

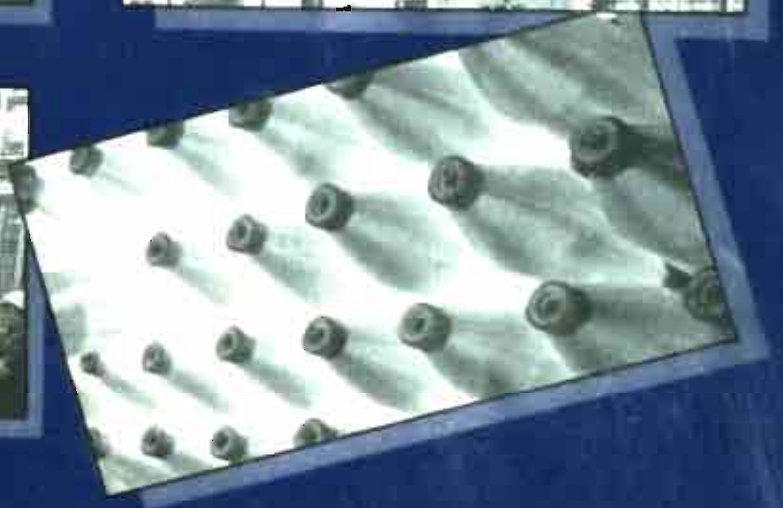
โครงการวิจัยเรื่อง

การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ของอุตสาหกรรมไทยในเศรษฐกิจโลก

โดย CERC ร่วมกับ IFCT และ KU

รายงานการศึกษาโครงการย่อยที่
ฉบับสมบูรณ์

4



ได้รับทุนสนับสนุนการวิจัยจาก
สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

ลิขสิทธิ์ของ
ศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

โครงการวิจัย

**การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน
ของอุตสาหกรรมไทยในเศรษฐกิจโลก**

รายงานการศึกษาโครงการย่อยที่ 4
**การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของ
อุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร**

(ฉบับสมบูรณ์)

เสนอต่อ

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

ลิขสิทธิ์ของ

**ศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย**

30 มิถุนายน 2540

ISBN 974-637-032-4

การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทยในเศรษฐกิจโลก

การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทยในเศรษฐกิจโลก เป็นโครงการวิจัยที่ศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เป็นแกนกลางในการประสานงานบริหารโครงการโดยรวมกลุ่มนักวิจัยจาก 3 สถาบัน คือ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เพื่อพัฒนาโครงร่างโครงการวิจัย โดยได้รับทุนสนับสนุนการวิจัยจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย เมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2538 ใช้เวลาดำเนินการศึกษาค้นคว้าวิจัยเป็นเวลาทั้งสิ้น 1 ปี 6 เดือน โดยมี ดร.จารุมา อัครกุล เป็นหัวหน้าโครงการ คณะกรรมการชี้ทิศทางของโครงการวิจัยประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิในระดับแนวหน้าของประเทศ ที่มีประสบการณ์ในเรื่องดังกล่าวเป็นอย่างดี ได้แก่

- ดร.ศุภชัย พานิชภักดิ์ (ประธานคณะกรรมการชี้ทิศทาง)
ประธานคณะกรรมการการค้าเศรษฐกิจ สภาผู้แทนราษฎร
- คุณวิรัตน์ วัฒนศิริธรรม
เลขาธิการ สนง.คณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
- คุณเผด็จภัย มีคุณเยี่ยม
ผู้ตรวจราชการกระทรวง กระทรวงอุตสาหกรรม
- คุณกนก พงศ์พิพัฒน์
ประธานกิตติมศักดิ์กลุ่มอุตสาหกรรมเหล็ก
สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
- คุณกมลชัย ภัทโรดม
กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัทปิโตรเคมีแห่งชาติ จำกัด (มหาชน)
- คุณพงษ์ศักดิ์ อัสสกุล
นายกสมาคมอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย
- คุณวันชัย สมจิต
ผู้จัดการทั่วไป สมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป

- คุณพรชัย บุญญกิจจินดา
ผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายโรงงาน
บริษัท ไดสตาร์ อิเล็กทริก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

โครงการวิจัยดังกล่าวแบ่งเป็นโครงการย่อย 8 โครงการ โดยมีคณะผู้ดำเนินการวิจัยประกอบด้วย

1. "การวิเคราะห์สถานภาพความสามารถในการแข่งขันของไทย
ในเศรษฐกิจโลก"

นักวิจัย	ดร.จารุมา อัฐกุล (หัวหน้าโครงการย่อยที่ 1)
	ดร.โสทธิธร มัลลิกะมาส
	ดร.สันติ ภิรพัฒน์
	อ.สมบุญ รัตนพนากุล
ผู้ช่วยวิจัย	คุณระวี สมิติมาน

2. "นโยบายเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันกับต่างประเทศ"

นักวิจัย	ดร.ไพฑูรย์ วิบูลชุตติกุล (หัวหน้าโครงการย่อยที่ 2)
ผู้ช่วยวิจัย	คุณจุฑาทิพย์ โอฬารโกวิท
	คุณวัชริน มีรอด
	คุณสกนธ์พรรณ เนียมประดิษฐ์

3. "บทบาทของสถาบันในภาครัฐบาลและภาคเอกชนที่มีต่อการ
เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทย"

นักวิจัย	ดร.อรุณ เกียรติสาร (หัวหน้าโครงการย่อยที่ 3)
	ดร.สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์
	อ.รศดา เวชฎาพันธุ์
ผู้ช่วยวิจัย	คุณพรรณิธิดา เหล่าพวงศักดิ์
	คุณรัชพันธุ์ เขยจิตร

4. "การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร"

นักวิจัย ดร.มามะสิริ เชาวกุล (หัวหน้าโครงการย่อยที่ 4)
 คุณบุญเต็ม ตีระวัฒนประเสริฐ
 คุณศานิต แก้วเอียน
ผู้ช่วยวิจัย คุณฐะปะนี มะลิซ้อน

5. "การเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของอุตสาหกรรมสิ่งทอ"

นักวิจัย ดร.ธีระ อ๋ขกุล (หัวหน้าโครงการย่อยที่ 5)
 คุณธีรพันธ์ ทันจิตต์
 คุณสุมาลี ด้านธำรงกุล
 คุณกฤติยา ศรีสุนารต
 คุณสายสุรีย์ ศิริเลิศพิทักษ์กุล

6. "การเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของอุตสาหกรรมเหล็กและเหล็กกล้า"

นักวิจัย ดร.ธีระ อ๋ขกุล (หัวหน้าโครงการย่อยที่ 6)
 คุณสุวิธาส์ กลัดแก้ว
 คุณจิราวิไล ธารณปกรณ
 คุณเกษม หาญชาญพาณิษฐ์

7. "การเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทย"

นักวิจัย คุณศิริกุล จงธนสารสมบัติ (หัวหน้าโครงการย่อยที่ 7)
 คุณเจริญเดช จิตรสกุลเกษ
 คุณเบญจพล จันทร์เจริญ
 คุณอรอุมา แววศรี

8. "การเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของอุตสาหกรรมปิโตรเคมี"

นักวิจัย ดร.พงศา พรชัยวิเศษกุล (หัวหน้าโครงการย่อยที่ 8)

คุณรัชจรินทร์ พรชัยวิเศษกุล

ผู้ช่วยวิจัย คุณสุรางค์ รุกขอนันตกุล

คุณจักรพันธ์ เต็นดวงบริพันธ์

คุณพีรณัฐ แดงสกุล

កងរដ្ឋាភិបាល

หัวหน้าโครงการ **ดร.มามะลิรี เซาวกุล**

นักวิจัย คุณบุญเติม ตีระวัฒนประเสริฐ
 คุณศานิต แก้วเอี่ยม

ผู้ช่วยวิจัย **คุณฐะปะนีย์ มະลิหัตถ์**

คณะกรรมการชี้ทิศทาง

ดร.ศุภชัย พานิชภักดิ์ (ประธานคณะกรรมการชี้ทิศทาง)

คุณวิรัตน์ วัฒนศิริธรรม

คุณเผด็จภัย มีคุณเยี่ยม

คุณวันชัย สมชิต (กรรมการชี้ทิศทางโครงการย่อยที่ 4)

คุณพงษ์ศักดิ์ อัสสกุล

คุณกนก พงศ์พิพัฒน์

คุณพรชัย บุญญกิจจินดา

คุณกมลชัย ภัทโรดม

คำขอบคุณ

การวิจัยเรื่อง “การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร” เป็นหนึ่งในโครงการวิจัยเรื่อง “การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทยในเศรษฐกิจโลก” ซึ่งงานวิจัยแรกสามารถดำเนินการจนสำเร็จเป็นรายงานฉบับสมบูรณ์อย่างที่เราเห็นอยู่นี้ได้ เนื่องจากคณะวิจัยได้รับความร่วมมือจากบุคคลและองค์กรต่างๆที่เกี่ยวข้องเป็นอย่างดี เริ่มตั้งแต่ สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ที่เล็งเห็นความสำคัญของการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมต่างๆของประเทศไทย โดยให้การสนับสนุนด้านเงินทุนในการทำวิจัยครั้งนี้ และศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ที่ให้โอกาสกับคณะวิจัยของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ได้เข้าร่วมในโครงการวิจัยนี้ คณะวิจัยขอขอบคุณไว้ ณ ที่นี้ด้วย นอกจากนี้กลุ่มบุคคลที่ทำให้งานวิจัยนี้มีความถูกต้องสมบูรณ์มากขึ้น ได้แก่คณะกรรมการชี้ทิศทางของโครงการวิจัย โดยมี ดร.ศุภชัย พานิชภักดิ์ เป็นประธานคณะกรรมการชุดนี้ และมีคุณวันชัย สมจิต ผู้จัดการทั่วไปของสมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป เป็นกรรมการพร้อมทั้งเป็นที่ปรึกษาของงานวิจัยนี้ และคณะวิจัยยังได้รับความร่วมมือจากผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารจำนวนมากที่สละเวลาให้คณะวิจัยได้เข้าสัมภาษณ์ ซึ่งประกอบด้วย กลุ่มสับปะรดกระป๋อง กลุ่มปลาทูน่ากระป๋อง ในสมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป สมาคมผู้ผลิตไก่เพื่อส่งออก และสมาคมแช่เยือกแข็งไทย ซึ่งข้อมูลและคำแนะนำต่างๆที่ได้รับได้ทำให้งานวิจัยนี้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น คณะวิจัยขอขอบคุณเป็นอย่างสูง

ผศ.ดร.มาฆะสิริ เขาวกุล หัวหน้าโครงการวิจัย

รศ.คานิต เก้าเอี้ยน

นักวิจัย

ผศ.บุญเต็ม ตีระวัฒนประเสริฐ

นักวิจัย

สารบัญ

หน้า

บทที่ 1 การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร	1-1
1.1 บทนำ	1-1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	1-3
1.3 สินค้าที่ครอบคลุมในการศึกษา	1-5
1.4 วิธีการศึกษา	1-5
1.5 ข้อมูลสำหรับการศึกษา	1-6
1.6 ส่วนประกอบของรายงานการศึกษา	1-7
บทที่ 2 ค่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏและแบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่	2-1
2.1 ค่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage : RCA)	2-1
2.2 ค่า RCA ของสินค้าที่ศึกษา	2-3
2.2.1 ค่า RCA ของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งส่งออก	2-3
2.2.2 ค่า RCA ของปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งส่งออก	2-9
2.2.3 ค่า RCA ของปลาทูนากะป๋องส่งออก	2-12
2.2.4 ค่า RCA ของไก่สดแช่เย็นแช่แข็งส่งออก	2-12
2.2.5 ค่า RCA ของสับปะรดกระป๋องส่งออก	2-15
2.2.6 ค่า RCA ของน้ำสับปะรดเข้มข้นส่งออก	2-20
2.2.7 ค่า RCA ของผักกระป๋องส่งออก	2-22
2.3 ผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกของสินค้าที่ศึกษาอธิบายด้วยแบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่	2-22
2.3.1 กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง	2-25
2.3.2 ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง	2-32
2.3.3 ปลาทูนากะป๋อง	2-37
2.3.4 ไก่สดแช่เย็นแช่แข็ง	2-42
2.3.5 สับปะรดกระป๋อง	2-47
2.3.6 น้ำสับปะรดเข้มข้น	2-52

	หน้า
บทที่ 2 (ต่อ)	
2.3.7 ผักกระป๋องและแปรรูป	2-57
2.4 สรุปข้อค้นพบจากค่าผลกระทบด้านต่างๆที่มีต่อการเปลี่ยนแปลง มูลค่าการส่งออกของสินค้าที่ศึกษา ที่คำนวณจากแบบจำลอง ส่วนแบ่งตลาดคงที่	2-62
บทที่ 3 โครงสร้างตลาดกุ้งสด และ ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย	3-1
3.1 กุ้ง	3-1
3.1.1 ผลผลิตกุ้งของโลก	3-1
3.1.2 การค้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งทั่วโลก	3-3
3.1.3 โครงสร้างการผลิตและการตลาดกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง เพื่อการส่งออกของไทย	3-7
3.1.3.1 โครงสร้างการผลิตกุ้ง	3-7
1) สภาพการเพาะเลี้ยง	3-7
2) จำนวนผู้เลี้ยง เนื้อที่และผลผลิตจากการเลี้ยง กุ้งทะเล	3-10
3) แหล่งเพาะเลี้ยงกุ้งทะเล	3-10
4) ต้นทุนและผลตอบแทนจากการเพาะเลี้ยงกุ้งทะเล	3-15
3.1.3.2 โครงสร้างการผลิตกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง	3-20
1) จำนวนโรงงานผู้แปรรูป	3-20
2) รูปแบบของผลิตภัณฑ์กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง	3-22
3) ขนาดมาตรฐานของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง	3-22
4) ปริมาณการผลิตกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง	3-24
5) ต้นทุนการแปรรูปกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง	3-24
3.1.3.3 โครงสร้างการตลาดกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย	3-24
1) โครงสร้างการตลาดวัตถุดิบกุ้งสด	3-24
2) โครงสร้างการตลาดส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง	3-34
3.1.4 มาตรการการค้ากุ้งสดแช่แข็งของประเทศไทยที่สำคัญ	3-44
1) ประเทศญี่ปุ่น	3-44

บทที่ 3 (ต่อ)	หน้า
2) ประเทศสหรัฐอเมริกา	3-47
3) ประเทศในสหภาพยุโรป	3-49
3.1.5 มาตรการและนโยบายของประเทศไทย	3-52
1) มาตรการและนโยบายด้านการผลิต	3-52
2) มาตรการและนโยบายด้านการตลาด	3-53
3.1.6 ปัญหาของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย	3-54
1) ปัญหาด้านการเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำ	3-54
2) ปัญหาการกีดกันทางการค้าจากตลาดต่างประเทศ	3-54
3.1.7 แนวทางในการแก้ปัญหาและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย	3-55
3.2 ปลานมึก	3-57
3.2.1 โครงสร้างการผลิตและการตลาดปลานมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง	3-57
3.2.1.1 โครงสร้างการผลิตปลานมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง	3-57
1) โรงงานผู้แปรรูป	3-57
2) วัตถุดิบ	3-57
3) ลักษณะของปลานมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง	3-60
4) มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมปลานมึกแช่เย็นแช่แข็ง	3-62
5) ต้นทุนการแปรรูปปลานมึกสดแช่แข็ง	3-64
3.2.1.2 โครงสร้างการตลาดส่งออกปลานมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง	3-64
1) ปริมาณและมูลค่าการส่งออก	3-64
2) ตลาดส่งออกที่สำคัญของประเทศไทย	3-64
3.2.2 ปัญหาการส่งออกปลานมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย	3-68
3.2.3 ทิศทางนโยบายปลานมึกแช่เย็นแช่แข็งเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการส่งออก	3-69
บทที่ 4 โครงสร้างตลาดปลาทูน่ากระป๋องส่งออกของไทย	4-1
4.1 ปัจจัยด้านวัตถุดิบ	4-1
4.1.1 ปริมาณการจับปลาทูน่าของประเทศไทยและปริมาณการนำเข้า	4-1
4.1.2 การนำเข้าแยกตามชนิดของปลาทูน่าที่ไทยนำเข้าและแหล่งนำเข้า	4-2
4.1.3 ราคานำเข้าปลาทูน่าสำหรับประเทศไทย	4-14

บทที่ 4 (ต่อ)	หน้า
4.2 ปัจจัยด้านส่งออก	4-16
4.2.1 ปริมาณ มูลค่า และราคาส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของประเทศไทย	4-16
4.2.2 ประเทศคู่ค้าและคู่แข่งที่สำคัญของปลาทูน่ากระป๋องส่งออกของประเทศไทย	4-18
4.2.3 มาตรการการนำเข้าของประเทศไทยที่สำคัญ	4-23
4.3 ปัจจัยที่เกี่ยวกับการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า	4-26
4.3.1 โครงสร้างผู้ผลิตของปลาทูน่ากระป๋องของประเทศไทย	4-29
4.3.2 โครงสร้างต้นทุนการผลิตปลาทูน่ากระป๋องของประเทศไทย	4-30
4.4 ข้อสังเกตเรื่องกองเรือประมงน้ำลึกของประเทศไทย	4-33
บทที่ 5 โครงสร้างตลาดไก่เนื้อเพื่อการส่งออกของไทย	5-1
5.1 ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยและของโลก	5-1
5.1.1 การผลิตไก่เนื้อของโลก	5-1
5.1.2 การส่งออกเนื้อไก่ของโลก	5-3
5.1.3 การนำเข้าเนื้อไก่ของโลก	5-3
5.1.4 การส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย	5-3
5.2 โครงสร้างตลาดไก่เนื้อเพื่อการส่งออกของประเทศไทย	5-7
5.2.1 จำนวนผู้ประกอบการผลิตไก่เนื้อเพื่อการส่งออก พร้อมสัดส่วนการผลิต	5-12
5.2.2 ลักษณะการเลี้ยงไก่เนื้อเพื่อการส่งออก และโครงสร้างต้นทุนการผลิต	5-12
5.2.3 โครงสร้างต้นทุนการผลิตไก่เนื้อของประเทศไทย และ สาธารณรัฐประชาชนจีน	5-15
5.2.4 มาตรการที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกเนื้อไก่ของประเทศไทย	5-15
1) มาตรการที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบอาหารสัตว์ที่สำคัญ	5-15
2) มาตรการที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกเนื้อไก่ของประเทศไทย	5-27
5.3 การปรับตัวของผู้ผลิตไก่เนื้อเพื่อการส่งออกของประเทศไทย และอนาคตของตลาดไก่เนื้อของประเทศไทย	5-32

	หน้า
บทที่ 6 โครงสร้างสับประดกระป๋องและน้ำสับประดของประเทศไทย	6-1
6.1 สถานการณ์การผลิตสับประดของไทย	6-1
6.2 สถานการณ์การผลิตสับประดกระป๋องของไทย	6-13
6.3 สถานการณ์การส่งออกสับประดกระป๋องของไทย	6-16
6.4 สถานการณ์การผลิตและการส่งออกน้ำสับประดของไทย	6-28
6.5 ปัญหาสำคัญของอุตสาหกรรมสับประดของไทย	6-38
6.6 ปัจจัยที่สำคัญที่กำหนดขีดความสามารถในการแข่งขัน	6-40
6.7 แนวทางเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมสับประด กระป๋องของไทย	6-41
บทที่ 7 โครงสร้างตลาดข้าวโพดฝักอ่อน และหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องส่งออกของไทย	7-1
7.1 ข้าวโพดฝักอ่อน	7-1
7.1.1 ปริมาณการผลิตข้าวโพดฝักอ่อนของประเทศไทย	7-1
7.1.2 ต้นทุนการปลูกข้าวโพดฝักอ่อนและรายได้ที่เกษตรกรได้รับ	7-6
7.1.3 การจำหน่ายผลผลิตข้าวโพดฝักอ่อนของเกษตรกร	7-6
7.1.4 การแปรรูปข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋อง และต้นทุนการแปรรูป	7-10
7.1.5 การส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนแปรรูป	7-11
7.1.6 ปัจจัยมีผลกระทบต่อความสามารถในการส่งออกข้าวโพดฝักอ่อน กระป๋องของไทย	7-15
7.2 หน่อไม้ฝรั่ง	7-16
7.2.1 การผลิตหน่อไม้ฝรั่ง	7-16
7.2.2 ต้นทุนการผลิตหน่อไม้ฝรั่งหน่อขาว	7-19
7.2.3 ราคาหน่อไม้ฝรั่งหน่อขาวและหน่อเขียว	7-22
7.3 แนวทางการเพิ่มความสามารถในการส่งออกข้าวโพดฝักอ่อน และหน่อไม้ ฝรั่งกระป๋องของไทย	7-28
บทที่ 8 สรุปและเสนอแนะ	8-1
8.1 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	8-1
8.2 สรุปผลการศึกษา	8-2
8.3 ข้อเสนอแนะ	8-13

	หน้า
เอกสารอ้างอิง	9-1
เอกสารอ้างอิงสำหรับการศึกษาโครงสร้างตลาดกุ้งสดและปลาหมึกสดแช่เย็น แช่แข็งส่งออก	9-2
เอกสารอ้างอิงสำหรับการศึกษาโครงสร้างตลาดไก่สดแช่เย็นแช่แข็งส่งออก	9-3
เอกสารอ้างอิงสำหรับการศึกษาโครงสร้างตลาดปลาหูฉลามแช่แข็งส่งออก	9-4
เอกสารอ้างอิงสำหรับการศึกษาโครงสร้างตลาดข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋อง และหน่อไม้ฝรั่งกระป๋อง	9-4
เอกสารอ้างอิงสำหรับการศึกษาโครงสร้างตลาดสับปะรดกระป๋องส่งออก	9-6

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1.1 มูลค่าสินค้าเกษตรอุตสาหกรรมส่งออก ปี 2533-2538	1-2
ตารางที่ 1.2 มูลค่าการส่งออกสินค้าอาหารแปรรูปที่สำคัญบางรายการของประเทศไทย ปี 2533-2538	1-4
ตารางที่ 2.1 มูลค่าการส่งออกสินค้าทุกชนิดของโลก	2-4
ตารางที่ 2.2 มูลค่าการส่งออกทั้งหมดในทุกสินค้าของประเทศผู้ส่งออก	2-5
ตารางที่ 2.3 มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศผู้ส่งออก	2-7
ตารางที่ 2.4 ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย จีน เกาหลี อินโดนีเซีย อินเดียและเวียดนาม ตั้งแต่ปี 2525-2536	2-8
ตารางที่ 2.5 มูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศผู้ส่งออก	2-10
ตารางที่ 2.6 ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง ของไทย มอริทาเนีย โมร็อกโก สเปน และอินเดีย ตั้งแต่ปี 2525-2536	2-11
ตารางที่ 2.7 มูลค่าการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของประเทศผู้ส่งออก	2-13
ตารางที่ 2.8 ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของปลาทูน่ากระป๋องของไทย ฟิลิปปินส์ สเปน เกาหลี อินโดนีเซีย และโคลอมเบีย ตั้งแต่ปี 2525-2536	2-14
ตารางที่ 2.9 มูลค่าการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศผู้ส่งออก	2-16
ตารางที่ 2.10 ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของไทย บราซิล จีน สหรัฐอเมริกา เนเธอร์แลนด์ เดนมาร์กและฝรั่งเศส ตั้งแต่ปี 2525-2536	2-17
ตารางที่ 2.11 มูลค่าการส่งออกสับปะรดกระป๋องของประเทศผู้ส่งออก	2-18
ตารางที่ 2.12 ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของสับปะรดกระป๋องของไทย ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย ตั้งแต่ปี 2525-2536	2-19
ตารางที่ 2.13 มูลค่าการส่งออกน้ำสับปะรดเข้มข้นของประเทศผู้ส่งออก	2-21
ตารางที่ 2.14 ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของสับปะรดกระป๋องของไทย และฟิลิปปินส์ ตั้งแต่ปี 2525-2535	2-19
ตารางที่ 2.15 มูลค่าการส่งออกผักกระป๋องและแปรรูปของประเทศผู้ส่งออก	2-23
ตารางที่ 2.16 ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของผักกระป๋องและแปรรูปของไทย	2-19
ตารางที่ 2.17 มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย	2-26

ตารางที่ 2.18 มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของโลกไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ	2-27
ตารางที่ 2.19 อัตราการขยายตัวการส่งออกของโลก อัตราการขยายการส่งออกรวม ของโลกในสินค้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง และอัตราการขยายการส่งออกรวม ของโลกในสินค้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาด ญี่ปุ่น สหรัฐฯ ชองกง สหภาพยุโรป และสิงคโปร์ ในระหว่างปี 2525-2529 กับ 2530-2534 และปี 2530-2534 กับ 2535-2536	2-28
ตารางที่ 2.20 มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ	2-29
ตารางที่ 2.21 การเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกสินค้าอาหารแปรรูปที่เนื่องจากผลกระทบ ด้านต่างๆ โดยใช้แบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ เปรียบเทียบค่าเฉลี่ย ของ 2 ช่วงเวลาคือ 2525-2529 กับ 2530-2534 และ 2530-2534 กับ 2535-2536	2-31
ตารางที่ 2.22 มูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย	2-33
ตารางที่ 2.23 มูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของโลกไปยังประเทศ ผู้นำเข้าที่สำคัญ	2-34
ตารางที่ 2.24 อัตราการขยายตัวการส่งออกของโลก อัตราการขยายการส่งออกรวม ของโลกในสินค้าปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง และอัตราการขยายการส่ง ออกรวมของโลกในสินค้าปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาด ญี่ปุ่น สหรัฐฯ สหภาพยุโรป ในระหว่างปี 2525-2529 กับ 2530-2534 และปี 2530-2534 กับ 2535-2536	2-35
ตารางที่ 2.25 มูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปยังประเทศ ผู้นำเข้าที่สำคัญ	2-36
ตารางที่ 2.26 มูลค่าการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทย	2-38
ตารางที่ 2.27 มูลค่าการส่งออกปลาทูน่าของโลกไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ	2-39
ตารางที่ 2.28 อัตราการขยายตัวการส่งออกของโลก อัตราการขยายการส่งออกรวม ของโลกในสินค้าปลาทูน่ากระป๋อง และอัตราการขยายการส่งออกรวม ของโลกในสินค้าปลาทูน่ากระป๋องไปยังตลาด ญี่ปุ่น สหรัฐฯ แคนาดา อาฟต้าและสหภาพยุโรปในระหว่างปี 2525-2529 กับ 2530-2534 และ ปี 2530-2534 กับ 2535-2536	2-40
ตารางที่ 2.29 มูลค่าการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทยไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ	2-41

	หน้า
ตารางที่ 2.30 มูลค่าการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของไทย	2-43
ตารางที่ 2.31 มูลค่าการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของโลกไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ	2-44
ตารางที่ 2.32 อัตราการขยายตัวการส่งออกของโลก อัตราการขยายการส่งออกรวม ของโลกในสินค้าไก่สดแช่เย็นแช่แข็ง และอัตราการขยายการส่งออกรวม ของโลกในสินค้าไก่สดแช่เย็นแช่แข็งไปยังตลาด ญี่ปุ่น เยอรมันและตลาด อื่นๆในระหว่างปี 2525-2529 กับ 2530-2534 และปี 2530-2534 กับ 2535-2536	2-45
ตารางที่ 2.33 มูลค่าการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ	2-46
ตารางที่ 2.34 มูลค่าการส่งออกสับประรดกระป๋องของไทย	2-48
ตารางที่ 2.35 มูลค่าการส่งออกสับประรดกระป๋องของโลกไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ	2-49
ตารางที่ 2.36 อัตราการขยายตัวการส่งออกของโลก อัตราการขยายการส่งออกรวม ของโลกในสินค้าสับประรดกระป๋อง และอัตราการขยายการส่งออกรวม ของโลกในสินค้าสับประรดกระป๋องไปยังตลาด ญี่ปุ่น เยอรมันและสหรัฐฯ ในระหว่างปี 2525-2529 กับ 2530-2534 และปี 2530-2534 กับ 2535-2536	2-50
ตารางที่ 2.37 มูลค่าการส่งออกสับประรดกระป๋องของไทยไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ	2-51
ตารางที่ 2.38 มูลค่าการส่งออกน้ำสับประรดเข้มข้นของไทย	2-53
ตารางที่ 2.39 มูลค่าการส่งออกน้ำสับประรดเข้มข้นของโลกไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ	2-54
ตารางที่ 2.40 อัตราการขยายตัวการส่งออกของโลก อัตราการขยายการส่งออกรวม ของโลกในสินค้าน้ำสับประรดเข้มข้น และอัตราการขยายการส่งออกรวม ของโลกในสินค้าน้ำสับประรดเข้มข้นไปยังตลาด สหรัฐฯ เนเธอร์แลนด์ สเปน สหราชอาณาจักร ในระหว่างปี 2525-2529 กับ 2530-2534 และปี 2530-2534 กับ 2535-2536	2-55
ตารางที่ 2.41 มูลค่าการส่งออกน้ำสับประรดเข้มข้นของไทยไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ	2-56
ตารางที่ 2.42 มูลค่าการส่งออกผักกระป๋องและแปรรูปของไทย	2-58
ตารางที่ 2.43 มูลค่าการส่งออกผักกระป๋องและแปรรูปของโลกไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ	2-59
ตารางที่ 2.44 อัตราการขยายตัวการส่งออกของโลก อัตราการขยายการส่งออกรวมของ โลกในสินค้าผักกระป๋องและแปรรูป และอัตราการขยายการส่งออกรวมของโลก ในสินค้าผักกระป๋องและแปรรูปไปยังตลาดญี่ปุ่น สหรัฐฯ สหราชอาณาจักร และ เยอรมัน ในระหว่างปี 2525-2529 กับ 2530-2534 และปี 2530-2534 กับ	

	หน้า
2535-2536	2-60
ตารางที่ 2.45 มูลค่าการส่งออกผักกระป๋องและแปรรูปของไทยไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ	2-61
ตารางที่ 3.1 ปริมาณผลผลิตกุ้งทะเลของโลก	3-2
ตารางที่ 3.2 ปริมาณผลผลิตกุ้งทะเลจากการเพาะเลี้ยงของโลก	3-4
ตารางที่ 3.3 เนื้อที่และ ผลผลิตการเพาะเลี้ยงกุ้งทะเลของโลก ปี 2538	3-5
ตารางที่ 3.4 ปริมาณและมูลค่าการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดโลก	3-6
ตารางที่ 3.5 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดโลก	3-8
ตารางที่ 3.6 ผลผลิตกุ้งทะเลทั้งหมดของประเทศไทย จำแนกเฉพาะกุ้งกุลาดำ	3-9
ตารางที่ 3.7 จำนวนผู้เลี้ยง เนื้อที่เพาะเลี้ยง และผลผลิตกุ้งของประเทศไทย ปี 2535 แยกตามประเภทวิธีเลี้ยง	3-11
ตารางที่ 3.8 จำนวนผู้เลี้ยง เนื้อที่การเลี้ยงและผลตอบแทนที่ได้จากการเลี้ยงกุ้งทะเล ของประเทศไทย	3-12
ตารางที่ 3.9 ผลผลิตกุ้งเพาะเลี้ยง แยกตามภาคและจังหวัด	3-13
ตารางที่ 3.10 จำนวนผู้เลี้ยง พื้นที่เพาะเลี้ยง ผลผลิตและผลผลิตต่อไร่ แยกตามภาค และจังหวัด ปี 2536	3-14
ตารางที่ 3.11 เปรียบเทียบข้อมูลพื้นฐานการเลี้ยงกุ้งทะเลแบบกึ่งพัฒนาและแบบ พัฒนา เฉลี่ยทั้งประเทศ พ.ศ. 2533	3-16
ตารางที่ 3.12 ต้นทุนและผลตอบแทนการเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำแบบธรรมชาติ ปี 2537	3-17
ตารางที่ 3.13 ต้นทุนและผลตอบแทนการเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำแบบกึ่งพัฒนา ปี 2537	3-18
ตารางที่ 3.14 ต้นทุนและผลตอบแทนการเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำแบบพัฒนา ปี 2537	3-19
ตารางที่ 3.15 ผลตอบแทนการเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำ เฉลี่ยต่อไร่ ในปี 2537	3-21
ตารางที่ 3.16 จำนวนโรงงานผลิตสัตว์น้ำแช่แข็ง ความสามารถในการแช่แข็ง และความ จุของห้องเย็น ปี 2536	3-23
ตารางที่ 3.17 ขนาดมาตรฐานกุ้งสดแช่แข็ง	3-25
ตารางที่ 3.18 ปริมาณการผลิตกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย ปี 2527-2536	3-26
ตารางที่ 3.19 ต้นทุนการแปรรูปผลิตภัณฑ์กุ้งกุลาดำแช่เยือกแข็ง 1 กก. แบบ Headless snell-on ปี 2537	3-27

ตารางที่ 3.20 ราคาที่เกษตรกรได้รับ ราคาขายส่งและส่วนเหลือจากการตลาดของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง	3-33
ตารางที่ 3.21 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย	3-37
ตารางที่ 3.22 ปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย แยกเป็นรายประเทศ	3-38
ตารางที่ 3.23 มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย แยกเป็นรายประเทศ	3-39
ตารางที่ 3.24 ปริมาณนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของญี่ปุ่น ปี 2536-2538	3-41
ตารางที่ 3.25 ปริมาณนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของสหรัฐอเมริกา ปี 2536-2538	3-43
ตารางที่ 3.26 ราคาส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย (F.O.B. ณ ท่าเรือกรุงเทพฯ)	3-45
ตารางที่ 3.27 ราคาส่งออกกุ้งแช่แข็งไปยังตลาดคู่ค้าสำคัญ ปี 2539	3-45
ตารางที่ 3.28 เปรียบเทียบราคากุ้งกุลาดำแช่แข็งที่ตลาดญี่ปุ่นนำเข้าจากแต่ละประเทศ ปี 2533-2536	3-46
ตารางที่ 3.29 มาตรการด้านภาษีนำเข้าของประเทศไทยผู้นำเข้า	3-48
ตารางที่ 3.30 อัตราภาษีสินค้ากลุ่มประมงของประเทศไทยที่ถูก EU ตัดสิทธิ GSP	3-51
ตารางที่ 3.31 ปริมาณปลาหมึกชนิดต่างๆที่จับได้ของประเทศไทย	3-58
ตารางที่ 3.32 ปริมาณและมูลค่าการนำเข้าปลาหมึกแช่เย็นจนแข็งของประเทศไทย ในปี พ.ศ. 2536 แยกตามประเทศต้นทาง	3-59
ตารางที่ 3.33 ปริมาณและมูลค่าการนำเข้าปลาหมึกแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย	3-61
ตารางที่ 3.34 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกปลาหมึกแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย	3-65
ตารางที่ 3.35 ปริมาณส่งออกปลาหมึกแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย แยกตามประเทศผู้นำเข้าในปี 2536-2538	3-66
ตารางที่ 3.36 มูลค่าส่งออกปลาหมึกแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย แยกตามประเทศผู้นำเข้าในปี 2536-2538	3-67
ตารางที่ 4.1 ปริมาณการจับปลาของประเทศไทยและปริมาณการนำเข้า	4-3
ตารางที่ 4.2 ปริมาณ มูลค่านำเข้า และราคานำเข้าปลาทูน่า albacore หรือ long fin tuna ที่ประเทศไทยนำเข้าในช่วงปี 2535-2539	4-3
ตารางที่ 4.3 ปริมาณ มูลค่านำเข้า และราคานำเข้าปลาทูน่าครีบน้ำเงิน (yellow fin tuna) ที่ประเทศไทยนำเข้าในช่วงปี 2535-2539	4-5

ตารางที่ 4.4 ปริมาณ มูลค่านำเข้า และราคานำเข้าปลาทูน่า skipjack ที่ประเทศไทย นำเข้าในช่วงปี 2535-2539	4-5
ตารางที่ 4.5 สัดส่วนของปริมาณ มูลค่านำเข้าปลาทูน่า albacore , yellow fin และ skipjack ที่ประเทศไทยนำเข้าในช่วงปี 2535-2539	4-6
ตารางที่ 4.6 ปริมาณการจับปลาโอดำและปลาโอลายของไทย ปี 2531-2537	4-7
ตารางที่ 4.7 ราคานำเข้ารายเดือนปลาทูน่า skipjack ที่ประเทศไทยนำเข้าในช่วงปี 2531-2538	4-8
ตารางที่ 4.8 ราคานำเข้ารายเดือนปลาทูน่า yellow fin ที่ประเทศไทยนำเข้าในช่วงปี 2531-2538	4-9
ตารางที่ 4.9 ราคานำเข้ารายเดือนปลาทูน่า albacore ที่ประเทศไทยนำเข้าในช่วงปี 2531-2538	4-10
ตารางที่ 4.10 ปริมาณและสัดส่วน การนำเข้าปลาทูน่าสคิปแจ็คที่ประเทศไทยนำเข้า เข้าจากประเทศต่างๆปี 2535-2538	4-12
ตารางที่ 4.11 ปริมาณและสัดส่วน การนำเข้าปลาทูน่าครีบลีโงที่ประเทศไทยนำเข้า เข้าจากประเทศต่างๆปี 2535-2538	4-13
ตารางที่ 4.12 ปริมาณและสัดส่วน การนำเข้าปลาทูน่าแอลบาคอร์ที่ประเทศไทยนำเข้า เข้าจากประเทศต่างๆปี 2535-2538	4-15
ตารางที่ 4.13 ราคานำเข้าสูงสุด ราคานำเข้าต่ำสุด และค่าพิสัย (ราคาสูงสุด - ราคาต่ำสุด) ของปลาทูน่าสคิปแจ็ค ครีบลีโง และแอลบาคอร์ที่ประเทศไทยนำเข้าใน ช่วงปี 2531-2538	4-15
ตารางที่ 4.14 ปริมาณ มูลค่าและราคาเฉลี่ยส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทย ปี 2532-2539	4-15
ตารางที่ 4.15 สถิติการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทย แยกตามกลุ่มประเทศปลายทาง	4-17
ตารางที่ 4.16 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทย แยกตามรายประเทศ นำเข้าที่สำคัญ ปี 2535-2539	4-19
ตารางที่ 4.17 สัดส่วนปริมาณส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทย แยกตามรายประเทศ นำเข้าที่สำคัญ ปี 2535-3538	4-20
ตารางที่ 4.18 ส่วนแบ่งตลาดของปลาทูน่ากระป๋องของไทยในปลาทูน่ากระป๋องนำเข้า ทั้งหมดของสหรัฐอเมริกา ปี 2532-2538	4-21

ตารางที่ 4.19 ส่วนแบ่งตลาดของปลาทุ่นำกระป๋องของไทยในปลาทุ่นำกระป๋องนำเข้า ทั้งหมดของสหราชอาณาจักร ปี 2532-2538	4-22
ตารางที่ 4.20 โครงสร้างต้นทุนการผลิตปลาทุ่นำกระป๋องในน้ำเกลือ ของโรงงาน ขนาดเล็ก กลางและ ขนาดใหญ่	4-31
ตารางที่ 4.21 โครงสร้างต้นทุนการผลิตปลาทุ่นำกระป๋องในน้ำมัน ของโรงงาน ขนาดเล็ก กลางและ ขนาดใหญ่	4-32
ตารางที่ 5.1 ปริมาณการผลิตเนื้อไก่ของโลก เป็นรายประเทศที่สำคัญ ปี 2534-2538	5-2
ตารางที่ 5.2 ปริมาณการส่งออกเนื้อไก่ของโลก เป็นรายประเทศที่สำคัญ ปี 2534-2538	5-4
ตารางที่ 5.3 ปริมาณการนำเข้าเนื้อไก่ของโลก เป็นรายประเทศที่สำคัญ ปี 2534-2538	5-5
ตารางที่ 5.4 ปริมาณการผลิตและความต้องการไก่เนื้อภายในและส่งออก ปี 2520-2538	5-6
ตารางที่ 5.5 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยไปยัง ประเทศคู่ค้าที่สำคัญ ปี 2534-2538	5-8
ตารางที่ 5.6 ร้อยละของปริมาณการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยไปยัง ประเทศคู่ค้าที่สำคัญ ปี 2534-2538	5-9
ตารางที่ 5.7 ปริมาณการนำเข้าไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของญี่ปุ่นจากประเทศต่างๆ ปี 2527- 2536	5-10
ตารางที่ 5.8 ปริมาณการนำเข้าไก่สดแช่เย็นแช่แข็งเฉพาะประเภทของไก่ติดกระดูก และเนื้อไก่ถอดกระดูกของญี่ปุ่นจากประเทศผู้ส่งออกที่สำคัญ ปี 2524- 2537	5-11
ตารางที่ 5.9 ผู้ประกอบการไก่เนื้อเพื่อการส่งออกของประเทศไทย ปี 2537	5-13
ตารางที่ 5.10 ภาวะราคาสินค้าเกษตร ปี 2537	5-14
ตารางที่ 5.11 ต้นทุนการผลิตไก่เนื้อต่อตัวประเภทประกันราคา ปี 2534-2538	5-16
ตารางที่ 5.12 ต้นทุนการผลิตไก่เนื้อต่อกิโลกรัมประเภทประกันราคา ปี 2534-2538	5-17
ตารางที่ 5.13 โครงสร้างต้นทุนการผลิตไก่เนื้อของประเทศไทยและจีน ปี 2536	5-18
ตารางที่ 5.14 ปริมาณความต้องการวัตถุดิบอาหารสัตว์ในการเลี้ยงสัตว์ ปี 2533-2537	5-20
ตารางที่ 5.15 ราคาข้าวโพดที่เกษตรกรได้รับและราคาขายส่งข้าวโพดป่น ปี 2528-2538	5-21
ตารางที่ 5.16 ค่าธรรมเนียมพิเศษที่เรียกเก็บจากการนำเข้าข้าวโพด กากถั่วเหลือง และ ปลาป่น	5-22

ตารางที่ 5.17 มาตรการที่มีผลต่อการส่งออกเนื้อไก่ของประเทศไทย	5-29
ตารางที่ 5.18 ราคาเนื้อไก่แช่แข็งเข้าสหภาพยุโรป ในช่วง 4 เดือนแรกของปี 2538 และ ภาชนะนำเข้าเพิ่มเติมที่เรียกเก็บ	5-31
ตารางที่ 5.19 ปริมาณการอุดหนุนและมูลค่าการอุดหนุนของสัตว์ปีกที่ต้องลดลง สำหรับสหรัฐอเมริกาและบราซิล	5-31
ตารางที่ 5.20 ราคายาปลั๊กไก่ทั้งตัว	5-34
ตารางที่ 6.1 ปริมาณผลผลิตสับปะรดสดของโลก ปี 2525-2537	6-3
ตารางที่ 6.2 เนื้อที่เก็บเกี่ยว ผลผลิต ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่ สับปะรดโรงงานรวมทั้งประเทศ ปี 2528-2537	6-4
ตารางที่ 6.3 เนื้อที่เก็บเกี่ยว ผลผลิต ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่ สับปะรดโรงงานในแหล่งผลิต ที่สำคัญปี 2537	6-5
ตารางที่ 6.4 ต้นทุนการผลิตสับปะรดโรงงาน จำแนกตามกิจกรรมการผลิต ปี 2534-2536	6-6
ตารางที่ 6.5 ผลผลิตต่อไร่ ราคาที่เกษตรกรขายได้ ต้นทุนและผลตอบแทนสับปะรด โรงงาน ปี 2527-2536	6-8
ตารางที่ 6.6 การจำแนกแจกจ่ายผลผลิตสับปะรดของประเทศไทย ปี 2537	6-9
ตารางที่ 6.7 ราคาเฉลี่ยรายปีของสับปะรดโรงงานที่เกษตรกรขายได้ และราคาสับปะรด กระป๋องส่งออก ปี 2530-2538	6-10
ตารางที่ 6.8 ราคาสับปะรดโรงงานชนิดละเอียดที่เกษตรกรขายได้ ปี 2526-2539(ก ค)	6-11
ตารางที่ 6.9 จำนวนครัวเรือนผู้ปลูกสับปะรดโรงงาน เนื้อที่ปลูกเฉลี่ยต่อครัวเรือน และ ผลผลิตรายจังหวัด ปี 2537	6-12
ตารางที่ 6.10 โครงสร้างต้นทุนการผลิตสับปะรดกระป๋องของไทย	6-17
ตารางที่ 6.11 ต้นทุนการผลิตสับปะรดกระป๋องขนาด 20 ออนซ์ โดยใช้อัตราค่า แปรรูปสับปะรดสดต่างๆกัน	6-18
ตารางที่ 6.12 ปริมาณการส่งออกสับปะรดในตลาดโลก ปี 2528-2536	6-19
ตารางที่ 6.13 ปริมาณและร้อยละของการส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยรายประเทศ ปี 2525-2538	6-21
ตารางที่ 6.14 ราคาส่งออกสับปะรดกระป๋องของประเทศไทย รายประเทศนำเข้าที่สำคัญ ปี 2525-2538	6-22

ตารางที่ 6.15 ปริมาณและราคานำเข้าสับปะรดกระป๋องของประเทศสหรัฐอเมริกาจาก ประเทศไทย ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย ปี 2525-2538	6-23
ตารางที่ 6.16 ปริมาณและราคานำเข้าสับปะรดกระป๋องของประเทศเยอรมันจาก ประเทศไทย ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย ปี 2531-2536	6-25
ตารางที่ 6.17 ปริมาณและราคานำเข้าสับปะรดกระป๋องของประเทศญี่ปุ่นจาก ประเทศไทย ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย ปี 2525-2538	6-27
ตารางที่ 6.18 กำลังการผลิตน้ำผลไม้ของไทย ปี 2537	6-29
ตารางที่ 6.19 ปริมาณและร้อยละของการส่งออกน้ำสับปะรดของไทยรายประเทศ ปี 2525-2538	6-30
ตารางที่ 6.20 มูลค่าการส่งออกน้ำสับปะรดของไทยไปยังประเทศนำเข้าที่สำคัญ ปี 2525-2538	6-31
ตารางที่ 6.21 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกน้ำสับปะรดเข้มข้นรวมของไทยไปยัง ประเทศคู่ค้าที่สำคัญปี 2535-2539	5-32
ตารางที่ 6.22 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกน้ำสับปะรดเข้มข้น(not in airtight containers) ของไทยไปยังประเทศคู่ค้าที่สำคัญปี 2535-2539	6-33
ตารางที่ 6.23 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกน้ำสับปะรดเข้มข้น(in airtight containers) ของไทยไปยังประเทศคู่ค้าที่สำคัญปี 2535-2539	6-34
ตารางที่ 6.24 ปริมาณและราคานำเข้าสับปะรดของประเทศสหรัฐอเมริกาจาก ประเทศไทย และ ฟิลิปปินส์ ปี 2533-2538	6-35
ตารางที่ 6.25 ปริมาณและราคานำเข้าสับปะรดของประเทศเนเธอร์แลนด์จาก ประเทศไทย และ ฟิลิปปินส์ ปี 2525-2536	6-36
ตารางที่ 6.26 ปริมาณและราคานำเข้าสับปะรดของประเทศสเปนจาก ประเทศไทย และ ฟิลิปปินส์ ปี 2525-2536	6-37
ตารางที่ 7.1 พื้นที่เก็บเกี่ยว ผลผลิตทั้งหมดและ ผลผลิตต่อไร่ของข้าวโพดฝักอ่อน ปี 2526/27 - 2538/39	7-2
ตารางที่ 7.2 พื้นที่เก็บเกี่ยวของข้าวโพดฝักอ่อน รายภาค ปี 2526/27 - 2537/38	7-4
ตารางที่ 7.3 ราคาข้าวโพดฝักอ่อนที่เกษตรกรขายได้ ราคาขายส่งข้าวโพดฝักอ่อนที่ ตลาดกรุงเทพฯ และราคาส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋อง ปี 2530-2537	7-5

	หน้า
ตารางที่ 7.4 สรุปต้นทุนและรายได้ของการผลิตข้าวโพดฝักอ่อนรุ่นที่ 1 2 และ 3 ของเกษตรกรตัวอย่างจังหวัดราชบุรี ปีเพาะปลูก 2537/38	7-7
ตารางที่ 7.5 ต้นทุนการผลิตข้าวโพดฝักอ่อนรุ่นที่ 1 2 และ 3 ของเกษตรกรตัวอย่าง จังหวัดราชบุรี ปีเพาะปลูก 2537/38	7-8
ตารางที่ 7.6 โครงสร้างต้นทุนการผลิตข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกะป๋องขนาดบรรจุ 1 5 กก. จำนวน 1 นีบ(6 กระป๋อง) ปี 2539	7-12
ตารางที่ 7.7 ปริมาณการส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกะป๋อง ปี 2529-2538	7-13
ตารางที่ 7.8 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนกะป๋องของไทยไปยัง ประเทศคู่ค้าที่สำคัญ ปี 2535-2539	7-14
ตารางที่ 7.9 พื้นที่เพาะปลูก พื้นที่ที่ให้ผลผลิตแล้ว ผลผลิตรวมและ ผลผลิตต่อไร่ ของหน่อไม้ฝรั่ง ปีเพาะปลูก 2533/34 - 2538/39	7-17
ตารางที่ 7.10 เกษตรของหน่อไม้ฝรั่งหน่อขาวที่โรงงานรับซื้อ	7-20
ตารางที่ 7.11 เปรียบเทียบโครงสร้างต้นทุนการผลิตต่อไร่ ปีเพาะปลูก 2535/36 ของ หน่อไม้ฝรั่งหน่อขาวและหน่อเขียว ตั้งแต่อายุ 1 ถึง 4 ปี	7-21
ตารางที่ 7.12 ราคาเฉลี่ยหน่อไม้ฝรั่งหน่อเขียวและหน่อขาวที่เกษตรกรได้รับ	7-23
ตารางที่ 7.13 ปริมาณการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งกะป๋อง ปี 2531-2538	7-25
ตารางที่ 7.14 มูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งกะป๋อง ปี 2531-2538	7-26
ตารางที่ 7.15 ราคาส่งออกเฉลี่ยหน่อไม้ฝรั่งกะป๋องของประเทศไทย ปี 2531-2538	7-27

สารบัญแผนภาพ

	หน้า
ภาพที่ 3.1 วิธีการตลาดกึ่งกลางค้าของประเทศไทย ปี 2538	3-29
ภาพที่ 3.2 โครงสร้างตลาดกึ่งกลางค้าของประเทศไทย	3-31
ภาพที่ 3.3 การเคลื่อนไหวของราคาตามฤดูกาลของกึ่งกลางค้าที่เกษตรกรขายได้ ของประเทศไทย	3-32
ภาพที่ 3.4 ขั้นตอนการส่งออกผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำของไทย	3-35
ภาพที่ 6.1 ขั้นตอนการผลิตสับปะรดกะป๋องและน้ำสับปะรด	6-15
ภาพที่ 7.1 วิธีการตลาดข้าวโพดฝักอ่อน ปีเพาะปลูก 2538	7-9

สารบัญภาคผนวก

	หน้า
ภาคผนวกที่ 4.1 ขั้นตอนการส่งออกปลาทุ่นกระป๋อง	4-35
ภาคผนวกที่ 5.1 ระเบียบกระทรวงพาณิชย์ว่าด้วยการคั้นเงินค่าธรรมเนียมพิเศษวัตถุดิบ อาหารสัตว์ สำหรับการส่งออกเนื้อไก่	5-35
ภาคผนวกที่ 5.2 วิธีการคำนวณอัตราขาดเซยกการส่งออกเนื้อไก่ สำหรับการเลี้ยงไก่เนื้อ น้ำหนัก 1 ดัน	5-37
ภาคผนวกที่ 5.3 รายละเอียดความเคลื่อนไหวของผู้ประกอบธุรกิจไก่เนื้อในประเทศ ในช่วงปี 2537	5-38
ภาคผนวกที่ 6.1 ขั้นตอนการส่งออกสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรด	6-44
ภาคผนวกที่ 6.2 พันธกรณีภายหลังจากผลการเจรจาการค้ารอบอุรุกวัย	6-45
ภาคผนวกที่ 6.3 อัตราภาษีและมูลค่านำเข้าของสหภาพยุโรปจากประเทศสำคัญๆ กลุ่มสินค้าผลิตภัณฑ์อาหารปรุงแต่ง	6-46
ภาคผนวกที่ 6.4 รายชื่อบริษัทที่ผลิตสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรดเพื่อการส่งออก	6-47

แนวทางการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร

อุตสาหกรรมแปรรูปอาหารของประเทศไทยในระยะเวลา 10 กว่าปีที่ผ่านมามีการพัฒนาขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยทิศทางของการพัฒนามุ่งเน้นไปเพื่อการส่งออกเป็นส่วนใหญ่ สินค้าหลายชนิดของอุตสาหกรรมนี้ประเทศไทยเป็นผู้ส่งออกรายใหญ่ของโลก เช่น กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ปลาหมึกกระป๋อง สับปะรดกระป๋อง และไก่สดแช่เย็นแช่แข็ง ซึ่งประเทศไทยอยู่ในฐานะที่ได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกสินค้าดังกล่าว แต่ความได้เปรียบในการส่งออกมีแนวโน้มที่ลดลง ที่เป็นเช่นนี้เพราะปัจจัยที่เคยเป็นปัจจัยเอื้ออำนวยต่อการส่งออกในอดีต กลับมาเป็นปัจจัยที่เริ่มเป็นอุปสรรคต่อการส่งออก เพื่อคงไว้ซึ่งความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารของประเทศไทยทั้งในระยะสั้นและระยะยาว คณะผู้วิจัยจึงมีข้อเสนอแนะเชิงนโยบายดังนี้

1. การกำหนดเป้าหมายในการส่งออกสินค้าอาหารแปรรูปต้องคำนึงถึงความจริงในเรื่องอัตราการแข่งขันของตลาดโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งของประเทศคู่ค้าที่สำคัญ การกำหนดเป้าหมายที่สูงเกินไปอาจทำให้การตั้งงบประมาณรายจ่ายของรัฐอยู่ในระดับที่สูงเกินไปอีกด้วย

2. การควบคุมคุณภาพของสินค้าอาหารแปรรูปเพื่อการส่งออกเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการค้าระหว่างประเทศในอนาคต เพื่อให้การพัฒนาสอดคล้องกับการค้าสากลในตลาดโลก จึงควรนำระบบมาตรฐานสินค้า ISO 9000 หรือ ISO 14000 มาใช้กับอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร ถึงแม้ว่าการพัฒนาเรื่องดังกล่าวจะต้องกระทำในระยะยาว แต่อย่างไรก็ตามก็มีความจำเป็นที่จะต้องวางรากฐานไว้ตั้งแต่ในปัจจุบัน

3. ปัญหาเรื่องการขาดแคลนแรงงานในภาคเกษตรและเกษตรอุตสาหกรรมเป็นเรื่องที่ต้องได้รับการแก้ไขโดยด่วน การศึกษาเรื่องการนำเข้าแรงงานต่างชาติราคาถูกอาจเป็นจุดเริ่มต้นของการหาวิธีแก้ไขปัญหานี้

4. นอกจากการเร่งรัดให้มีการขอคืนภาษีวัตถุดิบอาหารสัตว์ตามมาตรา 19 ทวิ ให้เป็นไปอย่างรวดเร็วแล้ว การยกเลิกมาตรการการเก็บภาษีวัตถุดิบอาหารสัตว์น่าจะเป็นทางเลือกอีกทางหนึ่ง เพราะนอกจากจะทำให้ต้นทุนการผลิตอาหารแปรรูปส่งออกถูกลงแล้ว ยังจะทำให้ราคาสินค้าอาหารแปรรูปถูกลงด้วย ซึ่งนอกจากจะทำให้ประเทศสามารถแข่งขันได้ในตลาดโลกแล้ว ยังอาจช่วยให้ตลาดภายในสำหรับสินค้าบางชนิดขยายตัว เช่น กุ้งแช่แข็ง แต่อย่างไรก็ตามการยกเลิกมาตรการดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อผู้เกี่ยวข้องในระดับต่าง ๆ ได้ ดังนั้นการศึกษาถึงผลกระทบดังกล่าวจะช่วยทำให้การตัดสินใจที่จะยกเลิกมาตรการนี้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

5. การวางแผนเรื่องปริมาณการผลิตวัตถุดิบป้อนโรงงานในกรณีสับปะรดกระป๋องน่าจะมีการนำมาพิจารณาให้เกิดการปฏิบัติอย่างเป็นรูปธรรม โดยมีการศึกษาในเรื่องของ Contract Farming

6. ผู้ผลิตอาหารแปรรูป เช่น สิ้นค้าแช่แข็งควรให้ความสนใจกับการขยายตลาดภายในประเทศควบคู่ไปกับการขยายตลาดเพื่อการส่งออก โดยเริ่มต้นให้ความรู้ในเรื่องอาหารแช่แข็งแก่ผู้บริโภคภายในประเทศ ซึ่งหากถ้ารัฐบาลยกเลิกภาษีนำเข้าวัตถุดิบอาหารสัตว์ตามข้อเสนอแนะในข้อ 4 พร้อม ๆ กันไป จะทำให้ผู้บริโภคภายในประเทศหันมาสนใจสินค้าประเภทนี้มากขึ้น เนื่องจากราคภายในประเทศจะลดลง ในปัจจุบันนอกจากผู้บริโภคภายในประเทศจะมีความรู้สึกที่ว่าสินค้าประเภทนี้ผู้กึ่งสดที่วางขายอยู่ในตลาดสดทั่วไปไม่ได้แล้ว ราคาแช่แข็งยังอยู่ในระดับที่สูงกว่าราคาผู้กึ่งสดอีกด้วย

Strengthening Competitiveness of Thai Food Processing Industry

by

Assistant Professor Makasiri Chaowagul, Ph.D

Research Leader

Associate Professor Sanit Kao-ian

Researcher

Assistant Professor Boonterm Tirawatanaprasert

Researcher

Lecturer Decharat Sukhamnerd

Researcher

Introduction

The food processing industry of Thailand in the passed 10 years was rapidly developed and the direction of development was mainly for export. The export value of this industry in 1995 was more than a hundred thousand millions baht. Such development of the industry was supported by both internal and external factors such as high development in production technology , low cost of labor comparing to competitors and the expansion of world market. But since 1992 , the growth of this industry has been declined . This was because those supporting factors were alternated into barriers to the industry's growth . For examples , labor cost was increased , together with the absence of labor for agro-industry. The production cost of this industry was then increased comparing to competitors. The expansion of the world market was also declined and the non-tariff measures were introduced by some countries as barriers for import .

Objectives of Research Project

The main objective of this research was to strengthen export competitiveness of Thai food processing industry which could be specified into 4 minor objectives as followed :-

1. to calculate the Revealed Comparative Advantage indices (RCA) of the commodities studied

2. to calculate the effects to the changes in export value of commodities studied by applying the Constant Market Share model (CMS)

3.to study the Market Structure of the commodities studied

4.to recommend to strengthen export competitiveness of Thai food processing industry .

Commodities Studied

Commodities studied were those whose export values were of high ranks in food processing industry at present . These included frozen and chilled shrimp and squid , canned tuna , frozen and chilled chicken , canned pineapple and concentrated pineapple juice , canned baby corn and asparagus .

Data Period Used In This Study

Data period used in calculating the Revealed Comparative Advantage indices and in Constant Market Share Model were between 1982 to 1993 . This was because data needed in calculating in both sections were data of exports of countries in the world market in which there were 2-3 years lagging of time period in data presented.Data used in these calculation were seperated into 3 periods :- 1982-1986 , 1987-1991 and 1992-1993 . However , data used in studying Market Structure would be present data as much as possible.

Conclusion of The Study

The conclusion would consist of 2 parts. The first part was the conclusion of each commodity studied . The second part was conclusion of the food processing industry as a whole by concentrating at factors determining the export competitiveness of Thai food processing industry.

Part 1 Conclusion of Each Commodity Studied

1)Frozen and Chilled Shrimp and Squid

The export of frozen and chilled shrimp has been continuously increasing both quantity and value exported in which Thailand has been the biggest exporter since 1989. The quantity exported of this commodity in 1995 was 174,954 metric tons with the export value of 50,274 millions baht. The other biggest exporters next to Thailand

were Indonesia and India . Market shares of these 3 countries in 1993 were 14.57 % , 8.76 % and 9.88 % , respectively. One factor determining the export competitiveness of Thailand for this commodity was higher efficiency in producing fresh shrimp comparing to Indonesia and India. That was , the total yield of 220 thousand metric tons of cultivated shrimp in 1995 were only from 90.0 thousand hectares planted area. While total yields of Indonesia and India in the same year were 80.0 and 60.0 thousand metric tons which came from 300.0 and 80.0 thousands hectare planted area , respectively. The yield per hectare of these countries were then equal to 2.44 , 0.27 and 0.75 metric ton , respectively .

The RCA indices of frozen and chilled shrimp for the 3 periods above :- 1982-1986 , 1997-1991 and 1992-1993 , indicated that Thailand got comparative advantage in exporting this commodity . That was , the RCA index of the first period studied was 11.14 and then increased to 15.72 and 21.34 for the second and third periods studied . The direction of advantage was steadily increasing which was opposite to the RCA indices of frozen and chilled shrimp of Indonesia and India . Even though , the RCA indices of these two countries were greater than 1.0 but the level of advantage were unstable.

The study of changing export values of this commodity from the Constant Market Share model (CMS) indicated that internal factor was the main factor supporting the rapidly and continuously expansion of exporting this commodity. The study of Market Structure also provided more explanation about those internal factor. It indicated that the expansions of marine shrimp and black tiger shrimp production of Thailand were continuously increasing due to the development of production technology from natural cultivated technology in the past to develop-cultivated technology at present. The 73.12% and 99.91% of total yields of these two shrimps were from cultivation. Also, the external factors were supporting the export of this commodity which included the expansion of the world market especially the periods before 1992. Moreover, the importing countries like European Community provided the GSP measure for this commodity of Thailand. However, since 1992 the expansion of world market especially the main markets like Japan and the United States have been declined.

The study of Market Structure of exporting frozen and chilled shrimp of Thailand also revealed that the number of grade A plants of refrigerating industry

under the standard of department of fisheries was only 15 % of the total plants. This created the problem of standard for shrimp exporting in which the main importing countries have begun to introduce the Sanitary and Phyto-sanitary measures for controlling food imported since 1995. The study also showed that the vertical integration among firms at various market levels was very loosely. Such loosely integration did not support some important problems solving for this industry. For examples, the problem of controlling standard for shrimp exported from farmers to exporters or the unsuccess in claiming for raw material of feed meal import tax charged for shrimp exported because it could not determine the properly business proportion of each related firms at those various market levels.

The market structure also showed that the costs of feed meal and shrimp breed were the main items in cost structure of cultivation which were 58.43 % and 10.07 % of the total cost , respectively. For processing into frozen and chilled shrimp, the labor cost was the main item which accounted for 30% of processing cost. The second and third item were the cost of electricity-water supply and fuel which were 9.67% and 9.13 % , respectively. These factors became barriers to export for this commodity recently. That was , the cost of feed meal was high because of surcharge measure, the cost of labor was increasing and the high price of fuel.

Even though Thailand was the biggest exporter of shrimp, the export price of frozen and chilled shrimp of Thailand was determined by the importers mainly by the United States and Japan because those countries had choices of importing from the competitors of Thailand liked Indonesia , India or Equador. More importance, these importing countries are now applying non-tariff measures to control importing. These measures include sanitary measure and environmental conservation measures. These measures have been seriously implemented since the settlement of GATT agreement which started from the 1st of January 1995. And starting from the 1st of January 1997, the European Union would cut the total GSP given to frozen and chilled shrimp and squid of Thailand but not the competitors . This industry would face more problem not only from international markets , but also from domestic market because frozen products are unfamiliar to the tastes of domestic consumers.

The RCA indices of exporting frozen and chilled squid in those 3 periods above were decreased from $RCA=34.54$ for the first period to $RCA = 23.78$ and 17.45 for the second and third periods , respectively. Even though it showed comparative

advantage in exporting this product but the level of such advantage were declined. Inversely, the RCA of exporting the same commodity of other exporters like Morocco and India were increased.

The CMS model and Market Structure explained the declining of such exports that were from the quantity of squid and octopus captured declined together with the declining in economic growth of Japan the main importing country. Italy, another importing country seriously controlled the quality of this commodity imported. The frozen squid and octopus of Thailand exporting to these two market in 1995 were 49% and 21% of the total export.

2)Canned Tuna

The canned tuna export of Thailand was continuously increasing until 1991. Since then both quantity and value of exports have been decreased. The quantity and value of exports in 1991 were 272.8 thousand metric tons and 16,130.8 millions baht, respectively. Those two were decreased to 221.2 thousand metric tons and 13,624.5 millions baht in 1995, respectively. Nevertheless, Thailand was still the biggest exporter with market share of 40-45%.

The RCA indices of exporting canned tuna of Thailand for the periods between 1982-1991 revealed that Thailand got comparative advantage in exporting this product with $RCA = 56.54$ for the first period to $RCA = 68.63$ for the second period and decreased to $RCA = 47.22$ for the third period. The RCA indices of exporting this commodity of Philippines were rather stable between 32-34. But for Ecuador's, the RCA increased from 12 to 27 for the same periods.

The CMS model and the study of Market Structure showed that the periods between 1982 to 1991 were the golden years of canned tuna exports for Thailand. This was because the world market was tremendously expanded especially the United States and the European Community which were the main markets of Thailand. The quantity exported to these two markets in 1991 were approximately 70% of the total export. Since then the quantity exported to these two markets have been declined in which such export in 1995 remained only 49% of the total. This was because the amount of quota imported of the United States decreased from 75.1 millions pounds for 1991 to 73.7 and 72.3 millions pound for 1992 and 1993, respectively, in which the imported tax for canned tuna in quota was only 6.0% while the imported tax for

metric ton but in 1995 it reduced to 23,140 baht per metric ton. The problem of importing these raw material was the fluctuation in import prices in each year. The range between the highest and lowest price of skipjack imported in 1995 was 8,920 baht per ton, for example. The largest difference in import price for this tuna was 21,510 baht per ton in 1993. Such fluctuation created problems in production and marketing planning for firms.

The external factor liked import measures of main importing countries also affected this industry. The import tax charged under the GSP given by The European Union to Indonesia and the Philippines was only 18% but 24% for tuna from Thailand. The GSP of Canada given to canned tuna which produced from skipjack only but not for Atlantic bonito in which there has been no separation in the export code of canned tuna of Thailand, yet. This could affect the right to receive such GSP.

3) Frozen and Chilled Chicken

Broiler production of Thailand were mainly for domestic consumption. However, the quantity of frozen and chilled chicken exported was increasing recently. Between 1993 to 1995, such export was approximately 40% of total production. The export proportion of this product has been continuously increasing from 14% in 1985 to 38% in 1995. The major exporters of this product in the world market in 1995 included the United States, France, Brazil, the Netherlands, China and Thailand with the 37.8%, 11.3%, 9.1%, 9.1%, 7.5% and 4.0% corresponding market shares. The quantities exported of China for the passed few years were rapidly increased especially to Japan whose imports from Thailand in 1987 was 41.77% of the total import and imports from China in the same year was only 5.79%. But in 1993, the import from Thailand remained 31.49% while import from China increased to 21.27%. The main source of problem came from the higher cost of broiler production of Thailand comparing to China's. The China cost of broiler production was only 73% of Thailand's. The main source of higher cost of production was cost of feed meal in which main raw material such as soybean meal and maize were mostly from import. However, import controlling measures liked import quota and surcharge pushed the prices of these raw material imported very high.

The study indicated that Thailand got comparative advantage in exporting frozen and chilled chicken with the RCA indices of 9.30 and 11.58 for the first and second periods studied above but decreased to 8.12 for the third period.

The CMS model and the study of Market Structure revealed that the internal factor was the key factor determining the direction of export. That was, the higher cost of production for broiler as explained above. However, the exporter could claim for import taxes charged to raw material for feed meal imported which partly reduced the cost of export for the firms. This could be done because there was firmly vertical integration in this industry. That was, the broiler industry was a completed cycle industry. Firms got their own slaughter plants, broiler breed business, feed meal and animal medical business. Moreover, they also owned chicken processing and exporting businesses which was unlike the shrimp industry.

Besides the import tax claimed measure which partly reduced the problem of export, broiler producers have adjusted themselves in two ways. They turned to export more of value-added chicken products to Japan. They also expanded internal market passed through fast-food market which rapidly expanded, recently. The adjustment of the exporters and the expansion of internal market were the better points of chicken industry than other food processing industries which relied mainly on external market.

4) Canned Pineapple and Concentrated Pineapple Juice

Thailand has been the biggest exporter of canned pineapple since 1984. The quantities exported before 1994 were increased rather smooth with 48% of market share in 1993 while market shares of the Philippines and Indonesia were only 18% and 9%, respectively. The main importers of Thailand were the United States, European Union and Japan in which quantities exported to these 3 countries in 1993 were 35%, 30% and 8% of the total export, respectively. But in 1994, Thailand dumped the United States market which made quantity exported to this country increased to 50%. The United States, thus, then applied the anti-dumping measure to pineapple imported from Thailand. This made the quantity exported reduced significantly to 25.14% of the total export the year after that.

However, the RCA indices showed that comparative advantages in exporting canned pineapple of Thailand also reduced from $RCA = 73.29$ for the first period

The Market Structure also indicated that labor cost was approximately 30% of total cost of producing fresh pineapple and cost of packaging was 60% of processing cost excluding cost of pineapple.

The exports of concentrated pineapple juice of Thailand have been increased followed the increases in canned pineapple production. In 1994 , the quantities exported were 103,545 metric tons , the highest level of export ever. The main competitor was the Philippines.

The RCA indices of exporting this product of Thailand were rather stable between 1982 to 1990 but decreased for the Philippines'. According to the CMS model and Market Structure , it revealed that the quantity of fresh pineapple produced and markets of canned pineapple were important factors for the expansion of concentrated pineapple juice export. That was, whenever there was problems with the markets of canned pineapple , the producers turned to produce and export more of concentrated pineapple juice. The external factor determining export of this product was economic growth of main importers such as the United States. In 1995 ,this country imported concentrated pineapple juice from Thailand and the Philippines 36% and 51% of the total import. The other important importers were the Netherlands and Spain in which Thailand would not receive the GSP as of the canned pineapple case.

5) Canned Baby Corn and Canned Asparagus

Both baby corn and asparagus were second crops or products for both farmers and processors. Farmers , however, had choices to sell fresh baby corn in term of vegetable for direct consumption or sell it to processing firms. The processing firms themselves also had alternatives in producing baby corn purchased as canned vegetable or export it in the form of frozen vegetable. For asparagus, the farmers could choose between growing as green asparagus for fresh consumption or white asparagus for processing into canned product. The alternatives to produce or process above depended upon 3 factors :- demands of importers , domestic prices comparing to export prices and quantity of product produced.

The productions of canned baby corn and canned asparagus for exporting would follow the customers' orders both quantities and prices. The quality of product produced was adjusted to price received. The problem of quality could be worsen by many small processors in which export prices cutting were normally occurred.

the one outside quota was 12.5%. This quota was fulfilled in a very short time. However, Thailand exported more than quota to 2-3 times. The export problem still came from the quality of the product exported. This industry consisted of many small producers in which the quality of the product produced was not thoroughly control. Between 1991 to 1993, canned tuna from Thailand were detained 250 times by the United States.

For European Union, there has been increasing in import from the ACP countries and also provided import quota for the countries in the ANDEAN group. Moreover, the European Union still gives the GSP for products of the Philippines and Indonesia while no such GSP for Thailand. Besides, in 1995 Austria, Finland and Sweden which were the main importers of canned tuna of Thailand became the new members of the European Union. This made the import tax charged by these 3 countries increased from 15.0%, 7.55 and 0.05, respectively, to 24.0% followed the EU regulation. The quantities imported by those 3 countries were then decreased from 17,474 metric tons in 1994 to 7,440.64 metric tons in 1995.

The firms in this industry have tried to solve the export problems in many ways. Starting from some large firms of Thailand have tried to join investment with the United States' firms or many firms have tried to expand domestic market or some firms have turned to produce some other related product such as cat food or many firms have tried to export frozen tuna which has no import tax, yet.

The internal factor determining canned tuna export potential was cost structure in which the cost of package, labor and electricity and water supplied were the main items accounting for 30%, 18% and 10% of the total processing cost, respectively. Liked the problem of frozen shrimp, the high cost of labor and the absence of labor for agro-industry are now also the major problem of this industry.

The other problem facing canned tuna industry was raw material. Approximately 80% of raw material needed were from import. Those raw material were skipjack tuna, yellow fin tuna and albacore tuna. The problem of importing these tuna was not the quantity imported since firms could import tuna from countries around the world. The main sources of tuna supplied for Thailand were Taiwan, Japan and South Korea. The level of import prices was not also the problems because the prices of those 3 kinds of tuna imported have been significantly decreased. For example, the prices of skipjack imported in 1988 was approximately 44,850 baht per

which this item is the key factor in food processing cost. Moreover, the absence of labor in both agricultural and agro-industry sectors will make the problem of higher cost worsen.

The HACCP system for importing food processing products has been one of non-tariff measures introduced by those countries in which many firms are not ready for this system reflecting by small number of grade A firms, comprising with the insufficiency of governmental officers for quality inspection. Besides, these governmental inspection units were located in many departments and private quality control are individually performed.

Many processed food depends mainly on international market with very narrow domestic market. Thus, whenever there are restrictions from importing countries, the effect received will be tremendous. The internal market would partly alleviate those effects from exports.

Quantity of raw material produced like fresh pineapple could be both supporting and an obstacle to the export. But for the passing periods, the controlling in production to get the right level such as contracting farming has not been performed successfully by both farmers and processing firms.

Recommendation

To strengthening competitiveness in food processing industry, the recommendation are as followed :-

1. In setting the export target, it needs to realize about the true growth rate of the world market especially of the main markets. Too high level of export target would not only make it impossible to reach, but it could also create more internal problem such as the setting of too high governmental budget level.
2. The problem of labor in both agricultural and agro-industry sectors need to be solved seriously and immediately especially the problem of labor absence.
3. The one-stop service unit relating to export should be considered.

The export prices were normally determined by the purchasing countries because Thailand was a small exporter. The export prices of canned baby corn were rather constant while the domestic prices of fresh baby corn were increasing. The processing of canned baby corn for exporting were then for keeping the customers. In case of canned asparagus, the export prices since 1992 have been decreased but the prices received by the farmers were rather stable. Hence, for both cases there was no incentive to produce for exporting.

The labor cost was the main item in cost structure of producing both fresh baby corn and white asparagus which accounted for 56% and 50% of total cost, respectively. Especially, the production of white asparagus needs labors in piling soil to cover the top of the asparagus everyday. Otherwise, it would turn to be green asparagus. These labors should be household labors. And this was why farmers disliked to produce white asparagus comparing to production of green asparagus. Like other processed products, costs of packaging and labor were main item in processing cost.

Part 2 The Conclusion For The Whole Food Processing Industry

For the passing periods, Thailand got comparative advantages in exporting food processing products since both internal and external factors supported. These advantages were projected to continue but with the down trend. This came from 3 main sources :-

1. The growth rate of the world market at present and the near future especially the growth rates of the United States, European Union and Japan which are the main importing countries of Thailand will be at a declining rates.

2. There have been strictions in importing food processing products by those countries by introducing many measures both tariff and non-tariff measures. Some markets liked European Union have reduced the level of GSP given to many products imported from Thailand starting from the first of January 1997 and no GSP in 1999 while the competitors liked Indonesia and India, for examples still receive the higher level of GSP than Thailand.

3. At present and the near future, the main competitors in exporting processed food such as Indonesia, India and China still have lower labor cost than Thailand in

studied to $RCA = 59.69$ and 56.64 for the second and third periods studied , respectively . The RCA indices of the Philippines' exports also declined but for Indonesia they turned to increase from $RCA = 0.77$ to 6.23 and 7.76 for the same periods studied.

The CMS model and the Market Structure explained that both internal and external factors were important factors determining export direction of this product. The external factor was the expansion of the market. For internal factor there was no problem in raw material supplied. In 1993 and 1994 , the quantities of fresh pineapple produced were 2,589 and 2,370 thousand metric tons which were highest ever. The quantities of canned pineapple produced were then the results. Each producer tried to reduce his own stocks level by rapidly exporting mainly to the United States which was the biggest market with a very low price. The export price was reduced from 13.95 baht per kilogram for 1993 to 5.68 baht per kilogram for 1994 . This increased quantity exported to this market to 3.5 hundred thousand metric tons which was twice as much of 1993's. However , export prices to Germany and Japan in the same year were not reduced as much as of the United States. Thailand was thus blamed by the United States in dumping market. The United States then applied on the average rate 24.64% anti-dumping tax to canned pineapple imported from Thailand while the import taxes charged for the 3 biggest exporters were 51.16% , 41.74 and 38.68 % . The quantity of canned pineapple exported of the next year was decreased significantly. The exporters are now in the process of review request to the United States. However, the exporters tried to solve the export problem by turning their exports to the European Union market. This was the opportunity for Indonesia and the Philippines to come into the United States market . The analysis showed that the cause of such dumping came from the uncontrollable quantity of fresh pineapple produced each year. There was cycle movement in supply of this raw material. This cycle lasted 2.5-3 years due to one plantation of pineapple could yield 3 crops. In 1996 , there was lacking in fresh pineapple due to the anti-dumping case. It is predicted that for the next 2 years the market will not be the problem because deficiency in fresh pineapple supplied occurs. The market problem would occur from the cut in GSP given by European Union applying since the first of January 1997. The import tax charged to pineapple import from Thailand would be higher than those charged to the Philippines and Indonesia by 1.6-1.9% .

4. The development of processed food quality has to be done systematically . The system of ISO 9002 or ISO 14000 are recommended for this industry since the direction of world trade is that way. Eventhough it is long-run development , it is necessary to start developing now.

5.The planning for the appropriate level of quantity of pineapple produced needs to be done. It could start by explaining the damages caused by the uncontrollable quantity of fresh pineapple produced to the related persons.

บทที่ 1

การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ของอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร

1.1 บทนำ

จากการที่ระบบเศรษฐกิจของประเทศไทยมีรากฐานมาจากภาคเกษตรกรรมเป็นระยะเวลาที่ยาวนาน และจากการพัฒนาของเทคโนโลยีเป็นลำดับขั้นมา การเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารจึงไม่ได้เกิดขึ้นด้วยความบังเอิญ แต่ความเจริญเติบโตดังกล่าวเป็นไปตามขั้นตอนที่เหมาะสมกับการพัฒนาของประเทศ และของตลาดโลก ลักษณะที่เด่นของอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารที่พัฒนาควบคู่ไปกับการพัฒนาของระบบเศรษฐกิจคือ

1.การเป็นอุตสาหกรรมที่ช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าเกษตรขั้นปฐม (primary product) ซึ่งสินค้าที่ผ่านการแปรรูปดังกล่าวอาจจะอยู่ทั้งในรูปของสินค้าขั้นกลาง (intermediate product) ซึ่งผู้ซื้อต้องนำไปแปรรูปอีกทอดหนึ่ง ก่อนที่จะสามารถบริโภคได้ เช่น กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ไก่ชำแหละ เป็นต้น หรือในรูปสินค้าขั้นสุดท้าย (final product) ที่สามารถบริโภคได้เลย เช่น อาหารกระป๋อง เป็นต้น

2.อุตสาหกรรมแปรรูปอาหารโดยทั่วไปจะใช้แรงงานมาก (labor intensive) จึงเท่ากับการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมนี้ช่วยเพิ่มการมีงานทำ แต่ในทางตรงกันข้าม ถ้าเกิดปัญหาเกี่ยวกับแรงงานไม่ว่าจะเป็นเรื่องปัญหาค่าแรงงานที่สูงขึ้น หรือปัญหาการขาดแคลนแรงงาน จะเป็นอุปสรรคที่สำคัญสำหรับการขยายตัวของอุตสาหกรรมนี้

3.อุตสาหกรรมแปรรูปอาหารโดยทั่วไปต้องตั้งอยู่ ใกล้กับแหล่งวัตถุดิบ เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาเรื่องค่าขนส่งและความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับวัตถุดิบขณะขนส่ง ซึ่งวัตถุดิบดังกล่าวนั้นกระจายอยู่ในภูมิภาคต่างๆของประเทศ ดังนั้นอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารจึงช่วยกระจายความเจริญไปสู่ภูมิภาคดังกล่าวด้วย

4.นอกจากการเป็นอุตสาหกรรมเพิ่มมูลค่าแล้ว อุตสาหกรรมแปรรูปอาหารยังนำมาซึ่งเงินตราต่างประเทศจำนวนมากในแต่ละปี ซึ่งจากโครงสร้างของสินค้าอุตสาหกรรมเกษตรส่งออกของไทยในช่วง ปี 2533-2538 พบว่า สินค้าอุตสาหกรรมเกษตรส่งออกแบ่งออกเป็น 10 หมวด ได้แก่ หมวดอาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป หมวดน้ำตาลทรายและกากน้ำตาล หมวดผลไม้กระป๋องและแปรรูป หมวดผักกระป๋องและแปรรูป หมวดผลิตภัณฑ์ยาง หมวดผลิตภัณฑ์ปศุสัตว์ หมวดผลิตภัณฑ์ข้าว หมวดผลิตภัณฑ์ข้าวสาลีและอาหารสำเร็จรูปอื่นๆ หมวดอาหารสัตว์ และหมวดน้ำปลาและสิ่งปรุงรส (ตารางที่ 1.1) ซึ่งพบว่าในปี 2538 การส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมเกษตรดังกล่าวนี้มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น

ตารางที่ 1.1 มูลค่าสินค้าอุตสาหกรรมเกษตรส่งออก ปี 2533-2538

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	2533	2534	2535	2536	2537	2538
1.อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป	24,762.0	29,738.8	28,809.0	30,035.4	37,082.8	39,152.3
-อาหารทะเลกระป๋อง	21,623.4	25,727.3	24,424.6	25,659.8	31,995.8	33,294.8
-อาหารทะเลแปรรูป	3,138.5	4,011.5	4,384.4	4,375.6	5,087.0	5,857.5
2.น้ำตาลทรายและกากน้ำตาล	18,831.1	16,254.6	20,057.0	12,741.2	18,310.6	30,481.7
3.ผลไม้กระป๋องและแปรรูป	9,698.8	13,308.9	13,994.8	13,131.8	12,840.1	13,128.6
-ผลไม้กระป๋อง	7,230.6	9,634.2	10,594.5	9,510.3	9,132.2	8,808.7
-น้ำผลไม้	1,793.3	2,901.7	2,547.3	2,646.5	2,655.1	3,178.4
-ผลไม้อบแห้งและแช่อิ่ม	674.9	773.0	853.0	975.0	1,051.8	1,140.4
4.ผักกระป๋องและแปรรูป	2,650.1	4,025.7	3,459.8	3,360.5	3,877.8	4,664.4
5.ผลิตภัณฑ์ยาง	6,582.9	7,203.2	9,213.0	11,443.6	13,000.1	20,617.1
6.ผลิตภัณฑ์ข้าว	1,494.6	1,745.8	2,167.4	2,636.6	3,154.2	2,786.3
7.ผลิตภัณฑ์ข้าวสาลีและ อาหารสำเร็จรูปอื่นๆ	1,244.0	1,737.1	2,140.7	2,625.8	3,686.5	4,360.3
8.ผลิตภัณฑ์ปอ	1,428.1	1,379.8	1,098.0	1,053.0	958.8	640.2
9.อาหารสัตว์	3,473.5	4,529.2	4,615.7	4,976.5	5,047.7	5,716.3
10.น้ำปลาและเครื่องปรุงรส	665.9	792.8	939.9	1,062.2	1,257.9	1,530.8

ที่มา : กรมศุลกากร

123,078 ล้านบาท โดยเป็นมูลค่าจากอาหารทะเลกระป๋องและแปรรูปมากที่สุดถึง 39,152.3 ล้านบาท ซึ่งในจำนวนนี้เป็นการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องถึง 13,625 ล้านบาท (ตารางที่ 1.2) สำหรับหมวดผลไม้กระป๋องและแปรรูป พบว่าเป็นการส่งออกสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรดเข้มข้นถึง 5,763 และ 2,349 ล้านบาท ตามลำดับ ส่วนหมวดผักกระป๋องนั้น พบว่าเป็นการส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องเท่ากับ 1,071 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม นอกจากสินค้าอุตสาหกรรมเกษตรข้างต้นนี้แล้วยังมีสินค้าเกษตรแปรรูปชั้นกลางส่งออกที่ทำรายได้อย่างมากให้กับประเทศอีก 2-3 รายการ ได้แก่ กุ้งและปลาหมึกสดแช่เย็นและแช่แข็ง และไก่สดแช่เย็นแช่แข็ง โดยมูลค่าการส่งออกสินค้าทั้ง 3 รายการนี้ในปี 2538 มีเท่ากับ 50,274 6,640 และ 9,662 ล้านบาท ตามลำดับ

จากลักษณะเด่นทั้ง 4 ข้อข้างต้นของอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร จะเห็นได้ว่าลักษณะข้อที่ 4 คือเป็นแหล่งนำพาซึ่งเงินตราต่างประเทศนั้น เป็นลักษณะที่มีความสำคัญกับระบบเศรษฐกิจของประเทศอย่างเห็นได้ชัด แต่ในระยะเวลา 4-5 ปีที่ผ่านมาพบว่าสินค้าอาหารแปรรูปที่สำคัญบางชนิด เช่น ปลาทูน่ากระป๋องมีการเคลื่อนไหวในมูลค่าการส่งออกค่อนข้างมาก หรือมูลค่าการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งมีแนวโน้มลดลงตั้งแต่ปี 2535 เป็นต้นมา เช่นเดียวกับมูลค่าการส่งออกของสับปะรดกระป๋องที่ลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2535 เป็นต้นมา ในทางตรงกันข้าม สินค้าอาหารแปรรูปเช่นกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งกลับมีมูลค่าการส่งออกที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2533 ถึง 2538 ซึ่งการเคลื่อนไหวขึ้นลงของมูลค่าการส่งออกของสินค้าอาหารแปรรูปดังกล่าวมีสาเหตุมาจากทั้งปัจจัยภายในประเทศ และปัจจัยภายนอกประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในอนาคตอันใกล้นี้ปัจจัยภายนอกมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งที่กำหนดทิศทางของการส่งออกสินค้าอาหารแปรรูปของประเทศไทย เช่นการตัด GSP ของสหภาพยุโรปที่เคยให้กับสินค้าอาหารแปรรูปของไทยประเภทสินค้าประมงและผักผลไม้แปรรูป ซึ่งจะมีผลต่อการส่งออกกุ้งสดและปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปสหภาพยุโรป หรือการเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าสับปะรดกระป๋องของไทยที่ส่งไปสหรัฐอเมริกา หรือการลดลงในโควตานำเข้าปลาทูน่ากระป๋องของสหรัฐอเมริกา ตลอดจนการนำมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีของประเทศคู่ค้าที่สำคัญ เช่นสหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรปมาปฏิบัติอย่างจริงจังหลังจากการยอมรับในข้อตกลงแกตต์ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2538 เป็นต้นมา

ดังนั้นจึงมีความจำเป็นต้องศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อการส่งออกสินค้าอาหารแปรรูป ทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก เพื่อให้อย่างน้อยที่สุดประเทศไทยยังคงไว้ซึ่งความสามารถในการแข่งขันได้ในตลาดโลก

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

วัตถุประสงค์ของโครงการศึกษาในภาพรวม คือ ศึกษาถึงปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดความสามารถในการแข่งขันส่งออกสินค้าอาหารแปรรูปของประเทศไทย เพื่อหาทางเพิ่มขีดความสามารถ

ตารางที่ 1.2 มูลค่าการส่งออกสินค้าอาหารแปรรูปที่สำคัญบางรายการของประเทศไทย ปี 2533-2538

หน่วย : ล้านบาท

สินค้าอาหารแปรรูป	มูลค่าส่งออก					
	2533	2534	2535	2536	2537	2538
1. กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง	20,454	26,681	31,696	37,124	49,156	50,274
2. ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง	4,577	5,894	5,675	5,844	7,084	6,940
3. ปลาทูน่ากระป๋อง	13,717	16,131	13,438	13,063	15,698	13,625
4. ไก่สดแช่เย็นแช่แข็ง	7,589	10,276	10,399	8,886	9,838	9,662
5. สับปะรดกระป๋อง	5,524	7,264	8,274	7,191	6,608	5,763
6. น้ำสับปะรด	1,592	2,643	2,003	1,449	1,681	2,349
7. ข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋อง	536	961	826	756	964	1,071
รวม	53,989	69,850	72,311	74,313	91,029	89,683

ที่มา : กรมศุลกากร

ในการส่งออกดังกล่าวในอนาคต ซึ่งสามารถแบ่งวัตถุประสงค์โดยรวมดังกล่าวออกเป็นข้อๆได้ดังนี้ คือ

1. เพื่อหาดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage : RCA) ของสินค้าแปรรูปอาหารของประเทศไทย และของประเทศคู่แข่งที่สำคัญของไทย
2. เพื่อวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกของสินค้าแปรรูปอาหารของประเทศไทย โดยใช้แบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ (Constant Market Share : CMS)
3. เพื่อศึกษาโครงสร้าง พฤติกรรม และผลการดำเนินงาน (Market Structure , Conduct , and Performance) ของผู้ผลิตในอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร
4. เพื่อเสนอแนะแนวทางในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันส่งออกสินค้าอาหารแปรรูปของประเทศไทยในอนาคต

1.3 สินค้าที่ครอบคลุมในโครงการศึกษา

สินค้าที่ครอบคลุมในการศึกษานี้เน้นที่สินค้าอาหารแปรรูปส่งออก ซึ่งประกอบด้วยสินค้าอาหารแปรรูป 3 กลุ่ม คือ

1. อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป ประกอบด้วยสินค้า 3 ชนิด คือ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง และปลาทูน่ากระป๋อง
2. ผัก ผลไม้กระป๋องและแปรรูป ประกอบด้วยสินค้า 4 ชนิด คือ สับปะรดกระป๋อง น้ำสับปะรดเข้มข้น ข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋อง และหน่อไม้ฝรั่งกระป๋อง และ
3. ไก่สดแช่เย็นแช่แข็ง

1.4 วิธีการศึกษา

การศึกษามีลำดับขั้นตอนในการศึกษาดังนี้คือ

1. การคำนวณดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage : RCA) ของสินค้าที่ศึกษา ทั้งของประเทศไทยและของประเทศส่งออกที่สำคัญในตลาดโลกของสินค้าที่ศึกษา โดยแบ่งช่วงเวลาของการคำนวณออกเป็น 3 ช่วงเวลา คือ ช่วงแรกคือ 2525-2529 ช่วงที่ 2 คือ 2530-2534 และช่วงที่ 3 คือ 2535-2536 หรือแล้วแต่ข้อมูลจะอำนวย (เนื่องจากต้องใช้ข้อมูลการส่งออกรวมของโลกในการศึกษา) ซึ่งค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏที่คำนวณได้ในแต่ละช่วงจะบอกถึงทิศทางของการเปลี่ยนแปลงความสามารถในการส่งออกของประเทศไทยและประเทศส่งออกที่สำคัญในสินค้าแต่ละชนิดที่ศึกษา

2. วิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกของสินค้าแต่ละชนิดที่ศึกษาจากช่วงเวลาหนึ่งไปสู่อีกช่วงเวลาหนึ่งใน 3 ช่วงเวลาดังกล่าวด้วยแบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ (Constant Market

Share Model : CMS) การศึกษานี้จะให้ภาพที่ดีขึ้นถึงตัวแปรที่ทำให้มูลค่าการส่งออกของสินค้าที่ศึกษานั้นเปลี่ยนไป ซึ่งดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบไม่สามารถบอกได้

3.การศึกษาโครงสร้าง พฤติกรรมและผลการดำเนินงานตลาดของสินค้าที่ศึกษา จะแบ่งการศึกษาออกเป็น ดังนี้คือ

3.1 การศึกษาโครงสร้างตลาด ประกอบด้วยการศึกษาโครงสร้างผู้ผลิต ซึ่งข้อมูลที่เกี่ยวข้องประกอบด้วยเรื่องของวัตถุดิบและผู้ประกอบการ ศึกษาถึงรูปแบบของสินค้าที่ผลิตและส่งออก และศึกษาถึงโครงสร้างต้นทุนการผลิต

3.2 การศึกษาพฤติกรรมตลาด โดยจะพิจารณาเรื่องพฤติกรรมทางด้านราคา

3.3 การศึกษาผลการดำเนินงานตลาด จะศึกษาถึงปัจจัยที่เอื้ออำนวยและที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินการแข่งขัน โดยเฉพาะนโยบายหรือมาตรการของรัฐ ทั้งในส่วนของประเทศไทย และในส่วนของประเทศคู่ค้า และ/หรือคู่แข่งที่สำคัญ

ซึ่งการศึกษาในส่วนนี้จะให้ภาพที่ชัดเจนยิ่งขึ้นถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความสามารถในการส่งออก ทั้งปัจจัยในประเทศและปัจจัยภายนอกประเทศ นอกจากนี้การศึกษานี้ยังช่วยสนับสนุนผลการศึกษาในข้อที่ 2 อีกด้วย

1.5 ข้อมูลสำหรับการศึกษา

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษามาจาก 2 แหล่งที่สำคัญคือ

1.ข้อมูลที่ใช้ในการคำนวณค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ และข้อมูลที่ใช้ในการคำนวณการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกด้วยแบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่นั้น เป็นข้อมูลทฤษฎีเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ ทั้งของประเทศไทยและประเทศส่งออกที่สำคัญ ข้อมูลเหล่านี้ได้มาจากกรมศุลกากร กระทรวงพาณิชย์ หน่วยงานระหว่างประเทศ เช่น United Nations , JETRO หนังสือสถิติการค้าระหว่างประเทศ เช่น FAO Trade Yearbook , Commodity Trade Statistics เป็นต้น

2.ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาโครงสร้าง พฤติกรรมและผลการดำเนินงานตลาด นั้นแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ

ส่วนแรก เป็นข้อมูลทฤษฎี ซึ่งเก็บรวบรวมจากหน่วยงานต่างๆที่เกี่ยวข้อง ทั้งหน่วยงานของรัฐ เช่นกรมโรงงาน กรมศุลกากร กรมส่งเสริมการส่งออก กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กรมการค้าต่างประเทศ กรมประมง กรมปศุสัตว์ กรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ สำนักงานอาหารและยา สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เป็นต้น และหน่วยงานของเอกชน เช่น สมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป สมาคมแช่เยือกแข็งไทย และสมาคมผู้เลี้ยงไก่ส่งออก เป็นต้น นอกจากนี้ยังรวบรวมข้อมูลจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องอีกมากมาย

ส่วนที่ 2 เป็นข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิต / ผู้ประกอบการในสินค้าส่งออกแต่ละชนิดที่ศึกษา

1.6 ส่วนประกอบของรายงานการศึกษานี้

รายงานการศึกษานี้จะประกอบด้วย 8 บท ดังนี้คือ บทที่ 1 บทนำ บทที่ 2 จะเป็นเรื่องของ การคำนวณค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของสินค้าที่ศึกษา (RCA) ทั้งของประเทศไทย และของประเทศส่งออกที่สำคัญในสินค้าแต่ละชนิดที่ศึกษา นอกจากนั้นยังรวมเอาการคำนวณผลกระทบด้านต่างๆที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกสินค้าที่ศึกษาของประเทศไทยด้วยแบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ (CMS) บทที่ 3 ถึงบทที่ 7 จะเป็นผลการศึกษาโครงสร้างตลาดของสินค้าที่ศึกษา เริ่มตั้งแต่ บทที่ 3 กุ้งและปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง บทที่ 4 ปลาทูน่ากระป๋อง บทที่ 5 ไก่สดแช่เย็นแช่แข็ง บทที่ 6 สับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรดเข้มข้น และ บทที่ 7 ข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋อง และหน่อไม้ฝรั่งกระป๋อง สำหรับ บทที่ 8 ซึ่งเป็นบทสุดท้ายนั้นจะเป็นบทสรุป

บทที่ 2

ค่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ และแบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่

บทนี้ประกอบด้วย 2 ส่วน ส่วนแรก คือผลของการคำนวณเลขดัชนีวัดค่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ(Revealed Comparative Advantage : RCA)ของสินค้าทุกตัวที่ศึกษาทั้งของประเทศไทยและของประเทศคู่แข่ง โดยการคำนวณค่าดัชนีดังกล่าวได้กระทำใน 3 ช่วงเวลาเพื่อการเปรียบเทียบ คือ ช่วงแรกใช้ตัวเลขของปี พ.ศ. 2525-2529 ช่วงที่ 2 ใช้ตัวเลขของปี พ.ศ. 2530-2534 และช่วงสุดท้ายใช้ตัวเลขของปี พ.ศ. 2535-2536 ส่วนที่ 2 คือผลการคำนวณผลกระทบด้านต่างๆที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกสินค้าทุกตัวที่ศึกษาของประเทศไทยโดยใช้แบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ (Constant Market Share Model : CMS) ทั้งนี้ได้ทำการเปรียบเทียบผลกระทบด้านต่างๆในระหว่าง 2 ช่วงเวลา คือ ผลกระทบของช่วงเวลา 2525-2529 เปรียบเทียบกับ 2530-2534 และผลกระทบของช่วงเวลา 2530-2534 เปรียบเทียบกับ 2535-2536

2.1 ค่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage : RCA)

ในการพิจารณาถึงความสามารถในการส่งออกสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งของประเทศหนึ่งอาจทำได้หลายวิธี ซึ่งแต่ละวิธีมีข้อดีและข้อเสียที่แตกต่างกัน และค่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏก็เป็นค่าหนึ่งที่ใช้ให้เห็นถึงความสามารถในการส่งออกดังกล่าวได้ สูตรในการคำนวณ RCA เป็นดังนี้ คือ

$$RCA_{ik} = \frac{X_{ik} / X_i}{X_{wk} / X_w}$$

โดยที่	RCA_{ik}	คือ ค่า RCA ของสินค้า k ของประเทศ i
	X_{ik}	คือ มูลค่าส่งออกของสินค้า k ของประเทศ i
	X_i	คือ มูลค่าส่งออกทั้งหมดของประเทศ i
	X_{wk}	คือ มูลค่าส่งออกของสินค้า k ของทั่วโลก
	X_w	คือ มูลค่าส่งออกทั้งหมดของโลก

จากสูตรทำงาน RCA พบว่า ค่า RCA เป็นค่าที่เกิดจากการเปรียบเทียบระหว่างสัดส่วนการส่งออกสินค้า k ของประเทศหนึ่งต่อสัดส่วนการส่งออกสินค้า k ของทุกประเทศทั่วโลก ซึ่ง

ถ้าค่า $RCA_k > 1$ จะกล่าวได้ว่าประเทศ i อยู่ ในฐานะได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกสินค้า k

ถ้าค่า $RCA_k < 1$ จะกล่าวได้ว่าประเทศ i อยู่ในฐานะเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกสินค้า k

ข้อดีของ RCA คือ ทำให้เห็นภาพกว้างๆ ของการส่งออกสินค้า k ของประเทศหนึ่ง เมื่อเปรียบเทียบกับ การส่งออกสินค้า k ของทั่วโลก

แต่ข้อเสียของ RCA คือจะมีอยู่หลายประการดังต่อไปนี้ คือ

1) ประเทศ 2 ประเทศที่มีค่า $RCA > 1$ ทั้งคู่ไม่สามารถสรุปได้แน่นอนลงไปว่า ประเทศที่มีค่า RCA ที่มากกว่านั้น มีความสามารถในการส่งออกสินค้า k มากกว่าอีกประเทศหนึ่งที่มีค่า RCA ที่น้อยกว่า ทั้งนี้เพราะว่าตัวเลขที่นำมาคำนวณค่า RCA นั้นอยู่ในรูปสัดส่วนทั้งตัวตั้งและตัวหาร ดังนั้น ถ้า RCA_k (สินค้า k ของประเทศ i) มาเปรียบเทียบกับ RCA_k (สินค้า k ของประเทศ j) จะพบว่าตัวหารจะเหมือนกัน คือมูลค่าการส่งออกสินค้า k ของโลก จะผิดกันก็แค่เฉพาะตัวตั้งเท่านั้น ซึ่งอยู่ในรูปสัดส่วน X_{ik}/X_k และ X_{jk}/X_k และสมมติว่าสัดส่วนแรกมีค่าน้อยกว่าสัดส่วนหลัง ก็ไม่ได้หมายความว่า ค่า X_{ik} น้อยกว่าค่า X_{jk} เสมอไป ซึ่งถ้าค่า $X_{ik} > X_{jk}$ จะชี้ว่าการส่งออกสินค้า k ของประเทศ i มีมากกว่าการส่งออกสินค้า k ของประเทศ j แต่การที่สัดส่วน $X_{ik}/X_k < X_{jk}/X_k$ นั้นเป็นเพราะว่าประเทศ i อาจให้ความสำคัญกับการส่งออกสินค้า k น้อยกว่าของประเทศ j ก็ได้

2) RCA ของการส่งออกสินค้า k ของประเทศที่มีการส่งออกสินค้าเกษตรเป็นหลัก มักจะมีค่าสูงกว่า RCA ของการส่งออกสินค้า k ของประเทศที่มีการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมเป็นหลัก ทั้งนี้เพราะว่ามูลค่าของการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมโดยปกติจะมากกว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าเกษตร

3) การที่ $RCA > 1$ หรือ $RCA < 1$ ไม่สามารถระบุได้แน่ชัดว่าเกิดจากปัจจัยใด

ถึงแม้ว่าค่า RCA จะมีข้อเสียมากกว่าข้อดี แต่ค่า RCA ก็เป็นจุดเริ่มต้นที่ดีของการศึกษาการเปลี่ยนแปลงทิศทางของการส่งออกสินค้า k ของประเทศหนึ่งได้ โดยคำนวณ RCA ของหลายช่วงเวลา แล้วนำมาเปรียบเทียบกัน แต่การเปรียบเทียบจะต้องคำนึงถึงข้อจำกัดต่างๆ ของ RCA ประกอบด้วย

