoked Sheet)

ยางแผ่นรมควัน คือ ยางแผ่นที่ทำให้แห้งด้วยการรมควัน ซึ่งจัดชั้นยางทำได้โดยสายตา (Visual Grading) ซึ่งต้องอาศัยความชำนาญมาก ยางแผ่นรมควันทุกชั้นที่เปียกอบความชื้นสูง รมควันไม่สุก มียางดิบปน หรือยางแผ่นที่ไม่แห้งสนิท ในระหว่างการตรวจคุณภาพด้วยสายตาของผู้ซื้อจะถือว่าเป็นยางที่ไม่มีคุณภาพตามมาตรฐาน ยกเว้นยางแผ่นรมควันชั้น 5 ที่มีบางส่วนรมควันไม่สุกได้เล็กน้อย

2.2 กรรมวิธีของการทำยางแผ่นรมควัน

เริ่มจากการรวมน้ำยาง แล้วกรองแยกสารอื่นๆ หรือสิ่งสกปรกออกจากรูน้ำยาง ด้วยตะแกรงขนาด 40, 60 และ 80 เมตร (ตะแกรงแสดคนเลส ใช้กับน้ำยางที่มีแอมโมเนีย ตะแกรงเหล็กกรรมคาใช้กับน้ำยางสด ที่ไม่ใส่แอมโมเนีย) หลังจากนั้นจับตัวน้ำยางเป็นก้อนด้วยกรดฟอร์มิก หรือกรดอะซิติก แล้วผ่านจักรรีดยาง หรือเครื่องรีดยาง ได้ยางแผ่นหนาประมาณ 2-3 มิลลิเมตร เป็นยางแผ่นดิบผึ่งแผ่นยางในที่ร่มจนสะเด็ดน้ำก่อน (ประมาณ 2 ชั่วโมง) แล้วอบยางแผ่นดิบให้แห้งด้วยควันไฟ (อุณหภูมิ 50-60 องศาเซลเซียส) ในโรงรมควัน เป็นเวลาประมาณ 4-10 วัน ได้ยางแผ่นรมควัน (RSS, Rubber Smoked Sheet) ที่แห้ง จะถูกนำมาพิจารณาจัดแยกชั้นโดยใช้สายตา (Visual Grading) ซึ่งต้องอาศัยความชำนาญ เมื่อจัดแยกชั้นยาง แล้วจึงนำยางไปอัดเป็นก้อน ก้อนละประมาณ 100 กิโลกรัมหรือ 114 กิโลกรัมห่อก้อนยางด้วยยางแผ่นคุณภาพเช่นเดียวกับภายในก้อน และฉาบผิวยางด้วย สารละลายยางผสมแป้ง เพื่อกัน ก้อนยางเหนียวติดกัน

2.3 กระบวนการจัดการยางพารา

การตลาดยางพาราสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ การตลาดภายในประเทศ และการตลาดภายนอกประเทศ พิจารณาการตลาดภายนอกประเทศนั้นมีปัจจัยหลายเกี่ยวข้อง ซึ่งรูปแบบในการขายไปยังตลาดต่างประเทศนี้สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 รูปแบบ คือ การขายเพื่อการส่งมอบสินค้าจริง (Physical Trading) และการขายเพื่อการเก็งกำไร (Speculative Trading) ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. การขายเพื่อการส่งมอบจริง (Physical Trading)

การขายในลักษณะนี้จำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้ขายต้องเป็นที่รู้จักและเชื่อถือของผู้ซื้อและตลาด โดยทั่วไปจะต้องเป็นที่ยอมรับกันในหมู่ผู้ซื้อ ซึ่งในการขายรูปแบบนี้จะมีทั้งการขายส่งมอบทันที หรือระยะใกล้ๆ (Near by Shipment) คือการส่งมอบใน 1 เดือน และการขายเพื่อการส่งมอบในระยะยาว (Forward Shipment) โดยส่งมอบภายในเวลาตั้งแต่ 2-6 เดือน ซึ่งราคาจะขึ้นอยู่กับตลาดกลางระหว่างผู้ซื้อ ผู้ขาย ในแต่ละช่วงเวลา ณ สภาพตลาดในขณะนั้น

2. การขายเพื่อเก็งกำไร (Speculative Trading)

การขายในลักษณะนี้ไม่มุ่งเพื่อการส่งมอบจริง แต่เป็นการซื้อขายเพื่อหวังทำกำไร จากส่วนต่าง ของราคา ณ ช่วงเวลาที่ต่างกัน โดยทั่วไปจะซื้อขายกันในตลาดล่วงหน้า ต่างๆ กัน เช่น ตลาดล่วงหน้าสิงคโปร์ (SICOM) ตลาดล่วงหน้าโตเกียว (TRE) เป็นต้น ในการซื้อขายจำเป็นจะต้องดำเนินการส่งคำสั่งซื้อขาย (Order) ผ่านนายหน้า (Broker) ที่เป็นสมาชิกของแต่ละตลาด (Commodity Exchange)

