

SOALAN NO.: 33

PEMBERITAHUAN PERTANYAAN DEWAN RAKYAT

PERTANYAAN : LISAN

**DARIPADA : DATO' SRI ABDUL AZEEZ BIN ABDUL RAHIM
[BALING]**

TARIKH : 3 OGOS 2017

SOALAN :

Dato' Sri Abdul Azeez Bin Abdul Rahim [Baling] minta MENTERI PERUSAHAAN PERLADANGAN DAN KOMODITI menyatakan adakah Kementerian menetapkan satu garis panduan bagi penetapan harga getah yang diambil oleh setiap kilang. Ini kerana di Malaysia terdapat 25 buah kilang getah yang membeli getah daripada penoreh dengan harga yang berbeza- beza.

JAWAPAN:

Tuan Yang Di-Pertua,

Untuk makluman Ahli Yang Berhormat, Kementerian tidak menetapkan harga getah yang dibeli oleh setiap kilang. Walau bagaimanapun, Kementerian menerusi Lembaga Getah Malaysia (LGM) ada menerbitkan harga getah sebagai rujukan bagi gred-gred *Standard Malaysian Rubber* (SMR) dan Lateks Pukal. Harga tersebut diterbitkan sebanyak dua kali setiap hari urusan iaitu harga rasmi jam 12.00 tengah hari dan harga penutup jam 5.00 petang. Berdasarkan garis panduan dan mekanisma tertentu dalam proses penentuan harga getah bagi memastikan harga yang diterbitkan itu adalah harga sebenar yang menggambarkan keadaan pasaran semasa.

Di lapangan, harga getah di ladang (*farmgate*) yang diterima oleh pekebun kecil adalah berbeza-beza bergantung kepada harga yang ditawarkan oleh kilang dan peniaga. Faktor utama yang membawa kepada perbezaan ini adalah Kandungan Getah Kering (DRC), kuantiti dan kualiti bekalan yang dibawa untuk jualan. Pekebun getah yang dapat menjual dalam kuantiti yang banyak serta berkualiti tinggi akan mendapat harga tawaran yang lebih baik.

Beberapa faktor lain yang turut mempengaruhi harga yang diterima oleh pekebun kecil adalah seperti berikut:

- i. Lokasi kebun dengan premis pembelian.
Jarak kebun yang jauh akan mengurangkan harga tawaran kerana melibatkan peningkatan dalam kos pengangkutan;
- ii. Bilangan pembeli dan kilang pemproses.
Bilangan pembeli/kilang yang banyak di kawasan berdekatan akan menimbulkan persaingan yang membawa kepada penawaran harga yang lebih baik bagi mendapatkan lebih ramai pelanggan;
- iii. Rangkaian pemasaran.
Pembelian terus oleh peniaga atau melalui orang tengah/pengantara akan memberikan harga berbeza. Ini disebabkan orang tengah akan menerima komisyen yang merupakan sebahagian daripada harga yang sepatutnya dibayar kepada pekebun kecil; dan
- iv. Hubungan baik pekebun kecil - peniaga.
Harga yang ditawarkan mungkin berbeza-beza bergantung kepada hubungan baik antara pekebun kecil dan peniaga.

Sekian, terima kasih.