สำหรับการศึกษานี้ ได้คำนวณค่า RCA ของสินค้าเกษตรส่งออกต่อไปนี้คือ กุ้งสดและปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง ปลาทุ่นำกระป๋อง ไก่สดแช่เย็นแช่แข็ง สับปะรดกระป๋อง น้ำสับปะรดเข้มข้น และผักกระป๋อง โดยข้อมูลที่ใช้ในการคำนวณเป็นข้อมูลเฉลี่ยของมูลค่าการส่งออกใน 3 ช่วงเวลา คือ ปี 2525-2529 ปี 2530-2534 และปี 2535-2536 ซึ่งสำหรับบางสินค้าและบางประเทศค่า RCA ของช่วงสุดท้ายอาจใช้ข้อมูลของปี 2535 หรือ 2534 เพียงปีเดียว ทั้งนี้เนื่องจากความจำกัดของข้อมูลใน

ส่วนนั้น ในการคำนวณค่า RCA นอกจากจะคำนวณของประเทศไทยแล้ว ยังได้ทำการคำนวณ RCA ของประเทศผู้ส่งออกที่สำคัญของแต่ละสินค้าด้วย

ข้อมูลที่สำคัญที่ใช้ในการคำนวณ RCA สำหรับทุกประเทศคือ มูลค่าการส่งออกสินค้าทุกชนิดของโลก (X_w) และมูลค่าการส่งออกสินค้าทุกชนิดของแต่ละประเทศ (X_i) ปรากฏอยู่ในตารางที่ 2.1 และ 2.2 ตามลำดับ

2.2 ค่า RCA ของสินค้าที่ศึกษา

2.2.1 ค่า RCA ของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งส่งออก

ประเทศส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งที่สำคัญในปี 2536 ได้แก่ ไทย อินโดนีเซีย อินเดีย เอกวาดอร์ เม็กซิโก และเวียดนาม โดยมูลค่าการส่งออกของประเทศทั้ง 6 นี้ในปี 2536 เป็นประมาณร้อยละ 61.1 ของมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของโลก (ตารางที่ 2.3) ซึ่งเป็นส่วนที่มาจากประเทศไทยประมาณร้อยละ 21.3 ในช่วงปี 2525-2536 นี้มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยเพิ่มขึ้นกว่า 10 เท่าตัว และเป็นการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี เช่นเดียวกับอินโดนีเซีย

จากข้อมูลในตารางที่ 2.1 ถึง 2.3 เพื่อนำมาคำนวณค่า RCA จะได้ค่า RCA ดังตารางที่ 2.4 พบว่าค่า RCA ของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจาก $RCA = 11.14$ ของช่วงปี 2525-2529 มาเป็น $RCA = 21.34$ ของช่วงปี 2535-2536 หรือเพิ่มขึ้นเกือบ 2 เท่าตัวซึ่งเมื่อกลับไปพิจารณาตัวเลขมูลค่าการส่งออกก็พบว่า สาเหตุที่ทำให้ RCA ของการส่งออกกุ้งของประเทศไทยมีค่าเพิ่มขึ้นเกือบ 2 เท่านี้เนื่องจาก 2 สาเหตุ คือ

1) มูลค่าการส่งออกกุ้งของประเทศไทยเพิ่มขึ้นกว่า 10 เท่าตัวในช่วงปี 2525-2536 ในขณะที่มูลค่าการส่งออกสินค้าทั้งหมดของประเทศไทยเพิ่มขึ้นประมาณ 5 เท่าตัวในช่วงเวลาเดียวกัน

2) มูลค่าการส่งออกกุ้งของโลกเพิ่มขึ้นประมาณ 2.8 เท่าในช่วงปี 2525-2536 และมูลค่าการส่งออกสินค้าทุกชนิดของโลกก็เพิ่มขึ้นประมาณ 2.1 เท่า ในช่วงเวลาเดียวกัน

ซึ่งค่า RCA ของการส่งออกกุ้งของอินโดนีเซียก็เป็นไปในลักษณะเช่นเดียวกับของประเทศไทย ผิดกันแต่ว่ามูลค่าการส่งออกกุ้งของอินโดนีเซียเป็นแค่ครึ่งหนึ่งของการส่งออกกุ้งของประเทศไทยในปี 2536

RCA ของการส่งออกกุ้งที่น่าสนใจอีกประเทศหนึ่ง คือ เอกวาดอร์ ที่เพิ่มขึ้นประมาณ 2 เท่า เช่นเดียวกับของประเทศไทยและอินโดนีเซีย แต่ค่า RCA ไม่ได้เพิ่มขึ้นแบบต่อเนื่องทั้งนี้เพราะค่า RCA ของช่วงปี 2535-2536 จะมีขนาดพอๆกับค่า RCA ของช่วงปี 2530-2534 ซึ่งชี้ให้เห็นว่าอัตราการเพิ่มขึ้นของการส่งออกกุ้งของเอกวาดอร์เริ่มชลอตัวลง ในขณะที่เดียวกันการส่งออกโดยรวมของเอกวาดอร์ไม่ได้เพิ่มขึ้นเลยโดยภาพรวม

ตารางที่ 2.1 มูลค่าการส่งออกสินค้าทุกชนิดของโลก (X_w หรือ $\sum_i \sum_k \sum_t X_{ikt}$)

ปี	มูลค่าส่งออกทุกสินค้าของโลก (พันล้านดอลลาร์)
2525	1,740.6
2526	1,697.2
2527	1,800.6
2528	1,819.4
2529	1,998.6
เฉลี่ยปี 2525-2529	1,811.28
2530	2,352.6
2531	2,689.7
2532	2,914.3
2533	3,336.9
2534	3,441.9
เฉลี่ยปี 2530-2534	2,947.08
2535	3,687.5
2536	3,685.5
เฉลี่ยปี 2535-2536	3,686.5

ที่มา : International Finance Statistics , 1994

ตารางที่ 2.2 มูลค่าการส่งออกทั้งหมดในทุกสินค้าของประเทศผู้ส่งออก (X)

มูลค่า : พันล้านดอลลาร์

ปี	ไทย	จีน	เอกวาดอร์	อินโดนีเซีย	อินเดีย	เวียดนาม	สเปน	ฟิลิปปินส์	เม็กซิโก
2525	6.94	22.32	2.33	22.29	9.36	0.60	20.50	4.97	21.21
2526	6.37	22.23	2.35	21.15	9.15	0.59	19.73	4.89	21.82
2527	7.41	26.14	2.62	21.90	9.99	0.67	23.51	5.27	24.41
2528	7.12	27.35	2.91	18.59	9.14	0.75	24.25	4.61	22.11
2529	8.87	30.94	2.17	16.08	9.40	0.79	27.21	4.77	16.35
เฉลี่ยปี 2525-2529	7.35	25.80	2.47	20.00	9.39	0.68	23.04	4.90	21.18
2530	11.65	39.44	1.93	17.14	11.30	0.88	34.19	5.65	20.88
2531	15.95	47.52	2.19	19.47	13.33	1.07	40.34	7.03	20.77
2532	20.08	52.54	2.35	22.16	15.85	1.50	44.49	7.76	23.05
2533	23.08	62.10	2.71	25.67	17.98	2.40	55.64	8.07	27.13
2534	28.43	70.91	2.85	29.54	17.66	2.09	60.18	8.77	27.32
เฉลี่ยปี 2530-2534	19.84	54.70	2.41	22.80	15.22	1.59	46.96	7.45	23.83
2535	32.47	84.94	3.01	33.86	19.56	2.48	64.33	9.75	27.72
2536	36.74	90.97	2.90	36.83	21.55	.	63.10	11.09	30.24
เฉลี่ยปี 2535-2536	34.61	87.96	2.96	35.35	20.56	2.48	63.72	10.42	28.98

ที่มา : FAO Trade Year Book, 1984- 1993

ตารางที่ 2.2(ต่อ) มูลค่าการส่งออกทั้งหมดในมูลค่าของประเทศไทยผู้ส่งออก (X_i)

มูลค่า : พันล้านดอลลาร์

ปี	มอริทาเนีย	โคตดิวัวร์	มอริเตเนีย	บราซิล	สหรัฐ	เนเธอร์แลนด์	ฝรั่งเศส	เดนมาร์ก
2525	0.23	2.35	2.06	20.18	216.44	75.68	96.69	15.40
2526	0.29	2.09	2.01	21.90	205.64	73.70	94.94	16.06
2527	0.29	2.71	2.08	27.01	223.98	74.86	97.57	15.98
2528	0.37	3.20	2.07	25.64	218.82	78.01	101.67	17.10
2529	0.36	3.35	2.45	22.35	227.16	83.51	124.95	21.29
เฉลี่ย ปี 2525-2529	0.31	2.74	2.15	23.41	218.41	77.15	103.17	17.15
2530	0.43	3.11	2.83	26.22	254.12	93.11	148.38	25.68
2531	0.35	2.77	3.60	33.50	322.43	103.21	167.77	27.65
2532	0.44	2.81	3.31	34.02	363.81	108.26	179.40	28.11
2533	0.47	.	4.27	30.87	393.59	131.78	216.59	35.13
2534	.	.	4.31	31.62	421.73	133.63	217.10	36.00
เฉลี่ย ปี 2530-2534	0.42	2.8957	3.66	31.25	351.14	114.00	185.85	30.51
2535	.	6.22	3.98	35.86	448.16	139.95	235.87	39.63
2536	.	.	3.75	38.70	464.77	131.14	208.91	37.03
เฉลี่ย ปี 2535-2536	.	6.22	3.87	37.34	456.47	135.54	222.39	38.33

ตารางที่ 2.3 มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศผู้ส่งออก i (X_{ik})

มูลค่า : พันดอลลาร์

ปี	ไทย	จีน	เอกวาดอร์	อินโดนีเซีย	อินเดีย	เวียดนาม	เม็กซิโก	รวม	โลก
2525	120,152	-	129,727	177,434	318,468	-	423,686	1,169,467	2,443,684
2526	137,584	-	185,652	185,499	307,478	33,290	368,361	1,217,864	2,691,502
2527	118,779	95,719	146,670	190,782	289,390	48,540	401,745	1,291,625	2,796,040
2528	126,689	66,916	158,900	193,348	254,565	59,048	326,119	1,185,585	2,837,999
2529	167,023	226,794	284,729	280,273	301,293	71,344	353,837	1,685,293	4,063,541
เฉลี่ย ปี 2525-2529	134,045.4	129,809.67	181,135.6	206,667.2	294,238.8	53,055.5	374,749.6	1,309,986.8	2,966,553.2
2530	223,426	377,458	385,730	342,139	309,447	112,106	434,759	2,185,065	5,075,298
2531	345,605	591,550	341,324	485,662	332,321	142,887	277,066	2,516,415	5,557,515
2532	601,687	534,086	334,556	515,471	279,286	74,026	337,840	2,676,952	5,321,934
2533	781,496	707,658	372,783	643,928	346,467	112,273	227,230	3,191,835	5,931,762
2534	1,026,421	513,384	493,754	715,909	417,591	171,830	223,486	3,562,375	6,254,680
เฉลี่ย ปี 2530-2534	595,727	544,827.2	385,629.4	540,621.8	337,022.4	122,624.4	300,076.2	2,826,528.4	5,628,237.8
2535	1,224,961	550,081	516,126	687,791	442,482	209,000	172,679	3,630,441	6,548,029
2536	1,466,330	370,250	445,004	789,006	576,831	265,300	295,436	4,208,157	6,883,114
เฉลี่ยปี 2535-2536	1,345,645.5	460,165.5	480,565	738,398.5	509,656.5	273,150	234,057.5	3,919,299.0	6,715,571.5

ที่มา : FAO Fishery Statistics, 1993

ตารางที่ 2.4 ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ(Revealed Comparative Advantage : RCA)
 ของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย จีน เอกวาดอร์ อินโดนีเซีย อินเดียและเวียดนาม
 ตั้งแต่ปี 2525-2536

ประเทศ	ช่วงเวลา	ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ(RCA)
ไทย	2525-2529	11.14
	2530-2534	15.72
	2535-2536	21.34
จีน	2525-2529	3.07
	2530-2534	5.22
	2535-2536	2.87
เอกวาดอร์	2525-2529	44.78
	2530-2534	83.79
	2535-2536	89.12
อินโดนีเซีย	2525-2529	6.31
	2530-2534	12.42
	2535-2536	11.47
อินเดีย	2525-2529	19.13
	2530-2534	11.95
	2535-2536	13.61
เวียดนาม	2525-2529	47.93
	2530-2534	40.38
	2535	47.45

ที่มา : คำนวณจากตัวเลขในตารางที่ 2.1-2.3

สำหรับค่า RCA ของการส่งออกกุ้งของประเทศจีน อินเดีย และ เวียดนาม นั้นมีทิศทางของการเปลี่ยนแปลงที่ไม่แน่นอน ซึ่งมีสาเหตุมาจากความไม่แน่นอนในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศดังกล่าว

2.2.2 ค่า RCA ของปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งส่งออก

ประเทศส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งที่สำคัญในช่วงเวลาที่ศึกษาคือ ประเทศไทย มอร็อกโค สเปน มอริทาเนีย และอินเดีย ซึ่งมูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งรวมของทั้ง 5 ประเทศนี้คิดเป็นร้อยละ 52.6 ของการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งรวมของโลก ในปี 2536 (ตารางที่ 2.5) โดยเป็นส่วนที่มาจากประเทศไทยประมาณร้อยละ 15.7 ในช่วงปี 2525-2536 มูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยเพิ่มขึ้นประมาณ 2.5 เท่าเช่นเดียวกับมอร็อกโค ส่วนมอริทาเนียและสเปนนั้น มูลค่าการส่งออกดังกล่าวเพิ่มขึ้นประมาณ 1.8 และ 1.4 เท่าตามลำดับสำหรับอินเดีย ถึงแม้มูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งจะเพิ่มขึ้นถึง 5.6 เท่าในช่วงที่ศึกษา แต่มูลค่าการส่งออกดังกล่าวก็เป็นเพียงร้อยละ 27.2 ของมูลค่าการส่งออกของประเทศไทยในช่วงปี 2535-2536 เท่านั้น ถึงแม้ว่ามูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของโลกจะเพิ่มขึ้นอย่างมากในช่วงเวลาที่ศึกษา แต่การเพิ่มเป็นไปอย่างไม่สม่ำเสมอ ซึ่งผิดกับการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ที่เป็นเช่นนี้อาจเนื่องมาจากว่าปลาหมึกเป็นสัตว์ที่ต้องจับจากธรรมชาติ ซึ่งไม่สามารถควบคุมปริมาณได้ แต่กุ้งนั้นเกิดจากการเพาะเลี้ยงเป็นส่วนใหญ่

จากตารางที่ 2.1, 2.2 และ 2.5 นำมาคำนวณค่า RCA จะได้ค่า RCA ปรากฏดังตารางที่ 2.6 พบว่า RCA ของการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยถึงแม้ว่าจะมากกว่า 1 คืออยู่ในฐานะที่ได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออก แต่ค่า RCA มีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง เช่นเดียวกับสเปน ที่เป็นเช่นนี้เพราะว่าการเพิ่มขึ้นในมูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยเพิ่มขึ้นในอัตราที่น้อยกว่าการเพิ่มขึ้นในมูลค่าการส่งออกรวมของประเทศ คือ อย่างแรกเพิ่มขึ้นประมาณ 2.5 เท่า ในขณะที่อย่างหลังเพิ่มขึ้นประมาณ 5 เท่าในช่วงเวลาที่ศึกษา ในขณะที่การเพิ่มขึ้นในมูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยเป็นไปในอัตราเดียวกับของโลก กล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ มูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งเป็นสัดส่วนที่ลดลงในมูลค่าการส่งออกโดยรวมของประเทศไทย

สำหรับค่า RCA ของการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศส่งออกอื่นที่น่าสนใจ คือ โมร็อกโคและอินเดีย เพราะค่า RCA มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทั้งคู่ ทั้งนี้เพราะว่ามูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดของทั้ง 2 ประเทศเพิ่มในอัตราที่สูงกว่าทั้งมูลค่าการส่งออกรวมของประเทศและมูลค่าการส่งออกปลาหมึกรวมของโลก

ตารางที่ 2.5 มูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศผู้ส่งออก i (X_{it})

มูลค่า : พันดอลลาร์

ปี	ไทย	มรียาเนีย	มอริเชียส	สเปน	อินเดีย	รวม	โลก
2525	77,552	12,645	40,379	82,028	8,001	220,605	449,386
2526	71,191	45,069	89,578	97,290	7,168	310,296	568,189
2527	71,864	52,202	91,969	126,970	6,223	349,228	610,437
2528	78,132	86,133	81,354	135,305	10,976	391,900	656,979
2529	143,014	143,473	99,541	133,637	23,042	542,707	867,036
เฉลี่ย ปี 2525-2529	88,350.6	67,904.4	80,564.2	115,046	11,082	362,947.2	630,405.4
2530	161,922	133,944	131,095	117,384	21,697	566,042	1,020,244
2531	150,384	163,875	161,713	123,268	40,577	639,817	1,083,026
2532	204,102	138,636	145,965	127,495	47,716	663,914	1,192,797
2533	178,490	96,365	146,738	141,309	48,113	611,015	1,096,530
2534	215,532	103,905	232,434	153,729	52,662	758,262	1,294,195
เฉลี่ย ปี 2530-2534	182,086	127,345	163,589	132,637	42,153	647,810.0	1,137,358.4
2535	222,652	132,568	207,860	158,110	57,537	778,727	1,298,017
2536	231,389	112,153	195,331	170,072	66,002	774,947	1,473,031
เฉลี่ยปี 2535-2536	227,020.5	122,360.5	201,595.5	164,091	61,769.5	776,837.0	1,385,524

ที่มา : FAO Fishery Statistics, 1993

ตารางที่ 2.6 ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ(Revealed Comparative Advantage : RCA)
ของปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย มอริทาเนีย โมร็อกโก สเปน และอินเดีย
ตั้งแต่ปี 2525-2536

ประเทศ	ช่วงเวลา	ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ(RCA)
ไทย	2525-2529	34.54
	2530-2534	23.78
	2535-2536	17.45
มอริทาเนีย	2525-2529	629.36
	2530-2534	781.65
	2535-2536	-
โมร็อกโก	2525-2529	107.66
	2530-2534	115.82
	2535-2536	138.60
สเปน	2525-2529	14.35
	2530-2534	7.32
	2535-2536	6.86
อินเดีย	2525-2529	3.39
	2530-2534	7.18
	2535-2536	7.99

ที่มา : คำนวณจากตัวเลขในตารางที่ 2.1 2.2 และ 2.5

2.2.3 ค่า RCA ของปลาทูน่ากระป๋องส่งออก

ประเทศส่งออกปลาทูน่ากระป๋องที่สำคัญในช่วงเวลาที่ศึกษา คือ ไทย ฟิลิปปินส์ โคตติเวร์ สเปน อินโดนีเซีย และเอกวาดอร์ โดยมูลค่าการส่งออกรวมของทั้ง 6 ประเทศนี้เป็นประมาณร้อยละ 72.5 ของมูลค่าการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของโลก ซึ่งเป็นส่วนที่มาจากประเทศไทยถึงร้อยละ 42.3 ในช่วงปี 2525-2536 มูลค่าการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของประเทศไทยเพิ่มขึ้นประมาณ 4.6 เท่า ซึ่งใกล้เคียงกับของสเปน คือประมาณ 4.2 เท่า แต่ในทั้ง 6 ประเทศข้างต้นนี้ มูลค่าการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของอินโดนีเซียเพิ่มมากที่สุดในช่วงเวลาที่ศึกษา คือ เพิ่มขึ้นถึง 12.2 เท่า สำหรับประเทศฟิลิปปินส์ โคตติเวร์ และเอกวาดอร์ นั้นมูลค่าการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องเพิ่มขึ้น 2.2 2.1 และ 3.1 เท่า ตามลำดับ ซึ่งเมื่อพิจารณาการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องรวมของโลกพบว่าเพิ่มขึ้นประมาณ 2.3 เท่าในช่วงเวลาที่ศึกษา

จากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของประเทศส่งออกที่สำคัญและของโลกดังกล่าวข้างต้น (ตารางที่ 2.1 2.2 และ 2.7) เมื่อนำมาคำนวณค่า RCA จะได้ค่า RCA ดังปรากฏในตารางที่ 2.8 ซึ่งพบว่า ประเทศไทยอยู่ในฐานะที่ได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกปลาทูน่ากระป๋อง (RCA มากกว่า 1) แต่ทิศทางของความได้เปรียบนั้นไม่แน่นอน กล่าวคือในช่วงปี 2525-2534 มูลค่าการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และเมื่อคิดเป็นสัดส่วนกับมูลค่าการส่งออกโดยรวมของประเทศ ก็พบว่าสัดส่วนดังกล่าวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเช่นกัน แต่ในช่วง 2535-2536 มูลค่าการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของประเทศไทยกลับลดลงในขณะที่มูลค่าการส่งออกโดยรวมของประเทศยังคงเพิ่มขึ้นต่อไป จึงทำให้มูลค่าการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของประเทศไทยเมื่อคิดเป็นสัดส่วนกับการส่งออกโดยรวมของประเทศลดลง ซึ่งทำให้ RCA ลดลงตาม

สำหรับค่า RCA ของการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของประเทศส่งออกที่สำคัญอื่น พบว่า ค่า RCA ดังกล่าวของฟิลิปปินส์ มีค่าค่อนข้างคงที่ ในขณะที่ค่า RCA ของสเปน อินโดนีเซีย และเอกวาดอร์ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ส่วนของโคตติเวร์นั้นทิศทางของ RCA ของการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องคล้ายกับของประเทศไทย แต่มูลค่าการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของโคตติเวร์น้อยกว่าของประเทศไทยประมาณ 5 เท่าตัวในช่วงปี 2525-2536

2.2.4 ค่า RCA ของไก่สดแช่เย็นแช่แข็งส่งออก

ประเทศผู้ส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งที่สำคัญนั้นมีอยู่หลายประเทศได้แก่ ฝรั่งเศส สหรัฐอเมริกา เนเธอร์แลนด์ บราซิล ไทย จีน และเดนมาร์ก โดยมูลค่าส่งออกรวมของทั้ง 7 ประเทศในปี 2536 คิดเป็นประมาณร้อยละ 78 ของการส่งออกรวมของโลก ซึ่งเป็นส่วนที่มาจากประเทศไทย

ตารางที่ 2.7 มูลค่าการส่งออกปลาหมักกระป๋องของประเทศผู้ส่งออก (X_{ij})

มูลค่า : พันดอลลาร์

ปี	ไทย	โคตติเวออร์	ฟิลิปปินส์	สเปน	อินโดนีเซีย	เอกวาดอร์	รวม	โลก
2525	19,700	45,212	46,461	9,452	1,443	12,633	134,901	390,440
2526	39,340	52,298	52,774	15,972	4,478	7,574	172,436	439,033
2527	78,707	47,252	45,398	12,725	4,406	6,868	195,356	468,372
2528	170,169	41,997	47,096	15,384	2,248	7,592	284,486	550,563
2529	285,647	54,432	49,615	16,202	3,549	7,373	416,818	740,202
เฉลี่ย ปี 2525-2529	118,712.6	48,238.2	48,268.8	13,947	3,224.8	8,408	240,799.4	517,722
2530	316,846	72,033	51,720	27,645	8,293	11,628	488,165	778,153
2531	510,416	89,730	91,142	51,873	20,706	14,726	778,593	1,095,786
2532	536,834	89,268	108,308	43,338	39,332	10,336	827,416	1,142,118
2533	536,545	112,011	95,198	40,654	43,463	13,842	841,713	1,140,931
2534	632,197	98,054	104,472	62,311	77,685	13,392	988,111	1,325,054
เฉลี่ย ปี 2530-2534	506,567.6	92,219.2	90,168	45,164.2	37,895.8	12,784.8	784,799.6	1,096,408.4
2535	529,073	93,544	94,270	55,541	32,113	24,634	829,175	1,138,294
2536	515,927	109,563	121,453	62,768	46,498	27,490	883,699	1,218,862
เฉลี่ย ปี 2535-2536	522,500	101,553.5	107,861.5	59,154.5	39,305.5	26,062	856,437	1,178,578

ที่มา : FAO Fishery Statistics, 1993

ตารางที่ 2.8 ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ(Revealed Comparative Advantage : RCA)
ของปลาทูน่ากระป๋องของไทย ฟิlippินส์ สเปน อินโดนีเซีย เอกวาดอร์ และโคล
ติเวร์ ตั้งแต่ปี 2525-2536

ประเทศ	ช่วงเวลา	ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ(RCA)
ไทย	2525-2529	56.54
	2530-2534	68.63
	2535-2536	47.22
ฟิลิปปินส์	2525-2529	34.46
	2530-2534	32.53
	2535-2536	32.38
สเปน	2525-2529	2.12
	2530-2534	2.59
	2535-2536	2.90
อินโดนีเซีย	2525-2529	0.56
	2530-2534	4.47
	2535-2536	3.48
เอกวาดอร์	2525-2529	11.90
	2530-2534	14.27
	2535-2536	27.54
โคลติเวร์	2525-2529	61.59
	2530-2534	85.60
	2535	47.04

ที่มา : คำนวณจากตัวเลขในตารางที่ 2.1 2.2 และ 2.7

เพียงร้อยละ 6.9 เท่านั้น โดยมีประเทศฝรั่งเศสเป็นผู้ส่งออกรายใหญ่ที่สุดในปี 2536 รองลงมาคือ สหรัฐอเมริกา เนเธอร์แลนด์ และบราซิล

จากมูลค่าการส่งออกในตารางที่ 2.1 , 2.2 และ 2.9 เมื่อนำมาคำนวณค่า RCA แล้ว จะได้ ค่า RCA ดังตารางที่ 2.10 พบว่า ค่า RCA ของการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยอยู่ในฐานะได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (ค่า RCA มากกว่า 1) ที่เป็นเช่นนี้เนื่องมาจากมูลค่าการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของไทยเพิ่มขึ้นในอัตราที่สูงกว่ามูลค่าการส่งออกโดยรวมของประเทศและมูลค่าการส่งออกไก่ของโลก คือเพิ่มขึ้นในอัตรา 5.6 4.7 และ 2.8 เท่าในช่วงเวลาที่ศึกษา ส่วน RCA ของการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยซึ่งเป็นประเทศที่มูลค่าการส่งออกไก่สูงที่สุดนั้น พบว่าอยู่ในระดับที่ค่อนข้างคงที่ เช่นเดียวกับของประเทศเนเธอร์แลนด์ ส่วน RCA ของสหรัฐอเมริกานั้นมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเล็กน้อย สำหรับ RCA ของจีนและบราซิลนั้น พบว่า แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงค่า RCA เป็นไปในทิศทางตรงกันข้ามกับของประเทศไทย คือถ้า RCA ของการส่งออกไก่ของประเทศไทยเพิ่มขึ้น แต่ RCA ของทั้ง 2 ประเทศกลับลดลง แต่ถ้า RCA ของประเทศไทยลดลง RCA ของทั้ง 2 ประเทศจะเพิ่มขึ้น ซึ่งอาจเป็นไปได้ว่าทั้ง 3 ประเทศนี้เป็นคู่แข่งซึ่งกันและกัน ซึ่งต้องตรวจสอบต่อไป

สำหรับไก่สดแช่เย็นแช่แข็งนี้เป็นที่น่าสังเกตว่าประเทศใหญ่ที่นำเข้าสินค้าเกษตรที่สำคัญๆ เช่น สหรัฐอเมริกา ประเทศในสหภาพยุโรป กลับเป็นประเทศส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งที่สำคัญเช่นกัน ดังนั้นการส่งออกไก่สดของประเทศไทยนอกจากจะต้องแข่งขันกับประเทศใหญ่และพัฒนา เช่น สหรัฐอเมริกา และ ประเทศในสหภาพยุโรปแล้ว ยังต้องแข่งขันกับประเทศที่กำลังพัฒนา เช่น ประเทศบราซิลและประเทศจีนอีกด้วย

2.2.5 ค่า RCA ของสับประรดกระป๋องส่งออก

ประเทศส่งออกสับประรดกระป๋องที่สำคัญของโลก ได้แก่ ประเทศไทย ฟิลิปปินส์ และ อินโดนีเซีย โดยมูลค่าการส่งออกรวมของทั้ง 3 ประเทศในปี 2535 คิดเป็นร้อยละ 71.6 ของมูลค่าการส่งออกรวมของโลก โดยเป็นส่วนที่มาจากประเทศไทยถึงร้อยละประมาณ 49.9 ในปีดังกล่าว มูลค่าการส่งออกสับประรดกระป๋องของไทยเพิ่มขึ้นค่อนข้างต่อเนื่องเช่นเดียวกับของ อินโดนีเซีย แต่สำหรับฟิลิปปินส์แล้ว มูลค่าการส่งออกค่อนข้างคงที่ เพิ่งจะมาเพิ่มในช่วงปีหลังๆ เท่านั้น

จากมูลค่าการส่งออกในตารางที่ 2.1 2.2 และ 2.11 นำมาคำนวณค่า RCA ของการส่งออกสับประรดกระป๋อง ได้ค่า RCA ดังปรากฏในตารางที่ 2.12 พบว่าค่า RCA ของการส่งออกสับประรดกระป๋องของประเทศไทยและฟิลิปปินส์ มีแนวโน้มลดลงถึงแม้ว่าทั้ง 2 ประเทศจะยังอยู่ในฐานะที่ได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบก็ตาม ส่วนค่า RCA ของอินโดนีเซียนั้นมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ที่เป็นเช่นนี้เนื่องจากมูลค่าการส่งออกสับประรดกระป๋องของไทย เพิ่มขึ้นในอัตราที่น้อยกว่ามูลค่าการส่งออกรวมทั้งหมดของประเทศ คือเพิ่มประมาณ 1.89 และ 2.69 เท่า ตามลำดับ จากค่าเฉลี่ยของช่วงปี

ตารางที่ 2.9 มูลค่าการส่งออก/นำเข้าแยกเป็นเซกเตอร์ของประเทศผู้ส่งออก (X_{ij})

มูลค่า : พันดอลลาร์

ปี	ไทย	จีน	บราซิล	สหรัฐ	เนเธอร์แลนด์	ฝรั่งเศส	เดนมาร์ก	รวม	โลก
2525	57,176	43,755	282,304	289,390	298,901	402,545	83,269	1,457,340	2,033,098
2526	41,150	40,858	244,000	257,794	276,142	396,393	70,133	1,326,470	1,805,103
2527	60,269	46,245	265,153	252,109	263,898	353,481	64,084	1,305,239	1,756,098
2528	63,048	18,079	246,129	224,664	268,579	325,763	63,071	1,209,333	1,693,582
2529	135,486	51,296	236,039	291,914	360,661	450,450	65,265	1,591,111	2,172,849
เฉลี่ย ปี 2525-2529	71,425.8	40,046.6	254,725	263,174.2	293,636.2	385,726.4	69,164.4	1,377,898.6	1,892,146
2530	175,000	37,893	227,080	384,035	430,380	504,426	70,595	1,829,409	2,516,791
2531	198,938	61,787	252,603	433,391	477,911	571,176	71,049	2,066,855	2,843,681
2532	236,316	75,099	285,671	494,936	486,330	674,656	81,570	2,334,578	3,149,919
2533	303,350	103,545	339,281	592,286	636,897	896,561	112,046	2,983,966	3,956,471
2534	413,094	132,300	406,162	719,055	700,291	1,002,701	112,986	3,486,589	4,551,431
เฉลี่ย ปี 2530-2534	265,339.6	82,124.8	302,159.4	524,740.6	546,361.8	729,904	89,649.2	2,540,279.4	3,403,658.6
2535	426,413	189,251	465,085	811,495	790,223	1,168,109	142,702	3,993,278	5,129,431
2536	369,062	210,207	596,819	952,895	753,058	1,136,235	128,461	4,146,737	5,311,317
เฉลี่ยปี 2535-2536	397,737.5	199,729	530,952	882,195	771,640.5	1,152,172	135,581.5	4,070,007.5	5,220,374

ที่มา : FAO Trade Yearbook , 1993

ตารางที่ 2 10 ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ(Revealed Comparative Advantage RCA)
ของไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของไทย บราซิล จีน สหรัฐอเมริกา เนเธอร์แลนด์ เดนมาร์ก
และฝรั่งเศส ตั้งแต่ปี 2525-2536

ประเทศ	ช่วงเวลา	ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ(RCA)
ไทย	2525-2529	9.30
	2530-2534	11.58
	2535-2536	8.12
บราซิล	2525-2529	10.41
	2530-2534	8.37
	2535-2536	10.04
จีน	2525-2529	1.49
	2530-2534	1.30
	2535-2536	1.60
สหรัฐอเมริกา	2525-2529	1.15
	2530-2534	1.29
	2535-2536	1.37
เนเธอร์แลนด์	2525-2529	3.64
	2530-2534	4.15
	2535-2536	4.03
เดนมาร์ก	2525-2529	3.86
	2530-2534	2.54
	2535-2536	2.50
ฝรั่งเศส	2525-2529	3.58
	2530-2534	3.40
	2535-2536	3.66

ที่มา : คำนวณจากตัวเลขในตารางที่ 2 1 2 2 และ 2 9

ตารางที่ 2.11 มูลค่าการส่งออกสี่ประเทศของประเทศไทยผู้ส่งออก (X_u)

มูลค่า : ล้านดอลลาร์

ปี	ไทย	ฟิลิปปินส์	อินโดนีเซีย	รวม	โลก
2525	86.665	87.550	0.377	174.592	338.208
2526	81.361	73.627	0.613	155.601	316.007
2527	120.802	87.085	0.345	208.232	367.104
2528	121.219	88.787	5.315	215.321	373.362
2529	212.075	83.517	8.534	304.126	392.583
เฉลี่ย ปี 2525-2529	106.224	84.113	3.037	211.574	357.450
2530	144.882	86.517	13.756	245.155	423.281
2531	185.200	83.197	14.320	282.717	466.437
2532	171.778	91.264	22.579	285.621	471.558
2533	216.788	88.670	25.010	330.468	519.086
2534	286.947	95.126	45.645	427.718	622.630
เฉลี่ย ปี 2530-2534	201.119	88.918	24.262	314.336	500.600
2535	328.840	96.233	47.048	472.121	659.223
2536	601.379
เฉลี่ยปี 2535-2536	328.840	96.233	47.048	472.121	630.301

ที่มา FAO Trade Year Book, 1983-1992

ตารางที่ 2.12 ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ(Revealed Comparative Advantage : RCA)
ของสับปะรดกระป๋องของไทย ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย ตั้งแต่ปี 2525-2535

ประเทศ	ช่วงเวลา	ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ(RCA)
ไทย	2525-2529	73.29
	2530-2534	59.69
	2535	56.64
ฟิลิปปินส์	2525-2529	87.11
	2530-2534	70.17
	2535	55.13
อินโดนีเซีย	2525-2529	0.77
	2530-2534	6.26
	2535	7.76

ที่มา : คำนวณจากตัวเลขในตารางที่ 2.1 2.2 และ 2.11

ตารางที่ 2.14 ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ(Revealed Comparative Advantage : RCA)
ของน้ำสับปะรดของไทย และฟิลิปปินส์ ตั้งแต่ปี 2525-2534

ประเทศ	ช่วงเวลา	ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ(RCA)
ไทย	2525-2529	33.56
	2530-2534	35.31
	2534	33.78
ฟิลิปปินส์	2525-2529	123.26
	2530-2534	85.56
	2534	67.66

ที่มา : คำนวณจากตัวเลขในตารางที่ 2.1 2.2 และ 2.13

ตารางที่ 2.16 ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ(Revealed Comparative Advantage : RCA)
ของผักกระป๋องและแปรรูปของไทย ตั้งแต่ปี 2525-2536

ประเทศ	ช่วงเวลา	ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ(RCA)
ไทย	2525-2529	9.25
	2530-2534	5.43
	2535-2536	4.00

ที่มา : คำนวณจากตัวเลขในตารางที่ 2.1 2.2 และ 2.15

2525-2529 ถึง 2530-2534 ซึ่งถึงแม้ว่าอัตราเพิ่มขึ้นของมูลค่าการส่งออกสับประรดกระป๋องของไทยจะสูงกว่าอัตราการเพิ่มขึ้นของมูลค่าการส่งออกสับประรดกระป๋องของโลกก็ตาม แต่ก็สูงกว่ากันไม่มากนัก คือ 1.89 เท่าเมื่อเทียบกับ 1.4 เท่า ตามลำดับ พุดอีกอย่างหนึ่งก็คือว่า มูลค่าการส่งออกสับประรดกระป๋องของประเทศไทย คิดเป็นสัดส่วนที่ลดลงในมูลค่าการส่งออกรวมของประเทศ สำหรับฟิลิปปินส์นั้นอาจกล่าวได้ว่า อัตราการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋องเป็นไปอย่างช้ามากและเป็นไปในอัตราที่ต่ำมากเมื่อเทียบกับประเทศไทยที่อุตสาหกรรมดังกล่าวเริ่มมาในระดับที่พอๆ กัน ซึ่งดูได้จากมูลค่าการส่งออกในปี 2525 ที่อยู่ในระดับที่พอๆ กัน สำหรับอินโดนีเซียนั้น อัตราการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมนี้เป็นไปอย่างรวดเร็วมาก ซึ่งดูได้จากมูลค่าการส่งออกสับประรดกระป๋องของอินโดนีเซียที่เพิ่มขึ้นประมาณ 8 เท่าตัว จากค่าเฉลี่ยของช่วงปี 2525-2529 ถึง 2530-2534 และยังคงเติบโตต่อไปเรื่อยๆ และคาดว่าจะมีบทบาทเพิ่มขึ้นในการส่งออกสับประรดกระป๋องในตลาดโลก

2.2.6 ค่า RCA ของน้ำสับประรดเข้มข้นส่งออก

ประเทศส่งออกน้ำสับประรดเข้มข้นที่สำคัญในช่วงเวลาที่ศึกษามีอยู่ 2 ประเทศ คือ ประเทศไทย และ ฟิลิปปินส์ โดยมูลค่าการส่งออกรวมของทั้ง 2 ประเทศนี้คิดเป็นประมาณร้อยละ 45 ของการส่งออกน้ำสับประรดเข้มข้นของโลกในปี 2534 ซึ่งเป็นส่วนที่มาจากประเทศไทยประมาณร้อยละ 28 มูลค่าการส่งออกน้ำสับประรดเข้มข้นของประเทศไทยในช่วงปี 2525-2534 เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วและอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่มูลค่าการส่งออกสินค้านี้ของฟิลิปปินส์เพิ่มขึ้นในอัตราที่น้อยมาก ส่วนหนึ่งอาจเนื่องมาจากระดับการพัฒนาของอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋องของประเทศทั้ง 2 เนื่องจากการผลิตน้ำสับประรดเป็นผลพลอยได้จากการผลิตสับประรดกระป๋อง

เป็นที่น่าสังเกตว่าถึงแม้ว่ามูลค่าการส่งออกน้ำสับประรดเข้มข้นของประเทศไทยจะเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วและอย่างต่อเนื่อง(ตารางที่ 2.13) แต่ค่า RCA ที่คำนวณออกมาได้กลับพบว่า RCA ของการส่งออกน้ำสับประรดเข้มข้นของประเทศไทยมีค่าค่อนข้างคงที่ (ตารางที่ 2.14) ในขณะที่ RCA ของการส่งออกสับประรดกระป๋องของประเทศไทยมีแนวโน้มลดลงดังได้กล่าวข้างต้น

ปัจจุบันผู้ส่งออกน้ำสับประรดเข้มข้นที่สำคัญอีกประเทศหนึ่งคืออินโดนีเซีย แต่เนื่องจากข้อมูลในอดีตของการส่งออกน้ำสับประรดเข้มข้นของอินโดนีเซียไม่มี เนื่องจากอินโดนีเซียเพิ่งเริ่มที่จะเป็นผู้ส่งออกที่มีความสำคัญเมื่อไม่นานนี้ ดังนั้นในการคำนวณค่า RCA ของการส่งออกน้ำสับประรดเข้มข้นของอินโดนีเซียในช่วงเวลาที่ศึกษาจึงไม่สามารถทำได้

ตารางที่ 2.13 มูลค่าการส่งออกน้ำส้มปรดเพิ่มขั้นของประเทศผู้ส่งออก (X_{ik})

มูลค่า : ล้านดอลลาร์

ปี	ไทย	ฟิลิปปินส์	รวม	โลก
2525	8.49	30.86	39.35	72.18
2526	9.38	22.86	32.24	70.30
2527	10.29	28.62	38.91	88.93
2528	14.45	32.98	47.43	105.56
2529	19.02	35.72	54.74	114.34
เฉลี่ย ปี 2525-2529	12.326	30.208	42.534	90.262
2530	17.85	34.94	52.79	120.36
2531	29.78	37.82	67.60	148.66
2532	40.69	44.28	84.97	174.19
2533	56.06	43.90	99.96	229.54
2534	100.82	62.28	163.10	360.58
เฉลี่ย ปี 2530-2534	49.04	44.644	93.684	206.666
2535
2536
เฉลี่ยปี 2535-2536

ที่มา : Comtrade Data Base of the United Nation Statistical office

2.2.7 ค่า RCA ของผักกระป๋องและแปรรูปส่งออก

เนื่องจากสถิติการส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องและหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องของโลกนั้นไม่มี อาจเนื่องมาจากยังเป็นสินค้าเศรษฐกิจตัวใหม่และมูลค่าการส่งออกยังอยู่ในระดับที่ต่ำเมื่อเทียบกับมูลค่าการส่งออกในตลาดโลก ดังนั้นในการคำนวณค่า RCA จึงไม่สามารถทำได้ แต่เพื่อให้เห็นภาพของการส่งออกสินค้าทั้ง 2 บ้าง จึงทำการคำนวณค่า RCA ของการส่งออกผักกระป๋องและแปรรูปแทน และเนื่องจากว่าข้อมูลสถิติการส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องและหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องของประเทศผู้ส่งออกที่สำคัญนั้นไม่มี การคำนวณ RCA ของการส่งออกผักกระป๋องที่จะใช้เป็นตัวแทนของข้าวโพดกระป๋องและหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องจึงไม่อาจทำได้สำหรับประเทศผู้ส่งออกผักโดยรวมที่สำคัญของโลก เพราะอาจทำให้ได้ภาพที่ผิดๆของการส่งออกข้าวโพดกระป๋องและหน่อไม้กระป๋องของแต่ละประเทศในตลาดโลกได้ ดังนั้นจึงคำนวณค่า RCA ของการส่งออกผักกระป๋องและแปรรูปของประเทศไทยเท่านั้น ซึ่งพบว่ามูลค่าการส่งออกผักกระป๋องและแปรรูปของประเทศไทยในช่วงเวลาที่ศึกษาได้เพิ่มขึ้นอย่างช้าๆ และค่อนข้างสม่ำเสมอ (ตารางที่ 2.15) แต่ค่า RCA ที่คำนวณได้ถึงแม้ว่าจะอยู่ในฐานะที่ได้เปรียบโดยเปรียบเทียบเนื่องจากค่า RCA มากกว่า 1 แต่ค่า RCA ดังกล่าวมีแนวโน้มลดลง (ตารางที่ 2.16) ทั้งนี้มูลค่าการส่งออกผักกระป๋องและแปรรูปของประเทศไทยเพิ่มขึ้นในอัตราที่น้อยกว่ามูลค่าการส่งออกรวมของประเทศ หรือมูลค่าการส่งออกสินค้าดังกล่าวเป็นสัดส่วนที่ลดลงในมูลค่าการส่งออกรวมของประเทศในช่วงเวลาที่ศึกษา

2.3 ผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกของสินค้าที่ศึกษา อธิบายด้วยแบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ (Constant Market Share Model : CMS)

จากจุดอ่อนของค่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) ที่ไม่สามารถระบุได้แน่ชัดลงไปว่า การเปลี่ยนแปลงของค่า RCA นั้นเนื่องมาจากปัจจัยใด ดังนั้นเพื่ออธิบายการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกของสินค้าที่ศึกษาว่ามาจากปัจจัยใดบ้าง จึงนำแบบจำลองส่วนแบ่งการตลาดคงที่ (CMS) มาประยุกต์ใช้ ซึ่งสูตรในการคำนวณผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกสินค้า k ของประเทศ i ใน 2 ช่วงเวลา คือ ช่วงเวลา $t=1$ และ $t=0$ ด้วยแบบจำลอง CMS เป็นดังนี้คือ

$$\begin{aligned} \sum_j X_{ijk}^1 - \sum_j X_{ijk}^0 &= \left[G_k \sum_j X_{ijk}^0 - \sum_j X_{ijk}^0 \right] \\ &+ \left[\sum_j (G_{jk} X_{ijk}^0) - G_k (\sum_j X_{ijk}^0) \right] \\ &+ \left[\sum_j (G_{jk}^* X_{ijk}^1) - \sum_j X_{ijk}^0 \right] \\ &+ \left[(\sum_j X_{ijk}^1 - \sum_j (G_{jk} X_{ijk}^0)) - (\sum_j (G_{jk}^* X_{ijk}^1) - \sum_j X_{ijk}^0) \right] \quad \text{---(2)} \end{aligned}$$

ตารางที่ 2.15 มูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมและแปรรูปของประเทศผู้ส่งออก i (X_{it}) และของโลก (X_{wt})

ปี	ไทย (พันดอลลาร์)	โลก (ล้านดอลลาร์)
2525	92 668	2,549,299
2526	103 181	2,648,798
2527	101 983	2,684,667
2528	89 179	2,572,902
2529	117 760	2,998,997
เฉลี่ย ปี 2525-2529	100 950	2,690,933
2530	130 630	3,799,101
2531	126 379	3,672,308
2532	146 554	3,972,297
2533	158 822	4,860,488
2534	215 213	4,987,847
เฉลี่ย ปี 2530-2534	155 520	4,258,408
2535	201 054	5,254,004
2536	183 545	4,997,576
เฉลี่ย ปี 2535-2536	1923 00	5,125,790

โดยที่ $\sum_j X_{ijk}^1$ และ $\sum_j X_{ijk}^0$ คือมูลค่าการส่งออกสินค้า k ของประเทศ i ไปยังตลาดโลก
(j คือประเทศผู้นำเข้า j) ในช่วงเวลา $t=1$ และ $t=0$

$$G_k = \sum_i \sum_j X_{ijk}^1 / \sum_i \sum_j X_{ijk}^0$$

หรือ $g_k = G_k - 1$ คือ อัตราการขยายตัวของการส่งออกของโลกในสินค้า k จากช่วงเวลา
 $t=0$ ไปสู่ช่วงเวลา $t=1$

$$G_{jk} = \sum_i X_{ijk}^1 / \sum_i X_{ijk}^0$$

หรือ $g_{jk} = G_{jk} - 1$ คืออัตราการขยายตัวของการส่งออกของโลกในสินค้า k ในตลาด j จาก
ช่วงเวลา $t=0$ ไปสู่ช่วงเวลา $t=1$

$$G_{jk}^* = \sum_i X_{ijk}^0 / \sum_i X_{ijk}^1$$

หรือ $g_{jk}^* = 1 - G_{jk}^*$ คืออัตราการขยายของการส่งออกของโลกในสินค้า k ในตลาด j จาก
ช่วงเวลา $t=0$ ไปสู่ช่วงเวลา $t=1$ แต่ให้ช่วงเวลา $t=1$ เป็นฐานของการเปรียบเทียบ

เทอมทางซ้ายมือของแบบจำลอง CMS คือ การเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกสินค้า k ของ
ประเทศ i จากช่วงเวลา $t=0$ ไปสู่ช่วงเวลา $t=1$

เทอมแรกทางขวามือของแบบจำลอง CMS คือ ผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่ง
ออกสินค้า k ของประเทศ i จากช่วงเวลา $t=0$ ไปสู่ช่วงเวลา $t=1$ ที่เนื่องมาจากการขยายตัวของการส่ง
ออกของโลก (World growth effect) กล่าวคือถ้าการส่งออกสินค้า k ของประเทศ i ขยายตัวในอัตรา
เดียวกับอัตราการขยายตัวของการส่งออกของโลกในสินค้า k แล้ว ส่วนแบ่งการตลาดของการส่งออก
สินค้า k ของประเทศ i ในตลาดโลกจะคงที่

เทอมที่ 2 ทางขวามือของแบบจำลอง CMS คือผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่ง
ออกสินค้า k ของประเทศ i จากช่วงเวลา $t=0$ ไปสู่ช่วงเวลา $t=1$ ที่เนื่องมาจากการกระจายตัวของ
ตลาด (distribution effect หรือ directional effect) กล่าวคือ ผลกระทบอันนี้จะพิจารณาจากการขยาย
ตัวของประเทศคู่ค้า(ประเทศนำเข้า)เป็นสำคัญ ถ้าสินค้า k ของประเทศ i ถูกส่งไปยังตลาด j ในสัดส่วน
ที่สูง โดยตลาด j มีอัตราการขยายตัวสูงกว่าอัตราเฉลี่ยของโลก ก็จะมีผลให้อัตราการขยายตัวของ
การส่งออกสินค้า k ของประเทศ i สูงกว่าอัตราเฉลี่ยของโลกเช่นกัน

ทั้งผลกระทบที่มาจากการขยายตัวของการส่งออกของโลกในสินค้า k และผลกระทบที่มาจากการกระจายตัวของตลาด เป็นผลกระทบภายนอก ซึ่งประเทศส่งออก i ไม่สามารถควบคุมได้ ปัจจัยที่กำหนดผลกระทบทั้ง 2 นี้ อาจกล่าวได้ว่าเป็นผลเนื่องมาจากอุปสงค์ภายนอก หรืออุปสงค์ของประเทศนำเข้าเป็นสำคัญ

สำหรับเทอมที่ 3 ทางขวามือของแบบจำลอง CMS คือผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกสินค้า k ของประเทศ i จากช่วงเวลา $t=0$ ไปสู่ช่วงเวลา $t=1$ ที่เนื่องมาจากความสามารถในการแข่งขันที่แท้จริง (pure competitiveness effect) ซึ่งเป็นผลต่างระหว่างการขยายตัวของการส่งออกจริงกับการขยายตัวของการส่งออกที่เพียงพอที่จะรักษาสัดส่วนแบ่งการตลาดให้ได้เท่าเดิมในสินค้า k ในตลาดโลกของประเทศ i ถ้าผลต่างนี้มีค่าเป็นบวก แสดงว่า อย่างแรกมีค่ามากกว่าอย่างหลัง ซึ่งหมายความว่าส่วนแบ่งการตลาดในสินค้า k ของประเทศ i ในตลาดโลกมีเพิ่มขึ้น ในทางกลับกัน ถ้าผลต่างนี้มีค่าเป็นลบ แสดงว่าส่วนแบ่งการตลาดดังกล่าวลดลง การที่ผลต่างมีค่าเป็นบวกนั้นแสดงให้เห็นว่าประเทศ i มีความสามารถในการแข่งขันจริง ซึ่งความสามารถในการแข่งขันดังกล่าวเป็นผลมาจากปัจจัยภายในเป็นสำคัญที่ช่วยสนับสนุนการส่งออก มากกว่าที่จะคอยพึ่งภาวะของตลาดโลกที่เปลี่ยนแปลงไปเหมือนผลกระทบอันแรก

เทอมสุดท้ายทางขวามือ เรียกว่า ผลกระทบร่วม โดยผลกระทบร่วมนี้จะสะท้อนให้เห็นว่าประเทศส่งออก i อาจใช้ความพยายามขยายการส่งออกไปในตลาดที่หดตัว หรือ ลดการส่งออกไปในตลาดที่ขยายตัว ซึ่งถ้าเป็นเช่นนั้นผลกระทบร่วมนี้จะให้ค่าออกมาเป็นลบ ซึ่งถ้าออกมาเป็นบวก แสดงว่าการส่งเสริมการส่งออกกระทำได้ดีถูกทิศทางแล้ว

ทั้งผลกระทบที่เนื่องมาจากความสามารถในการแข่งขันและผลกระทบร่วมนี้เป็นผลกระทบที่เกิดจากปัจจัยภายในเป็นหลัก โดยปัจจัยสำคัญที่กำหนดผลกระทบทั้ง 2 นี้ มาจากปัจจัยทางด้านอุปทาน เช่น ความสำเร็จในด้านต้นทุนการผลิต เทคโนโลยีการผลิต และปัจจัยจากการสนับสนุนของรัฐในด้านการส่งออกหรือที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการส่งออก

2.3.1 กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งส่งออก

จากตารางที่ 2.17 พบว่า มูลค่าเฉลี่ยการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย จากช่วงเวลา 2525-2529 ไปสู่ช่วงเวลา 2530-2534 ได้เพิ่มขึ้น 11,956.13 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นอีก 18,851.17 ล้านบาทจากช่วงเวลา 2530-2534 ไปสู่ช่วงเวลา 2535-2536 ซึ่งจากข้อมูลการส่งออกกุ้งในตารางที่ 2.18 นำมาคำนวณอัตราการขยายตัวของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งรวมของโลก (g_k) อัตราขยายตัวของการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศต่างๆ (g_k) ซึ่งปรากฏในตารางที่ 2.19 และเมื่อนำค่าการส่งออกในตารางที่ 2.20 พร้อมค่า g_k และ g_k ที่คำนวณได้ พร้อมประยุกต์ใช้แบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ (CMS) พบว่าการเพิ่มขึ้นของมูลค่าการส่งออกดังกล่าว มีสาเหตุดังนี้ คือ

ตารางที่ 2.17 มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย($\sum X_{ij}$)

ปี	มูลค่าส่งออก (พันบาท)
2525	2,763,516
2526	3,164,461
2527	2,798,559
2528	3,439,461
2529	4,391,076
เฉลี่ยปี 2525-2529	3,311,414.6
2530	5,748,885
2531	8,958,292
2532	15,462,022
2533	19,978,943
2534	26,189,583
เฉลี่ยปี 2530-2534	15,267,545
2535	31,113,288
2536	37,124,132
เฉลี่ยปี 2535-2536	34,118,710

ที่มา กรมศุลกากร 2525-2536

ตารางที่ 2.18 มูลค่าการส่งออกสูงสุดแปดอันดับของโลกไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ ($\sum X_{ij}$)

มูลค่า : พันดอลลาร์

ปี	ญี่ปุ่น	สหรัฐอเมริกา	สหภาพยุโรป	สิงคโปร์	อื่นๆ	รวม
2525	1,317,074	900,276	345,048	10,820	275,553	2,848,771
2526	1,268,910	1,114,480	396,923	26,197	329,238	3,135,748
2527	1,272,172	1,119,031	373,231	32,903	314,148	3,111,485
2528	1,330,416	1,039,868	394,447	38,364	314,786	3,117,881
2529	1,835,690	1,301,405	705,251	51,416	434,409	4,328,171
เฉลี่ย ปี 2525-2529	1,404,852.4	1,095,012	442,980	31,940	333,626.8	3,308,411.2
2530	2,324,817	1,537,755	988,992	73,983	544,093	5,469,640
2531	2,559,286	1,581,231	1,206,304	75,563	666,090	6,088,474
2532	2,259,498	1,681,383	1,298,361	71,349	617,620	5,928,211
2533	2,490,637	1,588,807	1,571,139	70,470	641,092	6,362,145
2534	2,633,435	1,788,873	1,754,472	89,022	634,983	6,900,785
เฉลี่ย ปี 2530-2534	2,453,534.6	1,635,609.8	1,363,853.6	76,077.4	620,775.6	6,149,851
2535	2,487,657	1,964,355	1,712,489	93,639	626,612	6,884,752
2536	2,946,250	2,079,626	1,604,984	109,375	653,092	7,393,327
เฉลี่ย ปี 2535-2536	2,716,953.5	2,021,990.5	1,658,736.5	101,507	639,852	7,139,039.5

ที่มา : FAO Fishery Statistics, 1993

ตารางที่ 2 19 อัตราการขยายตัวของการส่งออกของของโลก อัตราการขยายการส่งออกของโลกในสินค้าทุกประเทศเป็นแรง และอัตราการขยายการส่งออกของของโลกในสินค้า ทุกประเทศเป็นแรงตั้งแต่ปี 2525-2529 กับ 2530-2534 และปี 2530-2534 กับ 2535-2536

อัตราการขยายตัว	ช่วงเวลาเปรียบเทียบ	
	ปี 2525-2529 กับ 2530-2534	ปี 2530-2534 กับ 2535-2536
การส่งออกของโลก ($g = G \cdot 1$)	0.627 ($G = 1.627$)	0.251 ($G = 1.251$)
การส่งออกของโลกในสินค้าทุกประเทศเป็นแรง (k)	0.90 ($G_k = 1.90$)	0.19 ($G_k = 1.19$)
การส่งออกของโลกในสินค้าทุกประเทศเป็นแรง (k) ไปยังตลาดญี่ปุ่น ($g_k = G_k \cdot 1$)	0.75 ($G_k = 1.75, \dot{G}_k = 0.57$)	0.11 ($G_k = 1.11, \dot{G}_k = 0.90$)
การส่งออกของโลกในสินค้าทุกประเทศเป็นแรง (k) ไปยังตลาดสหรัฐฯ ($g_k = G_k \cdot 1$) ; $i =$ ญี่ปุ่น	0.49 ($G_k = 1.49, \dot{G}_k = 0.67$)	0.24 ($G_k = 1.24, \dot{G}_k = 0.81$)
การส่งออกของโลกในสินค้าทุกประเทศเป็นแรง (k) ไปยังตลาดสหภาพยุโรป ($g_k = G_k \cdot 1$) ; $j =$ สหภาพยุโรป	2.08 ($G_k = 3.08, \dot{G}_k = 0.32$)	0.22 ($G_k = 1.22, \dot{G}_k = 0.82$)
การส่งออกของโลกในสินค้าทุกประเทศเป็นแรง (k) ไปยังตลาดสิงคโปร์ ($g_k = G_k \cdot 1$) ; $j =$ สิงคโปร์	1.38 ($G_k = 2.38, \dot{G}_k = 0.42$)	0.33 ($G_k = 1.33, \dot{G}_k = 0.75$)
การส่งออกของโลกในสินค้าทุกประเทศเป็นแรง (k) ไปยังตลาดอื่นๆ ($g_k = G_k \cdot 1$) ; $j =$ อื่นๆ	0.86 ($G_k = 1.86, \dot{G}_k = 0.54$)	0.03 ($G_k = 1.03, \dot{G}_k = 0.97$)

ที่มา : จากการศึกษา

ตารางที่ 2.20 มูลค่าการส่งออกสูงสุดแห่งหนึ่งของไทยไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ(X_{ijk})

มูลค่า : พันบาท

ปี	ญี่ปุ่น	สหรัฐอเมริกา	สหภาพยุโรป	สิงคโปร์	อื่นๆ	รวม
2525	1,853,045	351,216	259,031	38,781	261,443	2,763,516
2526	1,535,502	873,458	302,046	42,494	410,961	3,164,461
2527	1,211,618	960,205	188,506	90,214	348,016	2,798,559
2528	1,455,867	1,100,998	218,671	339,909	324,016	3,439,461
2529	2,091,567	1,208,718	490,754	336,670	263,367	4,391,076
เฉลี่ย ปี 2525-2529	1,629,519.8	898,919	291,801.6	169,613.6	321,560.6	3,311,414.6
2530	2,869,559	1,084,685	849,564	447,480	497,597	5,748,885
2531	5,683,729	1,600,621	1,064,648	121,176	488,118	8,958,292
2532	9,651,715	3,308,702	1,208,052	428,462	865,091	15,462,022
2533	11,901,446	3,742,158	2,392,911	376,361	1,566,067	19,978,943
2534	12,991,378	7,303,787	3,121,552	567,009	2,205,857	26,189,583
เฉลี่ย ปี 2530-2534	8,619,565.4	3,407,990.6	1,727,345.4	388,097.6	1,124,546	15,267,545
2535	14,522,456	8,996,860	3,438,938	841,025	3,314,009	31,113,288
2536	16,360,278	11,832,346	3,119,782	1,111,490	4,700,236	37,124,132
เฉลี่ยปี 2535-2536	15,441,367	10,414,603	3,279,360	976,257.5	4,007,122.5	34,118,710

ที่มา : สถิติการค้าระหว่างประเทศของไทย กรมศุลกากร, 2525-2536

ช่วงปี 2525-2529 ไปสู่ช่วงปี 2530-2534 การที่มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในช่วงนี้เพิ่มสูงขึ้นนั้น เป็นผลเนื่องมาจากความสามารถในการแข่งขันที่แท้จริงของประเทศไทยเป็นสำคัญ กล่าวคือ ผลด้านนี้ทำให้การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยเพิ่มขึ้นถึง 5,208.10 ล้านบาท (ตารางที่ 2.21) คิดเป็นร้อยละ 43.6 ของมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งที่เพิ่มขึ้นทั้งหมดของประเทศไทย ส่วนมูลค่าการส่งออกที่เพิ่มที่เหลือนั้นเนื่องมาจากผลจากการปรับตัวในการส่งออกของประเทศไทยให้ถูกกับทิศทางของตลาด ผลจากการขยายตัวของตลาดโลก ซึ่งผลทั้ง 2 นี้ทำให้มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยเพิ่มขึ้นเท่ากับ 3,967.87 และ 2,980.27 ล้านบาท ตามลำดับ แต่มูลค่าการส่งออกสินค้านี้กลับลดลงเนื่องมาจากผลการกระจายตลาด ซึ่งทำให้มูลค่าการส่งออกสินค้าลดลงเท่ากับ 200.11 ล้านบาท ซึ่งผลทางด้านนี้เนื่องมาจาก ประเทศไทยส่งออกกุ้งเป็นสัดส่วนที่มากไปยังประเทศที่มีอัตราการขยายตัวของความต้องการกุ้ง (g_k) น้อยกว่าอัตราการขยายตัวของตลาดกุ้งของโลก (g_k) คือ g_k ของประเทศญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกาเท่ากับ 0.75 และ 0.49 เมื่อเทียบกับ g_k ซึ่งเท่ากับ 0.90 ถึงแม้ว่าตลาดอื่นเช่น สหภาพยุโรป และสิงคโปร์ จะมีอัตราการขยายตัวของความต้องการกุ้งสูงกว่าอัตราการขยายตัวของความต้องการกุ้งในตลาดโลก แต่กุ้งของไทยที่ส่งไปยังตลาดเหล่านี้เป็นสัดส่วนที่น้อยกว่าทั้ง 2 ตลาดข้างต้นมาก จึงทำให้ผลจากการกระจายตลาดออกมาเป็นค่าลบ

ช่วงปี 2530-2534 ไปสู่ช่วงปี 2535-2536 มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยเพิ่มขึ้น 18,851.17 ล้านบาท โดยเป็นผลมาจากการแข่งขันที่แท้จริง ถึง 14,373.69 ล้านบาท (ตารางที่ 2.21) คิดเป็นร้อยละ 76.2 ของมูลค่าที่เพิ่มขึ้นทั้งหมด ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาก่อนพบว่าการเพิ่มขึ้นในมูลค่าการส่งออกที่เนื่องมาจากผลทางด้านนี้เพิ่มขึ้นอย่างมาก ส่วนมูลค่าที่เหลือของการส่งออกกุ้งที่เพิ่มขึ้นนั้น เป็นผลเนื่องมาจากการขยายตัวของความต้องการกุ้งของตลาดโลก เท่ากับ 2,900.83 ล้านบาท และเป็นผลเนื่องมาจากการปรับตัวให้ถูกทิศทางของตลาดเท่ากับ 2,169.58 ล้านบาท ซึ่งผลด้านหลังนี้ลดลงจากช่วงเวลาก่อน ที่เป็นดังนี้เนื่องจากอัตราการขยายตัวของตลาดต่างๆ เริ่มลดลง ส่วนผลจากการกระจายตลาดยังคงทำให้มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยลดลงเช่นเดียวกับของช่วงเวลาก่อนแต่ลดลงมากกว่า

สิ่งที่น่าสนใจสำหรับสินค้าตัวนี้ คือ มูลค่าการส่งออกสินค้านี้ที่เพิ่มขึ้นเนื่องมาจากการแข่งขันที่แท้จริง หรือ ความสามารถในการแข่งขันได้ คุณภาพสินค้าที่ได้มาตรฐาน หรือการผลิตกุ้งกุลาดำที่มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น ดังนั้นถ้าประเทศไทยยังคงต้องการจะรักษาส่วนแบ่งตลาดกุ้งในตลาดโลกไว้ หรือขยายส่วนแบ่งตลาดให้เพิ่มมากขึ้น ต้องคงไว้ซึ่งการจัดการกับปัจจัยภายในให้ดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัจจัยที่กล่าวมาข้างต้น

ตารางที่ 2.21 การเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกสินค้าอาหารแปรรูปที่เนื่องจากผลกระทบด้านต่างๆคำนวณโดยใช้แบบจำลองส่วนแบ่ง

ตลาดคองที(CMS) เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของ 2 ช่วงเวลาคือ 2525-2529 กับ 2530-2534 และ 2530-2534 กับ 2535-2536

สินค้า	ช่วงเวลาเปรียบเทียบ	การเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออก (ล้านบาท)	ผลจากการขยายตัวของตลาดโลก (ล้านบาท)	ผลจากการกระจายตัวของตลาด (ล้านบาท)	ผลจากการแข่งขันที่แท้จริง (ล้านบาท)	ผลจากทิศทางการนำเข้าสู่ตลาด (ล้านบาท)
สับประรดกระป๋อง	2530-34 กับ 2525-29	2,481.31	1,056.05	248.11	786.91	390.24
	2535-36 กับ 2530-34	2,614.35	1,330.76	466.80	555.94	133.38
น้ำตาลปัดเข้มข้น	2530-34 กับ 2525-29	1,051.20	252.77	-55.41	351.84	502.0
	2533 กับ 2534	1,051.14	908.61	-59.46	109.24	92.75
ผักกระป๋องและแปรรูป	2530-34 กับ 2525-29	2,099.11	302.24	40.78	1,441.35	314.74
	2535-36 กับ 2530-34	795.37	533.25	83.27	666.02	-487.17
กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง	2530-34 กับ 2525-29	11,956.13	2,980.27	-200.11	5,208.10	3,967.87
	2535-36 กับ 2530-34	18,851.17	2,900.83	-592.94	14,373.69	2,169.58
ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง	2530-34 กับ 2525-29	2,436.26	1,749.95	362.28	291.61	32.42
	2535-36 กับ 2530-34	1,097.98	1,017.21	-370.23	479.18	-281.97
ไก่สดแช่เย็นแช่แข็ง	2530-34 กับ 2525-29	5,701.56	112.65	525.07	2,019.27	3,044.57
	2535-36 กับ 2530-34	3,798.56	3,096.46	-435.28	771.32	366.06
ปลาทูน่ากระป๋อง	2530-34 กับ 2525-29	9,400.55	3,978.35	396.87	1,657.30	3,368.03
	2535-36 กับ 2530-34	297.80	1,036.21	962.71	-1,401.43	-299.68

ที่มา : จากการค้าทาง

2.3.2 ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งส่งออก

จากตารางที่ 2.22 พบว่ามูลค่าเฉลี่ยการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยจากช่วงเวลา 2525-2529 ไปสู่ช่วงเวลา 2530-2534 ได้เพิ่มสูงขึ้น เท่ากับ 2,436.26 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นอีก 1,097.98 ล้านบาทจากช่วงเวลา 2530-2534 ไปสู่ช่วงเวลา 2535-2536 ซึ่งจากข้อมูลการส่งออกปลาหมึกสดในตารางที่ 2.23 นำมาคำนวณอัตราขยายตัวของการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งรวมของโลก (g_x) และอัตราการขยายตัวของตลาดปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของตลาดต่างๆ (g_x) ได้ตามตารางที่ 2.24 ซึ่งเมื่อนำค่าคำนวณในตารางที่ 2.24 พร้อมกับมูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดของประเทศไทยไปยังตลาดต่างๆ (ตารางที่ 2.25) และประยุกต์ใช้แบบจำลอง CMS พบว่าการเพิ่มขึ้นของมูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย นั้นมีสาเหตุมาจากผลด้านต่างๆ ดังนี้ คือ

ช่วงปี 2525-2529 ไปสู่ช่วงปี 2530-2534 การที่มูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยเพิ่มสูงขึ้นในช่วงนี้ เป็นผลเนื่องมาจากการขยายตัวของตลาดโลกในสินค้านี้เป็นส่วนใหญ่ ซึ่งทำให้ประเทศไทยส่งออกสินค้าได้เพิ่มขึ้นถึง 1,749.95 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 71.83 ของมูลค่าการส่งออกของสินค้านี้ที่เพิ่มขึ้น ตามมาด้วยผลจากการกระจายตลาด ผลจากการแข่งขันที่แท้จริง และผลจากการปรับตัวให้ถูกทิศทางของการขยายตัวของตลาด ซึ่งผลด้านต่างๆนี้ทำให้มูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดในช่วงนี้ของไทยเพิ่มขึ้น 362.28 291.61 และ 32.42 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งเท่ากับว่าการที่มูลค่าการส่งออกสินค้านี้ของไทยเพิ่มขึ้นในช่วงนี้เป็นเพราะปัจจัยภายนอกเป็นหลัก คือการขยายตัวของตลาดโลกในสินค้านี้พร้อมๆกันไปด้วยกับการขยายการนำเข้าของประเทศไทยคู่ค้าที่สำคัญของไทย ส่วนมูลค่าที่เพิ่มขึ้นที่เนื่องมาจากปัจจัยภายในนั้นกลับเป็นรอง ที่เป็นเช่นนี้อาจเนื่องมาจากปลาหมึกเป็นสินค้าที่ต้องจับจากธรรมชาติ ดังนั้นปริมาณของปลาหมึกที่จับได้จึงขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพของเรือประมง และ/หรือ ขึ้นอยู่กับปริมาณของปลาหมึกที่มีอยู่ ซึ่งปัจจัยดังนี้ไม่อาจควบคุมได้มากนัก

ช่วงปี 2530-2534 ไปสู่ช่วงปี 2535-2536 มูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยเพิ่มขึ้น 1,097.98 ล้านบาท ซึ่งมูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้นนี้น้อยกว่าการเพิ่มขึ้นของช่วงเวลาก่อน อย่างไรก็ตามการส่งออกที่เพิ่มขึ้นนี้ก็ยังคงเป็นผลมาจากการขยายตัวของตลาดโลกในสินค้านี้เป็นหลัก ซึ่งทำให้ส่งสินค้านี้ส่งออกได้เพิ่มขึ้นถึง 1,017.21 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 92.64 ของมูลค่าที่เพิ่มขึ้นของสินค้านี้ แต่ในขณะเดียวกันผลจากการกระจายตลาดกลับทำให้มูลค่าการส่งออกปลาหมึกลดลงถึง 370.23 ล้านบาท ทั้งๆที่ในช่วงเวลาก่อนผลด้านนี้ทำให้มูลค่าการส่งออกสินค้านี้เพิ่มขึ้น ที่เป็นเช่นนี้เพราะประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรปที่เคยมีอัตรานำเข้าสูงกว่าอัตราการขยายตัวของความต้องการของโลก ($g_x = 0.80$) ในช่วงเวลาก่อน กลับมีอัตราการนำเข้าที่ลดลงจนต่ำกว่าอัตราการขยายตัวของความต้องการของโลก ($g_x = 0.13$, $g_x = 0.22$ ตามลำดับ) ประกอบกับอัตราการขยายตัวของ

ตารางที่ 2.22 มูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย ($\sum X_{ijk}$)

ปี	มูลค่าส่งออก (พันบาท)
2525	1,776,730
2526	1,631,391
2527	1,682,880
2528	2,111,358
2529	3,734,815
เฉลี่ยปี 2525-2529	2,187,434.8
2530	4,111,027
2531	3,797,629
2532	5,198,308
2533	4,543,054
2534	5,468,477
เฉลี่ยปี 2530-2534	4,623,699
2535	5,621,491
2536	5,821,857
เฉลี่ยปี 2535-2536	5,721,674

ที่มา : กรมศุลกากร 2525-2536

ตารางที่ 2.23 มูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของโลกไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ ($\sum X_{ij}$)

มูลค่า : พันดอลลาร์

ปี	ญี่ปุ่น	สหรัฐอเมริกา	สหภาพยุโรป	อื่นๆ	รวม
2525	375,194	.	172,761	34,218	582,163
2526	426,706	.	179,869	41,997	648,572
2527	450,363	.	203,295	55,087	708,745
2528	507,384	.	240,277	61,624	809,285
2529	708,204	.	331,253	69,489	1,108,946
เฉลี่ย ปี 2525-2529	493,570.2	.	226,489	52,483	771,542.2
2530	658,758	.	490,644	75,443	1,224,845
2531	759,212	.	530,127	113,654	1,402,993
2532	893,513	53,806	61,966	135,074	1,704,359
2533	750,949	51,773	581,863	154,877	1,539,462
2534	820,815	60,460	692,597	217,005	1,780,877
เฉลี่ย ปี 2530-2534	776,649.4	55,346.33	583,439.4	139,210.6	1,532,507.2
2535	776,260	66,279	660,818	241,988	1,745,335
2536	808,976	78,982	666,004	269,843	1,813,804
เฉลี่ยปี 2535-2536	796,612.5	72,630.5	668,411	255,915.5	1,779,569.5

ที่มา : FAO Fishery Statistics, 1993

ตารางที่ 2.25 มูลค่าการส่งออกปลาน้ำจืดแช่แข็งของไทยไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ (ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

มูลค่า : พันบาท

ปี	ญี่ปุ่น	สหรัฐอเมริกา	สหภาพยุโรป	อื่นๆ	รวม
2525	925,085	4,178	769,350	78,117	1,776,730
2526	835,613	14,456	725,527	55,795	1,631,391
2527	898,591	23,363	613,649	147,277	1,682,880
2528	1,244,216	48,022	764,215	54,905	2,111,358
2529	2,410,413	67,906	1,254,962,942	1,533.06	3,734,815
เฉลี่ย ปี 2525-2529	1,262,783.6	31,585	825,540.79	67,525.41	2,187,434.8
2530	2,603,748	74,177	1,330,061	103,041	4,111,027
2531	2,225,705	29,302	1,383,039	159,583	3,797,629
2532	3,222,575	65,545	821,930	1,088,258	5,198,308
2533	2,773,079	98,430	1,309,365	366,180	4,543,054
2534	3,338,924	90,761	1,528,444	510,348	5,468,477
เฉลี่ย ปี 2530-2534	2,832,806.2	71,643	1,273,767.8	445,482	4,623,699
2535	3,496,523	122,657	1,212,902	789,409	5,621,491
2536	3,973,147	173,739	990,606	684,365	5,821,857
เฉลี่ยปี 2535-2536	3,734,835	148,198	1,101,754	736,887	5,721,674

ที่มา : สถิติการค้าระหว่างประเทศของไทย กรมศุลกากร, 2525-2536

ตลาดญี่ปุ่นในสินค้านี้ ($g_k = 0.03$) ก็ต่ำกว่าอัตราการขยายตัวของความต้องการของโลก ($g_k = 0.22$) ซึ่งทั้งตลาดญี่ปุ่นและตลาดสหภาพยุโรปคือตลาดใหญ่ของประเทศไทย และจากผลการกระจายตลาดทำให้มูลค่าการส่งออกลดลง แต่ประเทศไทยก็ยังเน้นส่งออกไปยังตลาดญี่ปุ่นและสหภาพยุโรปอยู่ในช่วงนี้ จึงทำให้ผลจากทิศทางของการเข้าสู่ตลาดนั้นมีค่าออกมาเป็นลบตามไปด้วย ซึ่งทำให้มูลค่าการส่งออกลดลง 281.97 ล้านบาท ถึงแม้ว่าผลจากการกระจายตลาดและผลจากทิศทางของการเข้าสู่ตลาดจะทำให้มูลค่าการส่งออกสินค้านี้ลดลง แต่ผลจากการแข่งขันที่แท้จริงได้ทำให้มูลค่าการส่งออกสูงขึ้นกว่าช่วงก่อน คือสูงขึ้น 479.18 ล้านบาท ทั้งนี้เป็นเพราะว่านอกจากปลาหมึกที่จับได้แล้ว ประเทศไทยยังนำเข้าปลาหมึกอีกด้วย อย่างไรก็ตามสำหรับปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งส่งออกของประเทศไทย อาจกล่าวได้ว่าปัจจัยสำคัญที่กำหนดการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าการส่งออกก็คือ ปัจจัยภายนอกเป็นสำคัญ

2.3.3 ปลาหมึกกระป๋องส่งออก

จากตารางที่ 2.26 พบว่ามูลค่าเฉลี่ยการส่งออกปลาหมึกกระป๋องของประเทศไทย จากช่วงเวลา 2525-2529 ไปสู่ช่วงเวลา 2530-2534 ได้เพิ่มขึ้น 9,400.55 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นอีก 297.80 ล้านบาทจากช่วงเวลา 2530-2534 ไปสู่ช่วงเวลา 2535-2536 และจากข้อมูลการส่งออกสินค้านี้ ในตารางที่ 2.27 นำมาคำนวณอัตราการขยายตัวของตลาดโลก (g_k) และอัตราการขยายการนำเข้าสินค้านี้ของตลาดที่สำคัญ (g_k) ซึ่งปรากฏในตารางที่ 2.28 และจากตัวเลขการส่งออกสินค้านี้ไปยังตลาดที่สำคัญ (ตารางที่ 2.29) พร้อมประยุกต์ใช้กับแบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่จะได้ผลกระทบด้านต่างๆ ต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกปลาหมึกกระป๋องของประเทศไทย ดังนี้

ช่วงปี 2525-2529 ไปสู่ช่วงปี 2530-2534 อาจกล่าวได้ว่าช่วงนี้เป็นช่วงปีทองของการส่งออกปลาหมึกกระป๋องสำหรับประเทศไทย ทั้งนี้เนื่องจากไม่ว่าจะเป็นผลจากการขยายตัวของตลาดโลกในสินค้านี้ ผลจากการกระจายตลาด ผลจากการแข่งขันที่แท้จริงและผลจากทิศทางของการเข้าสู่ตลาด นั้นล้วนแต่ทำให้มูลค่าการส่งออกปลาหมึกกระป๋องของประเทศไทยเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผลจากการขยายตัวของตลาดโลกและผลจากทิศทางของการเข้าสู่ตลาดนั้นมีผลกระทบเป็นอันดับแรก และอันดับ 2 ต่อการเพิ่มของมูลค่าการส่งออกของสินค้านี้ ตามลำดับ คือทำให้มูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้น 3,978.35 และ 3,368.03 ล้านบาท ตามลำดับ (ตารางที่ 2.21) ในขณะเดียวกันประเทศไทยยังมีความสามารถในการแข่งขันอีกด้วย ทั้งนี้เนื่องจากผลจากการแข่งขันที่แท้จริง มีค่าเท่ากับ 1,657.30 ล้านบาท ที่เป็นเช่นนี้เนื่องจากประเทศไทยสามารถนำเข้าปลาหมึกแช่แข็งได้จากแหล่งต่างๆ ทั่วโลก และในราคาที่ไม่สูงมากนัก และที่สำคัญ คือ การผลิตปลาหมึกกระป๋องของไทยมีประสิทธิภาพดี ค่าจ้างแรงงานยังไม่สูงมากนัก และยังไม่มีปัญหาเรื่องการขาดแคลนแรงงาน นอกจากนี้อัตราการขยาย

ตารางที่ 2.26 มูลค่าการส่งออกปลาหมึกกระป๋องของไทย ($\sum X_{ij}$)

ปี	มูลค่าการส่งออก (พันบาท)
2525	1,664,511
2526	2,115,929
2527	1,854,408
2528	4,619,876
2529	7,505,784
เฉลี่ยปี 2525-2529	3,552,101.6
2530	8,154,685
2531	12,964,237
2532	13,796,821
2533	13,716,753
2534	16,130,778
เฉลี่ยปี 2530-2534	12,952,654.8
2535	13,438,139
2536	13,062,777
เฉลี่ยปี 2535-2536	13,250,458

ที่มา : กรมศุลกากร 2525-2536

ตารางที่ 2.27 มูลค่าการส่งออกปลาหมึกกระป๋องของโลกไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ ($\sum X_{ijk}$)

มูลค่า : พันดอลลาร์

ปี	ญี่ปุ่น	สหรัฐอเมริกา	แคนาดา	เกาหลี	สหภาพยุโรป	อื่นๆ	รวม
2525	5,998	85,667	24,614	5,814	187,975	28,975	339,043
2526	8,099	119,030	33,606	12,201	205,272	19,269	397,477
2527	4,272	130,874	34,776	12,057	210,195	27,616	419,790
2528	4,588	155,418	30,404	12,203	221,819	41,557	465,989
2529	2,750	174,052	50,959	16,559	290,402	41,176	575,898
เฉลี่ย ปี 2525-2529	5,141.4	133,008.2	34,871.8	11,766.8	223,132.6	31,718.6	439,639.4
2530	6,252	164,219	69,030	23,560	368,586	47,940	679,587
2531	15,299	248,305	73,699	51,063	462,504	257,923	925,930
2532	19,410	379,091	97,498	69,399	464,156	79,239	1,108,793
2533	24,260	307,826	57,790	69,084	547,450	84,841	1,091,251
2534	48,253	379,898	71,761	76,571	661,865	80,359	1,318,707
เฉลี่ย ปี 2530-2534	22,694.8	295,867.8	73,955.6	57,935.4	500,912.2	110,060.4	1,024,853.6
2535	57,906	333,190	53,695	68,375	700,584	124,572	1,338,322
2536	71,471	259,263	69,784	66,282	682,565	130,640	1,280,005
เฉลี่ยปี 2535-2536	64,688.5	296,226.5	61,739.5	67,328.5	691,574.5	127,606	1,309,163.5

ที่มา : FAO Fishery Statistics, 1993

ตารางที่ 2.28 อัตราการขยายตัวการส่งออกรวมของโลก อัตราการขยายการส่งออกรวมของโลกในสินค้าปลายทางปกป้องและอัตราการขยายการส่งออกรวมของโลกในสินค้าปลายทางปกป้อง ไปยังตลาดญี่ปุ่น สหรัฐ แคนาดา อาฟต้า และ สหภาพยุโรป ในระหว่างปี 2525-2529 กับ 2530-2534 และปี 2530-2534 กับ 2535-2536

อัตราการขยายตัว	ช่วงเวลาเปรียบเทียบ	
	ปี 2525-2529 กับ 2530-2534	ปี 2530-2534 กับ 2535-2536
การส่งออกรวมของโลก ($g = G \cdot 1$)	0.627 ($G = 1.627$)	0.251 ($G = 1.251$)
การส่งออกรวมของโลกในสินค้าปลายทางปกป้อง (k) ($g_k = G_k \cdot 1$)	1.12 ($G_k = 2.12$)	0.08 ($G_k = 1.08$)
การส่งออกรวมของโลกในสินค้าปลายทางปกป้อง (k) ไปยังตลาดญี่ปุ่น ($g_k = G_k \cdot 1$), $j =$ ญี่ปุ่น	3.41 ($G_k = 4.41$, $G_{jk} = 0.23$)	1.85 ($G_k = 2.85$, $G_{jk} = 0.35$)
การส่งออกรวมของโลกในสินค้าปลายทางปกป้อง (k) ไปยังตลาดสหรัฐ ($g_k = G_k \cdot 1$), $j =$ สหรัฐ	1.22 ($G_k = 2.22$, $G_{jk} = 0.45$)	0 ($G_k = 1$, $G_{jk} = 1$)
การส่งออกรวมของโลกในสินค้าปลายทางปกป้อง (k) ไปยังตลาดแคนาดา ($g_k = G_k \cdot 1$), $j =$ แคนาดา	1.12 ($G_k = 2.12$, $G_{jk} = 0.47$)	-0.17 ($G_k = 0.84$, $G_{jk} = 1.19$)
การส่งออกรวมของโลกในสินค้าปลายทางปกป้อง (k) ไปยังตลาดอาฟต้า ($g_k = G_k \cdot 1$), $j =$ อาฟต้า	3.92 ($G_k = 4.92$, $G_{jk} = 0.20$)	0.16 ($G_k = 1.16$, $G_{jk} = 0.86$)
การส่งออกรวมของโลกในสินค้าปลายทางปกป้อง (k) ไปยังตลาดสหภาพยุโรป ($g_k = G_k \cdot 1$), $j =$ สหภาพยุโรป	1.24 ($G_k = 2.24$, $G_{jk} = 0.45$)	0.38 ($G_k = 1.38$, $G_{jk} = 0.72$)
การส่งออกรวมของโลกในสินค้าปลายทางปกป้อง (k) ไปยังตลาดอื่นๆ ($g_k = G_k \cdot 1$), $j =$ อื่นๆ	2.47 ($G_k = 3.47$, $G_{jk} = 0.28$)	0.16 ($G_k = 1.16$, $G_{jk} = 0.86$)

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางที่ 2.29 มูลค่าการส่งออกปลาหมึกกระป๋องของไทยไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ(X_{ijk})

มูลค่า : พันบาท

ปี	ญี่ปุ่น	สหรัฐอเมริกา	แคนาดา	เกาหลี	สหภาพยุโรป	อื่นๆ	รวม
2525	5,607	657,059	21,050	135,197	375,614	469,984	1,664,511
2526	17,480	1,163,474	127,874	113,440	393,799	299,862	2,115,929
2527	19,825	1,339,159	69,361	63,107	261,826	101,130	1,854,408
2528	8,946	3,130,180	183,203	137,422	846,564	313,561	4,619,876
2529	37,255	4,111,505	551,531	227,508	1,989,787	588,198	7,505,784
เฉลี่ย ปี 2525-2529	17,822.6	2,080,275.4	190,603.8	135,334.8	415,318	354,547	3,552,101.6
2530	73,838	3,808,175	903,994	413,471	2,142,119	813,088	8,154,685
2531	202,047	6,364,523	553,685	965,433	3,581,931	1,296,618	12,964,237
2532	294,671	6,053,793	970,626	843,410	3,705,439	1,928,882	13,796,821
2533	245,103	6,070,280	623,446	787,702	3,886,247	2,103,975	13,716,753
2534	379,640	6,427,197	817,466	843,780	2,349,747	5,312,948	16,130,778
เฉลี่ย ปี 2530-2534	239,059.8	5,744,793.6	773,843.4	770,759.2	3,133,096.6	2,291,102.2	12,952,654.8
2535	584,050	5,507,335	718,833	938,972	3,548,957	2,139,992	13,438,139
2536	744,587	4,227,423	1,072,889	824,478	3,343,009	2,850,391	13,062,777
เฉลี่ยปี 2535-2536	664,318.59	4,867,379	896,861	881,725	3,445,983	2,495,191.5	13,250,458

ที่มา : สถิติการค้าระหว่างประเทศของไทย กรมศุลกากร 2525-2536

ตัวของตลาดที่สำคัญทุกตลาดของประเทศไทยก็ขยายตัวสูงกว่าอัตราการขยายตัวของโลก ($g_x > g_k$) จึงทำให้ผลจากการกระจายตลาดเป็นค่าบวกด้วย

ช่วงปี 2530-2534 ไปสู่ช่วงปี 2535-2536 ช่วงนี้อาจกล่าวได้ว่าอัตราการส่งออกของปลาพ่นน้ำกระป๋องของประเทศไทยค่อนข้างคงที่เนื่องจากมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นเพียง 297.80 ล้านบาทเท่านั้น (ตารางที่ 2.21) โดยปัจจัยที่เป็นสาเหตุสำคัญทำให้มูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นน้อยมาก คือความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยลดลง คือแทนที่มูลค่าการส่งออกสินค้านี้ของประเทศไทยจะสามารถส่งออกได้เพิ่มถึง 1,998.92 ล้านบาท ซึ่งเนื่องมาจากผลการขยายตัวของตลาดโลก (1,036.21 ล้านบาท) และผลจากการกระจายตลาด (962.71 ล้านบาท) แต่ผลจากการแข่งขันที่แท้จริง และผลจากทิศทางของการเข้าสู่ตลาด กลับทำให้มูลค่าส่งออกที่น่าจะสูงขึ้นกลับลดลงถึง 1,701.11 ล้านบาท (1,401.43 และ 299.68 ล้านบาท ตามลำดับ) การที่ผลจากการแข่งขันที่แท้จริงมีค่าเป็นลบดังกล่าวเป็นผลมาจากปัจจัยภายในเป็นสำคัญ ที่สำคัญคือ ราคานำเข้าปลาพ่นน้ำแช่แข็งขึ้นลงค่อนข้างมาก ซึ่งมีผลต่อต้นทุนการผลิต ทำให้การตลาดไม่สามารถวางแผนได้แน่นอน (จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ) นอกจากนี้แรงงานเริ่มขาดแคลน ทำให้การผลิตไม่สามารถจะเพิ่มได้อย่างมาก ซึ่งผู้ประกอบการรายใหญ่รายหนึ่งให้ข้อคิดเห็นว่า ปัญหาเรื่องแรงงานขาดแคลนนอกจากจะทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นแล้ว ยังทำให้ปริมาณการผลิตปลาพ่นน้ำกระป๋องโดยรวมของประเทศที่ควรจะเป็น ลดลงไม่ต่ำกว่าร้อยละ 20 ประกอบกับในช่วงปี 2535-36 ตลาดสหภาพยุโรปเริ่มนโยบายกำหนดโควตานำเข้าปลาพ่นน้ำกระป๋องที่นำเข้าจากประเทศไทย โดยหันไปนำเข้าจากกลุ่มประเทศ ACP มากขึ้น

2.3.4 ไก่สดแช่เย็นแช่แข็งส่งออก

จากตารางที่ 2.30 พบว่ามูลค่าเฉลี่ยการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยจากช่วงเวลา 2525-2529 ไปสู่ช่วงเวลา 2530-2534 ได้เพิ่มขึ้นอย่างมากถึง 5,701.56 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นอีก 3,798.56 ล้านบาท เมื่อมาถึงช่วงเวลา 2535-2536 และจากข้อมูลการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งในตารางที่ 2.31 สามารถคำนวณอัตราการขยายตัวของตลาดโลกในสินค้านี้ (g_k) และอัตราการขยายการนำเข้าสินค้านี้ของตลาดที่สำคัญ (g_x) ได้ตามตารางที่ 2.32 แล้วนำไปคำนวณผลกระทบด้านต่างๆ ด้วยแบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ซึ่งให้ค่าผลกระทบด้านต่างๆ ดังนี้

ช่วงปี 2525-2529 ไปสู่ช่วงปี 2530-2534 พบว่าการที่มูลค่าการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยเพิ่มขึ้นนั้น เป็นผลเนื่องมาจากผลทางด้านการแข่งขันที่แท้จริงและผลจากทิศทางของการเข้าสู่ตลาดถึง 2,019.27 และ 3,044.57 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 35.42 และ 53.40 ของมูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้น (ตารางที่ 2.21) ซึ่งผลทั้ง 2 ด้านนี้เป็นผลเนื่องมาจากปัจจัยภายในทั้งหมด ซึ่งช่วงนั้นได้มีการขยายการเลี้ยงไก่เพื่อส่งออกอย่างมาก และวัตถุดิบอาหารสัตว์โดยเฉพาะ

ตารางที่ 2.30 มูลค่าการส่งออกไก่สดแช่แข็งของไทย ($\sum_i X_{ij}$)

ปี	มูลค่าส่งออก (พันบาท)
2525	19
2526	99
2527	19,869
2528	243,417
2529	440,672
เฉลี่ยปี 2525-2529	140,815.2
2530	601,553
2531	4,869,891
2532	5,879,834
2533	7,586,028
2534	10,274,592
เฉลี่ยปี 2530-2534	5,842,379.6
2535	10,396,776
2536	8,885,112
เฉลี่ยปี 2535-2536	9,640,944

ที่มา : กรมศุลกากร 2525-2536

ตารางที่ 2.31 มูลค่าการส่งออกไก่สดแช่แข็งของโลกไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ($\sum X_{ijk}$)

มูลค่า : พันดอลลาร์

ปี	ญี่ปุ่น	เยอรมัน	อื่นๆ	รวม
2525	163,246	163,246	1,706,606	2,033,098
2526	153,613	153,613	1,497,877	1,805,103
2527	175,451	175,451	1,405,796	1,756,698
2528	155,078	341,164	1,197,340	1,693,582
2529	288,756	449,262	1,434,831	2,172,849
เฉลี่ย ปี2525-2529	187,228.8	256,547.2	1,448,490	1,892,266
2530	353,179	549,211	1,614,401	2,516,791
2531	476,522	611,348	1,755,811	2,843,681
2532	542,003	630,855	1,977,061	3,149,919
2533	596,295	855,416	2,504,760	3,956,471
2534	761,927	1,025,254	2,727,928	4,515,109
เฉลี่ย ปี2530-2534	545,985.2	734,416.8	2,115,992.2	3,396,394.2
2535	847,075	1,179,142	2,516,422	4,542,639
2536	751,533	896,476	3,369,323	5,017,332
เฉลี่ยปี 2535-2536	799,304	1,037,809	2,942,872.5	4,779,985.5

ที่มา : FAO Poultry Statistics, 1993

ตารางที่ 2-32 อัตราการขยายตัวการส่งออกของประเทศไทย อัตราการขยายการส่งออกของประเทศไทยในสินค้าโภคภัณฑ์และอัตราการค้าเสรีของประเทศไทย

โลกในสินค้าโภคภัณฑ์เป็นประเทศกำลังพัฒนาและตลาดอื่นๆ ในระหว่างปี 2525-2529 กับ 2530-2534 และปี 2535-2536

กับ 2535-2536

อัตราการขยายตัว	ช่วงเวลาเปรียบเทียบ	
	ปี 2525-2529 กับ 2530-2534	ปี 2530-2534 กับ 2535-2536
การส่งออกของประเทศไทย	0.627	0.251
$(g = G \cdot 1)$	$(G = 1.627)$	$(G = 1.251)$
การส่งออกของประเทศไทยในสินค้าโภคภัณฑ์เป็นประเทศกำลังพัฒนา	0.80	0.53
$(g_p = G_p \cdot 1)$	$(G_p = 1.80)$	$(G_p = 1.53)$
การส่งออกของประเทศไทยในสินค้าโภคภัณฑ์เป็นประเทศกำลังพัฒนาไปยังตลาดญี่ปุ่น	1.92	0.46
$(g_{jp} = G_{jp} \cdot 1)$, $j =$ ญี่ปุ่น	$(G_{jp} = 2.92, G_{jp} = 0.34)$	$(G_{jp} = 1.46, G_{jp} = 0.68)$
การส่งออกของประเทศไทยในสินค้าโภคภัณฑ์เป็นประเทศกำลังพัฒนาไปยังตลาดเยอรมนี	1.86	0.41
$(g_g = G_g \cdot 1)$, $j =$ เยอรมนี	$(G_g = 2.86, G_g = 0.35)$	$(G_g = 1.41, G_g = 0.71)$
การส่งออกของประเทศไทยในสินค้าโภคภัณฑ์เป็นประเทศกำลังพัฒนาไปยังตลาดอื่นๆ	0.46	0.39
$(g_o = G_o \cdot 1)$, $j =$ อื่นๆ	$(G_o = 1.46, G_o = 0.68)$	$(G_o = 1.39, G_o = 0.71)$

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 2.33 มูลค่าการส่งออกใกล้เคียงแห่งหนึ่งของไทยไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ(X_{ij})

มูลค่า : ล้านบาท

ปี	ญี่ปุ่น	เยอรมัน	อื่นๆ	รวม
2525	.	.	19	19
2526	.	.	99	99
2527	19.87	.	0	19.88
2528	228.53	5	9.89	243.42
2529	413.97	50	23.30	440.672
เฉลี่ย ปี2525-2529	220.79	27.5	37.8	140.815
2530	572.44	42	12.89	601.553
2531	4,869.89	65	0	4,934.89
2532	5,068.75	207	604.08	5,879.834
2533	5,941	608	1,037.03	7,586.028
2534	8,541	980	753.59	10,274.592
เฉลี่ย ปี2530-2534	4,998.55	380.4	481.52	5,842.379.6
2535	8,549	1,135	712.78	10,396.776
2536	6,878	1,034	973.11	8,885.112
เฉลี่ยปี 2535-2536	7,713.54	1,084.5	842.95	9,640.944

ที่มา : สถิติการค้าระหว่างประเทศของไทย กรมศุลกากร, 2525-2536

อย่างยิ่งข้าวโพดที่เป็นส่วนผสมหลักราคายังต่ำอยู่ พร้อมกับค่าแรงงานก็ยังต่ำอยู่เช่นกัน ในขณะเดียวกันการส่งออกของสินค้านี้ของประเทศไทยได้ส่งออกไปยังตลาดที่ขยายตัวอีกด้วยถึงแม้ว่าอัตราการขยายตัวของโลกโดยรวมในสินค้านี้ จะน้อยกว่าของตลาดหลักของประเทศไทยก็ตาม ซึ่งทำให้ผลจากการกระจายตัวของตลาดมีค่าเป็นบวก และเป็นบวกที่มากกว่าผลจากการขยายตัวของตลาดโลก

ช่วงปี 2530-2534 ไปสู่ช่วงปี 2535-2536 ช่วงนี้มูลค่าการส่งออกของไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยเพิ่มขึ้นน้อยกว่าช่วงก่อน และการที่มูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นนี้ก็เนื่องมาจากการขยายตัวของตลาดโลกในสินค้านี้เป็นหลัก ซึ่งมูลค่าการส่งออกที่เนื่องมาจากผลด้านนี้มีถึง 3,096.46 ล้านบาทซึ่งคิดเป็นร้อยละ 81.5 ของมูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้นทั้งหมด ซึ่งเป็นผลจากปัจจัยภายนอก อย่างไรก็ตามความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยในสินค้านี้ในช่วงเวลานี้ก็ยังนับว่ามีผลพอสมควรถึงแม้ว่าจะน้อยกว่าช่วงก่อนก็ตาม (771.3 ล้านบาท) อาจจะเนื่องมาจากการส่งออกของไทยที่ยังคงเน้นตลาดเดิมซึ่งเป็นลูกค้าเก่าที่มีความสัมพันธ์ทางการค้ามาก่อน อย่างไรก็ตามผลจากการกระจายตัวของตลาดมีค่าออกมาเป็นลบ ซึ่งหมายความว่าเวลาที่ประเทศไทยยังคงเน้นที่ตลาดเดิมเป็นหลักนั้นส่งผลให้มูลค่าการส่งออกลดลง เนื่องจากอัตราการขยายตัวของการนำเข้าไก่จากทั่วโลกของตลาดดังกล่าวนี้น้อยกว่าอัตราการขยายตัวของโลกในสินค้าตัวนี้

เป็นที่น่าสังเกตว่าการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย เริ่มสูญเสียความสามารถในการแข่งขัน ที่เป็นเช่นนี้เนื่องมาจากในช่วงเวลาหลังนั้น รัฐมีมาตรการควบคุมการนำเข้าวัตถุดิบอาหารสัตว์ คือ การเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษ (surcharge) สำหรับข้าวโพด กากถั่วเหลืองและปลาป่น ซึ่งมีผลทำให้ราคาอาหารสัตว์สูงขึ้น จนทำให้ความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยลดลง

2.3.5 สัมประรดการส่งออก

จากตารางที่ 2.34 พบว่ามูลค่าเฉลี่ยการส่งออกสัมประรดการป้องกันของประเทศไทย จากช่วงเวลา 2525-2529 ไปสู่ช่วงเวลา 2530-2534 เพิ่มขึ้น 2,481.31 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นอีก 2,614.35 ล้านบาท เมื่อมาถึงช่วงเวลา 2535-2536 และเมื่อนำข้อมูลการส่งออกสัมประรดการป้องกันในตารางที่ 2.35 มาคำนวณอัตราการขยายตัวของตลาดโลก และอัตราการขยายของตลาดที่สำคัญของไทย (g_k และ g_k^* ตามลำดับ) ซึ่งปรากฏตามตัวเลขในตารางที่ 2.36 ซึ่งนำไปคำนวณประกอบกับตัวเลขการส่งออกของไทยไปยังตลาดเหล่านี้ (ตารางที่ 2.37) ด้วยแบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ จะได้ผลปรากฏในตารางที่ 2.21 ดังนี้คือ

ช่วงปี 2525-2529 ไปสู่ช่วงปี 2530-2534 มูลค่าการส่งออกสัมประรดการป้องกันที่เพิ่มขึ้นในช่วงนี้ เป็นผลเนื่องมาจากการขยายตัวของตลาดโลกในสินค้านี้เอื้ออำนวย ซึ่งทำให้มูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นถึง 1,056.05 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 42.56 ของมูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้นทั้งหมด

ตารางที่ 2.34 มูลค่าการส่งออกสับประรดกระป๋องของไทย ($\sum X_i$)

ปี	มูลค่าส่งออก (ล้านบาท)
2525	1,993.297
2526	1,871.322
2527	2,846.212
2528	3,290.961
2529	3,183.085
เฉลี่ยปี 2525-2529	2,636.98
2530	3,728.341
2531	4,675.434
2532	4,399.898
2533	5,523.507
2534	7,264.28
เฉลี่ยปี 2530-2534	5,118.29
2535	8,274.285
2536	7,190.555
เฉลี่ยปี 2535-2536	7,732.42

ที่มา : กรมศุลกากร 2525-2536

ตารางที่ 2.35 มูลค่าการส่งออกสับปะรดกระป๋องของโลกไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ (X_k)

มูลค่า : ล้านดอลลาร์

ปี	สหรัฐอเมริกา	เยอรมัน	ญี่ปุ่น	อื่นๆ
2525	2,855.4	1,203.1	393.4	4,594.0
2526	2,637.6	1,053.5	317.9	4,232.6
2527	2,847.6	1,036.6	451.5	5,099.8
2528	4,044.3	1,343.1	496.0	5,494.6
2529	4,149.9	1,361.3	474.0	5,275.9
เฉลี่ย ปี 2525-2529	3,306.96	1,199.52	426.56	4,939.38
2530	3,964.7	1,416.7	509.9	5,957.5
2531	3,876.1	1,536.3	563.8	7,062.0
2532	5,010.8	1,540.1	663.8	7,254.4
2533	4,416.0	3,497.5	1,228.9	6,715.4
2534	5,085.2	2,505.8	1,678.6	9,593.7
เฉลี่ย ปี 2530-2534	4,470.56	2,099.28	929.00	7,316.60
2535	6,434.9	2,427.1	1,571.3	11,014.5
2536	6,098.1	1,862.6	1,570.5	8,882.7
เฉลี่ยปี 2535-2536	6,266.50	2,144.85	1,570.9	9,948.6

ที่มา : FAO Trade Yearbook 1984-1993

ตารางที่ 2.36 อัตราการขยายตัวการส่งออกของของโลก อัตราการขยายการส่งออกของโลกละดับประเทศป้องกันและอัตราการขยายการส่งออกของโลก
 ในสินค้าอุปโภคบริโภคไปยังตลาดญี่ปุ่น เยอรมันและสหรัฐอเมริกาในช่วงปี 2525-2529 กับ 2530-2534 และปี 2535-2536