2.4 การกำหนดราคาภายในระดับตลาดโลก

ราคาภายในตลาดโลกนั้นเป็นผลกระทบของอุปทานและอุปสงค์ของยางในสภาพทางเศรษฐกิจอิทธิพลของการค้าและการเก็งราคา ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อราคาภายในระดับอื่นๆ จนถึงราคาภายในระดับชาวสวนทั้งระยะสั้นและระยะยาว ลักษณะราคาทางธรรมชาติในตลาดโลกมีการเคลื่อนไหวตลอดเวลา จากตลาดหนึ่งไปสู่อีกตลาดหนึ่ง ตามการหมุนเวียนของโลก ตัวอย่างเช่น ตลาดสิงคโปร์ และตลาดกัวลาลัมเปอร์ ประกาศราคาปิดตลาดเวลา 17.00 น. ตลาดลอนดอนก็จะได้เวลาเปิดประมาณ 10.00 น. เมื่อตลาดลอนดอนได้ทำการ ประกาศปิดตลาด

ตลาดนิวยอร์ก ก็ใช้เวลาเปิดตลาด และเมื่อปิดตลาดในเวลาเย็น ตลาดญี่ปุ่น คือตลาดโกเบ และตลาดโตเกียวก็ใช้เวลาเปิดตลาด จนถึงเวลาประมาณ 10.00 น. ตลาดสิงคโปร์และตลาดกัวลาลัมเปอร์ ก็จะได้เวลาเปิดตลาดอีกครั้ง

2.5 ตลาดที่สำคัญที่ใช้ในการศึกษา

2.5.1 ตลาดสหรัฐอเมริกา โดยเลือกทำการศึกษาราคายางพาราในตลาดนิวยอร์ก เป็นตลาดบริการซื้อขายยางสำหรับใช้ใน สหรัฐอเมริกา แคนาดา และเม็กซิโก ดำเนินการโดยสมาคมการค้ายางนิวยอร์ก (Rubber Trade Association of New York, Inc) การซื้อขายในตลาดนี้ส่วนใหญ่เป็นการซื้อขายเพื่อการส่งมอบจริง (Physical Rubber) ทั้งยางธรรมชาติและยางสังเคราะห์ การให้บริการซื้อขายเพื่อป้องกันการเสี่ยงภัย (Hedging) ของการซื้อขายล่วงหน้ามีน้อย ยางที่ทำการซื้อขายกันส่วนใหญ่เป็นยางแท่งจากอินโดนีเซีย

2.5.2 ตลาดสิงคโปร์ เป็นตลาดที่จัดตั้งขึ้นตั้งแต่ ปี 2424 เป็นตลาดที่เก่าแก่แห่งหนึ่งของโลกซึ่งดำเนินการ โดยสมาคมยาง (Rubber Association of Singapore) เป็นตลาดที่มีปริมาณการซื้อขายค่อนข้างสูงและยางที่ทำการซื้อขายส่วนใหญ่มาจาก ไทย มาเลเซีย และอินโดนีเซีย การซื้อขายในตลาดมีทั้งการซื้อขายเพื่อส่งมอบจริงส่งมอบ (Physical Rubber) การซื้อเพื่อการเก็งกำไร (Paper Rubber) รวมทั้งการซื้อขายเพื่อป้องกันความเสี่ยงในธุรกิจยาง (Hedging) โดยผู้ผลิตและส่งออกยาง และผู้ใช้อย่าง

2.6 ราคายางที่ทำการซื้อขายกันในตลาดโลก

ราคายางที่ทำการซื้อขายกันในตลาดโลก แบ่งออกได้ตามลักษณะของการปฏิบัติการทางการตลาด 2 ประเภท คือ

2.6.1 ราคายางจริง

ราคายางจริง ประกอบด้วย 3 ราคา คือ

1. ราคาซื้อขายทันทีและส่งมอบ
2. ราคาปัจจุบัน คือ ราคาซื้อขายและส่งมอบภายในเวลาไม่เกิน 15 วัน
3. ราคาซื้อขายล่วงหน้าจะส่งมอบภายหลังมีระยะเวลาตั้งแต่ 1 เดือนถึง 1 ปี หรือกว่านี้

การซื้อขายโดยทั่วไปจะระบุการขนส่งจากท่าเรือประเทศผู้ส่งออก ถึงท่าเรือเปิดทั่วไป และท่าเรือบางส่วนของโลก นอกจากจะระบุเดือนที่ส่งมอบแล้ว จะต้องระบุลักษณะของการส่งมอบด้วย เช่น F.O.B. และ C.I.F. เป็นต้น

Free On Board (F.O.B.) หมายถึง ราคาสินค้ารวมค่าสินค้าและค่าใช้จ่ายต่างๆในการขนส่งขึ้นระวางเรือเป็นที่เรียบร้อย ณ ท่าเรือส่งออกแต่ไม่รวมค่าระวางเรือจากท่าเรือส่งออก ถึงท่าเรือปลายทางและไม่รวมค่าประกันภัยระหว่างเดินทาง