อัตราการขยายตัว	ช่วงเวลาเปรียบเทียบ	
	ปี 2525-2529 กับ 2530-2534	ปี 2530-2534 กับ 2535-2536
การส่งออกของโลก ($g = G \cdot 1$)	0.627 ($G = 1.627$)	0.251 ($G = 1.251$)
การส่งออกของโลกในสินค้าอุปโภคบริโภค(k) ($g_k = G_k \cdot 1$)	0.40 ($G_k = 1.40$)	0.259 ($G_k = 1.259$)
การส่งออกของโลกในสินค้าอุปโภคบริโภค(ไม่ยังตลาดญี่ปุ่น ($g_k = G_k \cdot 1$), $j =$ ญี่ปุ่น	1.17 ($G_k = 2.17, G'_k = 0.45$)	0.69 ($G_k = 1.69, G'_k = 0.59$)
การส่งออกของโลกในสินค้าอุปโภคบริโภค(ไม่ยังตลาดเยอรมัน ($g_k = G_k \cdot 1$), $j =$ เยอรมัน	0.75 ($G_k = 1.75, G'_k = 0.57$)	0.02 ($G_k = 1.02, G'_k = 0.98$)
การส่งออกของโลกในสินค้าอุปโภคบริโภค(ไม่ยังตลาดสหรัฐอเมริกา ($g_k = G_k \cdot 1$), $j =$ สหรัฐอเมริกา	0.35 ($G_k = 1.35, G'_k = 0.74$)	0.40 ($G_k = 1.40, G'_k = 0.71$)
การส่งออกของโลกในสินค้าอุปโภคบริโภค(ไม่ยังตลาดอื่นๆ ($g_k = G_k \cdot 1$), $j =$ อื่นๆ	0.48 ($G_k = 1.48, G'_k = 0.68$)	0.36 ($G_k = 1.36, G'_k = 0.73$)

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 2.37 มูลค่าการส่งออกสับประรดกระป๋องของไทยไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ (X_{ijk})

มูลค่า : ล้านดอลลาร์

ปี	สหรัฐอเมริกา	เยอรมัน	ญี่ปุ่น	อื่นๆ
2525	871.219	437.477	116.200	568.401
2526	909.737	319.415	87.809	554.361
2527	1,318.285	550.968	151.868	825.091
2528	1,744.585	397.419	124.552	1,024.405
2529	1,583.494	510.664	110.037	978.890
เฉลี่ย ปี 2525-2529	1,285.464	443.189	118.093	790.230
2530	1,829.475	484.999	169.426	1,244.441
2531	1,868.203	722.248	162.230	1,922.753
2532	1,814.198	511.287	205.664	1,868.749
2533	1,844.533	920.559	592.472	2,165.943
2534	2,334.566	992.198	754.496	3,183.020
เฉลี่ย ปี 2530-2534	1,938.195	726.258	376.858	2,076.981
2535	2,881.672	782.570	676.922	3,933.121
2536	2,451.200	729.332	838.657	3,171.366
เฉลี่ยปี 2535-2536	2,666.436	755.951	757.790	3,552.24

ที่มา : สถิติการค้าระหว่างประเทศของไทย กรมศุลกากร 2525-2536

(ตารางที่ 2.21) ในขณะเดียวกันประเทศไทยก็มีความสามารถในการแข่งขันด้วยเนื่องจากผลทางด้านการแข่งขันที่แท้จริงส่งผลให้การส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยเพิ่มขึ้นถึง 786.91 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 31.7 ของมูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้น ส่วนผลอีก 2 ด้านที่เหลือก็ส่งผลให้การส่งออกเพิ่มขึ้นเช่นกัน นั้นหมายความว่าปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายในได้เอื้ออำนวยให้ประเทศไทยส่งออกสับปะรดกระป๋องได้เพิ่มขึ้น

ช่วงปี 2530-2534 ไปสู่ช่วงปี 2535-2536 สับปะรดกระป๋องนับเป็นสินค้าที่ 2 ที่มูลค่าการส่งออกเพิ่มของช่วงนี้มีค่าสูงกว่ามูลค่าการส่งออกเพิ่มของช่วงก่อน ซึ่งกึ่งศตวรรษแห่งการแข่งขันสินค้าตัวแรกที่เป็นเช่นนั้น และมูลค่าการส่งออกของสับปะรดกระป๋องที่เพิ่มขึ้นนี้ ยังคงเป็นผลเนื่องมาจากการขยายตัวของโลกเอื้ออำนวยเป็นหลัก และตลาดหลักของประเทศไทยก็มีอัตราการนำเข้าที่สูงกว่าอัตราการขยายตัวของตลาดโลก โดยเฉพาะตลาดญี่ปุ่นและตลาดสหรัฐอเมริกา โดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดญี่ปุ่นที่ได้ทำการยกเลิกระบบโควตานำเข้า 1 ล้านตัน มาเป็นระบบการเก็บภาษีนำเข้าร้อยละ 30 แทน ทำให้ในปีดังกล่าวมูลค่าการนำเข้าสับปะรดกระป๋องของญี่ปุ่นมีเพิ่มขึ้นประมาณเท่าตัวจากปี 2532 ถึงแม้ว่าตลาดเยอรมันอัตราการขยายตัวจะหดตัวลงก็ตาม แต่เมื่อเปรียบเทียบกับตลาดสหรัฐอเมริกาแล้ว ตลาดเยอรมันจะเล็กกว่ามาก สำหรับผลจากการแข่งขันที่แท้จริงนั้น ถึงแม้ว่าจะทำให้มูลค่าการส่งออกสินค้านี้เพิ่มขึ้นก็จริงแต่เพิ่มขึ้นน้อยกว่าช่วงก่อน อาจจะเนื่องมาจากในช่วงนี้ราคาหัวสับปะรดสดขึ้นลงอยู่ในช่วงกว้างมาก จนทำให้ต้นทุนการผลิตขึ้นลงในช่วงที่สูงมาก ซึ่งทำให้ประสิทธิภาพในการแข่งขันเริ่มลดลง อย่างไรก็ตามในช่วงนี้ตลาดหลักๆของประเทศไทยก็มีอัตราการขยายตัวของการนำเข้าสูงกว่าอัตราการขยายตัวของโลกด้วย จึงทำให้ผลจากการกระจายตัวของตลาดเพิ่มสูงขึ้นกว่าช่วงก่อน คือ 466.80 ล้านบาท

และเช่นเดียวกับช่วงเวลาก่อน คือทั้งปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายในเอื้ออำนวยให้การส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยขยายตัว

2.3.6 น้ำสับปะรดเข้มข้น

เนื่องจากข้อมูลปีล่าสุดของมูลค่าการส่งออกน้ำสับปะรดเข้มข้นของโลกมีถึงแค่ปี 2534 เท่านั้น ดังนั้นการคำนวณผลกระทบด้านต่างๆด้วยแบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่จึงทำได้เฉพาะจากช่วงปี 2525-2529 ไปสู่ช่วงปี 2530-2534 เท่านั้น แต่เพื่อให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงของข้อมูลปีล่าสุดจึงทำการคำนวณผลกระทบด้านต่างๆของเฉพาะปี 2533 ไปสู่ปี 2534 ไปด้วย

จากข้อมูลในตารางที่ 2.38 - 2.41 นำมาคำนวณผลกระทบด้านต่างๆด้วยแบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ ซึ่งปรากฏผลดังตารางที่ 2.21 ดังนี้

ในช่วงเวลาดังกล่าว มูลค่าเฉลี่ยของการส่งออกน้ำสับปะรดเข้มข้นของประเทศไทยเพิ่มขึ้น 1,051.20 ล้านบาท (โดยประเทศไทยมีการผลิตน้ำสับปะรดเข้มข้นอย่างจริงจังในปี 2532 เนื่อง

ตารางที่ 2.38 มูลค่าการส่งออกน้ำสับปะรดเข้มข้นของไทย ($\sum_i X_{ijk}$)

ปี	มูลค่าส่งออก (ล้านบาท)
2525	90.633
2526	95.936
2527	122.096
2528	309.982
2529	361.125
เฉลี่ยปี 2525-2529	196.0
2530	447.674
2531	670.678
2532	883.149
2533	1,591.586
2534	2,642.728
เฉลี่ยปี 2530-2534	1,247.20
2535	2,002.743
2536	1,448.721
เฉลี่ยปี 2535-2536	1,725.73

ที่มา : กรมศุลกากร 2525-2536

ตารางที่ 2.39 มูลค่าการส่งออกน้ำสับปรตเพิ่มขึ้นของโลกไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ($\sum X_{ij}$)

มูลค่า : ล้านดอลลาร์

ปี	สหรัฐอเมริกา	เนเธอร์แลนด์	สเปน	สหราชอาณาจักร	อื่นๆ
2525	34,061	6,268	1,201	12,258	18,382
2526	26,899	8,441	2,048	13,717	19,195
2527	35,313	11,049	1,826	14,852	25,890
2528	53,353	9,679	2,181	14,724	25,623
2529	57,921	10,616	2,818	17,302	25,948
เฉลี่ย ปี 2525-2529	41,509	9,211	2,015	14,518	23,010
2530	51,957	13,804	5,8355	17,302	31,462
2531	50,817	16,555	12,235	16,111	52,942
2532	64,643	16,322	14,461	15,507	63,257
2533	78,108	21,665	24,146	16,650	88,971
2534	95,986	34,875	56,265	20,768	152,686
เฉลี่ย ปี 2530-2534	68,302	20,644	22,588	17,268	77,864
2535
2536
เฉลี่ยปี 2535-2536

ที่มา : World Trade Annual :Vol 1 1982-1991

ประเทศอื่นๆ มาจาก Comtrade Data Base of UNSO

ตารางที่ 2.40 อัตราการขยายตัวการส่งออกของของโลก อัตราการขยายการส่งออกของโลกลในสินค้านำเข้าสัปดาห์และอัตราการขยายการส่งออกรวมของโลกในสินค้านำเข้าสัปดาห์เพิ่มขึ้นไปยังตลาดสหรัฐอเมริกา เนเธอร์แลนด์ สเปน และสหราชอาณาจักร ในระหว่างปี 2525-2529 กับ 2530-2534 และปี 2533 กับ 2534

อัตราการขยายตัว	ช่วงเวลาเปรียบเทียบ	
	ปี 2525-2529 กับ 2530-2534	ปี 2533 กับ 2534
การส่งออกของโลก ($g = G - 1$)	0.627 ($G = 1.627$)	0.031 ($G = 1.031$)
การส่งออกของโลกในสินค้านำเข้าสัปดาห์เพิ่มขึ้น(k) ($g_k = G_k - 1$)	1.29 ($G_k = 2.29$)	0.57 ($G_k = 1.57$)
การส่งออกของโลกในสินค้านำเข้าสัปดาห์เพิ่มขึ้น(k)ไปยังตลาดสหรัฐอเมริกา ($g_k = G_k - 1$) ; j = สหรัฐอเมริกา	0.64 ($G_k = 1.64$, $G_k^* = 0.63$)	0.23 ($G_k = 1.23$, $G_k^* = 0.81$)
การส่งออกของโลกในสินค้านำเข้าสัปดาห์เพิ่มขึ้น(k)ไปยังตลาดเนเธอร์แลนด์ ($g_k = G_k - 1$) ; j = เนเธอร์แลนด์	1.24 ($G_k = 2.24$, $G_k^* = 0.45$)	0.61 ($G_k = 1.61$, $G_k^* = 0.62$)
การส่งออกของโลกในสินค้านำเข้าสัปดาห์เพิ่มขึ้น(k)ไปยังตลาดสเปน ($g_k = G_k - 1$) ; j = สเปน	10.21 ($G_k = 11.21$, $G_k^* = 0.09$)	1.33 ($G_k = 2.33$, $G_k^* = 0.43$)
การส่งออกของโลกในสินค้านำเข้าสัปดาห์เพิ่มขึ้น(k)ไปยังตลาดสหราชอาณาจักร ($g_k = G_k - 1$) ; j = สหราชอาณาจักร	0.19 ($G_k = 1.19$, $G_k^* = 0.84$)	0.25 ($G_k = 1.25$, $G_k^* = 0.80$)
การส่งออกของโลกในสินค้านำเข้าสัปดาห์เพิ่มขึ้น(k)ไปยังตลาดอื่นๆ ($g_k = G_k - 1$) ; j = อื่นๆ	2.38 ($G_k = 3.38$, $G_k^* = 0.30$)	0.72 ($G_k = 1.72$, $G_k^* = 0.58$)

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 2.41 มูลค่าการส่งออกน้ำส้มปรดเข้มข้นของไทยไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ(X_{ijk})

มูลค่า : ล้านบาท

ปี	สหรัฐอเมริกา	เนเธอร์แลนด์	สเปน	สหราชอาณาจักร	อื่นๆ
2525	78.863	2.213	-	2.229	7.328
2526	65.703	3.821	-	7.559	18.853
2527	100.227	4.680	0.312	3.023	13.854
2528	270.350	7.929	2.444	2.784	26.475
2529	291.139	17.655	5.901	1.720	44.710
เฉลี่ย ปี 2525-2529	161.256	7.260	2.886	3.463	22.244
2530	282.848	77.807	14.297	0.924	71.798
2531	330.246	138.181	63.656	2.950	135.645
2532	479.031	155.316	60.198	17.815	170.789
2533	688.673	285.283	140.257	23.181	454.192
2534	879.041	519.860	435.377	21.167	787.283
เฉลี่ย ปี 2530-2534	531.968	235.289	142.757	13.207	323.941
2535	939.656	315.601	291.354	1.982	454.150
2536	733.996	240.408	134.894	1.804	337.620
เฉลี่ยปี 2535-2536	759.340	278.00	213.124	1.893	395.885

ที่มา : สถิติการค้าระหว่างประเทศของไทย กรมศุลกากร, 2525-2536

จากได้รับการสนับสนุนการลงทุนจากรัฐบาล (ได้รับ BOI) ทำให้มูลค่าการส่งออกในปีดังกล่าวเพิ่มขึ้น และเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วในปีต่อมา) ซึ่งเป็นผลมาจากปัจจัยภายใน คือ ความสามารถในการแข่งขัน และการปรับตัวให้ถูกทิศทางของตลาด (351.84 และ 502.0 ล้านบาท ตามลำดับ) ซึ่งสอดคล้องกับการส่งออกสับปะรดกระป๋องในช่วงเวลาเดียวกัน แต่ผลจากการกระจายตัวของตลาดส่งผลให้การส่งออกสินค้าลดลง 55.41 ล้านบาท ที่เป็นเช่นนี้เนื่องมาจากอัตราการขยายตัวของตลาดหลักของประเทศไทยมีน้อยกว่าอัตราการขยายตัวของตลาดโลก (0.64 เปรียบเทียบกับ 1.29) ซึ่งในปี 2533 ไปสู่ปี 2534 ตลาดนี้ยังมีอัตราการขยายตัวที่ต่ำ (0.23) ถึงแม้ว่าอัตราการขยายตัวของตลาดอื่นเช่น สเปน จะมีสูงกว่าอัตราการขยายตัวของโลก (10.21 เปรียบเทียบกับ 1.29) แต่ตลาดสเปนเป็นตลาดที่เล็กเมื่อเทียบกับตลาดสหรัฐอเมริกา อย่างไรก็ตามการขยายตัวของตลาดโลกก็ยังเอื้ออำนวยให้การส่งออกสินค้าเพิ่มขึ้นได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงท้ายๆของช่วงปี 2530-2534 ที่ผลของการขยายตัวของตลาดโลกส่งผลอย่างมากต่อการส่งออกน้ำสับปะรดของประเทศไทย

2.3.7 ผักกระป๋องและแปรรูปส่งออก

จากตารางที่ 2.42 พบว่า มูลค่าเฉลี่ยของผักกระป๋องและแปรรูปส่งออกของประเทศไทยจากช่วงปี 2525-2529 ไปสู่ช่วงปี 2530-2534 นั้นเพิ่มขึ้น 2,099.11 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นอีก 795.37 ล้านบาท เมื่อถึงช่วงปี 2535-2536 และจากตัวเลขมูลค่าการส่งออกในตารางที่ 2.43 และอัตราการขยายตัวของตลาดโลกและตลาดสำคัญของสินค้าในตารางที่ 2.44 นำมาคำนวณผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกด้วยแบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ ได้ค่าของผลกระทบด้านต่างๆปรากฏในตารางที่ 2.21 ดังนี้ คือ

ช่วงปี 2525-2529 ไปสู่ช่วงปี 2530-2534 การที่มูลค่าการส่งออกผักกระป๋องและแปรรูปของช่วงนี้เพิ่มสูงขึ้น เนื่องมาจากความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยเป็นสำคัญ ซึ่งผลจากการแข่งขันที่แท้จริงทำให้มูลค่าส่งออกเพิ่มขึ้นถึง 1,441.35 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 68.66 ของมูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้น ตามมาด้วยผลจากทิศทางของการเข้าสู่ตลาด และผลจากการขยายตัวของตลาดโลก (314.74 และ 302.24 ล้านบาท ตามลำดับ) แต่สำหรับตลาดหลักของประเทศไทยเช่น สหรัฐอเมริกา พบว่ามีอัตราการขยายตัวของตลาดต่ำกว่าอัตราการขยายตัวของตลาดโลก อย่างไรก็ตามยังมีตลาดญี่ปุ่นที่ช่วยดึงให้การส่งออกสินค้าตัวนี้มีมูลค่าเพิ่มขึ้นได้

ช่วงปี 2530-2534 ไปสู่ช่วงปี 2535-2536 พบว่ามูลค่าเฉลี่ยของการส่งออกผักกระป๋องและแปรรูปเพิ่มขึ้นน้อยกว่าช่วงเวลาก่อน อย่างไรก็ตามมูลค่าเฉลี่ยของการส่งออกที่เพิ่มขึ้นยังคงมาจากความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยเป็นหลัก ซึ่งผลทางด้านนี้ทำให้มูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้น 666.02 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 83.74 ของมูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้นของช่วงนี้ และในขณะเดียวกัน ตลาดโลกก็ขยายตัวด้วย จึงเอื้ออำนวยให้มีการส่งออกสินค้านี้ได้เพิ่มขึ้น แต่ประเทศไทยยังคงยึด

ตารางที่ 2.42 มูลค่าการส่งออกผักกระป๋องและแปรรูปของไทย ($\sum x_{ijk}$)

ปี	มูลค่าส่งออก (ล้านบาท)
2525	276.708
2526	422.557
2527	444.527
2528	545.922
2529	904.580
เฉลี่ยปี 2525-2529	518.859
2530	1,925.760
2531	1,923.300
2532	2,559.559
2533	2,652.674
2534	4,028.542
เฉลี่ยปี 2530-2534	2,617.967
2535	3,461.543
2536	3,365.125
เฉลี่ยปี 2535-2536	3,413.334

ที่มา : กรมศุลกากร 2525-2536

ตารางที่ 2.43 มูลค่าการส่งออกฝักระบือและแปรรูปของโลกไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ($\sum X_{ij}$)

มูลค่า : ล้านดอลลาร์

ปี	ญี่ปุ่น	สหรัฐอเมริกา	เยอรมัน	สหราชอาณาจักร	อื่นๆ	รวม
2525	104.043	496.018	676.196	220.519	1,198.222	2,848,771
2526	115.488	477.058	651.043	240.152	1,326.215	3,135,748
2527	144.580	600.958	661.996	248.995	1,207.744	3,111,485
2528	138.788	579.710	550.769	227.037	1,236.320	3,117,881
2529	158.888	583.479	722.151	288.558	1,449.165	4,328,171
เฉลี่ย ปี 2525-2529	132.357	547.445	652.431	245.052	1,283.533	3,308,411.2
2530	228.111	642.748	878.107	349.059	1,949.990	5,469,640
2531	207.832	678.227	746.324	171.183	1,956.278	6,088,474
2532	218.641	606.476	726.960	186.958	2,315.997	5,928,211
2533	167.972	617.179	2,007.128	233.167	1,842.449	6,362,145
2534	226.438	627.779	1,163.592	262.922	2,793.966	6,900,785
เฉลี่ย ปี 2530-2534	209.799	634.682	1,104.422	240.658	2,171.736	6,149,851
2535	219.487	659.943	1,206.663	303.843	2,971.710	6,884,752
2536	218.014	604.243	955.206	298.309	3,062.834	7,393,327
เฉลี่ยปี 2535-2536	218.751	632.093	1,080.935	301.076	3,0173.272	7,139,039.5

ที่มา : International Trade Statistics Yearbook :Vol2 1985-1993

ตารางที่ 2 44 อัตราการขยายตัวของการส่งออกของของโลก อัตราการขยายการส่งออกของประเทศและแปรรูปและอัตราการขยายการส่งออกของ
ของโลกในสินค้าผู้กระป๋องและแปรรูปไปยังตลาดญี่ปุ่น สหราชอาณาจักร สหรัฐอเมริกาและ เยอรมันในระหว่างปี 2525-2534 กับ 2530-2534
และปี 2530-2534 กับ 2535-2536

อัตราการขยายตัว	ช่วงเวลาเปรียบเทียบ	
	ปี 2525-2529 กับ 2530-2534	ปี 2530-2534 กับ 2535-2536
การส่งออกของโลก ($g = G \cdot 1$)	0.627 ($G = 1.627$)	0.251 ($G = 1.251$)
การส่งออกของโลกในสินค้าผู้กระป๋องและแปรรูป(k) ($g_k = G_k \cdot 1$)	0.58 ($G_k = 1.58$)	0.20 ($G_k = 1.20$)
การส่งออกของโลกในสินค้าผู้กระป๋องและแปรรูป(k)ไปยังตลาดญี่ปุ่น ($g_{jk} = G_{jk} \cdot 1$) ; j = ญี่ปุ่น	0.59 ($G_{jk} = 1.59, G'_{jk} = 0.63$)	0.04 ($G_{jk} = 1.04, G'_{jk} = 0.95$)
การส่งออกของโลกในสินค้าผู้กระป๋องและแปรรูป(k)ไปยังตลาดสหราชอาณาจักร ($g_{jk} = G_{jk} \cdot 1$) ; j = สหราชอาณาจักร	-0.02 ($G_{jk} = 0.98, G'_{jk} = 0.59$)	0.25 ($G_{jk} = 1.25, G'_{jk} = 0.79$)
การส่งออกของโลกในสินค้าผู้กระป๋องและแปรรูป(k)ไปยังตลาดสหรัฐฯ ($g_{jk} = G_{jk} \cdot 1$) ; j = สหรัฐฯ	0.16 ($G_{jk} = 1.16, G'_{jk} = 0.86$)	-0.01 ($G_{jk} = 0.99, G'_{jk} = 1.00$)
การส่งออกของโลกในสินค้าผู้กระป๋องและแปรรูป(k)ไปยังตลาดเยอรมัน ($g_{jk} = G_{jk} \cdot 1$) ; j = เยอรมัน	0.69 ($G_{jk} = 1.69, G'_{jk} = 0.59$)	-0.02 ($G_{jk} = 0.98, G'_{jk} = 1.02$)
การส่งออกของโลกในสินค้าผู้กระป๋องและแปรรูป(k)ไปยังตลาดอื่นๆ ($g_{jk} = G_{jk} \cdot 1$) ; j = อื่นๆ	0.69 ($G_{jk} = 1.69, G'_{jk} = 0.59$)	0.39 ($G_{jk} = 1.39, G'_{jk} = 0.72$)

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 2.45 มูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเครื่องสำอางและเครื่องสำอางค์ของไทยไปยังประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ(X_{ij})

มูลค่า : พันบาท

ปี	ญี่ปุ่น	สหรัฐอเมริกา	เยอรมัน	สหราชอาณาจักร	อื่นๆ
2525	147 769	39 691	17 391	0 699	89 248
2526	243 597	47 883	33 641	2 274	131 077
2527	240 913	62 926	33 904	1 097	140 688
2528	308 461	83 551	37 691	4 126	153 910
2529	492 187	186 611	35 730	21 371	225 782
เฉลี่ย ปี 2525-2529	286 585	84 132	31 671	5 913	148 141
2530	1 053 302	403 551	83 761	80 562	468 907
2531	908 739	494 263	61 193	84 068	520 298
2532	1 009 011	683 794	117 548	114 213	866 754
2533	1 003 520	769 376	99 250	90 761	879 778
2534	1 438 893	1 159 003	204 043	181 966	1 430 646
เฉลี่ย ปี 2530-2534	1 082 693	701 997	113 159	110 314	833 277
2535	1 153 389	973 175	184 658	120 048	1 334 979
2536	1 129 499	1 006 474	154 320	128 702	1 229 152
เฉลี่ยปี 2535-2536	1 141 444	989 825	169 489	124 375	1 282 066

ที่มา สถิติการค้าระหว่างประเทศของไทย กรมศุลกากร, 2525-2536

ติดกับตลาดเดิมๆอยู่ ซึ่งในช่วงเวลานี้พบว่าตลาดดังกล่าวมีอัตราการขยายตัวลดลงโดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดสหรัฐอเมริกา และตลาดเยอรมัน จึงทำให้ผลจากทิศทางของการเข้าสู่ตลาดมีค่าเป็นลบ อย่างไรก็ตามการขยายตัวของบางตลาดเช่น ตลาดสหราชอาณาจักรและตลาดอื่นๆได้มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นและเพิ่มมากกว่าอัตราการขยายตัวของตลาดโลกในสินค้านี้ จึงช่วยทำให้ผลจากการกระจายตัวของตลาดมีค่าออกมาเป็นบวก

2.4 สรุปข้อค้นพบจากค่าผลกระทบด้านต่างๆที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกของสินค้าที่ศึกษา ที่คำนวณจากแบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่

จากค่าของผลกระทบที่คำนวณได้ มีประเด็นที่น่าสนใจพอสรุปได้หลายประเด็นดังนี้ คือ

1) ถึงแม้ว่าแบบจำลองส่วนแบ่งการตลาดคงที่จะสามารถบอกได้ถึงปัจจัยที่กำหนดทิศทางของการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกของสินค้าที่ศึกษาได้ ซึ่งค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏไม่สามารถบอกได้ แต่ข้อเสียของแบบจำลองนี้อยู่ตรงที่ข้อมูลที่จะนำมาใช้ในการคำนวณผลกระทบด้านต่างๆนั้นต้องใช้ข้อมูลการค้าระหว่างประเทศของประเทศต่างๆทั่วโลก ซึ่งความทันสมัยของข้อมูลดังกล่าวนั้นมีค่อนข้างจำกัด ทั้งนี้เพราะหน่วยงานหลักที่ดำเนินการเก็บข้อมูลดังกล่าวคือ FAO ซึ่งเป็นหน่วยงานระหว่างประเทศนั้น ต้องดำเนินการเก็บข้อมูลของทุกประเทศทั่วโลก ซึ่งต้องใช้เวลาพอสมควร ทำให้เกิดความล่าช้า(lag)ในข้อมูลอย่างน้อย 2 ปี และที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งคือ ข้อมูลที่เก็บรวบรวมจะเป็นข้อมูลของสินค้าที่สำคัญๆในตลาดโลกเท่านั้น จึงทำให้สินค้าที่มีความสำคัญน้อยในตลาดโลก เช่น หน่อไม้ฝรั่งกระป๋อง หรือแม้แต่ข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องไม่สามารถใช้แบบจำลองนี้ได้

2) ถึงแม้ว่าข้อเสียของแบบจำลองนี้จะอยู่ที่ความทันสมัยของข้อมูลที่จะนำมาใช้ในการคำนวณ แต่ผลกระทบด้านต่างๆที่คำนวณด้วยแบบจำลองนี้ด้วยข้อมูลในอดีตจะชี้ให้เห็นถึงประสิทธิภาพของการส่งออกว่ามาจากปัจจัยภายในหรือปัจจัยภายนอกอย่างละเท่าใด โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัจจัยภายนอกที่เกี่ยวกับการขยายตัวของตลาดโลก และการขยายตัวของตลาดที่สำคัญในแต่ละสินค้า ซึ่งอัตราการขยายตัวดังกล่าวบ่งชี้ให้ทราบอย่างหนึ่งว่า การวางแผนในการผลิตเพื่อการส่งออกนั้นอย่างน้อยที่สุดควรให้สอดคล้องกับอัตราการขยายตัวของตลาดโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งอัตราการขยายตัวของตลาดที่สำคัญของประเทศไทย ซึ่งจากการศึกษาพบว่าอัตราการขยายตัวของโลกในช่วงปี 2535-2536 เริ่มลดลงในเกือบทุกสินค้า ซึ่งมีผลทำให้การส่งออกของสินค้านี้มีแนวโน้มลดลง และคาดว่าอัตราการขยายตัวของตลาดโลกในปัจจุบันจะลดลงไปกว่าช่วงปี 2535-2536 อีก ดังนั้นการวางแผนการผลิตหรือการตั้งเป้าหมายส่งออกของสินค้าแต่ละชนิด ควรคำนึงถึงข้อเท็จจริงเหล่านี้ให้มาก

3) ข้อบกพร่องในเรื่องความทันสมัยของข้อมูลที่ใช้กับแบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ สามารถชดเชยได้ด้วยการศึกษาถึงโครงสร้างตลาดของสินค้าที่ศึกษา เนื่องจากการศึกษาดังกล่าวจะให้ข้อมูล

ที่ทันสมัยกว่ามาก และข้อดีของการศึกษาถึงโครงสร้างตลาดก็คือ สามารถระบุลงไปรายละเอียดได้ว่าปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกตัวใดที่มีผลกระทบต่อการส่งออกของสินค้าที่ศึกษา และในบางครั้งสามารถประเมินผลกระทบดังกล่าวได้อีกด้วย

4) กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งและผักกระป๋องและแปรรูป เป็นสินค้าที่ปัจจัยภายในมีผลมากที่สุดต่อการเพิ่มขึ้นของมูลค่าการส่งออก โดยในกรณีของกุ้งนั้น ความสามารถในการแข่งขันที่เนื่องมาจากปัจจัยภายในมีเพิ่มขึ้นด้วย ซึ่งพอสรุปในเบื้องต้นได้ว่าถ้าประเทศยังสามารถคงไว้ได้ซึ่งประสิทธิภาพในการจัดการกับปัจจัยภายในที่มีผลต่อต้นทุนการผลิตได้ในระดับที่เป็นอยู่ ประเทศไทยจะยังสามารถคงไว้ซึ่งขีดความสามารถในการส่งออกสินค้าตัวนี้

5) การขยายตัวของตลาดโลกในแต่ละสินค้านั้นมีผลอย่างมากต่อการเพิ่มขึ้นของมูลค่าการส่งออกของแต่ละสินค้า แต่มีอยู่หลายสินค้าที่ประเทศไทยยังคงยึดติดกับตลาดหลักเดิมๆมากเกินไป จนบางครั้งทำให้มูลค่าการส่งออกลดลงในสินค้าหลายตัวเช่น กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ไข่สดแช่เย็นแช่แข็ง ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง และน้ำสับปะรดเข้มข้น เนื่องจากการขยายตัวของตลาดเหล่านี้ในสินค้านี้ดังกล่าวเริ่มลดลงจนต่ำกว่าอัตราการขยายตัวของตลาดโลก หรือพูดอีกอย่างหนึ่งคือการกระจายตลาดไม่ค่อยดี

6) ปลาทูน่ากระป๋อง เป็นเพียงสินค้าตัวเดียวที่ มูลค่าการส่งออกลดลงเพราะผลจากการแข่งขันที่แท้จริง ซึ่งส่วนหนึ่งมีสาเหตุมาจากการขึ้นลงของราคาวัตถุดิบนำเข้าที่อยู่ในช่วงที่กว้างเกินไป และอีกส่วนหนึ่งมาจากมาตรการของประเทศคู่ค้า เช่น มาตรการโควตานำเข้าของสหภาพยุโรป และการให้สิทธิพิเศษทางภาษีนำเข้ากับกลุ่มประเทศ ACP

7) มูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้นน้อยกว่าช่วงเวลาก่อนๆ สาเหตุส่วนหนึ่งเนื่องมาจากผลจากการแข่งขันในการส่งออกสินค้านี้ดังกล่าวดังกล่าวของประเทศไทยเริ่มลดลง ซึ่งส่วนใหญ่มาจากต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้นนั่นเอง

บทที่ 3

โครงสร้างตลาดกุ้งสดและ ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งส่งออกของไทย

จากการศึกษาคำดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏและการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในช่วงปี 2525-2536 พบว่าประเทศไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออก และความได้เปรียบดังกล่าวเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ และ ปัจจัยที่ทำให้มูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้น คือ ความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยเอง ซึ่งตัวแปรที่กำหนดความสามารถดังกล่าวคือตัวแปรภายในเป็นหลัก และในขณะเดียวกัน การขยายตัวของตลาดโลกก็เอื้ออำนวย สำหรับปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งนั้น พบว่าความได้เปรียบในการส่งออกของประเทศไทยในสินค้าตัวนี้เริ่มลดลง

สำหรับการศึกษาในบทนี้จะพิจารณาโครงสร้างตลาดของกุ้งสดและปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย เพื่อพิจารณานาปัจจัยทั้งภายในและภายนอกที่กำหนดขีดความสามารถในการส่งออกสินค้าทั้ง 2 ชนิดนี้ โดยจะเริ่มจากการปูพื้นฐานการวิเคราะห์ด้วยข้อมูลพื้นฐาน และตามด้วยการพิจารณาตัวแปรที่กำหนดโครงสร้างตลาด เช่น โครงสร้างผู้ผลิต ทั้งระดับเกษตรกรและระดับโรงงานแปรรูป ต้นทุนการผลิต และ ราคา รวมถึงการพิจารณาถึงมาตรการต่างๆที่เกี่ยวข้อง ทั้งมาตรการของประเทศไทย และ มาตรการของประเทศคู่ค้าที่สำคัญ ทั้งนี้ขอเริ่มต้นพิจารณาโครงสร้างตลาดกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งก่อน เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์หลักของโรงงานแปรรูป แล้วจึงตามด้วยโครงสร้างตลาดปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง เพราะว่าเป็นสินค้ารองของโรงงานแปรรูป

3.1 กุ้ง

3.1.1 ผลผลิตกุ้งของโลก

ผลผลิตกุ้งของโลกได้มาจากสองแหล่ง คือ จากการจับตามธรรมชาติและจากการเพาะเลี้ยง ซึ่งปริมาณผลผลิตกุ้งส่วนใหญ่รวมทั้งโลกที่ผลิตได้มากกว่าร้อยละ 75 เป็นปริมาณกุ้งที่จับได้ตามธรรมชาติ และอีกประมาณร้อยละ 25 เป็นผลผลิตกุ้งที่ได้จากการเพาะเลี้ยง จากตารางที่ 3.1 ผลผลิตกุ้งทั้งโลกที่ผลิตได้มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นโดยในปี 2529 ผลผลิตกุ้งทั้งหมดเท่ากับ 2,218 พันตัน โดยร้อยละ 86.07 ได้จากการจับตามธรรมชาติและอีกร้อยละ 13.93 ได้จากการเพาะเลี้ยง ในปี พ.ศ. 2536 ผลผลิตกุ้งที่ได้จากการเพาะเลี้ยงเท่ากับ 610 พันตัน ขณะที่ผลผลิตกุ้งที่ได้จากการจับตามธรรมชาติได้ 2,100 พันตันทำให้สัดส่วนลดลงเหลือร้อยละ 77.49 ของผลผลิตกุ้งทั้งโลกที่ผลิตได้ทั้งหมด จากตารางที่ 3.1 จะเห็นได้ว่าการจับกุ้งจากธรรมชาติมีแนวโน้มลดลงอันเป็นผลเนื่องมาจากความอุดมสมบูรณ์ของ

ตารางที่ 3.1 ปริมาณผลผลิตกุ้งทะเลของโลก

ปี	ผลผลิตจากการเพาะเลี้ยง		ผลผลิตจับตามธรรมชาติ		รวม พันตัน
	พันตัน	%	พันตัน	%	
2529	309	13.93	1,909	86.07	2,218
2530	561	24.46	1,733	75.54	2,294
2531	604	23.99	1,914	76.01	2,518
2532	611	25.01	1,832	74.99	2,443
2533	633	24.91	1,908	75.09	2,541
2534	690	24.57	2,118	75.43	2,808
2535	721	24.76	2,191	75.24	2,912
2536	610	22.51	2,100	77.49	2,710
2537	733	-	-	-	-
2538	712	-	-	-	-

ที่มา : World Shrimp Farming , 1994

ทรัพยากรสัตว์น้ำเสื่อมโทรมลง ในขณะเดียวกัน ผลผลิตกุ้งที่ได้จากการเพาะเลี้ยงมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้เพราะความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีและเทคนิคในการเพาะเลี้ยงกุ้งมีการพัฒนามาโดยตลอด โดยปัจจุบันประเทศไทยเป็นประเทศที่ผลิตกุ้งจากการเพาะเลี้ยงได้มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่งของโลกมาตั้งแต่ปี 2535 (ตารางที่ 3.2) ที่ผลผลิตกุ้งทะเลที่ประเทศไทยได้จากการเพาะเลี้ยงมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นจากปี 2533 ผลิตได้ 118.2 พันตัน เพิ่มเป็น 225 พันตัน ในปี 2537 ส่วนประเทศที่ผลิตได้มากเป็นอันดับสอง คือ ประเทศอินโดนีเซีย และ เอกวาดอร์ จากตารางที่ 3.2 จะเห็นได้ว่าในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา คือ ช่วงปี 2533 - 2537 เกือบทุกประเทศมีแนวโน้มที่ผลผลิตกุ้งจากการเพาะเลี้ยงลดลง โดยเฉพาะจีนและไต้หวัน มีแนวโน้มลดลงมาก เนื่องจากปัญหาโรคระบาดและสภาพแวดล้อมเสื่อมโทรม ส่วนประเทศอื่น ๆ ที่มีแนวโน้มการผลิตกุ้งจากการเพาะเลี้ยงเพิ่มมากขึ้น เช่น เวียดนามและอินเดีย เป็นต้น เนื่องจากเริ่มมีการพัฒนาอุตสาหกรรมการเพาะเลี้ยงกุ้งเพิ่มมากขึ้น

อย่างไรก็ตามถ้าหากพิจารณาถึงแหล่งเพาะเลี้ยงกุ้งทะเลของโลกแล้ว จากตารางที่ 3.3 จะเห็นได้ว่าผลผลิตส่วนใหญ่อยู่ในประเทศทางซีกโลกตะวันออก โดยในปี 2538 ผลผลิตกุ้งทะเลที่ผลิตได้ทั้งหมดร้อยละ 78.37 อยู่ในประเทศซีกโลกตะวันออก โดยประเทศไทยผลิตได้ผลผลิตมากที่สุด 220 พันตัน หรือคิดเป็นร้อยละ 30.90 ของผลผลิตกุ้งที่ได้จากการเพาะเลี้ยงทั้งโลก ที่ใช้เนื้อที่เพาะเลี้ยงเพียง 90 พันเฮกตาร์ แสดงให้เห็นว่าประเทศไทยมีศักยภาพผลิตได้ผลผลิตกุ้งต่อหน่วยพื้นที่สูงกว่าประเทศอื่น ๆ ประเทศที่ผลิตได้ผลผลิตกุ้งจากการเพาะเลี้ยงในปี 2538 มากรองลงมาได้แก่ประเทศ เอกวาดอร์ อินโดนีเซีย จีน อินเดีย และเวียดนาม เป็นต้น

3.1.2 การค้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งทั่วโลก

3.1.2.1 การนำเข้า

การนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดโลกมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปีทั้งในรูปของมูลค่าและปริมาณ จากตารางที่ 3.4 ในปี 2527 ประเทศต่าง ๆ มีการนำเข้ารวมเป็นปริมาณ 485,528 ตัน มูลค่ารวม 3,111,433 พันดอลลาร์ และได้เพิ่มขึ้นเป็น 1,002,173 ตัน มูลค่า 7,393,327 พันดอลลาร์ ในปี 2536 ประเทศที่มีการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งมากที่สุดในโลก คือ ประเทศญี่ปุ่น โดยในปี 2536 มีการนำเข้า 301,069 ตัน หรือคิดเป็นร้อยละ 30.04 ของปริมาณนำเข้าทั้งหมดในตลาดโลก ประเทศที่นำเข้าเป็นปริมาณมากรองจากญี่ปุ่น คือประเทศสหรัฐอเมริกา โดยในปี 2536 นำเข้า 252,224 หรือคิดเป็นร้อยละ 25.17 ของปริมาณนำเข้าทั้งหมดในตลาดโลก จะเห็นว่าทั้งประเทศญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกา 2 ประเทศนี้นำเข้ารวมกัน คิดเป็นร้อยละ 55.21 ของปริมาณนำเข้าทั้งหมดในตลาดโลก ถ้ามองในด้านมูลค่าแล้ว 2 ประเทศนี้นำเข้าคิดเป็นมูลค่าร้อยละ 67.98 ของมูลค่านำเข้าทั้งหมดในตลาดโลกในปี 2536 จะเห็นได้ว่า 2 ประเทศนี้เป็นผู้นำเข้าที่สำคัญมาก ส่วนประเทศอื่น ๆ ที่นำเข้า เช่น สเปน ฝรั่งเศส เอลซัลวอดอร์ เดนมาร์ก อิตาลีและแคนาดา เป็นต้น

ตารางที่ 3.2 ปริมาณผลผลิตกุ้งทะเลจากการเพาะเลี้ยงของโลก

หน่วย : พันตัน

แหล่งผลิต	2533	2534	2535	2536	2537
จีน	105.0	145.0	140.0	50.0	35.0
ไทย	118.2	110.0	184.0	200.0	225.0
ไต้หวัน	80.0	30.0	30.0	25.0	25.0
อินโดนีเซีย	70.0	140.0	125.0	80.0	100.0
เอกวาดอร์	50.0	100.0	95.0	90.0	100.0
บังคลาเทศ	20.0	25.0	25.0	30.0	35.0
อินเดีย	20.0	35.0	44.0	60.0	70.0
ฟิลิปปินส์	20.0	30.0	24.0	25.0	30.0
เวียดนาม	10.0	30.0	32.0	40.0	50.0
เปรู	5.0	3.0	3.0	3.0	3.0
ญี่ปุ่น	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0
ปานามา	3.0	4.0	4.0	4.0	4.0
อื่น ๆ	129.8	36.0	13.0	1.0	54.0
รวมทั้งโลก	633.0	690.0	721.0	610.0	733.0

ที่มา : World Shrimp Farming ,1994

ตารางที่ 3.3 เนื้อที่และผลผลิตการเพาะเลี้ยงกุ้งทะเลของโลก ปี 2538

ประเทศ	จำนวนฟาร์ม (ราย)	จำนวนโรง เพาะฟัก	เนื้อที่ พันเฮกตาร์	ผลผลิต	
				พันตัน	%
โลกตะวันออก	48,032	4,638	975.37	558	78.37
ไทย	20,000	2,300	90.00	220	30.90
อินโดนีเซีย	4,000	150	300.00	80	11.24
จีน	6,000	1,200	130.00	70	9.83
อินเดีย	5,000	110	80.00	60	8.43
เวียดนาม	2,000	800	225.00	50	7.02
บังคลาเทศ	9,000	8	130.00	30	4.21
ออสเตรเลีย	32	10	0.37	2	0.28
อื่น ๆ	2,000	60	20.00	46	6.46
โลกตะวันตก	2,336	365	163.00	154	21.63
เอกวาดอร์	1,900	300	125.00	100	14.04
เม็กซิโก	250	18	14.00	12	1.69
โคลัมเบีย	30	20	3.00	11	1.54
ฮอนดูรัส	36	10	11.00	10	1.40
สหรัฐอเมริกา	20	7	0.30	1	0.14
อื่น ๆ	100	10	10.00	20	2.81
รวมทั้งโลก	50,368	5,003	1,138.670	712	100.00

ที่มา : กองเศรษฐกิจการประมง, จุลสารเศรษฐกิจการประมง ปีที่ 3 ฉบับที่ 1 มกราคม 2539

ตารางที่ 3.4 ปริมาณและมูลค่าการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดโลก

ปริมาณ : ตัน ; มูลค่า : พันดอลลาร์

ประเทศ	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2533	2534	2535	2536	สัดส่วนในตลาดโลกปี 2536 %
โลก											
ปริมาณ	485,528	524,093	616,723	728,931	813,236	851,123	905,898	936,884	948,052	1,002,173	100
มูลค่า	3,111,433	3,117,879	4,328,189	5,469,846	6,094,603	5,929,190	6,366,448	6,699,181	6,884,752	7,393,327	100
ญี่ปุ่น											
ปริมาณ	169,329	183,468	213,842	246,638	258,711	263,731	283,780	284,913	273,320	301,089	30.04
มูลค่า	1,272,172	1,330,416	1,836,600	2,324,817	2,559,286	2,259,498	2,490,637	2,633,436	2,487,657	2,946,250	39.86
สหรัฐอเมริกา											
ปริมาณ	136,690	140,693	160,521	193,684	206,512	214,423	210,722	236,883	252,988	252,324	25.17
มูลค่า	1,119,031	1,039,868	1,301,405	1,537,765	1,581,231	1,681,381	1,588,806	1,788,873	1,964,355	2,079,826	28.13
สเปน											
ปริมาณ	12,419	7,237	19,206	38,763	51,283	59,042	70,628	81,643	82,126	90,118	8.99
มูลค่า	54,019	31,184	11,003	232,571	299,674	352,718	449,238	542,224	556,979	517,046	6.99
ฝรั่งเศส											
ปริมาณ	21,056	24,194	27,384	28,437	31,884	33,839	40,717	43,806	47,136	61,417	6.13
มูลค่า	90,835	104,202	164,572	200,184	226,781	226,944	286,964	292,642	300,993	308,987	4.18
ฮ่องกง											
ปริมาณ	23,372	28,445	40,938	49,903	68,034	61,126	54,699	44,884	37,576	28,417	2.84
มูลค่า	117,173	131,169	194,595	246,745	354,279	275,480	271,739	230,480	176,748	146,566	1.98
เดนมาร์ก											
ปริมาณ	28,356	38,054	41,680	44,296	42,147	51,620	49,727	54,501	48,036	47,336	4.72
มูลค่า	67,912	89,189	134,817	197,712	198,866	212,822	214,770	224,989	176,694	156,716	2.12
อิตาลี											
ปริมาณ	12,485	15,346	17,005	16,990	19,318	20,943	23,476	24,708	28,104	20,771	2.07
มูลค่า	55,822	67,848	112,376	131,034	154,406	167,470	196,987	204,866	219,559	143,728	1.94
แคนาดา											
ปริมาณ	13,926	12,043	13,499	14,823	14,069	16,570	16,882	17,730	18,666	19,267	1.92
มูลค่า	93,309	84,035	116,624	122,908	117,964	132,930	144,681	153,686	164,989	167,324	2.26
สหราชอาณาจักร											
ปริมาณ	18,380	18,259	24,484	26,847	24,709	26,639	24,639	22,623	20,372	19,770	1.97
มูลค่า	79,345	75,837	127,856	156,148	149,644	144,011	146,723	137,666	114,736	118,131	1.60
สิงคโปร์											
ปริมาณ	17,333	16,671	19,823	20,751	22,444	22,270	34,236	21,966	21,814	22,781	2.27
มูลค่า	32,903	38,364	51,416	73,983	75,563	71,349	70,470	89,022	93,639	109,376	1.48
ไทย											
ปริมาณ	895	819	871	734	516	636	1,088	2,179	3,472	4,765	0.48
มูลค่า	4,221	2,352	2,401	3,226	789	2,697	6,272	13,574	17,056	27,902	0.38
อื่น ๆ											
ปริมาณ	31,289	37,864	37,970	48,176	73,809	82,384	96,306	111,148	114,424	134,248	13.40
มูลค่า	124,701	123,416	169,434	242,584	376,481	411,999	499,161	587,835	622,333	671,686	9.09

3.1.2.2 การส่งออก

การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดโลกในรอบ 10 ปี ที่ผ่านมามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี จากตารางที่ 3.5 ในปี 2527 มีปริมาณส่งออกรวม 462,884 ตัน มีมูลค่า 2,806,357 พันดอลลาร์ได้เพิ่มขึ้นเป็น 972,863 ตันมีมูลค่า 6,883,114 พันดอลลาร์ในปี 2536 ประเทศผู้ส่งออกที่สำคัญของโลก คือ ประเทศไทยโดยตั้งแต่ปี 2534 เป็นต้นมาประเทศไทยส่งออกเป็นปริมาณมากเป็นอันดับหนึ่งของโลก โดยในปี 2536 คิดเป็นร้อยละ 14.57 ของปริมาณส่งออกทั้งหมดของโลก ประเทศที่ส่งออกมากเป็นอันดับสอง คือ ประเทศอินเดีย ในปี 2536 ส่งออกคิดเป็นร้อยละ 9.88 ของปริมาณส่งออกของตลาดโลก นอกจากนั้นประเทศผู้ส่งออกที่สำคัญก็มีอินโดนีเซีย เอกวาดอร์ เวียดนามและเดนมาร์ก เป็นต้น

3.1.3 โครงสร้างการผลิตและการตลาดกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเพื่อการส่งออกของไทย

3.1.3.1 โครงสร้างการผลิตกุ้ง

ผลผลิตกุ้งทะเลของประเทศไทยที่นำมาแปรรูปเป็นกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ได้มาจากสองแหล่ง คือ จากการทำประมงในแหล่งน้ำธรรมชาติและจากการเพาะเลี้ยง จากตารางที่ 3.6 ผลผลิตกุ้งทะเลที่จับจากธรรมชาติมีแนวโน้มลดลงทุกปีขณะเดียวกันผลผลิตกุ้งทะเลที่ได้จากการเพาะเลี้ยงกลับมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น โดยในปี 2524 ประเทศไทยจับกุ้งได้ผลผลิตรวม 133,435 ตัน เป็นกุ้งที่จับจากธรรมชาติร้อยละ 91.96 และจากการเพาะเลี้ยงเพียงร้อยละ 8.04 แต่ในปี 2538 ปริมาณกุ้งที่จับได้ตามธรรมชาติเหลือเพียง 93,000 ตัน หรือคิดเป็นร้อยละ 26.88 ของปริมาณกุ้งที่ผลิตได้ทั้งหมด ที่เหลือเป็นกุ้งที่ได้จากการเพาะเลี้ยงถึง 253,000 ตัน หรือคิดเป็นร้อยละ 73.12 โดยส่วนใหญ่เป็นกุ้งกุลาดำ โดยผลผลิตกุ้งกุลาดำในปี 2538 ทั้งสิ้น 245,230 ตัน โดยร้อยละ 99.91 เป็นผลผลิตที่ได้จากการเพาะเลี้ยง เนื่องจากประเทศไทย มีปัจจัยที่เอื้ออำนวยต่อการเพาะเลี้ยงกุ้ง เช่น สภาพอากาศที่เหมาะสม และพื้นที่ตามแนวชายฝั่งทะเลที่กว้างยาวถึง 2,615 กิโลเมตร

1) สภาพการเพาะเลี้ยงกุ้งของไทย

การเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำของประเทศไทยในรอบปีการผลิตหนึ่ง ๆ จะมีการเลี้ยงได้ประมาณ 2 รุ่น โดยรุ่นแรกจะเริ่มปล่อยลูกกุ้งช่วงปลายปี ประมาณเดือนตุลาคม พฤศจิกายน และธันวาคม จะเริ่มขายเมื่อกุ้งอายุได้ 4 เดือน จากนั้นจะปล่อยลูกกุ้งอีกครั้งในช่วงกลางปีประมาณเดือนมิถุนายนและกรกฎาคม โดยมีการตากบ่อเลี้ยงกุ้งประมาณหนึ่งเดือนหลังจากการจับขายในแต่ละรุ่น โดยมีรูปแบบการเลี้ยง 3 รูปแบบ คือการเลี้ยงแบบธรรมชาติ (Extensive System) การเลี้ยงแบบกึ่งพัฒนา (Semi-Intensive System) ซึ่งเป็นการเลี้ยงที่มีการควบคุมปัจจัยการผลิตบางส่วน เช่นการปล่อยพันธุ์กุ้งและให้อาหารเสริม รูปแบบสุดท้าย คือการเลี้ยงแบบพัฒนา (Intensive System) ซึ่งเป็นวิธีการเลี้ยงแบบใหม่ที่ควบคุมปัจจัยการผลิตทุกชนิด เช่นการปล่อยพันธุ์กุ้ง การให้อาหาร การให้

ตารางที่ 3.5 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดโลก

ปริมาณ : ตัน ; มูลค่า : พันดอลลาร์

ประเทศ	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2533	2534	2535	2536 สิ้นสุดในตลาดโลกปี 2536	%	
โลก	ปริมาณ	462,884	500,398	609,280	730,047	794,126	807,995	870,130	930,990	957,980	972,883	100
	มูลค่า	2,806,357	2,842,847	4,072,279	5,091,690	5,563,695	5,339,332	5,901,551	6,391,248	6,548,029	6,883,114	100
ไทย	ปริมาณ	19,428	24,041	28,717	53,911	42,841	68,510	79,983	115,714	134,324	141,723	14.57
	มูลค่า	118,779	126,689	167,023	223,426	345,605	601,687	781,496	1,026,421	1,224,961	1,446,330	21.30
อินโดนีเซีย	ปริมาณ	26,171	27,798	33,931	40,794	53,002	67,568	85,315	85,180	82,265	85,232	8.76
	มูลค่า	190,782	193,348	280,273	342,139	485,662	515,471	643,928	715,909	687,791	789,006	11.46
จีน	ปริมาณ	13,500	10,000	32,000	63,971	105,984	94,970	118,843	86,028	90,097	64,460	6.63
	มูลค่า	95,719	66,916	226,794	377,458	591,550	534,086	707,658	513,384	550,081	370,250	5.38
เอกวาดอร์	ปริมาณ	19,073	20,172	30,683	48,912	49,746	46,894	58,050	79,761	84,022	71,204	7.32
	มูลค่า	146,670	158,900	284,729	385,730	341,324	334,556	372,783	493,754	516,126	445,004	6.47
อินเดีย	ปริมาณ	55,194	49,540	52,131	51,629	55,973	61,746	61,896	83,409	78,409	96,131	9.88
	มูลค่า	298,264	254,458	300,826	309,107	332,242	291,124	346,436	419,743	442,482	576,831	8.38
เวียดนาม	ปริมาณ	11,647	16,158	19,062	21,861	30,507	21,555	30,057	40,942	48,356	55,430	5.70
	มูลค่า	48,540	59,048	71,344	112,106	142,887	74,026	112,273	171,830	220,000	265,300	3.85
ฟิลิปปินส์	ปริมาณ	6,438	8,105	11,211	14,935	23,536	26,052	24,146	29,607	23,005	22,206	2.28
	มูลค่า	34,801	62,523	103,828	154,596	249,590	231,214	218,729	269,459	207,919	221,722	3.22
เดนมาร์ก	ปริมาณ	26,143	33,734	38,311	44,375	40,176	45,288	42,117	44,300	39,873	40,549	4.17
	มูลค่า	71,382	91,976	145,775	220,009	217,063	221,484	221,456	243,797	186,668	159,437	2.32
เม็กซิโก	ปริมาณ	33,666	30,411	31,694	35,425	21,071	25,900	17,682	17,446	17,127	23,794	2.45
	มูลค่า	401,745	326,119	353,837	434,759	277,066	337,840	202,397	222,519	172,679	295,436	4.29
อาร์เจนตินา	ปริมาณ	21,527	12,370	11,118	2,287	12,986	12,217	9,094	9,108	24,519	27,538	2.83
	มูลค่า	87,072	49,026	51,767	19,379	76,975	77,595	53,470	68,698	169,658	168,076	2.44
อื่น ๆ	ปริมาณ	230,097	268,069	320,422	351,947	358,304	337,295	342,947	339,495	335,985	344,596	35.42
	มูลค่า	1,321,603	1,453,834	2,086,083	2,512,981	2,503,631	2,120,249	2,240,925	2,245,734	2,169,664	2,125,722	30.88

ที่มา : FAO Fishery Statistics, 1993

ตารางที่ 3.6 ผลผลิตกุ้งทะเลทั้งหมดของประเทศไทย จำแนกเฉพาะกุ้งกุลาดำ ปี 2524-2538

ปริมาณ : ตัน

ปี	กุ้งทะเล			กุ้งกุลาดำ						
	จับจากธรรมชาติ	%	เพาะเลี้ยง	%	รวม	จับจากธรรมชาติ	%	เพาะเลี้ยง	%	รวม
2524	122,707	91.96	10,728	8.04	133,435	341	93.17	25	6.83	366
2525	156,523	93.94	10,091	6.06	166,614	259	72.96	96	27.04	355
2526	127,584	91.70	11,550	8.30	139,134	596	80.22	147	19.78	743
2527	104,394	88.32	13,007	11.80	117,401	522	75.43	170	24.57	692
2528	91,631	85.26	15,841	14.74	107,472	463	81.37	106	18.63	569
2529	102,527	85.15	17,886	14.85	120,413	282	23.92	897	76.08	1,179
2530	106,211	81.84	23,566	18.16	129,777	295	2.72	10,544	97.28	10,839
2531	85,870	60.68	55,633	39.32	141,503	426	1.03	40,774	98.97	41,200
2532	85,204	47.68	93,495	52.32	178,699	408	0.50	81,492	99.50	81,900
2533	83,012	41.25	118,227	58.75	201,239	331	0.30	107,969	99.70	108,300
2534	106,495	39.65	162,070	60.35	268,565	331	0.21	155,069	99.79	155,400
2535	91,616	33.13	184,884	66.87	276,500	262	0.15	173,358	99.85	173,620
2536	93,086	29.22	225,514	70.78	318,600	300	0.14	219,900	99.86	220,200
2537	94,000	27.33	250,000	72.67	344,000	250	0.11	242,000	99.89	242,250
2538	93,000	26.88	253,000	73.12	346,000	230	0.09	245,000	99.91	245,230

ที่มา : สถิติการประมงแห่งประเทศไทย กรมประมง, 2536

ปี 2537 ข้อมูลเบื้องต้น ปี 2538 คาคะเน

ยารักษาโรคและการควบคุมคุณภาพของน้ำ เป็นต้น จากการสำรวจของกรมประมงในปี 2535 พบว่า ผลผลิตกุ้งกุลาดำที่ได้จากการเลี้ยงแบบพัฒนามีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 96.7 ของผลผลิตกุ้งกุลาดำทั้งหมด รองลงมาได้จากการเลี้ยงแบบกึ่งพัฒนาและแบบธรรมชาติ คิดเป็นร้อยละ 3.2 และ 0.1 ของผลผลิตกุ้งกุลาดำที่ได้จากการเพาะเลี้ยงทั้งหมด (ตารางที่ 3.7)

2) จำนวนผู้เลี้ยง เนื้อที่และผลผลิตจากการเลี้ยงกุ้งทะเล

ผู้เลี้ยงกุ้งเป็นเกษตรกรทั้งรายเล็ก รายใหญ่ ตลอดจนบริษัทเอกชนที่มีการเลี้ยงกุ้งแบบครบวงจร ซึ่งมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น จากตารางที่ 3.8 ในปี 2530 มีผู้เลี้ยงรวมทั้งประเทศ เท่ากับ 5,899 ราย มีเนื้อที่เลี้ยงรวม 279,812 ไร่ ได้ผลผลิตทั้งหมด 23,566.47 ตันหรือคิดเป็นผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่เท่ากับ 84.22 กิโลกรัมซึ่งค่อนข้างต่ำ แต่ในปี 2538 มีผู้เลี้ยงเพิ่มขึ้นเป็น 20,000 ราย เพิ่มขึ้นจากปี 2530 ถึงร้อยละ 239.04 มีเนื้อที่เพาะเลี้ยงรวม 562,500 ไร่ เพิ่มขึ้นจากปี 2530 ถึงร้อยละ 101.03 และได้ผลผลิต 220,000 ตัน ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปี 2530 เท่ากับร้อยละ 833.53 ได้ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่เท่ากับ 391.11 กิโลกรัม เพิ่มขึ้นจากปี 2530 เท่ากับร้อยละ 364.39

อย่างไรก็ตามอัตราการเพิ่มของเนื้อที่เพาะเลี้ยงกุ้งได้ชะลอตัวตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา โดยเหลือประมาณร้อยละ 6.8 ต่อปี ทั้งนี้เนื่องจากพื้นที่ที่เหมาะสมกับการเลี้ยงกุ้งมีค่อนข้างจำกัดและทางรัฐบาลได้มีมาตรการอนุรักษ์ป่าชายเลนโดยประกาศระงับการใช้ประโยชน์จากพื้นที่ป่าชายเลนอย่างเด็ดขาดตั้งแต่เดือน กรกฎาคม 2534 เป็นต้นไป

3) แหล่งเพาะเลี้ยงกุ้งทะเล

แหล่งเพาะเลี้ยงกุ้งทะเลที่สำคัญของประเทศไทยอยู่ในจังหวัดตามฝั่งทะเล จากตารางที่ 3.9 ในช่วงปี 2531 ถึงปี 2536 จังหวัดในภาคตะวันออกมีแนวโน้มผลิตกุ้งได้ผลผลิตรวมเพิ่มมากขึ้น โดยในปี 2531 ผลิตได้ผลผลิตรวม 11,887 ตัน หรือคิดเป็นผลผลิตร้อยละ 21.4 ของผลผลิตกุ้งจากการเพาะเลี้ยงทั้งหมดเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 42.9 ในปี 2536 ส่วนภาคกลางมีแนวโน้มลดลงจากปี 2531 ผลิตได้ผลผลิตรวมร้อยละ 58.9 ลดลงเหลือร้อยละ 2.5 ในปี 2536 ส่วนภาคใต้มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นมากทั้งหมดในฝั่งทะเลตะวันออกและตะวันตก โดยในปี 2531 ผลิตได้คิดเป็นร้อยละ 19.7 ของผลผลิตทั้งหมด และเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 54.6ของผลผลิตทั้งหมด ในปี 2536

เมื่อพิจารณาถึงจังหวัดที่มีศักยภาพในการเพาะเลี้ยงกุ้งทะเลแล้ว จากตารางที่ 3.10 จะเห็นว่าเป็นจังหวัดในภาคใต้แถบชายฝั่งทะเลตะวันตก ซึ่งได้ผลผลิตต่อไร่มากกว่าหนึ่งพันกิโลกรัม ยกเว้นจังหวัดสตูลเพียงจังหวัดที่ได้ผลผลิตต่ำกว่าหนึ่งพันกิโลกรัมต่อไร่ โดยจังหวัดกระบี่ได้ผลผลิตต่อไร่สูงสุด คือเฉลี่ยในปี 2536 ได้ 1,939 กิโลกรัม ส่วนจังหวัดในภาคใต้ฝั่งทะเลตะวันออกที่ได้ผลผลิตต่อไร่มากกว่าหนึ่งพันกิโลกรัมมีเพียงสองจังหวัด คือ จังหวัดปัตตานี โดยในปี 2536 ได้ 1,840 กิโลกรัม และจังหวัดพัทลุงได้ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่เท่ากับ 1,022 กิโลกรัม สำหรับจังหวัดในภาคตะวันออกที่ให้ผลผลิตต่อไร่มากกว่าหนึ่งพันกิโลกรัมมีเพียงจังหวัดเดียว คือ จังหวัดระยอง โดยใน

ตารางที่ 37 จำนวนผู้เลี้ยงกุ้ง เนื้อที่เพาะเลี้ยง และผลผลิตกุ้งของประเทศไทย ปี 2535 แยกตามประเภทวิธีการเลี้ยง

วิธีการเลี้ยง	จำนวนผู้เพาะเลี้ยง (ราย)	%	เนื้อที่เพาะเลี้ยง กุ้งทะเลทั้งหมด (ไร่)	%	ผลผลิตกุ้งทะเล ทั้งหมด (ตัน)	เนื้อที่เพาะเลี้ยง กุ้งกุลาดำ (ไร่)	%	ผลผลิต กุ้งกุลาดำ (ตัน)	%
ธรรมชาติ	3,006	15.49	149,995	32.97	5,534.80	145,512	32.97	8.00	0.10
กึ่งพัฒนา	1,629	8.40	77,868	17.11	5,808.16	75,540	17.11	5,808.16	3.20
พัฒนา	14,768	76.11	227,112	49.92	73,541	220,322	49.72	173,541.36	96.70
รวม	19,403	100.00	454,975	100.00	184,884.32	441,374	100.00	179,357.52	100.00

ที่มา สถิติการเพาะเลี้ยงกุ้งทะเล, กรมประมง

ตารางที่ 3.8 จำนวนผู้เลี้ยง เนื้อที่การเลี้ยงและผลผลิตที่ได้จากการเลี้ยงกุ้งทะเลของประเทศไทย

ปี	จำนวนผู้เลี้ยง (ราย)	เนื้อที่ (ไร่)	ผลผลิต (ตัน)	ผลผลิตเฉลี่ย (กก.ต่อไร่)
2530	5,899	279,812	23,566.47	84.22
2531	10,246	342,364	55,632.84	162.20
2532	12,545	444,785	93,494.50	210.20
2533	15,072	403,787	118,227.05	292.80
2534	18,998	470,826	162,069.69	344.22
2535	19,403	454,975	184,884.32	406.36
2536	20,027	449,292	225,514.30	501.93
2537	22,272	465,908	469,081.70	1,006.81
2538	20,000	562,500	220,000.00	391.11

ที่มา : กองเศรษฐกิจการประมง, กรมประมง

ตารางที่ 3.9 ผลผลิตกุ้งเพาะเลี้ยง แยกตามภาคและจังหวัด

ภาคและจังหวัด	2531		2532		2533		2534	
	(ตัน)	(%)	(ตัน)	(%)	(ตัน)	(%)	(ตัน)	(%)
ตะวันออกกลาง	11,887	21.4	22,431	24.0	34,810	29.4	96,698	42.9
ตราด	842	1.5	1,799	1.9	4,851	4.1	10,654	4.7
จันทบุรี	6,185	11.1	15,731	16.8	16,207	13.7	56,564	25.1
ระยอง	1,874	3.4	1,721	1.8	5,417	4.6	12,192	5.4
ชลบุรี	153	0.3	293	0.3	457	0.4	1,151	0.5
ฉะเชิงเทรา	2,834	5.1	2,887	3.1	7,878	6.7	14,569	6.5
ปราจีนบุรี	-	-	-	-	-	-	1,568	0.7
กลาง	32,767	58.9	37,872	40.5	24,999	23.7	5,684	2.5
สมุทรปราการ	3,094	5.6	6,331	6.8	4,243	3.6	753	0.3
กรุงเทพมหานคร	1,577	2.8	1,102	1.2	1,412	1.2	657	0.3
สมุทรสาคร	14,407	25.9	13,819	14.8	9,989	8.4	1,682	0.7
สมุทรสงคราม	12,333	22.2	11,064	11.8	7,957	6.7	596	0.3
ราชบุรี	3	0.0	-	-	-	-	-	-
เพชรบุรี	1,353	2.4	5,574	6.0	4,399	3.7	1,996	0.9
ใต้	10,979	19.7	33,191	35.5	55,418	46.9	123,133	54.6
- มังroveตะวันออก	10,477	18.8	30,303	32.4	50,725	42.9	89,188	39.5
ประจวบคีรีขันธ์	1,082	1.9	1,510	1.6	2,090	1.8	2,716	1.2
ชุมพร	343	0.6	1,995	2.1	5,310	4.5	4,973	2.2
สุราษฎร์ธานี	3,269	5.9	9,829	10.5	14,400	12.2	25,361	11.2
นครศรีธรรมราช	5,730	10.3	9,394	10.0	21,808	18.4	29,831	13.2
สงขลา	27	0.0	3,362	3.6	4,140	3.5	17,345	7.7
พัทลุง	1	0.0	22	0.0	100	0.1	1,160	0.5
ปัตตานี	26	0.0	4,192	4.5	2,877	2.4	7,846	3.5
นราธิวาส	-	-	-	-	-	-	11	0.0
- มังroveตะวันตก	502	0.9	2,888	3.1	4,692	4.0	33,945	15.1
ระนอง	43	0.1	214	0.2	700	0.6	2,658	1.2
พังงา	141	0.3	439	0.5	586	0.5	8,064	3.6
ภูเก็ต	129	0.2	1,388	1.5	1,440	1.2	3,320	1.5
กระบี่	38	0.1	184	0.2	297	0.3	5,201	2.3
ตรัง	4	0.0	133	0.1	628	0.5	7,342	3.3
สตูล	147	0.3	530	0.6	1,041	0.9	7,361	3.3
รวม	55,633	100.0	93,495	100.0	118,227	100.0	225,514	100.0
					0		0	

ที่มา : กลุ่มสถิติและสารสนเทศการประมง, กองเศรษฐกิจการประมง

ตารางที่ 3.10 จำนวนผู้เลี้ยง พื้นที่เพาะเลี้ยง ผลผลิตและผลผลิตต่อไร่ แยกตามภาค และ
จังหวัด ปี 2536

ภาคและจังหวัด	จำนวนผู้เลี้ยง ^{1/} (ราย)	เนื้อที่		ผลผลิต		ผลผลิตต่อไร่ (กก.)
		(ไร่)	%	(ตัน)	%	
ตะวันออกกลาง		131,971	29.4	96,698	42.9	733
ตราด	810	14,417	3.2	10,654	4.7	739
จันทบุรี	1,973	86,639	19.3	56,564	25.1	653
ระยอง	183	10,155	2.3	12,192	5.4	1,201
ชลบุรี	165	3,335	0.7	1,151	0.5	345
ฉะเชิงเทรา	1,958	15,747	3.5	14,569	6.5	925
ปราจีนบุรี	NS	1,678	0.4	1,568	0.7	934
กลาง		136,603	30.4	51,684	2.5	42
สมุทรปราการ	71	36,412	8.1	753	0.3	21
กรุงเทพมหานคร		18,651	4.2	657	0.3	35
สมุทรสาคร	1,068	45,100	10.0	1,682	0.7	37
สมุทรสงคราม	27	25,656	5.7	596	0.3	23
เพชรบุรี	118	10,784	2.4	1,996	0.9	185
ใต้		180,718	40.2	123,133	54.6	681
- ผังตะวันออก		154,266	34.3	89,188	39.5	578
ประจวบคีรีขันธ์	373	5,502	1.2	2,716	1.2	494
ชุมพร	546	12,765	2.8	4,973	2.2	390
สุราษฎร์ธานี	1,950	54,162	12.1	25,361	11.2	468
นครศรีธรรมราช	3,414	57,093	12.7	29,831	13.2	523
สงขลา	1,937	19,384	4.3	17,345	7.7	895
พัทลุง	NS	1,082	0.2	1,106	0.5	1,022
ปัตตานี	NS	4,263	0.9	7,846	3.5	1,840
นราธิวาส	NS	15	0.0	11	0.0	707
- ผังตะวันตก		26,452	5.9	33,945	15.1	1,283
ระนอง	62	1,960	0.4	2,658	1.2	1,351
พังงา	429	5,634	1.3	8,064	3.6	1,431
ภูเก็ต	87	1,900	0.4	3,320	1.5	1,747
กระบี่	537	2,682	0.6	5,201	2.3	1,939
ตรัง	NS	5,809	1.3	7,342	3.3	1,264
สตูล	316	8,467	1.9	7,361	3.3	869
รวม		449,292	100.0	225,514	100.0	502

ที่มา : กลุ่มสถิติและสารสนเทศการประมง, กองเศรษฐกิจการประมง

1/ จากสถิติการเพาะเลี้ยงกุ้งทะเล กรมประมง, 2530

ปี 2536 ได้ผลผลิตต่อไร่เท่ากับ 1,201 กิโลกรัม อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาถึงจังหวัดที่มีศักยภาพต่ำสุดในการเพาะเลี้ยงกุ้งแล้ว พบว่าเป็นจังหวัดที่เลี้ยงกุ้งที่อยู่ในภาคกลางซึ่งโดยเฉลี่ยได้ผลผลิตต่อไร่ต่ำกว่า 50 กิโลกรัม ในปี 2536

เนื้อที่เพาะเลี้ยงมากกว่าร้อยละ 40 อยู่ในภาคใต้โดยเลี้ยงมากในจังหวัดนครศรีธรรมราช และสุราษฎร์ธานี ซึ่งมีเนื้อที่เพาะเลี้ยง คิดเป็นร้อยละ 12.7 และ 12.1 ของพื้นที่เพาะเลี้ยงทั่วประเทศในปี 2536 ภาคที่มีเนื้อที่เพาะเลี้ยงมากรองลงมา คือ ภาคตะวันออกมีจังหวัดจันทบุรี มีเนื้อที่เพาะเลี้ยงมากที่สุดในประเทศไทยโดยในปี 2536 มีเนื้อที่เลี้ยงกุ้ง 86,639 ไร่หรือคิดเป็นร้อยละ 19.3 ของเนื้อที่เลี้ยงทั่วประเทศ นอกจากนี้การเลี้ยงกุ้งในบางพื้นที่ของจังหวัดจะเชิงเทรา เป็นการเลี้ยงในพื้นที่น้ำจืด โดยการนำน้ำทะเลมาผสม ซึ่งปัจจุบันเป็นที่นิยมมากขึ้น และได้ขยายพื้นที่เลี้ยงแบบนี้ไปยังจังหวัดปราจีนบุรี

4) ต้นทุนและผลตอบแทนจากการเพาะเลี้ยงกุ้งทะเล

4.1) ต้นทุนการเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำ

ต้นทุนการเพาะเลี้ยงกุ้งทะเลหรือกุ้งกุลาดำมีต้นทุนที่แตกต่างกันตามรูปแบบของการเพาะเลี้ยง เพราะรูปแบบที่เลี้ยงต่างกันทำให้การใช้ปัจจัยการผลิตแตกต่างกัน โดยการเลี้ยงแบบกึ่งพัฒนาและแบบพัฒนา จากตารางที่ 3.11 จะเห็นว่าอัตราการปล่อยลูกกุ้งแตกต่างกันโดยการเลี้ยงแบบพัฒนาปล่อยในอัตรา 39 ตัวต่อตารางเมตร แบบกึ่งพัฒนาปล่อยเพียง 6 ตัวต่อตารางเมตร แต่ถ้าเป็นการเลี้ยงแบบธรรมชาติจะไม่มีมีการปล่อยลูกกุ้งและไม่มีการให้อาหาร

ต้นทุนจากการเลี้ยงกุ้งแบบธรรมชาติในปี 2537 จากตารางที่ 3.12 มีต้นทุนโดยเฉลี่ยทั้งหมดเท่ากับ 1,986.95 บาท หรือเฉลี่ยต่อผลผลิตเท่ากับ 51.49 บาทต่อกิโลกรัม โดยร้อยละ 65.09 เป็นต้นทุนคงที่และร้อยละ 34.91 เป็นต้นทุนผันแปร ต้นทุนผันแปรที่สำคัญของการเลี้ยงกุ้งกุลาดำแบบธรรมชาติ คือ ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงและหล่อลื่น ซึ่งเท่ากับไร่ละ 338.19 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 17.02 ของต้นทุนทั้งหมด

ส่วนต้นทุนการเลี้ยงกุ้งกุลาดำแบบกึ่งพัฒนาปี 2537 ตามตารางที่ 3.13 มีต้นทุนทั้งหมดโดยเฉลี่ยต่อไร่เท่ากับ 10,106.13 บาท หรือเฉลี่ยต่อผลผลิตเท่ากับ 118.78 บาทต่อกิโลกรัม โดยเป็นต้นทุนคงที่เพียงไร่ละ 1,595.12 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 15.78 ของต้นทุนทั้งหมด และเป็นต้นทุนผันแปรไร่ละ 8,511.01 บาทหรือคิดเป็นร้อยละ 84.22 ของต้นทุนทั้งหมด ต้นทุนผันแปรที่สำคัญของการเลี้ยงกุ้งแบบกึ่งพัฒนา คือ ค่าอาหารเท่ากับไร่ 3,943.28 บาท หรือร้อยละ 39.02 ปัจจัยสำคัญรองลงมา คือ ค่าพันธุ์กุ้งโดยเฉลี่ยเท่ากับไร่ละ 2,606.40 บาท หรือร้อยละ 25.79 ของต้นทุนทั้งหมด

สำหรับต้นทุนการเลี้ยงกุ้งกุลาดำแบบพัฒนาในปี 2537 จากตารางที่ 3.14 มีต้นทุนทั้งหมดโดยเฉลี่ยต่อไร่เท่ากับ 91,677.31 บาท หรือเฉลี่ยต่อผลผลิตเท่ากับ 117.08 บาท

ตารางที่ 3.11 เปรียบเทียบข้อมูลพื้นฐานการเลี้ยงกุ้งทะเลแบบกึ่งพัฒนาและแบบพัฒนา
เฉลี่ยทั้งประเทศ พ.ศ. 2533

รายการ	การเลี้ยงกุ้งทะเล	
	แบบกึ่งพัฒนา	แบบพัฒนา
เนื้อที่ฟาร์ม (ไร่)	24.0	13.1
เนื้อที่เลี้ยง (ไร่)	17.8	6.3
จำนวนบ่อเลี้ยงต่อฟาร์ม	12.	1.9
ขนาดบ่อเลี้ยง (ไร่)	15.0	4.0
จำนวนรุ่นที่เลี้ยงต่อปี	1.9	1.8
ระยะเวลาการเลี้ยงต่อรุ่น (เดือน)	3.7	3.7
อัตราการปล่อย (ตัว/ตร.เมตร)	6.0	39.0
อัตราการรอด (%)	43.0	51.0
ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่ต่อรุ่น (กก./ไร่)	94.0	855.0

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ

ตารางที่ 3.12 ต้นทุนและผลตอบแทนการเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำแบบธรรมชาติ ปี 2537

หน่วย : บาท/ไร่

รายการ	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	%
ต้นทุนผันแปร	644.13	49.53	693.66	34.61
ค่าพันธุ์	-	-	-	-
ค่าอนุบาล	-	-	-	-
ค่าอาหาร	-	-	-	-
ค่าแรงงาน	46.68	48.16	94.84	4.77
ค่ายาปฏิชีวนะและสารเคมี	3.61	-	3.61	0.18
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงและหล่อลื่น	338.19	-	338.19	17.02
ค่าไฟฟ้า	33.74	-	33.74	1.70
ค่าซ่อมแซมเครื่องมือและอุปกรณ์	130.68	-	130.68	6.58
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	2.25	-	2.25	0.11
ค่าดอกเบี้ย/ค่าเสียโอกาสเงินลงทุน	88.98	1.37	90.35	4.55
ต้นทุนคงที่	67.16	1,226.13	1,293.29	65.00
ค่าภาษี/ค่าเช่า/ค่าใช้จ่ายที่ดิน	64.99	38.66	103.65	5.22
ค่าเสื่อมบ่อ เครื่องมือและอุปกรณ์	-	1,101.86	1,101.86	55.45
ค่าเสียโอกาส บ่อ เครื่องมือและอุปกรณ์	-	85.61	85.61	4.31
ค่าอนุญาตจับ/ค่าสมาชิก	2.17	-	2.17	0.11
ต้นทุนทั้งหมด	711.29	1,275.66	1,986.95	100.00
ผลผลิตต่อไร่ (กก.)			38.59	
ต้นทุนทั้งหมดต่อกิโลกรัม (บาท)			51.49	
ราคาที่เกษตรกรผู้เลี้ยงขายได้ (บาท/กก.)			165.19	

ที่มา : ทวี จินตธรรม, เอกสารวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร เลขที่ 120/2538

ตารางที่ 3.13 ต้นทุนและผลตอบแทนการเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำแบบกึ่งพัฒนา ปี 2537

หน่วย : บาท/ไร่

รายการ	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	%
ต้นทุนผันแปร	8,403.38	170.63	8,511.01	84.22
ค่าพันธุ์	2,606.40	-	2,606.40	25.79
ค่าอนุบาล	186.94	-	186.94	1.85
ค่าอาหาร	3,943.28	-	3,943.28	39.02
ค่าแรงงาน	129.53	104.67	234.20	2.32
ค่ายาปฏิชีวนะและสารเคมี	24.70	-	24.70	0.24
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงและหล่อลื่น	640.20	-	640.20	6.33
ค่าไฟฟ้า	152.07	-	152.07	1.50
ค่าซ่อมแซมเครื่องมือและอุปกรณ์	369.84	-	369.84	3.66
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	14.29	-	14.29	0.14
ค่าดอกเบี้ย/ค่าเสียโอกาสเงินลงทุน	336.13	2.96	339.09	3.36
ต้นทุนคงที่	40.03	1,555.09	1,595.12	15.78
ค่าภาษี/ค่าเช่า/ค่าใช้ที่ดิน	36.20	22.28	58.48	0.58
ค่าเสื่อมบ่อ เครื่องมือและอุปกรณ์	-	1,338.89	1,338.89	13.25
ค่าเสียโอกาส บ่อ เครื่องมือและอุปกรณ์	-	193.92	193.92	1.92
ค่าอนุญาตจับ/ค่าสมาชิก	3.83	-	3.83	0.04
ต้นทุนทั้งหมด	8,443.43	1,662.72	10,106.13	100.00
ผลผลิตต่อไร่ (กก.)			85.08	
ต้นทุนทั้งหมดต่อกิโลกรัม (บาท)			118.78	
ราคาที่เกษตรกรผู้เลี้ยงขายได้ (บาท/กก.)			165.19	

ที่มา : ทวี จินตธรรม, เอกสารวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร เลขที่ 120/2538

ตารางที่ 3.14 ต้นทุนและผลตอบแทนการเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำแบบพัฒนา ปี 2537

หน่วย : บาท/ไร่

รายการ	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	%
ต้นทุนผันแปร	76,931.83	638.71	77,570.54	84.61
ค่าพันธุ์	9,231.00	-	9,231.00	10.07
ค่าอนุบาล	63.81	-	63.81	0.07
ค่าอาหาร	53,567.82	-	53,597.82	58.43
ค่าแรงงาน	1,008.59	621.11	1,629.70	1.78
ค่ายาปฏิชีวนะและสารเคมี	648.75	-	648.75	0.71
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงและหล่อลื่น	3,237.78	-	3,237.78	3.53
ค่าไฟฟ้า	2,154.31	-	2,154.31	2.35
ค่าซ่อมแซมเครื่องมือและอุปกรณ์	3,280.70	-	3,280.70	3.58
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	661.80	-	661.80	0.72
ค่าดอกเบี้ย/ค่าเสียโอกาสเงินลงทุน	3,077.27	17.60	3,094.87	3.38
ต้นทุนคงที่	730.74	13,376.03	14,106.77	15.39
ค่าภาษี/ค่าเช่า/ค่าใช้ที่ดิน	469.86	212.84	682.70	0.74
ค่าเสื่อมบ่อ เครื่องมือและอุปกรณ์	-	11,795.60	11,795.60	12.87
ค่าเสียโอกาส เครื่องมือและอุปกรณ์	-	1,367.59	1,367.59	1.49
ค่าอนุญาตจับ/ค่าสมาชิก	260.88	-	260.88	0.28
ต้นทุนทั้งหมด	77,662.57	14,014.74	91,677.31	100.00
ผลผลิตต่อไร่ (กก.)			783.00	
ต้นทุนทั้งหมดต่อกิโลกรัม (บาท)			117.08	
ราคาที่เกษตรกรผู้เลี้ยงขายได้ (บาท/กก.)			165.19	

ที่มา : ทวี-จินตธรรม, เอกสารวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร เลขที่ 120/2538

คอกิโลกรัม โดยแบ่งเป็นต้นทุนคงที่ 14,196.77 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 15.39 และเป็นต้นทุนผันแปร อีกไร่ละ 77,570.54 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 84.61 ของต้นทุนทั้งหมดโดยมีต้นทุนผันแปรที่สำคัญ คือ ค่าอาหารเฉลี่ยไร่ละ 53,597.82 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 58.43 และเป็นค่าพันธุ์กุ้งไร่ละ 9,231 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 10.07 ของต้นทุนทั้งหมด

จะเห็นได้ว่าการลงทุนเลี้ยงกุ้งแบบพัฒนาและกึ่งพัฒนามีต้นทุนค่าอาหารที่สูงมาก ทั้งนี้เพราะว่าในการเลี้ยงกุ้งให้ได้ 1 กิโลกรัมจะต้องใช้อาหารประมาณ 2 กิโลกรัม ซึ่งอาหารกุ้งกุลาดำในปัจจุบันค่อนข้างมีราคาแพง เพราะวัตถุดิบโดยเฉพาะปลาป่นและกากถั่วเหลือง ซึ่งสูตรในการผลิตอาหารกุ้งกุลาดำจะประกอบด้วยปลาป่นถึงร้อยละ 35 และกากถั่วเหลืองร้อยละ 10 ซึ่งวัตถุดิบปลาป่นและกากถั่วเหลืองต้องนำเข้า เนื่องจากผลผลิตภายในประเทศมีไม่เพียงพอต่อความต้องการ และรัฐมีมาตรการควบคุมการนำเข้าหลายลักษณะในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา เช่น มาตรการโควตานำเข้ากากถั่วเหลือง หรือมาตรการเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษสำหรับการนำเข้ากากถั่วเหลืองและปลาป่น

4.2) ผลตอบแทนจากการเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำ

ผลตอบแทนจากการเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำ เกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งทุกแบบได้กำไรค่อนข้างสูงเนื่องจากขายได้ในราคาที่สูง จากตารางที่ 3.15 เกษตรกรขายได้ราคาโดยเฉลี่ย 165.19 บาทต่อกิโลกรัม โดยการเลี้ยงแบบธรรมชาติ แบบกึ่งพัฒนาและแบบพัฒนาได้ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่เท่ากับ 38.59 85.08 และ 783.00 กิโลกรัมตามลำดับ โดยได้กำไรสุทธิไร่ละ 4,387.73 3,948.24 และ 37,666.46 บาท ตามลำดับ จะเห็นได้ว่าการเลี้ยงแบบพัฒนาได้กำไรสูงสุด แม้ว่าจะต้องลงทุนมากที่สุด

3.1.3.2 โครงสร้างการผลิตกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง

1) จำนวนโรงงานผู้แปรรูป

การผลิตกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยเป็นการผลิตเพื่อการส่งออกโรงงานผู้ทำการแปรรูปได้มีการพัฒนาประสิทธิภาพในการแปรรูปและมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับอุตสาหกรรมนี้จากจำนวนโรงงานแปรรูป 34 โรงในปี 2524 ได้เพิ่มขึ้นเป็น 129 โรงในปี 2536 โดยมีกำลังการผลิตรวมในปี 2536 เท่ากับ 4,382 ตันต่อวัน ความจุรวมของห้องเย็นเท่ากับ 131,698 ตัน โดยโรงงานแปรรูปกระจายอยู่ตามจังหวัดต่าง ๆ ที่มีการเพาะเลี้ยงกุ้งและในจังหวัดใกล้เคียง กรุงเทพฯ เพื่อสะดวกในการส่งออก โรงงานอยู่ในภาคกลางและกรุงเทพฯ มากที่สุด รวม 76 โรง มีกำลังการผลิตรวม 1,962 ตันต่อวัน มีขนาดความจุของห้องเย็น 103,672 ตัน ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในจังหวัดสมุทรสาครและสมุทรปราการ ส่วนโรงงานแปรรูปในภาคใต้มีมากในจังหวัดสงขลามี 15 โรงงาน

ตารางที่ 3.15 ผลตอบแทนจากการเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำ เฉลี่ยต่อไร่ ในปี 2537

รายการ	แบบธรรมชาติ	แบบกึ่งพัฒนา	แบบพัฒนา
1. ต้นทุนทั้งหมด (บาท)	1,986.95	10,106.13	91,677.31
1.1 ต้นทุนคงที่	1,293.29	1,595.12	14,106.77
1.2 ต้นทุนผันแปร	693.66	8,511.01	77,570.54
2. ต้นทุนที่เป็นเงินสดทั้งหมด (บาท)	711.29	8,443.43	77,662.57
3. ต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสดทั้งหมด (บาท)	1,275.66	1,662.72	14,014.74
4. ผลผลิตต่อไร่ (กก.)	38.59	85.08	783.00
5. ต้นทุนเฉลี่ยต่อผลผลิต (บาท/กก.)	51.49	118.78	117.08
6. ราคาที่ขายได้ (บาท/กก.)	165.19	165.19	165.19
7. รายได้ทั้งหมด (บาท)	6,374.68	14,054.37	129,343.77
8. รายได้สุทธิ (บาท)	5,681.02	5,543.36	51,773.23
9. กำไรสุทธิ (บาท)	4,387.73	3,948.24	37,666.46
10. ผลตอบแทนเหนือต้นทุนที่เป็นเงินสด (บาท)	5,099.02	5,610.94	51,681.20

ที่มา : คำนวณจากตารางที่ 12 ถึง 14

ความสามารถในการแช่แข็งได้วันละรวม 702 ตัน ส่วนภาคตะวันออกโรงงานแปรรูปมีมากที่สุด ในจังหวัดระยองรวม 6 โรงงานมีกำลังการผลิตรวม 440 ตันต่อวัน (ตารางที่ 3.16)

2) รูปแบบของผลิตภัณฑ์กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง

ลักษณะของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง เพื่อการส่งออกมี 2 รูปแบบ คือ

2.1) กุ้งสดแช่แข็งเป็นก้อน (Block Frozen) เป็นการแปรรูปที่นำกุ้งสดที่ผ่านการล้าง คัดขนาดและลักษณะตามความต้องการของผู้ซื้อ แล้วนำมาเรียงใส่ในภาชนะที่มีขนาดบรรจุต่าง ๆ โดยมีหน่วยเป็นปอนด์หรือกิโลกรัมตามความต้องการของตลาด แล้วจึงมาผ่านกระบวนการแช่แข็งที่อุณหภูมิ -40 องศาเซลเซียส ซึ่งกุ้งสดแช่แข็งเป็นก้อนนี้ยังแบ่งออกได้ตามลักษณะการแปรรูปตัวกุ้งออกเป็น 6 ลักษณะ ดังนี้

(1) Whole of Head on Shell on (H/O) คือกุ้งทั้งตัวไม่เด็ดหัวไม่แกะเปลือก

(2) Headless Shell on (H/L) คือ กุ้งเด็ดหัว ไม่แกะเปลือก

(3) Peeled Divined (P/D) คือ กุ้งที่เด็ดหัว แกะเปลือก ไม่ไว้หางผ่าหลังเอาไว้

(4) Peeled Undefined (PUD) คือ กุ้งเด็ดหัว แกะเปลือก ไม่ไว้หางไม่ผ่าหลัง

(5) Peeled and Defined Tail on คือ กุ้งเด็ดหัว แกะเปลือก ไว้หางผ่าหลัง เอาไว้

(6) Peeled and Undeined Tail on (PUD Tail on) คือกุ้งเด็ดหัวแกะเปลือก ไว้หาง ไม่ผ่าหลัง

2.2) กุ้งสดแช่แข็งเป็นตัว ๆ (Individually Quick Frozen : I.Q.F.)

การแปรรูปกุ้งสดแช่แข็งในลักษณะนี้เป็นการแช่แข็งกุ้งในลักษณะเป็นตัว ๆ หรือเป็นชิ้นเดียว ๆ ที่อุณหภูมิ -40 องศาเซลเซียส ซึ่งกุ้งที่นำมาแช่แข็งในลักษณะนี้จะเป็นแบบกุ้งเด็ดหัว แกะเปลือก ผ่าหลัง เอาไว้ ซึ่งผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปที่พร้อมจะให้ผู้ซื้อนำไปปรุงเป็นอาหารได้ทันที

3) ขนาดมาตรฐานของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง

กระทรวงอุตสาหกรรมได้กำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมกุ้งสดแช่แข็งตามประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม ฉบับที่ 1109/2529 ไว้ พอสรุปได้ดังนี้คือกรณีผู้ใช้น้ำหนักมาตรฐานสุทธิ 1 กิโลกรัมเป็นเกณฑ์จะต้องระบุขนาดมาตรฐานของกุ้งสดแช่แข็งลงบนหีบห่อไว้ให้ชัดเจนดังนี้ คือขนาด 1/11 หมายถึงจำนวนกุ้งสดแช่แข็งอย่างน้อย 1 ตัว หรือสูงสุด 11 ตัว ต่อหีบห่อขนาดน้ำหนัก 1 กิโลกรัม โดยไม่ได้กำหนดน้ำหนักของกุ้งสดแช่แข็งแต่ละตัวไว้หรือถ้าผู้ผลิตใช้น้ำหนักมาตรฐาน

ตารางที่ 3.16 จำนวนโรงงานผลิตสัตว์น้ำแช่แข็ง ความสามารถในการแช่แข็ง
และความจุของห้องเย็น ปี2536

ที่ตั้ง	จำนวนโรงงาน		ความสามารถในการแช่แข็ง		ความจุของห้องเย็น	
	โรง	%	(ตัน/วัน)	%	(ตัน)	(%)
1. กรุงเทพฯ	14	10.85	431	9.84	20,900	15.87
2. ภาคกลาง	62	48.06	1,531	34.94	82,772	62.85
สมุทรสาคร	43	33.33	866	19.76	50,052	38.01
สมุทรปราการ	18	13.95	633	14.45	32,420	24.62
สมุทรสงคราม	1	0.78	32	0.73	300	0.23
3. ภาคใต้	42	32.56	1,678	38.29	18,266	13.87
ชุมพร	3	2.33	70	1.60	1,910	1.45
สุราษฎร์ธานี	4	3.10	51	1.16	2,200	1.67
นครศรีธรรมราช	4	3.10	45	1.03	1,660	1.26
สงขลา	15	11.63	707	16.13	4,980	3.78
ปัตตานี	3	2.33	360	8.22	2,400	1.82
ตรัง	4	3.10	150	3.42	1,400	1.06
ประจวบคีรีขันธ์	5	3.88	156	3.56	2,864	2.17
ภูเก็ต	2	1.55	9	0.21	202	0.15
สตูล	2	1.55	130	2.97	650	0.49
4. ภาคตะวันออก	11	8.53	742	16.93	9,760	7.41
ตราด	1	0.78	165	3.76	1,660	1.26
ระยอง	6	4.65	440	10.04	3,500	2.66
ชลบุรี	4	3.10	137	3.13	4,600	3.49
รวม	129	100.00	4,382	100.00	131,698	100.00

ที่มา : สถิติการประมงแห่งประเทศไทย กรมประมง, 2536

ฐานสุทธิ 1 ปอนด์เป็นเกณฑ์ ต้องระบุหน่วยมาตรฐานไว้ด้วย เช่น ขนาด 1/5 หมายถึงมีจำนวนกุ้งสดแช่แข็งอย่างน้อย 1 ตัว หรือสูงสุด 5 ตัว ต่อขนาดน้ำหนัก 1 ปอนด์ โดยไม่ได้กำหนดน้ำหนักกุ้งสดแช่แข็งแต่ละตัวไว้ดัง ตารางที่ 3.17

4) ปริมาณการผลิตกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง

ปริมาณการผลิตกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย จากตารางที่ 3.18 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปีโดยในปี 2527 มีปริมาณการผลิตรวมทั้งหมด 26,228 ตัน เพิ่มขึ้นเป็น 141,709 ตันในปี 2536 เพิ่มขึ้นร้อยละ 440.30 ทั้งนี้เนื่องจากความต้องการบริโภคกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดโลกเพิ่มมากขึ้นและประเทศไทยสามารถผลิตกุ้งจากการเพาะเลี้ยงได้เพิ่มมากขึ้นซึ่งมีผู้เข้ามาดำเนินในธุรกิจนี้เพิ่มขึ้นทั้งการเพาะเลี้ยง การแปรรูปและการส่งออกทำให้การผลิตกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งขยายตัว

5) ต้นทุนการแปรรูปกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง

ต้นทุนการแปรรูปกุ้งสดกุลาดำแช่แข็งแบบ Headless Shell-on 1 กิโลกรัมในปี 2537 โดยเฉลี่ยทุกขนาดโรงงานเท่ากับ 26.07 บาท ซึ่งยังไม่รวมต้นทุน วัตถุดิบกุ้งสดที่นำมาแปรรูป โดยต้นทุนส่วนนี้เป็นค่าแรงงานมากที่สุดถึง 7.83 บาทต่อกิโลกรัม หรือคิดเป็นร้อยละ 30.03 ของต้นทุนการแปรรูป นอกจากนี้ก็เป็นค่าไฟฟ้า น้ำมันเชื้อเพลิง ภาชนะบรรจุภัณฑ์และค่าเช่า เป็นต้น (ตารางที่ 3.19)

3.1.3.3 โครงสร้างการตลาดกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย

1) โครงสร้างการตลาดวัตถุดิบกุ้งสด

1.1) วิธีการซื้อขาย

การค้ากุ้งกุลาดำในปัจจุบันมีศูนย์การค้ากุ้งกุลาดำหรือตลาดกลางค้าส่งกุ้งกุลาดำ ที่จัดตั้งโดยเอกชนอยู่ที่อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร เพราะมีสิ่งอำนวยความสะดวกด้านการตลาดค่อนข้างสมบูรณ์ เช่น การคมนาคมขนส่ง สถาบันการเงิน การสื่อสาร และการขนส่งเครื่องย้ายกุ้งกุลาดำจากแหล่งเพาะเลี้ยงที่สมบูรณ์จากภาคกลาง ภาคใต้มายังตลาดกลางค้าส่งนี้ ทำให้สะดวกรวดเร็ว วิธีการซื้อขายของศูนย์นี้ คือใช้วิธีการประมูลที่มีนายหน้าหรือตัวแทนมาทำการซื้อขายโดยวิธีประมูลให้แก่พ่อค้าคนกลางอื่น ๆ โดยเฉพาะโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปกุ้งกุลาดำแช่แข็ง

สำหรับการซื้อขายที่ระดับฟาร์ม พ่อค้าคนกลางซื้อโดยวิธีการประมูลที่ปากบ่อกุ้ง ในกรณีที่พ่อค้าคนกลางที่ประมูลได้ จะจำหน่ายส่งต่อไปให้โรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปกุ้งกุลาดำแช่แข็งเพื่อทำการส่งออกโดยตรง ถ้าหากผู้เลี้ยงกุ้งกุลาดำต้องการจำหน่ายผ่านศูนย์การ

ตารางที่ 3.17 ขนาดมาตรฐานกึ่งสคแซนนิ่ง

น้ำหนักสุทธิ 1 กก.			น้ำหนักสุทธิ 1 ปอนด์			น้ำหนักกึ่งแต่ละตัว	
จำนวนกึ่ง (ตัว)			จำนวนกึ่ง (ตัว)			(กรัม)	
ขนาด	ต่ำสุด	สูงสุด	ขนาด	ต่ำสุด	สูงสุด	ต่ำสุด	สูงสุด
1/11	1	11	1/5	1	5	90	-
1/15	1	15	1/7	1	7	64	-
1/22	1	22	1/10	1	10	45	-
1/33	1	33	1/15	1	15	30	-
16/25	16	25	8/12	8	12	27	56
26/33	26	33	13/15	13	15	30	34
24/45	24	45	11/20	11	20	22	41
34/45	34	45	16/20	16	20	22	29
46/56	46	56	21/25	21	25	18	22
46/66	46	66	21/30	21	30	15	21
57/66	57	66	26/30	26	30	15	18
67/77	67	77	31/35	31	35	13	15
71/90	71	90	31/40	31	40	11	14
78/90	78	90	36/40	36	40	11	13
91/111	91	111	41/50	41	50	9	11
112/142	112	142	51/60	51	60	7	9
122/166	112	166	51/70	51	70	6	9
143/166	143	166	61/70	61	70	6	7
167/200	167	200	71/90	71	90	5	6
201/250	201	250	91/100	91	100	4	5
251/333	251	333	111/130	111	130	3	4
211/400	221	400	100/200	100	200	-	-
411/660	441	660	200/300	200	300	-	-
611/1110	611	1110	300/500	300	500	-	-

ที่มา : กระทรวงอุตสาหกรรม, 2529

ตารางที่ 3.18 ปริมาณการผลิตกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย ปี 2527-2536

ปี	ปริมาณการผลิต (ตัน)	อัตราเพิ่ม (ร้อยละ)
2527	26,228	-
2528	32,457	23.75
2529	40,795	25.70
2530	33,909	-16.88
2531	65,091	91.96
2532	66,500	2.16
2533	85,000	27.82
2534	120,000	41.18
2535	124,399	3.67
2536	141,709	13.91

ที่มา : FAO Fishery Statistics, 1993

ตารางที่ 3.19 ต้นทุนการแปรรูปผลิตภัณฑ์กุ้งกุลาดำแช่เยือกแข็ง 1 กก.

แบบ Headless shell-on ปี 2537

ค่าใช้จ่าย	โรงงาน ขนาดเล็ก <500 ตัน/ปี บาท/กก.	โรงงาน ขนาด 500- 1,000 ตัน/ปี บาท/กก.	โรงงาน ขนาด >1000 ตัน/ปี บาท/กก.	รวมเฉลี่ย ทุกขนาด โรงงาน บาท/กก.	%
ค่าตัวแทนนายหน้า	2.47	2.14	2.11	2.21	8.48
ค่าแรงงาน	8.16	7.84	7.58	7.83	30.03
ค่าไฟฟ้า-ประปา	2.93	2.41	2.36	2.52	9.67
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง	2.58	2.34	2.28	2.38	9.13
ค่าภาชนะบรรจุภัณฑ์	2.14	2.11	2.06	2.10	8.06
ค่าดอกเบี้ย	2.66	2.07	2.04	2.21	8.48
ค่าธรรมเนียมภาษี	1.04	1.03	1.01	1.02	3.91
ค่าเช่า	2.57	1.32	1.30	1.63	6.25
ค่าซ่อมแซม	2.24	1.16	1.12	1.39	5.33
ค่าใช้จ่ายในสำนักงาน	2.08	1.06	1.04	1.31	5.02
ค่าอื่น ๆ (ค่าเสื่อมฯเสียโอกาส ฯลฯ)	1.73	1.43	1.32	1.47	5.64
รวมเฉลี่ย	31.08	25.91	24.22	26.07	100.0

ผลพลอยได้ 1. กุ้งกุลาดำ 1 กก. ได้ตัวแบบ Headless shell-on เหลือ 0.79 กก. หรือ

ร้อยละ 79 เป็นส่วนตัว 0.21 กก. หรือร้อยละ 21

2. ส่วนหัว เปลือก หาง ขายโรงงานอาหารสัตว์ 2.98 บาท/กก.

ที่มา : ทวี จินตธรรม, เอกสารวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร เลขที่ 120/2538 สำนักงาน

เศรษฐกิจการเกษตร

ค้ากุ้งกุลาดำที่สมุทรสาคร ก็จะส่งกุ้งกุลาดำของตนไปให้ตัวแทนกุ้งกุลาดำ ซึ่งก็คือตัวแทนหรือนายหน้านั้นเองทำการขายให้ โดยมีค่านายหน้าเป็นผลตอบแทน

1.2) วิธีการตลาด

เมื่อพิจารณาถึงวิธีการตลาดของการค้ากุ้งสดกุลาดำภายในประเทศไทยแล้วสามารถแบ่งออกได้ 6 รูปแบบดังนี้

รูปแบบที่ 1 เริ่มจากผู้เลี้ยงกุ้งขายให้ผู้รวบรวมกุ้ง แล้วขายต่อให้แพกุ้งแล้วขายต่อให้ห้องเย็นหรือโรงงานแปรรูป กล่าวคือ ผู้รวบรวมกุ้งจะเข้าไปรับซื้อกุ้งจากผู้เลี้ยงที่ฟาร์มโดยการประมูลราคาตามขนาดกุ้งเฉลี่ยในบ่อแล้วทำการคัดน้ำหนักและแช่แข็ง เพื่อส่งไปขายที่ตลาดกลางโดยการขายผ่านแพกุ้งโดยวิธีการประมูล เพื่อนำไปแปรรูป

รูปแบบที่ 2 ผู้เลี้ยงกุ้งขายให้ผู้รวบรวมกุ้งและขายต่อให้ห้องเย็นหรือโรงงานแปรรูป กล่าวคือ ผู้รวบรวมกุ้งเมื่อเข้าไปรับซื้อกุ้งที่ฟาร์มแล้วส่งขายโดยตรงให้กับห้องเย็นหรือโรงงานแปรรูป

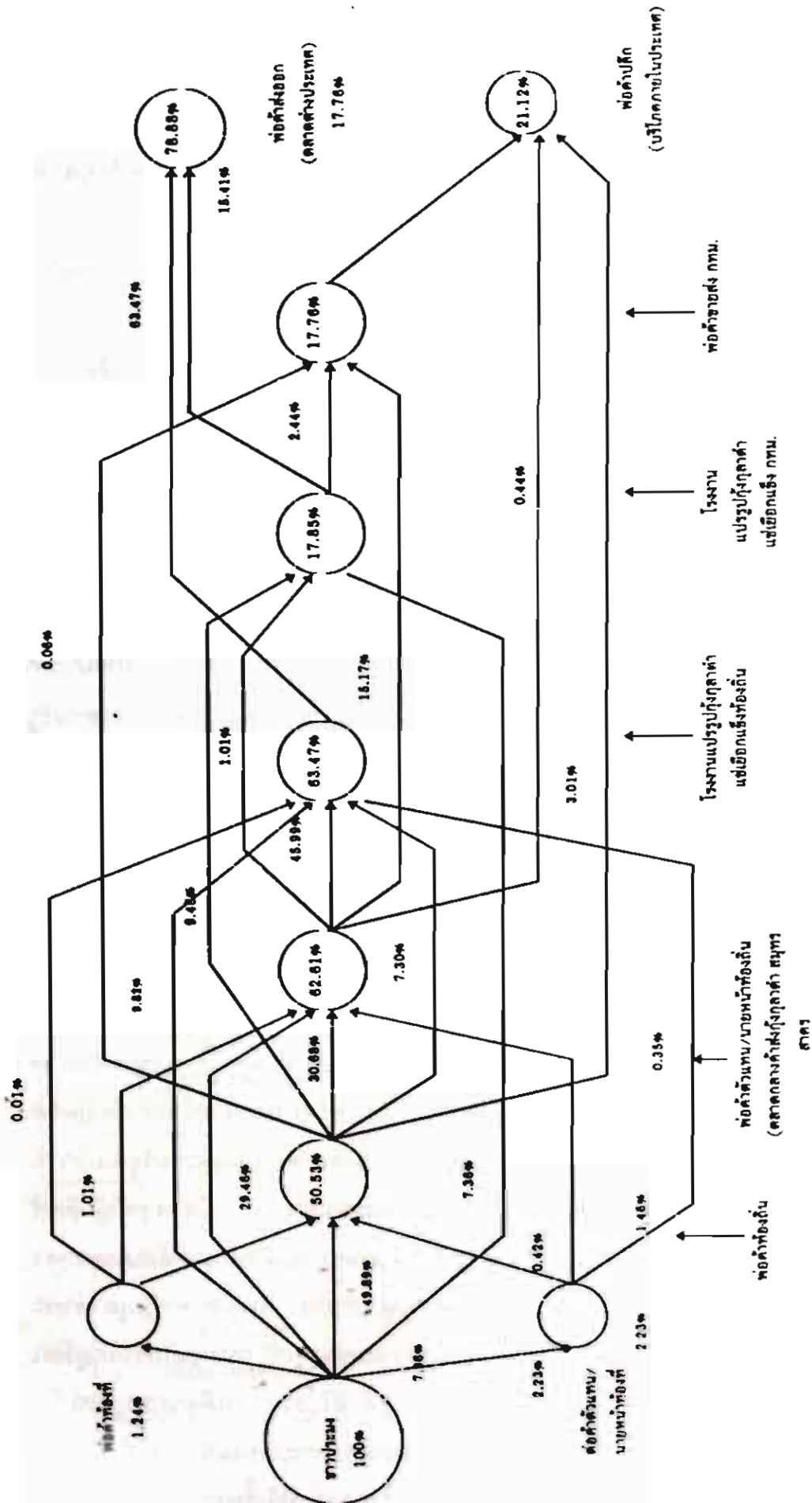
รูปแบบที่ 3 ผู้เลี้ยงกุ้งขายให้ห้องเย็นหรือโรงงานแปรรูปโดยตรง รูปแบบดังกล่าวนี้โรงงานหรือห้องเย็นจะอยู่ใกล้พื้นที่ที่มีการเพาะเลี้ยง

รูปแบบที่ 4 ผู้เลี้ยงขายให้ผู้รวบรวมและขายต่อให้ผู้ส่งออกพบเฉพาะในภาคใต้ในจังหวัดนครศรีธรรมราชและสงขลา โดยผู้รวบรวมมีการส่งออกกุ้งไปยังประเทศมาเลเซียหรือสิงคโปร์ อยู่ก่อนแล้วในรูปของกุ้งแช่เย็น

รูปแบบที่ 5 ผู้เลี้ยงขายให้ผู้รวบรวมแล้วขายต่อให้แพกุ้งหลังขายต่อให้ผู้ค้าส่งหรือผู้ค้าปลีกในประเทศ แม้ว่ากุ้งส่วนใหญ่จะนำไปแปรรูป เพื่อการส่งออกมีเพียงส่วนน้อยเพื่อใช้บริโภคภายในประเทศ ซึ่งเป็นกุ้งขนาดเล็กหรือเป็นขนาดหรือคุณภาพ ที่โรงงานแปรรูปไม่ต้องการ แต่ถ้าเป็นกุ้งขนาดที่โรงงานแปรรูปต้องการ ราคากุ้งจะสูงกว่าราคาที่ห้องเย็นหรือโรงงานแปรรูปรับซื้อ

รูปแบบที่ 6 ผู้เลี้ยงกุ้งขายให้แพกุ้งที่ตลาดกลางและขายต่อให้ห้องเย็นหรือโรงงานแปรรูปหรือผู้ค้าส่งเพื่อการบริโภคในประเทศ ส่วนมากแล้วจะเป็นผู้เลี้ยงที่อยู่ในภาคกลางหรือภาคตะวันออกที่อยู่ใกล้ตลาดกลาง ซึ่งสามารถนำเอาผลผลิตของตนเองมาขายโดยตรงที่ตลาดกลางโดยไม่ต้องผ่านผู้รวบรวม

จากภาพที่ 3.1 แสดงถึงสัดส่วนของผู้ที่เกี่ยวข้องกับการตลาดกุ้งกุลาดำตั้งแต่ผู้เลี้ยงถึงผู้ส่งออก โดยผู้เลี้ยงขายกุ้งให้พ่อค้าท้องถิ่นมากที่สุดถึงร้อยละ 49.89 รองลงมา คือขายผ่านพ่อค้าตัวแทนหรือนายหน้าท้องถิ่นร้อยละ 29.46 ขายให้โรงงานแปรรูปกุ้งแช่แข็งท้องถิ่นร้อยละ 9.82 โรงงานแปรรูปแช่แข็งกรุงเทพฯร้อยละ 7.36 ขายให้พ่อค้าตัวแทน(นายหน้า)ท้องถิ่นร้อยละ 2.23 และขายให้พ่อค้าท้องถิ่นร้อยละ 1.24



ภาพที่ 3.1 วิธีการตลาดกึ่งกลางของประเทศไทย ปี 2538 (พว.2538)

1.3) ระดับตลาด

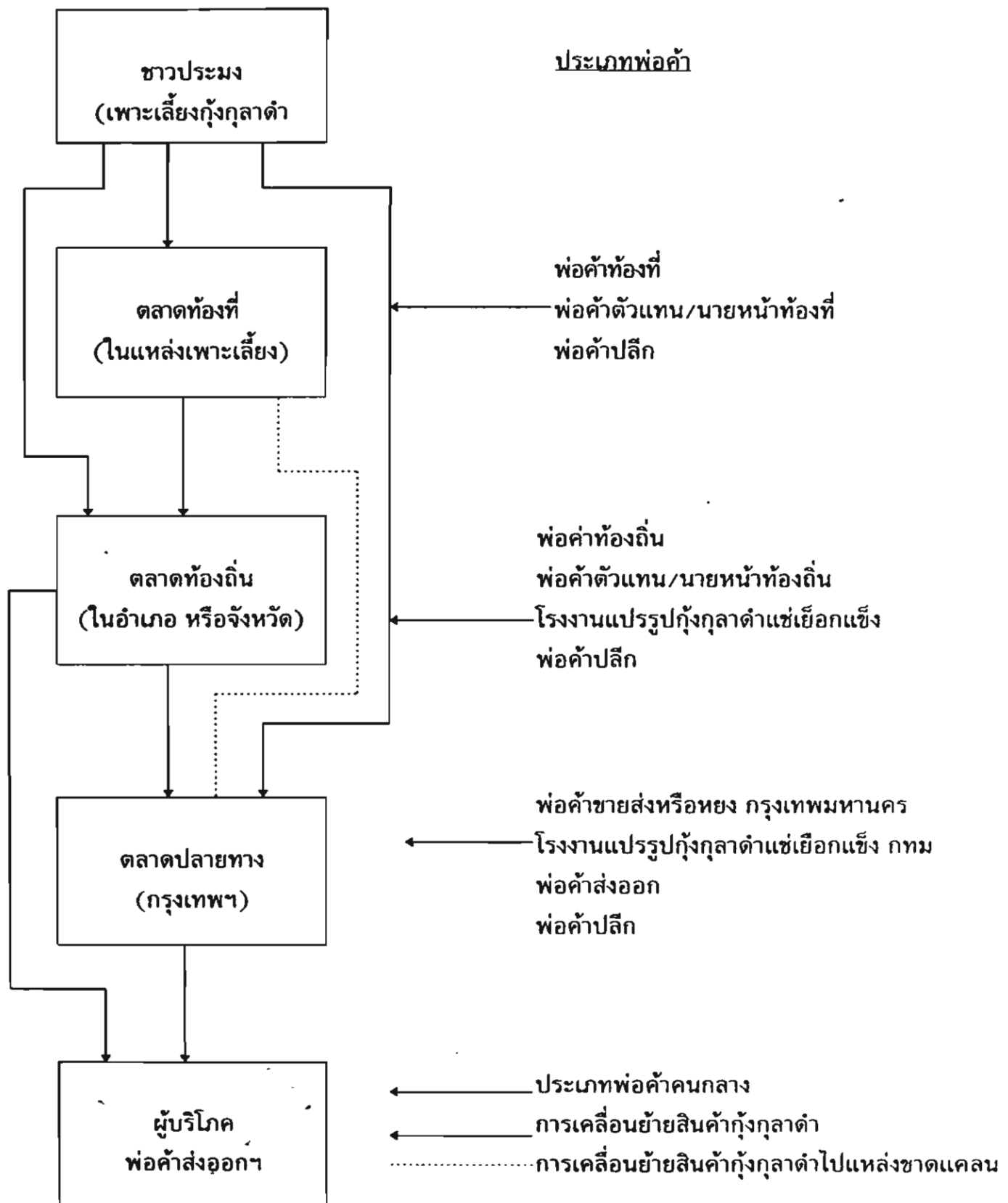
อย่างไรก็ตามถ้าพิจารณาถึงระดับตลาดของการตลาดกุ้งกุลาดำของประเทศไทยแล้ว สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ระดับ คือ (ภาพที่ 3.2)

- 1) ตลาดท้องถิ่น เป็นตลาดที่อยู่ในแหล่งผลิตหรือแหล่งเพาะเลี้ยง ทำหน้าที่รวบรวมกุ้งกุลาดำ
- 2) ตลาดท้องถิ่น เป็นตลาดที่อยู่ในเขตการค้าหรือศูนย์การค้าหรือตลาดกลางค้าส่งกุ้งกุลาดำของจังหวัดเป็นตลาดที่รวบรวมกุ้งกุลาดำหรือซื้อจากตลาดท้องถิ่นในแหล่งผลิต
- 3) ตลาดปลายทาง โดยทั่วไปหมายถึงตลาดกรุงเทพฯ ที่ทำหน้าที่ 2 ลักษณะ คือเป็นตลาดส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งกุลาดำและเป็นตลาดขายส่งกุ้งกุลาดำไปยังตลาดที่ขาดแคลนอื่น ๆ

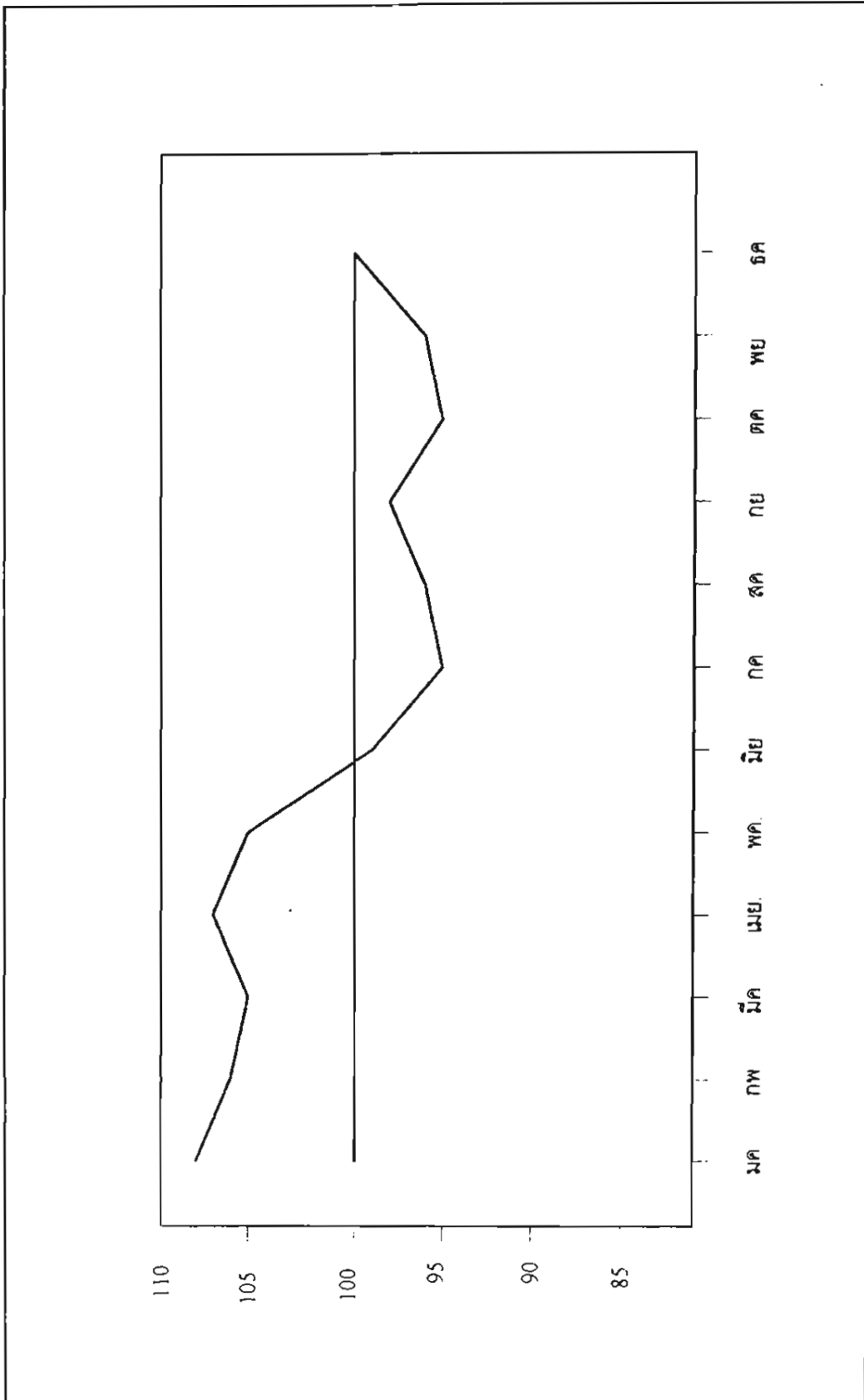
1.4) วิธีการกำหนดราคา

การกำหนดราคาซื้อขายกุ้งกุลาดำ เกิดจากระดับราคามูลภัณฑ์กุ้งกุลาดำแช่เย็นแช่แข็งในตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดญี่ปุ่นและตลาดสหรัฐอเมริกาจะเป็นตัวกำหนดราคากุ้งกุลาดำภายในสำหรับประเทศไทย โดยเริ่มจากการกำหนดราคาส่งออก เอฟ.โอ.บี แล้วราคาส่งออก เอฟ.โอ.บี จะเป็นตัวกำหนดราคาในตลาดท้องถิ่น ตลาดท้องถิ่น ตลาดระดับฟาร์มหรือที่แหล่งเพาะเลี้ยงโดยหักค่าใช้จ่ายการตลาดและกำไรออก ซึ่งราคาที่กำหนดขึ้นนี้จะใช้ในการรับซื้อของโรงงานแปรรูป การกำหนดราคาประมูลในตลาดศูนย์กลางค้ากุ้งกุลาดำ ดังนั้นพ่อค้าคนกลางที่มีอิทธิพลในการกำหนดราคากุ้งกุลาดำภายในประเทศ คือโรงงานอุตสาหกรรมการแปรรูปผลิตภัณฑ์กุ้งกุลาดำแช่เยือกแข็ง ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้ส่งออกด้วย

อย่างไรก็ตามราคากุ้งกุลาดำมีความเคลื่อนไหวขึ้นลงตามฤดูกาล ขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทาน โดยเฉพาะอุปทานกุ้งกุลาดำของโลกและของประเทศไทยที่เป็นผู้ผลิตรายใหญ่สุดของโลก ส่วนด้านอุปสงค์ที่สำคัญ ก็คือ ความต้องการของตลาดญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกาที่กล่าวได้ว่าตลาดกุ้งกุลาดำของประเทศไทยยังคงมีลักษณะเป็นตลาดของผู้ซื้อ เนื่องจากมีผู้ผลิตที่สำคัญอยู่หลายประเทศ แต่ผู้ซื้อรายใหญ่ที่สำคัญมีอยู่เพียง 2 ประเทศเท่านั้น ความเคลื่อนไหวราคาตามฤดูกาลของราคากุ้งกุลาดำจากการศึกษาของ ทวี จินตธรรม (2538) พบว่าราคากุ้งกุลาดำจะเคลื่อนไหวอยู่ในระดับสูงกว่าปกติในช่วงเดือนมกราคมหรือพฤษภาคมของทุกปี เพราะเป็นช่วงฤดูร้อนมีกุ้งกุลาดำออกสู่ตลาดน้อยและจะเคลื่อนไหวอยู่ในระดับต่ำกว่าปกติในระหว่างเดือนกรกฎาคมถึงธันวาคมของทุกปี เนื่องจากเป็นช่วงฤดูฝน นอกจากมีผลผลิตกุ้งจากการเพาะเลี้ยงแล้ว ยังมีกุ้งที่จับได้ตามธรรมชาติออกสู่ตลาดด้วย (ภาพที่ 3.3) นอกจากนี้ราคาของกุ้งกุลาดำที่ผู้เลี้ยงขายได้ยังแตกต่างกันไปตามขนาดของกุ้งที่จับขาย คือขึ้นอยู่กับจำนวนตัวต่อกิโลกรัม จำนวนตัวต่อกิโลกรัมน้อยจะมีราคาสูงกว่า เพราะเหตุว่ากุ้งมีขนาดใหญ่กว่า จากตารางที่ 3.20 ราคาที่เกษตรกรขายได้ในปี 2538 กุ้ง



ภาพที่ 3.2 โครงสร้างตลาดกุ้งกุลาดำของประเทศไทย (ทวี, 2538)



ภาพที่ 3.3 การเคลื่อนไหวของราคาตามฤดูกาลของกรุงเทพมหานครได้ของประเทศไทย (ทวิ, 2538)

ตารางที่ 3.20 ราคาที่เกษตรกรได้รับ ราคาขายส่งและส่วนเหลือมการตลาดของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง

ราคา : บาท/กก.

ปี	ขนาด 25 / 30 ตัว			ขนาด 31 / 40 ตัว			ขนาด 40 ตัวขึ้นไป		
	ราคาที่เกษตรกรขายได้	ราคาขายส่ง	ส่วนเหลือมการตลาด	ราคาที่เกษตรกรขายได้	ราคาขายส่ง	ส่วนเหลือมการตลาด	ราคาที่เกษตรกรขายได้	ราคาขายส่ง	ส่วนเหลือมการตลาด
2535	234.74	241.34	8.6	181.94	193.70	11.76	119.84	127.83	7.99
2536	225.03	239.29	14.26	174.39	189.90	15.51	134.45	143.29	8.84
2537	228.32	241.68	13.36	200.70	213.52	12.82	165.60	175.97	10.37
2538	231.71	247.69	15.98	197.58	210.11	12.53	161.19	171.43	10.24

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2539

ขนาด 25-30 ตัวต่อกิโลกรัมขายได้ราคาโดยเฉลี่ย 231.71 บาท ขนาด 31-40 ตัวต่อกิโลกรัมขายได้ กิโลกรัมละ 197.58 บาท และขนาด 40 ตัวต่อกิโลกรัมขึ้นไปขายได้กิโลกรัมละ 161.19 บาท

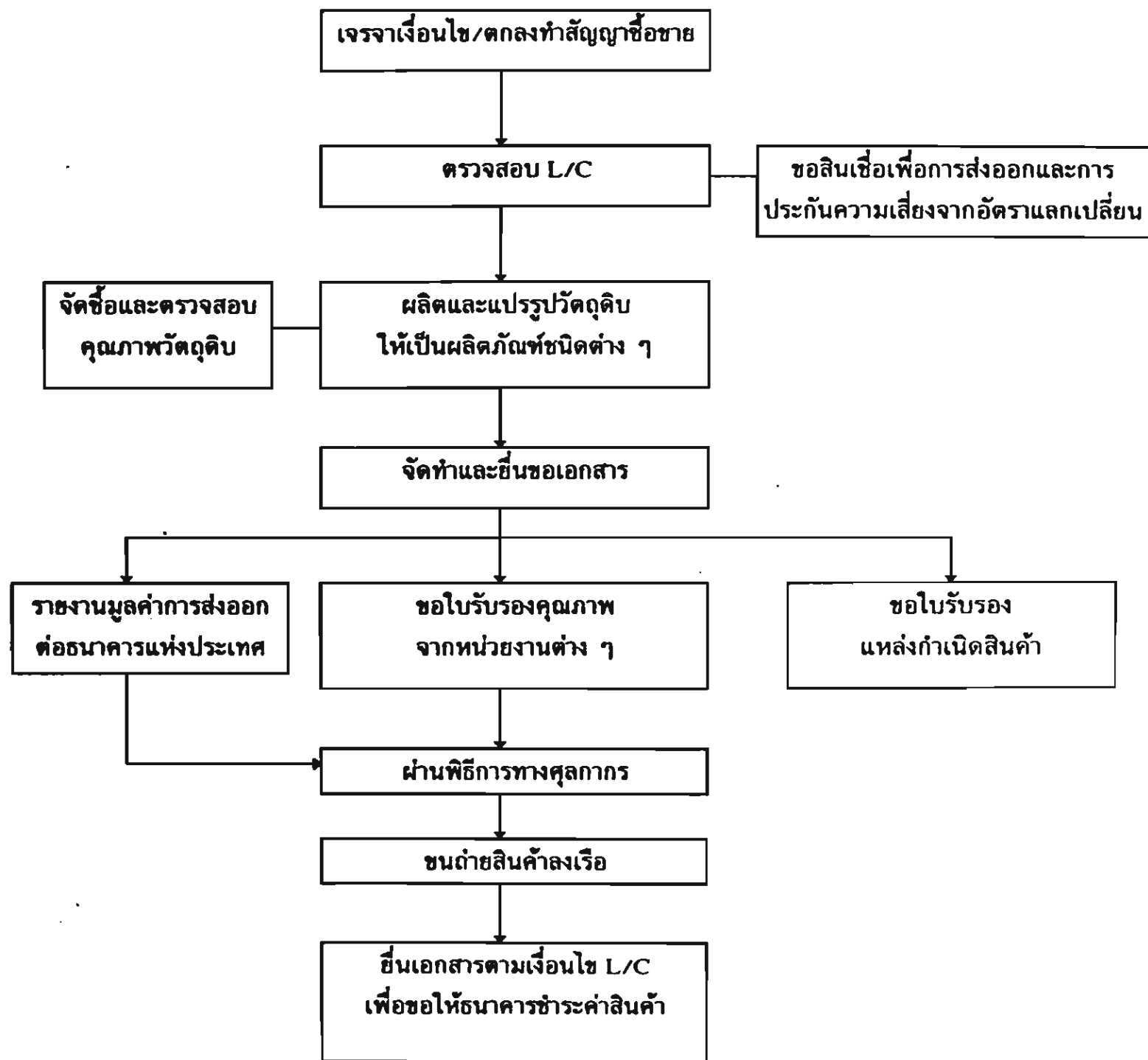
2) โครงสร้างการตลาดส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง

2.1) ตลาดส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง

บริษัทผลิตอาหารทะเลแช่แข็งที่ผลิตได้ตามมาตรฐานของตลาดต่างประเทศ ส่วนใหญ่จะผลิตเพื่อการส่งออกมาจากกว่าผลิตเพื่อขายภายในประเทศ เพราะตลาดต่างประเทศสามารถจำหน่ายได้ในปริมาณมาก นอกจากนี้ยังได้รับเงินอุดหนุนที่ โดยส่วนใหญ่ติดต่อผ่านธนาคารในรูปของ LC เพื่อจัดส่งสินค้าตามคำสั่งซื้อ วิธีการหาตลาดต่างประเทศของบริษัททำการผลิตอาหารทะเลแช่แข็ง เพื่อการส่งออกมีหลายรูปแบบ เช่น

- (1) บริษัทผู้ผลิตมีหน่วยงานหรือบริษัทในเครือเพื่อทำหน้าที่การตลาดในต่างประเทศเพื่อรับผิดชอบในการหาลูกค้าให้กับบริษัทผู้ผลิตในประเทศไทยของตนเอง
- (2) บริษัทผู้ผลิตในประเทศที่มีผู้ถือหุ้นเป็นชาวต่างประเทศร่วมหุ้นอยู่โดยมีบริษัทแม่ตั้งอยู่ในต่างประเทศและมีหน้าที่หาคำสั่งซื้อป้อนให้กับบริษัทที่ตั้งอยู่ในประเทศไทย
- (3) บริษัทผู้ผลิตอาหารทะเลแช่แข็งได้จากการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ
- (4) ลูกค้าติดต่อผ่านตัวแทนหรือบริษัทที่ทำการค้าเกี่ยวกับการส่งออกในประเทศไทยที่บริษัทส่งออกเหล่านี้ จะติดต่อกับบริษัทผู้ผลิตในประเทศเพื่อจัดการส่งออกให้
- (5) ลูกค้าติดต่อกับบริษัทแปรรูปอาหารทะเลแช่แข็งโดยตรง
- (6) ได้ลูกค้าจากการเข้าร่วมคณะผู้แทนการค้าในตลาดต่างประเทศที่จัดโดยหน่วยงานของรัฐบาล เช่น กรมส่งเสริมการส่งออก เป็นต้น

สำหรับการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปขายยังต่างประเทศนั้น ทำการจัดส่งโดยทางเรือเป็นส่วนใหญ่ โดยจัดเก็บอยู่ในห้องเย็นของเรือเดินทะเล ส่วนในระยะเวลาเดินทางไปสหรัฐอเมริกาและยุโรปใช้เวลาประมาณ 2 เดือน ไปญี่ปุ่นใช้เวลา 2 สัปดาห์ และไปฮ่องกงใช้เวลา 1 สัปดาห์ เมื่อสินค้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปถึงแล้ว ยังต้องเก็บรักษาไว้ในห้องเย็นของคลังสินค้าในต่างประเทศอีกต่อ เพื่อรอจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค ดังนั้น จะเห็นได้ว่าประเทศที่ซื้อกุ้งแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยจะได้บริโภคของที่สดพอสมควรและคุณภาพยังคงเดิม เพราะวิธีการผลิตกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยสามารถรักษาคุณภาพให้สดได้นานมากกว่า 1 ปี สำหรับช่องทางขายนั้น จะส่งออกโดยผ่านนายหน้าภายในประเทศเป็นหลักแต่ก็มีผู้ผลิตบางรายติดต่อกับผู้ซื้อโดยตรง ส่วนผู้นำเข้าอาจเป็นนายหน้าหรือซูเปอร์มาร์เก็ตที่ขายให้กับผู้บริโภคโดยตรงหรืออาจเป็นกลุ่มพ่อค้าผู้นำเข้า นายหน้า และอุตสาหกรรมแปรรูปก็ได้ ส่วนขั้นตอนการส่งออกของไทยมีขั้นตอนดังภาพที่ 3.4



ภาพที่ 3.4 ขั้นตอนการส่งออกผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำของไทย (มกราคม, 2538)

2.2) ปริมาณและมูลค่าของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง

ปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยได้เพิ่มขึ้นเป็นอย่างมากเนื่องจากการเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำขยายตัว โดยในปี 2525 จากตารางที่ 3.21 ประเทศไทยส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งได้เป็นปริมาณ 22,647 ตัน และได้เพิ่มขึ้นเป็น 174,954 ตันในปี 2538 ที่เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 672.53 ของปี 2525 อย่างไรก็ตาม มีบางปีมีอัตราการขยายตัวลดลงเช่นปี 2526 2527 และปี 2538 เนื่องจากปริมาณผลผลิตกุ้งกุลาดำไม่แน่นอน บางปีมีโรคระบาดผลิตได้น้อย และบางปีมีปัญหาเรื่องกฎระเบียบของประเทศผู้นำเข้า อย่างไรก็ตามถ้าหากพิจารณาถึงมูลค่าการส่งออกแล้วมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นตลอดยกเว้นปี 2527 มีอัตราการขยายตัวลดลงเพราะปริมาณการส่งออกลดลงมาก ในปี 2525 ประเทศไทยส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งมีมูลค่ารวม 2,764 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเป็น 50,274 ล้านบาท ในปี 2538 โดยเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 1,718.89 ของปี 2525

2.3) ตลาดส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย

ตลาดส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย แบ่งออกได้เป็น 3 ลักษณะ ดังนี้คือ

(1) ตลาดประจำ ได้แก่ประเทศผู้นำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจากประเทศไทยทั้งปริมาณและมูลค่าสูงมาตลอด จากตารางที่ 3.22 และ 3.23 ประเทศไทยส่งกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปขายยังประเทศญี่ปุ่นและประเทศสหรัฐอเมริกา รวมกันเป็นปริมาณมากกว่าร้อยละ 50 ของปริมาณส่งออกของไทยทั้งหมดทุกปี โดยในปี 2536 นำเข้ารวมกันร้อยละ 67.02 และในปี 2538 นำเข้ารวมกันร้อยละ 54.37 ลดลงเล็กน้อย ส่วนมูลค่าส่งออกของไทยเป็นมูลค่าที่ได้จากการส่งไป 2 ประเทศนี้มากกว่าร้อยละ 60 ของมูลค่าส่งออกทั้งหมด โดยประเทศไทยส่งไปขายยังตลาดญี่ปุ่นมากที่สุดทั้งปริมาณและมูลค่าโดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 30 ของปริมาณและมูลค่าส่งออกทั้งหมด

(2) ตลาดใหม่ ได้แก่ตลาดสหภาพยุโรป สิงคโปร์ ไต้หวัน ฮองกง และออสเตรเลีย ซึ่งแต่เดิมมีการนำเข้าจากประเทศไทยน้อยมาก โดยในปี 2538 ประเทศกลุ่มสหภาพยุโรปมีปริมาณ และมูลค่านำเข้ารวมเท่ากับ 20,568 ตันมีมูลค่า 4,915 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 11.76 และร้อยละ 9.78 ของปริมาณและมูลค่าส่งออกทั้งหมดของประเทศไทย ตามลำดับ

(3) ตลาดอื่น ๆ ได้แก่ประเทศที่มีการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจากประเทศไทยอยู่บ้างแต่มูลค่าไม่มาก เช่น จีน แคนาดา โดยเฉพาะจีนเริ่มมานำเข้าจากไทยมากขึ้นเนื่องจากการเลี้ยงกุ้งในจีนเสียหาย เนื่องจากโรคระบาด จากตารางที่ 3.22 และ 3.23 ในปี 2536 จีนนำเข้า 264 ตัน มูลค่า 46 ล้านบาท ต่อมาในปี 2538 จีนนำเข้าเพิ่มขึ้นเป็น 7,550 ตัน มูลค่า 1,585 ล้านบาท

2.4) ตลาดคู่ค้าที่สำคัญของไทย

(1) ตลาดญี่ปุ่น

ตารางที่ 3.21 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย

ปี	ปริมาณ (ตัน)	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)
2525	22,647	20.71	2,764	29.40
2526	20,150	-11.03	3,164	14.47
2527	19,428	-3.58	2,799	-11.54
2528	24,041	23.74	3,439	22.87
2529	28,729	19.50	4,391	27.68
2530	33,909	18.03	5,749	30.93
2531	43,624	28.65	8,958	55.82
2532	68,506	57.04	15,462	72.60
2533	79,983	16.75	19,971	29.21
2534	115,714	44.67	26,190	31.09
2535	134,324	16.08	31,113	18.80
2536	148,886	10.84	37,124	19.32
2537	199,476	40.76	49,156	32.41
2538	174,954	-12.29	50,274	2.27

ที่มา : สถิติการประมงแห่งประเทศไทย ปี พ.ศ.2532 และ 2536 (เอกสารฉบับที่ 5/2534 และ 12/2538, กรมประมง)

ตารางที่ 3.22 ปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย แยกเป็นรายประเทศ

ประเทศ	ปริมาณ (ตัน)		อัตราการขยายตัว (%)		สัดส่วน (%)	
	2536	2537	2538	2537	2536	2538
ญี่ปุ่น	53,783	78,490	50,738	45.93	36.12	29.00
สหรัฐอเมริกา	46,001	53,332	44,385	15.94	30.90	25.37
สิงคโปร์	9,732	11,672	13,912	19.93	6.54	7.95
ไต้หวัน	7,374	8,338	11,743	13.09	4.95	6.71
จีน	264	3,708	7,550	1,304.55	0.18	4.32
สหภาพยุโรป	15,027	17,377	20,568	15.64	10.09	11.76
-ฝรั่งเศส	4,693	5,867	6,695	25.02	3.15	3.83
-เยอรมัน	2,363	2,902	2,277	22.81	1.58	1.30
-สหราชอาณาจักร	2,722	2,363	8,947	-13.19	1.83	1.68
-อื่น ๆ	5,249	6,245	8,649	18.98	3.52	4.94
ฮ่องกง	4,476	8,829	10,669	97.25	3.00	6.10
แคนาดา	3,379	4,614	3,767	36.55	2.27	2.15
ออสเตรเลีย	2,576	4,736	4,405	83.85	1.73	2.51
ประเทศอื่น ๆ	6,913	8,380	7,217	21.22	4.64	4.13
รวม	148,886	199,476	174,954	40.76	100	100

ที่มา : สถิติการค้าระหว่างประเทศของไทย กรมศุลกากร, 2536-2538

ตารางที่ 3.23 มูลค่าการส่งออกสูงสุดห้าอันดับของไทย แยกเป็นรายประเทศ

ประเทศ	มูลค่า (ล้านบาท)		อัตราการขยายตัว (%)		สัดส่วน (%)	
	2536	2537	2538	2537	2536	2538
ญี่ปุ่น	16,360	18,207	18,595	11.29	44.07	37.00
สหรัฐฯ	11,832	15,813	13,541	33.65	31.87	26.93
สิงคโปร์	1,111	2,234	2,912	101.08	3.00	5.79
ไต้หวัน	1,335	2,086	2,266	56.25	3.60	4.51
จีน	46	827	1,585	1697.83	0.12	3.15
สหภาพยุโรป	3,120	4,060	4,915	30.13	8.40	9.78
-ฝรั่งเศส	937	1,322	1,620	41.09	2.52	3.22
-เยอรมัน	655	840	723	28.24	1.76	1.44
-สหราชอาณาจักร	564	607	768	7.62	1.52	1.53
-อื่น ๆ	964	1,291	1,804	33.92	2.60	3.59
ฮ่องกง	871	2,016	2,391	131.46	2.35	4.76
แคนาดา	1,184	1,531	1,089	29.30	3.19	2.17
ออสเตรเลีย	624	1,302	1,278	108.65	1.68	2.54
ประเทศอื่น ๆ	641	1,080	1,702	68.49	1.73	3.39
รวม	37,124	49,156	50,274	32.41	100	100

ที่มา : สถิติการค้าระหว่างประเทศของไทย กรมศุลกากร, 2536-2538

ประเทศญี่ปุ่นเป็นประเทศที่มีการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเข้าประเทศมากเป็นอันดับหนึ่งของโลก โดยนำเข้าจากประเทศอินโดนีเซียมากที่สุด (ตารางที่ 3.24) ในปี 2538 โดยมีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 21.94 และนำเข้าจากประเทศไทยมากเป็นอันดับสอง คิดคิดเป็นร้อยละ 16.57 นำเข้าจากอินเดียมากเป็นอันดับสาม คิดเป็นร้อยละ 15.56 อันดับสี่นำเข้าจากเวียดนาม คิดเป็นร้อยละ 9.73 โดยประเทศญี่ปุ่นนำเข้าจากประเทศไทยในปี 2537 และ 2538 ในอัตราการขยายตัวที่ลดลง ขณะเดียวกันญี่ปุ่นได้นำเข้าจากประเทศอินโดนีเซียและจากประเทศอินเดีย ในอัตราการขยายตัวเพิ่มมากขึ้นนับว่า 2 ประเทศนี้เป็นคู่แข่งที่สำคัญของประเทศไทย

ลักษณะกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งที่นิยมในตลาดประเทศญี่ปุ่นคือ กุ้งมีหัวส่วนมากใช้ในภัตตาคารแบบญี่ปุ่นและจีน เป็นต้น กุ้งเด็ดหัวออกมีถึงร้อยละ 70 ของกุ้งในท้องตลาดญี่ปุ่นและกุ้งแกะเปลือกไม่ผ่าหลัง (PUD) ลักษณะนี้ส่วนมากนำเข้าจากประเทศอินเดีย อย่างไรก็ตามปัจจุบันชาวญี่ปุ่นนิยมสินค้าที่พร้อมจะบริโภคได้เลย เช่น กุ้งชุบแป้ง เหมปูระ ดังนั้นกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจึงจำเป็นต้องเปลี่ยนรูปแบบเป็นสินค้าสำเร็จรูปและทำให้มูลค่าเพิ่มขึ้นด้วย

สำหรับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความต้องการบริโภคกุ้งของญี่ปุ่น คือ ปัจจัยทางเศรษฐกิจ เนื่องจากกุ้งเป็นสินค้ามีคุณภาพ ราคาแพง ถ้าหากภาวะเศรษฐกิจในประเทศดี ประชากรมีรายได้เพิ่มขึ้น การนำเข้ากุ้งจะมีมากขึ้น นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับราคาขายและการทดแทนกันระหว่างกุ้งต่างชนิดกัน เช่น กุ้งขาว กุ้งเขตนาวกับกุ้งกุลาดำ ตลอดจนเทศกาลต่าง ๆ ที่ประชาชนนิยมบริโภคกุ้งเป็นพิเศษ ได้แก่ เทศกาลคริสมาสต์ ปีใหม่ และช่วงสัปดาห์ทองระหว่าง 29 เม.ย ถึง 5 พฤษภาคม ของทุกปี ขณะเดียวกันในฤดูหนาวช่วงเดือน มกราคม ถึง มีนาคม จะนำเข้าน้อย เนื่องจากมีการบริโภคน้อยซึ่งจากการศึกษาของฐะปะนีย์ มะลิซ้อน (2539) ได้ทำการศึกษาค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจากประเทศไทย พบว่ารายได้ประชาชาติต่อหัวของญี่ปุ่นมีค่าความยืดหยุ่นเท่ากับ 7.1836 กล่าวคือถ้าหากประชากรของญี่ปุ่นมีรายได้ต่อหัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 จะมีผลทำให้มีความต้องการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจากประเทศไทยเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 7.1836 ปัจจัยที่มีค่าความยืดหยุ่นมากรองลงมาคือราคาของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปญี่ปุ่นและปริมาณกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งนำเข้าจากประเทศอินเดียที่มีค่าเท่ากับ - 2.3662 และ - 1.4946 ตามลำดับ ปัจจัยนี้มีผลกระทบในทิศทางตรงกันข้ามกับอุปสงค์การนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจากไทย กล่าวคือ ถ้าหากราคาส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปญี่ปุ่นเพิ่มขึ้นร้อยละหนึ่ง จะมีผลทำให้ความต้องการนำเข้ากุ้งจากไทยลดลงร้อยละ 2.3662 และถ้าหากญี่ปุ่นนำเข้าจากประเทศอินเดียเพิ่มขึ้นร้อยละหนึ่งก็จะทำให้มีความต้องการนำเข้าจากไทยลดลงร้อยละ 1.4946

(2) ตลาดสหรัฐอเมริกา

ประเทศสหรัฐอเมริกาเป็นประเทศที่นำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งมากเป็นอันดับสองของโลก โดยนำเข้าจากประเทศไทยมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง ซึ่งไทยมีส่วนแบ่งในตลาด

ตารางที่ 3.24 ปริมาณนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของญี่ปุ่น ปี 2536-2538

ปริมาณ : ตัน

ประเทศ	2536			2537			2538		
	ปริมาณ	% ตลาด	อัตราการขยายตัว (%)	ปริมาณ	% ตลาด	อัตราการขยายตัว (%)	ปริมาณ	% ตลาด	อัตราการขยายตัว (%)
อินโดนีเซีย	60,055	19.99	11.05	63,666	21.01	6.01	64,265	21.94	0.94
ไทย	51,532	17.15	9.89	49,345	16.29	-4.24	48,524	16.57	-1.66
อินเดีย	36,810	12.25	12.29	44,113	14.56	19.84	45,590	15.56	3.35
เวียดนาม	28,796	9.58	24.60	32,979	10.89	14.53	28,493	9.73	-13.60
จีน	30,212	10.05	86.96	20,417	6.74	-32.42	15,699	5.36	-23.11
กัมพูชา	17,152	5.71	24.39	16,215	5.35	-5.46	13,357	4.56	-17.63
ฟิลิปปินส์	17,466	5.81	-5.03	16,916	5.58	-3.15	12,047	4.23	-26.66
แคนาดา	6,244	2.08	51.59	8,379	2.76	34.19	8,254	2.82	-1.49
ออสเตรเลีย	7,181	2.39	18.79	6,136	2.03	-14.55	7,727	2.64	25.93
บังกลาเทศ	4,409	1.47	56.45	4,000	1.32	-9.28	5,455	1.86	36.38
ไอร์แลนด์	4,158	1.38	-4.02	4,640	1.53	11.59	5,379	1.84	15.90
ไต้หวัน	4,225	1.41	-24.55	2,591	6.86	-38.67	2,179	0.74	-15.90
อื่น ๆ	32,249	10.37	23.75	33,578	11.08	4.12	35,580	12.15	5.96
รวม	300,489	100	10.17	302,975	100	0.83	292,909	100	-3.32

ที่มา : INFOFISH TRADE NEWS, 1996

สหรัฐอเมริกามากกว่าร้อยละ 20 ทุกปี จากตารางที่ 3.25 ในปี 2536 สหรัฐฯนำเข้ากุ้งแช่แข็งจากประเทศไทย 66,796 ตันคิดเป็นร้อยละ 24.50 ของปริมาณนำเข้าทั้งหมดและได้เพิ่มในปี 2538 โดยนำเข้าจากไทยเพิ่มขึ้นเป็น 77,955 ตันคิดเป็นร้อยละ 28.72 ของปริมาณนำเข้าทั้งหมด อย่างไรก็ตาม ปริมาณนำเข้าจากประเทศไทยในปี 2538 เมื่อเทียบกับปี 2537 มีอัตราการขยายตัวลดลงร้อยละ 3.51 ซึ่งสหรัฐอเมริกานำเข้าทั้งหมดลดลง มีเพียงบางประเทศเท่านั้นที่สหรัฐอเมริกานำเข้าเพิ่มมากขึ้น คือนำเข้าจากประเทศเอกวาดอร์ เม็กซิโกและปานามา ประเทศผู้ส่งออกไปยังตลาดสหรัฐอเมริกาที่เป็นคู่แข่งที่สำคัญ คือประเทศเอกวาดอร์และเม็กซิโกที่มีส่วนแบ่งการตลาดในปี 2538 เท่ากับร้อยละ 19.11 และ 12.22 ตามลำดับ นอกจากนี้ก็มีประเทศปานามาถึงแม้ว่ามีส่วนแบ่งการตลาดในปี 2538 เพียงร้อยละ 3.16 แต่สหรัฐอเมริกาก็นำเข้าจากประเทศนี้เพิ่มมากขึ้นทุกปี

ผู้บริโภคสหรัฐอเมริกานิยมบริโภคกุ้งที่มีเนื้อเหนียวและรสหวานซึ่งกุ้งประเภท Gulf White และ Acudorcan เป็นกุ้งเกรดดีราคาสูงซึ่งนำเข้าจากอเมริกาใต้ ส่วนกุ้งที่ส่งไปจากเอเชียเป็นกุ้ง Chinese White และกุ้งกุลาดำ เป็นกุ้งเกรดดีรองลงมา มีราคาต่ำกว่าแต่รสชาติใกล้เคียงกัน จึงเป็นที่นิยม รูปแบบกุ้งแปรรูปที่นำเข้าเป็นแบบกุ้งสดแช่แข็งเด็ดหัวไม่แกะเปลือกและติดหางโดยนำเข้าประมาณร้อยละ 63 ของมูลค่าการนำเข้า อีกร้อยละ 30 เป็นกุ้งแช่แข็งเด็ดหัวแกะเปลือกออกและตัดหาง ที่เหลืออีกร้อยละ 7 เป็นกุ้งต้มสุกที่กำลังเป็นที่นิยมมากขึ้นโดยสนใจขนาด 13/15 16/20 และ 41/56 ตัวต่อปอนด์

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความต้องการบริโภคกุ้งในสหรัฐอเมริกา คือ ภาวะเศรษฐกิจ รายได้ การศึกษาและอายุประชากรและในช่วงฤดูกาลต่าง ๆ ที่มีการบริโภคกุ้งมาก คือ เทศกาลคริสต์มาส ปีใหม่ ฤดูการแข่งขันซูเปอร์โบวล์และช่วงการถือศีลอดของชาวแคทอลิก คือ ช่วงปลายเดือนกุมภาพันธ์ถึงต้นเมษายนที่จะไม่บริโภคสัตว์ใหญ่ แต่จะบริโภคกุ้งลดลงในช่วงเทศกาล Thanks giving ของอเมริกาซึ่งนิยมบริโภคไก่ย่างมากกว่า นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับราคาของกุ้งสดแช่แข็งและผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ซึ่งจากการศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์การนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจากไทยของประเทศสหรัฐอเมริกาของ ฐะปะนีย์ มะลิซ้อน (2539) ถึงปัจจัยที่มีผลกระทบ คือ ราคาส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปสหรัฐอเมริกาและรายได้ประชาชาติต่อหัวของประชากรสหรัฐอเมริกา โดยมีค่าความยืดหยุ่นเท่ากับ -0.83614 และ 7.1836 ตามลำดับ กล่าวคือ ถ้าหากราคาส่งออกกุ้งแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปสหรัฐอเมริกาเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นร้อยละหนึ่งจะมีผลทำให้อุปสงค์การนำเข้ากุ้งแช่เย็นแช่แข็งจากไทยลดลงร้อยละ 0.83614 และถ้าหากประชากรชาวสหรัฐมีรายได้ประชาชาติต่อหัวเพิ่มขึ้นร้อยละหนึ่งจะมีผลทำให้อุปสงค์การนำเข้ากุ้งจากไทยเพิ่มมากขึ้นร้อยละ 7.1836

(3) ตลาดสหภาพยุโรป

ตลาดสหภาพยุโรปเป็นตลาดที่ประเทศไทยส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเข้าไปจำหน่ายมากเป็นอันดับสามรองจากตลาดญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกา ตลาดสหภาพยุโรปนับว่า

ตารางที่ 3.25 ปริมาณนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของสหรัฐอเมริกา ปี 2536-2538

ปริมาณ : ตัน

ประเทศ	2536			2537			2538		
	ปริมาณ	% ตลาด	อัตราการขยายตัว (%)	ปริมาณ	% ตลาด	อัตราการขยายตัว (%)	ปริมาณ	% ตลาด	อัตราการขยายตัว (%)
ไทย	66,796	24.50	24.02	80,789	28.36	20.95	77,955	28.72	-3.51
เอกวาดอร์	49,167	18.04	-10.12	48,107	16.89	-2.16	51,863	19.11	7.80
เม็กซิโก	20,385	7.84	49.20	22,941	8.05	12.54	33,182	12.22	44.64
อินเดีย	19,118	7.01	8.04	22,594	7.93	18.18	17,773	6.55	-21.34
จีน	30,984	11.37	-37.32	22,855	8.02	-26.24	14,682	5.41	-35.76
ปานามา	6,334	2.32	15.33	7,524	2.47	10.89	8,591	3.16	22.30
ฮอนดูรัส	9,512	3.49	24.83	9,048	3.18	-4.88	8,455	3.11	-6.55
อินโดนีเซีย	13,330	4.89	-2.84	11,002	3.86	-17.46	5,364	1.98	-51.24
บังคลาเทศ	9,554	3.50	14.50	8,627	3.03	-9.70	4,955	1.82	-42.56
บราซิล	4,453	1.63	-19.10	4,632	1.63	4.02	1,996	0.74	-56.91
อื่นๆ	42,969	15.76	7.26	47,217	16.58	9.88	46,638	17.18	-1.23
รวม	272,602	100	0.93	284,836	100	4.48	271,454	100	-4.70

ที่มา : INFOFISH TRADE NEWS, 1996

เป็นตลาดที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ประเทศส่งออกไปยังตลาดนี้เพิ่มขึ้นทั้งปริมาณและมูลค่าการส่งออกโดยในปี 2536 จากตารางที่ 3.22 และ 3.23 มีปริมาณนำเข้าจากไทย 15,027 ตันมูลค่า 3,120 ล้านบาท และได้เพิ่มขึ้นเป็น 20,568 ตันมูลค่า 4,915 ล้านบาท ในปี 2538 ไทยเพิ่มขึ้นร้อยละ 36.87 และร้อยละ 57.53 ของปริมาณและมูลค่าในปี 2536 ตามลำดับ โดยมีประเทศฝรั่งเศสนำเข้าจากไทยมากที่สุด รองลงมาคือประเทศเยอรมันและสหราชอาณาจักร โดยในปี 2538 ประเทศไทยส่งออกไปยัง 3 ประเทศนี้คิดเป็นร้อยละ 3.22 1.44 และ 1.53 ประเทศอื่น ๆ ในสหภาพยุโรปอีกร้อยละ 3.59 ของปริมาณส่งออกทั้งหมดของไทยตามลำดับ ประเทศในสหภาพยุโรปมีความต้องการบริโภคกุ้งประมาณปีละ 200,000 ตัน โดยมีปริมาณนำเข้าร้อยละ 30 ของผลผลิตกุ้งในกลุ่มสหภาพยุโรป ส่วนกุ้งที่นำเข้ามีทั้งกุ้งเขตหนาวที่นำเข้าจากกรีนแลนด์ เดนมาร์กและอาร์เจนตินาซึ่งเป็นกุ้งที่นิยมบริโภคมาก คือ กุ้งน้ำเย็นสีแดงตัวเล็ก นอกจากนี้ก็ยังมีการนำเข้ากุ้งเขตร้อนซึ่งมีราคาถูกกว่าโดยนำเข้าจากอินเดีย ไทย และบังกลาเทศ

2.5) ราคาส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย

ราคาส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย เอฟ.โอ.บี. ณ ท่าเรือกรุงเทพฯ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี เช่น จากตารางที่ 3.26 ราคาส่งออก เอฟ.โอ.บี. เฉลี่ยในปี 2535 เท่ากับ 231.36 บาทต่อกิโลกรัม และปี 2537 ได้เพิ่มขึ้นเป็น 269.52 บาทต่อกิโลกรัม

นอกจากนี้ราคาส่งออกยังแตกต่างกันตามขนาดและลักษณะการแปรรูปของตัวกุ้ง เช่น ตารางที่ 3.27 ในปี 2539 ราคาส่งออกของกุ้งแบบ Headless Shell on ขนาด 16-20 ตัวต่อกิโลกรัม ขายให้ญี่ปุ่นได้ในราคา 15.20 เหรียญสหรัฐต่อกิโลกรัม ขายให้สหรัฐอเมริกาต่อกิโลกรัมละ 14.11 เหรียญสหรัฐ ถ้าหากเป็นกุ้งสดแช่แข็งแบบ Head On Shell On ขนาด 30/40 ตัวต่อกิโลกรัม ขายให้ประเทศญี่ปุ่นได้ 8.59 เหรียญสหรัฐ ขายให้สหรัฐอเมริกาได้ 16.43 เหรียญสหรัฐ และขายให้ตลาดประชาคมยุโรปได้ราคา 8.59 เหรียญสหรัฐ

เมื่อเปรียบเทียบราคากุ้งกุลาดำแช่แข็งที่ตลาดญี่ปุ่นนำเข้าจากแต่ละประเทศแล้ว จากตารางที่ 3.28 จะเห็นว่าราคากุ้งกุลาดำแช่แข็งที่นำเข้าจากประเทศไทยสูงกว่าทุกประเทศ คือสูงกว่าอินเดีย อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ เช่น ราคาในปี 2536 กุ้งสดแช่แข็งขนาด 16/20 ตัวต่อปอนด์ มีราคาโดยเฉลี่ยนำเข้าจากไทยเท่ากับ 377.56 บาทต่อกิโลกรัม นำเข้าจากอินเดีย 314.62 บาทต่อกิโลกรัม นำเข้าจากอินโดนีเซีย ราคาต่อกิโลกรัมละ 369.15 บาท และนำเข้าจากฟิลิปปินส์ ในราคาเฉลี่ยต่อกิโลกรัมละ 371.14 บาท จะเห็นว่ากุ้งสดแช่แข็งที่ญี่ปุ่นนำเข้าจากอินเดียมีราคาต่ำสุด

3.1.4 มาตรการทางการค้ากุ้งสดแช่แข็งของประเทศคู่ค้าที่สำคัญ

1) ประเทศญี่ปุ่น

(1) มาตรการด้านภาษี

ตารางที่ 3.26 ราคาส่งออกเฉลี่ยกึ่งสดแช่แข็งของไทย (F.O.B ณ ท่าเรือกรุงเทพฯ)

ราคา : บาท/กก.

ปี	มค.	กพ.	มีค.	เมย.	พค.	มิย	กค.	สค.	กย.	ตค.	พย.	ธค.	เฉลี่ย
2535	211.82	217.12	222.80	224.15	231.75	245.18	246.70	259.91	281.95	267.06	128.24	239.68	231.36
2536	244.22	239.51	231.93	243.39	247.54	253.53	259.57	251.92	275.75	262.99	259.99	255.89	252.19
2537	245.95	119.85	291.20	282.79	275.89	279.68	295.17	285.70	292.79	287.76	288.12	289.28	269.52

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2539

ตารางที่ 3.27 ราคาส่งออกกึ่งแช่แข็งไปยังตลาดคู่ค้าสำคัญ ประจำปี 2539

ราคา : เหรียญสหรัฐ/กิโลกรัม

ประเทศ	Headless Shell On			Head On Shell On			Cooked		
	16 / 20	21 / 25	26 / 30	20 / 30	30 / 40	41 / 50			
ญี่ปุ่น	15.20	13.28	12.25	9.83	8.59	.			
สหรัฐฯ	14.11	13.45	.	.	16.43	15.34			
สหภาพยุโรป	.	.	.	9.63	8.59	.			

ที่มา : สมาคมแช่เยือกแข็งไทย, 2539

ตารางที่ 3.28 เปรียบเทียบราคากุ้งกุลาดำแช่แข็งที่ตลาดญี่ปุ่นนำเข้าจากแต่ละประเทศ ปี 2533-2536

ราคา : บาท/กก.

ปี	ไทย		อินเดีย		อินโดนีเซีย		ฟิลิปปินส์	
	16/20	1/ 26/30	16/20	26/30	16/20	26/30	16/20	26/30
2533	387.84	270.46	368.58	259.52	279.96	258.42	383.67	264.66
2534	335.72	269.98	316.71	255.37	326.81	260.58	327.37	262.44
2535	361.64	268.59	309.80	233.19	351.87	258.67	350.03	255.47
2536	377.56	285.97	314.62	239.21	369.15	274.77	371.14	275.07
เฉลี่ยปี 2533-2536	365.69	273.75	327.43	246.82	356.95	263.11	358.05	264.41

หมายเหตุ 1/ คือ ขนาด (ตัว/ปอนด์)

ที่มา : INFOFISH TRADE NEWS, 1996

ประเทศญี่ปุ่นให้สิทธิพิเศษทางศุลกากรแก่ผลิตภัณฑ์กุ้งของไทย คือผลิตภัณฑ์ที่แช่เย็นได้แก่ รีอคลอบสเตอร์ กุ้งหัวโชน ลอบสเตอร์และกุ้ง ซึ่งปกติคิดอัตราภาษีร้อยละ 6 แต่เก็บจากประเทศไทยเพียงร้อยละ 4 สำหรับผลิตภัณฑ์แช่แข็งที่ญี่ปุ่นไม่ได้ให้ GSP แก่ไทย คือ รีอคลอบสเตอร์ กุ้งหัวโชนและกุ้งแต่ก็คิดอัตราภาษีต่ำกว่าปกติ คือคิดเพียงร้อยละ 3 และเมื่อเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์ปรุงแต่งคือกุ้งรีอคลอบสเตอร์ที่ปรุงแต่งหรือทำไว้ไม่ให้เสีย ซึ่งปกติคิดอัตราภาษีร้อยละ 4.8 หรือ 7.5 สำหรับกุ้ง และ 7.5 สำหรับลอบสเตอร์ แต่ญี่ปุ่นให้ GSP แก่ไทยโดยคิดอัตราภาษีร้อยละ 3.2 หรือ 6 สำหรับกุ้ง และ 6 สำหรับลอบสเตอร์ ตามลำดับ ซึ่งอัตราภาษีดังกล่าวจะสูงกว่าผลิตภัณฑ์แช่เย็นแช่แข็ง โดยกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเก็บในอัตราภาษีปกติร้อยละ 3 (ตารางที่ 3.29)

(2) มาตรการที่มีใช้ภาษี

ประเทศญี่ปุ่นมีกฎหมายเกี่ยวกับการนำเข้าอาหารที่ต้องเป็นไปตาม Food Samtany Law โดยห้ามนำเข้าสินค้าอาหารที่ไม่ถูกต้องตามหลักอนามัย นอกจากนี้ญี่ปุ่นยังได้ออกกฎหมายฉบับใหม่ คือ กฎหมายว่าด้วยความรับผิดชอบในผลิตภัณฑ์ (The Product Liability Law) ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม พ.ศ. 2538 เป็นต้นไป กฎหมายฉบับนี้กำหนดให้ผู้ผลิต ผู้นำเข้า และผู้จำหน่ายจะต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นแก่ชีวิตและทรัพย์สินของผู้บริโภค

2) ประเทศสหรัฐอเมริกา

(1) มาตรการด้านภาษี

ประเทศสหรัฐอเมริกาไม่มีการเก็บภาษีจากการนำเข้ากุ้งแปรรูป

(2) มาตรการที่มีใช้ภาษี

ประเทศสหรัฐอเมริกามีมาตรการอื่น ๆ ที่มีใช้ภาษี ดังต่อไปนี้

(2.1) มาตรการอนุรักษ์เต่าทะเล

สหรัฐอเมริกามีกฎหมายว่าด้วยการประมงกุ้งและการบังคับใช้เครื่องมือที่แยกเต่าทะเลออก (Turtle Excluder Device : TED) ซึ่งมีการบัญญัติให้มีการรับรองเป็นลายลักษณ์อักษรว่าจะใช้ TED ในเรือประมงกุ้งทุกลำภายในปี 2537 โดยกฎหมายนี้ใช้บังคับกับประเทศที่ทำการประมงกุ้งในน่านน้ำมหาสมุทรแอตแลนติกตะวันตก ทะเลแคริบเบียน และอ่าวเม็กซิโก มีทั้งหมด 12 ประเทศ ต่อมากลุ่มอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและธรรมชาติยื่นฟ้องต่อศาลการค้าระหว่างประเทศแห่งสหรัฐอเมริกาและต่อมาศาลได้มีคำสั่งพิพากษาเมื่อ 29 ธันวาคม 2538 ห้ามนำเข้ากุ้งจากประเทศต่าง ๆ รวม 56 ประเทศ ซึ่งมีประเทศไทยรวมอยู่ด้วยโดยเริ่มตั้งแต่ 1 พฤษภาคม 2539 เป็นต้นไป แต่ประเทศสหรัฐอเมริกายังอนุโลมให้นำเข้าได้ถ้าหากมีหนังสือรับรองว่าเป็นกุ้งที่มาจากการเพาะเลี้ยงหรือจับโดยไม่กระทบต่อเต่าทะเล เนื่องจากเห็นว่าหลายประเทศรวมทั้งประเทศไทยได้มีความพยายามในการแก้ปัญหาด้วยการติดตั้งเครื่องมือ TED จนทำให้กลุ่มอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและธรรมชาติ (เอิร์ธไอส์แลนด์) ไม่พอใจและได้ยื่นฟ้องต่อศาลการค้าระหว่างประเทศแห่งสหรัฐอเมริกาอีกครั้งหนึ่ง

ตารางที่ 3.29 มาตรการด้านภาษีนำเข้าของประเทศผู้นำเข้า

พิกัดสินค้าที่สำคัญ	รายการ	อัตราภาษีนำเข้า						มาตรการภาษีอื่น ๆ
		ญี่ปุ่น		สหรัฐอเมริกา		ยุโรป		
		อัตราปกติ	GSP	อัตราปกติ	GSP	อัตราปกติ	GSP	
0306.11	ร็อคลอบสเตอร์และกุ้งหัวโซนแช่แข็ง	3	-	Free	-	25	7	
0306.12	ลอบสเตอร์แช่เย็น	3	-	Free	-	8,16	4	
0306.13	กุ้งแช่เย็นแช่แข็ง	3	-	Free	-	12,18	4.. 4.5	
0306.21	ร็อคลอบสเตอร์และกุ้งหัวโซนสดแช่เย็น	6	4	Free	-	25	7	
0306.22	ลอบสเตอร์แช่เย็น	6	4	Free	-	20	4	
0306.23	กุ้งแช่เย็นแช่แข็ง	6	4	Free	-	12,18	4., 4.5	
1605.20	กุ้งที่ปรุงแต่งหรือทำไวน์ให้เสีย	4.8.7.5	3.2.6	Free	-	20	6	
1605.30	ลอบสเตอร์ที่ปรุงแต่งหรือทำไวน์ให้เสีย	7.5	6	Free	-	20	6	
EC-0306.13-10	กุ้งใน family Pandalidae							สหภาพยุโรป
EC-0306.13-30	กุ้งใน genus Crangon							1.มาตรการโควต้าภาษี
								สหภาพยุโรปกำหนดโควต้าภาษีในอัตราพิเศษสำหรับการ
								นำเข้ากุ้ง (Pandalus borealis species) ทั้งเปลือก สด แช่
								เย็น แช่แข็ง ปริมาณโควต่านำเข้า 6,000 ตัน ในอัตรา
EC-0306.13-90	กุ้งอื่น ๆ							ภาษีร้อยละ 6 จากปกติ อัตราร้อยละ 12, 18
JAPAN-1605.20	- กุ้งรมควัน, แช่เย็น, แช่แข็งแห้งใส่เกลือหรือน้ำมันน้ำเกลือ							
	- อื่น ๆ							
JAPAN-1605.30	- ลอบสเตอร์รมควัน, ต้ม, แช่แข็ง แช่เย็นแห้งใส่เกลือหรือน้ำมันน้ำเกลือ							
	- อื่น ๆ							

ที่มา : รวบรวมโดยกองเศรษฐกิจการประมง (จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปีที่ 2 ฉบับที่ 7 เดือนกรกฎาคม 2538)

เมื่อ 20 มิถุนายน 2539 และศาลได้มีคำสั่งเมื่อวันที่ 8 ตุลาคม 2539 ให้เจ้าหน้าที่ของสหรัฐอเมริกาสั่งห้ามนำเข้ากุ้งหรือผลิตภัณฑ์กุ้งทุกชนิดที่จับโดยประชาชนหรือเรือประมงจากประเทศที่ไม่ได้รับการรับรองการอนุรักษ์เต่าทะเลตามกฎหมายมหาชน 101-102 เข้าสหรัฐอเมริกา จากมาตรการนี้ทำให้มีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมส่งออกกุ้งเป็นอย่างมากเพราะไทยส่งออกไปยังประเทศสหรัฐอเมริกาเป็นปริมาณมากรองจากตลาดญี่ปุ่น และประเทศสหรัฐอเมริกานำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจากประเทศไทยมากที่สุด

(2.2) มาตรการด้านสุขอนามัย

สำหรับมาตรการด้านสุขอนามัยโดยสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาของประเทศสหรัฐอเมริกา (USFDA) จะเดินทางไปสำรวจโรงงานผลิตอาหารที่ส่งไปขายยังสหรัฐอเมริกาและจะต้องปฏิบัติตามเรื่องของ HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point) ว่าด้วยการควบคุม และตรวจสอบอย่างระมัดระวังในกระบวนการผลิต ณ จุดวิกฤต และนอกจากนั้นยังมีมาตรการกักกันสินค้าเมื่อทาง USFDA ตรวจพบว่าสินค้านั้นได้ละเมิดต่อกฎหมายอาหาร สินค้านั้นจะถูกกีดกัน และขณะนี้ประเทศสหรัฐอเมริกาเริ่มนำระบบการตรวจสอบโดยใช้ระบบประสาทสัมผัสด้วยวิธีดมกลิ่น ซึ่งก่อให้เกิดปัญหาในด้านความเชื่อถือของระบบนี้

3) ประเทศในสหภาพยุโรป (EU)

สหภาพยุโรปมีการรวมตัวกันเป็นตลาดเดียว (Single European Market) ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2536 โดยกำหนดมาตรฐานการนำเข้าเดียวกัน คือการใช้มาตรฐานอาหารของ Codex Alimentarius Commission : CODEX

(1) มาตรการด้านภาษี

สหภาพยุโรปได้ลดหย่อนหรือยกเว้นภาษีการนำเข้าแก่ประเทศผู้ได้รับสิทธิพิเศษตามระบบการให้สิทธิพิเศษทางศุลกากร (GSP) ที่เริ่มประกาศใช้ ตั้งแต่ปี 2514 เป็นต้นมา โดยให้ GSP สำหรับผลิตภัณฑ์กุ้งทุกชนิดแก่ประเทศไทย โดยคิดอัตราภาษีนำเข้าตั้งแต่ร้อยละ 4 ถึง 7 (ซึ่งปกติเก็บร้อยละ 8-25) ขึ้นอยู่กับชนิดของผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ สหภาพยุโรปยังมีมาตรการโควตาภาษีในอัตราพิเศษสำหรับการนำเข้ากุ้ง *Pandalus borealis* species ทั้งเปลือก สดแช่เย็นแช่แข็ง ซึ่งในปี 2537 กำหนดปริมาณโควตานำเข้าเท่ากับ 6,000 ตัน ในอัตราภาษีร้อยละ 6 จากปกติเก็บอัตราภาษีร้อยละ 12, 18 (ตารางที่ 3.29)

อย่างไรก็ตามเมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2539 คณะมนตรียุโรปได้ให้ความเห็นชอบในร่างโครงการ GSP ใหม่สำหรับสินค้าเกษตรที่มีสาระสำคัญสรุปได้ดังนี้

(1) อายุโครงการ 3 ปี (1 กรกฎาคม 2539 -30 มิถุนายน 2542) แต่เนื่องจากเป็นระยะเวลาที่กระชั้นมากเกินไปในช่วงระหว่างเดือนกรกฎาคม ถึง ธันวาคม 2539 ทาง EU จึงยังคง

ให้สิทธิพิเศษ GSP ตามระบบเดิมไปพลางก่อน เพื่อให้เวลาในการปรับตัวก่อนเริ่มโครงการใหม่ ซึ่งจะเริ่มบังคับใช้ระบบใหม่ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2540 เป็นต้นไป

(2) ยกเลิกเขตแดนและโควต้า GSP

(3) ลดหย่อนภาษีนำเข้าจากอัตราปกติ ในอัตราที่ต่างกันตามความอ่อนไหวของสินค้า 4 กลุ่ม คือ

(3.1) กลุ่ม Very Sensitive (VS) ลดจากอัตราปกติ 15 %

(3.2) กลุ่ม Sensitive (S) ลดจากอัตราปกติ 30%

(3.3) กลุ่ม Semi Sensitive (SS) ลดจากอัตราปกติ 65%

(3.4) Non Sensitive (NS) ลดจากอัตราปกติ 100%

(4) กำหนดมาตรการถอนสิทธิ (Graduation) สินค้าประมาณ 15 กลุ่มสินค้าของ 21 ประเทศ ภายใต้กลไกต่าง ๆ ดังนี้

(4.1) ถอนสิทธิ GSP บางกลุ่มสินค้าของบางประเทศโดยพิจารณาจากระดับการพัฒนาและความสามารถในการแข่งขัน

(4.2) ถอนสิทธิ GSP ทั้งหมดหากพิจารณาได้ว่าประเทศผู้รับสิทธิพิเศษนี้ เป็น Most Advanced Beneficiary Country ซึ่งจะมีการกำหนดเงื่อนไขและคุณสมบัติประเทศที่จะถูกถอนสิทธิให้เสร็จสิ้นภายในวันที่ 1 มกราคม 2540 และประกาศผลในวันที่ 1 มกราคม 2541

(5) กำหนดมาตรการจูงใจโดยลดภาษีนำเข้ามากขึ้นแก่สินค้าที่มีแหล่งกำเนิดในประเทศที่ให้ความคุ้มครองสิทธิแรงงาน สิ่งแวดล้อมและปราบปรามยาเสพติด

เมื่อระบบ GSP ใหม่ของ EU เริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2540 เป็นต้นไป สินค้าไทยจะได้รับการลดหย่อนภาษีนำเข้าจากอัตราปกติ (Most Favor Nation : MFN) ตามระดับความอ่อนไหวของอุตสาหกรรมภายใน EU ที่ผลิตสินค้าประเภทเดียวกัน แต่เนื่องจาก EU ได้นำปัจจัยด้านฐานะทางเศรษฐกิจ ความสามารถในการแข่งขันทางการค้าและอื่นๆ มาพิจารณาประกอบด้วย ทำให้สินค้าเกษตรและอุตสาหกรรมเกษตรไทย 17 รายการ ต้องถูกตัดสิทธิลงร้อยละ 50 ก่อน และตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2542 เป็นต้นไป ประเทศไทยจะถูกตัด GSP นี้ทั้งหมด และจากการถูกตัดสิทธิ GSP ลงร้อยละ 50 นี้ จะทำให้อัตราภาษีนำเข้าสินค้าจากประเทศไทยในระบบ GSP ใหม่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มสินค้าประมง ดังตารางที่ 3.30 สินค้ากุ้งแช่เย็นแช่แข็งจากประเทศไทย เมื่อถูกตัด GSP ลงร้อยละ 50 แล้วจะต้องเสียภาษีนำเข้าเพิ่มเป็นร้อยละ 8.1, 9.7 และตั้งแต่ 1 มกราคม 2542 เป็นต้นไปจะต้องเสียภาษีนำเข้าในอัตราปกติ คือร้อยละ 12, 14.4

นอกจากนี้ทาง EU ไม่เก็บภาษีนำเข้าจากประเทศที่พัฒนาน้อยที่สุด เช่น ประเทศมียูนามาร์ บังคลาเทศ กลุ่มประเทศ ACP (ประเทศอัฟริกา หมู่เกาะในแคริบเบียนและแปซิฟิก) และบางประเทศในกลุ่มแอนดิน คือ เอกวาดอร์ เปรู โบลิเวียและโคลัมเบีย

ตารางที่ 3.30 อัตราภาษีสินค้ากลุ่มประมงของประเทศไทยที่ถูก EU ตัดสิทธิ GSP

หน่วย : ร้อยละ

สินค้า	ภาษี MFN	ภาษี GSP ปัจจุบัน	ระบบ อัตราใหม่	GSP ใหม่ กลุ่มความอ่อนไหว	เมื่อถูกตัด สิทธิลง 50%
กลุ่มสินค้าประมง					
กุ้งแช่เย็น-แช่แข็ง	12,14.4	4,4.5	4,2.5	SS	8.1,9.7
ปูแช่เย็น-แช่แข็ง	10.5	4	3.7	SS	7.1
ปลาหมึกแช่เย็น-แช่แข็ง	6.8	4	4.2,3	SS	5.1,5.4
ปลาปรุงแต่ง	16.4	9	5.7	SS	11.1
ปูปรุงแต่ง	11.2	6	3.9	SS	7.6
กุ้งปรุงแต่ง	20	6	7	SS	13.5

ที่มา : แผนเศรษฐกิจธนาคารกรุงไทย ปีที่ 29 ฉบับที่ 8 เดือนสิงหาคม 2539

(2) มาตรการที่มีใช้ภายใน

สหภาพยุโรปได้กำหนดเงื่อนไขการนำเข้าพิเศษตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2537 ให้การนำเข้าสินค้าประมงจากประเทศไทยจะต้องเป็นไปตามเงื่อนไข คือต้องมีใบรับรองสุขอนามัยที่ออกโดยกรมประมง โรงงานผลิตต้องผ่านการรับรองจากกรมประมงและหีบห่อของผลิตภัณฑ์จะต้องมีคำว่า "Thailand" และหมายเลขโรงงานที่ได้รับการรับรองจากกรมประมงแล้วปรากฏอยู่บนหีบห่อ และในวันที่ 1 มกราคม 2539 ได้ออกระเบียบการนำเข้าโดยนาระบบ HACCP มาใช้และมีการสำรวจโรงงานผลิตที่ส่งผลิตภัณฑ์ไปสหภาพยุโรปด้วย นอกจากนี้ในบางประเทศใน EU เช่น ฝรั่งเศส และอิตาลี กำหนดไม่ให้มีสาร EDTA ในการทำกุ้งให้สด ขณะที่ประเทศอื่น ๆ ยินยอมให้มีได้ไม่เกิน 250 ppm. นอกจากนี้ EU ยังมีการกำหนดโควตานำเข้ากุ้งจากเขตนาวอิกทั้งเตรียมนาระเบียบทางการค้าว่าด้วยการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมในรูปของ ISO 14000 มาใช้ซึ่งว่าด้วยการไม่สนับสนุนสินค้าที่อาศัยถิ่นกำเนิดหรือได้มาจากการทำลายทรัพยากรธรรมชาติที่หมายรวมถึงกุ้งเลี้ยงของไทยที่ถูกกล่าวอ้างว่ามีส่วนในการทำลายป่าชายเลน

3.1.5 มาตรการและนโยบายของประเทศไทย

ภาครัฐบาลได้ให้ความสำคัญกับอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นสินค้าที่สามารถส่งออกและทำรายได้เข้าสู่ประเทศเป็นจำนวนมาก ดังนั้นเพื่อให้การส่งเสริมอุตสาหกรรมนี้ จึงได้มีการวางมาตรการและนโยบายต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1) มาตรการและนโยบายด้านการผลิต

1.1) เกษตรกรผู้เพาะเลี้ยงกุ้งทุกชนิดจะต้องไปจดทะเบียน และขออนุญาตต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ตามพระราชกฤษฎีกากำหนดให้ผู้มีอาชีพในการทำประมง การค้าสินค้าสัตว์น้ำ และอุตสาหกรรมสัตว์น้ำ มาจดทะเบียนตามพระราชบัญญัติการประมง พ.ศ. 2490 (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2534 เพื่อให้รัฐสามารถดูแลและป้องกันการบุกรุกพื้นที่ที่อยู่ในความดูแลของส่วนราชการและให้การสนับสนุนการเลี้ยงกุ้งให้ได้ผลผลิตตามมาตรฐาน อีกทั้งให้รัฐสามารถดูแลและควบคุมระบบจำกัดน้ำเสีย การใช้อาหารและสารเคมีในนาุ้งมิให้มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและผู้บริโภคตลอดจนเพื่อให้ได้ทราบข้อมูลการเลี้ยงกุ้งสำหรับนำมาใช้ในการวางแผนการเลี้ยง การผลิตและการตลาด

1.2) เพื่อเป็นการส่งเสริมการเพาะเลี้ยงกุ้งทะเล เพื่อทดแทนการผลิตตามธรรมชาติ ซึ่งมีแนวโน้มลดลงและคุ้มครองเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งทะเลให้สามารถรับซื้อลูกกุ้งได้ในราคาที่เหมาะสม รัฐบาลจึงได้ออกประกาศกระทรวงพาณิชย์ ว่าด้วยการส่งสินค้าออกไปนอกราชอาณาจักร (ฉบับที่ 41) พ.ศ. 2530 กำหนดให้กุ้งกุลาดำมีชีวิตที่มีขนาดความยาวตั้งแต่ 7.5 นิ้ว หรือน้ำหนัก 70 กรัมขึ้นไป รวมถึงลูกกุ้งที่เกิดจากพ่อแม่พันธุ์กุ้งขนาดดังกล่าว เป็นสินค้าที่ต้องขออนุญาตในการส่งออกไปนอกราชอาณาจักร และจะอนุญาตให้ส่งออกได้เฉพาะกรณีที่จะส่งออกไปเพื่อเป็นตัวอย่าง เพื่อวิเคราะห์หรือเพื่อ

การศึกษาเท่าที่จำเป็น โดยจะต้องมีหนังสือรับรองจากกรมประมงไปแสดงต่อกระทรวงพาณิชย์ในการขออนุญาตส่งออก และผู้ส่งออกจะต้องมีหนังสือรับรองเกี่ยวกับขนาดหรือน้ำหนักของกรมประมงไปแสดงต่อเจ้าพนักงานศุลกากร

1.3) ตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8 กรมประมงได้มีโครงการจัดการทรัพยากรชายฝั่ง ระยะเวลาปี พ.ศ. 2540 ถึง 2544 โดยมีเป้าหมายให้การพัฒนาการเลี้ยงกุ้งอย่างยั่งยืน เพื่อให้ได้ผลผลิตเพิ่มเป็น 2 ตันต่อไร่ต่อปี โดยการจัดระบบส่งน้ำและระบบบำบัดน้ำเสียและพัฒนาเทคนิคการบำบัดน้ำเสีย ให้บริการทางวิชาการและอบรมถ่ายทอดเทคโนโลยีการเพาะเลี้ยงและวิชาการจัดการที่ถูกต้องและเหมาะสม ก่อสร้างระบบน้ำเค็มจำนวน 4 แห่ง คือ จัดสร้างในจังหวัดสุราษฎร์ธานี 1 แห่ง จังหวัดจันทบุรี 1 แห่ง และจังหวัดนครศรีธรรมราช 2 แห่ง จัดทำแผนที่แสดงพื้นที่การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำแต่ละชนิด และแบ่งเขตวางแผนขยายพื้นที่การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่งใน 7 จังหวัด ตลอดจนฟื้นฟูการเลี้ยงกุ้งในพื้นที่ก้นอ่าวไทยและพื้นที่ที่ทิ้งร้างด้วยการวิจัยพัฒนาและให้บริการทางวิชาการ

1.4) คณะรัฐมนตรีมีมติเมื่อวันที่ 10 กันยายน 2539 เห็นชอบให้แก้ไขกฎกระทรวงตามพระราชบัญญัติการประมง พ.ศ. 2490 แยกเรืออวนกุ้งออกจากเรืออวนปลา และกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้ออกประกาศเรื่องกำหนดให้เจ้าของเรืออวนลากกุ้งไปจดทะเบียนกำหนดให้ติดเครื่องมือแยกเต่าทะเล (TED) โดยประกาศทั้ง 2 ฉบับ ลงวันที่ 16 กันยายน 2539

1.5) ด้านการแปรรูป รัฐได้มีมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมกุ้งเยือกแข็งตาม มอก. 115-2529 โดยมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมนี้ได้กำหนดชนิดและแบบขนาดส่วนประกอบคุณลักษณะที่ต้องการ วัตถุดิบ อาหาร สุขลักษณะ ภาชนะบรรจุ ปริมาณ เครื่องหมายและฉลาก การชักตัวอย่างและเกณฑ์ตัดสิน และการตรวจสอบและวิเคราะห์กุ้งเยือกแข็ง

2) นโยบายและมาตรการด้านการตลาด

2.1) นโยบายส่งเสริมการส่งออกรัฐได้ยกเว้นภาษีการส่งออก ภาษีการค้าและภาษีบำรุงเทศบาล โดยผู้ส่งออกต้องแจ้งความจำนงค์ต่อกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์และอยู่ในบัญชีรายชื่อผู้ส่งออก เพื่อแจ้งให้กรมศุลกากรทราบ

2.2) นโยบายขยายตลาดและปกป้องตลาดการค้าต่างประเทศโดยกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงการต่างประเทศเป็นผู้ดำเนินการ

2.3) มาตรการทางการค้าในการกำหนดเรื่องหนังสือรับรอง ที่ต้องแสดงต่อพนักงานศุลกากรในการส่งออกสินค้าไปนอกราชอาณาจักรโดยกระทรวงพาณิชย์ สำหรับการวิเคราะห์ตรวจสอบคุณภาพสินค้าโดยกรมวิทยาศาสตร์การแพทย์และการรับรองสุขลักษณะของโรงงาน ซึ่งกรมประมงเป็นผู้รับผิดชอบ

2.4) มาตรการด้านภาษีรัฐกำหนดให้นำเข้ากุ้งได้โดยเสรีโดยเสียอากรขาเข้าร้อยละ 60 กรณีนำเข้ามาเพื่อเป็นวัตถุดิบในการผลิต เพื่อการส่งออกจะได้รับคืนเมื่อส่งออกแล้ว อีกทั้งไม่มีการเก็บภาษีศุลกากรจากกุ้งที่จับโดยเรือประมงไทยและที่จับโดยเรือประมงภายใต้สัญญาความร่วมมือทางการประมงระหว่างประเทศที่นำเข้ามาเพื่อการผลิตหรือการค้าส่งออก รัฐจะเก็บภาษีการค้าในอัตราร้อยละ 1-5 ของรายรับในการส่งออก

3.1.6 ปัญหาของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย

1) ปัญหาด้านการเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำ

ในปัจจุบันได้ประสบปัญหาโรคกุ้งตัวแดงดวงขาวแพร่ระบาด ตั้งแต่ปี 2538 ทำให้ผลผลิตเสียหายและเกิดผลกระทบ ทำให้เนื้อที่เพาะเลี้ยงลดอย่างมากในปี 2539 ก่อให้เกิดความเสียหายกระทบต่อธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เช่น ธุรกิจการเพาะฟักลูกกุ้ง ผู้เลี้ยงกุ้ง ธุรกิจอาหารสัตว์ ธุรกิจห้องเย็น และธุรกิจส่งออก

ผู้เลี้ยงกุ้งนอกจากเจอปัญหาโรคกุ้งระบาดแล้วยังประสบกับอาหารที่ใช้เลี้ยงกุ้งมีราคาแพงขึ้น เนื่องจากวัตถุดิบในส่วนผสมอาหารกุ้งกุลาดำแพงขึ้น โดยเฉพาะปลาป่น และกากถั่วเหลือง

นอกจากนี้ผู้เลี้ยงกุ้งกุลาดำยังขาดแคลนสินเชื่อในการปรับปรุงฟาร์มกุ้ง เนื่องจากมติคณะรัฐมนตรี เมื่อ 23 กรกฎาคม 2534 ห้ามธนาคารพาณิชย์ปล่อยสินเชื่อเพื่อการเลี้ยงกุ้ง ผู้เลี้ยงกุ้งต้องไปกู้เงินจากแหล่งอื่นที่เสียดอกเบี้ยสูง ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น

2) ปัญหาการกีดกันทางการค้าจากตลาดต่างประเทศ

เนื่องจากการแข่งขันการค้าทวีความรุนแรงขึ้น ทำให้เกิดการกีดกันการค้าในรูปแบบต่าง ๆ ทั้งด้านภาษีศุลกากรและด้านมาตรการอื่น ๆ ที่ไม่ใช่ภาษีศุลกากร เช่น การส่งออกกุ้งไปสหรัฐอเมริกาที่มีกฎหมายคุ้มครองเต่าทะเลของสหรัฐอเมริกาที่ห้ามนำเข้ากุ้งทะเลจากประเทศที่ทำการประมงโดยไม่ได้ติดตั้งเครื่องมือแยกเต่าทะเล (TED) นอกจากนี้ประเทศสหรัฐอเมริกายังจะใช้มาตรฐาน HACCP ซึ่งให้ความสำคัญในขบวนการผลิตสินค้าควบคู่กับการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและเน้นคุณภาพสินค้าในทุกขั้นตอนการผลิต สำหรับในตลาดสหภาพยุโรปได้มีการประกาศใช้มาตรฐาน ISO 14000 และ GSP สำหรับสินค้าประมงจากประเทศไทยเริ่มตั้งแต่ 1 มกราคม 2540 ซึ่งทำให้กุ้งแช่เย็นแช่แข็งจากประเทศไทยต้องเสียภาษีเพิ่มสูงขึ้นกว่าประเทศคู่แข่ง

นอกจากนี้การส่งออกยังมีปัญหาด้านการขนส่งที่ต้องอาศัยเรือจากต่างประเทศที่ไม่มีเพียงพอและมีการปรับขึ้นค่าระวางอยู่เสมอ ทำให้การส่งมอบลำช้าออกไปตลอดจนค่าขนส่งที่เพิ่มขึ้นซึ่งเป็นภาระของผู้ส่งออก ตลอดจนปัญหาด้านกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับและขั้นตอนต่าง ๆ ในการ

ส่งออกต้องผ่านหลายหน่วยงาน เช่น ขั้นตอนพิธีการศุลกากร การออกใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า การตรวจสอบคุณภาพสินค้าบางครั้งเกิดความล่าช้าไม่ทันต่อความต้องการของตลาดต่างประเทศ

3.1.7 แนวทางในการแก้ปัญหาและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย

1) ด้านการเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำ

ผู้เพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำต้องศึกษาด้านวิชาการในการเลี้ยงกุ้งมากขึ้น พร้อมกับการพยายามนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตให้สูงขึ้น ส่งเสริมให้มีการเลี้ยงกุ้งในระบบปิด ซึ่งเป็นการเลี้ยงที่ไม่มีการปล่อยน้ำออกสู่ภายนอกและเป็นการป้องกันโรคที่เกิดจากเชื้อไวรัส ตลอดจนนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้ เช่น การปูพื้นบ่อด้วยพลาสติก การใช้เทคโนโลยีชีวภาพเพื่อรักษาความสมดุลในบ่อเลี้ยงและการเพิ่มภูมิคุ้มกันโรค เป็นต้น

ส่วนปัญหาเรื่องการขาดแคลนอาร์ทีเมีย อาหารกุ้งมีราคาสูงและภาวะการตลาดขาดแคลนพันธุ์กุ้งต้องอาศัยความร่วมมือจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องโดยเฉพาะภาครัฐ เพื่อหาแนวทางที่ถูกต้องในการแก้ปัญหาวัตถุดิบ

2) ด้านการแก้ปัญหาเรื่องการให้เรือประมงกุ้งติดเครื่องแยกเต่าทะเล (TED)

ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องต้องให้ความร่วมมือในการแก้ปัญหาเรื่องนี้เพื่อให้ทางสหรัฐอเมริกาเห็นว่าประเทศไทยมีความเอาใจใส่ในการอนุรักษ์เต่าทะเล เพื่อให้สหรัฐอเมริกาพิจารณาถอนชื่อประเทศไทยออกจากบัญชี การห้ามนำเข้ากุ้งและต้องพยายามเจรจาให้สหรัฐอเมริกาเข้าใจว่ากุ้งส่งออกของไทยประมาณร้อยละ 90 เป็นกุ้งจากการเพาะเลี้ยง ส่วนกุ้งที่ได้จากการจับมีประมาณร้อยละ 10 เท่านั้น จึงมีผลกระทบต่อเต่าทะเลน้อยมาก การเจรจาควรยกเหตุผลเพื่อการเลือกปฏิบัติมาอ้างเป็นการกีดกันทางการค้า มากกว่าต้องการอนุรักษ์เต่า

3) การแก้ปัญหาเรื่องกฎสหภาพยุโรปตัด GSP

การให้ GSP ของสหภาพยุโรปมีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยให้ประเทศกำลังพัฒนาสามารถส่งออกได้เพิ่มขึ้น หากประเทศได้มีระดับการพัฒนาสูงขึ้นและมีการส่งออกที่แข็งแกร่งแล้วสหภาพยุโรปก็จะตัดสิทธิพิเศษดังกล่าว เพื่อเปิดโอกาสให้ประเทศที่มีระดับการพัฒนาดำกว่าสามารถส่งออกได้แทน แต่การตัดสิทธิพิเศษของไทยในระบบ GSP โครงการใหม่นี้มีลักษณะเข้าข่ายเลือกปฏิบัติเป็นการเจาะจงกีดกันทางการค้ามากกว่า เพราะเป็นการตัดสิทธิประเทศไทยเพียงประเทศเดียวในกลุ่มสินค้าประมงครั้งนี้ ประเทศไทยจึงควรดำเนินการแก้ไขปัญหาดังกล่าวโดยเร็ว โดยเจรจาขอให้ประเทศอยู่ในบัญชี

พิเศษ ประเทศที่มีการดำเนินการปราบปรามยาเสพติดหรือขอให้พิจารณาตัดสิทธิ GSP ในลักษณะค่อยเป็นค่อยไป เพราะเกษตรกรไทยยังมีความยากจน

อย่างไรก็ตามหน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนของไทย จะต้องร่วมมือกันอย่างจริงจังที่จะช่วยให้การส่งออกสินค้าประมงสามารถยืนหยัดอยู่ได้ด้วยพลังของตนเอง เพราะในระยะยาวแล้วการค้าในตลาดโลกจะเป็นการค้าแบบเสรี และสิทธิพิเศษจาก GSP จะต้องหมดไป

4) การให้ความสนใจในเรื่องความยั่งยืนของการเพาะเลี้ยงกุ้งของไทย

ด้วยการพิจารณาปัจจัยต่อไปนี้

4.1) พื้นที่เพาะเลี้ยง

ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผลผลิตและการส่งออกกุ้งเพิ่มขึ้นเป็นอย่างมาก คือการจัดการฟาร์มของผู้ประกอบการ และการขยายพื้นที่เพาะเลี้ยง แม้ว่า การขยายพื้นที่เพาะเลี้ยงทำได้ในขอบเขตที่จำกัด แต่ยังมีพื้นที่เพาะเลี้ยงกุ้งที่เหมาะสมที่จะขยายตัวได้อีกในภาคใต้ ด้านทะเลอันดามัน ได้แก่ จังหวัดระนอง ตรัง พังงา และสตูล โดยในจังหวัดระนองและตรังจะขยายตัวได้อีกประมาณร้อยละ 20-30 แม้จะมีมาตรการอนุรักษ์ป่าชายเลน และถ้าราคาสูงใจ อาจพัฒนาพื้นที่สวนยางบางส่วนในพังงาและสตูลเป็นบ่อเลี้ยงกุ้งได้ หรือแม้แต่ในจังหวัดตรังก็มีการนำพื้นที่สวนยางที่อยู่ใกล้ทะเลมาทำเป็นบ่อเลี้ยงกุ้งกันแล้ว

4.2) ผลผลิตกุ้ง

การเลี้ยงกุ้งกุลาดำแม้ว่าจะประสบกับปัญหาคุณภาพน้ำและโรคกุ้งระบาด แต่ระบบการจัดการฟาร์มที่ดีในแหล่งเพาะเลี้ยงหลัก ได้แก่ แหล่งเพาะเลี้ยงทางภาคใต้ชายฝั่งทะเลตะวันออก โดยมีจังหวัด สุราษฎร์ธานีและจังหวัดนครศรีธรรมราช สามารถเลี้ยงโดยมีอัตราการรอดของลูกกุ้งได้สูงถึงประมาณร้อยละ 40-50 ของลูกกุ้งที่ปล่อยทั้งหมด สำหรับในแหล่งเพาะเลี้ยงทางด้านทะเลอันดามัน คุณภาพน้ำยังอยู่ในเกณฑ์ดี เนื่องจากเป็นแหล่งเพาะเลี้ยงใหม่ประกอบกับผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการจัดการฟาร์มที่ดี ทำให้การเพาะเลี้ยงกุ้งยังมีแนวโน้มแจ่มใส ส่วนการเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำในแหล่งน้ำจืดซึ่งมีเฉพาะในประเทศไทยเท่านั้น ซึ่งได้มีการเลี้ยงมาแล้ว 3 ปีที่ผ่านมา โดยมีการเลี้ยงกันมากในจังหวัด ฉะเชิงเทรา ปราจีนบุรี สมุทรปราการ นครนายกและนครปฐม เป็นต้น

4.3) การจัดการโรคระบาด

ความเสียหายที่เกิดจากโรคระบาดของประเทศผู้เลี้ยงกุ้งที่สำคัญในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบันมีสาเหตุสำคัญ เนื่องมาจากเชื้อไวรัสระบาดในบ่อกุ้ง สำหรับประเทศไทยโรคกุ้งตัวแดงดวงขาวที่ระบาดอยู่ในปัจจุบันมาจากเชื้อไวรัส เอส อี เอ็ม บี วี (Systemic Ectodermal and

Mesodermal Baculo virus) หลายฝ่ายได้ตระหนักถึงความรุนแรงของโรคนี้ที่เคยเกิดในประเทศไต้หวัน และประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งการผลิตกึ่งจากการเพาะเลี้ยงกึ่งในปัจจุบันยังไม่ฟื้นตัวทำให้ทั้งหน่วยงานราชการและเอกชนติดตามแก้ไขและหาทางป้องกันอย่างใกล้ชิดเสมอมา ซึ่งในระยะแรกของการแก้ไขได้อาศัยวิธีการจัดการฟาร์มเพื่อป้องกันการติดเชื้อและการระบาดของโรค ซึ่งได้ผลในระดับหนึ่งแต่เนื่องจากต้นเหตุของการระบาดและโรคมายังจากลูกกึ่งที่ติดเชื้อมาก่อนที่จะปล่อยลงบ่อเลี้ยงกึ่ง ดังนั้นธุรกิจการเพาะฟักลูกกึ่ง จึงให้ความร่วมมือกับหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง เช่น ศูนย์พันธุวิศวกรรมและเทคโนโลยีชีวภาพ ศูนย์พัฒนาประมง จังหวัดภูเก็ต รวมถึงสมาคมอุตสาหกรรมอย่างเต็มที่ในการผลิตลูกกึ่งที่มีคุณภาพ ทำให้คาดว่าประเทศไทยสามารถผ่านพ้นวิกฤตเรื่องโรคระบาดไปได้

3.2 ปลาหมึก

3.2.1 โครงสร้างการผลิตและการตลาดปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง

3.2.1.1 โครงสร้างการผลิตปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง

1) โรงงานผู้แปรรูป

ผู้ผลิตปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง คือกลุ่มเดียวกับผู้ผลิตกึ่งสดแช่เย็นแช่แข็ง เพราะโรงงานห้องเย็น ผู้แปรรูปมักจะแปรรูปสินค้าประมงหลายชนิด เช่น กุ้ง ปลาหมึก และปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง เป็นต้น

2) วัตถุดิบ

ปลาหมึกสดที่นำมาแปรรูปเป็นปลาหมึกแช่เย็นแช่แข็งนั้นได้มาจาก 2 แหล่ง คือ ได้จากการทำการประมงภายในประเทศและได้จากการนำเข้า

2.1) ปริมาณปลาหมึกที่จับได้ภายในประเทศ

ปริมาณปลาหมึกที่จับได้ในแต่ละปีของประเทศไทยไม่สม่ำเสมอในช่วงปี 2528 ถึงปี 2536 อย่างไรก็ตามมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยในปี 2528 จับปลาหมึกได้รวมทุกชนิด 116 ตัน เป็นปลาหมึกกล้วย 64 ตัน ปลาหมึกกระดอง 42.8 ตัน และปลาหมึกสายอีก 9.2 ตัน ต่อมาในปี 2536 จับได้รวม 153.3 ตัน โดยแบ่งเป็นปลาหมึกกล้วย 72.2 ตัน ปลาหมึกกระดอง 60.4 ตัน และปลาหมึกสายอีก 20.7 ตัน ปลาหมึกที่จับได้ในแต่ละปีเป็นปลาหมึกกล้วยมากที่สุด (ตารางที่ 3.31)

2.2) ปริมาณและมูลค่าการนำเข้าปลาหมึกแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย

การนำเข้าปลาหมึกแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยเป็นการนำเข้าเพื่อแปรรูปเป็นปลาหมึกแช่เย็นแช่แข็ง เพื่อการส่งออกอีกทอดหนึ่ง จากตารางที่ 3.32 ในปี 2536 ประเทศไทยมีการนำเข้าปลาหมึกทุกชนิดรวมกันเป็นปริมาณ 14,019 ตัน มูลค่า 571.486 ล้านบาท

ตารางที่ 3.31 ปริมาณปลาหมึกชนิดต่าง ๆ ที่จับได้ของประเทศไทย

หน่วย : พันตัน

ปี	หมึกกล้วย	หมึกกระดอง	หมึกสาย	รวม
2528	64.0	42.8	9.2	116.0
2529	71.3	51.6	12.0	134.9
2530	75.4	45.7	11.4	132.5
2531	67.2	45.3	11.7	124.2
2532	69.8	57.0	16.1	142.9
2533	64.4	52.2	18.5	135.1
2534	69.4	65.0	20.0	154.4
2535	64.8	65.0	20.5	150.3
2536	72.2	60.4	20.7	153.3

ที่มา : สถิติการประมงแห่งประเทศไทย ปี พ.ศ.2532 และ 2536 (เอกสารฉบับที่ 5/2534 และ 12/2538, กรมประมง)

ตารางที่ 3.32 ปริมาณและมูลค่าการนำเข้าปลาน้ำจืดเข้เงินจันแจ้งรของประเทศไทย
ในปี พ.ศ. 2536 แยกตามประเทศต้นทาง

ประเทศที่ไทยนำเข้า	ปริมาณ		มูลค่า	
	ตัน	%	ล้านบาท	%
อินโดนีเซีย	2,623	18.71	34.845	6.10
นิวซีแลนด์	918	6.55	20.290	3.55
สหรัฐอเมริกา	144	1.03	3.705	0.65
ญี่ปุ่น	174	1.24	19.399	3.39
มาเลเซีย	952	6.79	19.097	3.34
สวิตเซอร์แลนด์	141	1.01	5.189	0.91
สิงคโปร์	85	0.61	1.824	0.32
อิตาลี	13	0.09	1.068	0.19
เนเธอร์แลนด์	17	0.12	0.824	0.14
ออสเตรเลีย	97	0.69	0.764	0.13
อื่น ๆ	8,855	63.16	464.481	81.23
รวม	14,019	100.00	571.486	100.00

ที่มา : สถิติการประมงแห่งประเทศไทย ปี พ.ศ. 2536, กรมประมง
(เอกสารฉบับที่ 17/2538 กองเศรษฐกิจการประมง)

โดยนำเข้าจากประเทศอินโดนีเซียมากที่สุด จำนวน 2,623 ตัน หรือคิดเป็นร้อยละ 18.71 ของปริมาณนำเข้าทั้งหมด โดยมีมูลค่า 34.845 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 6.10 ของมูลค่านำเข้าทั้งหมด ประเทศไทยนำเข้ามากรองลงมา คือ ประเทศมาเลเซีย และนิวซีแลนด์ ส่วนประเทศอื่น ๆ นำเข้าน้อยมากไม่ถึง 200 ตันต่อประเทศ

อย่างไรก็ตามประเทศไทยมีการนำเข้าทั้งปริมาณและมูลค่าเพิ่มขึ้นทุกปี ดังตารางที่ 3.33 โดยในปี 2533 มีการนำเข้า 2,462 ตัน มูลค่า 44.978 ต่อมาในปี 2537 นำเข้าเพิ่มขึ้นเป็น 36,901 ตันมีมูลค่านำเข้า 1,487.48 ล้านบาท เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 1,398.82 ของปริมาณนำเข้าในปี 2533 และเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 3,207.13 ของมูลค่านำเข้าในปี 2533

3) ลักษณะของปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง

ปลาหมึกที่โรงงานแปรรูปนำมาแปรรูปมี 3 ชนิด คือ ปลาหมึกกล้วย (squids) ปลาหมึกกระดอง (Cuttlefish) และปลาหมึกสาย (octopus) โดยนำมาแปรรูปเป็นปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในลักษณะต่าง ดังนี้

3.1) ปลาหมึกกระดองแช่แข็ง (frozen cuttlefish)

ปลาหมึกกระดองแช่แข็งที่ทำการแปรรูปมีลักษณะต่าง ๆ ได้แก่

- (1) ปลาหมึกทั้งตัว คือปลาหมึกที่มีอวัยวะครบทุกส่วนตามธรรมชาติซึ่งเอาเฉพาะงวงหมึกออก
- (2) ปลาหมึกชักไส้ คือปลาหมึกทั้งตัวที่ลอกหนังเอาตา ปาก และอวัยวะภายในออกหมด
- (3) ปลาหมึกเด็ดหัว คือปลาหมึกที่เอานวดออกเอาครีปไว้หรือไม่เอาครีปไว้
- (4) ปลาหมึกหันเป็นชิ้น คือปลาหมึกที่นำมาผ่าตามความยาวตลอดตัว แล้วหันเป็นชิ้น ๆ ตามขวางของลำตัว