Cost Insurance and Freight (C.I.F.) หมายถึง ราคาสินค้ารวมค่าสินค้าและระวางเรือจากท่าเรือส่งออกจนถึงปลายทางและค่าประกันภัยระหว่างเดินทาง

Cost and Freight (C&F) หมายถึง ราคาสินค้ารวมค่าสินค้าและค่าระวางเรือจากท่าเรือส่งออก จนถึงเมืองท่าปลายทาง แต่ไม่รวมค่าประกันภัยระหว่างการเดินทาง

2.6.2 ราคาขงกระดาษ (ตราสาร)

ราคาขงกระดาษ คือ ราคาขงที่พ่อค้าเข้ามาทำสัญญาบริหารจัดการขายให้แก่โรงงานต่างๆที่พ่อค้า ไม่มียางอยู่ในขณะนั้นเลย ปัจจุบันใช้ราคาขงแผ่นรมควันชั้น 1 F.O.B. ราคาเดียว

ราคาขงในตลาดโลกแต่ละแห่งขึ้นอยู่กับลักษณะของตลาดและธุรกิจในตลาดนั้นๆ ส่วนใหญ่แล้วธุรกิจนี้จะมีการซื้อขายทั้งขงจริงและขงกระดาษซึ่งองค์การของรัฐที่มีอำนาจตามกฎหมายควบคุมและบริการให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์

การซื้อขายขงแผ่นระหว่างผู้ส่งออกกับผู้ซื้อ หรือผู้ส่งเข้าที่นำขงไปใช้ในต่างประเทศ จะต้องเป็นขงแผ่นที่ได้รับการรมควันและทำเป็นก้อนแล้วตามที่กำหนดไว้ในสัญญา นอกจากนี้ลักษณะของขงแผ่นและน้ำหนัก ตลอดจนการทำเป็นก้อนจะต้องสอดคล้องกับข้อกำหนดที่ระบุไว้ในสัญญาหรือตามมาตรฐาน IRQPC หรือ Green Book หรือแล้วแต่ผู้ซื้อขายตกลงกัน การค้าขงในตลาดโลกที่สำคัญผู้ซื้อจะถือมาตรฐาน IRQPC นี้เป็นหลักในการพิจารณาราคาซื้อขาย หากขงที่ซื้อขายผิดไปจากมาตรฐาน หรือ สัญญา ผู้ขายอาจต้องชดใช้ขงตามชั้น ตามน้ำหนัก หรือชดใช้เป็นตัวเงิน หรือลดราคาขง ดังนั้น ผู้ผลิตขงแผ่น ผู้คัดจัดชั้นขง หรือบรรจุหีบห่อ หรือผู้ซื้อขายขงจะต้องเข้าใจในปัญหาเหล่านี้ เพราะมีผลกระทบต่อผลได้ผลเสีย ในที่นี้จะสรุปเฉพาะประเด็นสำคัญที่เกี่ยวข้องของเฉพาะชั้นขงและน้ำหนักเท่านั้น

1. ชั้นยาง

1.1 หากยางที่ซื้อขายต่ำกว่ามาตรฐานหรือ ไม่ถึง $\frac{1}{2}$ ของชั้น ผู้ขายอาจต้องลดราคาขายที่ขายเฉพาะยางที่มีคุณภาพต่ำกว่ากำหนด ตามแต่ตกลงกัน

1.2 หากยางที่ซื้อขายต่ำกว่ามาตรฐานหรือ $\frac{1}{2}$ ของชั้น หรือเกินกว่า ผู้ขายจะต้องชดใช้ยางใหม่ให้ หรือผู้ซื้อคืนยางในราคาของผู้ซื้อ ชื้อมา หรือตามแต่ตกลงกัน

2. น้ำหนัก

2.1 หากยางที่ซื้อขายมีน้ำหนักไม่ถึง $\frac{1}{2} \%$ ของน้ำหนักสุทธิ ผู้ขายไม่ต้องชดใช้น้ำหนักที่ขาดไป

2.2 หากยางที่ซื้อขายมีน้ำหนักไม่ถึง $\frac{1}{2} \%$ แต่ไม่เกิน 1% ของน้ำหนักสุทธิ ผู้ขายจะต้องชดใช้น้ำหนักที่ขาดเฉพาะส่วนที่เกิน $\frac{1}{2} \%$ หรือแล้วแต่จะตกลงกัน

2.3 หากยางที่ซื้อขายมีน้ำหนักขาดเกิน 1% ของน้ำหนักสุทธิ ผู้ซื้ออาจคืนยาง หรือผู้ขายต้องนำยางมาชดเชยส่วนที่ขาดหรือแล้วแต่จะตกลงกัน

ปัญหาที่จะเกิดขึ้นจากการซื้อขายยางนี้จะเสียเปรียบแก่ผู้ซื้อทุกกรณี จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้ขายจะต้องระมัดระวังป้องกันมิให้เกิดผิดพลาดขึ้น ได้จะเป็นวิธีที่ดีที่สุด และถูกที่สุด การติดตามผู้ซื้ออาจทำให้ผู้ซื้อหมดความเชื่อถือ และผู้ขายต้องชดใช้แพงที่สุด