3.2) ปลาหมึกกล้วยแช่แข็ง (frozen squids)

ปลาหมึกกล้วยแช่แข็งที่ทำการแปรรูปมีลักษณะต่าง ๆ ได้แก่

- (1) ปลาหมึกทั้งตัว คือปลาหมึกที่มีอวัยวะครบทุกส่วนครบตามธรรมชาติ
- (2) ปลาหมึกชักไส้ลอกหนังทั้งตัวติดหัว คือปลาหมึกทั้งตัวลอกหนังเอา ตา ปากและอวัยวะภายในออกทั้งหมดแล้วติดหัวเข้าไปแบ่งออกเป็นแบบติดปีกและไม่ติดปีก
- (3) ปลาหมึกหลอด คือปลาหมึกที่ชักไส้ลอกเอาหัวออก ลอกหนังทั้งตัว มักจะไม่ติดปีกหมึกไว้

ตารางที่ 3.33 ปริมาณและมูลค่าการนำเข้าปลาหมึกแช่เย็น แช่แข็งของประเทศไทย

ปี	ปริมาณ (ตัน)	มูลค่า (ล้านบาท)
2533	2,462	44 987
2534	5,639	218.431
2535	10,281	344.341
2536	14,019	571 486
2537	36,901	1,487 480

ที่มา : ศูนย์สถิติการเกษตร, สถิติการเกษตรของประเทศไทย ปีเพาะปลูก 2537/38

เอกสารสถิติการเกษตร เลขที่ 6/2538

(4) ปลาหมึกวงแหวน คือปลาหมึกหลอดที่หันเป็นชั้น ๆ ตามขวางของลำตัว

(5) ปลาหมึกยัดข้าวเหนียว คือปลาหมึกชักไส้ไม่ลอกหนัง ไม่ติดหัว โดยยัดข้าวเหนียวเข้าไปในตัวปลาหมึก

(6) ปลาหมึกยัดชั้นปลาหมึก คือปลาหมึกชักไส้ไม่ลอกหนัง ไม่ติดหัวยัดด้วยชั้นปลาหมึกที่ไม่ลอกหนังที่ถูกหันเป็นชั้นบาง ๆ บางครั้งก็ยัดหนวดปลาหมึกเข้าไปด้วย

3.3) ปลาหมึกสายแช่เย็นแช่แข็ง (frozen octopus)

ปลาหมึกสายแช่แข็งมี 3 ลักษณะ คือ

(1) ปลาหมึกทั้งตัว คือปลาหมึกที่มีอวัยวะครบทุกส่วนตามธรรมชาติ

(2) ปลาหมึกทั้งตัวเอาหมึกออก คือ ปลาหมึกที่มีอวัยวะครบทุกส่วนครบตามธรรมชาติแต่เอาถุงหมึกออก

(3) ปลาหมึกชักไส้ คือปลาหมึกทั้งตัวผ่าท้องเอาไส้และหมึกออก ปลาหมึกทุกชนิดทุกลักษณะที่ส่งออกไปขายยังต่างประเทศได้ทำการแช่แข็งในสองรูปแบบ คือ

(1) แบบเป็นก้อน (block frozen) เป็นการนำปลาหมึกที่แปรรูปแล้วมาบรรจุใส่ถาดมีขนาดความจุแตกต่างกันไป เช่น ขนาด 5 ปอนด์ 1 กิโลกรัม 2 กิโลกรัม 3 กิโลกรัม 6 กิโลกรัม และ 10 กิโลกรัม เป็นต้นแล้วนำไปแช่แข็งแล้วเคาะออกมาจากภาชนะบรรจุจะได้ปลาหมึกเยือกแข็งเป็นก้อนน้ำแข็งมีรูปร่างตามถาดที่ใส่แล้วนำมาใส่ถุงพลาสติกบรรจุกล่องกระดาษเพื่อการส่งออกต่อไป

(2) แบบแช่แข็งเป็นชิ้นหรือเป็นตัว ๆ (individual quick frozen : I.Q.F.) เป็นการนำปลาหมึกที่แปรรูปแล้วมาแช่แข็งเป็นชิ้น ๆ หรือเป็นตัว ๆ จนแข็งแล้วนำมาใส่ถุงพลาสติกโดยเรียงเป็นชิ้น ๆ หรือเป็นตัว ๆ ตามน้ำหนักที่ต้องการของลูกค้าเช่น ถุงละ 1 กิโลกรัม บรรจุใส่กล่องกระดาษเพื่อการส่งออก

4) มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมปลาหมึกแช่เย็นแช่แข็ง

กระทรวงอุตสาหกรรมได้กำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมปลาหมึกแช่เยือกแข็งตาม มอก. 428-2525 จะสรุปเฉพาะส่วนที่เกี่ยวกับการกำหนดชนิดแบบและขนาดของปลาหมึกเยือกแข็ง ดังต่อไปนี้

4.1) ชนิดของปลาหมึกแช่เย็นแช่แข็ง

ได้แบ่งออกเป็น 7 ชนิด คือ

(1) ปลาหมึกทั้งตัว (whole round) ได้แก่ปลาหมึกที่มีอวัยวะทุกส่วนครบตามธรรมชาติหรือได้เอาเฉพาะงูหนึกออกแล้ว

(2) ปลาหมึกชักไส้ (whole cleaned, gutted) ได้แก่ปลาหมึกทั้งตัวที่ลอกหนังเอาตา ปากและอวัยวะภายในออกทั้งหมด

(3) ปลาหมึกหลอด (tube) ได้แก่ปลาหมึกชักไส้ที่เอาหัวออก

(4) ปลาหมึกวงแหวน (ring) ได้แก่ปลาหมึกหลอดที่หั่นเป็นชิ้นๆ ตามขวางของลำตัว

(5) ปลาหมึกแผ่น (fillet) ได้แก่ ปลาหมึกหลอดที่ผ่าตามความยาวตลอดลำตัว

(6) ปลาหมึกเส้น (slice) ได้แก่ปลาหมึกแผ่นที่นำมาหั่นเป็นชิ้น ๆ ตามขวางของลำตัว

(7) หนวดปลาหมึก (tentacle, leg, head) ได้แก่ส่วนหัวของปลาหมึกที่เอาตาและปากออกแล้ว

4.2) แบบของปลาหมึกแช่เย็นแช่แข็ง

ปลาหมึกเยือกแข็งแบ่งออกเป็น 2 แบบคือ

(1) แบบเป็นก้อน (block frozen)

(2) แบบแยกเป็นชิ้นหรือเป็นตัว (individreal quick frojen)

4.3) ขนาด

ขนาดของปลาหมึกคิดเป็นจำนวนตัวต่อน้ำหนักเนื้อ 1 กิโลกรัม ให้เป็นไปตามกำหนด ดังนี้

4.3.1) ปลาหมึกกล้วย

(1) ปลาหมึกทั้งตัวไม่เกิน 5

(2) ปลาหมึกชักไส้ไม่เกิน 10, 11/20 และ 21/40

(3) ปลาหมึกหลอดไม่เกิน 10, 11/20 และ 21/40

4.3.2) ปลาหมึกกระดอง

(1) ปลาหมึกชักไส้ไม่เกิน 10, 11/20, 21/40, 41/60 และเกิน 60 ขึ้นไป

(2) ปลาหมึกแผ่น 2/4, 5/7, 8/10, 11/20, 21/30, 31/40, 41/60, 61/80

และเกิน 80 ขึ้นไป

4.3.3) ปลาหมึกสาย

(1) ปลาหมึกทั้งตัว 5/15, 16/25, 26/40 และเกิน 40 ขึ้นไป

5) ต้นทุนการแปรรูปปลาหมึกสดแช่แข็ง

สำหรับต้นทุนการแปรรูปปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งนั้น สามารถพิจารณาได้จากโครงสร้างต้นทุนการผลิตกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง เนื่องจากโรงงานแปรรูปจะเป็นโรงงานเดียวกัน

3.2.1.2 โครงสร้างการตลาดส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง

1) ปริมาณและมูลค่าการส่งออก

ปริมาณและมูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งทุกชนิดปริมาณส่งออกมีแนวโน้มลดลงในช่วง 10 ปี ที่ผ่านมาโดยในปี 2529 ส่งออกเป็นปริมาณ 58,909 ตัน แต่ในปี 2538 ส่งออกได้เพียง 54,048 ตัน ลดลงร้อยละ 8.25 จากปี 2529 โดยส่งออกได้มากที่สุดในปี 2532 ส่งออกได้เท่ากับ 69,224 ตัน ส่วนมูลค่าการส่งออกมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นโดยในปี 2529 ส่งออกมีมูลค่า 3,706 ล้านบาทและในปี 2538 มูลค่าส่งออกเพิ่มขึ้นเป็น 6,940 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเท่ากับร้อยละ 87.26 ของมูลค่าในปี 2529 (ตารางที่ 3.34)

2) ตลาดส่งออกที่สำคัญของประเทศไทย

2.1) ประเทศญี่ปุ่น

ประเทศที่ประเทศไทยส่งสินค้าปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งเข้าประเทศมากที่สุดทุกปีทั้งปริมาณและมูลค่า จากตารางที่ 3.35 และ 3.36 ในช่วงปี 2536 ถึง 2538 คือ ประเทศญี่ปุ่น โดยในปี 2536 ประเทศไทยส่งออกปลาหมึกแช่เย็นแช่แข็งไปประเทศญี่ปุ่นเป็นปริมาณ 27,012 ตันมูลค่า 4,001 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 46.11 และ 67.88 ของปริมาณและมูลค่าส่งออกปลาหมึกแช่เย็นแช่แข็งทั้งหมด และในปี 2538 ส่งออกลดลงเหลือ 26,366 ตัน แต่ยังเป็นร้อยละ 48.78 ของปริมาณส่งออกทั้งหมดซึ่งสูงสุด แต่มูลค่าเพิ่มมากขึ้นกว่าปี 2536 โดยส่งออกคิดเป็นมูลค่า 74.11 ของมูลค่าส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งทั้งหมด จะเห็นได้ว่าประเทศญี่ปุ่นเป็นตลาดที่สำคัญที่สุด

นอกจากนี้ประเทศญี่ปุ่นยังเป็นประเทศนำเข้าปลาหมึกมากที่สุดในโลก โดยนำเข้าจากประเทศต่าง ๆ ประมาณ 35 ประเทศ แต่นำเข้าจากประเทศผู้ส่งออกที่สำคัญเพียง 5 ประเทศ คือ เกาหลีใต้ สเปน โปแลนด์ ไทย และมอรอคโค

2.2) ประเทศอิตาลี

ตลาดอิตาลีเป็นตลาดนำเข้าปลาหมึกแช่เย็นแช่แข็งที่สำคัญอีกประเทศหนึ่งของโลก และเป็นตลาดที่สำคัญรองจากตลาดญี่ปุ่น จากตารางที่ 3.35 และ 3.36 ในช่วงปี 2536-2538 ไทยส่งปลาหมึกแช่เย็นแช่แข็งเข้าเป็นอันดับสองทุกปีโดยในปี 2536 ไทยส่งไปขายยังตลาดอิตาลี 12,355 ตัน หรือคิดเป็นร้อยละ 21.09 มีมูลค่า 698 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 11.84 และในปี 2538 ไทยส่งเข้าตลาดอิตาลี 11,477 ตันคิดเป็นมูลค่า 685 ล้านบาท

ตารางที่ 3.34 ปริมาณและมูลค่าส่งออกปลาหมึกแช่เย็น แช่แข็งของประเทศไทย

ปี	ตัน	ล้านบาท
2529	58,909	3,706
2530	61,645	4,167
2531	58,869	3,896
2532	69,224	5,250
2533	62,389	4,577
2534	62,691	5,894
2535	63,689	5,675
2536	58,581	5,844
2537	60,544	7,084
2538	54,048	6,940

ที่มา : กรมศุลกากร

ตารางที่ 3.35 ปริมาณส่งออกปลาหมึกแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยแยกตามประเทศ
ผู้นำเข้าในปี พ.ศ. 2536-2538

ประเทศผู้นำเข้า	2536		2537		2538	
	ตัน	%	ตัน	%	ตัน	%
ญี่ปุ่น	27,012	46.11	29,641	48.96	26,366	48.78
อิตาลี	12,355	21.09	12,464	20.59	11,477	21.23
สหรัฐอเมริกา	2,811	4.80	2,001	3.31	1,646	3.05
ออสเตรเลีย	2,500	4.27	2,683	4.43	2,094	3.87
สิงคโปร์	1,935	3.30	2,358	3.89	1,870	3.46
ฝรั่งเศส	1,795	3.06	1,937	3.20	1,889	3.50
ฮ่องกง	1,709	2.92	1,957	3.23	1,727	3.20
เยอรมัน	1,567	2.67	1,532	2.53	1,151	2.13
สเปน	602	1.03	808	1.33	1,156	2.14
มาเลเซีย	53	0.09	417	0.69	661	1.22
อื่น ๆ	6,242	10.66	4,746	7.84	4,011	7.42
รวม	58,581	100.00	60,544	100.00	54,048	100.00

ที่มา : กรมศุลกากร

ตารางที่ 3.36 มูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยแยกตามประเทศผู้นำเข้า
ในปี พ.ศ. 2536-2538

ประเทศผู้นำเข้า	2536		2537		2538	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ญี่ปุ่น	4,001	67.88	5,073	71.61	5,143	74.11
อิตาลี	698	11.84	781	11.02	685	9.87
สหรัฐอเมริกา	178	3.02	144	2.03	135	1.95
ออสเตรเลีย	139	2.36	155	2.19	115	1.66
สิงคโปร์	131	2.22	161	2.27	119	1.71
ฝรั่งเศส	90	1.53	114	1.61	122	1.76
ฮ่องกง	106	1.80	130	1.84	137	1.97
เยอรมัน	127	2.15	131	1.85	104	1.50
สเปน	27	0.46	44	0.62	56	0.81
มาเลเซีย	3	0.05	12	0.17	24	0.35
อื่น ๆ	394	6.68	339	4.79	300	4.32
รวม	5,894	100.00	7,084	100.00	6,940	100.00

ที่มา : กรมศุลกากร

2.3) ตลาดอื่น ๆ

ตลาดอื่น ๆ ที่ประเทศไทยส่งออก โดยส่วนแบ่งประเทศละประมาณ ร้อยละ 3 ของปริมาณส่งออกทั้งหมดในปี 2538 คือ สหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย สิงคโปร์ ฝรั่งเศส และฮ่องกง ส่วนประเทศที่ประเทศไทยส่งไปขายเป็นปริมาณประมาณร้อยละ 2 ของปริมาณส่งออกทั้งหมดในปี 2538 คือประเทศเยอรมันและสเปน นอกจากนี้ประเทศไทยยังส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งไปขายยังประเทศอื่น ๆ ในปี 2538 เป็นปริมาณรวม 4,011 ตัน หรือร้อยละ 7.42 ของปริมาณส่งออกทั้งหมดมีมูลค่า 300 ล้านบาท หรือร้อยละ 4.32 ของมูลค่าส่งออกทั้งหมด (ตารางที่ 3.35 และ 3.36)

กล่าวโดยสรุปแล้วสถานการณ์ในปี 2538 ปลาหมึกสดปริมาณและมูลค่าลดลงจากปี 2537 ร้อยละ 10.7 และ 2.0 เหลือ 54,048 ตันและมูลค่าส่งออก 6,940 ล้านบาทตามลำดับ เพราะการส่งออกไปยังตลาดสำคัญอันดับหนึ่งลดลงร้อยละ 11 เหลือ 26,366 ตัน เพราะภาวะเศรษฐกิจของญี่ปุ่นซบเซาต่อเนื่อง อัตราการว่างงานในประเทศสูงถึงร้อยละ 32 ส่วนตลาดอิตาลีซึ่งเป็นตลาดสำคัญอันดับสองลดการนำเข้าลงร้อยละ 7.9 เหลือ 11,477 ตัน เพราะไปนำเข้าจากอินเดียที่ราคาส่งออกอยู่ในระดับต่ำกว่าไทย นอกจากนี้สหภาพยุโรปยังได้เข้มงวดในการบรรจุหีบห่อรวมถึงการขนส่งต้องเป็นไปตามระเบียบของทางการประกอบกับพ่อค้าสนใจนำเข้าผลิตภัณฑ์แปรรูปที่สำเร็จรูปเพิ่มขึ้นแทนการนำเข้าในรูปของปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง

3.2.2. ปัญหาการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย

การส่งออกปลาหมึกแช่เย็นแช่แข็งได้เพิ่มมากขึ้นในช่วงแรกแล้วกลับมีแนวโน้มส่งออกลดลงในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา เพราะมีปัญหาหลายประการที่เป็นอุปสรรคทำให้การส่งออกไม่ขยายตัวเท่าที่ควรเพราะมีปัญหาต่าง ๆ ดังนี้

1) ด้านวัตถุดิบ

วัตถุดิบปลาหมึกที่นำมาแปรรูปมีไม่เพียงพอและไม่สม่ำเสมออีกทั้งขนาดและคุณภาพไม่สอดคล้องกับความต้องการของอุตสาหกรรมห้องเย็นผู้แปรรูปอันเป็นมาจากการจับปลาหมึกได้น้อยลง เนื่องจากทำการประมงเกินศักยภาพการผลิตสัตว์น้ำตามธรรมชาติและผลจากประกาศเขตเศรษฐกิจ 200 ไมล์ทะเลของประเทศเพื่อนบ้านมีส่วนทำให้พื้นที่การทำประมงที่มีอยู่เดิมลดลง นอกจากนี้ยังเกิดจากโรงงานแปรรูปห้องเย็นได้เพิ่มขึ้นอย่างมากทำให้มีความต้องการวัตถุดิบปลาหมึกมากจึงทำให้มีการขาดแคลนวัตถุดิบในบางช่วง

2) ปัญหาคุณภาพของปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง

การส่งออกปลาหมึกสดแช่แข็งไปยังประเทศแถบยุโรปมักจะมีปัญหาอยู่เสมอโดยเฉพาะการส่งไปอิตาลีที่มีความเข้มงวดเกี่ยวกับคุณภาพมากโดยทางอิตาลีกำหนดให้มีสาร

แคดเมียมเจือปนอยู่ในได้ไม่เกิน 1ppm ทำให้ปลาหมึกสดแช่แข็งจากไทยมีปัญหาอยู่ระยะหนึ่งต่อมาอิตาลีกำหนดให้มีได้ไม่เกิน 2 ppm ส่วนตลาดญี่ปุ่นได้เน้นนักเรื่องเกี่ยวกับเชื้ออหิวาต์หากตรวจพบปลาหมึกสดแช่แข็งที่ส่งไปจะถูกทำลายทันที ส่วนตลาดสหรัฐอเมริกา มีการเข้มงวดเกี่ยวกับเชื้อ Samonella และสิ่งเจือปนอื่น ๆ ที่ปนอยู่ในสินค้า

โดยปกติปัญหาคุณภาพนี้สาเหตุใหญ่มาจากขั้นตอนการผลิตนับแต่การจับจากทะเลจนถึงการแปรรูปในโรงงานห้องเย็น ซึ่งชาวประมงจำนวนมากขาดความเอาใจใส่ในคุณภาพของปลาหมึกที่จับได้และบางครั้งขั้นตอนการแปรรูปควบคุมไม่ทั่วถึง

3) การตัด GSP จากสหภาพยุโรป

ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งจากประเทศไทยเป็นสินค้ากลุ่มประมงที่จะถูกตัด GSP ลงร้อยละ 50 ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2540 และจะถูกตัด GSP ร้อยละ 100 ตั้งแต่ 1 เมษายน พ.ศ. 2542 ซึ่งเป็นการเลือกปฏิบัติตัดสิทธิ GSP เฉพาะประเทศไทยทำให้ผู้นำเข้าจากไทยต้องเสียภาษีขาเข้าสูงกว่าผู้ส่งออกที่เป็นคู่แข่งของไทย

4) ปัญหาค่าขนส่ง

มีการขึ้นค่าระวางเช่าตู้บรรจุสินค้าทำให้ต้นทุนการนำเข้าจากไทยสูงขึ้น เพราะผู้นำเข้าต้องจ่ายค่าระวางส่งเองทำให้ผู้นำเข้าหันไปนำเข้าจากประเทศอื่นที่มีต้นทุนถูกกว่าของไทย

3.2.3 ทิศทางแนวนโยบายปลาหมึกแช่เย็นแช่แข็งเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการส่งออก

ประเทศไทยมีตลาดหลักเพียง 2 ตลาด คือ ตลาดประเทศญี่ปุ่นและอิตาลี ถ้าหากจะขยายตลาดไปยังตลาดอื่น ๆ จำเป็นที่จะต้องให้ความสนใจในเรื่องของคุณภาพและสุขอนามัย เนื่องจากถ้าหากเป็นตลาดยุโรปตอนล่างการนำเข้าปลาหมึกจะเป็นปลาหมึกทั้งตัวซึ่งมีโอกาสพบสารแปลกปลอม เช่นการเจือปนของโลหะหนัก ซึ่งผลมอยุ่ในส่วนหัวหรือในน้ำหมึกที่เกิดจากปัญหาสภาพสิ่งแวดล้อมและคุณภาพน้ำในแหล่งประมงของไทย หากไม่มีปัญหาเรื่องนี้แล้ว การสนับสนุนเรื่องการขยายตลาดให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าและการเจาะตลาดในประเทศแถบยุโรป ประเทศไทยยังมีความมีโอกาสขยายตัวการส่งออกของสินค้าปลาหมึกแช่เย็นแช่แข็งได้

จะเห็นได้ว่าโอกาสการขยายตลาดปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งขึ้นอยู่กับผลผลิตปลาหมึกสดที่ได้ทั้งด้านปริมาณและคุณภาพ กรมประมงจึงได้มีมาตรการต่าง ๆ เพื่อสงวนพันธุ์ปลาหมึกในธรรมชาติและให้ปลาหมึกที่จับได้มีขนาดที่เหมาะสมโดยมีมาตรการกำหนดขนาดตาอวนของเรือโคหมึกให้มีขนาดใหญ่กว่า 3.2 เซนติเมตร และห้ามการใช้อวนลาก อวนล้อมจับที่มีขนาดเล็กกว่า 4.7 เซนติเมตรจับสัตว์น้ำในบริเวณบางจังหวัด และแนะนำให้ชาวประมงใช้ลอบหมึกที่เป็นเครื่องมือที่ไม่ทำลายพันธุ์ปลาหมึก ขณะเดียวกันชาวประมงและผู้ที่เกี่ยวข้องหลายฝ่ายพยายาม

ประชาสัมพันธ์ให้ตระหนักถึงผลดีของการรักษาสภาพความสดและความสะอาดของสัตว์น้ำหลังจาก
นำขึ้นจากทะเล ซึ่งมีผลโดยตรงต่อคุณภาพของปลาหมึกสดที่ได้ซึ่งจะส่งผลให้ผลิตภัณฑ์จาก
ปลาหมึกมีคุณภาพไปด้วย ทำให้ไม่มีปัญหาเรื่องคุณภาพในการส่งออก

บทที่ 4

โครงสร้างตลาดปลาทุ่นำกระป๋องส่งออกของไทย

อุตสาหกรรมปลาทุ่นำกระป๋องเป็นอุตสาหกรรมเกษตรที่ทำรายได้ให้กับประเทศในลำดับต้นๆ แต่อุตสาหกรรมนี้มีลักษณะที่ค่อนข้างแตกต่างจากอุตสาหกรรมทั่วไป กล่าวคือวัตถุดิบสำหรับอุตสาหกรรมนี้ส่วนใหญ่ (ประมาณร้อยละ 70 - 80) ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ในขณะที่อุตสาหกรรมเกษตรอื่นนั้นใช้วัตถุดิบเกือบทั้งหมดที่ผลิตในประเทศไทย นอกจากนี้วัตถุดิบส่วนใหญ่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศแล้ว ปลาทุ่นำกระป๋องส่วนใหญ่ที่ผลิตได้จะส่งไปจำหน่ายต่างประเทศ (ประมาณร้อยละ 95 ของผลผลิตทั้งหมด) จึงสามารถกล่าวได้ว่าอุตสาหกรรมปลาทุ่นำกระป๋องนี้เป็นอุตสาหกรรมเพิ่มมูลค่า (value-added industry) อย่างแท้จริง และการเพิ่มมูลค่างกล่าวได้ก่อให้เกิดรายได้เข้าประเทศปีละไม่ต่ำกว่า 10,000 ล้านบาทเป็นระยะเวลาไม่ต่ำกว่า 10 ปีมาแล้ว ดังนั้นปัจจัยที่กำหนดผลการดำเนินงานของอุตสาหกรรมนี้จึงประกอบด้วย

1. ปัจจัยเกี่ยวกับการนำเข้า ได้แก่ แหล่งวัตถุดิบ ชนิดของวัตถุดิบนำเข้า ปริมาณนำเข้าและราคานำเข้า
2. ปัจจัยเกี่ยวกับการส่งออก ได้แก่ ประเทศคู่ค้าและคู่แข่ง มาตรการของประเทศคู่ค้าและคู่แข่ง เป็นต้น
3. ปัจจัยเกี่ยวกับความสามารถในการเพิ่มมูลค่า เช่น โครงสร้างผู้ผลิตและโครงสร้างต้นทุนการผลิต เป็นต้น

4.1 ปัจจัยด้านวัตถุดิบ

4.1.1 ปริมาณการจับปลาทุ่นำของประเทศไทยและปริมาณการนำเข้า

ปลาทุ่นำที่ใช้เป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมปลาทุ่นำกระป๋องของไทยนั้นมาจาก แหล่งที่สำคัญ คือ จากการจับของเรือประมงไทยและจากการนำเข้า แหล่งทำประมงปลาทุ่นำของประเทศไทยประกอบด้วย 2 แหล่งที่สำคัญ คือ แหล่งประมงในน่านน้ำไทยและแหล่งประมงนอกล่านน้ำไทย (กรมประมง, 2535) โดยแหล่งประมงในน่านน้ำไทยแบ่งเป็น 7 เขตดังนี้ คือ

เขต 1 อ่าวไทยด้านตะวันออก ได้แก่ทะเลในเขตจังหวัดตราด จันทบุรี และระยอง

เขต 2 อ่าวไทยตอนใน ได้แก่ทะเลในเขตจังหวัดชลบุรี ฉะเชิงเทรา สมุทรปราการ

กรุงเทพมหานคร สมุทรสาคร สมุทรสงคราม และเพชรบุรี

เขต 3 อ่าวไทยด้านตะวันตกตอนบน ได้แก่ทะเลในเขตจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ชุมพร และ สุราษฎร์ธานี

เขต 4 อ่าวไทยด้านตะวันตกตอนล่าง ได้แก่ทะเลในเขตจังหวัดนครศรีธรรมราช สงขลา ปัตตานี และนราธิวาส

เขต 5 อ่าวไทยตอนกลาง ได้แก่ทะเลที่อยู่บริเวณกลางอ่าวไทย มีอาณาเขต ติดต่อเส้นแบ่งเศรษฐกิจจำเพาะของประเทศมาเลเซียและสาธารณรัฐประชาชนกัมพูชา

เขต 6 ทะเลอันดามันตอนบน ได้แก่ทะเลในเขตจังหวัดระนอง พังงา และภูเก็ต

เขต 7 ทะเลอันดามันตอนล่าง ได้แก่ทะเลในเขตจังหวัดกระบี่ ตรัง และสตูล

แหล่งประมงปลาทูน่านอกน่านน้ำไทยที่จัดโดยเรือประมงไทย ประกอบด้วย

1. มหาสมุทรอินเดีย คือมหาสมุทรบริเวณตอนเหนือของเกาะสุมาตรา ศรีลังกา มัลดีป ซิซิลี เมอร์เซียมและมาดากัสการ์
2. ทะเลจีนใต้ บริเวณชายฝั่ง ซาตาร์ ซาราวัก ทะเลอันดามัน ชูลาวิซี ซารอง และทะเลตอนเหนือของเกาะนิวกินี

ซึ่งจากการศึกษาของกรมประมงพบว่าปลาทูน่าที่จับในบริเวณอ่าวไทยจะอยู่ในช่วงร้อยละ 80 - 96 ของปริมาณปลาทูน่าที่จับได้ทั้งหมด ที่เหลือเป็นปลาทูน่าที่จับได้จากมหาสมุทรอินเดีย (กรมประมง, 2535) แต่เนื่องจากอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องของประเทศไทยได้พัฒนาไปอย่างรวดเร็วมาก ทำให้ปริมาณปลาทูน่าที่จับโดยเรือประมงไทยไม่เพียงพอต่อความต้องการใช้ปลาทูน่าเพื่อเป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องของไทยได้ จากสถิติในช่วงปี 2531 - 2538 พบว่าปริมาณปลาทูน่าที่ไทยจับได้นั้น สมองความต้องการของอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องได้เพียงเล็กน้อยเท่านั้น โดยในช่วงปีหลัง ๆ ปริมาณปลาทูน่าที่ไทยจับได้มีแนวโน้มลดลง (ตารางที่ 4.1) ในทางตรงกันข้ามปริมาณการนำเข้าปลาทูน่าสดแช่เย็นและแช่เย็นจนแข็งก็มีแนวโน้มสูงขึ้นจนถึงปี 2536 แต่ในปี 2535 ได้ลดลงจากช่วงก่อน ๆ เนื่องจากประสบปัญหาจากตลาดสหรัฐอเมริกาและมีแนวโน้มลดลงตั้งแต่ปี 2537 และ 2538 เนื่องจากประสบปัญหาด้านการส่งออกและปัญหาการผลิตภายใน (รายละเอียดจะปรากฏในตอนต่อไป)

4.1.2 การนำเข้าแยกตามชนิดของปลาทูน่าที่ไทยนำเข้าและแหล่งนำเข้า

ปลาทูน่าที่ไทยนำเข้าแบ่งแยกเป็น 3 ชนิดที่สำคัญ คือ ปลาทูน่าสคิปแจ็ค (skipjack) ปลาทูน่าครีบน้ำเงิน (yellow fin tunas) และปลาทูน่าแอลบาคอร์ (albacore) โดยนำเข้าใน 2 ลักษณะ คือ แช่เย็นและแช่เย็นจนแข็ง โดยปริมาณปลาทูน่าแช่เย็นจนแข็งที่นำเข้าจะเป็นประมาณร้อยละ 95 - 99 ของปริมาณปลาทูน่านำเข้าทั้งหมด สำหรับปลาทูน่าแช่เย็นจนแข็งทั้งหมดที่นำเข้าพบว่าเป็นการนำเข้าปลาทูน่าสคิปแจ็คมากที่สุด คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 78-85 ของปลาทูน่าแช่เย็นจนแข็ง

ตารางที่ 4.1 ปริมาณการจับปลาทูน่าของประเทศไทยและปริมาณการนำเข้า

หน่วย : ตัน

ปี	ปริมาณการจับของไทย 1/	ปริมาณนำเข้า 2/	รวม
2531	146,375(34.66)	275,919(65.34)	422,294
2532	129,650(27.10)	335,178(72.10)	464,828
2533	163,200(31.10)	362,038(68.90)	525,238
2534	152,200(23.48)	496,259(76.52)	648,459
2535	169,000(28.20)	430,709(71.80)	599,709
2536	147,600(18.86)	636,895(81.14)	784,495
2537	145,000(26.26)	407,875(73.74)	552,875
2538	n.a.	349,633	n.a.

หมายเหตุ 1/ ปลาโอดำและโอลาย

2/ ปลาทูน่าแอลบาคอร์ ปลาทูน่าครีบลีโง ปลาทูน่าสคิปแจ็คและปลาทูน่าอื่น ๆ ทั้งหมด
แช่เย็นจนแข็ง

ที่มา : 1/ กรมเศรษฐกิจการประมง กรมประมง

2/ กรมศุลกากร

ตารางที่ 4.2 ปริมาณ มูลค่านำเข้าและราคานำเข้าปลาทูน่า albacore หรือ long fin tuna ที่ประเทศไทยนำเข้าใน ช่วงปี 2535 - 2539

ปี	ปริมาณนำเข้า (ตัน)	มูลค่านำเข้า (ล้านบาท)	ราคานำเข้า (บาท/ตัน)
2535	11,377	828.58	72,829
2536	9,891	643.89	65,098
2537	9,517	547.82	57,562
2538	14,398	793.91	55,140
2539 (ม.ค.-มิ.ย.)	7,542	372.48	49,387

ที่มา : กรมศุลกากร

นำเข้าทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ปลาทูน่าครีบน้ำเงินและแอลบาคอร์ ซึ่งสัดส่วนการนำเข้าเท่ากับ ร้อยละ 14-19 และ 1-5 ตามลำดับ (ตามที่ 4.2-4.5) เหตุผลหนึ่งของการนำเข้าปลาทูน่าสคิปแจ็คเป็น สัดส่วนที่มากกว่าปลาทูน่าชนิดอื่น คือ ราคานำเข้าเฉลี่ยโดยทั่วไปของปลาทูน่าสคิปแจ็คจะถูกกว่า เช่นในปี 2538 ราคาปลาทูน่าสคิปแจ็ค ครีบน้ำเงิน และแอลบาคอร์ เท่ากับ 23,143 31,656 และ 55,140 บาท/ตัน ตามลำดับ ระดับราคาของปลาทูน่าแต่ละชนิดขึ้นอยู่กับขนาดของปลา ปริมาณของ ปลาแต่ละชนิดที่ประเทศต่างๆ จับได้ในแต่ละช่วงเวลา ซึ่งขนาดของปลาทูน่าสคิปแจ็คนั้นเล็กสุดเมื่อ เปรียบเทียบกับปลาทูน่าครีบน้ำเงินและแอลบาคอร์ แต่เป็นที่น่าสังเกตว่าระดับราคานำเข้าของปลาทู น่าทั้ง 3 ชนิด มีแนวโน้มลดลงอย่างเห็นได้ชัดโดยเฉพาะอย่างยิ่งระดับราคานำเข้าของปลาทูน่า สคิปแจ็ค ซึ่งราคานำเข้าเฉลี่ยของปี 2538 นั้นเป็นประมาณร้อยละ 54 ของราคานำเข้าเฉลี่ยของปี 2535 ในขณะที่ราคานำเข้าเฉลี่ยของปลาทูน่าแอลบาคอร์และครีบน้ำเงินในปีเดียวกันเป็นประมาณ ร้อยละ 75 และ 77 ของราคานำเข้าเฉลี่ยของปี 2535 ตามลำดับ

เมื่อเปรียบเทียบราคานำเข้าปลาทูน่าสคิปแจ็คกับราคาปลาทูน่า(ปลาโอดำ ปลาโอ ลาย) ที่ไทยจับได้ พบว่าราคาเฉลี่ยปลาโอดำและปลาโอลายที่ไทยจับได้มีแนวโน้มลดลงในช่วงปี 2531-2533 ซึ่งหลังจากนั้น คือปี 2534-2537 ราคาปลาโอดำมีแนวโน้มสูงขึ้นแต่สำหรับปลาโอลาย กลับมีราคาลดลง (ตารางที่ 4.6) ซึ่งราคานำเข้าปลาทูน่าสคิปแจ็คในช่วงดังกล่าวอยู่สูงกว่าราคาปลา โอดำและโอลายที่ไทยจับได้ประมาณ 2-3 เท่า (ตารางที่ 4.7 เทียบกับตารางที่ 4.6) โดยเฉพาะในช่วง ก่อนปี 2536 แต่หลังจากนั้นราคานำเข้าของปลาทูน่าสคิปแจ็คมีแนวโน้มลดลงอย่างมาก จนในปี 2537 ราคานำเข้าปลาทูน่าสคิปแจ็คต่ำกว่าราคาปลาโอดำที่ไทยจับได้เล็กน้อย แต่สูงกว่าราคาปลาโอ ลาย ส่วนราคานำเข้าปลาทูน่าครีบน้ำเงินและแอลบาคอร์นั้นจะสูงกว่าราคาปลาโอดำและโอลายมาก (ตารางที่ 4.8 และ 4.9)

สำหรับแหล่งปลาทูน่าที่ไทยนำเข้านั้นพบว่าได้มาจากกองเรือประมงน้ำลึกของ ประเทศต่าง ๆ ซึ่งตระเวนจับปลาทูน่าตามน่านน้ำต่าง ๆ ได้แก่ มหาสมุทรอินเดีย มหาสมุทรแปซิฟิก และมหาสมุทรแอตแลนติก โดยจำนวนประเทศที่ไทยนำเข้าปลาทูน่านั้นมีกว่า 30 ประเทศ แต่ประเทศ ที่เป็นแหล่งนำเข้าหลักของปลาทูน่าสคิปแจ็คและปลาทูน่าครีบน้ำเงินสำหรับประเทศไทยอยู่ในทวีป เอเชีย ได้แก่ ไต้หวัน ญี่ปุ่นและเกาหลีใต้ ซึ่งสัดส่วนการนำเข้าปลาทูน่าทั้ง 2 จากทั้ง 3 ประเทศจะอยู่ ในช่วงประมาณร้อยละ 40 - 50 ของปริมาณการนำเข้ารวมของปลาทูน่าทั้ง 2 (ตารางที่ 4.10 - 4.11) สำหรับปลาทูน่าแอลบาคอร์นั้นไทยนำเข้าจากประเทศญี่ปุ่น ไต้หวันและสิงคโปร์ เป็นสำคัญ (ตารางที่ 4.12) ซึ่งการนำเข้าจากแต่ละแหล่งจะมากน้อยเพียงใดนั้น นอกจากพิจารณาเรื่องราคาแล้ว ผู้ ประกอบการยังคำนึงถึงปริมาณอุปทานของปลาทูน่าแต่ละแหล่งที่สามารถทำให้เกิดความต่อเนื่องใน การผลิตด้วยเช่นกัน ซึ่งจากจำนวนประเทศที่เป็นแหล่งอุปทานของปลาทูน่าให้กับอุตสาหกรรมปลา

ตารางที่ 4.3 ปริมาณมูลค่าการนำเข้าและราคาเฉลี่ยนำเข้าปลาทูน่าครีบน้ำเงิน (yellow fin tunas) ที่ประเทศไทยนำเข้าในช่วงปี 2535 - 2539

ปี	ปริมาณนำเข้า (ตัน)	มูลค่านำเข้า (ล้านบาท)	ราคานำเข้า (บาท/ตัน)
2535	78,321	3,227.65	41,210
2536	74,474	2,396.11	32,174
2537	73,523	2,237.60	30,434
2538	57,663	1,825.41	31,656
2539 (ม.ค.-มิ.ย.)	28,043	795.23	28,362

ที่มา : กรมศุลกากร

ตารางที่ 4.4 ปริมาณมูลค่าการนำเข้าและราคาเฉลี่ยนำเข้าปลาทูน่า skipjack ที่ไทยนำเข้าในช่วงปี 2535 - 2539

ปี	ปริมาณนำเข้า (ตัน)	มูลค่านำเข้า (ล้านบาท)	ราคานำเข้า (บาท/ตัน)
2535	317,966	13,518.18	42,514
2536	304,237	10,651.47	35,010
2537 ^{1/}	301,765	7,969.03	26,408
2538	267,917	6,200.34	23,143
2539(ม.ค.-มิ.ย.)	128,308	3,001.26	23,391

หมายเหตุ : 1/ ไม่รวมปริมาณการนำเข้าจากกานา เนื่องจากตัวเลขปริมาณการนำเข้าจากประเทศนี้
สูงผิดปกติในขณะที่มูลค่าการนำเข้าต่ำ

ที่มา : กรมศุลกากร

ตารางที่ 4.5 สัดส่วนของปริมาณและมูลค่านำเข้าปลาทูน่า albacore, yellow fin และ skipjack
ที่ประเทศไทยนำเข้าในช่วงปี 2535 - 2539

หน่วย : ร้อยละ

ปี	albacore		yellow fin		skipjack	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
2535	2.79	4.72	19.21	18.36	78.50	76.92
2536	2.56	4.70	19.16	17.50	78.28	77.80
2537	0.96	4.97	14.41	21.16	84.63	73.86
2538	3.70	9.00	14.73	20.70	81.57	70.30
2539 (มค.-มิย.)	4.61	8.93	17.11	19.08	78.28	71.99

ที่มา : คำนวณจากตารางที่ 4.2 - 4.4

ตารางที่ 4.6 ปริมาณการจับปลาโอตัวและปลาโอลายของไทย ปี 2531 - 2537

ปี	ปริมาณ (ตัน)		มูลค่า (ล้านบาท)		ราคาเฉลี่ย (บาทต่อกก.)	
	ปลาโอตัว	ปลาโอลาย	รวม	ปลาโอตัว	ปลาโอลาย	รวม
2531	92,900	53,500	146,400	1,784	737	2,521
2532	82,100	47,500	129,600	1,597	529	2,126
2533	102,400	60,800	163,200	1,635	758	2,393
2534	84,800	67,400	152,200	2,011	1,078	3,089
2535	74,400	94,600	169,000	1,637	1,514	3,151
2536	60,400	87,200	147,600	1,462	893	2,355
2537	63,200	81,800	145,000	1,751	1,014	2,765
				19,21	13,77	17,22
				19,45	11,14	16,40
				15,97	12,47	14,66
				23,71	16,00	20,30
				22,01	16,00	18,64
				24,21	10,24	15,96
				27,71	12,40	19,07

หมายเหตุ : ปี 2537 ตัวเลขประมาณการ

ที่มา : กองเศรษฐกิจการประมง กรมประมง

ตารางที่ 4.7 ราคานำเข้ารายเดือนปลาทูน่า skipjack ที่ประเทศไทยนำเข้าในช่วงปี 2531 - 2538 ^{1/}

หน่วย : บาท/ตัน

ปี	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	เฉลี่ย
2531	37,880	37,670	45,190	46,130	46,980	46,250	43,060	46,340	45,410	45,590	44,750	46,470	44,850
2532	43,480	46,500	46,260	45,910	47,280	45,590	47,240	43,940	44,810	46,970	46,150	42,910	45,700
2533	49,980	45,480	47,140	47,560	47,130	47,360	44,600	43,390	46,550	44,860	46,990	44,430	46,000
2534	46,500	44,990	45,750	45,650	46,820	46,740	46,430	45,890	44,870	44,750	44,120	47,630	45,810
2535	43,270	43,600	38,610	45,090	42,410	44,290	42,080	42,230	39,850	43,190	43,790	40,620	42,510
2536	44,790	44,290	45,880	41,500	42,290	42,300	41,270	25,680	27,620	24,370	25,880	26,880	35,010
2537	29,450	28,230	27,390	26,780	25,380	21,360	24,550	24,920	27,640	27,830	27,500	26,750	26,380
2538	24,590	21,560	21,720	19,290	19,560	19,140	20,540	26,800	27,330	27,180	26,410	28,060	23,140

หมายเหตุ: 1/ คำนวณจากข้อมูลปริมาณนำเข้าและมูลค่านำเข้าปลาทูน่าสคิปแปซิฟิกนำเข้า H.S.code 0303.430-004

ที่มา : ข้อมูลปริมาณนำเข้าและมูลค่านำเข้าจากกรมศุลกากร

ตารางที่ 4.8 ราคานำเข้ารายเดือนปลาทูน่า yellow fin ที่ประเทศไทยนำเข้าในช่วงปี 2531 - 2538 1/

หน่วย : บาท/ตัน

ปี	มค.	กพ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	เฉลี่ย
2531	36,520	43,940	47,860	51,040	51,360	52,070	47,570	50,980	46,400	46,400	49,090	46,120	48,070
2532	46,270	48,190	46,200	46,220	46,950	47,180	47,830	45,630	47,720	46,310	46,570	42,080	46,360
2533	47,290	47,240	48,110	47,890	47,830	47,390	46,870	46,020	37,410	46,030	44,960	44,450	45,360
2534	46,560	46,120	44,650	45,730	47,000	46,820	45,760	46,110	41,790	46,030	45,860	45,710	45,770
2535	33,730	42,890	39,910	45,600	42,620	41,230	42,350	44,450	41,820	40,960	42,580	37,100	41,210
2536	39,050	42,310	41,190	44,500	42,290	42,300	41,270	25,680	27,620	23,370	25,880	26,800	35,010
2537	31,930	31,110	29,830	29,180	29,470	28,060	26,990	31,130	30,810	27,910	32,800	33,240	30,430
2538	28,360	28,650	27,930	25,630	27,630	30,450	30,880	38,890	38,130	34,270	34,110	29,130	31,650

หมายเหตุ: 1/ คำนวณจากข้อมูลปริมาณนำเข้าและมูลค่านำเข้าปลาทูน่าคืบเหลืองซึ่งเป็นเงินแข็งห้า H.S.code 0303.420-009
ที่มา : ข้อมูลปริมาณนำเข้าและมูลค่านำเข้าจากกรมศุลกากร

ตารางที่ 4.9 ราคานำเข้ารายเดือนปลาทูน่า albacore ที่ประเทศไทยนำเข้าในช่วงปี 2531 - 2538^{1/}

หน่วย:บาท/ตัน

ปี	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	เฉลี่ย
2531	63,290	64,660	62,100	62,770	65,270	57,920	64,760	65,340	65,850	54,870	67,970	67,330	63,790
2532	67,450	66,340	65,520	68,330	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	61,730	59,680	64,970	70,010	65,180
2533	69,280	67,980	65,480	68,140	73,100	67,310	69,340	69,090	59,970	66,610	65,060	57,140	67,450
2534	65,820	59,670	65,320	63,540	66,080	60,410	67,890	172,710	67,140	67,900	68,450	60,650	72,880
2535	67,870	68,580	70,330	68,610	67,690	75,360	73,330	74,700	74,350	71,830	76,200	77,090	72,820
2536	72,120	71,410	70,930	70,560	55,660	67,090	60,020	72,570	49,440	68,200	68,110	71,390	65,100
2537	67,900	66,290	55,780	54,590	50,930	57,950	50,880	93,930	57,880	57,740	52,800	48,060	57,560
2538	60,300	53,970	53,960	62,860	51,070	53,050	47,420	41,280	55,040	58,150	60,940	60,350	55,130

หมายเหตุ: 1/ คำนวณจากข้อมูลปริมาณนำเข้าและมูลค่านำเข้าปลาทูน่าที่รับเหลือจกแทเเยนจนเเจงรหัสนำเข้า H.S.code 0303.410-008

ที่มา : ข้อมูลปริมาณนำเข้าและมูลค่านำเข้าจากกรมศุลกากร

ตารางที่ 4.10 ปริมาณและสัดส่วนการนำเข้าปลาหูฉลามสดแช่แข็งที่ไทยนำเข้าจากประเทศต่าง ๆ ปี 2535 - 2538

ประเทศ	ปริมาณนำเข้า (ตัน)				สัดส่วนนำเข้า (%)			
	2535	2536	2537	2538	2535	2536	2537	2538
ไต้หวัน	95,464	72,934	82,846	92,816	30.01	23.97	27.45	29.05
ญี่ปุ่น	37,431	48,432	25,471	42,492	11.77	15.92	8.44	13.30
เกาหลีใต้	47,599	33,990	44,770	29,212	14.97	11.17	14.83	9.14
ไมโครนีเชีย	.	.	32,159	29,863	.	.	10.65	9.35
สหรัฐอเมริกา	29,067	34,440	12,053	6,310	9.14	11.32	3.99	1.98
ปานามา	9,641	9,992	5,350	54,033	3.03	3.28	1.77	16.91
ฝรั่งเศส	36,868	24,514	11,894	1,381	11.59	8.06	3.94	0.43
เซเชลเลส	11,276	11,841	30,951	9,605	3.55	3.89	10.25	3.01
อื่น ๆ	50,620	68,094	56,271	53,685	15.94	22.39	18.68	16.83
รวม	317,966	304,237	301,765	319,397	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : กรมศุลกากร

ตารางที่ 4.11 ปริมาณและสัดส่วนการนำเข้าปลาพ่นน้ำที่ไทยนำเข้าจากประเทศต่าง ๆ ปี 2535 - 2538

ประเทศ	ปริมาณนำเข้า (ตัน)			สัดส่วนนำเข้า (%)				
	2535	2536	2537	2538	2535	2536	2537	2538
ไต้หวัน เกาหลีใต้ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา ไมโครนีเชีย รัสเซีย เซเชลเลส สิงคโปร์ อื่น ๆ	19,957	13,073	11,551	10,371	25.48	17.55	15.71	17.99
	16,406	13,288	10,369	7,382	20.95	17.84	14.10	12.80
	10,260	5,871	6,858	7,608	13.10	7.88	9.33	13.19
	9,398	8,235	2,934	5,479	12.00	11.06	3.99	9.50
	.	.	6,407	4,176	.	.	8.71	7.24
	650	1,638	5,621	2,587	0.83	2.20	7.65	4.49
	1,591	1,716	4,131	2,958	2.03	2.30	5.62	5.13
	1,715	221	44	2,378	2.19	0.30	0.06	4.12
	18,344	30,432	25,608	14,724	23.42	40.87	34.83	25.54
รวม	78,321	74,474	73,523	57,663	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : กรมศุลกากร

ตารางที่ 4.12 ปริมาณและสัดส่วนการนำเข้าปลาทูน่าแอลบาคอร์ที่ไทยนำเข้าจากประเทศต่าง ๆ ปี 2535 - 2538

ประเทศ	ปริมาณนำเข้า (ตัน)				สัดส่วนนำเข้า (%)			
	2535	2536	2537	2538	2535	2536	2537	2538
ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ไต้หวัน นิวซีแลนด์ อินโดนีเซีย อื่นๆ	1,125	2,498	3,934	5,278	9.89	25.26	41.34	36.66
	1,250	222	774	1,763	10.99	2.24	8.13	12.25
	3,607	1,455	1,360	2,585	31.70	14.71	14.29	17.95
	1,319	2,050	1,706	2,324	11.59	20.73	17.93	16.14
	1,135	1,144	255	609	9.98	11.57	2.68	4.23
2,941	2,522	1,488	1,839	25.85	25.49	15.68	12.77	
รวม	11,377	9,891	9,517	14,398	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : กรมศุลกากร

นากะรื่องของประเทศไทยดังกล่าวข้างต้น พอสรุปในขั้นนี้ได้ว่าปริมาณวัตถุดิบปลาทูน่านำเข้าไม่
เป็นปัญหาคออดสาหกรรมนี้ในช่วงเวลาที่ผ่านมา

4.1.3 ราคานำเข้าปลาทูน่าสำหรับประเทศไทย

จากการพิจารณาราคานำเข้าปลาทูน่ารายเดือนของปลาทูน่าสคิปแฉีก ครีบเหลือง
และแอลบาคอร์ในตารางที่ 4.7 - 4.9 พบว่าถึงแม้ว่าราคาปลาทูน่าเฉลี่ยรายปีของปลาทูน่าทั้ง 3 ชนิด
จะมีแนวโน้มที่ลดลงอย่างเห็นได้ชัด แต่เมื่อพิจารณาราคานำเข้าเป็นรายเดือนพบว่าราคามีการเคลื่อนไหว
ขึ้นลงค่อนข้างมาก โดยพิสัยหรือความแตกต่างระหว่างราคานำเข้าสูงสุดและราคานำเข้าต่ำสุด
ของปลาทูน่าแอลบาคอร์มีมากที่สุด รองลงมาคือ ปลาทูน่าครีบเหลืองและสคิปแฉีก โดยในปี 2538
พิสัยของราคาดังกล่าวเท่ากับ 21,500 13,260 และ 8,920 บาท/ตัน ตามลำดับ (ตารางที่ 4.13) หรือคิด
เป็นประมาณ 845, 520 และ 350 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตัน (1 US\$ ประมาณ 25.5 บาท) แต่ค่า
พิสัยของราคานำเข้าปลาทูน่าทั้ง 3 ชนิดไม่มีทิศทางที่แน่นอน เช่นค่าพิสัยของราคานำเข้าของปลาทู
น่าสคิปแฉีกและครีบเหลืองในปี 2534 เท่ากับ 3,510 และ 5,210 บาท/ตัน ตามลำดับ แต่ในปี 2536
กลับเพิ่มขึ้นอย่างมากเป็น 21,510 และ 21,130 บาท/ตัน ตามลำดับ จากนั้นในปี 2537 กลับมีแนวโน้ม
ลดลง แต่กลับเพิ่มสูงขึ้นอีกในปี 2538 การที่ระดับราคาปลาทูน่านำเข้าในแต่ละเดือนมีการเคลื่อนไหว
ขึ้นลงค่อนข้างมาก ส่วนหนึ่งมาจากปริมาณปลาทูน่าที่จับได้ในแต่ละช่วงเวลา แต่อีกส่วนหนึ่งมาจาก
การบริหารสต็อกปลาทูน่าแช่แข็งของประเทศญี่ปุ่น เช่นในเดือนมิถุนายน ปี 2537 พบว่าญี่ปุ่นไม่ยอม
ส่งออกปลาทูน่าแช่แข็ง เนื่องจากก่อนหน้านี้ราคาปลาทูน่าสคิปแฉีกตกต่ำอย่างมาก (เท่ากับ 680
ดอลลาร์สหรัฐ/ตัน) แต่ญี่ปุ่นยอมเก็บสต็อกดังกล่าวไว้ในห้องเย็น จนทำให้ระดับสต็อกของปลาทูน่า
สคิปแฉีกมีมากกว่าระดับสต็อกของเดือนเดียวกันของปี 2536 ถึงร้อยละ 50 ซึ่งญี่ปุ่นประสบผลสำเร็จ
ในการดำเนินนโยบายบริหารสต็อกดังกล่าว โดยทำให้ระดับราคาปลาทูน่าได้เพิ่มสูงขึ้นเกิน 1,250
ดอลลาร์สหรัฐ/ตันในตลาดกรุงเทพฯในเวลาต่อมา (GLOBEFISH , 1995) อย่างไรก็ตามสัดส่วนปลาทู
น่าแอลบาคอร์และปลาทูน่าครีบเหลืองที่นำเข้าเป็นเพียงร้อยละไม่เกิน 25 ของปลาทูน่าทั้ง 3 ชนิดที่
นำเข้าเท่านั้น

เมื่อพิจารณาราคานำเข้ารายเดือนของปลาทูน่าสคิปแฉีกและครีบเหลือง พบว่ามีการ
ปรับฐานของราคานำเข้าลงอย่างมากในเดือนสิงหาคมปี 2536 (ตารางที่ 4.7 และ 4.8) ราคานำเข้าของ
ปลาทูน่าแอลบาคอร์นั้น การปรับฐานราคาไม่ค่อยเด่นชัดนัก ก่อนปี 2537 การเคลื่อนไหวขึ้นลงของ
ราคาไม่ค่อยมีรูปแบบที่แน่นอน แต่ตั้งแต่ราคาเริ่มปรับฐานในเดือนสิงหาคมปี 2536 การเคลื่อนไหวขึ้น
ลงของราคาโดยเฉพาะอย่างยิ่งราคานำเข้าของปลาทูน่าสคิปแฉีก เริ่มมีรูปแบบที่ชัดเจนโดยเฉพาะ
อย่างยิ่งตั้งแต่มกราคม ปี 2537 เป็นต้นมา กล่าวคือ ราคามีแนวโน้มลดลงในช่วงเดือนมกราคมมาจน
ถึงเดือนมิถุนายน จากนั้นราคาจะเริ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ จนถึงเดือนพฤศจิกายนและธันวาคม และจะเริ่ม

ตารางที่ 4.13 ราคานำเข้าสูงสุด ราคานำเข้าต่ำสุดและพิสัย (ราคาสูงสุด - ราคาต่ำสุด) ของปลาหมึกสดแช่แข็ง
คัรบเหลือง และแอลบาคอร์ที่ประเทศไทยนำเข้าในช่วงปี 2531 - 2538

ปี	ราคานำเข้าสดแช่แข็ง			ราคานำเข้าคัรบเหลือง			ราคานำเข้าแอลบาคอร์		
	สูงสุด	ต่ำสุด	พิสัย	สูงสุด	ต่ำสุด	พิสัย	สูงสุด	ต่ำสุด	พิสัย
2531	46,980	37,670	9,310	52,070	36,520	15,550	67,970	54,870	13,100
2532	47,280	42,910	4,370	48,190	42,080	6,110	70,010	59,680	10,330
2533	49,980	43,390	6,590	48,110	37,410	10,700	73,100	59,970	13,130
2534	47,630	44,120	3,510	47,000	41,790	5,210	72,880	59,670	13,210
2535	45,090	38,610	6,480	45,600	33,730	11,870	77,090	67,870	9,220
2536	45,880	24,370	21,510	44,500	23,370	21,130	72,570	55,660	16,910
2537	29,450	21,360	8,090	32,800	26,990	5,810	67,900	48,060	19,840
2538	28,060	19,140	8,920	38,890	25,630	13,260	62,860	41,280	21,580

ที่มา : จากตารางที่ 4.7 - 4.9

ตารางที่ 4.14 ปริมาณ มูลค่าและราคาเฉลี่ยส่งออกปลาหมึกกระป๋องของไทย ปี 2532 - 2539

ปี	ปริมาณส่งออก (ตัน)	มูลค่าส่งออก (ล้านบาท)	ราคาส่งออก (บาท/ตัน)
2532	225,123	13,796.82	61,286
2533	232,972	13,716.75	58,877
2534	272,800	16,130.78	59,130
2535	243,587	13,438.14	55,168
2536	229,904	13,062.78	56,818
2537	268,974	15,698.24	58,363
2538	221,183	13,624.53	61,598
2539(ม.ค.-มิ.ย.)	95,078	6,078.77	63,935

ที่มา : กรมศุลกากร

ตันลดลงอีกในเดือนมกราคม ซึ่งถ้าหากว่าการเคลื่อนไหวขึ้นลงของราคานำเข้ายังคงรูปแบบเช่นนี้เรื่อย ๆ ไปจะเป็นผลดีต่ออุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องของไทย เนื่องจากจะสามารถวางแผนเกี่ยวกับการนำเข้าและการผลิตได้ดียิ่งขึ้น ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการถึงเรื่องการเคลื่อนไหวขึ้นลงของราคานำเข้าและเรื่องพิสัยของราคานำเข้าว่าจะเป็นการอุปสรรคต่ออุตสาหกรรมปลาทูน่าของไทยมากน้อยเพียงใด ซึ่งคำตอบที่ได้ค่อนข้างตรงกันว่า ค่าพิสัยที่มากเกินไปเช่นในปี 2536 จะเป็นอุปสรรคต่อการวางแผนการผลิตคือทำให้เกิดความเสี่ยงในการผลิตทั้งนี้เนื่องจากว่าตลาดที่สำคัญเช่น สหรัฐอเมริกา ใช้ระบบโควตานำเข้า ซึ่งการประมูลโควตาของแต่ละปีจะเต็มในเวลาอันรวดเร็ว คือ เพียง 1-2 วันเท่านั้นของการเปิดประมูล ซึ่งหมายความว่าผู้ผลิตทราบว่าตนจะต้องผลิตเท่าใด แต่สิ่งที่ยังไม่ทราบ คือ ราคาวัตถุดิบที่จะต้องซื้อ ถ้าค่าความแปรปรวนของราคามีมาก ย่อมทำให้เป็นอุปสรรคต่อการวางแผนการผลิตได้ ผู้ประกอบการให้ความเห็นว่าถ้าราคานำเข้าเป็นเช่นเดียวกับปี 2537 หรือ 2538 คืออยู่ในช่วงประมาณ 750 - 1,100 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อดัน และการเคลื่อนไหวขึ้นลงของราคามีรูปแบบเช่นเดียวกับปี 2537 หรือ 2538 แล้ว ความเสี่ยงในเรื่องการผลิตจะลดลงอย่างมาก.

4.2 ปัจจัยด้านส่งออก

4.2.1 ปริมาณ มูลค่า และราคาส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของประเทศไทย

ปริมาณการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของประเทศไทยในช่วงปี 2532 - 2538 พบว่าอยู่ในช่วงประมาณ 221 - 278 พันตัน/ปี (ตารางที่ 4.15) ซึ่งปริมาณการส่งออกแต่ละปีจะเป็นสัดส่วนโดยตรงกับปริมาณปลาทูน่านำเข้าและปริมาณปลาทูน่าที่ประเทศไทยจับได้ในปีนั้น ๆ ซึ่งถึงแม้ว่าราคาส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของประเทศไทยจะมีแนวโน้มที่ลดลงในช่วงปี 2532 - 2535 เพราะเนื่องมาจากการลดลงของราคาปลาทูน่านำเข้า แต่ปริมาณการส่งออกไม่ได้ตอบสนองต่อการลดลงของราคาส่งออกเท่าที่ควร ดังนั้นการลดลงของราคาส่งออกปลาทูน่ากระป๋องเท่ากับเป็นการส่งผ่านผลของการลดลงของราคานำเข้าปลาทูน่าไปสู่ผู้ซื้อต่างประเทศเท่านั้น หรือกล่าวว่า ราคาส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทยถูกกำหนดขึ้นเป็นสัดส่วนโดยตรงกับราคานำเข้าปลาทูน่าแช่เย็นจนแข็ง ในช่วงกลางปี 2536 ราคาปลาทูน่านำเข้าได้ปรับฐานลดลงทำให้มีปริมาณการนำเข้าในช่วงปีนั้นมากกว่าปกติ จึงเป็นเหตุให้ปริมาณการส่งออกในปีต่อมา คือปี 2537 มีเพิ่มขึ้น โดยราคาส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของปี 2537 จะอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกันของปี 2536 คือสูงกว่าราคาส่งออกปี 2536 เพียงร้อยละ 2.7 เท่านั้น สำหรับปี 2538 การส่งออกปลาทูน่าของประเทศไทยไม่ดีเท่าที่ผ่านมาเนื่องจากสาเหตุ 2 ประการคือ เกิดแผ่นดินไหวที่เมืองโอซาก้า ประเทศญี่ปุ่นซึ่งเป็นแหล่งนำเข้าปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็งที่สำคัญแหล่งหนึ่งของประเทศไทย ทำให้ปริมาณการนำเข้าปลาทูน่าดังกล่าวของไทยลดลงในปีดังกล่าว อีกสาเหตุหนึ่ง คือในตอนต้นๆ ปี 2538 ได้เกิดปัญหากับบริษัทยูนิคคอร์ป ซึ่งเป็นผู้ผลิตปลาทูน่ากระป๋องรายใหญ่ของประเทศไทย จึงทำให้ปริมาณการผลิตของประเทศไทยในปีดังกล่าวลดลง

ตารางที่ 4.15 สถิติการส่งออกทางบกของประเทศไทย แยกตามกลุ่มประเทศปลายทาง

กลุ่มประเทศ	2532		2533		2534		2535		2536		2537		2538	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
สหรัฐอเมริกา	101,413	6,053,793	102,955	6,070,280	114,178	6,427,197	101,208	5,507,335	73,012	4,227,423	74,202	4,492,435	53,323	3,264,190
กลุ่มสหภาพยุโรป (EU)	66,040	3,705,441	69,891	3,887,242	78,806	4,619,665	67,272	3,557,589	61,448	3,348,329	67,541	3,890,361	56,014	3,153,143
กลุ่มประเทศสมาคมการค้าเสรียุโรป(EFTA)	14,433	843,409	13,404	787,703	13,909	843,780	17,255	938,972	15,782	825,870	21,079	1,300,069	10,693	623,292
ญี่ปุ่น	3,930	294,671	3,674	245,103	5,728	379,640	8,712	584,050	11,260	744,587	29,557	1,154,469	13,794	1,141,520
แคนาดา	10,716	970,626	8,826	623,446	11,925	817,466	11,472	718,833	16,251	1,072,889	16,688	1,109,786	17,680	1,177,120
ทวีปออสเตรเลีย	7,404	454,827	7,827	454,124	9,408	573,836	9,750	572,535	11,422	620,604	9,467	619,872	11,704	797,500
กลุ่มอาเซียน	9,119	609,688	4,766	291,014	2,703	159,948	1,508	87,251	1,054	61,110	2,218	132,685	1,622	104,584
ไต้หวัน	51	3,094	492	28,644	602	33,705	424	22,427	1,25	55,542	1,114	61,803	1,539	90,134
ประเทศอื่น ๆ	12,978	861,272	21,137	1,329,197	35,541	2,265,540	25,988	1,449,147	38,551	2,106,423	47,108	2,858,218	54,814	3,273,047
รวม	225,123	13,796,821	232,972	13,716,753	272,800	16,130,778	243,588	13,438,139	229,904	13,062,777	268,974	15,619,698	221,183	13,624,530

หมายเหตุ : 1. กลุ่มสหภาพยุโรป (EU) ในที่นี้รวมเฉพาะ 12 ประเทศ คือ เบลเยียม เนเธอร์แลนด์ ลักเซมเบิร์ก เดนมาร์ก ฝรั่งเศส เยอรมัน ไอร์แลนด์ อิตาลี สเปน โปรตุเกส กรีซ และ

อังกฤษ

2. กลุ่มประเทศสมาคมการค้าเสรียุโรป (EFTA) ประกอบด้วย 7 ประเทศ คือ ออสเตรเลีย สวิตเซอร์แลนด์ ฟินแลนด์ นอร์เวย์ สวีเดน ไอร์แลนด์ และลิกเตนสไตน์

3. กลุ่มอาเซียน ในที่นี้รวมเฉพาะ 4 ประเทศ คือ อินโดนีเซีย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ และสิงคโปร์

4. ทวีปออสเตรเลีย ประกอบด้วย 2 ประเทศ คือ ออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์

ที่มา : กรมศุลกากร

4.2.2 ประเทศคู่ค้าและคู่แข่งที่สำคัญของปลาทูน่ากระป๋องส่งออกของประเทศไทย

ประเทศที่นำเข้าปลาทูน่ากระป๋องจากประเทศไทยในช่วง 8 ปีที่ผ่านมา (2532-2539) พบว่ามี 100 กว่าประเทศ แต่ประเทศที่เป็นคู่ค้าที่สำคัญนั้นมีไม่ถึง 10 ประเทศได้แก่ สหรัฐอเมริกา สหราชอาณาจักร แคนาดา เยอรมัน เนเธอร์แลนด์ ออสเตรเลียและญี่ปุ่น (ตารางที่ 4.15 และตารางที่ 4.16) โดยปริมาณการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องไปยังสหรัฐอเมริกาในปี 2538 คิดเป็นประมาณร้อยละ 24 ของปริมาณการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องทั้งหมดของประเทศไทย ซึ่งสัดส่วนการส่งออกไปยังสหรัฐอเมริกาตกลงมาเรื่อยๆตั้งแต่ประมาณร้อยละ 45 ในปี 2532 มาเหลือเพียงประมาณร้อยละ 24 ในปี 2538 (ตารางที่ 4.17) ซึ่งดูเหมือนว่าประเทศไทยกำลังสูญเสียตลาดสหรัฐอเมริกาไป แต่เมื่อพิจารณาถึงส่วนแบ่งตลาดของประเทศไทยในปลาทูน่ากระป๋องนำเข้าทั้งหมดของประเทศสหรัฐอเมริกา พบว่าสหรัฐอเมริกามีแนวโน้มที่จะนำเข้าปลาทูน่ากระป๋องลดลงตั้งแต่ปี 2534 เป็นต้นมา แต่ส่วนแบ่งตลาดของประเทศไทยในปลาทูน่ากระป๋องนำเข้าทั้งหมดของสหรัฐอเมริกาไม่ได้ลดลง ยกเว้นในปี 2536 เท่านั้น (ตารางที่ 4.18) ดังนั้นจึงสรุปได้ในขั้นนี้ว่า สหรัฐอเมริกายังคงเป็นตลาดที่สำคัญของประเทศไทย

สำหรับตลาดสหภาพยุโรปพบว่าประเทศที่เป็นผู้นำเข้าที่สำคัญประกอบด้วย 3 ประเทศ คือ สหราชอาณาจักร เยอรมันและเนเธอร์แลนด์ โดยสัดส่วนการส่งออกไปยัง 3 ประเทศนี้รวมกันได้ประมาณร้อยละ 23 - 24 ของปริมาณการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องรวมของประเทศไทย (ตารางที่ 4.16 และ 4.17) ปริมาณการนำเข้าของทั้ง 3 ประเทศนี้จากประเทศไทยคิดเป็นประมาณร้อยละ 90 ของการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของประเทศไทยไปยังสหภาพยุโรปเก่า ซึ่งประกอบด้วย 12 ประเทศ คือ เบลเยียม เนเธอร์แลนด์ ลักเซมเบิร์ก เดนมาร์ก ฝรั่งเศส เยอรมัน ไอร์แลนด์ อิตาลี สเปน โปรตุเกส กรีซ และสหราชอาณาจักร ซึ่งตลาดสหราชอาณาจักรเป็นตลาดที่สำคัญที่สุดใน 3 ตลาดหลักในสหภาพนี้ ปริมาณการนำเข้าของตลาดนี้จากประเทศไทยมีแนวโน้มลดลงในขณะที่ปริมาณการนำเข้าของเยอรมันและเนเธอร์แลนด์จากประเทศไทยมีแนวโน้มสูงขึ้นเล็กน้อยและคงที่ตามลำดับ และเมื่อพิจารณาส่วนแบ่งตลาดของไทยในปลาทูน่ากระป๋องนำเข้าทั้งหมดของสหราชอาณาจักรพบว่าส่วนแบ่งตลาดดังกล่าวก็มีแนวโน้มลดลงเช่นกัน (ตารางที่ 4.19) ทั้งนี้เนื่องมาจากสาเหตุ 2 ประการคือ ประการแรกสหราชอาณาจักรนำเข้าปลาทูน่ากระป๋องจากกลุ่มประเทศ ACP มากขึ้น โดยสัดส่วนที่นำเข้าจากกลุ่มประเทศ ACP เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 24.65 ของการนำเข้ารวมทั้งหมดในปี 2532 มาเป็นร้อยละ 36.89 ในปี 2537 (ตารางที่ 4.19) ปลาทูน่าที่นำเข้าจากกลุ่มประเทศ ACP นี้ได้รับยกเว้นการเก็บภาษีนำเข้าเนื่องจากประเทศในกลุ่ม ACP ส่วนใหญ่เคยเป็นประเทศอาณานิคมของประเทศต่างๆในสหภาพยุโรปมาก่อนแต่ปลาทูน่าที่นำเข้าจากประเทศไทยต้องเสียภาษีนำเข้าถึงร้อยละ 24 ประการที่ 2 คือ สหราชอาณาจักรมีทางเลือกในการนำเข้าจากประเทศอื่นนอกกลุ่ม ACP ที่นอกเหนือจากประเทศไทย คือ ประเทศฟิลิปปินส์และอินโดนีเซีย โดยสัดส่วนการนำเข้าปลาทูน่ากระป๋องจากทั้ง 2

ตารางที่ 4.16 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกปลาหมึกกระป๋องของประเทศไทย แยกตามรายประเทศนำเข้าที่สำคัญ ปี 2535 - 2539

ประเทศ	ปริมาณส่งออก (ตัน)					มูลค่าส่งออก (ล้านบาท)				
	2535	2536	2537	2538	2539 ^{1/}	2535	2536	2537	2538	2539 ^{1/}
สหรัฐอเมริกา	101,208	73,012	74,202	53,323	24,214	5,507.33	4,227.42	4,492.44	3,264.19	1,523.47
สหราชอาณาจักร	36,872	33,380	32,257	29,827	11,435	1,954.63	1,777.41	1,899.29	1,698.54	682.13
เยอรมัน	10,989	12,303	18,167	14,955	4,092	513.96	579.41	973.57	795.29	228.69
เนเธอร์แลนด์	10,125	10,380	11,901	7,006	1,797	592.22	710.22	711.79	409.59	102.81
แคนาดา	11,472	16,251	16,688	17,680	7,702	718.83	1,072.89	1,109.79	1,177.12	543.48
ออสเตรเลีย	8,548	10,027	9,466	10,413	5,686	501.95	536.57	619.87	710.43	403.85
ญี่ปุ่น	8,712	11,260	29,557	13,794	5,229	584.05	744.59	1,154.47	1,141.52	429.19
อื่น ๆ	55,661	63,291	76,736	74,185	34,923	3,065.17	3,414.27	4,737.02	4,427.85	2,165.15
รวม	243,587	229,904	268,974	221,183	95,078	13,438.14	13,062.78	15,698.24	13,624.53	6,078.77

หมายเหตุ : 1/ มกราคม - มิถุนายน

ที่มา : กรมศุลกากร

ตารางที่ 4.17 สัดส่วนปริมาณส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของประเทศไทย แยกตามรายประเทศนำเข้าที่สำคัญ ปี 2535 - 2539

ประเทศนำเข้า	สัดส่วนปริมาณส่งออก (%)				
	2535	2536	2537	2538	2539
สหรัฐอเมริกา	41.55	31.75	27.58	24.11	25.47
สหราชอาณาจักร	15.14	14.52	11.99	13.48	12.03
เยอรมัน	4.51	5.35	6.75	6.76	4.30
เนเธอร์แลนด์	4.16	4.51	4.42	3.17	1.89
แคนาดา	4.71	7.07	6.20	7.99	8.10
ออสเตรเลีย	3.51	4.36	3.52	4.71	5.98
ญี่ปุ่น	3.58	4.90	10.99	6.24	5.50
อื่น ๆ	22.84	27.54	28.55	33.54	36.73
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : คำนวณจากตารางที่ 4.16

ตารางที่ 4.18 ส่วนแบ่งตลาดของปลาทูน่ากระป๋องของไทยในปลาทูน่ากระป๋องนำเข้าทั้งหมดของสหรัฐอเมริกา ปี 2532 - 2538

ชนิดปลาทูน่ากระป๋อง	ปริมาณนำเข้า (1,000 ตัน)							สัดส่วนนำเข้า (%)						
	2532	2533	2534	2535	2536	2537	2538 1/	2532	2533	2534	2535	2536	2537	2538 1/
ที่สหรัฐอเมริกาเข้า	26.0	22.5	20.5	10.5	7.8	8.1	7.4	16.48	17.43	12.87	7.17	7.68	7.18	9.31
ปลาทูน่าเนื้อขาว 2/	131.8	106.6	138.8	136.0	93.8	104.7	72.1	83.52	82.57	87.13	92.83	92.32	92.82	90.69
ปลาทูน่าเนื้อเทา 3/														
ประเทศไทย	99.5	79.0	102.9	100.5	59.8	73.7	43.3	63.05	61.19	64.60	68.60	58.85	65.34	54.46
รวม	157.8	129.1	159.3	146.3	101.6	112.8	79.5	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

หมายเหตุ 1/ ปริมาณนำเข้าตั้งแต่ มกราคม - กันยายน

2/ whitemeat

3/ lightmeat

ที่มา : GLOBEFISH Highlights 1/95 และ 4/95

ตารางที่ 4.19 ส่วนแบ่งตลาดของปลาทูน่ากระป๋องของไทยในตลาดปลาทูน่ากระป๋องนำเข้าทั้งหมดของสหราชอาณาจักร ปี 2532 - 2538

ประเทศส่งออก	ปริมาณนำเข้า (1,000 ตัน)						
	2532	2533	2534	2535	2536	2537	2538 1/
ประเทศไทย	38.4 (58.81) 5/	25.7 (46.98)	34.8 (50.22)	36.7 (51.11)	32.1 (46.05)	23.9 (40.44)	22.8 (37.32)
โรดมอนโดร์แลนด์ 2/	N.A. (-)	3.9 (7.13)	4.1 (5.92)	5.0 (6.96)	4.6 (6.60)	6.3 (10.66)	N.A. (-)
เมารีเชียส 2/	3.7 (5.67)	2.4 (4.39)	4.1 (5.92)	5.3 (7.38)	4.9 (7.03)	5.0 (8.46)	4.5 (7.36)
เซเชลเลส 2/	0.1 (0.15)	0.8 (1.46)	3.4 (4.91)	1.9 (2.65)	3.7 (5.31)	4.3 (7.28)	3.7 (6.06)
ฟีจี 2/	6.5 (9.95)	6.1 (11.15)	5.8 (8.37)	3.6 (5.01)	3.4 (4.88)	2.6 (4.40)	2.5 (4.09)
มัลดีฟส์ 2/	3.0 (4.59)	3.8 (6.95)	4.2 (6.06)	4.9 (6.82)	4.5 (6.46)	3.5 (5.92)	1.7 (2.78)
โคตดิเวอร 2/	2.8 (4.29)	0.8 (1.46)	1.4 (2.02)	2.3 (3.20)	0.3 (0.43)	0.1 (0.17)	N.A. (-)
ฟิลิปปินส์	4.6 (7.04)	5.8 (10.60)	7.0 (10.10)	7.1 (9.89)	6.8 (9.76)	3.9 (6.60)	7.1 (11.62)
อินโดนีเซีย	2.5 (3.83)	3.6 (6.58)	2.1 (3.03)	2.3 (3.20)	4.2 (6.03)	1.4 (2.37)	3.8 (6.22)
รวม 3/	64.0 (98.00)	54.2 (99.09)	68.4 (98.70)	67.8 (94.23)	69.7 (100.00)	59.1 (100.00)	61.1 (100.00)
รวม 4/	65.3 (100.00)	54.7 (100.00)	69.3 (100.00)	71.8 (100.00)	69.7 (100.00)	59.1 (100.00)	61.1 (100.00)

หมายเหตุ : 1/ ปริมาณนำเข้า มกราคม - กันยายน

2/ กลุ่มประเทศ ACP

3/ รวมนำเข้าจากประเทศนอกสหภาพยุโรปเท่านั้น

4/ รวมนำเข้าจากประเทศนอกสหภาพยุโรปและประเทศในสหภาพยุโรป

5/ ตัวเลขในวงเล็บคือร้อยละ

ที่มา : GLOBEFISH Highlights 1995 and 495

ประเทศนี้ เคลื่อนไหวขึ้นลงอยู่ในช่วงร้อยละ 10.87 - 17.18 ของปริมาณการนำเข้าทั้งหมดในช่วงปี 2532 - 2537 (ตารางที่ 4.19)

สำหรับตลาดแคนาดา ออสเตรเลียและญี่ปุ่น ถึงแม้ว่าปริมาณการส่งออกไปยังตลาดทั้ง 3 นี้จะน้อยเมื่อเทียบกับตลาดสหรัฐอเมริกาและตลาดสหภาพยุโรป แต่ปริมาณการส่งออกพร้อมทั้งสัดส่วนการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องไปยังตลาดทั้ง 3 นี้ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในทั้ง 3 ตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดแคนาดา ที่เป็นเช่นนี้เนื่องจากรัฐบาลไทยและรัฐบาลแคนาดาได้ตกลงทำบันทึกความเข้าใจในเรื่องการตรวจสอบคุณภาพสินค้าที่จะส่งไปยังแคนาดา ทำให้แคนาดายอมรับในคุณภาพของปลาทูน่ากระป๋องของไทยที่ส่งไปยังแคนาดาเพิ่มขึ้น

4.2.3 มาตรการการนำเข้าของประเทศคู่ค้าที่สำคัญของไทย

จากแนวโน้มที่ลดลงของปริมาณส่งออกปลาทูน่ากระป๋องไปยังตลาดที่สำคัญเช่น สหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปดังกล่าวข้างต้น มีสาเหตุที่สำคัญมาจากมาตรการทางการค้าของตลาดทั้ง 2 ดังนี้ คือ

ก) **สหรัฐอเมริกา** มาตรการนำเข้าปลาทูน่ากระป๋องของสหรัฐอเมริกามีทั้งมาตรการทางด้านภาษีและมาตรการที่ไม่ใช่ภาษี

มาตรการภาษี มาตรการภาษีนำเข้าปลาทูน่ากระป๋องของสหรัฐอเมริกา มีอยู่ 2 ลักษณะ คือ มาตรการโควตาภาษี (Tariff Quota) และมาตรการภาษีนำเข้า สำหรับมาตรการโควตาภาษีนี้นั้นจะใช้กับปลาทูน่ากระป๋องบรรจุในน้ำเกลือ (Water packed) โดยการพิจารณาปริมาณโควตานำเข้านั้นจะกระทำโดย 2 หน่วยงานของสหรัฐอเมริกา คือ The National Fisheries Services และ US Custom โดยหน่วยงานแรกจะทำการรวบรวมข้อมูลการผลิตปลาทูน่ากระป๋องจากผู้ผลิตในสหรัฐอเมริกา แล้วส่งผ่านข้อมูลดังกล่าวไปให้กับ US Custom ซึ่ง US Custom จะนำข้อมูลนี้ไปพิจารณาปริมาณโควตาที่จะนำเข้าปลาทูน่ากระป๋องบรรจุในน้ำเกลือของปีนั้น ซึ่งปริมาณโควตานำเข้าในแต่ละปีจะเป็นประมาณร้อยละ 20 ของปริมาณการผลิตภายใน เช่นในปี 2536 ปริมาณโควตาเท่ากับ 72.3 ล้านปอนด์หรือประมาณ 32.863 พันตัน ในขณะที่ปริมาณการผลิตภายในมีประมาณ 156.2 พันตัน (GLOBEFISH Highlight 2 / 95) ปริมาณโควตานำเข้ามีแนวโน้มลดลง เริ่มจาก 75.1 ล้านปอนด์ของปี 2534 คงเหลือเพียง 73.7 และ 72.3 ล้านปอนด์ของปี 2535 และ 2536 ตามลำดับ การนำเข้าภายใต้ระบบโควตานี้จะใช้ระบบโควตามาก่อนได้ก่อน โดยจำนวนโควตานี้จะเต็มภายใน 1 - 2 เดือนหลังจากมีการประกาศจำนวนโควตา ในบางปีเช่น ปี 2535 จำนวนโควตาเต็มภายใน 3 นาที หลังจากที่มีการประกาศจำนวนโควตา ซึ่งระบบโควตานี้เป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ระดับราคานำเข้าปลาทูน่าสดสำหรับประเทศไทยมีความแปรปรวนมากในตอนต้น ๆ ปี แต่หลังจากนั้นระดับราคามีความแปรปรวนน้อยลง และการที่จำนวนโควตาเต็มอย่างรวดเร็ว นั้น เนื่องจากปลาทูน่ากระป๋องที่นำเข้าในระบบโควตาภาษีนี้นั้น

จะเสียภาษีเพียง 6% แต่ถ้าเป็นปลาทูน่ากระป๋องที่นำเข้านอกโควตาจะต้องเสียภาษีสูงถึง 12.5% ซึ่งปลาทูน่ากระป๋องส่วนใหญ่ที่ประเทศไทยส่งออกไปสหรัฐอเมริกาเป็นปลาทูน่ากระป๋องในน้ำเกลือ และปลาทูน่ากระป๋องในน้ำเกลือที่ไทยส่งไปสหรัฐอเมริกานี้จะมีมากกว่าปริมาณในโควตาประมาณ 2-3 เท่าตัว

สำหรับปลาทูน่ากระป๋องบรรจุในน้ำมันนั้นไม่มีระบบโควตามีเพียงมาตรการภาษีนำเข้าเพียงอย่างเดียว ซึ่งภาษีนำเข้านั้นเท่ากับ 35% ซึ่งปลาทูน่ากระป๋องชนิดนี้ประเทศไทยส่งออกน้อยกว่าปลาทูน่ากระป๋องชนิดบรรจุในน้ำเกลือ

มาตรการภาษีและโควตาภาษีนี้จะยังคงเหมือนกันไม่ว่าจะเป็นช่วงเวลาก่อนการเจรจา รอบอุรุกวัยหรือหลังการเจรจา รอบอุรุกวัย

มาตรการที่ไม่ใช่ภาษี มาตรการที่ไม่ใช่ภาษีที่สหรัฐอเมริกานำมาใช้ควบคุมการนำเข้าปลาทูน่ากระป๋อง มีอยู่หลายลักษณะด้วยกันดังนี้คือ

(1) มาตรการที่เกี่ยวข้องกับมาตรฐานสินค้า

สหรัฐอเมริกาเริ่มเข้มงวดในการตรวจสอบคุณภาพปลาทูน่ากระป๋องที่ส่งเข้าไปในสหรัฐอเมริกา ตั้งแต่ปี 2535 การตรวจสอบกระทำโดยสำนักงานอาหารและยาของสหรัฐอเมริกา (United States Food and Drug Administration : USFDA) และวิธีการตรวจสอบกระทำด้วยการดมกลิ่น (Organoleptic Testing) ซึ่งประเทศไทยจะถูกเพ่งเล็งจาก USFDA เป็นพิเศษกว่าประเทศคู่แข่งอื่นเช่น ฟิลิปปินส์ หรืออินโดนีเซีย ทั้งนี้เนื่องจากประเทศไทยเป็นผู้ส่งออกปลาทูน่ากระป๋องรายใหญ่สุดไปสหรัฐอเมริกา จากสถิติที่สำนักงานพาณิชย์ในต่างประเทศ ประจำสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงวอชิงตัน ดี.ซี. รายงานว่าช่วงตั้งแต่เดือนตุลาคม 2534 - กันยายน

2535 สหรัฐอเมริกามีการกักกันสินค้าปลาทูน่ากระป๋องจากประเทศไทยสูงถึง 236 ครั้ง และระหว่างช่วงเดือนมกราคม-เมษายน 2536 ปรากฏว่ามีการกักกันปลาทูน่ากระป๋องจากประเทศไทยถึง 21 ครั้ง (จุลสารเศรษฐกิจการประมง พฤษภาคม 2538) ซึ่งความเข้มงวดของ USFDA ดังกล่าวนี้อาจมีส่วนทำให้อุปทานนำเข้าลดลงอย่างเห็นได้ชัด เช่นในไตรมาสแรกของปี 2536 อุปทานนำเข้าในตลาดขายส่งลดลงร้อยละ 18 และในตลาดซูเปอร์มาร์เก็ตลดลงร้อยละ 40 (ศูนย์พาณิชย์กรรม ลอสแอนเจลิส, 2536) ซึ่งความเข้มงวดในการตรวจสอบดังกล่าวทำให้การส่งออกปลาทูน่ากระป๋องจากไทยไปสหรัฐอเมริกาในช่วงดังกล่าวลดลงอย่างมาก

(2) มาตรการด้านอนุรักษ์ปลาโลมา (The Marine Mammal Protection Act)

ตั้งแต่เดือนมกราคม 2535 สหรัฐอเมริกาประกาศห้ามนำเข้าปลาทูน่าครีบน้ำเงินทุกรูปแบบ (สด แช่แข็งและกระป๋อง) ที่ได้จากการจับปลาทูน่าที่เป็นอันตรายต่อชีวิตปลาโลมา ทั้งนี้เนื่องจากปลาทูน่าในน้ำนมมหาสมุทรแปซิฟิกตะวันตกจะว่ายน้ำรวมกลุ่มกับปลาโลมา โดย

ปลาโลมาจะว่ายน้ำข้างบนและปลาทุ่นจะว่ายอยู่ในน้ำลึกลงไป ซึ่งเรือจับปลาทุ่นจะสังเกตจากปลาโลมาแล้วจึงตีอวนล้อมจับ ทำให้การจับปลาทุ่นดังกล่าวติดปลาโลมาไปด้วย และปลาโลมาส่วนใหญ่จะตายอยู่ในอวน (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, 2538) ส่วนปลาโลมาในน่านน้ำอื่นเช่นแปซิฟิกตะวันตก มหาสมุทรอินเดีย และมหาสมุทรแอตแลนติก ไม่มีนิสัยชอบอยู่กับฝูงปลาทุ่น ซึ่งประเทศที่ได้รับผลกระทบเป็นอย่างมากคือ เม็กซิโก ส่วนผู้ผลิตปลาทุ่นการป้องกันของประเทศไทยไม่ได้รับผลกระทบจากมาตรการนี้เนื่องจากสามารถนำเข้าวัตถุดิบปลาทุ่นแช่แข็งจากน่านน้ำอื่นที่ไม่ใช่มหาสมุทรแปซิฟิกตะวันออก

(3) มาตรการเกี่ยวกับการปิดฉลากอาหาร (Nutrition Labelling)

ผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋องจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยการปิดฉลากอาหาร (Nutrition Labelling and Education Act of 1990 หรือ NLEA) กล่าวคืออาหารถ้ามีส่วนผสมที่เมื่อผสมลงไปในการแล้วผู้บริโภคสามารถรู้สึกได้ถึงรสชาติของส่วนผสมนั้นๆ จำเป็นจะต้องระบุชื่อส่วนผสมนั้นๆ เช่น Lemon Flavor เป็นต้น โดยให้ระบุชื่อส่วนผสมนั้นๆ เข้าไปท้ายชื่อสินค้าด้วย เช่น Canned Tuna with Lemon Flavored เป็นต้น

นอกจากนี้สหรัฐอเมริกาได้กำหนดให้หน่วยงาน 3 หน่วยงานของไทยออกใบรับรองคุณภาพสำหรับปลาทุ่นการป้องกันที่จะส่งไปยังสหรัฐอเมริกาดังนี้ คือ

1. หนังสือรับรองการวิเคราะห์ (Certificate of Analysis หรือ Analysis and Health Certificate) ออกโดยกองวิเคราะห์อาหารส่งออก กรมวิทยาศาสตร์การแพทย์
2. หนังสือรับรองสุขอนามัย (Sanitary Certificate) ออกโดยกองควบคุมตรวจสอบผลิตและแปรรูปสัตว์น้ำ กรมประมง
3. หนังสือรับรองเรื่องสารปรอท (Mercury Certificate) ออกโดยกองการวัด สำนักงานพลังงานปรมาณูเพื่อสันติ

ซึ่งในการตรวจสอบเพื่อให้ได้หนังสือรับรองทั้ง 3 จะกินเวลารวมกันประมาณ 1 เดือน (กรมประมง, 2538) ดังนั้นเพื่อย่นระยะเวลาของการตรวจสอบและเพื่ออำนวยความสะดวกต่อการส่งออก กรมประมงได้ทำการแบ่งเกรดของโรงงานผลิตสินค้าประมงทั้งแช่แข็งและกระป๋องออกเป็น 3 เกรด คือเกรด A B และ C โดยสินค้าจากโรงงานเกรด A ไม่ต้องตรวจสอบสามารถส่งออกได้เลย สำหรับโรงงานเกรด B นั้นจะตรวจสอบ 1 ใน 10 ตัวอย่างสินค้า โดยกรมประมงจะส่งรายชื่อ โรงงานเกรด A และ B ไปให้กับกรมศุลกากร ส่วนโรงงานเกรด C ก่อนการส่งออกทุกครั้งต้องแจ้งให้กรมประมงไปตรวจโรงงาน 15 วัน ก่อนส่งออก และจะใช้เวลา 7 วันในการวิเคราะห์สินค้าที่จะส่งออก และหลังจากได้รับผลการวิเคราะห์แล้ว 3 วัน จึงจะออกใบรับรองต่างๆ ให้ ถ้าพบว่าสินค้าของโรงงานใดมีปัญหาเรื่อง

คุณภาพ การจะได้ใบเขียว (green ticket) อีกครั้งนั้นต่อเมื่อการส่งออก 5 เทียว ติดกันไม่มีปัญหา ต่อจากนั้น การส่งออก 10 เทียวจะสุ่มตรวจ 1 ครั้ง

ข) **สหภาพยุโรป** มาตรการนำเข้าปลาทูน่ากระป๋องของสหภาพยุโรปมีทั้งมาตรการด้านภาษีและมาตรการที่ไม่ใช่ภาษี

มาตรการภาษี ปลาทูน่ากระป๋องของประเทศที่ 3 (ประเทศนอกสหภาพยุโรป) ที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรปจะถูกเก็บภาษีนำเข้าดังนี้คือ

ปลาทูน่ากระป๋องที่ผลิตจากปลาทูน่าและสคิปแจ็ค ที่บรรจุในภาชนะอัดลม ทั้งในรูปแบบ loins และรูปแบบอื่น ๆ จะเสียภาษีนำเข้า 24%

ปลาทูน่ากระป๋องที่ผลิตจากปลาแอตแลนติกโบนิโต้ ที่บรรจุในภาชนะอัดลม จะเสียภาษีนำเข้า 25% ซึ่งก่อนปี 2538 สหภาพยุโรปจะให้สิทธิพิเศษทางภาษี (GSP) กับปลาทูน่ากระป๋องชนิดนี้กับประเทศกำลังพัฒนา โดยเสียภาษีนำเข้าเพียง 18% แต่มาตรการ GSP นี้ได้ยกเลิกในปี 2538

ปลาทูน่ากระป๋องที่นำเข้าจากกลุ่มประเทศ ACP (African Caribbean and Pacific Countries) ซึ่งประกอบด้วยประเทศกำลังพัฒนาและด้อยพัฒนา จำนวน 69 ประเทศ ไม่ต้องเสียภาษีนำเข้า

ปลาทูน่ากระป๋องที่นำเข้าจากกลุ่มประเทศแอนดีน (Andean Pact Countries) ได้แก่ประเทศเอกวาดอร์ เปรู โคลัมเบีย และเวเนซุเอลา ได้รับการยกเว้นภาษีนำเข้าในจำนวนโควต้า 20,000 ตัน ส่วนที่เกินกว่าโควตานั้นจะเสียภาษีปกติ ทั้งนี้เพื่อเป็นการช่วยเหลือประเทศดังกล่าวในการต่อต้านการค้ายาเสพติด ซึ่งจำนวนโควต้าที่ให้กับกลุ่ม Andean นี้เป็นประมาณร้อยละ 10 ของปริมาณการนำเข้าปลาทูน่ากระป๋องทั้งหมดของสหภาพยุโรป

นอกจากนี้สหภาพยุโรปยังให้สิทธิพิเศษทางศุลกากร (GSP) กับประเทศฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย ซึ่งเริ่มมาเป็นคู่แข่งกับประเทศไทย โดยทั้ง 2 ประเทศเสียภาษีนำเข้าในอัตราร้อยละ 18 ในขณะที่ประเทศไทยไม่ได้รับสิทธิพิเศษดังกล่าวและต้องเสียภาษีในอัตราปกติคือ ร้อยละ 24

มาตรการที่ไม่ใช่ภาษี ประกอบด้วย

(1) **มาตรการโควต่านำเข้า**

ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2536 จนถึง 1 มกราคม 2540 ปลาทูน่ากระป๋องที่ผลิตโดยประเทศที่สหภาพยุโรปไม่ได้มีข้อตกลงพิเศษด้วย (preferential agreement) จะต้องนำเข้าภายใต้ระบบโควต้าโดยปริมาณโควต้าของปี 2536, 2537 และ 2538 เท่ากับ 103,693 113,990 และ 151,035 ตัน ทั้งนี้โควต้าของปี 2536 และ 2537 นั้นสำหรับสหภาพยุโรปเก่าซึ่งมีอยู่ 12 ประเทศได้แก่ เบลเยียม เนเธอร์แลนด์ เดนมาร์ก ลักเซมเบิร์ก ฝรั่งเศส เยอรมัน ไอร์แลนด์ อิตาลี สเปน โปรตุเกส

กรีซ และอังกฤษ ส่วนโควตาในปี 2538 นั้น ได้รวมเอาประเทศสมาชิกใหม่ของสหภาพยุโรปเข้าไปอีก 3 ประเทศ คือ ออสเตรีย ฟินแลนด์และสวีเดน โดยแบ่งเป็นโควตาสำหรับประเทศสมาชิกเดิม 12 ประเทศเท่ากับ 128,380 ตัน หรือร้อยละ 85 ของโควตา รวมที่เหลือ 22,655 ตัน เป็นโควตาสำหรับประเทศสมาชิกใหม่ 3 ประเทศ

การเข้าร่วมเป็นสมาชิกใหม่ของสหภาพยุโรปของประเทศออสเตรีย ฟินแลนด์ และสวีเดน นั้นส่งผลกระทบกับการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องไปยังตลาดทั้ง 3 ทั้งนี้เนื่องจากก่อนการเข้าร่วมเป็นสมาชิกใหม่ของสหภาพยุโรปของประเทศทั้ง 3 นั้น อัตราภาษีนำเข้าของปลาทูน่ากระป๋องของทั้ง 3 ประเทศ คือร้อยละ 15 7.5 และ 0 ตามลำดับ แต่เมื่อเข้าเป็นสมาชิกของสหภาพยุโรปแล้ว ประเทศทั้ง 3 ต้องปรับอัตราภาษีนำเข้าเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 24 ตามข้อกำหนดของสหภาพยุโรป ซึ่งการปรับขึ้นของอัตราภาษีนำเข้าดังกล่าวทำให้ปริมาณการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทยไปยังประเทศทั้ง 3 ลดลงจากเดิม กล่าวคือ ปริมาณการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทยไปยังประเทศทั้ง 3 ในปี 2538 มีรวมเท่ากับ 7,440.64 ตัน ในขณะที่การส่งออกของปี 2536 และ 2537 มีเท่ากับ 11,909 และ 17,474 ตัน ตามลำดับ

อย่างไรก็ตามตามข้อตกลง cd99N รอบอุรุกวัยระบบโควตานี้จะต้องยกเลิกแล้วเปลี่ยนมาใช้ระบบภาษีแทน ซึ่งสหภาพยุโรปได้ผูกพันไว้กับ WTO ณ ระดับเดิมคือร้อยละ 24 ซึ่งการยกเลิกระบบโควตาดังกล่าวไม่ได้ส่งผลกระทบในทางบวกให้กับประเทศไทยแต่อย่างใด ทั้งนี้เนื่องจากระดับอัตราภาษีนำเข้ายังคงสูงอยู่เปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่งในกลุ่ม ACP นี้

(2) มาตรการด้านสุขอนามัย

สหภาพยุโรปกำหนดเงื่อนไขพิเศษในการนำเข้าผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำรวมทั้งปลาทูน่ากระป๋องจากประเทศไทย โดยเริ่มมีผลใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2537 เป็นต้นไป เงื่อนไขดังกล่าวกำหนดว่าผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำทุกชนิดของประเทศไทยที่ส่งเข้าตลาดสหภาพยุโรปจะต้องมีใบรับรองสุขอนามัยกำกับผลิตภัณฑ์ทุกเที่ยว ซึ่งใบรับรองดังกล่าวอย่างน้อยต้องเป็นภาษา 1 ใน 9 ของประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปและต้องมีใบรับรองจากกรมประมง ซึ่งสหภาพยุโรปให้เป็นหน่วยงานตัวแทน (Competent Authority) และบนบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำนั้นต้องระบุคำว่า "Thailand" และหมายเลขโรงงานที่ได้รับการรับรอง ซึ่งกรมประมงดำเนินการเช่นเดียวกับกรณีของสหรัฐอเมริกา

ค) แคนาดา มาตรการนำเข้าปลาทูน่ากระป๋องของแคนาดามีทั้งมาตรการด้านภาษีและมาตรการที่ไม่ใช่ภาษี ดังนี้คือ

มาตรการภาษี แคนาดาได้นำอัตราภาษีนำเข้าของสินค้าปลาทูน่ากระป๋องไปผูกพันไว้กับ WTO โดยก่อนข้อตกลงแกตต์รอบอุรุกวัยอัตราภาษีนำเข้าอยู่ที่ระดับร้อยละ 14 ซึ่ง หลังข้อ

ตกลงแกตต์ อัตราภาษีดังกล่าวจะลดลงเหลือเพียงร้อยละ 9.1 ภายในระยะเวลา 6 ปี (จาก 1 มกราคม 2538 - 31 ธันวาคม 2543)

และตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2539 เป็นต้นไป กระทรวงการคลังของแคนาดาได้ออกประกาศลดอัตราภาษีศุลกากรภายใต้การให้สิทธิพิเศษเป็นการทั่วไป (GSP) แก่สินค้ารวม 3,200 รายการ ซึ่งในจำนวนนี้มีสินค้าที่ได้รับ GSP ใหม่ 200 รายการ โดยสินค้าปลาทุ่นำกระป๋องที่ผลิตจากพลาสติกแข็ง ตามพิกัดศุลกากร 1604.14.11 เป็นหนึ่งในสินค้านั้นด้วย ซึ่งจะได้รับการลดหย่อนภาษีศุลกากรให้เหลือเพียงร้อยละ 8 ส่วนสินค้าปลากระป๋องที่ผลิตจากปลาแอตแลนติกโบนิโต จะไม่ได้รับสิทธิพิเศษนี้

การให้ GSP ดังกล่าวจะเป็นประโยชน์กับประเทศไทย ทั้งนี้เนื่องจากแคนาดามีแนวโน้มที่จะนำเข้าปลาทุ่นำกระป๋องจากประเทศไทยเพิ่มขึ้น ปัญหาอยู่ตรงที่ว่า สิทธิพิเศษดังกล่าวนี้ให้กับเฉพาะปลาทุ่นำกระป๋องที่ผลิตจากพลาสติกแข็งเท่านั้น ซึ่งสำหรับประเทศไทยแล้วปลาทุ่นำกระป๋องที่ผลิตจากพลาสติกแข็งและแอตแลนติกโบนิโตจะใช้รหัสส่งออกเดียวกันคือ 1604.140.100 ซึ่งการใช้รหัสเดียวกันดังกล่าวเคยก่อให้เกิดปัญหากับสหภาพยุโรปมาครั้งหนึ่งแล้วในเรื่องการออกหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Form - A) โดยทางประชาคมยุโรป (ในสมัยนั้น) ระบุว่าไทยระบุแหล่งกำเนิดของปลาไม่ตรงกับชนิดที่ประชาคมฯ ให้ GSP กล่าวคือประชาคมฯ ให้ GSP กับปลาทุ่นำกระป๋องที่ผลิตจากปลาโบนิโตเท่านั้น โดยเสียภาษีนำเข้าเพียงร้อยละ 18 จากเดิมที่ต้องเสียร้อยละ 25 ซึ่งรหัสส่งออกของกรมศุลกากรของไทยนั้นได้รวมเอาปลาทุ่นำกระป๋องที่ผลิตจากพลาสติกแข็งและโบนิโตไว้ด้วยกัน จึงทำให้ประชาคมฯ กล่าวหาว่าการออกหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าของไทยเป็นการกระทำที่ไม่สุจริตใจทั้งนี้เนื่องจากว่าวัตถุดิบนำเข้าส่วนใหญ่เป็นพลาสติกแข็ง ดังนั้นเพื่อที่จะไม่ให้เกิดประวัติศาสตร์ซ้ำรอยอีก การออกหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าต้องตรงกับความเป็นจริง หรือไม่ก็ต้องพิจารณาปรับปรุงรหัสส่งออกใหม่ให้สอดคล้องกับรหัสสากลเพิ่มขึ้น ทั้งนี้เพราะไม่ว่าจะเป็นการให้สิทธิพิเศษทางการค้าหรือโควตานำเข้าของประเทศลูกค้าที่สำคัญเช่นสหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป หรือแคนาดา ก็ตาม จะระบุประเภทของพลาสติกแข็งแยกต่างหากจากปลาโบนิโต

มาตรการที่ไม่ใช่ภาษี เช่นเดียวกับสหรัฐอเมริกา การส่งออกปลาทุ่นำกระป๋องไปยังแคนาดาจะต้องมีใบรับรองคุณภาพและมาตรฐานสินค้า

ง) ญี่ปุ่น

มาตรการภาษี ญี่ปุ่นได้นำสินค้าปลาทุ่นำกระป๋องนำเข้าไปผูกพันไว้กับ WTO โดยก่อนข้อตกลงแกตต์รอบอุรุกวัย อัตราภาษีนำเข้าจะอยู่ที่ระดับร้อยละ 15 ซึ่งหลังข้อตกลงแกตต์แล้ว อัตราภาษีนำเข้าดังกล่าวจะลดลงเหลือร้อยละ 9.6 ภายใน 6 ปี

มาตรการที่ไม่ใช่ภาษี ปลาทุ่นำกระป๋องที่จะส่งเข้าญี่ปุ่นจะต้องมีใบรับรองคุณภาพและมาตรฐานสินค้าจากหน่วยงานรับผิดชอบของไทย และต้องผ่านการตรวจสอบของหน่วยงานรับผิดชอบของญี่ปุ่น

จากมาตรการด้านภาษีของประเทศคู่ค้าดังกล่าวข้างต้นพบว่าสำหรับตลาดสหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่นนั้น ประเทศไทยไม่ได้เสียเปรียบประเทศคู่แข่งเช่น ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย แต่สำหรับตลาดสหภาพยุโรปนั้นมีแนวโน้มว่าประเทศไทยกำลังสูญเสียตลาดนี้ไปให้กับกลุ่มประเทศ ACP กลุ่มประเทศ ANDEAN และประเทศคู่แข่งเช่นฟิลิปปินส์และอินโดนีเซีย และสูญเสียตลาดในประเทศออสเตรเลีย ฟินแลนด์ และสวีเดนที่เนื่องมาจากการเข้าเป็นสมาชิกใหม่ของสหภาพยุโรปของทั้ง 3 ประเทศ

4.3 ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า

เนื่องจากอุตสาหกรรมปลาทุ่นำกระป๋องสำหรับประเทศไทยเป็นอุตสาหกรรมเพิ่มมูลค่า (Value added industry) ให้กับสินค้าอย่างแท้จริงเพราะวัตถุดิบส่วนใหญ่คือปลาทุ่นำสดแช่แข็งนั้นประมาณร้อยละ 80 ของความต้องการของอุตสาหกรรมนี้มาจากการนำเข้า ดังนั้นปัจจัยที่น่าจะมีผลกระทบโดยตรงต่อความสามารถในการเป็นอุตสาหกรรมเพิ่มมูลค่าได้นั้น คือ โครงสร้างของผู้ผลิตและโครงสร้างต้นทุนการผลิต

4.3.1 โครงสร้างผู้ผลิตของอุตสาหกรรมปลาทุ่นำกระป๋อง

ตามข้อกำหนดของกระทรวงพาณิชย์ระบุว่าผู้ส่งออกปลาทุ่นำกระป๋องได้ต้องเป็นสมาชิกของสมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป (ดูขั้นตอนการส่งออกปลาทุ่นำกระป๋องได้จากภาคผนวกที่ 4.1) ซึ่งในปี 2539 ผู้ส่งออกหรือผู้ผลิตปลาทุ่นำกระป๋องของไทยที่เป็นสมาชิกของสมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูปนั้นมีจำนวนทั้งสิ้นเท่ากับ 22 ราย แต่พบว่าผู้ผลิตรายใหญ่ 2 รายคือ บริษัทไทยยูเนียน ไพรเซ่นโปรดักส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทณรงค์แคนนิ่ง จำกัด มีกำลังการผลิตรวมประมาณร้อยละ 70 ของกำลังผลผลิตของทั้งอุตสาหกรรมในปี 2538 - 39 (กำลังการผลิตรวมของทั้งอุตสาหกรรมในปี 2538 - 39 มีประมาณ 1,400 - 1,500 ตันต่อวัน เป็นกำลังการผลิตของบริษัททั้ง 2 ประมาณ 600 และ 400 ตันต่อวัน หรือเท่ากับประมาณร้อยละ 40 และ 27 ของกำลังการผลิตรวมของทั้งอุตสาหกรรม) แต่จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการปลาทุ่นำกระป๋องได้ผลสรุปตรงกันว่า ถึงแม้ว่าจะมีผู้ผลิตรายใหญ่เพียง 2 ราย แต่ในการปฏิบัติแล้วจำนวนผู้ประกอบการที่มีส่วนสำคัญในการกำหนดความเคลื่อนไหวของอุตสาหกรรมนี้อยู่รวมทั้งสิ้น 7 ราย ซึ่งถึงแม้ว่าโครงสร้างผู้ผลิตจะระบุว่าโครงสร้างตลาดของอุตสาหกรรมนี้ของประเทศไทยจะเป็นแบบผู้ผลิตน้อยราย แต่การแข่งขันกันของผู้ผลิตในอุตสาหกรรมนี้ก็มิพอสสมควรซึ่งโครงสร้างของตลาดดังกล่าวก่อให้เกิด

(1) การแข่งขันกันซื้อวัตถุดิบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งปลาหมึกแช่แข็งนำเข้า ซึ่งจากที่ผ่านมา พบว่าราคาปลาหมึกนำเข้าในช่วงต้น ๆ ปีจะมีการเคลื่อนไหวขึ้นลงอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงก่อนปี 2537 ซึ่งระบบโควตานำเข้าของสหรัฐอเมริกา บวกกับโครงสร้างผู้ผลิตของอุตสาหกรรมปลาหมึกกระป๋องของไทย ทำให้เกิดการเคลื่อนไหวของราคานำเข้าดังกล่าว

(2) โครงสร้างตลาดที่มีผู้ผลิตรายเล็กเป็นจำนวนมาก (ประมาณร้อยละ 70 ของจำนวนผู้ผลิตทั้งหมด) ก่อให้เกิดปัญหาเรื่องคุณภาพของสินค้าที่ผลิต ซึ่งถึงแม้ว่ากรมประมงจะแบ่งเกรดของโรงงานออกเป็นเกรด ๆ แล้วก็ตาม แต่จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ระดับอาวุโสของกรมประมงพบว่าจำนวนโรงงานเกรด A มีเพียงประมาณร้อยละ 15 ของจำนวนโรงงานสัตว์น้ำแช่แข็งและอาหารทะเลกระป๋อง ซึ่งเป็นจำนวนที่น้อยมาก การที่จำนวนโรงงานเกรด B และ C เป็นจำนวนมากทำให้ต้องทำการวิเคราะห์สินค้าประมงที่จะส่งออกเป็นจำนวนมากในแต่ละวันเฉลี่ยได้วันละ 150 ตัวอย่าง ซึ่งรายการที่จะตรวจสอบมีมากกว่า 30 รายการ ทั้งนี้จำนวนเจ้าหน้าที่ที่ออกเก็บตัวอย่างมีเพียง 25 คนเท่านั้น ซึ่งในปัจจุบันประเทศคู่ค้าที่สำคัญไม่ว่าจะเป็นสหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป แคนาดา และญี่ปุ่น ต้องการใบรับรองโรงงานจากกรมประมงทั้งนั้น โดยผู้ส่งออกต้องแจ้งให้กรมประมงไปดำเนินการตรวจโรงงาน 15 วันก่อนส่งสินค้าออก และการวิเคราะห์ตัวอย่างจะใช้เวลาไม่เกิน 7 วัน ก่อนที่จะออกใบรับรองให้ ซึ่งบ่อยครั้งที่สินค้าได้ส่งออกก่อนที่จะได้รับใบรับรองจากกรมประมง แต่ไม่สามารถนำเข้าไปยังประเทศคู่ค้าได้ ทำให้สินค้าต้องค้างอยู่ที่ท่าเรือของประเทศนำเข้า จึงทำให้เกิดกรณีการปลอมใบรับรองขึ้น ซึ่งจากการที่มีโรงงานในระดับ B และ C จำนวนมากนี้ทำให้สหรัฐอเมริกาเริ่มเข้มงวดกับการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าปลาหมึกกระป๋องมากขึ้น

และเนื่องจากตลาดสหรัฐอเมริกาเป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุดของปลาหมึกกระป๋องของประเทศไทย และปริมาณการนำเข้าเริ่มมีแนวโน้มลดลงโดยรวม ดังนั้นสิ่งที่ผู้ผลิตและผู้ส่งออกปลาหมึกกระป๋องของประเทศไทยจะต้องทำต่อไปในอนาคต คือ การรักษาตลาดนี้ไว้และอย่างน้อยที่สุด คือ การรักษาส่วนแบ่งตลาดไว้ไม่ให้น้อยกว่าเดิม และที่สำคัญ คือไม่มีมาตรการทางด้านภาษีใดที่ทำให้ประเทศไทยอยู่ในฐานะที่เสียเปรียบทางการค้ากับประเทศคู่แข่ง เช่น ฟิลิปปินส์และอินโดนีเซีย ดังนั้นการจะรักษาตลาดนี้ไว้ได้ในระยะยาวจึงขึ้นอยู่กับผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้านี้โดยตรงที่ต้องผลิตและส่งออกสินค้าที่ได้มาตรฐานของตลาดนี้เท่านั้น

4.3.2 โครงสร้างต้นทุนการผลิตปลาหมึกกระป๋องของประเทศไทย

ถ้าพิจารณาโครงสร้างต้นทุนการผลิตปลาหมึกกระป๋อง (ไม่รวมค่าวัตถุดิบปลาหมึก) ทั้งในน้ำเกลือและน้ำมันพบว่ามากกว่าร้อยละ 75 เป็นต้นทุนผันแปร (ตารางที่ 4.20 และ 4.21) รายการต้นทุนผันแปรที่คิดเป็นสัดส่วนที่มากได้แก่ค่าบรรจุภัณฑ์และค่าแรงงาน ซึ่งสำหรับโรงงานขนาดใหญ่สัดส่วนของค่าแรงงานจะสูงกว่าของโรงงานขนาดกลางและขนาดเล็ก เหตุผลส่วนหนึ่ง คือโรง

ตารางที่ 4.20 โครงสร้างต้นทุนการผลิตปลาเทโพในน้ำเกลือ ของโรงงานขนาดเล็ก ขนาด
กลางและขนาดใหญ่ 1/

รายการต้นทุน	สัดส่วนของต้นทุน (%)		
	ขนาดเล็ก	ขนาดกลาง	ขนาดใหญ่
ต้นทุนผันแปร	75.89	74.34	74.51
แรงงาน	12.48	13.30	18.72
ไฟฟ้าและน้ำมัน	7.56	7.65	10.27
บรรจุภัณฑ์	37.24	43.98	27.68
อื่น ๆ ^{2/}	18.61	9.41	17.84
ต้นทุนคงที่ ^{3/}	24.11	25.66	25.49
รวม	100.00	100.00	100.00

หมายเหตุ ; 1/ โรงงานขนาดเล็ก กลางและใหญ่ใช้วัตถุดิบปลาเทโพปีละไม่เกิน 10,000 ตัน อยู่
ระหว่าง 10,000 - 30,000 ตัน และมากกว่า 30,000 ตัน ตามลำดับ

2/ สารเคมีต่าง ๆ ค่าดอกเบี้ยและค่าซ่อมบำรุง

3/ ค่าก่อสร้างโรงเรือนและค่าเครื่องจักรอุปกรณ์

ที่มา : สุทัศน์ ผดน้อย, 2537

ตารางที่ 4.21 โครงสร้างต้นทุนการผลิตปลาเทราท์ในน้ำมัน ของโรงงานขนาดเล็ก ขนาดกลางและขนาดใหญ่ 1/

รายการต้นทุน	สัดส่วนของต้นทุน (%)		
	ขนาดเล็ก	ขนาดกลาง	ขนาดใหญ่
ต้นทุนผันแปร	76.12	77.84	76.44
แรงงาน	13.31	14.31	18.40
ไฟฟ้าและน้ำมัน	8.25	8.23	5.78
บรรจุภัณฑ์	39.16	34.45	32.38
อื่น ๆ ^{2/}	19.20	20.85	12.88
ต้นทุนคงที่ ^{3/}	23.88	22.16	23.56
รวม	100.00	100.00	100.00

หมายเหตุ : 1/ โรงงานขนาดเล็ก กลางและใหญ่ใช้วัตถุดิบปลาทูน่าปีละไม่เกิน 10,000 ตัน

อยู่ระหว่าง 10,000 - 30,000 ตันและมากกว่า 30,000 ตัน ตามลำดับ

2/ สารเคมีต่าง ๆ ค่าดอกเบี้ยและค่าซ่อมบำรุง

3/ ค่าก่อสร้างโรงงานและค่าเครื่องจักรอุปกรณ์

ที่มา : สุทัศน์ ผดุน้อย, 2537

งานขนาดใหญ่มักจะได้รับการส่งเสริมในเรื่องค่าจ้างแรงงานชิ้นต่ำมากกว่าโรงงานขนาดอื่นๆ แต่ในทางกลับกันโรงงานขนาดใหญ่จะมีต้นทุนค่าบรรจุภัณฑ์เป็นสัดส่วนที่ต่ำกว่าโรงงานขนาดกลางและเล็ก ทั้งนี้เนื่องจากโรงงานขนาดใหญ่มักจะมีโรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์เอง เช่นกระป๋องซึ่งช่วยลดต้นทุนในด้านนี้ได้อย่างมาก

ถ้าพิจารณาเพียงต้นทุนผันแปรในการผลิตปลาทุ่นำกระป๋องนั้น จะเห็นได้ว่าค่าบรรจุภัณฑ์และค่าแรงงานจะมากกว่าร้อยละ 60 ของต้นทุนผันแปรทั้งหมด ดังนั้นราคาของปลาทุ่นำกระป๋องส่งออกนอกจากจะขึ้นอยู่กับราคาวัตถุดิบปลาทุ่นำ (ทั้งภายในประเทศและนำเข้า) แล้ว ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับแรงงานไม่ว่าจะเป็นค่าแรงงานหรือความเพียงพอของแรงงาน สำหรับอุตสาหกรรมนี้และตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับบรรจุภัณฑ์ เช่น ตัวแปรที่กำหนดการนำเข้าวัตถุดิบที่นำมาผลิตบรรจุภัณฑ์ก็มีความสำคัญต่อการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ผู้ประกอบการรายใหญ่ของอุตสาหกรรมปลาทุ่นำกระป๋องนี้ให้ความเห็นในเรื่องแรงงานนี้ว่า ในปัจจุบันปัญหาการขาดแคลนแรงงานส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมนี้มากกว่าปัญหาเรื่องค่าจ้างแรงงาน ทั้งนี้เนื่องจากว่าแรงงานคนไทยไม่นิยมที่จะทำงานในโรงงานที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมเกษตรเท่าใดนักโดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมประมง ทั้งนี้เพราะเป็นอุตสาหกรรมที่สภาพแวดล้อมในการทำงานเบียดขื่น นอกจากนี้แรงงานคนไทยมีทางเลือกที่จะไปทำงานในโรงงานอุตสาหกรรมอื่น เช่น อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น ผู้ประกอบการยังให้ความเห็นเพิ่มเติมอีกว่าถ้าไม่มีปัญหาเรื่องการขาดแคลนแรงงานอุตสาหกรรมนี้สามารถเพิ่มปริมาณการผลิตได้ไปต่ำกว่าปีละร้อยละ 20 ของปริมาณการผลิตในปัจจุบัน

4.4 ข้อสังเกตเรื่องกองเรือประมงน้ำลึกของประเทศไทย

จากข้อเท็จจริงที่ว่าวัตถุดิบปลาทุ่นำสดที่อยู่ในอุตสาหกรรมปลาทุ่นำกระป๋องของประเทศไทยนั้นประมาณร้อยละ 70 - 80 มาจากการนำเข้า ที่เหลืออีกร้อยละ 20 - 30 นั้นได้มาจากการจับของเรือประมงไทย แต่ปลาที่กองเรือประมงไทยจับได้ส่วนใหญ่เป็นปลาโอดำและโอลาย จะมีปลาทุ่นำสดที่จับได้มาบ้างเล็กน้อย ซึ่งตลาดต่างประเทศที่เป็นคู่ค้าที่สำคัญของประเทศไทยนั้นไม่ค่อยนิยมปลาโอดำและโอลาย แต่นิยมบริโภคปลาทุ่นำแท้มากกว่าซึ่งได้แก่ปลาสดที่จับได้ ครีบเหลืองและแอลบาคอร์ ซึ่งปลาทุ่นำเหล่านี้ต้องนำเข้าเกือบทั้งหมด ดังนั้นผู้ผลิตรายใหญ่บางรายจึงใช้แต่ปลาทุ่นำนำเข้าทั้งหมดในการผลิตปลาทุ่นำกระป๋อง ทำให้หลายฝ่ายมีความเห็นว่าการที่ประเทศไทยเป็นผู้ผลิตและส่งออกไปปลาทุ่นำกระป๋องรายใหญ่สุดของโลก แต่วัตถุดิบปลาทุ่นำสดต้องพึ่งพิงการนำเข้าเกือบร้อยละ 100 จึงมีแนวความคิดว่าประเทศไทยน่าจะมีกองเรือประมงน้ำลึกของตนเองเพื่อทำประมงปลาทุ่นำนอกน่านน้ำไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในทะเลลึกที่เป็นแหล่งสำคัญของปลาทุ่นำ ซึ่งกรมประมงได้ใช้งบประมาณถึง 400 ล้านบาทในการต่อเรือทดลองจับปลาทุ่นำชื่อเรือทดลอง “มณฑล” เพื่อให้ชาวประมงทดลองจับปลาทุ่นำ ซึ่งให้ผลเป็นที่พอใจกับชาวประมง

ดังนั้นชาวประมงกลุ่มหนึ่งนำโดย นายครรชิต ตัมพานุวัตร ประธานหอการค้าจังหวัดภูเก็ต และที่ม้นักธุรกิจประมงจากจังหวัดภูเก็ต ปัตตานีและระนอง จำนวนรวมทั้งสิ้น 23 คน ได้ริเริ่มที่จะจัดตั้ง "สหกรณ์ไทยทูน่าน้ำลึก" ขึ้น โดยเมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2539 นี้ คณะกรรมการบริหารสหกรณ์ได้มีมติให้เพิ่มทุนสหกรณ์ไทยทูน่าน้ำลึก จำกัด ซึ่งทำให้สหกรณ์มีทุนเบื้องต้นในการซื้อเรือเท่ากับ 20 ล้านบาท แต่เรือขนาดที่เหมาะสมสำหรับการจับปลาทูน่าในน้ำลึก ควรมีขนาด 700 ตันกรอสขึ้นไป และเรือลำหนึ่งจะมีมูลค่าไม่ต่ำกว่า 300 ล้านบาท ดังนั้นสหกรณ์ดังกล่าวจึงรวมตัวกันขึ้นเพื่อขอการสนับสนุนจากรัฐบาลในเรื่องเงินทุนในการซื้อเรือ

แต่จากการศึกษาถึงการนำเข้าวัตถุดิบทั้งปริมาณนำเข้า ราคานำเข้าและแหล่งนำเข้าข้างต้น พร้อมกับการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการปลาทูน่ากระป๋องประกอบ จึงขอตั้งข้อสังเกตในเรื่องกองเรือประมงน้ำลึกไว้ดังนี้ คือ

1) คณะกรรมการบริหารสหกรณ์ไทยทูน่าน้ำลึก คือ กลุ่มนักธุรกิจประมง ซึ่งเป็นคนละกลุ่มกับผู้ผลิตปลาทูน่ากระป๋อง ดังนั้นผู้ผลิตปลาทูน่ากระป๋องในประเทศมีสิทธิ์ที่จะเลือกซื้อวัตถุดิบจากสหกรณ์นี้ หรือกองเรือประมงของประเทศใดก็ได้เช่น ไต้หวัน ญี่ปุ่นหรือแม้แต่อินโดนีเซีย เป็นต้น

2) ปัจจัยที่จะกำหนดการรับซื้อปลาทูน่าสด หรือแช่แข็งจากที่ใดนั้น คือระดับราคาและความสม่ำเสมอของปริมาณอุปทานปลา นอกเหนือจากคุณภาพของปลา ซึ่งจากช่วงระยะเวลาที่ผ่านมาพบว่าราคาปลาทูน่าแช่แข็งที่ไทยนำเข้าจากแหล่งต่าง ๆ นั้น มีแนวโน้มที่ลดลงอย่างเห็นได้ชัด ทั้งราคานำเข้าปลาทูน่าสดคิปปี้ แจ็ค ครีปเฮลลิ่งและแอลบาคอร์ ซึ่งการลดลงของราคานำเข้าดังกล่าวจะเป็นอุปสรรคที่สำคัญต่อกองเรือประมงน้ำลึกที่ไทยจะจัดตั้งขึ้น เนื่องจากการลงทุนจัดตั้งกองเรือดังกล่าวในเบื้องต้นต้องใช้เงินจำนวนมาก

3) ถ้าวัตถุประสงค์ของการจัดตั้งกองเรือประมงน้ำลึกของไทย คือเพื่อเป็นหลักประกันเรื่องวัตถุดิบสำหรับอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องของประเทศแล้ว คงจะบรรลุวัตถุประสงค์ดังกล่าวได้ยาก เนื่องจากผู้ผลิตปลาทูน่ากระป๋องไม่ได้เป็นผู้ร่วมลงทุนด้วย แต่ถ้าวัตถุประสงค์ของการจัดตั้งกองเรือประมงน้ำลึกของไทย คือ เพื่อพัฒนาการประมงนอกน่านน้ำ เพื่อฟื้นฟูทะเลไทยและเพื่อขยายฐาน

ธุรกิจประมงได้ในลักษณะอื่นนอกเหนือจากการนำปลาทูนามาผลิตปลาทูน่ากระป๋องแล้ว วัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้น่าจะเป็นไปได้มากกว่า เพราะปัจจุบันประเทศไทยมีการส่งออกปลาทูน่าสดแช่แข็งแช่แข็งพอสสมควร และมาตรการการนำเข้าปลาทูน่าแช่แข็งเพื่อเป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องของประเทศต่าง ๆ โดยเฉพาะประเทศนำเข้าที่สำคัญนั้นยังไม่มีกีดกัน และ

หลายประเทศ เช่น สหภาพยุโรปนั้นจะยกเว้นภาษีนำเข้าสำหรับปลาทูน่าแช่แข็งที่ใช้เป็นวัตถุดิบสำหรับอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องในสหภาพยุโรป แต่สำหรับการนำเข้าปลาทูน่าต้มสุก (loins) จะถูกเก็บภาษีเช่นเดียวกับปลาทูน่ากระป๋องคือร้อยละ 24 ในปี 2538 มูลค่าโดยรวมของการส่งออกปลา

ทูน่าแช่เย็นและแช่เย็นจนแข็งมีประมาณ 134.3 ล้านบาท

ภาคผนวกที่ 4.1
ขั้นตอนการติดต่อกับส่วนราชการของการประกอบ
การผลิตและส่งออกปลาทูน่ากระป๋อง

ขั้นตอน	หน่วยงานที่ติดต่อ
1.จดทะเบียนเป็นบริษัท	กรมทะเบียนการค้า กระทรวงพาณิชย์
2.ขอรับสิทธิประโยชน์ในการลงทุน	คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน
3.การขออนุญาตปลูกสร้างอาคาร และการขออนุญาตตั้งโรงงาน	กรมโยธาธิการ กระทรวงมหาดไทย กรมโรงงาน กระทรวงอุตสาหกรรม
4.ขออนุญาตตั้งโรงงานผลิตอาหาร	สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข
5.ขออนุญาตผลิตอาหาร นำเข้าวัตถุดิบ ขึ้นทะเบียนค้ารับอาหาร	สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข
6.ขออนุญาตเป็นโรงงานอุตสาหกรรม ประเภทประมง	กรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กองควบคุมตรวจสอบผลิตภัณฑ์และการแปรรูปสัตว์ น้ำ
7.สมัครเป็นสมาชิกสมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป	สมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป
8.ขอเป็นผู้ส่งออก	กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์
9.ขอหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า	กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สภาหอการค้า
10.ขอหนังสือรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ (ตามข้อกำหนดของประเทศลูกค้า)	กรมประมง(กรณีของสัตว์น้ำ) กรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ สำนักงานพลังงานปรมาณูเพื่อสันติ หน่วยงานตรวจวิเคราะห์อื่นๆ
11.ผ่านพิธีศุลกากร	กรมศุลกากร กระทรวงการคลัง
12.ติดต่อเรื่องเอกสารการขนส่ง	การทำเรือแห่งประเทศไทย
13.ติดต่อเรื่องเอกสารด้านการเงิน	ธนาคารแห่งประเทศไทย ธนาคารพาณิชย์
14.ส่งออก	
15.การเสียภาษีและการคืนภาษี	กรมสรรพากรและกรมศุลกากร กระทรวงการคลัง

ที่มา : สมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป

บทที่ 5

โครงสร้างตลาดไก่เนื้อส่งออกของไทย

จากการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกด้วยแบบจำลองส่วนแบ่งการตลาดคงที่พบว่า ปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยในช่วงเวลาที่ผ่านมา คือ ผลกระทบด้านการแข่งขันที่แท้จริง ผลกระทบดังกล่าวถูกกำหนดโดยปัจจัยภายในประเทศเป็นสำคัญซึ่งประกอบกันขึ้นเป็นโครงสร้างตลาดของสินค้าชนิดนี้

สำหรับการศึกษาโครงสร้างตลาดไก่เนื้อเพื่อการส่งออกในบทนี้ จะเริ่มด้วยข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยและของโลก ตามด้วยรายละเอียดเกี่ยวกับโครงสร้างตลาดไก่เนื้อเพื่อการส่งออกของประเทศไทย โดยเนื้อหาในโครงสร้างตลาดจะพยายามเน้นในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการเพิ่มขีดความสามารถในการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย

5.1 ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยและของโลก

เพื่อให้เห็นภาพเกี่ยวกับการค้าไก่สดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดโลกเท่าที่ผ่านมา และเพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานสำหรับการศึกษาโครงสร้างตลาดไก่เนื้อเพื่อการส่งออกของประเทศไทยต่อไป จึงขอนำข้อมูลพื้นฐานของตลาดไก่เนื้อของโลกมาพิจารณาก่อน

5.1.1 การผลิตไก่เนื้อของโลก

ประเทศผู้ผลิตไก่เนื้อที่สำคัญของโลกกระจ่ายกันอยู่ในทวีปต่างๆทั่วโลก เช่นทวีปอเมริกา ประกอบด้วยประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นผู้ผลิตรายใหญ่สุดของโลกด้วย โดย ปริมาณการผลิตในปี 2538 มีเท่ากับ 11,262 เมตริกตัน คิดเป็นร้อยละ 34.89 ของปริมาณการผลิตเนื้อไก่ของโลก (ตารางที่ 5.1) ส่วนทวีปอเมริกาใต้มีประเทศบราซิล ซึ่งเป็นผู้ผลิตรายใหญ่เป็นอันดับ 2 ในปี 2538 (12.55 %) สำหรับประเทศในสหภาพยุโรปที่สำคัญได้แก่ ฝรั่งเศส และ อังกฤษ โดยปริมาณการผลิตเนื้อไก่ในปี 2538 คิดเป็นร้อยละ 3.47 และ 3.02 ของปริมาณการผลิตเนื้อไก่ของโลก ตามลำดับ สำหรับทวีปเอเชีย มีประเทศ จีน ญี่ปุ่น และไทย โดยปริมาณการผลิตในปี 2538 คิดเป็นร้อยละ 10.53 3.62 และ 2.42 ของปริมาณการผลิตไก่เนื้อของโลก ตามลำดับ

และจากการพิจารณาปริมาณการผลิตเนื้อไก่ในช่วงระหว่างปี 2534 - 2538 ของโลก พบว่า มีแนวโน้มสูงขึ้นในอัตราเฉลี่ยประมาณร้อยละ 5.46 ต่อปี โดยอัตราการเจริญเติบโตของการผลิตเนื้อไก่ของสหรัฐอเมริกา บราซิล ฝรั่งเศส จีน และไทย เฉลี่ยต่อปีในช่วงเวลาดังกล่าว เท่ากับ ร้อยละประมาณ 6.11 11.50 3.01 13.97 และ 5.66 ตามลำดับ

ตารางที่ 5.1 ปริมาณการผลิตเนื้อไก่ของโลก เป็นรายประเทศที่สำคัญปี 2534-2538

ประเทศ	ปริมาณการผลิต (1,000 เมตริกตัน)					
	2534	2535	2536	2537	2538 ^{1/}	2539 ^{2/}
เม็กซิโก	790	940	1,030	1,140	1,030	1,050
สหรัฐอเมริกา	8,886	9,482	9,986	10,735	11,262	11,993
บราซิล	2,628	2,872	3,143	3,411	4,050	4,530
ฝรั่งเศส	995	1,020	1,046	1,070	1,120	1,100
เยอรมัน	316	344	349	362	355	350
อิตาลี	615	628	635	653	679	665
เนเธอร์แลนด์	454	478	487	521	544	554
สเปน	810	798	764	884	820	820
อังกฤษ	835	941	971	970	976	976
สาธารณรัฐโซเวียต	978	785	550	450	420	420
จีน	2,030	2,310	2,800	3,300	3,400	4,000
ญี่ปุ่น	1,243	1,252	1,252	1,145	1,170	1,150
ไทย	630	680	650	700	780	850
อื่นๆ	4,879	4,977	5,243	5,433	5,669	5,830
รวม	26,089	27,507	28,906	30,774	32,775	34,288

หมายเหตุ 1/ ตัวเลขเบื้องต้น

2/ ตัวเลขประมาณการ

ที่มา : World Poultry Situation , USDA 1996

5.1.2 การส่งออกเนื้อไก่ของโลก

ในช่วงปี 2534-2538 พบว่าประเทศผู้ส่งออกเนื้อไก่ที่สำคัญของโลก ประกอบด้วย ประเทศสหรัฐอเมริกา บราซิล ฝรั่งเศส เนเธอร์แลนด์ จีนและประเทศไทย (ตารางที่ 5.2) โดย ปริมาณ การส่งออกเนื้อไก่ในปี 2538 ของประเทศดังกล่าวข้างต้น คิดเป็นร้อยละ 37.81 9.08 11.35 9.10 7.49 และ 3.96 ของปริมาณการส่งออกเนื้อไก่ของโลก ตามลำดับ ทั้งนี้ปริมาณการส่งออกเนื้อไก่ของทุก ประเทศ ยกเว้นประเทศไทยมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้น โดยอัตราการเพิ่มขึ้นเฉลี่ยของทั้งโลกเท่ากับร้อยละ 4.96 ต่อปี ในขณะที่อัตราการเพิ่มขึ้นเฉลี่ยของประเทศข้างต้น ยกเว้นประเทศไทย เท่ากับร้อยละ 32.95 8.67 7.30 7.65 40.78 และ 3.39 ตามลำดับ ส่วนปริมาณการส่งออกเนื้อไก่ของประเทศไทยมี แนวโน้มลดลงตั้งแต่ปี 2535 เป็นต้นมา โดยลดลงในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 10.0 ต่อปี

5.1.3 การนำเข้าเนื้อไก่ของโลก

ในช่วงปี 2534-2538 พบว่า ประเทศที่นำเข้าเนื้อไก่ที่สำคัญได้กระจายกันอยู่ในทวีป ต่างๆ บางประเทศถึงแม้ว่าจะเป็นผู้ผลิตและผู้ส่งออกที่สำคัญ แต่ก็กลับเป็นประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ เช่นกัน เช่น ประเทศฝรั่งเศส เนเธอร์แลนด์ และจีน เป็นต้น บางประเทศถึงแม้จะเป็นผู้ผลิตที่สำคัญ แต่ปริมาณการผลิตมีไม่เพียงพอ เช่น ญี่ปุ่น เป็นต้น ซึ่งเมื่อพิจารณาประเทศนำเข้ารายใหญ่ที่สำคัญ โดยปริมาณนำเข้าในปี 2538 มีเท่ากับ 532 พันเมตริกตัน คิดเป็นร้อยละ 13.36 ของปริมาณนำเข้าทั้งหมดของโลก (ตารางที่ 5.3) ประเทศนำเข้าอื่นที่สำคัญได้แก่ ฮองกง และซาอุดีอาระเบีย ส่วนเยอรมัน และเนเธอร์แลนด์นั้น ถึงแม้ปริมาณการนำเข้าจะสูง แต่ไม่ได้หมายความว่า เป็นการนำเข้าเพื่อการ บริโภคของทั้ง 2 ประเทศนี้เท่านั้น แต่เป็นการนำเข้าเพื่อส่งออกไปจำหน่ายยังประเทศต่างๆ ในสห ภาพยุโรปหรือทวีปยุโรปอีกทอดหนึ่ง

เมื่อพิจารณาอัตราการเพิ่มขึ้นเฉลี่ยของการนำเข้าเนื้อไก่ของทั้งโลกพบว่ามีอัตรา เฉลี่ยเพิ่มขึ้น ร้อยละ 21.61 ต่อปี โดยมีญี่ปุ่น ฮองกง และซาอุดีอาระเบีย นำเข้าเพิ่มขึ้นในอัตราเฉลี่ย ร้อยละ 11.74 27.13 และ 10.15 ต่อปี ตามลำดับ

5.1.4 การส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย

การส่งออกเนื้อไก่ของประเทศไทยนอกจากจะเพิ่มขึ้นทั้งในแง่ปริมาณแล้ว สัดส่วน ของการส่งออกต่อปริมาณการผลิตยังมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอีกด้วย จากตารางที่ 5.4 พบว่าปริมาณการ ผลิตไก่เนื้อของประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในช่วงเกือบ 20 ปีที่ผ่านมาจาก 158.52 ล้านตัว ในปี 2520 มาเป็นประมาณ 680.0 ล้านตัวในปี 2538 โดยปริมาณการผลิตไก่เนื้อสูงสุดเกิดขึ้นในปี 2535 เท่ากับ 725.64 ล้านตัว ซึ่งการผลิตไก่เนื้อในช่วงแรกๆเป็นการผลิตเพื่อการบริโภคภายในเป็นสำคัญ โดยในปี 2520 ร้อยละ 95.22 ของปริมาณการผลิตไก่เนื้อใช้บริโภคภายในประเทศ และส่งออกเพียง

ตารางที่ 5.2 ปริมาณการส่งออกเนื้อไก่ของโลก เป็นรายประเทศที่สำคัญ ปี 2534-2538

ประเทศ	ปริมาณการส่งออก (1,000 เมตริกตัน)					
	2534	2535	2536	2537	2538 ^{1/}	2539 ^{2/}
สหรัฐอเมริกา	572	675	892	1,305	1,766	1,846
บราซิล	322	378	509	481	424	415
ฝรั่งเศส	401	429	475	480	530	535
เนเธอร์แลนด์	317	355	373	408	425	438
จีน	93	132	145	240	350	480
ไทย	164	175	157	168	185	200
อื่นๆ	523	550	658	816	991	1028
รวม	2,392	2,694	3,209	3,898	4,671	4,942

หมายเหตุ 1/ ตัวเลขเบื้องต้น

2/ ตัวเลขประมาณการ

ที่มา : World Poultry Situation , USDA 1996

ตารางที่ 5.3 ปริมาณการนำเข้าเนื้อไก่ของโลก เป็นรายประเทศที่สำคัญ ปี 2534-2538

ประเทศ	ปริมาณการนำเข้า ^{1/} (1,000 เมตริกตัน)					
	2534	2535	2536	2537	2538 ^{2/}	2539 ^{3/}
แคนาดา	51	57	57	62	72	78
เม็กซิโก	60	74	87	102	95	100
ฝรั่งเศส	45	68	63	75	82	89
เยอรมัน	281	292	281	295	305	330
เนเธอร์แลนด์	65	86	94	117	121	125
อังกฤษ	90	100	142	177	181	182
ซาอุดีอาระเบีย	204	249	262	274	298	298
จีน	123	165	224	323	425	650
ฮ่องกง	246	300	373	498	641	710
ญี่ปุ่น	347	396	390	444	535	532
สิงคโปร์	51	52	56	68	62	60
อื่นๆ	275	321	479	819	1188	1148
รวม	1,838	2,160	2,508	3,254	4,005	4,302

หมายเหตุ 1/ ปริมาณการนำเข้าในตารางที่ 5.3 น้อยกว่าปริมาณการส่งออกในตารางที่ 5.2

เนื่องจากปริมาณการส่งออกมีส่วนที่เป็น re-export

2/ ตัวเลขเบื้องต้น

3/ ตัวเลขประมาณการ

ที่มา : World Poultry Situation , USDA 1996

ตารางที่ 5.4 ปริมาณการผลิตและความต้องการไก่เนื้อภายในและส่งออก ปี 2520-2538

หน่วย : ล้านตัว

ปี	ปริมาณการผลิต	ปริมาณบริโภคในประเทศ		ปริมาณส่งออก 1/	
		ปริมาณ	%	ปริมาณ	%
2520	158.52	150.94	95.22	7.58	4.78
2521	186.67	170.12	91.13	16.55	8.87
2522	184.85	159.61	86.35	25.24	13.65
2523	366.65	333.67	91.01	32.98	8.99
2524	340.42	292.70	85.98	47.72	14.02
2525	416.86	357.65	85.80	59.21	14.20
2526	416.00	375.13	90.18	40.87	9.82
2527	425.55	364.56	85.67	60.99	14.33
2528	482.26	414.81	86.01	67.45	13.99
2529	499.28	383.78	76.87	115.50	23.13
2530	446.31	300.31	67.29	146.00	32.71
2531	458.06	287.32	62.73	170.74	37.27
2532	451.85	259.18	57.36	192.67	42.64
2533	488.85	241.33	49.37	247.52	50.63
2534	567.98	275.19	48.45	292.79	51.55
2535	725.64	414.00	57.05	310.79	42.95
2536	717.84	437.98	61.01	279.86	38.99
2537*	668.00	397.06	59.44	270.94	40.56
2538*	680.00	421.53	61.99	258.47	38.01

หมายเหตุ 1/ ไก่มีชีวิต 1 ตัว สามารถส่งออกเป็นไก่เนื้อแช่เย็นแช่แข็งได้ประมาณ 0.561 กก.

* ประมาณการ

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

ร้อยละ 4.78 เท่านั้น แต่หลังจากนั้นปริมาณการส่งออกเนื้อไก่ได้มีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นเป็นลำดับ โดยในช่วงปี 2534-2538 สัดส่วนดังกล่าวอยู่ในช่วงประมาณร้อยละ 38 - 55 ของปริมาณการผลิตไก่เนื้อทั้งหมด

และเมื่อพิจารณาประเทศลูกค้าที่สำคัญของประเทศไทยในสินค้าไก่สดแช่เย็นแช่แข็ง ในช่วง 5 ปี ที่ผ่านมาพบว่า ญี่ปุ่น เป็นประเทศลูกค้าที่สำคัญของไทย โดยสัดส่วนการส่งออกอยู่ในช่วงร้อยละประมาณ 78-84 ของปริมาณการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของไทย (ตารางที่ 5.5 และ 5.6) ลูกค้าอันดับรองลงมาได้แก่ เยอรมัน สิงคโปร์ ฮังการี เนเธอร์แลนด์ ตามลำดับ

ถึงแม้ว่า ญี่ปุ่นจะเป็นตลาดไก่สดแช่เย็นแช่แข็งที่สำคัญของประเทศไทย แต่พบว่า ญี่ปุ่นได้มีการนำเข้าสินค้านี้จากอีกหลายประเทศ ที่สำคัญได้แก่ สหรัฐอเมริกา จีน และบราซิล โดยช่วงก่อนปี 2533 สหรัฐอเมริกามีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมา คือ ประเทศไทย (ตารางที่ 5.7) แต่หลังจากนั้นส่วนแบ่งตลาดของประเทศไทยในตลาดญี่ปุ่นกลับมีเพิ่มขึ้นจนมากกว่าส่วนแบ่งตลาดของสหรัฐอเมริกา

และเมื่อพิจารณาประเภทของเนื้อไก่สดแช่เย็นแช่แข็งที่ญี่ปุ่นนำเข้าจากประเทศต่างๆ พบว่าเกือบทั้งหมดเป็นการนำเข้าเนื้อไก่ติดกระดูกและเนื้อไก่ถอดกระดูก โดยปริมาณการนำเข้าเนื้อไก่ติดกระดูกเป็นประมาณร้อยละ 20 - 30 ของปริมาณการนำเข้าของไก่ทั้ง 2 ประเภท (ตารางที่ 5.8) ซึ่งประเทศไทยส่งออกเนื้อไก่ถอดกระดูกไปญี่ปุ่นในสัดส่วนที่มากกว่าเนื้อไก่ติดกระดูกมาก และประเทศไทยได้ครองส่วนแบ่งตลาดสินค้าเนื้อไก่ถอดกระดูกในญี่ปุ่นนี้เป็นอันดับหนึ่งจนในปี 2537 ไทยเริ่มสูญเสียตลาดส่วนนี้ให้กับประเทศจีนไป เนื่องจากต้นทุนการผลิตของจีนต่ำกว่า (รายละเอียดจะปรากฏในตอนต่อไป)

5.2 โครงสร้างตลาดไก่เนื้อเพื่อการส่งออกของประเทศไทย

จากภาพการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยข้างต้น พบว่าการส่งออกสินค้านี้ได้พัฒนาไปอย่างมากในช่วงเวลาที่ผ่านมา แต่การส่งออกดังกล่าวเริ่มประสบปัญหาตั้งแต่ว่าปี 2535 เป็นต้นมา ปริมาณการส่งออกมีแนวโน้มลดลงอย่างเห็นได้ชัด คำอธิบายที่พอจะหาได้จากข้อมูลพื้นฐานข้างต้นนี้ คือ ตลาดไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยมุ่งเน้นไปที่ตลาดญี่ปุ่นเพียงตลาดเดียว และเน้นที่การส่งออกเนื้อไก่ถอดกระดูกเป็นสำคัญ ซึ่งคงมีคำถามมากมายว่าทำไมประเทศไทยไม่พยายามกระจายตลาดให้มากขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ทั้งในแง่จำนวนประเทศนำเข้าและประเภทของไก่สดแช่เย็นแช่แข็งที่จะส่งออก คำตอบสำหรับคำถามข้างต้นนี้สามารถอธิบายได้ด้วยโครงสร้างตลาดไก่เนื้อเพื่อการส่งออกของประเทศไทย

โครงสร้างตลาดไก่เนื้อเพื่อการส่งออกของประเทศไทยที่จะศึกษานี้ จะพิจารณาจากจำนวนผู้ประกอบการพร้อมสัดส่วนการผลิต ลักษณะการเลี้ยงไก่เนื้อ พร้อมโครงสร้างต้นทุนการผลิต

ตารางที่ 5.5 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยไปยังประเทศคู่ค้า
ที่สำคัญ ปี 2534-2538

ปริมาณ : ตัน
(มูลค่า : ล้านบาท)

ประเทศคู่ค้า	การส่งออก				
	2534	2535	2536	2537	2538
ญี่ปุ่น	137,396 (8,541)	145,557 (8,551)	123,984 (6,877)	119,730 (7,572)	115,235 (7,574)
เยอรมัน	11,227 (980)	12,581 (1,135)	10,970 (1,034)	12,054 (1,183)	9,675 (846)
สิงคโปร์	4,532 (264)	4,214 (196)	5,181 (246)	5,453 (290)	6,015 (334)
เนเธอร์แลนด์	2,178 (173)	2,240 (169)	3,731 (316)	3,520 (371)	3,217 (265)
ฮ่องกง	4,446 (105)	5,123 (116)	5,152 (97)	3,662 (70)	4,316 (98)
อื่นๆ	4,397 (213)	5,114 (232)	8,063 (316)	8,327 (352)	11,477 (545)
รวม	164,178 (10,276)	174,829 (10,399)	157,081 (8,886)	152,746 (9,838)	149,935 (9,662)

ที่มา : กรมศุลกากร

ตารางที่ 5.6 ร้อยละของปริมาณการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยไปยังประเทศ
คู่ค้าที่สำคัญ ปี 2534-2538

ประเทศคู่ค้า	ร้อยละของปริมาณการส่งออก (%)				
	2534	2535	2536	2537	2538
ญี่ปุ่น	83.67	83.25	78.93	78.38	76.85
เยอรมัน	6.84	7.2	6.98	7.89	6.45
สิงคโปร์	2.76	2.41	3.3	3.57	4.01
เนเธอร์แลนด์	1.33	1.28	2.38	2.3	2.15
ฮ่องกง	2.71	2.94	3.28	2.4	2.88
อื่นๆ	2.69	2.92	5.13	5.46	7.66
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : คำนวณจากตารางที่ 5.5

ตารางที่ 5.7 ปริมาณการนำเข้าไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของญี่ปุ่นจากประเทศต่างๆ ปี 2527-2536

หน่วย : ตัน

ปี	สหรัฐ	จีน	บราซิล	ไทย	อื่นๆ	รวม
2527	50,827 (49.00)	12,109 (11.67)	8,966 (9.64)	29,969 (28.89)	1,855 (0.80)	103,726 (100.00)
2528	46,566 (46.36)	3,332 (3.32)	9,157 (9.12)	35,308 (35.15)	15,249 (6.05)	100,455 (100.00)
2529	75,472 (43.27)	14,233 (8.16)	17,258 (9.89)	63,598 (36.46)	3,868 (2.22)	174,429 (100.00)
2530	78,100 (39.98)	11,319 (5.79)	20,760 (10.63)	81,581 (41.77)	3,570 (1.83)	195,329 (100.00)
2531	118,050 (45.25)	21,087 (8.08)	24,971 (9.57)	80,955 (31.03)	40,776 (6.07)	260,868 (100.00)
2532	103,962 (38.41)	25,584 (9.45)	33,902 (12.53)	90,157 (33.31)	17,033 (6.30)	291,006 (100.00)
2533	100,003 (34.36)	34,680 (11.92)	40,578 (13.94)	104,750 (35.99)	10,033 (3.79)	291,006 (100.00)
2534	117,841 (33.92)	31,940 (9.19)	52,534 (15.12)	128,974 (37.12)	16,138 (4.65)	347,427 (100.00)
2535	111,711 (28.30)	59,467 (15.06)	68,481 (17.35)	142,481 (36.09)	12,636 (3.20)	394,776 (100.00)
2536	117,064 (29.96)	83,115 (21.27)	61,767 (15.81)	123,051 (31.49)	5,711 (1.47)	390,708 (100.00)

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือร้อยละ

ที่มา : JETRO

ตารางที่ 5.8 ปริมาณการนำเข้าไก่แช่เย็นแช่แข็งเฉพาะประเภทน่องไก่ติดกระดูกและเนื้อไก่
ถอดกระดูกของญี่ปุ่นจากประเทศผู้ส่งออกที่สำคัญ ปี 2534-2537

ประเทศส่งออกไก่ ประเภทต่างๆ	ปริมาณนำเข้า (ตัน)			
	2534	2535	2536	2537
1. น่องไก่ติดกระดูก	101,805	88,656	92,130	86,946
	(100.00)	(100.00)	(100.00)	(100.00)
สหรัฐอเมริกา	85,277	73,363	78,439	73,744
	(83.76)	(82.75)	(85.14)	(84.82)
ไทย	7,924	7,376	7,359	4,631
	(7.78)	(8.32)	(7.99)	(5.33)
บราซิล	8,299	7,530	6,080	5,973
	(8.15)	(8.49)	(6.66)	(6.87)
อื่นๆ	305	387	252	2,598
	(0.31)	(0.44)	(0.27)	(2.98)
2. เนื้อไก่ถอดกระดูก	240,289	302,765	292,122	351,066
	(100.00)	(100.00)	(100.00)	(100.00)
ไทย	120,958	134,766	115,447	109,986
	(50.34)	(44.51)	(39.52)	(31.33)
บราซิล	40,838	59,737	51,130	65,470
	(16.99)	(19.73)	(17.50)	(18.65)
จีน	31,761	58,811	82,263	125,196
	(13.22)	(19.42)	(28.17)	(35.66)
สหรัฐอเมริกา	31,742	37,754	38,167	46,040
	(13.21)	(12.47)	(13.06)	(13.11)
อื่นๆ	14,990	11,697	5,085	4,374
	(6.24)	(7.11)	(1.75)	(1.25)
รวม	342,094	391,421	384,252	438,012

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือร้อยละ

ที่มา : JETRO

ทั้งของประเทศไทยและของประเทศคู่แข่ง และมาตรการของประเทศไทย ประเทศคู่ค้า และ/หรือ คู่แข่ง ที่มีผลกระทบต่อการส่งออกเนื้อไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย นอกจากนี้ยังจะพิจารณาผลกระทบที่เกิดจากมาตรการเหล่านี้ด้วย

5.2.1 จำนวนผู้ประกอบการผลิตไก่เนื้อเพื่อการส่งออกพร้อมสัดส่วนการผลิต

จำนวนผู้ประกอบการผลิตไก่เนื้อเพื่อการส่งออกของประเทศไทย สํารวจโดยสมาคมผู้ผลิตไก่เพื่อส่งออกไทย เมื่อปี 2537 พบว่า มีจำนวนทั้งสิ้น 13 บริษัท แต่จำนวนโรงเชือดของทั้ง 13 บริษัทนี้มีรวมทั้งสิ้น 17 โรง (ตารางที่ 5.9) โดย 3 บริษัทใหญ่ คือ สหฟาร์ม ซีพี และ เบทาโกร มีจำนวนโรงเชือดมากกว่า 1 โรง เมื่อพิจารณากําลังการผลิตหรือจำนวนไก่ที่เชือดต่อวันในปี 2537 พบว่า กําลังการผลิตรวมมีเท่ากับ 1,648,000 ตัวต่อวัน คิดเป็นร้อยละ 91.81 ของกําลังการผลิตของปีเริ่มการผลิต โดยกําลังการผลิตของบริษัทสหฟาร์มมีสูงสุด คือ ร้อยละ 29.73 ของกําลังการผลิตรวมปี 2537 ตามมาด้วยกําลังการผลิตของซีพี และเบทาโกร คือ ร้อยละ 21.24 และ 10.92 ตามลำดับ รวมกําลังการผลิตของทั้ง 3 บริษัทข้างต้นเท่ากับร้อยละ 61.89 สำหรับอีก 10 บริษัทที่เหลือนั้นมีกําลังการผลิตต่อวันอยู่ในช่วงร้อยละ 6.67-2.43 ของกําลังการผลิตรวมของปี 2537

5.2.2 ลักษณะการเลี้ยงไก่เนื้อเพื่อส่งออกและโครงสร้างต้นทุนการผลิต

การเลี้ยงไก่เนื้อเพื่อส่งออกในปัจจุบันเป็นธุรกิจแบบครบวงจร(สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร,2538) กล่าวคือผู้ประกอบการนอกจากจะมีโรงเชือดแล้ว ยังดำเนินธุรกิจด้านการค้าพันธุ์สัตว์ อาหารและเวชภัณฑ์สัตว์ พร้อมเครื่องมือและอุปกรณ์การเลี้ยงสัตว์ ธุรกิจโรงฆ่าไก่และแปรรูปเนื้อไก่ ธุรกิจส่งออกเนื้อไก่แช่แข็งและผลิตภัณฑ์ ส่วนการเลี้ยงไก่นั้นนอกจากผู้ประกอบการจะมีฟาร์มเลี้ยงของตนเองแล้ว ผู้ประกอบการยังมีลูกเล้าในโครงการประกันราคาและรับจ้างเลี้ยงอีกด้วย โดยปริมาณการผลิตไก่เนื้อที่ได้จากการเลี้ยงลักษณะข้างต้นรวมกันจะเป็นประมาณร้อยละ 90 ของผลผลิตทั้งหมด ที่เหลืออีกประมาณร้อยละ 10 จะเป็นผลผลิตของผู้เลี้ยงอิสระ และการที่มีผู้เลี้ยงอิสระจำนวนน้อยก็เนื่องจากว่าธุรกิจการเลี้ยงไก่มีความเสี่ยงสูง ซึ่งความเสี่ยงดังกล่าวเกิดขึ้นเนื่องจากราคาของวัตถุดิบอาหารสัตว์ ลูกไก่ ตลอดจน ราคาไก่เนื้อที่ผู้เลี้ยงได้รับนั้นมีการเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงรวดเร็วในแต่ละปี เช่นในปี 2537 พบว่าราคาข้าวโพดเคลื่อนไหวขึ้นลงอยู่ในช่วง 125.63-144.50 บาท/หาบ หรือ ราคาลูกไก่และไก่เนื้อหน้าโรงฆ่า เคลื่อนไหวขึ้นลงอยู่ในช่วง 2.50-10.85 บาท/ตัว และ 23.10-27.00 บาท/กก. ตามลำดับ เป็นต้น(ตารางที่ 5.10) การที่ผู้ประกอบการมีฟาร์มเลี้ยงไก่เป็นของตนเอง หรือ มีลูกเล้าในลักษณะโครงการประกันราคาและรับจ้างเลี้ยงนั้นเรียกว่าโครงสร้างตลาดของธุรกิจเลี้ยงไก่เพื่อส่งออกมีการรวมตัวกันในแนวดิ่งซึ่งการรวมตัวดังกล่าวเอื้ออำนวยให้การดำเนินมาตร

ตารางที่ 5.9 ผู้ประกอบการไก่เนื้อเพื่อการส่งออกของประเทศไทย ปี 2537

ผู้ประกอบการ	โรงเชือด(ปีเริ่มผลิต)	กำลังการผลิต (ตัว/วัน)			
		ปีเริ่มผลิต	%	2537	%
1. สหฟาร์ม	1. สหฟาร์ม(2521)	150,000	8.36	190,000	11.53
	2. สหฟาร์ม(2535)	300,000	16.71	300,000	18.2
	รวม	450,000	25.07	490,000	29.73
2. ซีพี	3. กรุงเทพค้าสัตว์(2523)	150,000	8.36	125,000	7.58
	4. กรุงเทพค้าสัตว์(2529)	80,000	4.46	55,000	3.34
	5. กรุงเทพค้าสัตว์(2532)	170,000	9.47	170,000	10.32
	รวม	400,000	22.29	350,000	21.24
3. เบทาโกร	6. อาหารเบทาโกร(2524)	80,000	4.46	60,000	3.64
	7. บี.ฟู้ดโปรดักส์อินเตอร์เนชั่นแนล(2536)	120,000	6.68	120,000	7.28
	รวม	200,000	11.14	180,000	10.92
4. ป.เจริญพันธ์	8. จี.เอฟ.พี.ที. (2526)	150,000	8.36	110,000	6.67
5. ศรีไทย	9. ไก่สดศรีไทย(2521)	80,000	4.46	60,000	3.64
6. ทีเจ ฟู้ดส์	10. ทีเจ ฟู้ดส์ อุตสาหกรรม(2531)	80,000	4.46	41,000	2.49
7. ชัลเวลเลย์	11. ชัลเวลเลย์(ไทยแลนด์)(2534)	80,000	4.46	72,000	4.37
8. ยูเนียนโพลทรี	12. ยูเนียนโพลทรี(2534)	75,000	4.18	70,000	4.25
9. แลมทอง	13. แลมทองผลิตอาหาร(2527)	60,000	3.34	55,000	3.34
10. โกลเด็นโพลทรี	14. โกลเด็นโพลทรี(2536)	60,000	3.34	60,000	3.34
11. บุ่งสูง	15. บุ่งสูง(2538)	60,000	3.34	60,000	3.34
12. เชนทาโก	16. ไก่สดเชนทาโก(2524)	60,000	3.34	60,000	3.34
13. ก้าวหน้า	17. ก้าวหน้า(2538)	40,000	2.22	40,000	2.43
รวม		1,795,000	100.00	1,648,000	100.00

ที่มา สมาคมผู้ผลิตไก่เนื้อเพื่อส่งออกไทย

ตารางที่ 5.10 ภาวะราคาสินค้าเกษตร ปี 2537

สินค้าเกษตร	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
ข้าวโพด(บาท/หาบ)	131.37	135.00	139.00	140.60	143.00	144.50	143.30	130.00	128.80	125.63	128.50	138.20
ถั่วเหลืองกาก(ในบาท/กก.)	9.75	9.93	9.48	8.64	8.68	8.61	8.76	8.47	7.73	8.51	8.34	7.96
ปลาป่นเกรด 1-2 (บาท/กก.)	14.55	13.60	13.24	13.16	12.57	13.15	13.90	15.20	14.58	14.20	14.18	13.60
ปลายข้าว(บาท/หาบ)	216.25	225.00	223.50	221.50	229.25	235.00	250.60	278.20	291.50	306.00	302.50	316.50
ไก่เนื้อหน้าโรงฆ่า(บาท/กก.)	23.25	26.00	24.00	23.10	24.37	26.50	27.00	27.00	25.20	24.00	24.00	25.60
ลูกไก่(บาท/กก.)	10.50	10.25	5.50	2.50	6.25	8.50	8.50	9.50	9.50	9.50	9.50	10.85

ที่มา : ฝ่ายสารนิเทศ สำนักงานกิจการสัมพันธ์ เครือเจริญโภคภัณฑ์

การคืนภาษีนำเข้าวัตถุดิบอาหารสัตว์ มีความยุ่งยากน้อยลง(รายละเอียดของมาตรการนี้จะได้กล่าวในตอนต่อไป)

5.2.3 โครงสร้างต้นทุนการผลิตไก่เนื้อของประเทศไทย และ ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน

โครงสร้างต้นทุนผันแปรในการผลิตไก่เนื้อประเภทประกันราคาประกอบด้วย ค่าพันธุ์ (ลูกไก่) อาหารสัตว์ แรงงาน ยารักษาและป้องกันโรค น้ำ ไฟฟ้า และค่าเสียโอกาสเงินทุน(ค่าดอกเบี้ยยร้อยละ 10.5 ของเงินทุน) โดยมีค่าอาหารสัตว์เป็นรายการต้นทุนใหญ่สุดในต้นทุนผันแปรและต้นทุนการผลิตรวมทั้งหมด โดยในช่วงปี 2534-2538 ค่าอาหารสัตว์เฉลี่ยคิดเป็นร้อยละ 74.20 ของต้นทุนการผลิตรวมทั้งหมด (คำนวณแบบถ่วงน้ำหนักจากตารางที่ 5.11) รายการต้นทุนใหญ่เป็นอันดับที่ 2 คือค่าพันธุ์สัตว์หรือค่าลูกไก่ ซึ่งในช่วงเวลาดังกล่าว ค่าลูกไก่เฉลี่ยเท่ากับ ร้อยละ 16.34 ของต้นทุนการผลิตรวม ถ้าพิจารณาในแง่ต้นทุนการผลิตต่อกิโลกรัม พบว่าในช่วงปี 2534-2538 นั้น ต้นทุนการผลิตรวมต่อกิโลกรัมอยู่ในช่วง 19.29-20.41 บาท/กก. (ตารางที่ 5.12) ซึ่งต้นทุนผันแปรคิดเป็นประมาณร้อยละ 98 ของต้นทุนการผลิตรวมทั้งหมด

เมื่อนำต้นทุนการผลิตไก่เนื้อของประเทศไทยไปเปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิตไก่เนื้อของสาธารณรัฐประชาชนจีน พบว่าในปี 2536 ต้นทุนการผลิตรวมของจีน เป็นประมาณร้อยละ 73 ของต้นทุนการผลิตรวมของไทย(เฉลี่ยแบบประกันราคา) โดยรายการต้นทุนที่สำคัญที่ทำให้ต้นทุนการผลิตไก่เนื้อของประเทศไทยสูงกว่า คือ ค่าอาหารสัตว์และค่าพันธุ์(ลูกไก่) ซึ่งค่าอาหารสัตว์และค่าลูกไก่ของจีนเป็นประมาณร้อยละ 72 และ 66 ของค่าอาหารสัตว์และค่าลูกไก่ของประเทศไทย ตามลำดับ

5.2.4 มาตรการที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกเนื้อไก่ของประเทศไทย

สำหรับมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกเนื้อไก่ของประเทศไทยจะแบ่งการพิจารณาออกเป็น 2 ลักษณะของมาตรการ คือ กลุ่มมาตรการที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบอาหารสัตว์ ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าเป็นมาตรการทางอ้อม และกลุ่มมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกเนื้อไก่ของประเทศไทยโดยตรง ซึ่งในการพิจารณาแต่ละกลุ่มของมาตรการนั้นจะพิจารณาทั้งมาตรการของประเทศไทย มาตรการของประเทศคู่ค้าและคู่แข่ง

1) มาตรการที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบอาหารสัตว์ที่สำคัญ คือ ข้าวโพด กากถั่วเหลือง และปลาป่น

1.1) ประเทศไทย วัตถุดิบอาหารสัตว์ที่สำคัญสำหรับการเลี้ยงไก่เนื้อ คือ ข้าวโพด กากถั่วเหลือง และ ปลาป่น โดยข้าวโพดและปลาป่นนั้นเป็นสินค้าที่ประเทศไทยสามารถผลิตได้เพียงพอและมีเหลือส่งออก

ตารางที่ 5.11 ต้นทุนการผลิตไก่เนื้อต่อตัวประเภทประกันราคา ปี 2534-2538

หน่วย : บาท/ตัว

รายการต้นทุน	2534	2535	2536	2537	2538
ต้นทุนผันแปร	35.07	37.37	37.37	36.99	37.19
ค่าพันธุ์สัตว์(ลูกไก่)	6.15	6.21	6.14	6.06	6.01
ค่าอาหารสัตว์	26.04	28.33	28.31	27.98	28.24
ค่าแรงงาน	0.38	0.38	0.38	0.44	0.47
ค่ายา	1.07	1.15	1.26	1.19	1.19
ค่าน้ำ-ไฟฟ้า	0.57	0.54	0.52	0.50	0.52
ค่าอุปกรณ์,ค่าน้ำมันงาน	0.13	0.12	0.12	0.12	0.12
ค่าเสียโอกาสเงินทุน	0.73	0.64	0.64	0.64	0.64
ต้นทุนคงที่	0.61	0.59	0.60	0.61	0.65
ค่าใช้ที่ดิน	0.01	0.01	0.02	0.03	0.03
ค่าเสื่อมโรงเรือน	0.60	0.58	0.58	0.58	0.62
รวมต้นทุนทั้งหมด	35.68	37.96	37.97	37.60	37.84
ต้นทุนผันแปรต่อ 1 กก.(บาท/กก.)	18.96	20.09	19.88	19.57	19.68
ต้นทุนทั้งหมดต่อ 1 กก.(บาท/กก.)	19.29	20.41	20.20	19.89	20.02
น้ำหนักเฉลี่ย(กก./ตัว)	1.85	1.86	1.88	1.89	1.89

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

ตารางที่ 5.12 ต้นทุนการผลิตไก่เนื้อต่อกิโลกรัม ประเภทประกันราคา ปี 2534-2538

หน่วย : บาท/กก

รายการต้นทุน	2534	2535	2536	2537	2538
ต้นทุนผันแปร	18.96	20.09	19.88	19.57	19.68
ค่าพันธุ์สัตว์(ลูกไก่)	3.32	3.34	3.27	3.22	3.18
ค่าอาหารสัตว์	14.08	15.23	15.06	14.81	14.94
ค่าแรงงาน	0.21	0.21	0.2	0.23	0.24
ค่ายา	0.58	0.62	0.67	0.63	0.63
ค่าน้ำ-ไฟฟ้า	0.31	0.29	0.28	0.27	0.28
ค่าอุปกรณ์,ดำเนินงาน	0.07	0.06	0.06	0.07	0.07
ค่าเสียโอกาสเงินทุน	0.39	0.34	0.34	0.34	0.34
ต้นทุนคงที่	0.325	0.315	0.32	0.32	0.34
ค่าใช้ที่ดิน	0.005	0.005	0.01	0.01	0.01
ค่าเสื่อมโรงเรือน	0.32	0.31	0.31	0.31	0.33
รวมต้นทุนทั้งหมด	19.285	20.405	20.20	19.89	20.02

ที่มา : คำนวณจากตารางที่ 5.11

ตารางที่ 5.13 โครงสร้างต้นทุนการผลิตไก่เนื้อของประเทศไทยและจีน ปี 2536

โครงสร้างต้นทุนการผลิต	ต้นทุนการผลิต(บาท/กก.)		
	ไทย ^{1/}	ไทย ^{2/}	จีน ^{2/}
ต้นทุนผันแปร			
ค่าลูกไก่	3.27	3.80	2.16
ค่าอาหารสัตว์	15.06	13.94	10.89
ค่ายาและวัคซีน	0.67	1.00	0.48
ค่าแรงงาน	0.20	0.50	0.27
ค่าน้ำ-ไฟฟ้า	0.28	1.50	0.78
ค่าเสียโอกาสเงินทุน	0.34	1.50	0.06
ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	0.06	0.40	0.15
รวมต้นทุนผันแปร	19.88	22.64	14.79
ต้นทุนคงที่			
ค่าเสื่อมโรงเรือน	0.31	1.50	0.06
ค่าที่ดิน	0.01		
รวมต้นทุนคงที่	0.32	1.50	0.06
รวมต้นทุนทั้งหมด	20.20	24.14	14.85

ที่มา : 1/ คำนวณจากตารางที่ 5.11

2/ เครือเจริญโภคภัณฑ์

สำหรับข้าวโพดนั้นประเทศไทยเคยเป็นผู้ส่งออกรายสำคัญของโลก แต่เนื่องจากในช่วงเวลาที่ผ่านมาธุรกิจการเลี้ยงไก่เนื้อและกึ่งกลาดำเพื่อส่งออกได้มีการขยายตัวอย่างมาก ทำให้ปริมาณความต้องการข้าวโพดในประเทศเพื่อใช้ผลิตเป็นอาหารสัตว์นั้นมีเพิ่มมากขึ้นตามไปด้วย ซึ่งจากการศึกษาของกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ถึงปริมาณความต้องการวัตถุดิบอาหารสัตว์ในการเลี้ยงสัตว์ในช่วงปี 2533-2537 พบว่าความต้องการเพิ่มเฉลี่ยต่อปีของข้าวโพดเท่ากับประมาณร้อยละ 8.95 ต่อปี (ตารางที่ 5.14) ซึ่งทำให้ระดับราคาข้าวโพดในประเทศได้ปรับฐานสูงขึ้นตั้งแต่ปี 2531 เป็นต้นมา (ตารางที่ 5.15) ซึ่งในการเลี้ยงไก่เนื้อ 1 ตัว น้ำหนักประมาณ 1.8 กิโลกรัม จะต้องใช้ข้าวโพด กากถั่วเหลือง และ ปลาป่น ประมาณ 2.34 0.54 และ 0.36 กิโลกรัม ตามลำดับ หรือปริมาณการใช้ข้าวโพด กากถั่วเหลืองและปลาป่น ดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 72.2 16.7 และ 11.1 ของน้ำหนักวัตถุดิบอาหารสัตว์ ทั้ง 3 ชนิดข้างต้น ตามลำดับ ดังนั้นการปรับฐานของระดับราคาของข้าวโพดเป็นสาเหตุหลักที่ทำให้ราคาวัตถุดิบอาหารสัตว์สูงขึ้น ซึ่งมีผลกระทบต่อต้นทุนการเลี้ยงไก่เนื้ออย่างมาก

มาตรการของรัฐที่มีผลต่อราคาข้าวโพดจะแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มมาตรการ คือ มาตรการที่ระดับเกษตรกร และ มาตรการที่ระดับนำเข้า สำหรับมาตรการที่ระดับเกษตรกรนั้นส่วนใหญ่จะเป็นมาตรการแทรกแซงตลาดโดยองค์การตลาดเพื่อเกษตรกร(อตก.) มาตรการนี้อาจกล่าวได้ว่าไม่มีผลกระทบรุนแรงต่อระดับราคาข้าวโพดที่เกษตรกรได้รับ ซึ่งจากการศึกษาของศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์ประยุกต์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ (2534) ถึงผลกระทบของมาตรการนี้ต่อระดับราคาข้าวโพดที่เกษตรกรได้รับนั้น มีน้อยมากคือไม่ถึงร้อยละ 5 ของระดับราคาที่เกษตรกรได้รับ เหตุผลหลักที่ทำให้ผลกระทบดังกล่าวมีน้อย คืองบประมาณที่ใช้ในการแทรกแซงตลาดข้าวโพดมีน้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าของข้าวโพดที่ผลิตได้ทั้งหมด ดังนั้นการที่ระดับราคาข้าวโพดได้ปรับฐานสูงขึ้นจึงสามารถกล่าวได้ว่ามาจากความต้องการใช้ข้าวโพดในธุรกิจอาหารสัตว์มีมากขึ้นเนื่องจากการขยายตัวของธุรกิจดังกล่าว

ส่วนมาตรการที่ระดับนำเข้านั้น พบว่า ประเทศไทยเริ่มนำเข้าข้าวโพด ตั้งแต่ปี 2534 โดยในปีดังกล่าว มีการนำเข้าข้าวโพดจำนวน 876 ตัน มูลค่า 14.4 ล้านบาท แต่ในปีต่อมา คือ ปี 2535 มีการนำเข้าถึง 445,217 ตัน มูลค่า 1,779 ล้านบาท ซึ่งการนำเข้าดังกล่าวอาจมีผลกระทบต่อราคาข้าวโพดที่เกษตรกรได้รับได้ ดังนั้นเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดผลกระทบดังกล่าว รัฐจึงกำหนดมาตรการจัดเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษ (surcharge) สำหรับข้าวโพดขึ้นเป็นครั้งแรกเมื่อวันที่ 1 ก.ค. 2536 โดยค่าธรรมเนียมพิเศษดังกล่าวเท่ากับ 380 บาท/กก. (ตารางที่ 5.16) การจัดเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษนี้พิจารณาจากราคาขั้นต่ำ-ขั้นสูงของข้าวโพดที่รัฐกำหนดไว้ คือในช่วงปี 2532-2536 ราคาขั้นต่ำ-ขั้นสูงของข้าวโพดเท่ากับ 3.10 - 3.80 บาท/กก. ซึ่งหลังจากปี 2536 รัฐได้ปรับระดับราคาขั้นต่ำ-ขั้นสูงของข้าวโพดขึ้นเป็น 3.41 - 4.11 บาท/กก. ซึ่งการเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษดังกล่าวก็เพื่อป้องกันไม่ให้ระดับราคาข้าวโพดในประเทศลดลงต่ำกว่าราคาขั้นต่ำ ซึ่งส่งผลให้ราคาอาหารสัตว์ก็จะไม่ลดลงเช่นกัน

ตารางที่ 5.14 ปริมาณความต้องการวัตถุดิบอาหารสัตว์ในการเลี้ยงสัตว์ ปี 2533-2537

หน่วย : พันตัน

วัตถุดิบอาหารสัตว์	2533	2534	2535	2536	2537	%เพิ่มเฉลี่ยต่อปี
1.ปลายข้าว	771	792	838	1,317	1,335	16.76
2.รำละเอียด	1,077	1,199	1,316	1,428	1,427	7.40
3.รำหยาบ	335	363	401	445	454	7.96
4.กากรำ	40	40	43	70	71	17.57
5.กากถั่วเหลือง	399	445	513	640	626	12.34
6.ข้าวโพด	2,166	2,377	2,609	3,045	3,033	8.95
7.ข้าวฟ่าง	391	410	431	614	626	13.60
8.มันสำปะหลัง	95	95	117	161	177	17.68
9.ปลาป่น	373	407	455	540	534	9.62
10.อื่นๆ	613	659	765	1,006	1,010	13.87

ที่มา : กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

ตารางที่ 5.15 ราคาข้าวโพดที่เกษตรกรได้รับและราคาขายส่งข้าวโพดป่น (อาหารสัตว์)
ปี 2528-2538

หน่วย : บาท/กก.

ปีเพาะปลูก(ปี)	ราคาข้าวโพดที่เกษตรกรได้รับ 1/	ราคาขายส่งข้าวโพดป่น 2/
2528/29 (2529)	1.82	2.48
2529/30 (2530)	1.60	2.71
2530/31 (2531)	2.48	3.55
2531/32 (2532)	2.62	4.12
2532/33 (2533)	2.93	3.53
2533/34 (2534)	2.45	3.43
2534/35 (2535)	2.75	3.89
2535/36 (2536)	2.73	3.36
2536/37 (2537)	2.81	3.77
2537/38 (2538)	2.94	5.07

ที่มา : 1/ สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

2/ กองระดับราคา กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

ตารางที่ 5.16 ค่าธรรมเนียมพิเศษที่เรียกเก็บจากการนำเข้าข้าวโพด กากถั่วเหลือง และปลาป่น

เวลา	ค่าธรรมเนียมพิเศษ (บาท/ตัน)		
	ข้าวโพด	กากถั่วเหลือง	ปลาป่น
21 มี.ค. 2533	-	1,585	904
25 พ.ค. 2533	-	1,975	2,917
17 ก.ค. 2533	-	1,475	2,403
24 พ.ค. 2534	-	1,730	2,403
10 ส.ค. 2534	-	1,430	1,229
10 ต.ค. 2534	-	1,031	886
17 ก.พ. 2535	-	811	886
21 ก.ค. 2535	-	811	1,786
14 ธ.ค. 2535	-	1,150	1,072
11 พ.ค. 2536	-	1,150	1,786
1 ก.ค. 2536	380	1,390	2,200
21 ก.ค. 2536	380	925	2,200

ที่มา : กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์

การที่วัตถุดิบอาหารสัตว์มีราคาสูงขึ้นเนื่องมาจากมาตรการจัดเก็บค่าธรรมเนียมดังกล่าวข้างต้น มีผลกระทบต่อการส่งออกเนื้อไก่ของประเทศไทยอย่างมาก ทำให้การส่งออกในปี 2536 ต่ำกว่าเป้าหมายอย่างมาก กล่าวคือ กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ร่วมกับสมาคมผู้ผลิตไก่เนื้อเพื่อส่งออกได้ตั้งเป้าหมายในการส่งออกไก่เนื้อไว้ 200,000 ตัน แต่ปรากฏว่าส่งออกได้จริงเพียง 157,081 ตัน เท่านั้น ต่ำกว่าเป้าหมายประมาณร้อยละ 27.3 ดังนั้นในวันที่ 6 ธันวาคม 2536 กระทรวงพาณิชย์ได้ออกระเบียบกระทรวงพาณิชย์ว่าด้วยการคืนเงินค่าธรรมเนียมพิเศษวัตถุดิบอาหารสัตว์สำหรับการส่งออกเนื้อไก่ขึ้น (ดูภาคผนวกที่ 5.1) โดยให้คืนเงินค่าธรรมเนียมดังกล่าวในอัตราตันละ 684 บาท สำหรับการส่งออกเนื้อไก่ในช่วงเดือนมกราคม-มีนาคม 2537 (ดูวิธีการคำนวณอัตราลดหย่อนการส่งออกเนื้อไก่ได้จากภาคผนวกที่ 5.2) ซึ่งอัตราการจ่ายคืนค่าธรรมเนียมพิเศษในงวดต่อไปกระทรวงพาณิชย์จะประกาศทุกๆ 3 เดือน

แต่การจ่ายคืนค่าธรรมเนียมพิเศษดังกล่าวในปี 2537 ถึงแม้ว่าจะช่วยลดต้นทุนการส่งออกให้กับผู้ส่งออก แต่ไม่ได้ทำให้การส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งเพิ่มขึ้นอย่างที่เคยได้ ทั้งนี้อาจจะเนื่องจากสาเหตุหลายประการดังนี้ คือ

1. การจ่ายคืนค่าธรรมเนียมพิเศษจำนวน 684 บาทสำหรับการส่งออกเนื้อไก่ 1 ตัน นั้น น้อยกว่าต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้นจากการเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษดังกล่าว ทั้งนี้จากการคำนวณของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ถึงต้นทุนที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากการเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษสำหรับการผลิตไก่สดแช่แข็งส่งออก พบว่า ตั้งแต่ปี 2533-2536 ต้นทุนเพิ่มขึ้นเท่ากับ 787.75 บาทต่อตันของเนื้อไก่สดแช่แข็งส่งออก (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2537) แต่ค่าธรรมเนียมพิเศษที่จ่ายคืนให้ 684 บาทต่อตันของไก่สดแช่แข็งส่งออกนั้น เป็นการศึกษาเฉพาะค่าธรรมเนียมของปี 2536 เท่านั้น ซึ่งเป็นเพียงร้อยละ 86.83 ของต้นทุนที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากการเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษ ซึ่งการจ่ายคืนค่าธรรมเนียมพิเศษดังกล่าวเป็นการช่วยลดภาระในเรื่องต้นทุนการผลิตให้บางส่วน แต่ไม่ทั้งหมด

2. จากการที่ต้นทุนค่าอาหารสัตว์ได้เพิ่มสูงขึ้นจากมาตรการการเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษ จนทำให้ต้นทุนการผลิตโดยรวมของไทยสูงกว่าของคู่แข่ง เช่น จีน ดังนั้นในปี 2536 ผู้ผลิตไก่เนื้อเพื่อการส่งออกจึงจำเป็นต้องปรับตัวเองด้วยการลดขนาดของการผลิตไก่เนื้อลง ด้วยการนำเข้าลูกไก่ที่เป็นปู-ย่าพันธุ์และพ่อ-แม่พันธุ์ลง ซึ่งการลดลงของการนำเข้าพันธุ์ไก่ดังกล่าวทำให้ปริมาณเนื้อไก่ที่จะส่งออกลดลงเนื่องจากการเลี้ยงไก่ปู-ย่าพันธุ์และพ่อ-แม่พันธุ์จนได้มาเป็นไก่เนื้อเพื่อส่งออกนั้น ต้องกินเวลาไม่น้อยกว่า 12 เดือน ดังนั้นปริมาณไก่เนื้อเพื่อส่งออกในปี 2537 จึงลดลง แต่ในปี 2537 นี้ การนำเข้าไก่พันธุ์มีเพิ่มขึ้น จึงคาดว่าปี 2538 ปริมาณเนื้อไก่ส่งออกนั้นจะมีเพิ่มขึ้น แต่ปริมาณการนำเข้ายังน้อยกว่าปริมาณการนำเข้าในช่วงก่อนปี 2536 จึงคาดว่า การส่งออกเนื้อไก่คงจะไม่มากเท่าที่เคยผ่านมา

มาตรการจ่ายคืนค่าธรรมเนียมพิเศษวัตถุดิบอาหารสัตว์ได้รับการปรับปรุงใหม่โดยกรมศุลกากรในเรื่องปริมาณวัตถุดิบอาหารสัตว์ที่ใช้สำหรับเนื้อไก่ส่งออกแต่ละประเภทดังนี้คือ

1. ไก่ทั้งตัวชนิดสดแช่เย็นหรือแช่เย็นจนแข็ง เทียบปริมาณวัตถุดิบที่ใช้จริงต่อน้ำหนักสุทธิของสินค้า 1,000 กก. แยกเป็นการใช้ข้าวโพด 2,137 กก. กากถั่วเหลือง 905 กก. และปลาป่น 181 กก.

2. เนื้อไก่ติดกระดูกชนิดสดแช่เย็นหรือแช่เย็นจนแข็ง ต้องมีปริมาณวัตถุดิบที่ใช้จริงเทียบต่อน้ำหนักสุทธิของสินค้า 1,000 กก. แยกเป็นใช้ข้าวโพด 2,403 กก. กากถั่วเหลือง 1,010 กก. และปลาป่น 203 กก.

3. เนื้อไก่ถอดกระดูกชนิดแช่เย็นหรือแช่เย็นจนแข็ง เทียบปริมาณจากการใช้วัตถุดิบจริงต่อน้ำหนักสุทธิของสินค้า 1,000 กก. แยกเป็นใช้ข้าวโพด 3,716 กก. กากถั่วเหลือง 1,578 กก. ปลาป่น 315 กก.

4. เป็ดทั้งตัวชนิดสดแช่เย็นหรือแช่เย็นจนแข็ง เทียบปริมาณวัตถุดิบที่ใช้จริงต่อน้ำหนักสุทธิ 1,000 กก. เป็นการใช้ข้าวโพด 1,020 กก. กากถั่วเหลือง 1,122 กก. และปลาป่น 1,275 กก.

5. เนื้อเป็ดติดกระดูกชนิดสด แช่เย็นหรือแช่เย็นจนแข็ง เทียบปริมาณวัตถุดิบที่ใช้จริงต่อน้ำหนักสุทธิ 1,000 กก. เป็นการใช้ข้าวโพด 1,116 กก. กากถั่วเหลือง 1,227 กก. และปลาป่น 279 กก. ข้าวฟ่าง 1,395 กก.

6. สินค้าเนื้อเป็ดถอดกระดูกชนิดสดแช่เย็นหรือแช่เย็นจนแข็ง เทียบปริมาณวัตถุดิบที่ใช้จริงต่อน้ำหนักสุทธิ 1,000 กก. เป็นการใช้ข้าวโพด 1,860 กก. กากถั่วเหลือง 2,046 กก. และปลาป่น 465 กก. ข้าวฟ่าง 2,325 กก.

ซึ่งทำให้การคำนวณเงินที่จะจ่ายคืนนั้นใกล้เคียงกับจำนวนจริงที่รัฐเรียกเก็บจากการนำเข้าวัตถุดิบอาหารสัตว์ได้ดียิ่งขึ้น

อย่างไรก็ตามในปี 2538 ไทยต้องปฏิบัติตามข้อตกลงแถมลดเรื่องการเปิดตลาดสำหรับสินค้าเกษตรที่ไทยผูกพันไว้กับ WTO ซึ่งสำหรับการนำเข้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ในปี 2538 นั้น เกือบภาษี 7.5 % สำหรับปริมาณในโควตา และเกือบภาษี 80.2 % สำหรับปริมาณนอกโควตาและต้องเสียค่าธรรมเนียมพิเศษสำหรับปริมาณนอกโควตาดังกล่าวอีกตันละ 180 บาท โดยกำหนดช่วงเวลานำเข้าคือ 16 พ.ค.-15 ส.ค.2538 ปริมาณในโควตาที่กำหนดคือ 400,000 ตัน ผลปรากฏว่ามีผู้ยื่นขอนำเข้าเพียง 382,000 ตัน เท่านั้น อย่างไรก็ตาม อัตราภาษี 7.5 % และปริมาณในโควตานั้นจะใช้ได้กับเฉพาะข้าวโพดที่นำเข้าจากประเทศสมาชิก WTO เท่านั้น แต่สำหรับประเทศไทยแล้ว ข้าวโพดส่วนหนึ่งได้นำเข้าจากจีน ซึ่งยังไม่ได้เป็นสมาชิกของ WTO ซึ่งต้องเสียภาษีนำเข้าร้อยละ 80.2 และเสียค่าธรรมเนียมพิเศษอีกตันละ 180 บาท อย่างไรก็ตามการนำเข้าจากประเทศที่ไม่ใช่สมาชิกของ WTO นี้ก็สามารถเรียกคืนค่าธรรมเนียม

นิยมพิเศษของการนำเข้าตามสูตรใหม่ได้ การเปิดตลาดและการจ่ายคืนค่าธรรมเนียมพิเศษดังกล่าว จะทำให้ต้นทุนอาหารสัตว์ถูกลง และจะเป็นผลดีต่อธุรกิจไก่เนื้อเพื่อส่งออกต่อไป

สำหรับกากถั่วเหลืองนั้นพบว่าในการเลี้ยงไก่เนื้อ 1 ตัว น้ำหนักประมาณ 1.8 กิโลกรัมจะต้องใช้กากถั่วเหลือง 0.54 กิโลกรัม หรือคิดเป็นร้อยละ 16.7 ของน้ำหนักวัตถุดิบอาหารสัตว์ (ข้าวโพด+กากถั่วเหลือง+ปลาป่น) ซึ่งถึงแม้ว่าน้ำหนักจะเป็นร้อยละที่น้อยกว่าของข้าวโพดในอาหารสัตว์ แต่การผลิตถั่วเหลืองของไทยยังไม่เพียงพอต่อความต้องการใช้ในประเทศ จึงต้องนำเข้า แต่ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมาเกษตรกรผู้ปลูกถั่วเหลืองจะได้รับความช่วยเหลือและความคุ้มครองจากรัฐลดมา ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการประกันราคาซื้อเมล็ดถั่วเหลืองในระดับราคาที่สูงกว่าราคาตลาดโลกมาก หรือการกำหนดโควตานำเข้าซึ่งเปลี่ยนมาเป็นการเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษสำหรับการนำเข้าในปี 2533 ซึ่งค่าธรรมเนียมพิเศษดังกล่าวอยู่ในระดับที่สูงกว่าค่าธรรมเนียมพิเศษสำหรับการนำเข้าข้าวโพด ประมาณ 3 เท่า (ตารางที่ 5.16) ดังนั้นถึงแม้ว่าอัตราส่วนผสมของกากถั่วเหลืองจะเป็นเพียงร้อยละ 16.7 ของน้ำหนักวัตถุดิบอาหารสัตว์ แต่ระดับของการเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษของกากถั่วเหลืองสูงกว่าของข้าวโพด จึงทำให้ผลกระทบที่มีต่อต้นทุนอาหารสัตว์คงไม่น้อยกว่าข้าวโพดเท่าใดนัก

สำหรับปี 2538 ที่ประเทศไทยต้องเปิดตลาดสำหรับการนำเข้าเมล็ดถั่วเหลืองและกากถั่วเหลือง โดยอัตราภาษีนำเข้าในโควตาเท่ากับร้อยละ 5 และ 15 ตามลำดับ ปริมาณในโควตาเท่ากับ 167,000 และ 550,000 เมตริกตัน ตามลำดับ และมีโควตาเพิ่มเติมสำหรับกากถั่วเหลืองอีก 100,000 ตันสำหรับการนำเข้าในช่วง 1 พ.ย.- 31 ธ.ค. 2538 ผลปรากฏว่าปริมาณการนำเข้าจริงมีมากกว่าปริมาณในโควตาที่กำหนด ซึ่งถ้าเป็นการนำเข้าจากประเทศที่ไม่ใช่สมาชิก WTO จะต้องเสียค่าธรรมเนียมพิเศษตันละ 2,519 บาท ซึ่งสามารถขอคืนค่าธรรมเนียมพิเศษดังกล่าวได้

ในกรณีของปลาป่นนี้พบว่าในการเลี้ยงไก่เนื้อ 1 ตัวน้ำหนักประมาณ 1.8 กิโลกรัม จะต้องใช้ปลาป่น 0.36 กิโลกรัม หรือคิดเป็นร้อยละ 11.1 ของน้ำหนักวัตถุดิบอาหารสัตว์ (ข้าวโพด+กากถั่วเหลือง+ปลาป่น) และก็เช่นเดียวกับกรณีของกากถั่วเหลือง คือ ค่าธรรมเนียมพิเศษสำหรับการนำเข้าปลาป่นโดยส่วนใหญ่จะสูงกว่าของกากถั่วเหลือง โดยในปี 2536 จะสูงกว่าของกากถั่วเหลือง ประมาณ 1.6-2.4 เท่า (ตารางที่ 15.6) การนำเข้าปลาป่นเริ่มมีเพิ่มขึ้นอย่างมากตั้งแต่ปี 2532 โดยนำเข้าเท่ากับ 10,101 ตัน มูลค่าประมาณ 170.3 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นตลอดเป็น 189,964 ตัน มูลค่า 2,791.4 ล้านบาทในปี 2537 ซึ่งการจัดเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษสำหรับการนำเข้าปลาป่นดังกล่าวส่งผลกระทบต่อ การเพิ่มขึ้นของต้นทุนการผลิตไก่เนื้อไม่น้อยไปกว่าข้าวโพดและกากถั่วเหลือง ดังนั้นการคืนค่าธรรมเนียมพิเศษสำหรับการนำเข้าปลาป่นจะช่วยลดต้นทุนการผลิตอาหารสัตว์และต้นทุนการผลิตไก่เนื้อเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าเป็นการคืนเต็มจำนวนที่เรียกเก็บสำหรับเนื้อไก่ส่งออก ทั้งนี้เนื่องจากประเทศไทยไม่ได้นำสินค้าปลาป่นไปผูกพันไว้กับ WTO เหมือนกับกรณีของข้าวโพดและกากถั่วเหลือง

1.2) **สหภาพยุโรป** นโยบายที่เกี่ยวกับวัตถุดิบอาหารสัตว์ของสหภาพยุโรป (ประชาคมยุโรปเมื่อก่อนนั้น) ที่อาจจะมีผลต่อการส่งออกเนื้อไก่ของประเทศไทยไปสหภาพยุโรปได้ คือ นโยบายปฏิรูปเกษตรกรรม (Common Agricultural Policy : CAP) ซึ่งได้เริ่มขึ้นในปี 1992 โดยช่วงของการปฏิรูปได้ครอบคลุมช่วงปี 1992/1993 ถึง 1994/1995 โดยจะครอบคลุมการปฏิรูปสำหรับสินค้าเกษตร 5 ชนิด คือ ธัญพืช เนื้อวัว นมและเนย เนื้อแกะ และ ยาสูบ แต่จะเน้นหนักที่การปฏิรูปธัญพืช มาตรการที่ได้รับการปฏิรูปที่เกี่ยวข้องกับธัญพืช(ซึ่งรวมถึงวัตถุดิบอาหารสัตว์ เช่นข้าวโพด เป็นต้น) แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มมาตรการ คือ มาตรการด้านราคา และมาตรการลดพื้นที่เพาะปลูก

มาตรการด้านราคา ประกอบด้วย การปฏิรูปราคา 2 ราคาคือ

ราคาเป้าหมาย (target price) ซึ่งปรับลดลงจาก 130 ECU/ตันในปี 1992/1993 มาเป็น 120 และ 110 ECU/ตัน ในปี 1993/1994 และ 1994/1995 ตามลำดับ หรือปรับลดเฉลี่ยร้อยละ 8 ต่อปี

ราคาแทรกแซง (intervention price) จาก 117 ECU/ตันในปี 1992/1993 มาเป็น 108 และ 100 ECU/ตันในปี 1993/1994 และ 1994/1995 ตามลำดับ หรือลดลงร้อยละ 7.5 ต่อปี

นอกจากนี้ยังมีมาตรการที่เกี่ยวข้องกับราคาอีกมาตรการหนึ่ง ได้แก่ มาตรการจ่ายเงินชดเชย (deficiency payment) ซึ่งเงินชดเชยที่จ่ายให้กับเกษตรกรนี้จะเท่ากับผลต่างระหว่างราคาเป้าหมายและราคาตลาดในสหภาพยุโรปภายหลังการปฏิรูป ซึ่งราคาตลาดดังกล่าวนี้ได้รับอิทธิพลจากราคานำเข้าหรือราคาในตลาดโลก เงินชดเชยดังกล่าวได้ปรับเพิ่มขึ้นจาก 25 ECU/ตันในปี 1992/1993 มาเป็น 35 และ 45 ECU/ตันในปี 1993/1994 และ 1994/1995 ตามลำดับ หรือเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 34 ต่อปี การเพิ่มขึ้นของเงินชดเชยดังกล่าวนี้เนื่องมาจากการคาดการณ์ว่าราคาธัญพืชในตลาดโลกมีแนวโน้มลดลง การจ่ายเงินชดเชยที่เพิ่มขึ้นนี้สหภาพยุโรปสามารถกระทำได้ เนื่องจากมาตรการการจ่ายเงินชดเชยนี้ได้รับการยกเว้นจากข้อตกลงแกตต์

มาตรการลดพื้นที่เพาะปลูก จะแบ่งพื้นที่เพาะปลูกออกเป็น 2 ลักษณะ คือ non-rotational set aside และ rotational set aside ซึ่งพื้นที่เพาะปลูกลักษณะแรกหมายถึงพื้นที่ที่จะลดลงนั้นสามารถเปลี่ยนทำเลได้ ส่วนพื้นที่เพาะปลูกลักษณะหลังนั้น ทั้งทำเลและจำนวนที่จะต้องลดลงจะถูกกำหนดไว้ตายตัว โดยพื้นที่ลักษณะหลังนั้นได้ถูกกำหนดให้เท่ากับร้อยละ 15 ของพื้นที่เพาะปลูกทั้งหมดของเกษตรกรแต่ละคน สำหรับพื้นที่เพาะปลูกลักษณะแรกนั้นจะเป็นสัดส่วนที่สูงกว่า แต่ยังไม่กำหนดตายตัวลงไป เกษตรกรที่มีสิทธิจะขอรับเงินชดเชยได้ต่อเมื่อเกษตรกรนั้นต้องปฏิบัติตามมาตรการลดพื้นที่เพาะปลูก

จากการปฏิรูปนโยบายเกษตรกรรมของสหภาพยุโรปข้างต้น พอจะนำมาวิเคราะห์ถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับการส่งออกเนื้อไก่ของประเทศไทยไปยังสหภาพยุโรปได้บ้าง ดังนี้คือ การปฏิรูปนโยบายเกษตรกรรมดังกล่าวนี้จะมีผลโดยตรงต่อการผลิตธัญพืชในสหภาพยุโรป โดยตัวแปรที่จะ

มีผลต่อการผลิตดังกล่าวได้แก่ ราคาที่เกษตรกรได้รับ ซึ่งจะมีส่วนสัมพันธ์โดยตรงกับราคาตลาดในสหภาพยุโรป แต่ราคาตลาดดังกล่าวมีแนวโน้มลดลงซึ่งได้รับการชดเชยจากมาตรการจ่ายเงินชดเชย ซึ่งเท่ากับว่าราคาที่เกษตรกรได้รับสุทธินั้นค่อนข้างคงที่ ดังนั้นถ้าไม่นำมาตรการลดพื้นที่เข้ามาพิจารณาด้วย ก็พอจะสรุปในขั้นนี้ได้ว่า การปฏิรูปนโยบายเกษตรร่วมในส่วนของมาตรการราคานี้ไม่น่าจะทำให้การผลิตธัญพืชในสหภาพยุโรปลดลงได้อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตามเมื่อนำมาตรการลดพื้นที่เพาะปลูกมาพิจารณาร่วมด้วยก็พบว่า ร้อยละของพื้นที่ที่เป็น non-rotational set-aside นั้นมีเพียงร้อยละ 15 ของพื้นที่เพาะปลูกของเกษตรกรแต่ละคน ในขณะที่พื้นที่เพาะปลูกที่เป็น rotational set-aside นั้นจะเป็นร้อยละที่สูงกว่า นั้นหมายความว่า พื้นที่เพาะปลูกธัญพืช (ทั้งธัญพืชที่เป็นธัญพืชอาหารสัตว์ เช่น ข้าวโพด ข้าวบาร์เลย์ และธัญพืชที่เป็นอาหาร เช่น ข้าว ข้าวสาลี เป็นต้น) ต้องลดลงไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 (เมื่อคิดพื้นที่ที่เป็น rotational set-aside ไม่น้อยกว่าร้อยละ 15 ของพื้นที่เพาะปลูกของเกษตรกรแต่ละคน) ซึ่งเป็นการลดลงของพื้นที่เพาะปลูกธัญพืชในร้อยละที่สูงพอสมควร แต่ธัญพืชอาหารสัตว์จะลดลงเล็กน้อยเพียงได้นั้น ในขั้นนี้ไม่อาจจะประเมินได้เนื่องจากในการปฏิรูปนโยบายเกษตรร่วมดังกล่าวไม่ได้แยกธัญพืชอาหารสัตว์ออกจากธัญพืชอาหาร อย่างไรก็ตามการปฏิรูปในส่วนของมาตรการลดพื้นที่เพาะปลูกนี้น่าจะมีผลทำให้การผลิตธัญพืชอาหารสัตว์ลดลงไม่มากนัก ซึ่งการลดลงของการผลิตธัญพืชอาหารสัตว์ดังกล่าวย่อมส่งผลกระทบต่อการผลิตปศุสัตว์ รวมถึงการผลิตไก่เนื้อของสหภาพยุโรปด้วย ดังนั้นในภาพรวมของการปฏิรูปนโยบายเกษตรร่วมในส่วนที่เกี่ยวกับวัตถุดิบอาหารสัตว์นี้น่าจะมีผลทำให้สหภาพยุโรปนำเข้าเนื้อไก่เพิ่มขึ้น แต่สหภาพมีทางเลือกว่าจะนำเข้าเนื้อไก่จากประเทศใดก็ได้ เช่น ประเทศไทย จีน และบราซิล เป็นต้น ซึ่งการที่สหภาพจะนำเข้าจากประเทศใดมาน้อยเพียงได้นั้น ก็ขึ้นอยู่กับราคาเนื้อไก่ที่ประเทศต่างๆ ส่งออกไปยังสหภาพ ซึ่งในระยะหลังๆนี้สหภาพเริ่มนำเข้าจากประเทศจีนมากขึ้นเนื่องจากราคาเนื้อไก่จากจีนนั้นต่ำกว่าราคาเนื้อไก่จากประเทศไทยและบราซิล

2) มาตรการที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกเนื้อไก่ของประเทศไทย

มาตรการที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกเนื้อไก่ของประเทศไทยจะเป็นมาตรการทางการค้าของประเทศคู่ค้าและคู่แข่ง และเนื่องจากในปัจจุบันมาตรการการค้าของประเทศคู่ค้าและคู่แข่งต้องปรับเปลี่ยนให้เป็นไปตามข้อตกลงการค้า ดังนั้นในการวิเคราะห์ถึงแนวโน้มของผลกระทบที่จะมีต่อการส่งออกเนื้อไก่ของประเทศไทยในอนาคต จึงจะขอเสนอมาตรการที่เกี่ยวข้องในลักษณะของมาตรการก่อนและหลังข้อตกลงการค้ารอบอุรุกวัย โดยจะแยกพิจารณาเป็นรายประเทศที่สำคัญดังนี้คือ

2.1 ญี่ปุ่น เป็นประเทศคู่ค้าที่สำคัญที่สุดของการส่งออกเนื้อไก่ของประเทศไทย แต่มาตรการทางการค้าที่มีผลต่อการส่งออกเนื้อไก่ของประเทศไทยมีเพียงมาตรการภาษีนำเข้าเท่านั้น

ซึ่งภาษีก่อนข้อตกลงแกตต์รอบอุรุกวัยสำหรับการนำเข้าไก่ทอดกระดูกและไก่ติดกระดูก คือ ร้อยละ 12 และ 10 ตามลำดับ และลดลงเหลือร้อยละ 11.9 และ 8.5 ตามลำดับ หลังข้อตกลงแกตต์รอบอุรุกวัย

ถ้าพิจารณาสัดส่วนของเนื้อไก่ทอดกระดูกและน่องไก่ติดกระดูกที่ญี่ปุ่นนำเข้าจากประเทศต่างๆทั่วโลก พบว่าปริมาณเนื้อไก่ทอดกระดูกนำเข้าจะเป็นประมาณ 3 - 4 เท่าของน่องไก่ติดกระดูก (ตารางที่ 5.8) และแนวโน้มของการนำเข้าเนื้อไก่ทอดกระดูกนั้นมีเพิ่มขึ้น ในขณะที่แนวโน้มของการนำเข้าน่องไก่ติดกระดูกนั้นลดลง ดังนั้นการลดลงของภาษีนำเข้าสำหรับไก่ติดกระดูกจึงไม่ส่งผลในทางบวกให้กับประเทศไทยเนื่องจากประเทศไทยส่งออกเนื้อไก่ทอดกระดูกไปยังญี่ปุ่นเป็นส่วนใหญ่ แต่การลดลงของภาษีนำเข้าสำหรับไก่ติดกระดูกอาจทำให้ญี่ปุ่นนำเข้าสินค้าประเภทนี้มากขึ้น ซึ่งถ้าเป็นเช่นนั้น สหรัฐอเมริกาจะเป็นประเทศที่ได้รับประโยชน์มากกว่าประเทศอื่นจากการลดภาษีนี้อย่างไรก็ตามจากการพิจารณาพฤติกรรมของการนำเข้าของประเทศญี่ปุ่นสำหรับเนื้อไก่ทอดกระดูกและน่องไก่ติดกระดูกที่ผ่านมาพบว่าอัตราการเพิ่มขึ้นของการนำเข้าเฉลี่ยต่อปีของญี่ปุ่นในสินค้า 2 ชนิดนี้เท่ากับประมาณร้อยละ 14 และ -4.9(ลดลง) ต่อปี ตามลำดับ กล่าวอีกอย่างหนึ่งคือคนญี่ปุ่นหันมาบริโภคเนื้อไก่ทอดกระดูกแทนการบริโภคน่องไก่ติดกระดูก ดังนั้นการที่ญี่ปุ่นลดภาษีนำเข้าไก่ติดกระดูกมากกว่าไก่ทอดกระดูกนั้น อาจส่งผลไม่มากต่อการนำเข้าของญี่ปุ่นในเนื้อไก่ทอดกระดูกโดยรวม

2.2 สหภาพยุโรป มาตรการหลายมาตรการของสหภาพยุโรปมีผลต่อการส่งออกเนื้อไก่ของประเทศไทยไปสหภาพยุโรป ซึ่งมาตรการเหล่านั้นเป็นมาตรการที่มีผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อม ผลกระทบทางอ้อมเกิดจากการปฏิรูปนโยบายเกษตรร่วม(Common Agricultural Policy Reform : CAP Reform) ในเรื่องเกี่ยวกับธัญพืช ดังที่กล่าวไว้ในส่วนที่เกี่ยวกับมาตรการที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบอาหารสัตว์ข้างต้น ส่วนผลกระทบทางตรงนั้นได้แก่ มาตรการการเก็บค่าธรรมเนียมปกติ (Normal Levy) สำหรับการนำเข้าสัตว์ปีกจากประเทศที่ 3 (ประเทศนอกสหภาพยุโรป ซึ่งได้แก่ ประเทศไทย จีน และบราซิล) ซึ่งค่าธรรมเนียมปกติดังกล่าวคำนวณจากความแตกต่างระหว่างราคาตลาดโลกกับราคาภายในสหภาพยุโรป ค่าธรรมเนียมปกตินี้จะทำการปรับทุกๆ 3 เดือน นอกจากนี้ยังมีการเก็บค่าธรรมเนียมนำเข้าเพิ่มเติม(Additional Levy)ถ้าราคานำเข้าต่ำกว่าราคานำเข้าขั้นต่ำ (Sluice-gate price) ซึ่งหลังข้อตกลงแกตต์รอบอุรุกวัย การเก็บค่าธรรมเนียมปกติและค่าธรรมเนียมเพิ่มเติมดังกล่าวได้รับการปรับเปลี่ยนมาเป็นระบบภาษีแทน และมีแนวโน้มลดลงทุกปีจาก 1,504 ECU/ตัน (1 ECU ประมาณได้เท่ากับ 30 บาท) ในปี 2538 มาเป็น 1,024 ECU/ตันในปี 2543 (ตารางที่ 5.17)

นอกจากมาตรการทางด้านภาษีนำเข้าแล้ว สหภาพยุโรปยังเปิดตลาดโควตาภาษี 0 % จำนวน 15,500 ตัน โดยแบ่งให้ประเทศบราซิล ไทยและอื่นๆ เท่ากับ 7,100 5,100 และ 3,300 ตัน ตามลำดับ โควตาภาษี 0% นี้จะใช้ในช่วงปี 2538 - 2543 โดยไม่มีการเพิ่มขึ้น ซึ่งถ้าวิเคราะห์ผลกระทบจากมาตรการหลังข้อตกลงแกตต์รอบอุรุกวัย พบว่าเนื้อไก่ที่ประเทศไทยส่งไปยังสหภาพยุโรปนั้น

ตารางที่ 5.17 มาตรการที่มีผลต่อการส่งออกเนื้อไก่ของประเทศไทย

ประเทศ	ก่อนข้อตกลงแกดส์รอบอุรุกวัย			หลังข้อตกลงแกดส์รอบอุรุกวัย	
	มาตรการภาษี		มาตรการอื่น	มาตรการภาษี	มาตรการอื่น
	ภาษีปกติ	ภาษีเพิ่ม			
ญี่ปุ่น					
-ไก่ทอดกระดุก	12 %	-	-	11.9	-
-ไก่ติดกระดูก	10 %	-	-	8.5	-
สหภาพยุโรป					
-ไก่ทอดกระดุก					
แซนวิช					
2538(ก.พ.)					
	1,079.0 ECU/ตัน	300.0 ECU/ตัน	-การนำเข้าเนื้อไก่		
	1,034.4 ECU/ตัน	416.7 ECU/ตัน	จากประเทศนอกสห		
	970.2 ECU/ตัน	275.0 ECU/ตัน	ภาพ(ไทย จีน		
	816.6 ECU/ตัน	408.3 ECU/ตัน	บราซิล) จะถูกเก็บ		
	830.8 ECU/ตัน	800.0 ECU/ตัน	Normal Levy และ		
			Additional Levy เมื่อ	-สหภาพฯได้ปรับ	
			ราคานำเข้าต่ำกว่า	เปลี่ยนระบบ Normal	
			ราคานำเข้าขั้นต่ำ	Levy และ Additional	
			(Sluice gate price) ที่	Levy เป็นระบบภาษี	
			กำหนดไว้ ซึ่งจะมี	และได้ลดลงในอัตรา	
			การเปลี่ยนแปลงทุก	เท่ากันภายในระยะ 6	
			3 เดือน	ปี	
			-กำหนดโควตา	ปี ภาษีเพิ่ม	
			ปลอดภาษีนำเข้า	2538 1504 ECU/ตัน	
			เนื้อไก่จำนวน	2539 1408 ECU/ตัน	
			15,500 ตัน เพื่อลด	2540 1312 ECU/ตัน	
			เจ็บให้กับประเทศ	2541 1216 ECU/ตัน	-สหภาพฯเปิดตลาด
			ภาคเกษตรที่ได้รับ	2542 1120 ECU/ตัน	โควตาภาษี 0 %
			ผลกระทบจากข้อ	2543 1024 ECU/ตัน	จำนวน 15,500 ตัน
			ตกลงระหว่างสห		บราซิล 7,100 ตัน
			ภาพกับสหรัฐใน		ไทย 5,100 ตัน
			เรื่องความช่วยเหลือ		อื่นๆ 3,300 ตัน
			ต่อการผลิตเมล็ดพืช		-สหภาพฯจะนำมาตร
			น้ำมันของสหภาพ		การคุ้มกัน (Safeguard)
			IOI Compensation		เข้ามาใช้เพื่อยับยั้ง
			ซึ่งได้จัดสรรไป		การนำเข้าสินค้าเข้ามา
			บราซิล 7,100 ตัน		เพิ่มขึ้นกว่าเท่า ก่อให้เกิด
			ไทย 5,100 ตัน ขึ้นๆ		เกิดความเสียหายต่อผู้
			3,300 ตัน		ผลิตภายใน

คือไก่ทอดกระดุกแช่แข็ง ซึ่งในช่วง 5 ปี ที่ผ่านมา (2533-2538) ปริมาณการส่งออกจะอยู่ในช่วงประมาณ 13,000-16,000 ตันต่อปี แต่ประเทศไทยได้รับโควตาภาษี 0% เพียง 5,100 ตัน หรือประมาณ 1 ใน 3 ของเนื้อไก่ที่ส่งไปสหภาพยุโรป ดังนั้นปริมาณส่งออกที่เกินกว่านี้จะต้องเสียภาษีนำเข้าในอัตราที่สูงเช่น 1,504 ECU/ตัน สำหรับปี 2538 เป็นต้น ซึ่งถ้าคิดเป็นภาษีโดยเฉลี่ยสำหรับเนื้อไก่ทั้งหมดที่ประเทศไทยส่งออกไปสหภาพยุโรป จะได้ว่าภาษีนำเข้าดังกล่าวจะลดลงประมาณ 1 / 3 ของภาษีที่เรียกเก็บเพิ่มสำหรับไก่ส่งออกนอกโควตา ซึ่งถ้าพิจารณาเปรียบเทียบกับมาตรการภาษีก่อนข้อตกลงเขตการค้าเสรีรอบอุรุกวัยคือมาตรการภาษีปกติ และภาษีเพิ่มแล้วพบว่า ระดับภาษีหลังข้อตกลงเขตการค้าเสรีรอบอุรุกวัย(ภาษี 0% ในโควตา+ภาษีเพิ่มนอกโควตา) จะอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับหรือต่ำกว่าเล็กน้อยกว่าภาษีก่อนข้อตกลงเขตการค้าเสรีรอบอุรุกวัย(ภาษีปกติ+ภาษีเพิ่ม) ซึ่งถ้าเป็นเช่นนี้การปรับเปลี่ยนจากมาตรการภาษีปกติ+ภาษีเพิ่ม มาเป็นมาตรการโควตา+ภาษีเพิ่ม จะไม่ส่งผลกระทบมากมายต่อการส่งออกเนื้อไก่ของไทยไปสหภาพยุโรป

อย่างไรก็ตามสหภาพยุโรปสามารถนำมาตราการคุ้มครองผู้ผลิตภายในที่อาจจะได้รับความเสียหายจากการนำเข้าที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยสหภาพยุโรปได้ยื่นระดับราคา "trigger price" สำหรับเนื้อไก่ที่นำเข้าจากประเทศไทยไว้ที่ระดับราคา 3,335 ECU/ตัน (กรมการค้าต่างประเทศ 2537) ซึ่งเป็นระดับราคานำเข้าที่สูงมาก และถ้าเมื่อราคานำเข้าเนื้อไก่จากประเทศไทยต่ำกว่าระดับราคา "trigger price" นี้ สหภาพยุโรปมีสิทธิ์เรียกเก็บภาษีเพิ่มจากเนื้อไก่ที่นำเข้าจากประเทศไทยได้

ถ้าพิจารณาเปรียบเทียบความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศไทย บราซิล และจีน ในการส่งออกเนื้อไก่ไปตลาดสหภาพยุโรป พบว่า ทั้ง 3 ประเทศไม่น่าจะอยู่ในฐานะที่ได้เปรียบหรือเสียเปรียบกันมากนัก ทั้งนี้เพราะสหภาพยุโรปได้กำหนดอัตราภาษีนำเข้าเพิ่มที่เรียกเก็บจากเนื้อไก่ที่นำเข้าจากทั้ง 3 ประเทศในอัตราที่แตกต่างกัน กล่าวคือ ถ้าราคานำเข้าอยู่ในระดับที่สูง เช่น ราคานำเข้าจากประเทศไทยในช่วง 4 เดือนแรกของปี 2538 อยู่ในช่วง 3,000-3,100 ดอลลาร์สหรัฐ/ตัน อัตราภาษีนำเข้าเพิ่มที่เรียกเก็บจากเนื้อไก่นำเข้าของไทยคือ 22 ECU/ตัน ในขณะที่ราคานำเข้าเนื้อไก่จากประเทศจีนในช่วงเวลาเดียวกันอยู่ในช่วง 2,000-2,100 ดอลลาร์สหรัฐ/ตัน อัตราภาษีนำเข้าเพิ่มที่เรียกเก็บคือ 44 ECU/ตัน เป็นต้น (ตารางที่ 5.18)

2.3 สหรัฐอเมริกาและบราซิล เป็นผู้ผลิตและส่งออกเนื้อไก่รายใหญ่ที่สุดของโลกและเป็นหนึ่งในคู่แข่งสำคัญของประเทศไทยในการส่งออกเนื้อไก่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดญี่ปุ่น แต่ประเทศไทยหลีกเลี่ยงที่จะแข่งขันกับสหรัฐอเมริกา ด้วยการส่งออกเนื้อไก่ทอดกระดุกไปยังตลาดญี่ปุ่นในขณะที่สหรัฐอเมริกาส่งออกไก่ติดกระดูกไปญี่ปุ่นมากกว่า ซึ่งเนื้อไก่ทอดกระดุกดังกล่าวถือว่าเป็นผลิตภัณฑ์เพิ่มมูลค่า (value - added product) ซึ่งไทยยังได้เปรียบสหรัฐอเมริกาในด้านค่าจ้างแรงงาน ส่วนต้นทุนการผลิตไก่ทั้งตัวรวมทั้งไก่ติดกระดูกของสหรัฐอเมริกายังอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าไทย

ตารางที่ 5.18 ราคาเนื้อไก่แช่แข็งเข้าสหภาพยุโรป ในช่วง 4 เดือนแรกของปี 2538 และ ภาษีนำเข้า
เข้าเพิ่มที่เรียกเก็บ

ประเทศ	ราคานำเข้า (\$/ตัน)	ภาษีนำเข้าเพิ่ม (ECU/100 กก.)
ไทย	3,000-3,100	22
บราซิล	2,400-2,500	28
จีน	2,000-2,100	44

ที่มา : ปริทรรศน์ กรมการค้าต่างประเทศ ฉบับวันที่ 1-15 ธันวาคม 2538

ตารางที่ 5.19 ปริมาณการอุดหนุนและมูลค่าการอุดหนุนของสัตว์ปีกที่ต้องลดลง สำหรับสหรัฐ
อเมริกาและบราซิล

ปริมาณ : 1,000 ตัน

มูลค่า : 1,000 US \$

ประเทศ	2538		2543		2547	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
สหรัฐอเมริกา	34.2	21,377	28.0	14,555	-	-
บราซิล	96.6	4,805.2	89.7	4,214.4	84.2	3,741.7

ที่มา : กองวิจัยสินค้าและการตลาด 2 กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

(สำนักที่ปรึกษาทางเศรษฐกิจ เครือเจริญโภคภัณฑ์, 2538) อย่างไรก็ตาม ต้นทุนการผลิตสัตว์ปีกที่ต่ำของสหรัฐอเมริกาส่วนหนึ่งมาจากการที่สหรัฐอเมริกาให้การอุดหนุนผู้ผลิตสัตว์ปีก โดยค่าเฉลี่ยของการอุดหนุนการผลิตสัตว์ปีกในช่วงปี 1986-1988 ของสหรัฐอเมริกาคิดเป็นร้อยละ 14 ของมูลค่าผลผลิตสัตว์ปีก (พิบูลย์ เจียมอนุกุลกิจ, 2538) นอกจากนี้การที่สหรัฐอเมริกาและแม้แต่กระทั่งบราซิลสามารถส่งออกเนื้อไก่ไปในตลาดโลกได้มาก ส่วนหนึ่งมาจากต้นทุนการผลิตที่ต่ำ แต่อีกส่วนหนึ่งที่สำคัญคือ ทั้งสหรัฐอเมริกาและบราซิล ได้ให้การอุดหนุนการส่งออกในระดับที่สูงมาก ซึ่งหลังข้อตกลงแกตต์รอบอุรุกวัยแล้ว สหรัฐอเมริกา(ประเทศพัฒนา)จะต้องลดการอุดหนุนดังกล่าวลง โดยลดปริมาณการอุดหนุนลงร้อยละ 21 และลดมูลค่าการอุดหนุนลงร้อยละ 36 ของการอุดหนุนในปฏิฐาน 1988-1990 ภายในระยะเวลา 6 ปี (1995-2000) ส่วนบราซิล(ประเทศกำลังพัฒนา) จะต้องลดปริมาณการอุดหนุนและมูลค่าการอุดหนุนลงร้อยละ 14 และ 24 ของการอุดหนุนในปฏิฐานข้างต้น ภายในระยะเวลา 10 ปี (1995-2004) (ดูการอุดหนุนสัตว์ปีกที่ต้องลดลงได้จากตารางที่ 5.19) ในขณะที่การอุดหนุนการส่งออกเนื้อไก่ของประเทศไทยในช่วงปฏิฐานข้างต้นอยู่ในระดับที่ต่ำมากคือ ร้อยละ 0.2 ของมูลค่าผลผลิตไก่เนื้อทั้งหมดที่เกษตรกรได้รับ(ศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์ประยุกต์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2534) ดังนั้นประเทศไทยจึงไม่ได้นำเข้าเนื้อไก่ส่งออกไปผูกพันไว้กับ WTO ซึ่งเมื่อนำปริมาณและมูลค่าการอุดหนุนสัตว์ปีกของสหรัฐอเมริกาและบราซิลไปเปรียบเทียบกับปริมาณการส่งออกของสหรัฐอเมริกาและบราซิลแล้วพบว่า ปริมาณการอุดหนุนที่สหรัฐอเมริกาคงต้องลดลงนั้นเป็นสัดส่วนที่น้อยมากเมื่อเทียบกับปริมาณการส่งออกเนื้อไก่ของสหรัฐอเมริกาทั้งหมด คือไม่เกินร้อยละ 5.0 ในขณะที่ปริมาณการอุดหนุนที่บราซิลจะต้องลดลงนั้นเป็นถึงร้อยละประมาณ 30 ของปริมาณการส่งออกเนื้อไก่ของบราซิลเอง ดังนั้นผลกระทบจากการที่ประเทศทั้ง 2 ต้องปฏิบัติตามข้อตกลงแกตต์ดังกล่าวคงไม่ส่งผลกระทบในทางบวกมากมายต่อการส่งออกเนื้อไก่ของประเทศไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดญี่ปุ่น ทั้งนี้เพราะบราซิลเป็นผู้ส่งออกรายเล็กในตลาดญี่ปุ่นเมื่อเปรียบเทียบกับไทยและสหรัฐอเมริกา ในขณะที่ปริมาณการอุดหนุนที่สหรัฐอเมริกาคงต้องลดลงเป็นเพียงส่วนน้อยเท่านั้น

5.3 การปรับตัวของผู้ผลิตไก่เนื้อเพื่อส่งออกของประเทศไทย และ อนาคตของตลาดไก่เนื้อของประเทศไทย

จากปัญหาด้านทุนการผลิตที่สูงขึ้นเนื่องจากมาตรการต่างๆของรัฐเท่าที่ผ่านมา จนทำให้ความสามารถในการแข่งขันส่งออกเนื้อไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยลดลงเป็นลำดับ ผู้ผลิตไก่เนื้อเพื่อส่งออกจึงต้องปรับตัวในหลายๆทางด้วยกัน ดังต่อไปนี้คือ

1. การหันมาส่งออกเนื้อไก่ประเภทผลิตภัณฑ์เพิ่มมูลค่ามากขึ้น ซึ่งเท่าที่เห็นได้ชัดเจนคือ เน้นที่การส่งออกเนื้อไก่ถอดกระดูกเพื่อแข่งกับสหรัฐอเมริกาในตลาดญี่ปุ่น ด้วยการอาศัยความได้เปรียบในเรื่องต้นทุนค่าแรงงานที่ต่ำกว่า แต่การส่งออกเนื้อไก่ถอดกระดูกไปญี่ปุ่นอยู่ในฐานะที่เสีย

เปรียบจีนที่ต้นทุนการผลิตนั้นต่ำกว่าของไทย ซึ่งผู้ผลิตแก้ปัญหานี้ด้วยการหันมาส่งออกผลิตภัณฑ์ไก่ที่ใช้เทคโนโลยีสูงขึ้น เช่น ส่งออกในรูปของผลิตภัณฑ์อาหารสำเร็จรูปและกึ่งสำเร็จรูปต่างๆ ซึ่งจากการสัมภาษณ์บริษัทผู้ผลิตไก่เพื่อส่งออกหลายบริษัทถึงการส่งออกผลิตภัณฑ์ไก่ในรูปอาหารสำเร็จรูปและกึ่งสำเร็จรูปได้ความตรงกันว่า ถึงแม้ปริมาณการส่งออกจะมีน้อยกว่าการส่งออกเนื้อไก่ถนอมกระดุก แต่มูลค่าของการส่งออกสามารถเพิ่มได้เป็น 2 เท่าของมูลค่าการส่งออกเนื้อไก่ถนอมกระดุก ในปริมาณส่งออกที่เท่ากัน อย่างไรก็ตามข้อเสียของการส่งออกผลิตภัณฑ์ไกดังกล่าวอยู่ตรงที่ว่า ตลาดแคบคือมีเพียงตลาดญี่ปุ่นเพียงตลาดเดียวเท่านั้น

2. การหันมาขยายตลาดภายในประเทศ ตั้งแต่ปี 2534 เป็นต้นมา ตลาดภายในสำหรับไก่เนื้อได้ขยายตัวเพิ่มขึ้นหลังจากที่การส่งออกเนื้อไก่แช่แข็งเริ่มมีปัญหาในเรื่องการแข่งขัน โดยสัดส่วนของไก่เนื้อที่บริโภคในประเทศได้เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 44.78 ของปริมาณการผลิตทั้งหมดในปี 2533 มาเป็นร้อยละ 48 ในปี 2534 และประมาณว่าจะเป็นร้อยละ 62 ในปี 2538 (ตารางที่ 5.4) การขยายตัวของความต้องการบริโภคไก่เนื้อในประเทศมีสาเหตุที่สำคัญ 2 ประการคือ

ประการแรก ไก่เนื้อเป็นสินค้าที่ผู้บริโภคใช้ทดแทนเนื้อสุกรได้ เมื่อราคาของเนื้อสุกรสูงขึ้น ซึ่งในช่วง 4-5 ปี ที่ผ่านมาราคาเนื้อสุกรขายปลีกมีแนวโน้มสูงขึ้น จึงดึงราคาให้เนื้อไก่ที่ระดับขายปลีกสูงตามไปด้วย (ตารางที่ 5.20) ผู้ผลิตเนื้อไก่เพื่อส่งออกจึงหันมาให้ความสนใจตลาดภายในเพิ่มขึ้น อัตราการบริโภคไก่เนื้อในประเทศขยายตัวจาก 8 กิโลกรัมต่อคนต่อปี มาเป็น 10 กิโลกรัมต่อคนต่อปี (ธนาคารกสิกรไทย, 2538)

ประการที่สอง การขยายตัวของตลาดฟาสต์ฟู้ดไก่ขยายตัวอย่างต่อเนื่องถึงแม้ว่าเนื้อไก่ที่บริโภคในตลาดฟาสต์ฟู้ดจะเป็นเพียงร้อยละ 5 ของเนื้อไก่สดรวมภายในประเทศ แต่อัตราการเจริญเติบโตเป็นไปอย่างรวดเร็ว กล่าวคือในปี 2534-2535 ส่วนแบ่งตลาดของไก่ในธุรกิจฟาสต์ฟู้ดเป็นเพียงร้อยละ 20 ของมูลค่าธุรกิจฟาสต์ฟู้ดทั้งหมด แต่ในปี 2537-2538 ส่วนแบ่งตลาดดังกล่าวขยายเพิ่มเป็นร้อยละ 34 (ธนาคารกสิกรไทย, 2538) ดูรายละเอียดเกี่ยวกับความเคลื่อนไหวของผู้ประกอบธุรกิจไก่เนื้อในประเทศในธุรกิจฟาสต์ฟู้ดได้ในภาคผนวกที่ 5.3

ตารางที่ 5.20 ราคาขายปลีกไก่ทั้งตัว

หน่วย : บาท/กก.

ปี	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	เฉลี่ย
2531	25.60	27.14	27.06	25.65	25.67	26.19	29.92	30.32	30.89	30.35	27.92	26.92	27.80
2532	26.92	27.07	28.86	28.53	29.83	29.69	30.00	30.22	30.86	30.81	30.60	29.24	28.94
2533	32.99	34.44	34.33	34.72	34.67	34.67	34.62	35.08	35.85	35.53	35.33	35.61	34.82
2534	35.61	35.86	35.78	35.89	36.00	37.01	37.85	40.83	41.00	39.78	38.65	37.33	37.63
2535	36.99	36.07	36.28	36.33	36.28	36.25	36.54	37.26	36.64	35.95	36.17	36.11	36.41
2536	36.44	35.54	24.70	34.49	35.88	37.77	38.91	39.23	38.41	37.88	38.32	39.50	37.26
2537	40.68	41.30	39.92	39.68	40.10	41.34	42.62	43.21	43.25	41.60	41.77	42.06	41.46
2538	42.58	43.19	43.12	43.62	45.67	47.25	48.07	50.02	49.48	49.83	50.17	50.19	46.93

ที่มา : กองระดับราคา กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

ภาคผนวกที่ 5-1

ระเบียบกระทรวงพาณิชย์
ว่าด้วยการคืนเงินค่าธรรมเนียมพิเศษวัตถุดิบอาหารสัตว์
สำหรับการส่งออกเนื้อไก่
(ฉบับที่ 1) พ.ศ.2536

ตามที่คณะกรรมการการบริหารกองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ได้มีมติเมื่อวันที่ 6 ธันวาคม 2536 อนุมัติให้ใช้เงินจากกองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศในส่วนของค่าธรรมเนียมพิเศษ วัตถุดิบอาหารสัตว์จ่ายคืนให้แก่ผู้ส่งออกเนื้อไก่ ประกอบกับมติคณะกรรมการนโยบายอาหาร เมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2536 ได้กำหนดขั้นตอนคืนเงินค่าธรรมเนียมพิเศษแก่ผู้ส่งออกเนื้อไคนั้น

เพื่อให้การจ่ายเงินค่าธรรมเนียมพิเศษวัตถุดิบอาหารให้แก่ผู้ส่งออกเนื้อไก่ตามมติดังกล่าว เป็นไปด้วยความถูกต้องรัดกุม กระทรวงพาณิชย์จึงออกระเบียบไว้ดังนี้

ข้อ 1 ระเบียบนี้เรียกว่า “ระเบียบกระทรวงพาณิชย์ว่าด้วยการคืนเงินค่าธรรมเนียมพิเศษวัตถุดิบอาหารสัตว์สำหรับการส่งออกเนื้อไก่ พ.ศ.2536”

ข้อ 2 ระเบียบนี้ใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2537 เป็นต้นไป

ข้อ 3 ในระเบียบนี้

3.1 “เงินค่าธรรมเนียม” หมายความว่า เงินค่าธรรมเนียมพิเศษวัตถุดิบอาหารสัตว์สำหรับจ่ายคืนให้กับผู้ส่งออกเนื้อไก่ ตามอัตราที่คณะกรรมการนโยบายอาหารกำหนด

3.2 “งวด” หมายความว่า ช่วงเวลาที่กำหนดอัตราเงินจ่ายคืน โดยกำหนดเป็นงวดๆ ละ 3 เดือน ทั้งนี้ให้ถือว่าการจ่ายเงินคืนให้แก่ผู้ส่งออกเนื้อไก่งวดที่ 1 เริ่มตั้งแต่เดือนมกราคม-มีนาคม 2537

ข้อ 4 คุณสมบัติของผู้ส่งออกเนื้อไก่

ผู้ส่งออกเนื้อไก่ไปนอกราชอาณาจักรจะต้องเป็นนิติบุคคล หรือผู้ที่จดทะเบียนพาณิชย์โดยมีวัตถุประสงค์หรือประกอบพาณิชย์กิจเป็นผู้ค้าสัตว์ปีก หรือสินค้าเกษตรส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ

ข้อ 5 การตรวจสอบหลักฐานการส่งออก

5.1 ให้ผู้ส่งออกเนื้อไก่ที่มีคุณสมบัติตามข้อ 4 และมีความประสงค์จะขอคืนเงินค่าธรรมเนียมยื่นหลักฐานการส่งออกต่อกรมการค้าต่างประเทศตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่กรมการค้าต่างประเทศประกาศกำหนด

5.2 ให้กรมการค้าต่างประเทศดำเนินการแต่งตั้งคณะกรรมการขึ้นตรวจสอบหลักฐานการส่งออก ตาม ข้อ 5.1 แล้วแจ้งให้กรมการค้าภายในทราบเพื่อจ่ายเงินค่าธรรมเนียมคืนแก่ผู้ส่งออก

ข้อ 6 การจ่ายเงินค่าธรรมเนียม

6.1 ให้กรรมการค้าภายในจ่ายเงินค่าธรรมเนียมแก่ผู้ส่งออกเนื้อไก่ตามอัตราที่กระทรวงพาณิชย์ประกาศกำหนด โดยความเห็นชอบของคณะกรรมการนโยบายอาหาร

6.2 ให้จ่ายเงินค่าธรรมเนียมพิเศษฯ แก่ผู้ส่งออกเนื้อไก่ที่ส่งออก ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2537 เป็นต้นไป จนกว่าคณะกรรมการนโยบายอาหารจะมีมติเปลี่ยนแปลงโดยในงวดที่ 1 ให้จ่ายเงินในอัตราเมตริกตันละ 684 บาท

6.3 สำหรับอัตราการจ่ายเงินในงวดต่อไป ให้คณะกรรมการนโยบายอาหารพิจารณากำหนด และออกประกาศกระทรวงพาณิชย์ ทุกๆ 3 เดือน

ข้อ 7 การเรียกเงินคืนกรณีสินค้าถูกส่งกลับ

7.1 ในกรณีที่มีการส่งเนื้อไก่คืนและต้องคืนเงินให้แก่ผู้ซื้อ ถ้าผู้ส่งออกได้รับเงินค่าธรรมเนียมพิเศษคืนไปแล้วต้องคืนเงินค่าธรรมเนียมพิเศษ เป็นจำนวนตามส่วนของสินค้าที่รับคืนให้กรรมการค้าภายใน ภายในสามสิบวันนับแต่วันที่นำสินค้าเข้ามา

7.2 ในกรณีที่ผู้ได้รับเงินค่าธรรมเนียมพิเศษไม่ชำระคืนเงินตามข้อ 7.1 ผู้ได้รับเงินค่าธรรมเนียมพิเศษต้องเสียเงินอีกร้อยละสามต่อเดือน หรือเศษของเดือนของเงินค่าธรรมเนียมที่ต้องชำระคืน จนกว่าจะชำระคืนครบถ้วน

ข้อ 8 การลงโทษ

ผู้ส่งออกที่ได้ปฏิบัติตามระเบียบนี้ หรือไม่แจ้งข้อเท็จจริงเกี่ยวกับการส่งสินค้ากลับคืนตามกำหนด หรือแสดงหลักฐานเท็จ ให้นำบทลงโทษตามมาตรา 31 แห่งพระราชบัญญัติชดเชยค่าภาษีสินค้าส่งออกที่ผลิตในราชอาณาจักร พ.ศ. 2534 มาใช้บังคับโดยอนุโลม

นายอุทัย พิมพ์ใจชน

รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์

หมายเหตุ

พระราชบัญญัติชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกที่ผลิตในราชอาณาจักร พ.ศ. 2534 มาตรา 31 “ผู้ใดแจ้งความเท็จให้ด้วยคำเท็จ หรือตอบคำถามด้วยคำอันเป็นเท็จ หรือนำพยานหลักฐานเท็จมาแสดงกับคณะกรรมการหรือพนักงานเจ้าหน้าที่เพื่อให้มีการประกาศกำหนดอัตราเงินชดเชย หรือเพื่อให้มีการจ่ายเงินชดเชยให้แก่ตนเอง หรือผู้ยื่นตามข้อความด้วยคำหรือพยาน หลักฐานเป็นเท็จนั้นต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินห้าปี หรือปรับไม่เกินห้าหมื่นบาทหรือไม่เกินสี่เท่าของเงินชดเชยที่ขอหรือที่จ่ายให้ แล้วแต่จำนวนใดจะสูงกว่า หรือทั้งจำทั้งปรับ”

ภาคผนวกที่ 5.2 วิธีการคำนวณอัตราขาดหายการส่งออกเนื้อไก่ สำหรับการเลี้ยงไก่เนื้อ
น้ำหนัก 1 ตัน

วัตถุดิบอาหารสัตว์ 1/	จำนวนวัตถุดิบที่ใช้ 2/ (กก.)	ค่าธรรมเนียมนำเข้า 3/ (บาท/ตัน)
ข้าวโพด (65 %)	$1,782.5 \times 2.34 = 4,171.05$	$4.171 \times 380 \times 0.05 = 79.24$
ปลาป่น (10 %)	$1,782.5 \times 0.36 = 641.70$	$0.6417 \times 2,200 \times 0.05 = 70.587$
กากถั่วเหลือง (15 %)	$1,782.5 \times 0.54 = 962.55$	$0.96255 \times 925 \times 0.6 = 534.215$
รวมค่าธรรมเนียมที่สามารถขอคืนได้ (บาท/ตัน)		684.051

หมายเหตุ 1/ ตัวเลขในวงเล็บ คือ ร้อยละของวัตถุดิบอาหารสัตว์ที่ใช้ในการผสมเป็นอาหารสัตว์

2/ เนื้อไก่ 1 ตัว ใช้ข้าวโพด 2.34 กก. ปลาป่น 0.36 กก. และกากถั่วเหลือง 0.54 กก.

3/ อัตราค่าธรรมเนียมนำเข้าพิเศษเฉลี่ยตั้งแต่ ต.ค.-ธ.ค. 2536

ข้าวโพด = 380 บาท/ตัน

ปลาป่น = 2,200 บาท/ตัน

กากถั่วเหลือง = 925 บาท/ตัน

สัดส่วนการใช้ข้าวโพดนำเข้าร้อยละ 5 ปลาป่นนำเข้าร้อยละ 5 และกากถั่วเหลือง

นำเข้าร้อยละ 60 ของปริมาณการใช้

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

ภาคผนวกที่ 3 รายละเอียดความเคลื่อนไหวของผู้ประกอบธุรกิจไก่เนื้อในประเทศในช่วงปี 2537

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	กลยุทธ์/นโยบาย
1) บริษัทซีพี เคเอฟ ซีดีเวลลอปเม้นท์ (ประเทศไทย)จำกัด	ฟาสต์ฟู้ดไก่ทอด “KFC”	<p>-สิ้นปี 2537 มีจำนวนสาขา 74 แห่ง ตั้งเป้า หมายปี 2538 ขยายสาขาให้ครบ 100 สาขา โดยเน้นเปิดสาขาใหม่ในจังหวัดใหญ่ๆ ได้ แก่กาญจนบุรี นครศรีธรรมราช ภูเก็ต โดย งบประมาณการลงทุนแต่ละสาขาคงไว้ 2-4 ล้านบาท(ขึ้นอยู่กับขนาดของพื้นที่) KFC นับ เป็นฟาสต์ฟู้ดที่ขยายตลาดในต่างจังหวัดได้ มากกว่าคู่แข่ง</p> <p>-ยอดขายปี 2537 ประมาณ 900 ล้านบาท อัตราการขยายตัวร้อยละ 20 ต่อปี</p> <p>-ปี 2539 จะเริ่มเปิดบริการจัดส่งนอกสถานที่ ที่ ระหว่างนี้เตรียมความพร้อมของระบบ การจัดส่งและบุคลากร</p>
2) บริษัท เอ แอนด์ดับ บลิวดิสทริบิวชั่น จำกัด	ฟาสต์ฟู้ดไก่ทอด “A&W”	<p>-ใช้วัตถุดิบไก่จากเครือเจริญโภคภัณฑ์และ เซนต์หลุยส์ ปัจจุบันมีสาขา 12 แห่ง ยอดขาย เพิ่มขึ้นร้อยละ 12 ในแต่ละปี</p> <p>-นโยบายที่จะเปิดร้านอิงห้างสรรพสินค้าจะ เน้นห้างสรรพสินค้าที่เปิดดำเนินการไปแล้ว ครึ่งปีถึงหนึ่งปีเพื่อลดความเสี่ยงจากความ ไม่พร้อมในการเปิดดำเนินการและจำนวน ลูกค้าที่มาใช้บริการน้อย</p> <p>-พยายามหาพื้นที่ใหม่หลีกเลี่ยงคู่แข่ง เช่น สถานที่ท่องเที่ยว สวนสัตว์ สถานศึกษา อาคารสำนักงาน ซึ่งประหยัดการลงทุนต่อ สาขาระยะต้นทุนสั้น โดยใช้งบลงทุนไม่เกิน 1 ล้านบาทต่อจุด เทียบกับร้านในห้างสรรพ สินค้าลงทุน 10 ล้านบาทขึ้นไป ในระยะต่อ</p>

		<p>ไปเน้นการลงทุนขยายสาขาขนาดเล็กพื้นที่ไม่เกิน 300 ตารางเมตร</p> <p>-ขยายซัพแฟรนไชส์ไปต่างจังหวัดโดยเฉพาะจังหวัดใหญ่ๆ เช่น เชียงใหม่ ภูเก็ต สุราษฎร์ธานี เป้าหมายต่อไปคือ ระยอง จันทบุรี ลพบุรี โดยร่วมมือกับนักธุรกิจยุทธ แต่ละครายที่ได้รับแฟรนไชส์มีสิทธิขยายสาขาในจังหวัดนั้น</p> <p>-ขยายตลาดต่างประเทศในแถบอินโดจีน ซึ่งเป็นการติดต่อของบริษัทแม่ ซึ่งกำลังดำเนินการเจรจากับเวียดนาม และเป้าหมายต่อไป คือ จีน</p>
3) บริษัท ปิ๊อปไทย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	ฟาสต์ฟู้ดไก่ทอด “ปิ๊อปอายส์”	<p>-กลยุทธ์หลัก 3 ประการ คือ รสชาติ ความหลากหลายของอาหารและการตกแต่งร้านที่ไม่ซ้ำแบบใคร</p> <p>-ช่วงปีแรกวางเป้าหมายขยายร้านสาขาขนาดใหญ่(พื้นที่ 250-400 ตารางเมตร) ให้ได้อย่างน้อย 5 สาขา งบลงทุนประมาณสาขาละ 30 ล้านบาท ภายใน 5 ปี จะต้องขยายให้ครบ 20 สาขา ตามที่บริษัทแม่กำหนดโดยจะครอบคลุมกรุงเทพฯ และหัวเมืองใหญ่ๆ ปัจจุบันเริ่มบริการส่งถึงบ้านหรือสำนักงาน และบริการร้านแบบคือออส ซึ่งลงทุนจุดละ 3-5 แสนบาท โดยเน้นเปิดบริการในย่านชุมชนและภายในห้างสรรพสินค้า</p> <p>-กำหนดเป้าหมายยอดขายวันละ 70,000-100,000 บาท คาดว่าจะมีจำนวนผู้เข้าใช้บริการวันละ 1,800-2,000 คนอัตราการเติบโตของธุรกิจร้อยละ 20 ต่อปี คาดว่าภายใน 5-8 ปี</p>

		<p>จะถึงจุดคุ้มทุน ภายใน 3 ปี จะขึ้นครองส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับสองรองจาก KFC</p> <p>-วัตถุดิบสำคัญใช้ในประเทศร้อยละ 60 โดยใช้ไก่จากบริษัท GFPT ส่วนวัตถุดิบอีกร้อยละ 40 นำเข้าโดยเฉพาะเครื่องเทศและมันฝรั่ง</p>
4) บริษัท บีเคกรุ๊ป จำกัด	ฟาสต์ฟู้ดไก่ทอดพิชซ่า	<p>-ถ้าบีเคกรุ๊ป ขยายสาขาในไทยได้ตามเป้าหมายจะได้รับสิทธิเป็นผู้ดำเนินการขยายสาขาในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยกำหนดว่าภายใน 3 ปี ต้องเปิดสาขาให้ได้อย่างน้อย 50 สาขา ยอดขาย 100 ล้านบาท และภายใน 6 ปีจะต้องเปิดสาขาให้ครบอย่างน้อย 80-100 สาขา โดยมียอดขายประมาณ 960 ล้านบาท</p> <p>-นโยบายการขยายสาขามี 3 รูปแบบคือ บริษัท บีเคกรุ๊ปลงทุนของทั้งหมด บริษัท ร่วมทุนกับผู้สนใจโดยบริษัทลงทุนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 และผู้ประกอบการภายนอกลงทุนของทั้งหมด โดยช่วงปีแรกบริษัทจะจูงใจโดยยกเว้นค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์และค่าลิขสิทธิ์</p> <p>-การเปิดสาขานั่นแหล่งชุมชน กระจายสู่พื้นที่ร้านเดี่ยวนอกห้างสรรพสินค้า ซึ่งการลงทุนน้อยกว่า 4-5 เท่าตัว และในปี 2538 จะขยายสาขาให้ครบ 20 แห่ง</p>
5) บริษัท เซลเตอร์ฟู้ด จำกัด	ฟาสต์ฟู้ดไก่ทอด “เซลเตอร์กริลล์”	<p>-ตั้งเป้าหมายขยายสาขา 4-8 สาขาต่อปี โดยผู้ต้องการแฟรนไชส์จะต้องมีเงินทุนขั้นต่ำวงเงิน 5-10 ล้านบาทต่อสาขา เป้าหมายใน 3-5 ปี ข้างหน้าจะขยายสาขาได้ไม่ต่ำกว่า 100 แห่ง โดยจะครองตลาดฟาสต์ฟู้ด</p>

ไถ่ภายใน 5 ปี

-อาศัยช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มธุรกิจสร้างจุดขายในปั้มน้ำมันพีเอ เตรียมขยายลักษณะการขายแบบไดรฟ์ thru ตลอดจนการขายรูปแบบคืออสในห้างสรรพสินค้า เงินลงทุนแต่ละจุดไม่เกิน 1.5 ล้านบาท

-ขยายสาขาต่างจังหวัดซึ่งผู้ลงทุนจะมีค่าใช้จ่ายดังนี้ ค่าลิขสิทธิ์และค่าธรรมเนียมร้อยละ 3 ของยอดขาย ค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ 2.5 แสนบาทและค่าโฆษณา-ประชาสัมพันธ์ร้อยละ 5 ของยอดขาย ซึ่งค่าใช้จ่ายนี้คิดสำหรับ 10 สาขาแรกเท่านั้น โดยเริ่มต้นสาขาแรกที่สุรินทร์ และอยู่ในระหว่างเจรจาเปิดสาขาในจังหวัดชลบุรี นครราชสีมา ขอนแก่น อุตรดิตถ์ พิษณุโลก ภูเก็ต และหาดใหญ่

-ขยายสาขาไปต่างประเทศ โดยรุกเข้าประเทศที่ไปปูฐานธุรกิจครบวงจรที่เกี่ยวกับไถ่ไว้แล้ว ได้แก่ จีน มีแผนเปิดสาขาที่ปักกิ่งและเซี่ยงไฮ้ โดยสาขาปักกิ่งใช้เงินลงทุน 20 ล้านบาท เป้าหมายระยะคืนทุน 3-4 ปี เป้าหมายระยะต่อไปคือ ไต้หวัน ฮ่องกง เวียดนาม อินเดีย มาเลเซีย สิงคโปร์ ญี่ปุ่น พม่า และประเทศแถบยุโรป

-ในระยะที่ผ่านมาอัตราเพิ่มยอดขายเฉลี่ยร้อยละ 30-40 ต่อปี ตั้งเป้าปี 2538 ได้ร้อยละ 50

6) บริษัทไถ่สดศรีไทย ไถ่แยกชิ้นส่วน
จำกัด (มหาชน)

-รุกขยายธุรกิจตามซูเปอร์มาร์เก็ตและโรงแรมโดยกำลังหารือกู้กลุ่มเซ็นทรัลและโรงแรมดุสิตธานี

- “บริการรถห้องเย็น” โดยปรับรูปแบบ
 ญีปุ่นมาใช้เพื่อขนส่งสินค้าให้กับซูเปอร์
 มาร์เก็ตและโรงงานต่างๆ โดยตรง ตลอดจน
 จัดขายผลิอาหารสำเร็จรูปประเภททอด
 ตามห้างสรรพสินค้าและสถาบันต่างๆ ตั้ง
 เป้าผลิตรถห้องเย็นปี 2537 จำนวน 10 คัน
 ความจุคันละ 1 ตัน และปี 2538 เพิ่มเป็น
 20-25 ตัน ระยะแรกเน้นลูกค้าเขตกรุงเทพฯ
 และภาคกลาง

- กำลังศึกษาความเป็นไปได้ในการตั้งศูนย์
 กลางในการกระจายสินค้าไปต่างจังหวัด
 - ดัดแปลงฟาร์มไก่พ่อแม่พันธุ์ที่อำเภอ
 กบินทร์บุรี จังหวัดปราจีนบุรี ให้เป็นฟาร์ม
 ระบบโรงเรือนแบบปิด ทำให้เลี้ยงไก่ได้มาก
 ขึ้นในพื้นที่เท่าเดิม การผลิตไก่เนื้อของ
 บริษัทเพิ่มเป็นสัปดาห์ละ 200,000 ตัว ไก่
 พ่อ-แม่พันธุ์เพิ่มเป็นสัปดาห์ละ 45,000 ตัว
 ต้นทุนการผลิตลดลงร้อยละ 15 กำลัง
 ดำเนินการขอส่งเสริมลงทุนเพื่อจะได้รับยก
 เว้นภาษี 8 ปี

- เจรจากับบริษัทลานนาฟู้ดส์ ซึ่งเป็นบริษัท
 ในเครือของบริษัทสุรพลซีฟู้ดส์ เพื่อเป็นตัวแทน
 จำหน่ายสินค้าไก่สดศรีไทยในพื้นที่
 ภาคเหนือและเป็นฐานในการขยายเข้าสู่
 ประเทศในโครงการความร่วมมือสี่เหลี่ยม
 เศรษฐกิจ

อาหารสำเร็จรูปจากไก่

- ลงทุน 150 ล้านบาท เพื่อยกระดับคุณภาพ
 และขยายกำลังการผลิตอาหาร
 สำเร็จรูปจากไก่ให้ได้ 800-1,000 ตันต่อปี

- บริษัทขยายเป้าหมายจัดขายที่กำหนดไว้

กล่าวคือ การขยายจุดขายในห้างสรรพสินค้าและแหล่งชุมชนเพิ่มขึ้นกว่า 30 จุดหรือ 3 เท่าตัว จากเดิมที่วางเป้าหมายไว้เพียงร้อยละ 10 ส่วนจุดขายผ่านรถแฟรนไชส์เพิ่มขึ้น 2 เท่าตัว ทั้งในเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด จากเป้าหมายเดิมที่วางไว้ร้อยละ 20 ตลอดจนขยายเป้าหมายการจำหน่ายอาหารสำเร็จรูปที่เคยมีเอเยนต์ระดับจังหวัด โดยเจาะลึกลงไปถึงเอเยนต์ระดับอำเภอและตำบล

ฟาสต์ฟู้ดไก่ทอด
“ไอ้จ้อย ฟรายชิกเก้น”

-ร่วมทุนกับไอ้จ้อย ฟรายชิกเก้น โดยตั้งเป้าเปิดสาขาในปีแรก 10 แห่ง ในปีต่อมาเพิ่มเป็น 20-40 สาขา และภายใน 4 ปี ขยายได้ 60 สาขา งบลงทุนแต่ละสาขา 3-5 ล้านบาท ในช่วง 2 ปีแรกเน้นพื้นที่กรุงเทพฯ และระยะต่อไปจึงจะกระจายสู่ภูมิภาค โดยตั้งเป้าหมายกำไรไว้ร้อยละ 10-15 ต่อปี

-จุดเด่นระดับราคาต่ำกว่าฟาสต์ฟู้ดไก่จากต่างประเทศ

7) บริษัท บีฟู้ดโปรดักส์ อาหารสำเร็จรูปจากไก่
อินเตอร์เนชั่นแนลจำกัด

- “ซุ่มเบทเทอร์กิลส์” จำหน่ายอาหารสำเร็จรูปจากไก่ประเภททอดปัจจุบันมีจุดขาย 40 จุด มูลค่าลงทุนจุดละ 2-2.5 ล้านบาท จากการสำรวจพบว่ายอดขายในแต่ละจุดประมาณ 3,000 บาทต่อวัน รูปแบบจุดขายนี้เน้นเจาะตลาดโรงเรียน สวนสนุก และอาคารสำนักงาน ตั้งเป้าว่าจะขยายให้ได้ 50 จุด ในปี 2538

-เริ่มเปิดสาขา “ก๊วยเตี่ยวไก่เบทาโกร” 3 สาขาในปี 2537 ลงทุนสาขาละ 3 แสนบาท ปี 2538 ตั้งเป้าขยายให้ครบ 100 สาขา วาง

		เป้าหมายขาย 200 ขามต่อวันต่อสาขา หรือ 4,000 บาทต่อสาขา คาดว่าผู้ขายแฟรนไชส์จะได้กำไรร้อยละ 60-70
8) บริษัท วิฟูดส์โบค ภณัท จำกัด	ไก่แยกชิ้นส่วนและ อาหารสำเร็จรูปจากไก่	-กลยุทธ์ขายตรงถึงผู้บริโภคผ่านระบบสมาชิก เน้นกลุ่มเป้าหมายผู้บริโภคที่อาศัยในหมู่บ้านจัดสรรในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลปัจจุบันเริ่มให้บริการแล้วในเขตสุขุมวิทและคลองตัน โดยราคาที่สมาชิกซื้อจะถูกกว่าราคาจำหน่ายในตลาดสดและซูเปอร์มาร์เก็ต
9) กลุ่มบริษัทสหฟาร์ม	อาหารสำเร็จรูปจากไก่	ขยายโรงงานผลิตภณัทแปรรูปลูกชิ้น ไส้กรอก ซึ่งตั้งอยู่ใกล้กับโรงงานชำแหละไก่ที่จังหวัดลพบุรี เงินลงทุน 50 ล้านบาท กำลังการผลิต 20 ตัน/วัน
10) บริษัท ชันแวลเลย์ (ประเทศไทย) จำกัด	ไก่แยกชิ้นส่วน	ขยายการขายผ่านซูเปอร์มาร์เก็ตรายใหญ่ ในรูปของไก่แยกชิ้นส่วนตามที่ลูกค้ากำหนด
11) บริษัท ทีซี ไก่ไทย จำกัด	ไก่ไทยอบ “ทีซีไก่ไทย”	-วางจำหน่ายไก่อบในรูปไก่สำเร็จรูป ปี 2537 เปิดจำหน่ายลักษณะซุ่ม 4 แห่ง เป้าหมายปี 2538 จะเปิดให้ครบ 10 แห่ง เงินลงทุนแต่ละแห่ง 4-5 แสนบาท เน้นทำเลย่านชุมชน -มีนโยบายขายแฟรนไชส์ให้กับผู้ประกอบการต่างจังหวัด โดยบริษัทเป็นผู้ส่งวัตถุดิบให้ในราคาขายส่ง -ทำฟาร์มเลี้ยงไก่บ้าน ส่งไก่สดป้อนซูเปอร์มาร์เก็ตในนามฟาร์มทีซีไก่ไทย ราคา 60-65 บาทต่อตัว ปัจจุบันยอดขายประมาณ 6 ล้านบาทต่อปี

บทที่ 6

โครงสร้างตลาดสับปะรดกระป๋อง และน้ำสับปะรดส่งออกของไทย

จากผลการศึกษาค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ และ ผลกระทบด้านต่างๆ ต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรดเข้มข้นข้างต้น พอสรุปให้เห็นภาพของการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมนี้ได้บ้างว่า ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกของสับปะรดกระป๋องของประเทศไทยมีแนวโน้มที่ลดลงในช่วงปี 2525-2536 เช่นเดียวกับของฟิลิปปินส์ ในขณะที่ของอินโดนีเซียมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้น ส่วนความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกน้ำสับปะรดของไทยนั้นค่อนข้างคงที่ ในขณะที่ของฟิลิปปินส์มีแนวโน้มลดลง และจากการศึกษาการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกของสินค้าทั้ง 2 นี้ด้วยแบบจำลองส่วนแบ่งการตลาดคงที่ ก็พบว่า ปัจจัยหลักที่ทำให้มูลค่าการส่งออกดังกล่าวเพิ่มขึ้นในช่วงปี 2525-2536 นั้น คือ การขยายตัวของตลาดโลก ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอกประเทศ เช่นมาตรการต่างๆ ของประเทศคู่ค้า เป็นต้น และ ความสามารถในการแข่งขันที่แท้จริงของประเทศไทย ซึ่งกำหนดโดยปัจจัยภายในของประเทศไทยเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัจจัยที่มีอิทธิพลต่ออุปทาน ไม่ว่าจะเป็น ลักษณะการผลิตสับปะรดโรงงานป้อนโรงงาน ราคาสับปะรดที่เกษตรกรได้รับ ลักษณะการรับซื้อสับปะรดสดของโรงงาน โครงสร้างผู้ผลิต และโครงสร้างต้นทุนการผลิตของทั้งสับปะรดสด และสับปะรดกระป๋อง เป็นต้น

และเพื่อเป็นพื้นฐานของการวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่กำหนดขีดความสามารถในการแข่งขันส่งออกสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรดของประเทศไทย การศึกษาของบทนี้จึงครอบคลุมทั้งข้อมูลพื้นฐานของอุตสาหกรรมนี้ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการผลิตสับปะรดสด สับปะรดกระป๋อง น้ำสับปะรด และเรื่องของการส่งออก ซึ่งในแต่ละหัวข้อจะทำการวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่อาจจะมีผลต่อการเพิ่มขีดความสามารถในการส่งออกสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรดของไทย

6.1 สถานการณ์การผลิตสับปะรดของไทย

สับปะรด เป็นพืชพื้นเมืองดั้งเดิมของทวีปอเมริกาใต้ โดยได้รับการนำเข้ามาปลูกและแพร่หลายในทวีปเอเชีย โดยชาวโปรตุเกสและสเปน ตั้งแต่ปี ค.ศ. 1650 เป็นต้นมา และพืชชนิดนี้ก็ได้รับความสำคัญมากขึ้นเมื่อมีการนำมาแปรรูปจนกลายเป็นวัตถุดิบที่สำคัญของอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรดจวบจนทุกวันนี้

สับปะรดเป็นพืชใบเลี้ยงเดี่ยวประเภทล้มลุก สามารถปลูกได้เกือบทุกเดือน แต่ช่วงปลูกที่เหมาะสม คือ ระหว่างเดือนพฤศจิกายน ถึง พฤษภาคม สามารถเก็บเกี่ยวได้ตลอดปี แต่ช่วงเก็บเกี่ยวที่เหมาะสม คือ ระหว่างเดือนมีนาคม - พฤษภาคม และ พฤศจิกายน - ธันวาคม การปลูกแต่ละครั้งสามารถเก็บผลผลิตได้ 3 รุ่น (3 ปี) พันธุ์ที่นิยมปลูกได้แก่ พันธุ์พื้นเมือง หรือพันธุ์อินทรี มีลักษณะผลเล็ก เปลือกสีแดงคล้ำ เนื้อสีเหลืองจัด รสหวานฉ่ำ พันธุ์สิงคโปร์มีขนาดผลเล็กกว่าทุกพันธุ์ ก้านผลยาว เปลือกสีเหลืองอ่อน เนื้อสีเหลือง รสหวานอมเปรี้ยว เนื้อจะหยาบ กรอบ มีเสี้ยนมาก และพันธุ์ปัตตาเวีย ซึ่งเป็นพันธุ์ที่นิยมปลูกกันมาก คุณภาพเหมาะสำหรับการบริโภคสดและเป็นวัตถุดิบสำหรับอุตสาหกรรมการแปรรูป ลักษณะผลมีขนาดใหญ่ ก้านผลสั้น เปลือกสีเขียวและจะเปลี่ยนเป็นสีเหลืองเมื่อแก่จัด มีรสหวานฉ่ำ (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร 2537)

ประเทศไทยสามารถปลูกสับปะรดได้ผลผลิตมากเป็นอันดับหนึ่งของโลก จากรายงานของ FAO พบว่าผลผลิตสับปะรดทั้งโลกมีประมาณ 10 - 12 ล้านตันต่อปีในช่วงปี 2525-2537 เป็นผลผลิตจากประเทศไทยประมาณร้อยละ 20 - 22 สำหรับฟิลิปปินส์ บราซิล และจีนประมาณร้อยละ 10.0 8.0 และ 6.0 ตามลำดับ ที่เหลือเป็นของประเทศผู้ผลิตอื่น ๆ อาทิ อินโดนีเซีย สหรัฐอเมริกาและเคนยา เป็นต้น (ตารางที่ 6.1)

การเพาะปลูกสับปะรดของไทยมีอยู่ทั่วประเทศ แต่แหล่งผลิตที่สำคัญที่เรียกว่าเขตเกษตรเศรษฐกิจสำหรับสับปะรดส่งโรงงาน ได้แก่ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ระยอง เพชรบุรี ชลบุรี ราชบุรี กาญจนบุรี ชุมพร อุทัยธานี นครนายก ลำปางและตราด โดยในระยะ 10 ปีที่ผ่านมา คือ ระหว่างปี 2528 - 2537 ประเทศไทยมีพื้นที่เก็บเกี่ยวสับปะรดเพิ่มขึ้นจาก 466,000 ไร่เป็น 620,500 ไร่ คิดเป็นร้อยละของการเปลี่ยนแปลงเท่ากับ 33.0 หรือเท่ากับร้อยละ 3.7 ต่อปี และมีผลผลิตรวมเพิ่มขึ้นจาก 1.77 ล้านตันเป็น 2.37 ล้านตัน คิดเป็นอัตราการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นร้อยละ 34.0 หรือเท่ากับร้อยละ 3.8 ต่อปี ในขณะที่ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่ มีการเปลี่ยนแปลงน้อยมาก เพียงร้อยละ 0.6 เท่านั้น คือ จาก 3,798 กิโลกรัมต่อไร่ในปี 2528 มาเป็น 3,820 กิโลกรัมต่อไร่ในปี 2537 จะมีก็แต่ปี 2536 เท่านั้นที่มีพื้นที่เก็บเกี่ยวและผลผลิตรวมมากที่สุดและผลผลิตต่อไร่สูงสุดถึง 4,146 กิโลกรัมต่อไร่ตลอดช่วงระยะเวลา 10 ปีที่ผ่านมา (ตารางที่ 6.2 และ 6.3) ซึ่งเท่ากับว่าการเพิ่มขึ้นของผลผลิตรวมดังกล่าว นั้นเนื่องมาจากการเพิ่มขึ้นของพื้นที่เพาะปลูกเพียงอย่างเดียวเท่านั้น โดยมีต้นทุนการผลิตรวมอยู่ระหว่าง 1.10 - 1.42 บาทต่อกิโลกรัม ส่วนใหญ่เป็นค่าวัสดุและค่าแรงงานในการปลูกดูแลรักษาและเก็บเกี่ยวกับค่าดอกเบี้ยเงินกู้ (ตารางที่ 6.4) ซึ่งเมื่อเทียบกับราคาที่เกษตรกรขายได้แล้ว ผลตอบแทนของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดมีความผันผวนมาก โดยปีที่ได้ผลตอบแทนดีที่สุดคือปี 2534 ได้ผลตอบแทนเป็นกำไร 4,341 บาทต่อไร่ ในขณะที่ปี 2536 เป็นปีที่ได้ผลผลิตรวมมากที่สุด แต่เกษตรกรกลับ

ตารางที่ 6.1 ปริมาณผลผลิตสับปะรดสดของโลกในปี 2525 - 2537

หน่วย : พันตัน

ปี	ไทย	ฟิลิปปินส์	บราซิล	สหรัฐฯ	เคนยา	อินโดนีเซีย	จีน	ทั่วโลก
2525	1,439 (17.04)	1,242 (14.71)	668 (7.91)	608 (7.20)	155 (1.84)	297 (3.52)	279 (3.30)	8,444 (100)
2526	1,341 (16.18)	973 (11.74)	831 (10.03)	655 (1.00)	160 (1.93)	230 (2.78)	240 (2.90)	8,287 (100)
2527	1,463 (17.07)	1,719 (20.05)	960 (11.20)	544 (6.35)	168 (1.96)	475 (5.54)	256 (2.99)	8,572 (100)
2528	1,769 (19.16)	1,449 (15.71)	764 (8.28)	513 (5.56)	167 (1.89)	403 (4.37)	333 (3.61)	9,232 (100)
2529	1,636 (16.35)	1,682 (16.81)	826 (8.26)	586 (5.86)	231 (2.31)	350 (3.50)	378 (3.78)	10,005 (100)
2530	1,510 (14.80)	2,050 (20.09)	957 (9.38)	628 (6.16)	210 (2.06)	358 (3.51)	428 (4.19)	10,203 (100)
2531	1,771 (16.66)	2,250 (21.16)	1,016 (9.56)	598 (5.63)	191 (1.80)	350 (3.30)	476 (4.48)	10,631 (100)
2532	2,005 (19.67)	1,179 (11.57)	839 (8.23)	526 (5.16)	212 (2.08)	275 (2.70)	742 (7.28)	10,194 (100)
2533	1,865 (18.59)	1,156 (11.52)	724 (7.22)	522 (5.20)	225 (2.24)	390 (3.89)	697 (6.95)	10,034 (100)
2534	1,931 (17.80)	1,117 (10.30)	794 (7.32)	504 (4.65)	245 (2.26)	275 (2.53)	671 (6.18)	10,849 (100)
2535	2,181 (19.04)	1,135 (9.91)	826 (7.21)	499 (4.36)	270 (2.36)	380 (3.32)	668 (5.83)	11,455 (100)
2536	2,589 (22.05)	1,200 (10.22)	820 (6.98)	336 (2.86)	270 (2.30)	383 (3.26)	709 (6.04)	11,740 (100)
2537	2,375 (20.07)	1,190 (10.05)	999 (8.44)	331 (2.80)	270 (2.28)	N.A. (-)	N.A. (-)	11,832 (100)

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือร้อยละ

ที่มา : FAO Production Yearbook

ตารางที่ 6.2 เนื้อที่เก็บเกี่ยว ผลผลิต ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่ สับปะรดโรงงานรวมทั้งประเทศ
ปี 2528 - 2537

ปี	เนื้อที่เก็บเกี่ยว (พันไร่)	ผลผลิต (1,000 ตัน)	ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่ (กก.)
2528	466	1,769	3,798
2529	441	1,636	3,711
2530	395	1,510	3,819
2531	444	1,771	3,988
2532	486	2,005	4,122
2533	466	1,865	4,005
2534	498	1,931	3,876
2535	561	2,181	3,888
2536	624	2,589	4,146
2537	620	2,370	3,820
ร้อยละการเปลี่ยนแปลง จากปี 2528 - 2537	33.0%	34.0%	0.6%

ที่มา : ศูนย์สถิติการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

ตารางที่ 6.3 เนื้อที่เก็บเกี่ยว ผลผลิตและผลผลิตเฉลี่ยของสับปะรดโรงงานในแหล่งผลิตที่สำคัญ
ของประเทศไทย ปี 2537

จังหวัด	เนื้อที่เก็บเกี่ยว (ไร่)	ผลผลิต (ตัน)	ผลผลิตเฉลี่ย (กก./ไร่)
ประจวบคีรีขันธ์	307,505 (49.55%)	983,401 (41.48%)	3,198
ระยอง	51,067 (8.22%)	301,449 (12.71%)	5,903
ชุมพร	45,022 (7.25%)	156,947 (6.62%)	3,486
เพชรบุรี	39,936 (6.43%)	142,172 (5.99%)	3,560
ชลบุรี	26,795 (4.31%)	159,082 (6.71%)	5,937
ราชบุรี	23,835 (3.84%)	91,574 (3.86%)	3,842
กาญจนบุรี	23,368 (3.76%)	72,791 (3.07%)	3,115
หนองคาย	21,187 (3.41%)	94,282 (3.97%)	4,450
รวมทั้งประเทศ	620,591 (100%)	2,370,415 (100%)	3,820

ที่มา : ศูนย์สถิติการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

ตารางที่ 6.4 ต้นทุนการผลิตสับปะรดโรงงาน จำแนกตามกิจกรรมการผลิต ปี 2534 - 2536

รายการ	2534	2535	2536
ต้นทุนผันแปร (บาท/ไร่)	4874.55 (93.2)	5,079.52 (93.4)	5,098.30 (93.3)
1. ค่าแรงงาน	1,849.05 (35.3)	1,734.89 (31.9)	1,998.40 (36.6)
1.1 ปลุกดูแลรักษา	1,445.20 (27.6)	1,315.09 (24.2)	1,495.69 (27.4)
1.2 เก็บเกี่ยว - รวมรวม	403.85 (7.7)	419.80 (7.7)	502.71 (9.2)
2. ค่าวัสดุ (บาท/ไร่)	2,539.78 (48.5)	2,835.14 (52.1)	2,605.12 (47.7)
2.1 ค่าพันธุ์	726.16 (13.9)	850.40 (15.6)	720.35 (13.2)
2.2 ค่าปุ๋ย	1,125.50 (21.5)	1,225.00 (22.5)	853.20 (15.6)
2.3 ค่าสารเร่ง	200.36 (3.7)	208.28 (3.8)	237.40 (4.3)
2.4 ค่ายาปราบศัตรูพืช	380.37 (7.3)	395.40 (7.3)	478.65 (8.8)
2.5 ค่าวัสดุสิ้นเปลืองและอื่น ๆ	107.39 (2.1)	156.06 (2.9)	315.52 (5.8)
3. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ (บาท/ไร่)	485.72 (9.3)	509.49 (9.4)	494.78 (9.0)
3.1 ซ่อมแซมอุปกรณ์การเกษตร	6.05 (0.1)	8.44 (0.2)	5.11 (0.1)
3.2 ดอกเบี้ย/เสียโอกาสเงินลงทุน	479.67 (9.2)	501.05 (9.2)	489.67 (9.0)
ต้นทุนคงที่ (บาท/ไร่)	358.05 (6.8)	361.64 (6.6)	364.02 (6.7)
ค่าเช่าที่ดิน/ค่าใช้ที่ดิน	300.00 (5.7)	300.00 (5.5)	280.00 (5.1)
ค่าเสื่อมอุปกรณ์คงทน	58.05 (1.1)	61.64 (1.1)	84.02 (1.5)
ต้นทุนทั้งหมด (บาท/ไร่)	5,232.60(100.0)	5,441.16 (100.0)	5,462.32 (100.0)
ต้นทุนเฉลี่ย (บาท/ก.ก.)	1.35	1.40	1.32
ผลผลิตเฉลี่ยต่อเนื้อที่เก็บเกี่ยว (ก.ก./ไร่)	3,876	3,888	4,146

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือร้อยละ

ที่มา : กองวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

ขายได้ราคาต่ำสุดเพียงกิโลกรัมละ 1.15 บาทเท่านั้น หากเทียบเป็นผลตอบแทนการผลิตแล้ว เกษตรกรจะขาดทุนเฉลี่ยไร่ละ 745 บาท (ตารางที่ 6.5)

สับปะรดที่ผลิตได้ในปีหนึ่ง ๆ เกือบร้อยละ 90 ถูกส่งขายเป็นวัตถุดิบให้แก่โรงงานสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรด ส่วนที่เหลือใช้บริโภคภายในประเทศในรูปสับปะรดสดและผลิตภัณฑ์อื่น ๆ (ตารางที่ 6.6)

สำหรับราคาสับปะรดสดที่เกษตรกรจำหน่ายให้กับโรงงานจะมีราคาขึ้น ๆ ลง ๆ ไม่แน่นอน โดยมีราคาเฉลี่ยต่อกิโลกรัมสูงสุดเท่ากับ 2.47 บาท เมื่อปี 2534 และเฉลี่ยต่ำสุดเหลือเพียง 1.15 บาทต่อกิโลกรัมเมื่อปี 2536 (ตารางที่ 6.7) ซึ่งเป็นปีที่ประเทศไทยมีผลผลิตสับปะรดสดมากที่สุด หากจะคิดถึงความผันผวนของราคาที่แตกต่างกันแล้ว คิดเป็นร้อยละแตกต่างกันถึงร้อยละ 115.0 ที่เดียว และถ้าหากพิจารณาถึงราคาเฉลี่ยที่เกษตรกรขายได้ในแต่ละเดือน จะพบว่ายังมีความผันผวนของราคามาก โดยในปี 2536 ซึ่งเป็นปีที่มีผลผลิตรวมมากที่สุดราคาที่เกษตรกรขายได้ต่ำสุดในเดือนตุลาคม เท่ากับ 0.77 บาทต่อกิโลกรัม ในขณะที่เคยขายได้สูงสุดในปี 2534 เดือนสิงหาคมเท่ากับ 3.33 บาทต่อกิโลกรัม คิดเป็นความแตกต่างกันถึงร้อยละ 332.0 (ตารางที่ 6.8)ซึ่งในปีเดียวกันนั้นราคาจะเคลื่อนไหวขึ้นลงอยู่ในช่วง 1.58 - 3.33 บาทต่อกิโลกรัม หรือคิดเป็นความแตกต่างของราคาเท่ากับร้อยละ 110.7 ซึ่งความผันผวนของราคาสับปะรดในระยะที่ผ่านมาส่งผลให้ปริมาณผลผลิตสับปะรดรวมและผลผลิตเฉลี่ยต่อพื้นที่เพาะปลูกของเกษตรกรมีการเคลื่อนไหวขึ้นลงในลักษณะของวัฏจักร (cyclical variation) ซึ่งจะกินเวลาประมาณ 3.5 - 4 ปี จึงจะครบวงจรของวัฏจักรหนึ่ง ทำให้โรงงานอุตสาหกรรมไม่สามารถจะวางแผนการผลิตและการตลาดล่วงหน้าได้ จึงนับเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้อุตสาหกรรมสับปะรดของไทยตั้งอยู่บนพื้นฐานการผลิตที่ไม่มั่นคง เนื่องมาจากความไม่แน่นอนของปริมาณและราคาสับปะรดสดที่เป็นวัตถุดิบหลักดังกล่าว

ตัวแปรหนึ่งที่กำหนดลักษณะการเคลื่อนไหวขึ้นลงเป็นแบบวัฏจักรของราคาสับปะรดสดที่เกษตรกรได้รับ คือ ลักษณะการผลิตสับปะรดสดของเกษตรกรเอง ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้ผลิตสับปะรดหลายราย ได้ข้อสรุปว่า การผลิตสับปะรดโรงงานของประเทศไทยนั้น เกิดจากการผลิตของเกษตรกรรายย่อย ซึ่งจากการสำรวจของศูนย์สถิติการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ถึงจำนวนเกษตรกรที่ปลูกสับปะรดโรงงานในปี 2537 พบว่า มีถึง 42,687 ครัวเรือนพื้นที่ปลูกรวมเท่ากับ 641,210 ไร่ หรือคิดเป็นพื้นที่เพาะปลูกเฉลี่ยต่อครัวเรือนได้เท่ากับ 15.02 ไร่ต่อครัวเรือน โดยพื้นที่ในแหล่งปลูกที่สำคัญเช่น ประจวบคีรีขันธ์ และ ระยองนั้น ขนาดพื้นที่เพาะปลูกจะมีความแตกต่างกัน คือ 18.69 และ 11.28 ไร่ต่อครัวเรือน ตามลำดับ(ตารางที่ 6.9) ซึ่งถ้าเปรียบเทียบกับลักษณะการเพาะปลูกนี้ของประเทศไทย กับ ลักษณะการปลูกของประเทศผู้ส่งออกสับปะรดกระป๋องที่สำคัญเช่น ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซียแล้วจะพบว่า ลักษณะการเพาะปลูกของประเทศทั้ง 2 นั้นส่วน

ตารางที่ 6.5 ผลผลิตต่อไร่ ราคาที่เกษตรกรขายได้ ต้นทุนและผลตอบแทนของสับปะรดโรงงาน
ปี 2527 - 2536

ปี	ผลผลิต/ไร่ (ก.ก.)	ราคาเกษตรกร ขายได้ บาท/ก.ก.	ต้นทุน/ไร่ (บาท)	ต้นทุน/ก.ก. (บาท)	ผลตอบแทน/ไร่ (บาท)	กำไร-ขาดทุน ต่อไร่ (บาท)
2527	3,835	1.89	4,202.86	1.10	7,248.15	3,045.29
2528	3,798	1.36	4,231.74	1.13	5,165.28	933.54
2529	3,711	1.23	4,944.04	1.34	4,564.53	-379.51
2530	3,819	1.98	5,400.74	1.41	7,561.62	2,160.88
2531	3,988	1.36	5,662.96	1.42	5,423.68	-239.28
2532	4,122	1.23	5,193.72	1.26	5,070.06	-123.66
2533	4,005	1.60	5,286.60	1.32	6,408.00	1,121.40
2534	3,876	2.47	5,232.60	1.35	9,573.72	4,341.12
2535	3,888	2.03	5,441.16	1.40	7,892.64	2,451.48
2536	4,146	1.15	5,462.32	1.33	4,717.30	-745.02

ที่มา : กองวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

ตารางที่ 6.6 การจำแนกแจกจ่ายผลผลิตสับปะรดของประเทศไทย ปี 2537

การจำแนก	สัดส่วน
1. ขายให้โรงงาน	88.91
2. ขายสด	9.06
3. บริโภคอื่น ๆ	2.03
รวม	100.00

ที่มา : ศูนย์สถิติการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

ตารางที่ 6.7 ราคาเฉลี่ยรายปีของสับปะรดโรงงานที่เกษตรกรขายได้และราคาสับปะรดกระป๋องส่งออก (F.O.B.) ปี 2530 - 2538

หน่วย : บาท/กิโลกรัม

ปี	ราคาสับปะรดโรงงาน ^{1/} ชนิดคละที่เกษตรกรขายได้	ราคาสับปะรดกระป๋อง ^{2/} ส่งออก (F.O.B.)
2530	1.98	14.35
2531	1.36	13.84
2532	1.23	12.42
2533	1.60	13.67
2534	2.47	17.44
2535	2.03	16.87
2536	1.15	14.31
2537	1.46	12.88
2538	2.12	15.10
เฉลี่ย 2530 - 2538	1.71	14.54

ที่มา : 1/ ศูนย์สถิติการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

2/ กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์

ตารางที่ 6.8 ราคาสัมปราคาจ้างงานชนิดคละที่เกษตรกรขายได้ ปี 2526 - 2539 (ก.ค.)

หน่วย : บาท/ก.ก.

เดือน	2526	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2533	2534	2535	2536	2537	2538	2539
มกราคม	1.33	1.80	1.97	0.77	1.00	1.50	0.75	1.30	2.21	1.59	1.80	1.25	1.16	2.29
กุมภาพันธ์	0.99	2.05	1.74	0.65	1.00	2.96	0.79	1.10	2.28	1.19	1.07	1.56	1.46	3.03
มีนาคม	2.10	2.18	1.64	0.68	2.04	1.00	0.70	1.15	2.30	1.20	1.20	1.64	1.70	2.88
เมษายน	1.37	2.23	1.39	0.64	1.93	1.77	0.69	1.10	2.72	1.18	1.22	1.64	1.71	2.84
พฤษภาคม	1.60	1.54	1.43	0.73	1.01	1.16	0.74	1.13	2.96	1.19	2.24	1.72	1.74	2.40
มิถุนายน	0.95	1.39	1.46	0.88	1.97	0	0.77	1.17	3.07	2.40	1.12	1.73	1.52	1.95
กรกฎาคม	1.43	1.59	1.69	0.91	2.02	0.70	1.52	1.15	3.17	2.47	1.23	1.42	2.05	2.09
สิงหาคม	2.00	1.75	1.85	1.71	2.07	1.51	1.77	1.95	3.33	2.54	1.18	1.25	2.37	-
กันยายน	2.60	1.92	1.92	1.60	2.10	1.20	1.01	2.09	3.14	2.80	0.86	1.38	2.63	-
ตุลาคม	2.10	1.77	1.56	1.63	2.11	1.31	1.04	1.03	2.41	2.84	0.77	1.53	3.14	-
พฤศจิกายน	1.02	2.19	0.99	1.81	2.19	1.49	1.50	2.23	2.20	2.90	0.98	1.30	3.18	-
ธันวาคม	1.05	2.08	0.83	2.00	1.00	0.92	1.40	2.24	1.58	2.45	1.05	1.15	2.76	-
เฉลี่ยทั้งปี	1.70	1.87	1.54	1.12	2.00	1.38	1.20	1.55	2.47	2.03	1.15	1.46	2.12	2.50

หมายเหตุ : ราคาเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักตามร้อยละปริมาณการขายในแต่ละเดือน

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

ตารางที่ 6.9 จำนวนครัวเรือนผู้ปลูกสับปะรดโรงงาน เนื้อที่ปลูกเฉลี่ยต่อครัวเรือนและผลผลิตรายจังหวัด
ปี 2537

จังหวัด	เนื้อที่ปลูก (ไร่)	จำนวนครัวเรือนผู้ปลูก (ครัวเรือน)	เนื้อที่ปลูกเฉลี่ย ต่อครัวเรือน (ไร่)	ผลผลิต (พันตัน)
รวมทั้งประเทศ	641,210	42,687	15.02	2,370
นครพนม	11,767	1,395	8.44	40
หนองคาย	23,018	1,925	11.96	94
อุดรธานี	2,002	109	18.37	7
อุทัยธานี	17,621	1,326	13.29	84
ลำปาง	13,835	2,043	6.77	56
กาญจนบุรี	23,368	1,073	21.78	72
ประจวบคีรีขันธ์	315,571	16,881	18.69	983
เพชรบุรี	40,748	3,934	10.36	142
ราชบุรี	24,591	1,100	22.36	91
ฉะเชิงเทรา	7,172	361	19.87	48
ชลบุรี	27,702	1,459	18.99	159
ระยอง	52,156	4,625	11.28	301
จันทบุรี	4,291	342	12.55	14
ตราด	16,651	1,047	15.90	67
ชุมพร	48,022	3,945	12.17	156
จังหวัดอื่น ๆ	12,695	1,122	11.31	47

ที่มา : ศูนย์สถิติการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

ใหญ่จะเป็นการเพาะปลูกที่เป็นแปลง (plant) ขนาดใหญ่ ซึ่งการเพาะปลูกดังกล่าวดำเนินการเองโดยบริษัทผู้ผลิต การที่เกษตรกรผู้ปลูกของไทยเป็นเกษตรกรรายย่อยเป็นส่วนใหญ่นี้ จะส่งผลกระทบในทางที่ดีต่อความสามารถในการส่งออกสับปะรดกระป๋องของประเทศไทย กล่าวคือ ต้นทุนในการเพาะปลูกจะต่ำกว่าเนื่องจากเกษตรกรไม่ต้องลงทุนสูงในด้านเครื่องจักร แต่ใช้แรงงานของครัวเรือนเป็นหลัก ซึ่งทำให้ต้นทุนในการรับซื้อหัวสับปะรดสดโรงงานนั้นต่ำ ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตสับปะรดกระป๋องและผลิตภัณฑ์ของประเทศไทยนั้นต่ำตามไปด้วย แต่ในทางตรงกันข้าม ลักษณะการเพาะปลูกด้วยเกษตรกรรายย่อยนี้ก็สามารถส่งผลกระทบในทางลบให้กับอุตสาหกรรมนี้ได้ เพราะโรงงานผลิตสับปะรดกระป๋องไม่สามารถจะควบคุมทั้งปริมาณและคุณภาพของหัวสับปะรดสดที่จะเข้าโรงงานได้เลย ซึ่งปริมาณสับปะรดที่เกษตรกรจะปลูกหรือเก็บเกี่ยว (สับปะรด 1 รุ่น สามารถเก็บเกี่ยวได้ติดต่อกันเป็นระยะเวลาประมาณ 2-3 ปี) นั้นจึงขึ้นอยู่กับราคาหัวสับปะรดสดที่เกษตรกรเคยได้รับ จึงทำให้เกิดวัฏจักรของปริมาณและราคาที่เกษตรกรได้รับขึ้น ซึ่งการที่โรงงานสับปะรดกระป๋องไม่สามารถกำหนดปริมาณของสับปะรดสดได้นี้ ทำให้เกิดความเสี่ยงในด้านการผลิตและการส่งออกได้ โรงงานขนาดใหญ่บางโรง เช่น บริษัทสยามอุตสาหกรรมการเกษตรสับปะรดและอื่นๆ จำกัด(มหาชน) ได้พยายามแก้ปัญหาเรื่องความไม่แน่นอนของปริมาณและคุณภาพของสับปะรดสดเข้าโรงงานหลายวิธี เช่น การทำสัญญาซื้อกับเกษตรกร (Contract Farming) การทำการเพาะปลูกเอง (มี แปลงของตนเอง) และการรับซื้อหัวสับปะรดสดจากเกษตรกรอิสระทั่วไป ซึ่งพบว่าการทำสัญญาซื้อกับเกษตรกรไม่ค่อยจะประสบผลสำเร็จเท่าที่ควร เนื่องมาจากสาเหตุที่สำคัญ 2 ประการ ดังนี้คือ

ประการแรก ราคาที่โรงงานกำหนดรับซื้อนั้นมี การเคลื่อนไหวขึ้นลงอยู่ในช่วงที่แคบกว่าการเคลื่อนไหวขึ้นลงของราคาสับปะรดสดในท้องตลาด ทำให้เกษตรกรส่วนหนึ่งนำสับปะรดสดไปขายที่อื่น หรือโรงงานอื่นเมื่อราคาในท้องตลาดสูงกว่าราคาที่โรงงานรับซื้อ

ประการที่ 2 โรงงานส่วนใหญ่ยังไม่มีการทำสัญญาซื้อกับเกษตรกร ซึ่งทำให้เกิดการแย่งซื้อสับปะรดสดได้ด้วยการให้ราคาที่สูงกว่าราคาของโรงงานที่ทำสัญญา

6.2 สถานการณ์การผลิตสับปะรดกระป๋องของไทย

ประเทศผู้ผลิตสับปะรดกระป๋องของโลก แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ ได้แก่

1. กลุ่มประเทศผู้ผลิตเพื่อส่งออก (The Export - Oriented Countries) อาทิ ประเทศไทย ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย มาเลเซีย ใต้หวัน และประเทศในแถบอาฟริกาใต้ เป็นต้น
2. กลุ่มประเทศผู้ผลิตเพื่อการบริโภคภายในประเทศ (The Domestically Consume - Oriented Countries) ได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา (รัฐฮาวาย) ญี่ปุ่น และออสเตรเลีย เป็นต้น

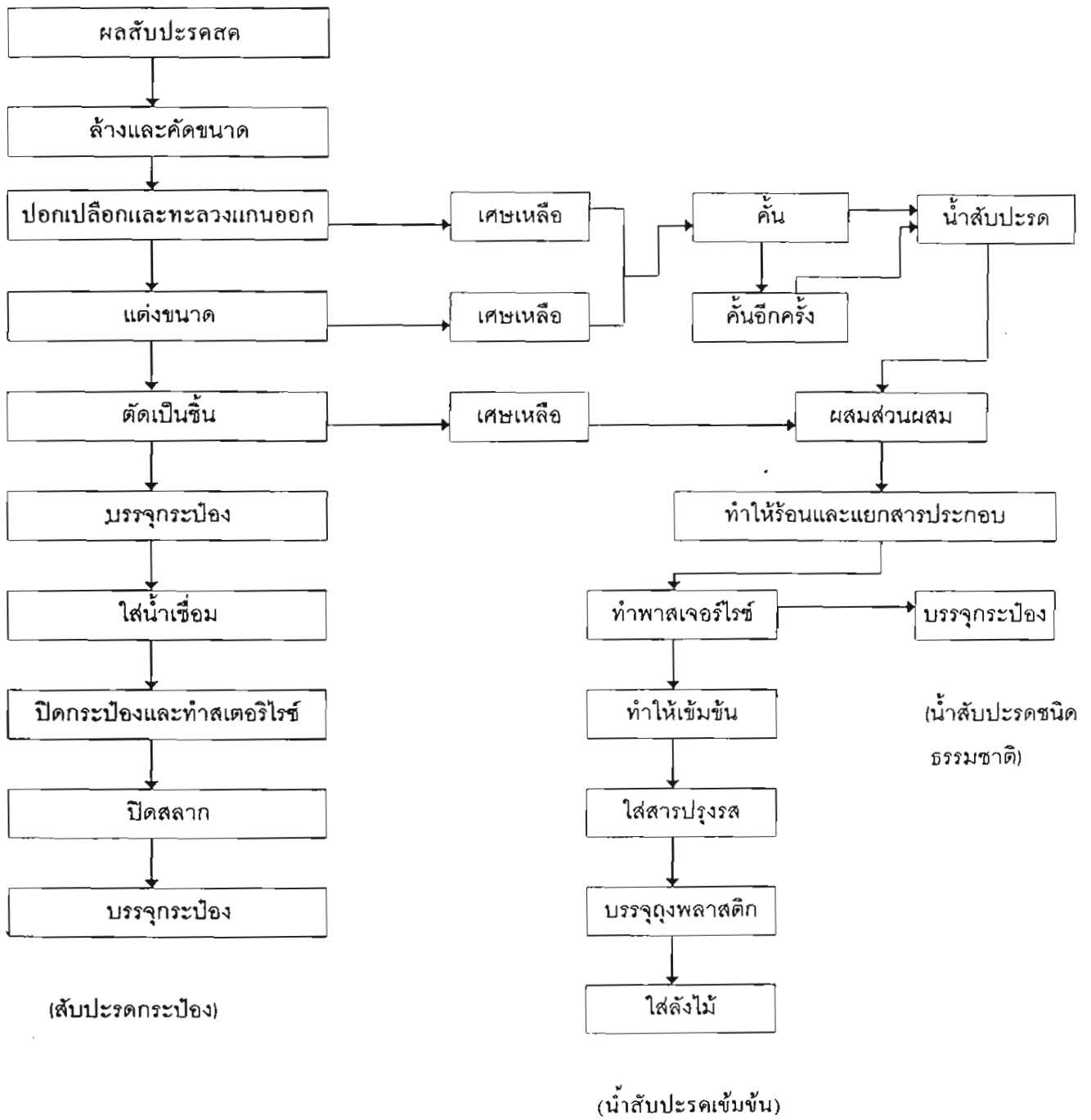
สำหรับผู้ประกอบการอุตสาหกรรมสับปะรดในประเทศไทย มีลักษณะการดำเนินงานพอสรุปได้ดังนี้ คือ

1. ส่วนใหญ่เป็นโรงงานที่ผลิตเพื่อส่งออก โดยบางแห่งเป็นสาขาที่มีหุ้นส่วนชาวต่างประเทศร่วมลงทุน (กรณีมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในต่างประเทศ)
2. มีทั้งโรงงานที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากรัฐและไม่ได้ขอรับการส่งเสริมการลงทุน
3. บางแห่งเป็นโรงงานเดียวกับการผลิตผลไม้กระป๋องและน้ำผลไม้ชนิดอื่น ๆ ด้วย

จากสถิติของกรมโรงงาน กระทรวงอุตสาหกรรมพบว่า ปัจจุบันประเทศไทยมีบริษัทผู้ผลิตสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรดอยู่กว่า 30 ราย โดยมีโรงงานตั้งอยู่ตามจังหวัดต่าง ๆ เกือบทุกภูมิภาคของประเทศ ในจำนวนดังกล่าวมีประมาณ 12 ราย ที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (ตารางผนวกที่ 6.1) โรงงานส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ใกล้กับแหล่งที่มีการเพาะปลูกสับปะรดมาก ได้แก่บริเวณจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพชรบุรี ระยอง กาญจนบุรี และชลบุรี เป็นต้น โดยมีกำลังการผลิตไม่แน่นอนขึ้นกับประมาณสับปะรดที่เก็บเกี่ยวได้ ซึ่งจากการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มสับปะรด สมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป พบว่า โดยเฉลี่ยจะมีปริมาณการผลิตปีละประมาณ 30 ล้านหีบ สูงสุดไม่เกิน 36 ล้านหีบ (1 หีบมาตรฐาน เท่ากับ ขนาด 20 ออนซ์ X 24 กระป๋อง) โดยมีเห้มนคงเหลือไม่เกินร้อยละ 10 ของปริมาณการผลิตรวม สับปะรดกระป๋องที่ผลิตได้กว่าร้อยละ 95 จะถูกส่งไปขายยังต่างประเทศ ทั้งนี้เพราะคนไทยยังนิยมบริโภคผลไม้สดซึ่งสามารถซื้อหารับประทานได้สะดวกตลอดปี ในขณะที่ตลาดผลไม้กระป๋องในประเทศยังมีจำกัดเฉพาะกลุ่มห้องอาหารหรือตามภัตตาคารขนาดใหญ่เท่านั้น จึงทำให้ประเทศไทยกลายเป็นผู้ผลิตและส่งออกสับปะรดกระป๋องรายใหญ่ของโลกอยู่ในขณะนี้

กรรมวิธีหรือขั้นตอนในการผลิตสับปะรดกระป๋องไม่ได้สลับซับซ้อนหรือยุ่งยากแต่อย่างใด ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์จึงขึ้นอยู่กับต้นทุนการผลิต การบรรจุหีบห่อ ฉลาก Brand Image ต้นทุนค่าขนส่งและการวางจำหน่าย เป็นสำคัญ ซึ่งขั้นตอนการผลิตพอจะสรุปให้ทราบได้ คือ เริ่มจากการคัดขนาดของผลสับปะรด ล้างทำความสะอาดด้วยน้ำ ปอกเปลือก ทะลวงแกน ตักแต่งขนาด ตัดแต่งเป็นชิ้นตามขนาดที่ต้องการ (เกรด) แล้วนำมาบรรจุกระป๋อง หลังจากนั้นอาจเติมน้ำสับปะรดหรือน้ำเชื่อม ปิดฝาแล้วนำไปผ่านกระบวนการ สเตอริไรซ์ เสร็จแล้วนำมาปิดฉลาก บรรจุกล่อง เพื่อรอการจัดส่งไปจำหน่ายต่อไป โดยในระหว่างขบวนการผลิตสับปะรดกระป๋องนี้ สับปะรดที่ไม่ได้ตามเกรดหรือเศษของการตัดแต่งจะถูกนำไปผลิตเป็นน้ำสับปะรด ซึ่งมีทั้งน้ำสับปะรดชนิดธรรมชาติและชนิดเข้มข้นซึ่งประเทศไทยมีการส่งออกในปริมาณที่มากเช่นกัน (แผนภาพที่ 6.1)

ภาพที่ 6.1 แสดงขั้นตอนการผลิตสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรด



ที่มา : ศูนย์เศรษฐกิจอุตสาหกรรมภาคใต้

สับปะรดกระป๋องที่ผลิตและส่งออกโดยทั่วไปจะบรรจุเป็นกล่อง ๆ เรียกว่า shipping case โดยมีขนาดต่าง ๆ ดังนี้

1. ขนาดบรรจุ 20 ออนซ์ บรรจุหีบละ 24 กระป๋อง น้ำหนักสุทธิ 20 กิโลกรัมต่อหีบ และ น้ำหนักทั้งหมด 16 กิโลกรัมต่อหีบ
2. ขนาดบรรจุ 30 ออนซ์ บรรจุหีบละ 24 กระป๋อง น้ำหนักสุทธิ 20 กิโลกรัมต่อหีบ และ น้ำหนักทั้งหมด 23 กิโลกรัมต่อหีบ
3. ขนาดบรรจุ 108 ออนซ์ บรรจุหีบละ 6 กระป๋อง น้ำหนักสุทธิ 18 กิโลกรัมต่อหีบ และ น้ำหนักทั้งหมด 20 กิโลกรัมต่อหีบ

ต้นทุนการผลิตสับปะรดกระป๋องที่สำคัญจะประกอบด้วย ค่าสับปะรด ค่ากระป๋อง ค่าแรงงาน ค่าหีบห่อ ค่าฉลาก ค่าน้ำตาล ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้าและค่าการดำเนินงานต่างๆ จากการสำรวจของกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ เมื่อปี 2532 พบว่ามีต้นทุนการผลิตหีบละ 180.75 บาท (รวมค่าส่งออกแล้ว) หรือเฉลี่ย 11.30 บาทต่อกิโลกรัม โดยมีสัดส่วนค่าสับปะรดร้อยละ 40.8 ค่ากระป๋องร้อยละ 31.5 ที่เหลือเป็นค่าแรงงานและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ (ตารางที่ 6.10) ในขณะที่การศึกษาของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ให้ค่าต้นทุนการผลิตสับปะรดกระป๋อง ในอัตราค่าแปรรูปสับปะรดสดและราคาสับปะรดที่แตกต่างกัน (ตารางที่ 6.11) พบว่ามีค่าต้นทุนการผลิตระหว่าง 140.62 - 172.27 บาทต่อหีบ หรือเฉลี่ยต่อกิโลกรัมเท่ากับ 8.79 - 10.77 บาท ในขณะที่ราคาส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยเฉลี่ยระหว่างปี 2530 - 2538 มีราคาส่งออก (F.O.B.) เท่ากับ 14.54 บาทต่อกิโลกรัม (ตารางที่ 6.7)

ถ้านำโครงสร้างต้นทุนการผลิตในตารางที่ 6.10 และ 6.11 มาเปรียบเทียบกันโดยไม่นำค่าสับปะรดเข้ามาพิจารณาไปด้วย พบว่าค่ากระป๋องเป็นสัดส่วนที่สูงที่สุดในโครงสร้างต้นทุนการผลิตสับปะรดกระป๋อง ซึ่งถ้านำค่าหีบห่อและค่าฉลากมารวมกับค่ากระป๋องด้วย ก็จะทำให้รายการค่ากระป๋อง + ค่าบรรจุหีบห่อ + ค่าฉลาก นั้นเป็นสัดส่วนที่สูงกว่าร้อยละ 60 ของโครงสร้างต้นทุนการผลิตดังกล่าว ต้นทุนการผลิตอันดับรองลงมา ได้แก่ ค่าแรงงาน ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 12 - 15 ของโครงสร้างต้นทุนการผลิตดังกล่าว นอกจากนี้ ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า และค่าพลังงาน ก็ยังเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในโครงสร้างต้นทุนการผลิตสับปะรดกระป๋องเช่นกัน

6.3 สถานการณ์การส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทย

ประเทศไทยเป็นประเทศผู้ส่งออกสับปะรดกระป๋องรายใหญ่ที่สุดของโลก โดยมีปริมาณการส่งออกเกือบร้อยละ 50 ของปริมาณการค้าโลก (ตารางที่ 6.12) กล่าวคือ ในปี 2535 มีปริมาณการส่งออก 491,367 ตัน มูลค่าส่งออก 8,274 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 48 ของการค้าสับปะรดกระป๋องของ

ตารางที่ 6.10 โครงสร้างต้นทุนการผลิตสับปะรดกระป๋องของไทย ^{1/}

รายการ	บาท/หีบ	ร้อยละ	ร้อยละ ^{2/}
ค่าสับปะรด	73.80	40.83	-
ค่าแรงงาน	15.96	8.83	14.92
ค่าพลังงาน (รวมค่าไฟฟ้า)	6.04	3.34	5.65
ค่ากระป๋อง	57.00	31.53	53.29
ค่าหีบห่อและค่าฉลาก	14.00	7.75	13.09
ค่าเสื่อมเครื่องจักร	1.96	1.08	1.83
ค่าบำรุงรักษา	1.24	0.69	1.16
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ และดอกเบี้ย	6.75	3.74	6.31
ค่าใช้จ่ายในการส่งออก	4.00	2.21	3.75
รวมต้นทุนทั้งหมด	180.75	100.00	100.00

หมายเหตุ : 1/ ปริมาณสับปะรดที่ใช้ 45 กิโลกรัมต่อหีบและราคาสับปะรดที่โรงงานรับซื้อจาก

เกษตรกร เฉลี่ยกิโลกรัมละ 1.64 บาท

2/ ไม่คิดค่าสับปะรด

ที่มา : กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, 2532

ตารางที่ 6.11 ต้นทุนการผลิตสับประรดกระป๋องขนาด 20 ออนซ์ โดยใช้วิธีการแปรสับประรดสดต่าง ๆ กัน

รายการ	42.5 ก.ก./หีบ 1/			45 ก.ก./หีบ 1/			50 ก.ก./หีบ 1/			โครงสร้าง ต้นทุน 2/
	1.02	1.20	1.50	1.02	1.20	1.50	1.02	1.20	1.50	
ราคาสับประรด (บาท/ก.ก.)	1.02	1.20	1.50	1.02	1.20	1.50	1.02	1.20	1.50	-
1 ค่าสับประรด	43.35	51.00	63.75	45.90	54.00	67.50	51.00	60.00	75.00	-
2. ค่าแรงงาน	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.33
3. ค่าน้ำและค่าไฟ	1.34	1.34	1.34	1.34	1.34	1.34	1.34	1.34	1.34	1.38
4. ค่าน้ำมัน	3.78	3.78	3.78	3.78	3.78	3.78	3.78	3.78	3.78	3.88
5. ค่าน้ำตาล	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.08
6. ค่ากระป๋อง	48.00	48.00	48.00	48.00	48.00	48.00	48.00	48.00	48.00	49.35
7. ค่าหีบห่อและฉลาก	11.80	11.80	11.80	11.80	11.80	11.80	11.80	11.80	11.80	12.13
8. ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร	1.86	1.86	1.86	1.86	1.86	1.86	1.86	1.86	1.86	1.91
9. ค่าบำรุงรักษาเครื่องจักร	1.19	1.19	1.19	1.19	1.19	1.19	1.19	1.19	1.19	1.22
10. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	11.75	11.75	11.75	11.75	11.75	11.75	11.75	11.75	11.75	12.08
11. ค่าขนส่งลงเรือ	2.55	2.55	2.55	2.55	2.55	2.55	2.55	2.55	2.55	2.64
รวมต้นทุนทั้งหมดถึงท่าเรือ	140.62	148.27	161.02	143.17	151.27	164.77	148.27	157.27	172.27	100.00

หมายเหตุ 1/ คือ อัตราการแปรรูป

2/ ไม่รวมค่าสับประรด

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ .

ตารางที่ 6.12 ปริมาณการส่งออกสับปะรดในตลาดโลกปี 2528 - 2536

หน่วย : พันตัน

ประเทศส่งออก	2528	2529	2530	2531	2532	2533	2534	2535	2536
โลก	611.86	696.45	750.82	827.40	866.11	906.06	957.45	1,025.7	1,065.0
								4	7
ไทย	192.76 (31.50)	225.99 (32.45)	259.81 (34.60)	341.87 (41.32)	345.97 (39.95)	399.20 (44.06)	420.95 (43.97)	495.24 (48.28)	507.56 (47.66)
ฟิลิปปินส์	185.06 (30.25)	172.11 (24.71)	183.73 (24.47)	182.81 (22.09)	193.49 (22.34)	179.13 (19.77)	194.29 (20.29)	197.54 (19.26)	193.58 (18.18)
อินโดนีเซีย	9.31 (1.52)	18.98 (2.73)	26.95 (3.59)	27.48 (3.23)	48.29 (5.58)	48.77 (5.38)	64.12 (6.70)	71.53 (5.97)	99.77 (9.37)
มาเลเซีย	34.27 (5.60)	45.36 (6.51)	41.30 (5.50)	45.18 (5.46)	49.54 (5.72)	58.43 (6.45)	58.37 (6.10)	58.24 (5.68)	50.00 (4.69)
เคนยา	44.48 (7.27)	44.65 (6.41)	42.98 (5.72)	41.05 (4.96)	47.00 (5.43)	66.95 (7.39)	57.27 (5.98)	56.00 (5.46)	67.34 (6.32)
สิงคโปร์	32.05 (5.24)	40.28 (5.78)	39.68 (5.28)	39.92 (4.82)	43.27 (5.00)	48.47 (5.35)	45.91 (4.80)	41.82 (4.08)	40.64 (3.82)
แอฟริกาใต้	35.90 (5.87)	48.30 (6.94)	55.30 (7.37)	49.20 (5.95)	51.40 (5.92)	15.49 (1.71)	19.07 (1.99)	22.50 (2.91)	25.00 (2.35)
จีน	6.41 (1.05)	22.14 (3.18)	41.63 (5.54)	38.97 (4.71)	31.91 (3.68)	31.06 (3.43)	28.21 (2.95)	15.15 (1.47)	10.41 (0.98)

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือร้อยละ

ที่มา : FAO Trade Yearbook

โลก ในปี 2536 มีปริมาณการส่งออก 502,836 ตัน มูลค่าการส่งออก 7,190 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 47.6 และปี 2537 เป็นปีที่ประเทศไทยมีปริมาณการส่งออกสับปะรดกระป๋องมากที่สุดถึง 707,260 ตัน แต่มีมูลค่าลดลงเหลือเพียง 6,608 ล้านบาท และลดลงอย่างต่อเนื่องถึงปี 2538 ปริมาณการส่งออกเหลือเพียง 383,938 ตันและมูลค่าส่งออกรวมเหลือเพียง 5,762 ล้านบาท และเนื่องจากสถานการณ์ปัญหาการเก็บภาษีการทุ่มตลาด (Anti - Dumping) สับปะรดกระป๋องของไทยในตลาดสหรัฐอเมริกา ยังไม่คลี่คลาย ประกอบกับราคาสับปะรดสดโรงงานมีแนวโน้มสูงขึ้นมาตลอดจากเฉลี่ยกิโลกรัมละ 1.15 บาทในปี 2536 มาเป็นกิโลกรัมละ 2.12 บาทในปี 2538 จึงคาดว่าปริมาณการส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยใน 1-2 ปีนี้จะยังคงมีปริมาณทรงตัวไม่เพิ่มขึ้นมากนัก (ตารางที่ 6.13)

ประเทศผู้นำเข้าสับปะรดกระป๋องที่สำคัญที่สุดของไทยก็คือ ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศเยอรมันและประเทศญี่ปุ่น ซึ่งคิดเป็นปริมาณร้อยละ 25.14, 13.97 และ 9.80 ของปริมาณการส่งออกสับปะรดกระป๋องทั้งหมดของไทยในปี 2538 ตามลำดับ (ตารางที่ 6.14 และ 6.15) ซึ่งเป็นปีที่ประเทศไทยโดนเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดจากสหรัฐอเมริกา ทำให้ปริมาณการส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยไปสหรัฐอเมริกาลดลงอย่างมากจากที่เคยส่งไปมากกว่าร้อยละ 40 ของการส่งออกสับปะรดกระป๋องทั้งหมดของประเทศไทยก่อนปี 2538 โดยในปี 2538 นี้ประเทศไทยได้หันไปส่งสับปะรดกระป๋องไปตลาดสหภาพยุโรปแทนตลาดสหรัฐฯ โดยประเทศอินโดนีเซียได้หันไปส่งสับปะรดกระป๋องของตนไปสหรัฐอเมริกาแทนไทย

ตลาดสับปะรดกระป๋องในประเทศสหรัฐอเมริกาเป็นตลาดใหญ่ที่มีทั้งตลาดที่เน้นสินค้าคุณภาพและตลาดที่ไม่เน้นคุณภาพแต่ต้องการสินค้าราคาถูก ซึ่งส่วนใหญ่ชาวอเมริกันนิยมบริโภคสับปะรดกระป๋องที่มีคุณภาพสูงมากกว่า การนำเข้าสับปะรดคุณภาพสูงจึงเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ในขณะที่การนำเข้าสับปะรดกระป๋องราคาถูกลดลงเรื่อย ๆ เช่นกัน โดยสับปะรดกระป๋องชนิดคุณภาพดีนั้นประเทศสหรัฐอเมริกานำเข้าจากประเทศฟิลิปปินส์และไทย ในขณะที่ชนิดราคาถูกนำเข้าจากประเทศอินโดนีเซีย

ปริมาณการนำเข้าสับปะรดกระป๋องของประเทศสหรัฐอเมริกาจากประเทศไทย ฟิลิปปินส์และอินโดนีเซียในช่วงระหว่างปี 2528 - 2538 มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นตลอด โดยในปี 2538 สหรัฐอเมริกา นำเข้าทั้งสิ้น 297,092 ตัน (ตารางที่ 6.15) เป็นสับปะรดกระป๋องจากประเทศฟิลิปปินส์ ไทยและอินโดนีเซีย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 41.94, 33.51 และ 9.40 ซึ่งปริมาณของ 3 ประเทศรวมกันแล้วเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 75.46 ของปริมาณการนำเข้าสับปะรดกระป๋องทั้งหมดของสหรัฐอเมริกาในปีนั้น

ประเทศสหรัฐอเมริกาไม่มีการกำหนดโควตานำเข้าสับปะรดกระป๋อง มีแต่การกำหนดมาตรฐานว่าจะต้องเป็นไปตามที่คณะกรรมการอาหารและยาของประเทศไทย (USFDA) ได้กำหนดไว้ และการกำหนดภาษีนำเข้าก็ลดลงตามพันธกรณีของ GATT คือ จากเดิม 0.55 เซนต์ต่อกิโลกรัม ให้

ตารางที่ 6.13 ปริมาณและร้อยละของการส่งออกต่างประเทศ ปี 2525 - 2538

ประเทศ	ปริมาณ (หน่วย ตัน)													
	2525	2526	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2533	2534	2535	2536	2537	2538
สหรัฐอเมริกา	65,079 (43.32)	65,150 (47.98)	86,217 (46.28)	100,265 (52.01)	109,572 (48.49)	127,021 (48.89)	139,472 (40.85)	143,777 (41.54)	140,073 (35.17)	143,529 (34.36)	184,276 (43.94)	175,724 (34.95)	350,414 (49.55)	96,521 (25.14)
เยอรมัน	36,016 (23.97)	25,188 (18.55)	39,308 (21.10)	25,886 (27.91)	42,066 (18.61)	38,457 (14.80)	55,674 (16.31)	43,637 (12.64)	73,435 (18.44)	64,293 (15.39)	51,509 (12.28)	59,241 (11.78)	58,591 (8.28)	53,654 (13.97)
ญี่ปุ่น	6,738 (4.48)	4,987 (3.67)	7,732 (4.15)	5,668 (2.94)	5,161 (2.28)	7,574 (2.92)	7,904 (2.31)	9,400 (2.72)	30,075 (7.55)	33,981 (8.14)	29,537 (7.04)	41,990 (8.35)	55,167 (7.80)	37,615 (9.80)
เนเธอร์แลนด์	5,509 (3.67)	3,906 (2.88)	4,799 (2.58)	7,537 (3.91)	7,077 (3.13)	7,888 (3.04)	14,311 (4.19)	16,513 (4.78)	21,421 (5.38)	20,844 (4.99)	41,754 (9.96)	45,375 (9.02)	36,096 (5.10)	37,172 (9.68)
ไต้หวัน	16 (0.01)	-	-	-	-	-	367 (0.11)	3,000 (0.87)	4,995 (1.25)	3,925 (0.94)	5,488 (1.31)	8,274 (1.65)	27,075 (3.83)	10,180 (2.65)
แคนาดา	8,416 (5.60)	9,165 (6.75)	15,791 (8.48)	17,226 (8.94)	14,711 (6.51)	17,670 (6.80)	20,366 (5.97)	22,745 (6.59)	22,209 (5.58)	23,115 (5.53)	22,219 (5.30)	26,309 (5.23)	19,806 (2.80)	19,421 (5.06)
ฝรั่งเศส	4,925 (3.28)	2,146 (1.58)	3,861 (2.07)	4,313 (2.24)	5,873 (2.60)	12,375 (4.76)	21,045 (6.16)	25,276 (7.32)	15,790 (3.96)	19,522 (4.67)	17,767 (4.24)	14,741 (2.93)	12,180 (1.72)	10,376 (2.70)
อังกฤษ	1,747 (1.16)	1,858 (1.37)	2,331 (1.25)	3,083 (1.60)	7,559 (3.34)	9,770 (3.76)	12,202 (3.57)	9,572 (2.77)	11,375 (2.86)	6,001 (1.44)	16,683 (3.98)	18,990 (3.78)	11,772 (1.66)	13,592 (3.54)
สเปน	1,712 (1.14)	1,753 (1.29)	2,293 (1.23)	2,075 (1.08)	2,821 (1.25)	4,053 (1.56)	16,547 (4.85)	9,390 (2.72)	12,241 (3.07)	17,610 (4.22)	16,815 (4.01)	12,918 (2.57)	11,515 (1.63)	9,337 (2.43)
รวม	150,242	135,795	186,276	172,764	225,986	259,805	314,414	345,248	398,301	417,670	419,367	502,836	707,260	383,990

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บหมายถึงร้อยละ

ที่มา : สถิติการค้าระหว่างประเทศ, กรมศุลกากร

ตารางที่ 6.14 ราคาส่งออก (F.O.B) สับประดกระป๋องของประเทศไทย รายประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ ปี 2525 - 2538

ปี	สหรัฐอเมริกา		เยอรมัน		ญี่ปุ่น	
	ปริมาณ (ตัน)	มูลค่า (พันบาท) ราคา (บาท/กก.)	ปริมาณ (ตัน)	มูลค่า (พันบาท) ราคา (บาท/กก.)	ปริมาณ (ตัน)	มูลค่า (พันบาท) ราคา (บาท/กก.)
2525	65,076	871,219	36,016	437,477	6,738	116,200
2526	65,150	909,737	25,188	319,415	4,987	87,809
2527	86,217	1,318,285	39,308	550,968	7,732	151,868
2528	100,265	1,744,585	25,886	397,419	5,668	124,552
2529	109,572	1,583,494	42,066	510,664	5,161	110,037
2530	127,021	1,829,475	38,457	484,999	7,574	169,426
2531	139,472	1,868,203	55,674	722,248	7,904	162,230
2532	143,777	1,814,198	43,637	511,287	9,400	205,664
2533	140,073	1,844,533	73,435	920,559	30,075	592,472
2534	143,529	2,334,566	64,293	992,198	33,981	754,496
2535	184,276	2,881,672	51,509	782,570	29,537	676,922
2536	175,724	2,451,200	59,241	729,332	41,990	838,657
2537	350,414	1,991,505	58,591	696,040	55,167	859,670
2538	96,521	1,359,171	53,654	771,210	37,615	674,510

ที่มา : สถิติการค้าระหว่างประเทศของไทย, กรมศุลกากร

ตารางที่ 6.15 ปริมาณและราคานำเข้า (unit value) สับปะรดกระป๋องของประเทศสหรัฐอเมริกา
จากประเทศไทย ฟิลิปปินส์และอินโดนีเซีย ปี 2525 - 2538

ปี	ประเทศไทย		ประเทศฟิลิปปินส์		ประเทศอินโดนีเซีย		ปริมาณนำเข้าทั้งหมด (ตัน)
	ปริมาณ (ตัน)	ราคานำเข้า (฿/ตัน)	ปริมาณ (ตัน)	ราคานำเข้า (฿/ตัน)	ปริมาณ (ตัน)	ราคานำเข้า (฿/ตัน)	
2525	72,613	596.80	93,581	632.18	-	-	197,420
2526	65,030	616.86	92,929	633.44	-	-	189,260
2527	71,785	677.43	95,847	599.57	-	-	192,408
2528	79,162	653.26	122,619	595.86	1,270	732.76	246,134
2529	111,116	612.11	110,399	632.28	5,451	593.64	256,513
2530	105,131	600.61	100,913	659.80	8,630	624.76	244,947
2531	130,785	590.34	93,496	642.36	5,681	583.11	238,007
2532	138,728	536.80	115,999	600.76	15,292	483.20	291,916
2533	129,952	551.00	92,289	633.22	12,200	515.70	215,613
2534	122,504	658.50	117,299	644.33	13,636	593.22	292,078
2535	174,612	673.88	128,185	668.86	16,465	610.08	345,436
2536	172,022	592.06	128,466	687.19	19,092	485.16	345,608
2537	154,200	498.44	129,100	573.94	24,410	451.34	335,726
2538	99,566	582.55	124,604	580.15	27,934	575.47	297,092
	(33.51%)		(41.94%)		(9.40%)		

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บ คือ ร้อยละ

ที่มา : Foreign Agricultural Trade of the United States

เหลือเพียง 0.35 เซนต์ต่อกิโลกรัมในระยะเวลา 6 ปี เริ่มตั้งแต่ปี 2538 เป็นต้นมา ทำให้สหรัฐอเมริกาเป็นตลาดใหญ่ที่เป็นที่สนใจของผู้ส่งออก แต่ปัญหาที่เกิดขึ้นกับผู้ส่งออกไทยคือ ขณะนี้ได้ถูกทางบริษัทผู้ผลิตสับปะรดกระป๋องของสหรัฐอเมริกา (ฮาวาย) ร้องเรียนต่อทางการของสหรัฐอเมริกาว่าผู้ส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยขายสินค้าในราคาถูกในลักษณะของการทุ่มตลาด ทำให้ผู้ผลิตในประเทศสหรัฐอเมริกาเองเกิดความเสียหาย จนทางการสหรัฐอเมริกาดำเนินการสอบสวนในเรื่องนี้ โดยเน้นไปที่การคำนวณหาต้นทุนการผลิตของบริษัทผู้ผลิตของไทยรายใหญ่ 4 รายคือ บริษัทสยามอุตสาหกรรมกรรมการเกษตรสับปะรดและอื่นๆ จำกัด (มหาชน) บริษัทโรงงานมาลีสามพราน จำกัด (มหาชน) บริษัทสับปะรดไทย จำกัด (มหาชน) และบริษัทโกล (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งหากการสอบสวนพบว่าผู้ส่งออกไทยขายต่ำกว่าทุนเข้าข่ายทุ่มตลาด (dumping)จริง ก็จะถูกเรียกเก็บภาษีเพิ่มในอัตราที่แตกต่างกันตามข้อมูลของการสอบสวน โดยภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดที่สหรัฐอเมริกาเรียกเก็บจากบริษัททั้ง 4 ชำด้นในเบื้องต้นคือร้อยละ 51.16 41.74 38.68 และ 1.73 ของราคานำเข้า ตามลำดับ สำหรับสับปะรดกระป๋องที่ส่งออกโดยบริษัทอื่นจะถูกเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดเฉลี่ยร้อยละ 24.64 ของราคานำเข้า อย่างไรก็ตามทางผู้ส่งออกไทย ได้ยื่นขออุทธรณ์ต่อทางคณะกรรมการสอบสวนของสหรัฐฯ เกี่ยวกับข้อมูลและวิธีการคำนวณหาต้นทุนการผลิตที่มีความคิดเห็นแตกต่างกัน แม้ว่าผลการสอบสวนจะยังไม่สิ้นสุด แต่ได้ทำให้สถานการณ์การนำเข้าสับปะรดกระป๋องของไทยไปสหรัฐอเมริกาชะลอตัวลง เพราะตามประกาศอัตราภาษีใหม่ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2538 ผู้นำเข้าสับปะรดกระป๋องของไทยในสหรัฐอเมริกาจะต้องวางเงินสดตามอัตราภาษีที่กำหนด จนกว่าผลการสอบสวนจะเสร็จสิ้น จึงจะได้รับเงินค้ำประกันส่วนที่เกินคืน ทำให้เกิดความยุ่งยากแก่ผู้นำเข้าสหรัฐอเมริกา ส่งผลให้ปริมาณการนำเข้าสับปะรดกระป๋องจากไทยมีแนวโน้มลดลงมาโดยตลอดตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2538 เปิดโอกาสให้ประเทศคู่แข่งคือฟิลิปปินส์และอินโดนีเซียเข้าแย่งชิงตลาดตลาดของไทยไป

สำหรับตลาดเยอรมันนั้นปริมาณการนำเข้าเพิ่มขึ้นโดยตลอดเช่นกัน โดยในปี 2536 มีปริมาณการนำเข้าจากประเทศไทยสูงสุดถึง 55,466.7 ตัน นำเข้าจากประเทศอินโดนีเซียรองลงมาเท่ากับ 28,158.7 ตัน และนำเข้าจากประเทศฟิลิปปินส์มากเป็นอันดับสามเท่ากับ 7,839.6 ตัน (ตารางที่ 6.16) ในอดีตประเทศไทยได้รับสิทธิพิเศษ GSP ในการส่งสินค้าสับปะรดกระป๋องเข้าประเทศเยอรมันตามข้อกำหนดการให้ GSP ของประเทศสมาชิกในกลุ่มสหภาพยุโรปที่ให้แก่ประเทศที่กำลังพัฒนา โดยเสียภาษีในอัตราระหว่างสมาชิกในกลุ่มสหภาพยุโรปที่ให้แก่ประเทศที่กำลังพัฒนา ซึ่งเสียภาษีในอัตราระหว่าง 17.6 - 19.2 % สำหรับสับปะรดชนิดแวนและชนิดขึ้นตามลำดับ แต่ปัจจุบันสหภาพยุโรปประกาศลดสิทธิพิเศษ GSP ที่ให้แก่ไทยลงร้อยละ 50 ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2540 และจะตัด GSP ทั้งหมดที่ให้กับไทยในวันที่ 1 มกราคม 2542 เนื่องจากเห็นว่าประเทศไทยเป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว รายได้ต่อหัวของคนไทยอยู่ในระดับ 6,870 เหรียญสหรัฐต่อปี (เกินกำหนด 6,000 เหรียญ) ซึ่งในบรรดา

ตารางที่ 6.16 ปริมาณและราคานำเข้า (unit value) สับปะรดกระป๋องของประเทศเยอรมันจาก
ประเทศไทย ฟิลิปปินส์และอินโดนีเซีย ปี 2531 - 2536

ปี	ประเทศไทย		ประเทศฟิลิปปินส์		ประเทศอินโดนีเซีย		ปริมาณการ นำเข้า ทั้งหมด (ตัน)
	ปริมาณ (ตัน)	ราคานำเข้า (ดอลลาร์สหรัฐ/ ตัน)	ปริมาณ (ตัน)	ราคานำเข้า (ดอลลาร์สหรัฐ/ ตัน)	ปริมาณ (ตัน)	ราคานำเข้า (ดอลลาร์สหรัฐ/ ตัน)	
2531	36,791.8	1,053.82	11,421.6	1,398.05	7,002.1	926.58	95,187
2532	42,308.2	1,087.87	9,408.8	1,461.72	12,090.6	1,032.29	96,069
2533	72,577.5	934.22	11,425.5	1,437.57	14,151.6	913.66	132,894
2534	40,866.5	1,049.47	13,187.3	1,265.99	10,273.1	1,011.48	135,945
2535	63,559.0	1,187.83	8,569.8	1,711.48	13,909.9	1,195.41	116,939
2536	55,466.7	991.03	7,839.6	1,346.75	28,158.7	1,068.73	110,207

ที่มา : หอการค้าเยอรมัน - ไทย

1/ FAO Trade Yearbook

ประเทศผู้ส่งออกสับปะรดกระป๋องไปสหภาพยุโรปภายใต้ GSP ที่สำคัญ ได้แก่ ประเทศไทย เคนยา อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย ประเทศในกลุ่มแอฟริกาใต้ สวาซิแลนด์ และจีน โดยที่ไทยเป็นประเทศเดียวที่จะถูกตัดสิทธิ GSP

ผลจากการจะถูกตัด GSP ดังกล่าวจะทำให้สับปะรดกระป๋องไทยต้องเสียภาษีในอัตราที่แพงขึ้น ราคานำเข้าสับปะรดกระป๋องไทยไปเยอรมันก็จะสูงกว่าของประเทศคู่แข่งอื่น จะส่งผลกระทบต่อทำให้ปริมาณการส่งออกลดลง

ส่วนตลาดสำคัญและอยู่ใกล้ประเทศไทย คือ ตลาดญี่ปุ่น ซึ่งญี่ปุ่นเองก็เป็นประเทศผู้ผลิตสับปะรดกระป๋องเช่นกัน แต่เนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกมีจำกัดและค่าจ้างแรงงานสูง ต้นทุนการผลิตสับปะรดกระป๋องของญี่ปุ่นจึงสูง ไม่สามารถแข่งขันกับสับปะรดกระป๋องนำเข้าได้ ประเทศญี่ปุ่นจึงได้ตั้งกำแพงภาษีสำหรับสับปะรดกระป๋องนำเข้าไว้สูงถึง 30 % นอกจากนี้ยังได้กำหนดโควตานำเข้าไว้ด้วยเพื่อคุ้มครองอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องภายในประเทศ แต่หลังการเจรจาการค้ารอบอุรุกวัย ประเทศญี่ปุ่นต้องปรับลดภาษีนำเข้าสับปะรดกระป๋องลงเหลือประมาณ 27% ในระยะเวลา 6 ปี ส่วนข้อกำหนดโควตาทั้งหมดนั้น ไม่ได้ระบุไว้ในตารางข้อผูกพันว่าจะยังคงให้มีหรือไม่ แต่ในปัจจุบันยังไม่ได้ยกเลิกและไม่ได้ระบุปริมาณและอัตราภาษีในโควตาแต่ละปี ญี่ปุ่นจึงยังเป็นตลาดที่มีอนาคตอยู่ แต่ผู้ส่งออกไทยต้องระมัดระวัง โดยเฉพาะในเรื่องคุณภาพสินค้าส่งออก เพราะญี่ปุ่นเองมีกฎหมายเกี่ยวกับความปลอดภัยในการบริโภคสินค้าอยู่เช่นกัน

ปริมาณการนำเข้าสับปะรดกระป๋องของญี่ปุ่นเพิ่มขึ้นทุกปี เช่นกัน โดยนำเข้ารวม 17,514 ตัน ในปี 2525 เพิ่มขึ้นเป็น 83,999 ตัน ในปี 2538 ญี่ปุ่นนำเข้าสับปะรดกระป๋องจากไทยประมาณ 36,548 ตัน นำเข้าจากฟิลิปปินส์ 17,360 ตัน และนำเข้าจากอินโดนีเซีย 10,607 ตัน (ตารางที่ 6.17)

สำหรับราคาสับปะรดกระป๋องของประเทศไทยที่ส่งออกไปในต่างประเทศนั้น นอกจากจะแตกต่างกันตามชนิดของสับปะรดกระป๋องที่ส่งออกแล้ว ยังขึ้นอยู่กับอัตราค่าขนส่งทางเรือของแต่ละประเทศผู้สั่งซื้อด้วย ยกเว้นกรณีบริษัทโดล (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นสาขาของบริษัทโดล (ฮาวาย) ก็อาจจะขายสับปะรดกระป๋องให้บริษัทผู้นำเข้าของสหรัฐอเมริกาในราคาที่ต่ำกว่าบริษัทอื่นได้ และจากการพิจารณาราคาขายให้กับทั้ง 3 ประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญแล้ว จะเห็นได้ว่าราคาส่งออก (F.O.B.) สับปะรดกระป๋องของไทยไปญี่ปุ่นจะมีราคาสูงที่สุด ทั้งนี้เพราะตลาดญี่ปุ่นเน้นสินค้าที่มีคุณภาพสูงกว่าตลาดอื่น ๆ (ตารางที่ 6.15 6.16 และ 6.17) ในขณะที่ราคาส่งออกไปยังตลาดสหรัฐอเมริกาและตลาดเยอรมันมีราคาเฉลี่ยใกล้เคียงกัน แต่เป็นที่น่าสังเกตว่าราคาส่งออกเฉลี่ยของสับปะรดกระป๋องของไทยไปยังตลาดทั้งสามในปี 2537 มีราคาค่อนข้างต่ำอย่างผิดสังเกต โดยราคาส่งออกไปตลาดญี่ปุ่นลดลงจาก 19.97 บาทต่อกิโลกรัมของปี 2536 เหลือเพียง 15.58 บาทต่อกิโลกรัมในปี 2537 และราคาส่งออกไปตลาดเยอรมันลดลงจาก 132.31 บาทต่อกิโลกรัมมาเป็น 11.88 บาทต่อกิโลกรัมใน

ตารางที่ 6.17 ปริมาณและราคานำเข้า (unit value) สับปะรดกระป๋องของประเทศญี่ปุ่นจาก
ประเทศไทย ฟิลิปปินส์และอินโดนีเซีย ปี 2525 - 2538

ปี	ประเทศไทย		ประเทศฟิลิปปินส์		ประเทศอินโดนีเซีย		ปริมาณการ นำเข้า ทั้งหมด 1/ (ตัน)
	ปริมาณ (ตัน)	ราคานำเข้า (พันเยน/ตัน)	ปริมาณ (ตัน)	ราคานำเข้า (พันเยน/ตัน)	ปริมาณ (ตัน)	ราคานำเข้า (พันเยน/ตัน)	
2525	3,201	205.54	2,964	248.94	-	-	17,514
2526	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	14,259
2527	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	18,993
2528	5,188	227.17	4,589	252.37	-	-	18,479
2529	4,513	150.64	6,192	175.75	-	-	18,424
2530	6,361	135.41	6,217	158.27	18	106.79	19,847
2531	7,408	120.88	7,770	144.83	156	107.95	21,627
2532	5,036	126.45	3,900	155.55	113	102.51	24,941
2533	26,612	122.39	10,687	145.80	1,228	128.55	53,301
2534	31,193	124.96	14,936	143.10	2,089	110.43	67,315
2535	30,484	123.15	12,805	140.86	4,290	102.59	61,405
2536	39,878	91.32	10,362	120.18	5,487	79.82	69,926
2537	20,299	180.83	15,439	84.69	9,136	70.33	83,999
2538	36,548	70.90	17,360	76.05	10,607	69.36	n.s.

หมายเหตุ : n.s. ข้อมูลไม่ปรากฏ

ที่มา : Japan Exports and Imports, Japan Tariff Association

1/ FAO Trade Yearbook

ช่วงเวลาเดียวกัน ส่วนราคาส่งออกป็นสหรัฐอเมริกา นั้นลดลงอย่างมากจาก 13.95 บาทต่อกิโลกรัม มาเป็น 5.68 บาทต่อกิโลกรัมในช่วงเวลาดังกล่าว สาเหตุของการลดลงของราคาส่งออกนั้นอาจเนื่องมาจากปริมาณหัวสับประคดที่ผลิตได้ในปี 2536 มีสูงมากถึง 2.59 ล้านตัน เพิ่มจากปีที่เคยผลิตได้เพียง 2.18 ล้านตันเท่านั้น ทำให้โรงงานสับประคดระบองเพิ่มปริมาณการผลิตสับประคดระบองขึ้น และต้องแข่งขันส่งออกเพื่อระบายสินค้า มิฉะนั้นจะมีสับประคดระบองค้างอยู่ในสต็อกมากเกินไป จึงทำให้ราคาส่งออกสับประคดระบองดังกล่าวลดลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งราคาส่งออกสับประคดระบองไปยังสหรัฐอเมริกาซึ่งเป็นตลาดหลักของประเทศไทย

6.4 สถานการณ์การผลิตและการส่งออกน้ำสับประคดของไทย

นอกจากสับประคดระบองแล้ว น้ำสับประคดเป็นอีกผลิตภัณฑ์หนึ่งที่ประเทศไทยมีปริมาณการส่งออกมาก น้ำสับประคดที่ประเทศไทยส่งออกมี 2 ชนิด คือ น้ำสับประคดชนิดธรรมชาติ (natural pineapple juice or not concentrated pineapple juice) และน้ำสับประคดชนิดเข้มข้น (concentrated pineapple juice) ซึ่งปริมาณการส่งออกน้ำสับประคดชนิดเข้มข้นจะมีมากกว่า เพราะสะดวกต่อการขนส่งและการนำเข้าไปใช้ประโยชน์หรือบริโภค

โรงงานผลิตน้ำสับประคดส่วนใหญ่เป็นโรงงานเดียวกับการผลิตสับประคดระบองส่งออกหรือทำการผลิตร่วมกับการผลิตน้ำผลไม้อื่น ๆ โดยมีทั้งโรงงานขนาดเล็กและขนาดใหญ่ที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน กำลังการผลิตรวมกันประมาณ 94,775 ตันต่อปี (ตารางที่ 6.18)

ปริมาณพการส่งออกน้ำสับประคดของประเทศไทยได้เพิ่มขึ้นมากนับตั้งแต่ปี 2528 โดยเพิ่มจาก 6,778 ตันในปี 2527 เป็น 17,451 ตันในปี 2528 และมีปริมาณการส่งออกเพิ่มขึ้นมาโดยตลอด จนมีปริมาณถึง 99,920 ตันเมื่อปี 2538 (ตารางที่ 6.19) ปริมาณการส่งออกน้ำสับประคดของไทยมีมากที่สุดในปี 2537 คือมีปริมาณถึง 103,545 ตัน คิดเป็นมูลค่ากว่า 1,681.16 ล้านบาท (ตารางที่ 6.20) โดยมีประเทศผู้ซื้อที่สำคัญ คือ ประเทศสหรัฐอเมริกา เนเธอร์แลนด์ และประเทศสเปน ซึ่งปริมาณการซื้อของทั้ง 3 ประเทศนี้รวมกันแล้วมีปริมาณและมูลค่ามากกว่าร้อยละ 75 ของปริมาณและมูลค่าการส่งออกน้ำสับประคดทั้งหมดของไทย (ดูรายละเอียดของการส่งออกน้ำสับประคดแต่ละชนิดได้จากตารางที่ 6.21 - 6.23) ประเทศคู่แข่งในการส่งออกน้ำสับประคดของไทย คือ ประเทศฟิลิปปินส์ อาฟริกาใต้ เคนยา และประเทศอินโดนีเซีย (ตารางที่ 6.24 - 6.26)

ประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นประเทศนำเข้าน้ำสับประคดรายใหญ่ที่สุดของโลก โดยประเทศไทยส่งออกน้ำสับประคดไปยังประเทศสหรัฐอเมริกาในปริมาณและมูลค่าที่เพิ่มขึ้นทุกปี คือปริมาณการส่งออกเพิ่มจาก 4,868 ตันในปี 2525 เป็น 35,980 ตันในปี 2538 และมูลค่าการส่งออกเพิ่มจาก 78.86 ล้านบาทในปี 2525 เป็น 833.56 ล้านบาทในปี 2538 (ตารางที่ 6.19 และ 6.20) ส่วนประเทศเนเธอร์แลนด์

ตารางที่ 6.18 กำลังการผลิตน้ำผลไม้ของไทย ปี 2537

รายการ	กำลังการผลิต (ตัน)
โรงงานที่ได้รับการส่งเสริมจาก BOI	
- น้ำสับปะรดเข้มข้น	83,775
- น้ำผลไม้พร้อมดื่ม	207,745
- น้ำผลไม้อื่น ๆ เข้มข้น	13,200
รวม	304,720
โรงงานที่ไม่ได้รับการส่งเสริมจาก BOI	
- น้ำสับปะรดเข้มข้น	11,000
- น้ำผลไม้พร้อมดื่ม	70,600
- น้ำผลไม้อื่น ๆ เข้มข้น	3,900
รวม	85,500
รวมทั้งหมด	390,200

ที่มา : หน่วยวิจัยภาวะอุตสาหกรรม ธนาคารไทยทุน จำกัด

ตารางที่ 6.19 ปริมาณและร้อยละของการส่งออกน้ำส้มปรดของไทยรายประเทศ ปี 2525 - 2538

ประเทศ	ปริมาณ (หน่วย : ตัน)													
	2525	2526	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2533	2534	2535	2536	2537	2538
สหรัฐอเมริกา	4,868 (85.45)	3,885 (69.26)	5,504 (81.20)	15,062 (86.31)	18,598 (79.51)	17,427 (61.75)	20,879 (51.98)	32,828 (55.99)	35,642 (48.37)	30,435 (38.06)	38,600 (48.80)	41,615 (48.85)	35,358 (34.15)	35,980 (36.01)
เนเธอร์แลนด์	125 (2.19)	185 (3.30)	237 (3.50)	482 (2.76)	1,582 (6.76)	5,257 (18.63)	7,649 (19.04)	9,461 (16.14)	10,544 (14.31)	12,597 (15.73)	11,781 (14.90)	15,257 (17.91)	28,281 (27.31)	30,185 (30.21)
สเปน	.	.	17 (0.25)	198 (1.13)	328 (1.40)	1,174 (4.16)	4,085 (10.17)	4,196 (7.16)	6,678 (9.06)	12,785 (15.99)	11,433 (14.46)	7,793 (9.15)	15,561 (15.03)	10,404 (10.41)
แคนาดา	39 (0.68)	33 (0.59)	72 (1.06)	279 (1.60)	862 (3.69)	1,372 (4.86)	1,846 (4.60)	3,088 (5.27)	2,759 (3.74)	3,250 (4.06)	3,112 (3.94)	2,520 (2.96)	2,665 (2.57)	2,943 (2.95)
เยอรมัน	144 (2.53)	216 (3.85)	201 (2.97)	180 (1.03)	447 (1.91)	561 (1.99)	498 (1.24)	896 (1.53)	801 (1.09)	1,221 (1.53)	614 (0.78)	811 (0.95)	910 (0.88)	824 (0.83)
อังกฤษ	155 (2.02)	384 (6.85)	160 (2.36)	263 (1.51)	186 (0.80)	62 (0.22)	150 (0.37)	1,048 (1.79)	1,039 (1.41)	561 (0.70)	126 (0.16)	131 (0.15)	710 (0.69)	550 (0.55)
รวม	5,697	5,609	6,778	17,451	23,392	288,220	40,167	58,636	73,680	79,961	79,093	85,187	103,545	99,920

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บหมายถึงร้อยละ

ที่มา : สถิติการค้าระหว่างประเทศ, กรมศุลกากร

ตารางที่ 6.20 มูลค่าการส่งออกน้ำสับปะรดของไทยไปยังประเทศนำเข้าที่สำคัญ ปี 2525 - 2538

หน่วย : ล้านบาท

ปี	สหรัฐอเมริกา	เนเธอร์แลนด์	สเปน	อื่นๆ	รวมทั้งหมด
2525	78.86	2.21	-	9.55	90.63
2526	65.70	3.82	-	26.41	95.93
2527	100.22	4.68	0.31	16.87	122.09
2528	270.35	7.92	2.44	29.25	309.98
2529	291.13	17.65	5.90	46.43	361.12
เฉลี่ย 2525-2529	161.25	7.26	2.88	25.70	196.00
2530	282.84	77.80	14.29	72.72	447.67
2531	330.24	138.18	63.65	138.59	670.67
2532	479.03	155.31	60.19	188.60	883.14
2533	688.67	285.28	140.25	477.37	1,591.58
2534	879.04	519.86	435.37	808.45	2,642.72
เฉลี่ย 2530-2534	531.96	235.28	142.75	337.14	1,247.00
2535	939.65	315.60	291.35	456.13	2,002.74
2536	733.99	240.40	134.89	339.42	1,448.72
2537	604.36	453.63	235.46	387.69	1,681.16
เฉลี่ย 2535-2537	759.34	336.48	220.57	394.41	1,026.50
2538	833.56	739.14	252.75	523.17	2,348.62

ที่มา : สถิติการค้าระหว่างประเทศ, กรมศุลกากร

ตารางที่ 6.21 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกน้ำสำหรับประเทศไทยไปยังประเทศคู่ค้าที่สำคัญปี 2535-2539

ประเทศ	ปริมาณ (ตัน) และ มูลค่า (ล้านบาท)			อัตราการเปลี่ยนแปลงของปริมาณการส่งออก (ร้อยละ)		
	2535	2536	2537	2538	2539(มิ.ค.-มิ.ย)	2539(มิ.ค.-มิ.ย)
สหรัฐอเมริกา	35,785 (943.51)	41,615 (734.00)	35,858 (604.37)	37,710 (833.56)	16.29 (-22.21)	-48.19 (-24.91)
สเปน	11,432 (291.36)	7,794 (134.90)	15,560 (235.47)	10,863 (252.75)	-31.82 (-53.70)	-29.51 (-46.04)
เนเธอร์แลนด์	11,781 (315.60)	15,257 (240.40)	28,282 (453.63)	30,517 (739.14)	85.37 (88.70)	-29.56 (9.64)
แคนาดา	3,113 (73.74)	2,521 (41.07)	2,663 (41.18)	2,993 (66.46)	-19.02 (-44.30)	-52.99 (-30.00)
ญี่ปุ่น	2,455 (70.89)	2,676 (42.72)	3,626 (60.62)	3,693 (88.20)	9.00 (-39.74)	-29.16 (17.43)
ฝรั่งเศส	1,903 (35.73)	1,154 (14.74)	1,403 (19.36)	1,556 (25.39)	21.58 (31.34)	-33.87 (6.66)
อื่น ๆ	12,809 (275.76)	14,171 (230.89)	16,653 (266.53)	15,035 (70.12)	17.51 (15.44)	-51.95 (253.65)
รวม	79,278 (2,006.59)	85,188 (1,448.72)	103,545 (1,681.16)	102,367 (2,348.62)	7.45 (-27.80)	-40.44 (-8.66)

ที่มา : กรมศุลกากร

ตารางที่ 6.22 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกน้ำสับปรดเข้มข้น(not in airtight containers)ของไทยไปยังประเทศคู่ค้าที่สำคัญ ปี 2535 - 2539

ประเทศ	ปริมาณ (ตัน) และมูลค่า(ล้านบาท)				อัตราการเปลี่ยนแปลงของปริมาณการส่งออก (%)				
	2535	2536	2537	2538	2539(ม.ค.-มิ.ย)	2536	2537	2538	2539(ม.ค.-มิ.ย)
สหรัฐอเมริกา	32992	20,524	18,011	19,156	10,737	-37.79	-12.24	6.36	-43.95
	(830.80)	(350.64)	(275.67)	(391.80)	(340.38)	(-57.79)	(-21.38)	(42.13)	(-13.12)
สเปน	8,391	2,165	8,987	5,751	5,219	-74.20	315.10	-36.01	-9.25
เนเธอร์แลนด์	(215.42)	(35.08)	(139.10)	(135.22)	(182.20)	(-83.72)	(296.52)	(-2.79)	(34.74)
	10,723	13,052	21,695	24,912	17,926	21.72	66.22	14.83	-28.04
แคนาดา	(287.58)	(198.46)	(337.21)	(589.79)	(671.12)	(-30.99)	(69.91)	(74.90)	(13.79)
	2,568	1,942	1,390	847	573	-24.38	-28.42	-39.06	-32.35
ญี่ปุ่น	(64.10)	(33.19)	(20.88)	(18.71)	(18.80)	(-48.22)	(-37.09)	(-10.39)	(0.48)
	1,926	1,474	2,667	3,168	2,506	-23.47	80.94	18.79	-20.90
ฝรั่งเศส	(57.42)	(23.46)	(45.71)	(76.14)	(99.84)	(-59.14)	(94.84)	(66.57)	(31.13)
	1,760	1,124	1,208	1,312	915	-36.14	7.47	8.61	-30.26
อื่นๆ	(32.38)	(14.02)	(17.14)	(22.04)	(24.81)	(-56.70)	(22.25)	(28.59)	(12.57)
	6,770	8,054	8,772	8,546	5,084	18.97	8.91	-2.58	-40.51
รวม	(204.52)	(145.28)	(143.14)	(202.30)	(186.09)	(-28.97)	(-1.47)	(41.33)	(-8.01)
	65,130	48,335	62,730	63,692	42,960	-25.79	29.78	1.53	-32.55
	(1,692.22)	(800.13)	(978.85)	(1,436.00)	(1,523.24)	(-52.72)	(22.34)	(46.70)	(6.08)

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือมูลค่า

ที่มา : กรมศุลกากร

ตารางที่ 6.23 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกน้ำสับประรดเข้มข้น (in airtight containers) ของไทยไปยังประเทศคู่ค้าที่สำคัญ ปี 2535 - 2539

ประเทศ	ปริมาณ (ตัน) และมูลค่า(ล้านบาท)				อัตราการเปลี่ยนแปลงของปริมาณการส่งออก (ร้อยละ)				
	2535	2536	2537	2538	2539(ม.ค.-มิ.ย)	2536	2537	2538	2539(ม.ค.-มิ.ย)
สหรัฐอเมริกา	5,793	21,091	17,347	18,554	8,801	655.14	-17.75	6.96	-52.57
	(112.71)	(383.35)	(328.70)	(441.76)	(285.81)	(240.12)	(-14.26)	(34.40)	(-35.30)
	3,041	5,629	6,573	5,112	2,438	85.10	16.77	-22.23	-52.31
สเปน	(75.94)	(99.82)	(96.37)	(117.53)	(101.51)	(31.45)	(-3.46)	(21.96)	(-13.63)
เนเธอร์แลนด์	1,058	2,205	6,587	5,605	3,570	108.41	198.73	-14.91	-36.31
	(28.02)	(41.94)	(116.42)	(149.35)	(139.29)	(49.68)	(177.59)	(28.29)	(-6.74)
แคนาดา	545	579	1,273	2,146	834	6.24	119.89	68.58	-61.14
	(9.64)	(7.88)	(20.30)	(47.75)	(27.72)	(-18.26)	(157.61)	(135.22)	(-41.95)
ญี่ปุ่น	529	1,202	959	525	110	127.22	-20.22	-45.26	-79.05
	(13.47)	(19.26)	(14.91)	(12.06)	(3.73)	(42.98)	(-22.59)	(-19.11)	(-69.07)
ฝรั่งเศส	1,155	1,742	1,397	906	126	50.82	-19.80	-35.15	-86.09
	(36.08)	(28.64)	(25.17)	(20.16)	(5.51)	(-20.62)	(-12.12)	(-19.90)	(-72.67)
อื่น ๆ	2,027	4,405	6,679	5,827	2,129	117	51.62	-12.76	-63.46
	(38.51)	(67.70)	(100.44)	(124.01)	(58.36)	(75.80)	(48.36)	(23.47)	(-52.94)
รวม	14,148	36,853	40,815	38,675	18,008	160.48	70.75	-5.24	-53.44
	(314.37)	(648.59)	(702.31)	(912.62)	(621.93)	(106.31)	(8.28)	(29.95)	(-31.85)

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือมูลค่า

ที่มา : กรมศุลกากร

ตารางที่ 6.24 ปริมาณและราคานำเข้าน้ำตาลปี๊บของสหรัฐอเมริกาจากประเทศไทยและฟิลิปปินส์
ปี 2533 - 2538

ปี	ประเทศไทย			ประเทศฟิลิปปินส์			รวมทั้งหมด		
	ปริมาณ (HL ^{1/})	%	ราคา (\$/HL)	ปริมาณ (HL ^{1/})	%	ราคา (\$/HL)	ปริมาณ (HL ^{1/})	%	ราคา (\$/HL)
2533	1,108,147	31.45	25.32	1,568,861	44.53	21.94	3,523,139	100.00	25.42
2534	1,456,032	41.44	26.98	1,629,913	46.39	23.56	3,512,944	100.00	26.47
2535	1,493,625	44.02	20.28	1,461,088	43.06	24.43	3,392,705	100.00	22.92
2536	1,581,096	46.93	19.94	1,426,685	42.35	23.96	3,369,036	100.00	22.44
2537	1,026,625	37.04	22.01	1,392,846	50.25	19.82	2,771,415	100.00	20.85
2538	1,152,246	35.80	24.66	1,654,845	51.42	19.44	3,218,211	100.00	21.67

หมายเหตุ : ^{1/} เฮกโตลิตร (Hectolitre)

ที่มา : Foreign Agriculture Trade of the United States

ตารางที่ 6.25 ปริมาณและราคานำเข้าน้ำตาลของประเทศเนเธอร์แลนด์จากประเทศไทยและ
ฟิลิปปินส์ ปี 2525 - 2536

ปริมาณ : ตัน

ราคา : เหรียญสหรัฐ /ตัน

ปี	ประเทศไทย			ประเทศฟิลิปปินส์			รวมทั้งหมด	
	ปริมาณ	%	ราคา	ปริมาณ	%	ราคา	ปริมาณ	%
2525	-	-	-	960	17.11	928.1	5,611	100.00
2526	72	0.83	1,208.3	793	9.14	929.9	8,679	100.00
2527	378	3.39	1,230.2	1,994	17.89	1,086.8	11,149	100.00
2528	404	4.00	1,386.1	512	5.07	1,128.9	10,100	100.00
2529	56	0.48	1,035.7	2,005	17.06	945.6	11,752	100.00
2530	1,393	9.96	984.9	2,002	14.32	933.6	13,979	100.00
2531	4,144	24.56	953.2	2,006	11.89	862.9	16,874	100.00
2532	4,203	23.02	888.2	1,836	10.05	866.6	18,261	100.00
2533	3,394	19.49	1,186.8	1,691	9.71	936.7	17,416	100.00
2534	3,843	22.17	2,013.3	1,202	6.93	1,329.8	17,333	100.00
2535	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
2536	11,128	38.16	886.6	1,926	6.61	922.6	29,158	100.00

หมายเหตุ : NA ไม่มีข้อมูล

ที่มา : World Trade Annual Reports, United Nations

ตารางที่ 6.26 ปริมาณและราคานำเข้าน้ำตาลของประเทศสเปนจากประเทศไทย และ
ฟิลิปปินส์ ปี 2525 - 2536

ปริมาณ : ตัน

ราคา : เหรียญสหรัฐ/ตัน

ปี	ประเทศไทย			ประเทศฟิลิปปินส์			รวมทั้งหมด	
	ปริมาณ	%	ราคา	ปริมาณ	%	ราคา	ปริมาณ	%
2525	-	-	-	258	18.89	798.4	1,366	100.00
2526	-	-	-	1,033	47.30	953.5	2,184	100.00
2527	67	3.75	985.1	626	34.99	976.0	1,789	100.00
2528	96	5.18	1,197.9	601	32.40	1,138.1	1,855	100.00
2529	506	17.33	1,053.4	606	20.75	948.8	2,920	100.00
2530	1,196	22.03	974.9	640	11.79	890.6	5,429	100.00
2531	3,892	33.75	985.1	1,240	10.75	995.2	11,533	100.00
2532	4,899	32.56	881.4	1,928	12.81	919.1	15,048	100.00
2533	6,169	31.84	1,095.1	2,890	14.91	874.4	19,377	100.00
2534	10,647	37.27	1,982.4	3,622	12.68	1,722.5	28,569	100.00
2535	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
2536	7,861	38.96	697.1	3,628	17.98	638.1	20,176	100.00

หมายเหตุ : NA ไม่มีข้อมูล

ที่มา : World Trade Annual Reports, United Nations

แลนด์ซึ่งเป็นตลาดนำเข้าน้ำสับปะรดของไทยที่สำคัญรองจากประเทศสหรัฐอเมริกา นั้น เป็นการนำเข้าทั้งเพื่อตลาดภายในประเทศและเพื่อการส่งออกต่อไปยังประเทศอื่น ๆ ในยุโรปด้วย โดยมากส่งออกไปประเทศอังกฤษ สเปน และอิตาลี ปริมาณการนำเข้าน้ำสับปะรดจากประเทศไทยเพิ่มขึ้นมากจาก 125 ตันในปี 2525 เป็น 30,185 ตันในปี 2538 มีมูลค่าถึง 739.14 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนปริมาณการส่งออกของไทยถึงร้อยละ 30.2 โดยมีประเทศคู่แข่งของไทยคือ ประเทศบราซิล และฟิลิปปินส์ (ตารางที่ 6.25)

สำหรับประเทศสเปนนั้นในอดีตนำเข้าน้ำสับปะรดจากประเทศฟิลิปปินส์ เนเธอร์แลนด์และบราซิลมากที่สุด นำเข้าจากประเทศไทยน้อยมาก เพิ่งจะมาในช่วงปี 2530 ที่สเปนเริ่มนำเข้าน้ำสับปะรดจากประเทศไทยมากขึ้น จนมีปริมาณนำเข้าสูงถึง 15,561 ตัน เมื่อปี 2537 และลดลงเป็น 10,404 ตันในปี 2538 คิดเป็นมูลค่า 252.75 ล้านบาท เท่ากับร้อยละ 10.4 ของปริมาณการส่งออกน้ำสับปะรดในปีนั้นของไทย (ตารางที่ 6.19 และ 6.20)

ปัญหาของประเทศไทยในขณะนี้ คือ สหภาพยุโรปกำลังจะตัดสิทธิ GSP ที่เคยให้กับประเทศไทย เพราะถือว่าประเทศไทยเป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว ทำให้น้ำสับปะรดซึ่งเป็นสินค้าชนิดหนึ่งที่ไทยได้รับการลดหย่อนภาษีเข้าตาม GSP ตั้งแต่ 1 มกราคม 2540 และเมื่อถึงวันที่ 1 มกราคม 2542 ไทยจะถูกตัดสิทธิ GSP 100% ซึ่งจะต้องเสียภาษีในอัตราปกติคือ 18.4% ซึ่งภาษีภายใต้ GSP คือ 17% ในขณะที่ผู้ส่งออกรายอื่น ๆ เช่นฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย เคนยา ประเทศในกลุ่มอาฟริกาใต้ คอสตาริกา และอิสราเอล จะยังคงได้รับสิทธิ GSP อยู่ เมื่อถึงเวลานั้นอาจจะทำให้ไทยต้องเสียเปรียบประเทศอื่น ๆ ในการส่งออกน้ำสับปะรดไปยังตลาดยุโรปได้ จึงจำเป็นที่รัฐบาลไทยจะต้องหาทางเจรจาต่อรองเพื่อมิให้ไทยต้องสูญเสียตลาดน้ำสับปะรดไปให้กับประเทศคู่แข่งเช่นที่กำลังเกิดกับตลาดสับปะรดกระป๋องในสหรัฐอเมริกา

6.5 ปัญหาสำคัญของอุตสาหกรรมสับปะรดของไทย

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา อุตสาหกรรมสับปะรดของไทยได้แสดงให้เห็นว่าประเทศไทยยังมีศักยภาพสูงในการผลิตและส่งออกสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรด เพียงแต่ว่าในระยะ 2 - 3 ปีมานี้ได้มีบางสิ่งบางอย่างที่เป็นสัญญาณเตือนให้เราทราบว่าสถานการณ์การค้าของโลกเริ่มมีการเปลี่ยนแปลงไปแล้ว ไม่ว่าจะเป็นตลาดหลักสำหรับสับปะรดกระป๋องของไทยอย่างประเทศสหรัฐอเมริกาที่ผู้ส่งออกไทยต้องประสบปัญหาการแข่งขันขายลดราคา จนทำให้ผู้ผลิตในสหรัฐอเมริกาเองออกมาเรียกร้องในรัฐบาลพิจารณาเรียกเก็บภาษีต่อต้านการทุ่มตลาดสินค้าจากไทยอยู่ ตลาดอื่นเช่น สหภาพยุโรปที่ไทยต้องเสียเปรียบกลุ่มประเทศในแถบอาฟริกาที่ไม่ต้องเสียภาษีนำเข้าหรือตลาดใกล้เคียง ๆ อย่างญี่ปุ่น ที่มีระบบโควตาภาษี ตลอดจนเข้มงวดในเรื่องของคุณภาพ ความปลอดภัยและมาตรฐานของสินค้า

เป็นต้น ด้วยเหตุนี้จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้ประกอบการของไทยจะต้องศึกษานาจุดอ่อนและจุดแข็งของอุตสาหกรรมทั้งของตนเองและของประเทศคู่แข่งกัน เพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงแก้ไข ให้อุตสาหกรรมสับปะรดของไทยสามารถอยู่รอดและแข่งขันกับประเทศอื่น ๆ ได้

ประเด็นปัญหาที่สำคัญของอุตสาหกรรมสับปะรดของไทย คือ

1. ปัญหาความไม่แน่นอนของวัตถุดิบ (สับปะรดสด) ทั้งทางด้านปริมาณ คุณภาพและราคาก็คือ ปริมาณผลผลิตสับปะรดสดมีไม่สม่ำเสมอตลอดปี คุณภาพไม่ตรงตามที่โรงงานต้องการ การพัฒนาผลผลิตต่อไร่ยังต่ำ อีกทั้งราคาสับปะรดสดขึ้น ๆ ลง ๆ ผันผวนมาก ทำให้โรงงานไม่สามารถวางแผนการผลิตได้และมีผลกระทบต่อต้นทุนของอุตสาหกรรมแปรรูปเพราะสับปะรดเป็นวัตถุดิบหลักของการผลิตในสัดส่วนถึงร้อยละ 40 - 50 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

2. ปัญหาการรวมตัวของผู้ประกอบการของไทยยังไม่ดีพอ ลักษณะต่างคนต่างทำ ขาดจุดยืนที่ชัดเจนว่าจะร่วมกันค้า หรือรักษาระดับราคาสับปะรดสดป้อนโรงงาน หรือควบคุมคุณภาพของทั้งสับปะรดสดป้อนโรงงานและคุณภาพของสับปะรดกระป๋องส่งออก หรือแข่งขันกันขายโดยการตัดราคากันอย่างที่ผ่านมา ซึ่งส่งผลเสียต่อผู้ประกอบการเองรวมทั้งต่อเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดด้วย

3. ปัญหาความไม่รู้เกี่ยวกับกฎ ระเบียบ และมาตรการทางการค้าใหม่ ๆ ของผู้ส่งออกไทย ดังเช่นกรณีการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของประเทศสหรัฐอเมริกากับผู้ส่งออกไทย ซึ่งไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อน หรือการที่สหภาพยุโรปประกาศยกเลิก GSP สำหรับสินค้าไทยในขณะที่ประเทศคู่แข่งยังได้รับสิทธิพิเศษดังกล่าวอยู่ สิ่งเหล่านี้สร้างความสับสนให้แก่ผู้ส่งออกและผู้นำเข้าสินค้าไทยเกิดความลังเลที่จะสั่งซื้อสินค้าจากไทยในขณะนี้ ซึ่งต่อไปในอนาคตเชื่อได้ว่าประเทศนำเข้าต่างๆจะหยิบยกเอามาตรการกีดกันการค้าในลักษณะที่ไม่ใช่ภาษี (Non - Tariff Barrier Measures) มาใช้เพิ่มขึ้น หลังข้อตกลงเขตการค้าเสรีอียู โดยได้เริ่มใช้ตั้งแต่ปี 2538 เป็นต้นมา ซึ่งไม่ใช่แต่เฉพาะประเทศสหรัฐอเมริกาเท่านั้น แต่ประเทศอื่นๆ เช่นสหภาพยุโรป ก็ก็นำมาตรการดังกล่าวมาใช้เช่นกัน

4. ปัญหาความไม่เข้มแข็งทางการเมืองและทางเศรษฐกิจของไทย ซึ่งยังต้องพึ่งพาตลาดต่างประเทศเพียงไม่กี่ประเทศอยู่ ทำให้เวลาเกิดปัญหาหรือข้อพิพาททางการค้าระหว่างประเทศแล้วรัฐบาลไม่สามารถจะตอบโต้รุนแรงและรวดเร็วได้ ดังเช่นที่อุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องของไทยกำลังประสบอยู่ทั้งในตลาดสหรัฐอเมริกาและตลาดยุโรป เป็นต้น

5. ปัญหาขาดแหล่งข้อมูลข่าวสารทั้งการผลิตและการตลาดที่ถูกต้อง แม่นยำและเป็นปัจจุบันที่จะนำมาใช้ตัดสินใจในการวางแผนและกำหนดนโยบายร่วมกันทั้งภาครัฐและเอกชนได้ อาทิ ข้อมูลปริมาณการผลิตสับปะรดสด แนวโน้มของราคา ต้นทุนการผลิตทั้งของเกษตรกรและโรงงาน ลักษณะความต้องการสินค้าของประเทศผู้ซื้อ ข้อมูลของประเทศคู่แข่งต่าง ๆ เป็นต้น

6. ปัญหาอื่น ๆ เช่น ปัญหาการขาดแคลนแรงงาน เนื่องจากมีการเคลื่อนย้ายแรงงานไปสู่ อุตสาหกรรมอื่นที่สะอาดและสะดวกสบายกว่า ปัญหาต้นทุนค่าวัสดุอื่น ๆ อาทิ ก๊าซ ฉลาก กระป๋อง ค่าน้ำค่าไฟ ตลอดจนค่าจ้างแรงงานมีแนวโน้มที่จะปรับตัวสูงขึ้น ปัญหาค่าขนส่งทางเรือเริ่มจะแพงขึ้น เหล่านี้เป็นต้น

6.6 ปัจจัยสำคัญที่กำหนดขีดความสามารถในการแข่งขัน

จากการที่ประเทศไทยเป็นประเทศผู้ผลิตและส่งออกสับปะรดกระป๋อง และน้ำสับปะรดมากเป็นอันดับหนึ่งของโลก ซึ่งคิดเป็นปริมาณเกือบร้อยละ 50 ของปริมาณการส่งออกรวมของโลกในระยะ 2 - 3 ปีที่ผ่านมา โดยมีประเทศผู้ผลิตและส่งออกที่สำคัญรองลงไปคือ ประเทศฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย มาเลเซีย เคนยาและแอฟริกาใต้ นั้น พอจะชี้ให้เห็นได้ว่าปัจจัยสำคัญที่ทำให้ประเทศไทยเป็นประเทศผู้ผลิตและส่งออกที่สำคัญของโลก คือ

1. ปัจจัยด้านดินฟ้าอากาศ และ สภาพแวดล้อมที่ช่วยให้ประเทศไทยมีการเพาะปลูกสับปะรดได้ในหลายพื้นที่เป็นจำนวนมากพอเพียงแก่การเป็นวัตถุดิบให้กับอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรด ถึงแม้ผลผลิตต่อไร่จะไม่ได้เพิ่มมากนักแต่ต้นทุนการผลิตยังอยู่ในเกณฑ์ต่ำเพียงกิโลกรัมละไม่เกิน 1.50 บาทเท่านั้น

2. ปัจจัยทางด้านขนาดการถือครองที่ดินของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด ส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรขนาดเล็ก เฉลี่ย 15 ไร่ต่อครัวเรือน ทำให้การปรับตัวในการเพิ่มหรือลดผลผลิตทำได้ง่ายตามภาวะการเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์ และราคาในตลาดโลก ผิดกับลักษณะการผลิตวัตถุดิบสับปะรดในประเทศคู่แข่งอื่นที่เป็นแปลงเพาะปลูกขนาดใหญ่ การตัดสินใจเพิ่มหรือลดผลผลิตทำได้ช้า จึงทำให้สถานการณ์การผลิต และส่งออกสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรดของไทยปรับตัวเปลี่ยนแปลงไปตามสภาวะของตลาดโลกได้ง่ายและรวดเร็วกว่า

3. ปัจจัยทางด้านเทคโนโลยีการผลิตสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรดไม่ยุ่งยากหรือสลับซับซ้อนมากนัก ต้นทุนการแปรรูปส่วนใหญ่ยังเป็นค่าวัตถุดิบ (สับปะรด) ซึ่งบางช่วงมีปริมาณมาก ราคาถูก และค่าแรงงานที่ยังมีอัตราค่าจ้างต่ำ เพราะไม่จำเป็นต้องใช้แรงงานประเภทฝีมือ ทำให้ที่ผ่านมาประเทศไทยสามารถผลิตสินค้าด้วยต้นทุนการผลิตที่ต่ำ สามารถแข่งขันกับผู้ผลิตในประเทศอื่นได้ (ในอนาคตอาจต้องรวมต้นทุนในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ซึ่งจะทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นได้)

4. ปัจจัยทางด้านการส่งเสริมการลงทุนของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำหรับอุตสาหกรรมสับปะรดเพื่อการส่งออก ทำให้มีขีดความสามารถในการแข่งขันกับต่างประเทศได้ ประกอบกับในระหว่างที่ผ่านมา มีการย้ายฐานการผลิตของอุตสาหกรรมชนิดนี้จากต่างประเทศมาลงทุนในไทย ทำให้อุตสาหกรรมชนิดนี้มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องตลอดมา

5. ปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่ง คือ บทบาทของผู้ประกอบการภาคเอกชนในการขยายการลงทุน ปรับปรุงเทคโนโลยีการผลิต แข่งขันกันบุกเบิกและขยายตลาด จนทำให้ประเทศไทยกลายเป็นประเทศผู้ส่งออกอันดับหนึ่งของโลกในปัจจุบัน

6. ปัจจัยทางด้านของ Brand Image และคุณภาพสินค้า เนื่องจากผู้ประกอบการบางรายเป็นสาขาหรือบริษัทหุ้นส่วนของบริษัทขนาดใหญ่ที่มี Brand Image ที่ดีในตลาดโลกและมามีฐานการผลิตในประเทศไทย จึงช่วยให้สามารถผลิตและจำหน่ายสินค้าได้มาก

6.7 แนวทางเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องของไทย

ในอดีตประเทศไทยประสบความสำเร็จในการส่งออกสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรดเป็นอย่างดีตลอดมา ทำรายได้ให้กับประเทศปีละหลายพันล้านบาท โดยมีสถิติการส่งออกเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่ปี 2527 เป็นต้นมา จนถึงปี 2536 ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าเป็นปีทองของการส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทย เพราะมีปริมาณการส่งออกเพิ่มสูงมาก จนทำให้มูลค่าการส่งออกมากที่สุด ทั้งนี้อาจเป็นผลมาจากในระยะ 1 - 2 ปีก่อนหน้านั้น ราคาสับปะรดสดมีแนวโน้มที่สูงขึ้น ทำให้ปริมาณสับปะรดที่จะเป็นวัตถุดิบให้กับโรงงานในปีถัดมามีมากขึ้นและราคาถูก ทุกโรงงานจึงเร่งขยายการผลิตและแข่งขันกันส่งออกด้วยวิธีการตัดราคา ทำให้สถิติการส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยในปี 2537 มีปริมาณการส่งออกมากที่สุดแต่มูลค่าการส่งออกกลับลดลง ทั้งนี้เนื่องจากราคาเฉลี่ยส่งออก (F.O.B.) ลดต่ำลง โดยเฉพาะตลาดใหญ่อย่างประเทศสหรัฐอเมริกา ที่ผู้ผลิตภายในประเทศได้รับผลกระทบจากการส่งออกของไทย จนมีการกล่าวหาว่าประเทศไทยส่งสินค้าไปทุ่มตลาด (dumping) ในสหรัฐอเมริกา ซึ่งก็อยู่ในระหว่างการสอบสวนหาข้อเท็จจริงอยู่ โดยทางการสหรัฐอเมริกากำหนดให้ผู้นำเข้าสับปะรดกระป๋องจากไทยตั้งแต่กรกฎาคม 2538 ต้องวางเงินสดตามอัตราภาษีที่กำหนดใหม่ในอัตรา 24.6% จนกว่าการพิสูจน์ข้อกล่าวหาไทยจะเสร็จสิ้น ทำให้ผู้นำเข้าประเทศสหรัฐอเมริกาเกิดการชะงักงันไม่แน่ใจในสถานการณ์ ส่งผลให้การส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยไป ประเทศสหรัฐอเมริกาลดลงตั้งแต่ช่วงปี 2538 เป็นต้นมา ประกอบกับสหภาพยุโรปได้ประกาศจะยกเลิกสิทธิพิเศษ GSP ที่ให้แก่สินค้าจากประเทศไทยซึ่งยุโรปถือว่าเป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว อันจะส่งผลให้ราคาน้ำสับปะรดกระป๋องของไทยต้องเสียภาษีสูงกว่าของประเทศคู่แข่งอื่น จนอาจทำให้ประเทศไทยต้องสูญเสียตลาดสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรดบางส่วนไป

จากสถานการณ์ในประเทศผู้ซื้อที่สำคัญดังกล่าว จึงคาดว่าปริมาณการส่งออกสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรดของไทยคงจะมีปริมาณลดลง และแนวโน้มยังไม่ดีนักหากผู้ประกอบการไทยไม่รับแรงกดดันทางแก้ไขปัญหาดังกล่าว รวมทั้งภาครัฐบาลเองก็ต้องเข้ามามีส่วนช่วยเหลือคลี่คลายสถานการณ์

การณีก้าวหน้าให้กับการอุตสาหกรรมดังกล่าว เพราะถือว่าเป็นอุตสาหกรรมเกษตรที่มีความสำคัญอย่างหนึ่งของประเทศ ซึ่งนอกจากจะมีผลกระทบต่อผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเองแล้ว ยังอาจส่งผลกระทบต่อเกษตรกรชาวไร่ที่มีจำนวนมากอีกด้วย

แนวทางหรือมาตรการเพิ่มขีดความสามารถของอุตสาหกรรมสับปะรดไทยที่จะต้องรีบดำเนินการ ได้แก่

1. การจัดทำแผนพัฒนาการผลิตวัตถุดิบ (สับปะรด) ให้ได้ทั้งปริมาณ คุณภาพและต้นทุนที่ต่ำ กล่าวคือมีปริมาณผลผลิตสับปะรดออกสม่ำเสมอตลอดปี คุณภาพและขนาดมาตรฐานที่ทางโรงงานต้องการ เช่นขนาดของผลแกนเล็ก ตาตื้น มี yield ต่อไร่เพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้เพื่อลดต้นทุนการผลิตให้ต่ำลง เพราะสับปะรดเป็นวัตถุดิบหลักของอุตสาหกรรมการแปรรูปจะช่วยให้ต้นทุนผลิตภัณฑ์ของไทยถูกลง แข่งขันกับต่างประเทศได้ง่าย

2. การจัดทำแผนรักษาระดับราคาสับปะรดส่งโรงงานให้มีเสถียรภาพ ให้เกิดความยุติธรรม และพึงพอใจกับทั้งชาวไร่และโรงงาน ไม่ให้ขึ้น ๆ ลง ๆ หรือแตกต่างกันมากอย่างที่เป็นอย่างอยู่ โดยอาจจะมีการขยายตลาดส่งออกสับปะรดสดไปในบางประเทศ เพื่อช่วยระบายปริมาณสับปะรดสดและรักษาระดับราคาสับปะรดมิให้ตกต่ำมากในบางช่วงของปี

3. มาตรการเปิดตลาดใหม่ ๆ เพื่อทดแทนตลาดเดิมที่กำลังประสบปัญหาและมีคู่แข่งมาก เนื่องจากที่ผ่านมาสินค้าชนิดนี้ของไทยมีการกระจุกตัวอยู่กับตลาดหลักเพียงบางประเทศเท่านั้น ตลาดอื่น ๆ ที่น่าสนใจ อาทิ ตลาดในเอเชีย ตลาดตะวันออกกลางหรือแม้แต่ตลาดในประเทศเอง (สำหรับน้ำผลไม้พร้อมดื่ม) ที่เศรษฐกิจเริ่มจะดีขึ้นประชาชนเริ่มหันมาสนใจบริโภคน้ำผลไม้มากขึ้น

4. การจัดทำแผนปรับปรุงเทคโนโลยีการผลิต (เชิงอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม) พัฒนาคุณภาพสินค้าไปสู่กลุ่มเป้าหมายที่นิยมสินค้าคุณภาพสูง ตลอดจนพัฒนาการบรรจุภัณฑ์และฉลากติดกระป๋องให้ทันสมัย ดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคให้หันมาสนใจเลือกซื้อสินค้าของไทยมากขึ้น โดยเฉพาะตลาดญี่ปุ่นและตลาดสินค้าคุณภาพสูง (Premium Grade) ในสหรัฐอเมริกา

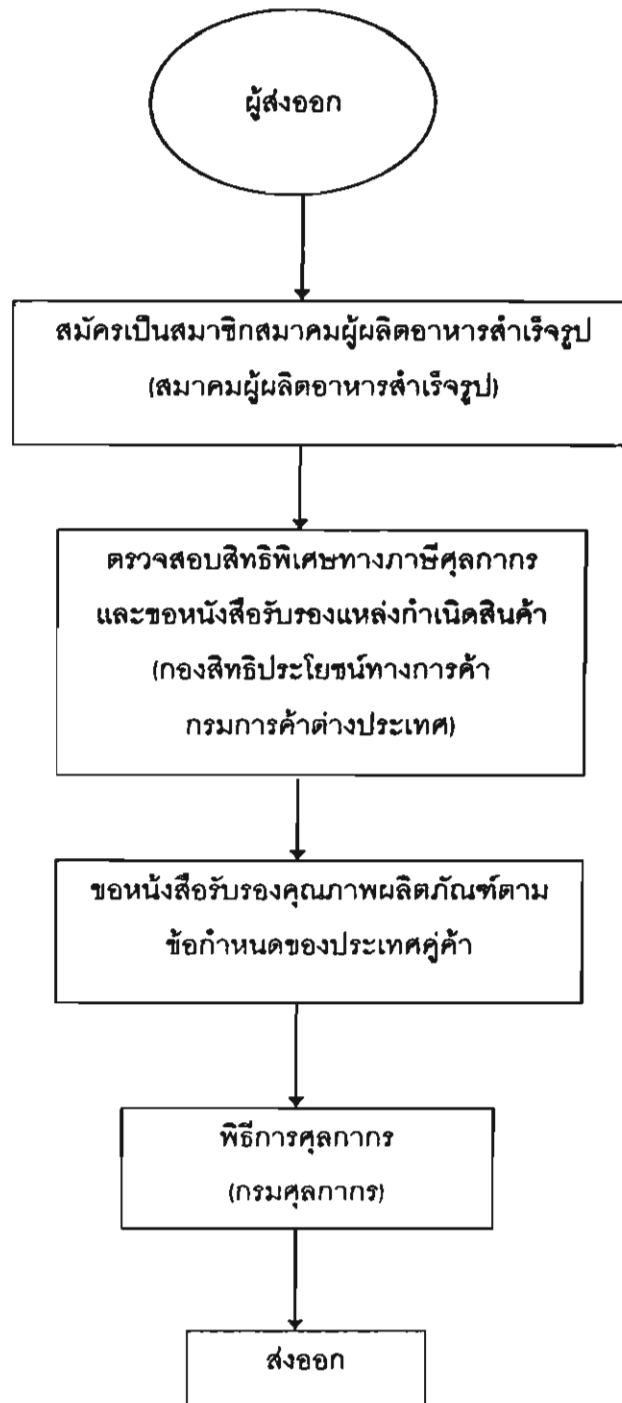
5. การส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมสับปะรดทั้งชาวไร่ โรงงานผู้ส่งออก ตลอดจนเจ้าหน้าที่ของรัฐที่เกี่ยวข้องเพื่อร่วมกันจัดทำแผนพัฒนาสับปะรดให้เป็นระบบครบวงจร ประสานประโยชน์ร่วมกัน รวมทั้งดูแลการปฏิบัติตามแผนอย่างจริงจัง เพราะถือว่าทุกฝ่ายต่างก็มีความสำคัญและเป็นส่วนหนึ่งของระบบธุรกิจสับปะรดของไทย

6. การจัดให้มีองค์กรหรือกองทุนเพื่อศึกษาค้นคว้าและวิจัยหาเทคโนโลยีใหม่ ๆ ให้แก่อุตสาหกรรมสับปะรด อาทิ พันธุ์และวิธีการเพาะปลูก แนวทางประหยัดต้นทุนการผลิต การพัฒนาคุณภาพสินค้า ลักษณะและแนวโน้มความต้องการสินค้าไทย ตลอดจนศึกษาภาวะการเปลี่ยนแปลงของ

ประเทศคู่แข่งขึ้น เพื่อปรับปรุงการผลิตและการส่งออกสินค้าไทยให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ทั้งนี้เงินกองทุนดังกล่าวอาจจะได้มาจากภาษีการส่งออกสืบประดในแต่ละปี

7. การจัดให้มีแผนเพิ่มประสิทธิภาพบุคลากรและเครื่องมือของภาครัฐในการดูแลช่วยเหลือผู้ส่งออกไทย โดยเฉพาะการเจรจาต่อรองหรือตอบโต้ทางการค้าระหว่างประเทศ เพื่อช่วยคุ้มครองผู้ส่งออกและอุตสาหกรรมของไทยไม่ให้เสียเปรียบกับประเทศคู่ค้าหรือคู่แข่งขึ้น

ภาพผนวกที่ 6. 1
ขั้นตอนการส่งออกสับปะรด และน้ำสับปะรดกระป๋อง



ตารางผนวกที่ 6.2 พันธกรณีภายหลังผลการเจรจาการค้ารอบอุรุกวัย

ตั้งแต่ปี 2538 เป็นต้นไป ประเทศต่าง ๆ จะปรับลดอัตราภาษีศุลกากรที่เรียกเก็บจากสินค้าที่นำเข้าลง และหากเคยใช้มาตรการที่มีใช้ภาษีจะต้องปรับเปลี่ยนเป็นใช้มาตรการภาษีศุลกากรแทน แล้วต้องลดภาษีลง โดยประเทศผู้นำเข้าสับประรดกระป๋องของไทยจะต้องมีการปรับลดอัตราภาษีศุลกากรลง ดังนี้

ประเทศ	พิกัด	ก่อน UR		หลัง UR	
		มาตรการภาษี	มาตรการอื่น	มาตรการภาษี	มาตรการอื่น
สหรัฐอเมริกา	200820	0.55 เซ็นต์/ก.ก.	-	0.35 เซ็นต์/ก.ก.	-
สหภาพยุโรป (เฉพาะพิกัดที่ ไทยส่งออกมาก)	20082059 (สับประรดชนิดแว่น)	22.0%	โควตานำเข้ารวม ภายใต้ GSP ประมาณปีละ 80,170 ตัน ภาษี 15%	17.6%	ยังไม่ได้ยกเลิก โควตานำเข้า ภายใต้ GSP
	2008279 (สับประรดชนิดขึ้น)	24.0%	ภาษี 12%	19.2%	-
ญี่ปุ่น (เฉพาะพิกัดที่ ไทยส่งออกมาก)	2008.20.111	30%	1 Tariff quota โดยกำหนดโควตานำเข้าเป็นประจำ ทุกปี (1 เมษายน - 31 มีนาคมของปี ถัดไป) 2 อัตราภาษีนำเข้า ชั่วคราว 0-55%	33 เยน/กก. (ประมาณ 27%)	ไม่ได้ระบุไว้ ในตารางข้อ ผูกพันว่าจะ ยังคงให้มี Tariff quota แต่ในปัจจุบัน ยังไม่ได้ยกเลิก และไม่ได้ระบุ ปริมาณและ อัตราภาษีใน โควตาในแต่ละ ปี
	2008.20.119	30%	เช่นเดียวกับข้างต้น	25.5%	เช่นเดียวกับ ข้างต้น

ที่มา กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

ตารางผนวกที่ 6.3 อัตราภาษีและมูลค่านำเข้าของสหภาพยุโรปจากประเทศสำคัญ ๆ กลุ่มสินค้า
ผลิตภัณฑ์อาหารปรุงแต่ง

หน่วย : 1,000 ECU

สินค้า/ประเทศ	กลุ่มความ อ่อนไหว	MFN RATE	GSP RATE ปัจจุบัน	GSP RATE ใหม่	APPLIED RATE 1 มค. 40	มูลค่านำเข้าสหภาพยุโรป		
						ปี 1992	ปี 1993	ปี 1994
สับปะรดปรุงแต่ง (2008.20)	VS	21.3 - 21.5	12.0 - 15.0	18.1 - 21.3				
WORLD						249,403	212,837	239,477
EXTRA-EC						204,280	177,863	196,514
INTRA-EC						45,123	34,974	42,963
THAILAND*					19.7-23.2	95,201	77,979	79,978
KENYA*					18.1-21.3	41,880	35,596	40,485
INDONESIA*					18.1-21.3	13,905	23,834	29,828
PHILIPPINES*					18.1-21.3	21,137	19,565	23,958
MALAYSIA*					18.1-21.3	6,885	6,770	6,808
SOUTH AFRICA*					18.1-21.3	5,361	4,471	4,417
SWAZILAND*					18.1-21.3	5,882	1,773	3,413
MARTINIQUE					21.3-25.1	3,198	2,667	2,628
CHINA*					18.1-21.3	7,459	2,740	2,024
USA					21.3-25.1	451	453	873

หมายเหตุ * ประเทศกำลังพัฒนาที่ได้รับสิทธิ GSP จากสหภาพยุโรป

** ประเทศพัฒนาน้อยที่สุด (LDCs) ที่ได้รับสิทธิ GSP โดยได้รับการยกเว้นภาษี

*** ประเทศกลุ่ม ANDEAN และ CENTRAL AMERICA ได้รับสิทธิ GSP โดยได้รับการ
ยกเว้นภาษีบางรายการ

ที่มา : EURO-STAT

ตารางผนวกที่ 6.4 รายชื่อบริษัทที่ผลิตสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรดเพื่อการส่งออก

ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้ง โรงงาน	จำนวนคนงาน (คน)	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ผลิตภัณฑ์	เปอร์เซ็นต์ การส่งออก
Cha-Um Pineapple Cannery Co.,Ltd ¹⁾	เพชรบุรี	1,000	50,000	สับปะรดกระป๋อง 5 ล้านหีบ น้ำสับปะรด 2 ล้านหีบ	-
Dole Thailand Co.,Ltd ¹⁾	ประจวบคีรีขันธ์	3,100	15,000	น้ำสับปะรด 11,500,000 ลิตร	100
Malee Sampran Factory Public Co.,Ltd ¹⁾	นครปฐม	931	250,000	สับปะรดกระป๋อง น้ำสับปะรดเข้มข้น 2,900ตัน	-
Prachuab Fruit Canning Co.,Ltd ¹⁾	ประจวบคีรีขันธ์	440	50,000	สับปะรดกระป๋อง น้ำสับปะรดเข้มข้น 1,000 ตัน	100
Pranburi Pineapple Canning Co.,Ltd ¹⁾	ประจวบคีรีขันธ์	20	5,150	สับปะรดกระป๋อง น้ำสับปะรด 1,500 ตัน	100
Siam Agro-Industry Pineapple and Others Co.,Ltd ¹⁾	ระยอง	5,200	110,000	สับปะรดกระป๋อง 900,000 หีบ น้ำสับปะรด 45,000 หีบ	-
Siam Foods Products Public Co.,Ltd ¹⁾	ชลบุรี ระยอง	585	82,155	สับปะรดกระป๋อง 67,440 ตัน น้ำสับปะรดเข้มข้น 5,500 ตัน	100
Siam Fruit Canning (1988) Co.,Ltd ¹⁾	ประจวบคีรีขันธ์	14	40,000	สับปะรดกระป๋อง น้ำสับปะรด 4,080 ตัน	100
Sun Tech Group Public Co.,Ltd ¹⁾	นครพนม	800	1,100,000	สับปะรดกระป๋อง น้ำสับปะรดเข้มข้น 1,000 ตัน	30
Thai Pineapple Public Co.,Ltd ¹⁾	ประจวบคีรีขันธ์	540	500,000	สับปะรดกระป๋อง น้ำสับปะรดเข้มข้น	-

ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้ง โรงงาน	จำนวนคนงาน (คน)	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ผลิตภัณฑ์	เปอร์เซ็นต์ การส่งออก
Tropical Food Industries Co.,Ltd ^{1/}	สมุทรสาคร	64	30,000	สับปะรดกระป๋อง น้ำสับปะรดเข้มข้น 2,900 ตัน	100
Vita Foods. Factory (1989) Ltd ^{1/}	กาญจนบุรี	338	25,000	สับปะรดกระป๋อง น้ำสับปะรดเข้มข้น	95
บริษัทอุตสาหกรรม สับปะรดกระป๋องไทย จำกัด ^{2/}	ประจวบคีรีขันธ์	1,040	-	สับปะรดกระป๋อง น้ำสับปะรดเข้มข้น	-
บริษัทผลไม้กระป๋องไทย จำกัด ^{2/}	เพชรบุรี	1,025	-	สับปะรดกระป๋อง น้ำสับปะรดเข้มข้น	-
บริษัทชั้นยางอุตสาหกรรม อาหาร จำกัด ^{2/}	นครปฐม	341	10,000	สับปะรดกระป๋อง น้ำสับปะรดเข้มข้น	-
ห้างหุ้นส่วนจำกัด ประจวบเจริญห้องเย็น ^{2/}	ประจวบคีรีขันธ์	-	-	สับปะรดกระป๋อง น้ำสับปะรดเข้มข้น	-
บริษัทหิโก้ไทย แพนเดชั่น จำกัด (มหาชน) ^{2/}	หนองคาย	-	-	สับปะรดกระป๋อง น้ำสับปะรดเข้มข้น	-
บริษัทเจริญฟู้ดส์ อุตสาหกรรม จำกัด ^{2/}	ประจวบคีรีขันธ์	-	-	สับปะรดกระป๋อง	-
บริษัทกฤษณ์ผลไม้ กระป๋อง จำกัด ^{2/}	ประจวบคีรีขันธ์	650	-	สับปะรดกระป๋อง น้ำสับปะรดเข้มข้น	-
บริษัท พี ที ฟู้ดส์แอนด์ ดาร์ต จำกัด ^{2/}	ประจวบคีรีขันธ์	-	-	สับปะรดกระป๋อง	-
ห้างหุ้นส่วนจำกัด อุตสาหกรรมสับปะรด กระป๋อง ^{2/}	ประจวบคีรีขันธ์	-	-	สับปะรดกระป๋อง	-
บริษัท เถกิงอุตสาหกรรม สับปะรดกระป๋อง จำกัด ^{2/}	ประจวบคีรีขันธ์	-	-	สับปะรดกระป๋อง	-
บริษัท ไทยขุนผลิตภัณฑ์ อาหาร จำกัด ^{2/}	หนองคาย	895	60,000	สับปะรดกระป๋อง	100

ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้ง โรงงาน	จำนวนคนงาน (คน)	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ผลิตภัณฑ์	เปอร์เซ็นต์ การส่งออก
บริษัทสับปะรดปราณบุรี (ประเทศไทย) จำกัด ^{2/}	ประจวบคีรีขันธ์	220		สับปะรดกระป๋อง	-
บริษัทสามร้อยยอด จำกัด ^{2/}	ประจวบคีรีขันธ์	350	20,000	สับปะรดกระป๋อง น้ำสับปะรดเข้มข้น	100
บริษัทอุตสาหกรรมผล ไม้ปราณบุรี (1994) จำกัด ^{2/}	ประจวบคีรีขันธ์	-	-	สับปะรดกระป๋อง น้ำสับปะรดเข้มข้น	-
ห้างหุ้นส่วนจำกัดมงคล กิจอุตสาหกรรม จำกัด ^{2/}	ประจวบคีรีขันธ์	-	-	สับปะรดกระป๋อง	-

ที่มา : ^{1/} Profiles of BOI-Promoted Companies and Sectors 1995, BOI

^{2/} Thai Food Processors' Association, 1996

บทที่ 7

โครงสร้างตลาดข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋อง และหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องส่งออกของไทย

จากการศึกษาการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกฝักกระป๋องและแปรรูปของประเทศไทยด้วยแบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ในบทที่ 2 พบว่า การที่มูลค่าการส่งออกฝักกระป๋องและแปรรูปของประเทศไทยเพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลงในช่วงเวลา 2525-2536 นั้น เป็นผลเนื่องมาจากผลกระทบที่สำคัญ 2 ด้าน คือ ผลจากการแข่งขันที่แท้จริงและผลจากทิศทางของการเข้าสู่ตลาด โดยผลด้านแรกนั้นเพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลง ส่วนผลด้านหลังนั้นทำให้มูลค่าการส่งออกลดลง ซึ่งปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดผลด้านแรกนั้น คือ ปัจจัยทางด้านอุปทานในประเทศเป็นหลัก ส่วนผลด้านหลังนั้นเกิดจากการที่ประเทศไทยส่งออกฝักกระป๋องและแปรรูปไปยังตลาดที่เศรษฐกิจขนาดใหญ่มากกว่าตลาดที่เศรษฐกิจขยายตัวในช่วงเวลาที่ศึกษา

และเนื่องจากข้าวโพดฝักอ่อนและหน่อไม้ฝรั่งบรรจุกระป๋องไม่ใช่ผลิตภัณฑ์หลักในกระบวนการผลิตฝักและผลไม้แปรรูปของโรงงานแปรรูป ดังนั้นการศึกษาถึงโครงสร้างตลาดของสินค้าทั้ง 2 จะขอเริ่มตั้งแต่การผลิต ต้นทุนการผลิต วิธีการตลาดของข้าวโพดฝักอ่อนและหน่อไม้ฝรั่ง จนถึงเรื่องการแปรรูปและการส่งออก ซึ่งในแต่ละหัวข้อจะพยายามวิเคราะห์หาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อขีดความสามารถในการส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนและหน่อไม้ฝรั่งบรรจุกระป๋อง

7.1 ข้าวโพดฝักอ่อน

7.1.1 ปริมาณการผลิตข้าวโพดฝักอ่อนของประเทศไทย

จากสถิติพืชผักรายจังหวัดของกรมส่งเสริมการเกษตรพบว่าในช่วงปี 2526/27 - 2537/38 พื้นที่เก็บเกี่ยวข้าวโพดฝักอ่อนมีแนวโน้มที่สูงขึ้นประมาณ 10 เท่าตัว เช่นเดียวกับผลผลิตรวม (ตารางที่ 7.1) ถึงแม้ว่าทั้งพื้นที่เก็บเกี่ยวและผลผลิตรวมจะมีแนวโน้มสูงขึ้นในช่วง 10 กว่าปีที่ผ่านมา แต่ทั้งพื้นที่เก็บเกี่ยวและผลผลิตรวมจะมีการเคลื่อนไหวขึ้นลงตลอดช่วงดังกล่าว สาเหตุของการเคลื่อนไหวขึ้นลงของผลผลิตรวม นอกจากจะมาจากการเคลื่อนไหวขึ้นลงของพื้นที่เก็บเกี่ยวแล้ว อาจมีสาเหตุจากการเคลื่อนไหวขึ้นลงของผลผลิตต่อไร่อีกด้วย แต่ในช่วงปี 2526/27-2537/38 นั้น ผลผลิตต่อไร่อาจกล่าวได้ว่าค่อนข้างคงที่โดยเฉลี่ย (ตารางที่ 7.1) ดังนั้นการที่ผลผลิตรวมมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจึงมีสาเหตุมาจากการเพิ่มขึ้นของพื้นที่เก็บเกี่ยวเป็นหลัก ในปี 2538/39 กรมส่งเสริมการเกษตรตั้งเป้าหมายในการผลิตโดยเป็นพื้นที่เพาะปลูกไว้เท่ากับ 224,000 ไร่ และผลผลิตรวมเท่ากับ 215,600 ตัน

ตารางที่ 7.1 พื้นที่เก็บเกี่ยว ผลผลิตทั้งหมดและผลผลิตต่อไร่ของข้าวโพดฝักอ่อน
ปี 2526/27-2538/39

ปี	พื้นที่เก็บเกี่ยว (ไร่)	ผลผลิตทั้งหมด (ตัน)	ผลผลิตต่อไร่ (กก./ไร่)
2526/27	43,999	46,909	1,066
2527/28	39,731	41,628	1,048
2528/29	44,104	41,829	948
2529/30	54,860	54,249	989
2530/31	58,374	63,931	1,095
2531/32	81,283	82,348	1,013
2532/33	150,655	163,500	1,085
2533/34	131,561	129,646	985
2534/35	153,355	142,477	929
2535/36	151,871	187,759	1,236
2536/37	134,342	136,892	1,019
2537/38	133,494	152,041	1,139
2538/39 ^{1/}	224,000 ^{2/}	215,600	963

หมายเหตุ : 1/ เป้าหมายการผลิต

2/ พื้นที่ปลูก

ที่มา : สถิติพืชผักรายจังหวัด ปี 2526/27-2537/38, กรมส่งเสริมการเกษตร

และจากการพิจารณาพื้นที่เก็บเกี่ยวของข้าวโพดฝักอ่อนเป็นรายภาคในช่วงปี 2526/27-2537/38 พบว่าภาคตะวันตกเป็นพื้นที่เพาะปลูกที่สำคัญที่สุดสำหรับข้าวโพดฝักอ่อน รองลงมาได้แก่ ภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยพื้นที่เก็บเกี่ยวข้าวโพดฝักอ่อนของพื้นที่ทั้ง 3 ภาคข้างต้นคิดเป็นร้อยละ 67.78 21.15 และ 8.59 ของพื้นที่เก็บเกี่ยวทั้งหมดของปี 2537/38 ตามลำดับ (ตารางที่ 7.2) หรือคิดรวมเป็นร้อยละ 97.52 ของพื้นที่เก็บเกี่ยวทั้งหมดของปี 2537/38 ซึ่งจังหวัดที่เป็นแหล่งเพาะปลูกที่สำคัญในภาคตะวันตก คือ กาญจนบุรีและราชบุรี สำหรับภาคเหนือได้แก่ เชียงใหม่ ลำพูนและเชียงราย ส่วนภาคตะวันออกเฉียงเหนือ คือ หนองคาย โดยพื้นที่เก็บเกี่ยวของจังหวัดข้างต้นคิดเป็นร้อยละ 36.82 21.00 2.6 2.97 2.57 และ 2.54 ของพื้นที่เก็บเกี่ยวทั้งหมดในปี 2536/37

จากการศึกษาของหน่วยวิจัยธุรกิจเกษตร คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ถึงพฤติกรรมในการเพาะปลูกข้าวโพดฝักอ่อนของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม ราชบุรี เชียงใหม่และลำพูนพบว่าในการเพาะปลูกข้าวโพดฝักอ่อนแต่ละรุ่นจะใช้เวลาประมาณ 54 วัน (หน่วยวิจัยธุรกิจเกษตร, 2539) ซึ่งหมายความว่าใน 1 ปี เกษตรกรสามารถเพาะปลูกข้าวโพดฝักอ่อนได้ถึง 5 รุ่น โดยเวลาที่เหลือคือเวลาที่ใช้พักดิน แต่กลับพบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่คือ ร้อยละ 71 จะปลูกข้าวโพดฝักอ่อนประมาณ 3 รุ่นต่อปีเท่านั้น และร้อยละ 24 ของเกษตรกรดังกล่าว จะปลูกเพียง 1-2 รุ่นต่อปี มีเพียงร้อยละ 5 เท่านั้นที่ปลูก 5 รุ่นต่อปี ซึ่งยังพบอีกว่าเกษตรกรส่วนใหญ่จะใช้พื้นที่ประมาณ 3-5 ไร่/ครัวเรือนในการปลูกข้าวโพดฝักอ่อนซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 54 ของพื้นที่เพาะปลูกทั้งหมดต่อครัวเรือน โดยพื้นที่เพาะปลูกที่เหลือหรือพื้นที่ที่ว่างจากการเพาะปลูกข้าวโพดฝักอ่อน จะใช้เพาะปลูกพืชผักสวนครัวเป็นส่วนใหญ่ เช่น กระเจี๊ยบ หอมแดง โหระพา มะเขือและผักชี เป็นต้น นอกจากนี้ยังพบอีกว่าเกษตรกรตัวอย่างดังกล่าวส่วนใหญ่ปลูกข้าวโพดฝักอ่อนมาเป็นเวลานานไม่ต่ำกว่า 5 ปี โดยเฉพาะอย่างยิ่งเกษตรกรในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่ แต่พื้นที่เพาะปลูกต่อครัวเรือนไม่ค่อยเปลี่ยนแปลงมากนัก ดังนั้นการเพิ่มขึ้นของผลผลิตข้าวโพดฝักอ่อนในแต่ละจังหวัด จึงเนื่องมาจากการเพิ่มขึ้นของเกษตรกรที่หันมาปลูกข้าวโพดฝักอ่อนนั่นเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งเกษตรกรในจังหวัดทางภาคตะวันตก เช่น กาญจนบุรีและราชบุรี เป็นต้น เหตุผลของการเพิ่มขึ้นของจำนวนเกษตรกรที่ปลูกข้าวโพดฝักอ่อนในจังหวัดทางภาคตะวันตกนั้น ไม่ใช่ราคาที่เกษตรกรได้รับ เพราะไม่ว่าจะเป็นราคาข้าวโพดฝักอ่อนทั้งเปลือก หรือปอกเปลือกมีการเคลื่อนไหวขึ้นลงในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา (ตารางที่ 7.3) แต่เหตุผลสำคัญที่ทำให้จำนวนเกษตรกรที่ปลูกข้าวโพดฝักอ่อนมีมากขึ้น คือ เกษตรกรเหล่านั้นมีอาชีพเลี้ยงโคนมควบคู่ไปกับการปลูกข้าวโพดฝักอ่อนโดยจะนำต้นข้าวโพดที่เก็บเกี่ยวแล้วไปเลี้ยง ซึ่งจากการศึกษาของหน่วยวิจัยธุรกิจเกษตร พบว่าร้อยละ 44 และ 57 ของเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม และราชบุรีที่ปลูกข้าวโพดฝักอ่อนมีรายได้หลักจากการปลูกข้าวโพดฝักอ่อน และร้อยละ 26 และ 25 มีรายได้จากการเลี้ยงโคนม ตามลำดับ

ตารางที่ 7.2 พื้นที่เก็บเกี่ยวของข้าวโพดฝักอ่อน รายภาค ปี 2526/27-2537/38

ปี	พื้นที่เก็บเกี่ยว (ไร่)						
	เหนือ	ตะวันออก เฉียงเหนือ	กลาง	ตะวันออก	ตะวันตก	ใต้	รวม
2526/27	10,762	7,046	4,466	2,058	19,273	394	43,999
2527/28	14,998	4,689	1,176	561	14,677	3,630	39,731
2528/29	16,136	9,028	1,710	1,451	14,724	1,055	44,104
2529/30	13,786	16,287	1,998	2,679	18,211	1,899	54,860
2530/31	15,267	13,419	404	319	28,847	118	58,374
2531/32	23,006	15,784	825	1,026	40,593	49	81,283
2532/33	33,344	37,985	2,331	1,960	75,035	-	150,655
2533/34	27,722	13,544	1,389	1,490	83,506	3,910	131,561
2534/35	35,631	18,717	4,481	983	90,991	2,552	153,355
2535/36	28,994	16,217	16,000	849	100,204	4,007	151,871
2536/37	21,520	15,978	1,066	1,003	93,335	1,440	134,342
2537/38	28,243	11,475	806	929	90,491	1,550	133,494

ที่มา : สถิติพืชผักรายจังหวัด ปี 2526/37-2537/38 กรมส่งเสริมการเกษตร

ตารางที่ 7.3 ราคาข้าวโพดฝักอ่อนที่เกษตรกรขายได้ ราคาขายส่งข้าวโพดฝักอ่อน
ตลาดกรุงเทพฯ ปี 2530-2537

หน่วย : บาท/กก.

ปี	ราคาที่เกษตรกรขายได้ ^{1/}		ราคาขายส่ง ตลาดกรุงเทพฯ ^{2/}
	ทั้งเปลือก	ปอกเปลือกไว้ข้าว	
2530	N.A.	N.A.	19.74
2531	3.48	17.51	21.16
2532	2.81	N.A.	19.34
2533	2.72	N.A.	20.40
2534	3.03	16.47	20.81
2535	2.43	12.53	20.30
2536	3.00	18.43	20.24
2537	3.09	19.22	20.12

หมายเหตุ : N.A. ไม่มีข้อมูล

ที่มา : 1/ สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

2/ กองระดับราคา กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

7.1.2 ต้นทุนการปลูกข้าวโพดฝักอ่อนและรายได้ที่เกษตรกรได้รับ

การเพิ่มขึ้นของจำนวนเกษตรกรที่ปลูกข้าวโพดฝักอ่อนโดยเฉพาะจังหวัดในภาคตะวันตก เช่น ราชบุรี นั้น ส่วนหนึ่งเนื่องมาจากรายได้ที่ได้รับการเพาะปลูกข้าวโพดฝักอ่อนอยู่ในระดับที่สูงมาก กล่าวคือรายรับรวมจากการเพาะปลูกข้าวโพดฝักอ่อนในแต่ละรุ่นในช่วงประมาณ 3,600 - 3,900 บาท/ไร่ แบ่งเป็นรายได้จากการขายข้าวโพดฝักอ่อนประมาณร้อยละ 88-90 ของรายได้รวมที่เหลือร้อยละ 10-12 เป็นรายได้จากการขายต้นข้าวโพดฝักอ่อนที่เก็บเกี่ยวฝักแล้ว (ตารางที่ 7.4) ซึ่งเฉลี่ยคิดเป็นกำไรสุทธิพบว่าจะอยู่ในช่วงประมาณ 1,200 - 1,600 บาท/ไร่ หรือคิดเป็นร้อยละ 50 ของต้นทุนการผลิตรวมทั้งหมด

ในรายการต้นทุนพบว่า ค่าแรงงานคิดเป็นประมาณร้อยละ 56 ของต้นทุนทั้งหมดต่อไร่ (ตารางที่ 7.5) โดยเป็นการใช้แรงงานของครัวเรือนคิดเป็นประมาณร้อยละ 70-75 ของค่าแรงงานทั้งหมด ซึ่งการใช้แรงงานของครัวเรือนเป็นหลักนี้เองที่เป็นสาเหตุหลักที่ทำให้เกษตรกรสามารถเพิ่มรายได้จากการเพาะปลูกข้าวโพดฝักอ่อนได้ด้วยการเพิ่มจำนวนครั้งในการเพาะปลูก ซึ่งจากการศึกษาของทั้ง มาอะสิริ และคณะ และหน่วยวิจัยธุรกิจเกษตรได้ผลสรุปตรงกันว่าเกษตรกรส่วนใหญ่จะปลูกข้าวโพดฝักอ่อน 3-4 ครั้งต่อปี

ถึงแม้ว่าจากการศึกษาข้างต้น พบว่ารายได้จากการเพาะปลูกข้าวโพดฝักอ่อนจะอยู่ในระดับที่ดีมาก แต่ปัจจัยตัวหนึ่งที่สำคัญที่กำหนดรายได้ดังกล่าวคือ ราคาของข้าวโพดฝักอ่อนที่เกษตรกรได้รับ ซึ่งพบว่าในช่วงเวลาที่ผ่านมาราคาข้าวโพดฝักอ่อนที่เกษตรกรได้รับทั้งในรูปทั้งเปลือกและปอกเปลือกและราคาขายส่งที่ตลาดกรุงเทพฯ มีการเคลื่อนไหวขึ้นลงอยู่ตลอดเวลา (ตารางที่ 7.3) ซึ่งการเคลื่อนไหวขึ้นลงของราคาดังกล่าวอาจเป็นสาเหตุหนึ่งของการที่เกษตรกรไม่เปลี่ยนแปลงพื้นที่เพาะปลูกมากนัก

7.1.3 การจำหน่ายผลผลิตข้าวโพดฝักอ่อนของเกษตรกร

สำหรับปีการเพาะปลูก 2538 พบว่าผลผลิตข้าวโพดฝักอ่อนจะถูกนำไปจำหน่ายทั้งตลาดภายในประเทศและส่งออก โดยข้าวโพดฝักอ่อนที่จำหน่ายในประเทศนั้นคิดเป็นร้อยละ 53 ของผลผลิตทั้งหมด ซึ่งร้อยละ 52 เป็นการบริโภคในรูปข้าวโพดฝักอ่อนสด ส่วนร้อยละ 1 นั้น เป็นการบริโภคข้าวโพดฝักอ่อนในรูปข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋อง (ภาพที่ 7.1) ผลผลิตข้าวโพดฝักอ่อนที่เหลืออีกร้อยละ 48 ถูกนำไปแปรรูปใน 2 ลักษณะ คือ สดแช่แข็งและบรรจุกระป๋อง ซึ่งประมาณร้อยละ 47 เป็นข้าวโพดฝักอ่อนแปรรูปส่งออก

ตารางที่ 7.4 สรุปต้นทุนและรายได้ของการผลิตข้าวโพดฝักอ่อนรุ่นที่ 1,2 และ 3
ของเกษตรกรตัวอย่างจังหวัดราชบุรี ปีเพาะปลูก 2537/38

หน่วย : บาท/ไร่

รายการ	รุ่นที่ 1	รุ่นที่ 2	รุ่นที่ 3
1. ต้นทุนผันแปรต่อไร่	2,153.37	2,150.89	2,022.83
2. ต้นทุนคงที่ต่อไร่	258.49	262.40	262.40
3. ต้นทุนรวมต่อไร่	2,411.86	2,413.29	2,285.23
4. รายได้จากการขายข้าวโพด ฝักอ่อนต่อไร่	3,213.79	3,233.80	3,514.34
5. รายได้จากการขายต้นข้าวโพด ต่อไร่	392.23	415.19	387.21
6. รวมรายได้ต่อไร่	3,606.02	3,648.99	3,901.55
7. กำไรสุทธิต่อไร่	1,194.16	1,235.70	1,616.32

หมายเหตุ : 1. ต้นทุนผันแปรประกอบด้วย ค่าปัจจัยการผลิต ค่าแรงงาน ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ
เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าดอกเบี้ย เป็นต้น

2. ต้นทุนคงที่ ประกอบด้วย ค่าเช่าที่ดิน ค่าเสื่อมราคา เป็นต้น

ที่มา : มามะศิริ และคณะ, การผลิตและต้นทุนการผลิตข้าวโพดฝักอ่อน จังหวัด
ราชบุรี ปีเพาะปลูก 2537/38.

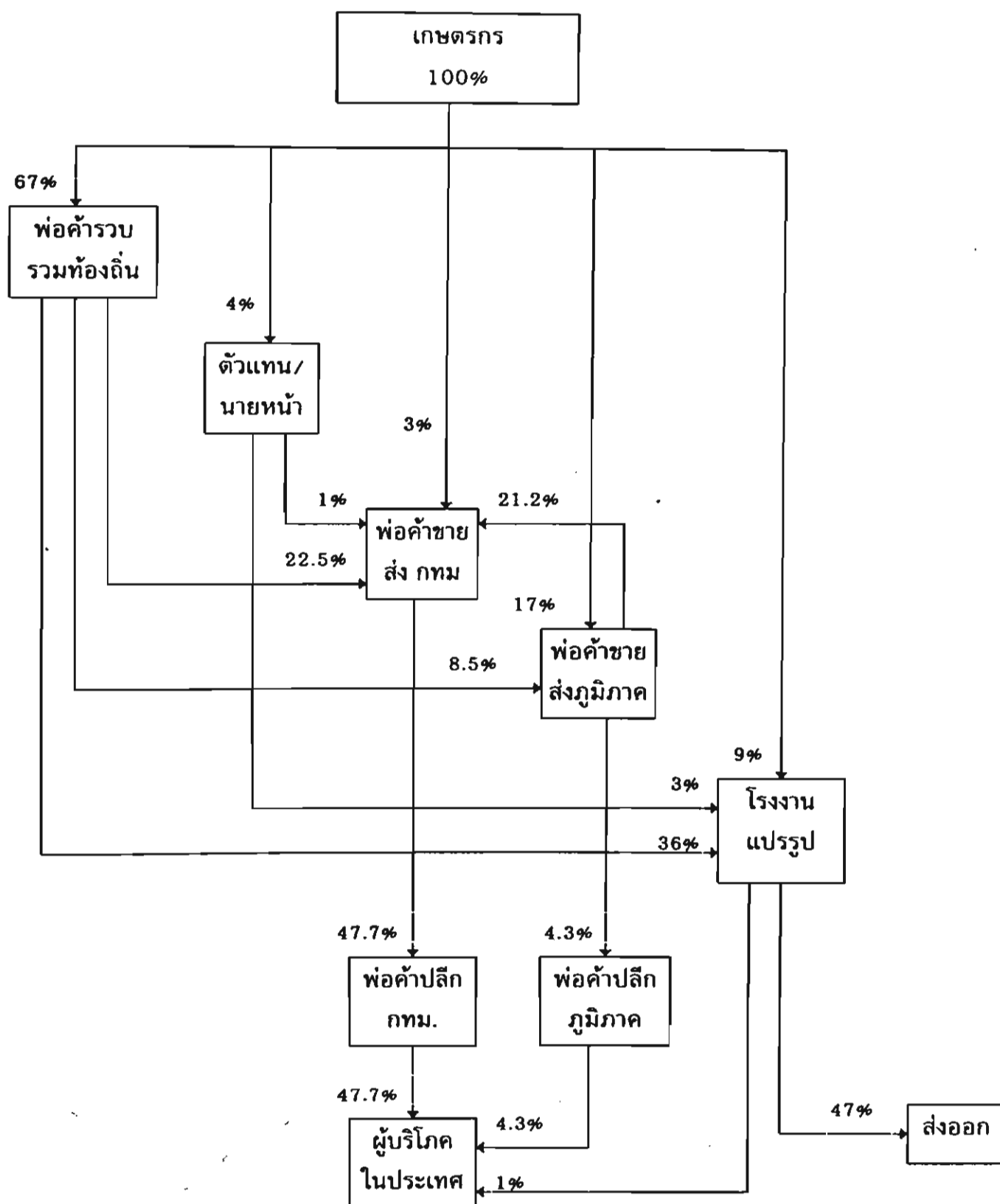
ตารางที่ 7.5 ต้นทุนการผลิตข้าวโพดฝักอ่อนรุ่นที่ 1,2 และ 3 ของเกษตรกร
จังหวัดราชบุรี ปีเพาะปลูก 2537/38

หน่วย : บาท/ไร่

รายการ	รุ่นที่ 1	รุ่นที่ 2	รุ่นที่ 3
1. ค่าแรงงานปลูก (เตรียมดิน ปลูก ถอน ดายหญ้า ใส่ปุ๋ย รดน้ำ ปักยอดเกสร ชิด สารเคมี เก็บเกี่ยว)	1,352.56 (55.67)	1,364.05 (56.60)	1,280.74 (56.04)
2. ค่าปัจจัยการผลิต (ค่าเมล็ดพันธุ์ ปุ๋ยเคมี ปุ๋ยคอก สารเคมี)	651.67 (27.02)	663.88 (27.51)	662.64 (29.00)
3. ค่าใช้จ่ายคงที่ (ค่าเช่าที่ดิน แรงงานประจำ ค่าเสื่อมราคาเครื่องมือ อุปกรณ์ การเกษตร)	258.49 (10.73)	262.40 (10.89)	262.40 (11.48)
4. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ (ไฟฟ้า น้ำ ซ่อมอุปกรณ์ ค่าเสีย โอกาสเงินทุน)	161.14 (6.68)	122.96 (5.10)	79.45 (3.48)
รวมต้นทุนทั้งหมดต่อไร่	2,411.86 (100.00)	2,413.29 (100.00)	2,285.23 (100.00)

หมายเหตุ ข ตัวเลขในวงเล็บคือร้อยละ

ที่มา : มามะศิริ และคณะ, การผลิตและต้นทุนการผลิตข้าวโพดฝักอ่อน จังหวัด
ราชบุรี ปีเพาะปลูก 2537/38.



ภาพที่ 7.1 วิธีการตลาดข้าวโพดฝักอ่อน ปีเพาะปลูก 2538

ที่มา : หน่วยวิจัยธุรกิจการเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2539

7.1.4 การแปรรูปข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋องและต้นทุนการแปรรูป

การแปรรูปข้าวโพดฝักอ่อนจะมีอยู่ 2 ลักษณะ คือ การแปรรูปเพื่อบริโภคสดและการแปรรูปเพื่อผลิตเป็นข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋อง โดยการแปรรูปลักษณะแรกนั้นจะทำการปอกเปลือกแต่ไม่ตัดหัว โดยจะเหลือเปลือกไว้ที่หัว (หัวเขียว) ทั้งนี้ข้าวโพดปอกเปลือกหัวเขียวน้ำหนัก 1 กิโลกรัม ต้องใช้ข้าวโพดทั้งเปลือกน้ำหนักโดยประมาณ 5 กิโลกรัม สำหรับการแปรรูปลักษณะหลังนั้น โรงงานแปรรูปข้าวโพดฝักอ่อนนิยมซื้อข้าวโพดจากพ่อค้าที่รวบรวมท้องถิ่น (ภาพที่ 7.1) ทั้งนี้เพราะพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นจะซื้อข้าวโพดจากเกษตรกรในรูปข้าวโพดทั้งเปลือก จากนั้นพ่อค้าท้องถิ่นจะจ้างแรงงานทำการปอกเปลือกและตัดหัว ซึ่งข้าวโพดปอกเปลือกตัดหัวน้ำหนัก 1 กิโลกรัมจะต้องใช้ข้าวโพดทั้งเปลือกน้ำหนักประมาณ 7 กิโลกรัม โดยราคาข้าวโพดปอกเปลือกตัดหัวจะสูงกว่าราคาข้าวโพดทั้งเปลือกประมาณ 10 เท่าในปี 2538 (จากการสอบถามพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นพบว่าราคาข้าวโพดทั้งเปลือกในปี 2538 จะอยู่ในช่วง 2.50 - 3.50 บาท/กิโลกรัม ในขณะที่ราคาข้าวโพดตัดหัวจะอยู่ในช่วง 20 - 26 บาท/กิโลกรัม รวมค่าปอกเปลือก 2 บาท/กิโลกรัม) แต่โรงงานแปรรูปจะผลิตข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋องในปริมาณที่มากกว่าข้าวโพดสดไว้แช่แข็งมาก คือ ประมาณร้อยละ 95 ของการผลิตข้าวโพดฝักอ่อนแปรรูปทั้งหมดที่ส่งออก

โรงงานแปรรูปข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋องมีทั้งโรงงานขนาดเล็ก ซึ่งรับจ้างผลิตให้กับผู้ส่งออกบางราย ไปจนถึงโรงงานขนาดใหญ่ที่ผลิตฝักและผลไม้อื่น ๆ แปรรูปควบคู่ไปด้วย โดยข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋องไม่ใช่ผลิตภัณฑ์หลักของโรงงานเหล่านั้น ซึ่งจากการศึกษาของอภิสิทธิ์ และคณะ พบว่าสำหรับโรงงานขนาดใหญ่แล้วปริมาณการผลิตข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋องจะไม่เกินร้อยละ 20 ของการผลิตฝักและผลไม้แปรรูปทั้งหมดของโรงงาน

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโรงงานแปรรูปถึงคุณภาพของข้าวโพดฝักอ่อนที่ใช้ผลิตข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋อง พบว่าข้าวโพดฝักอ่อนที่ใช้ผลิตข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋องจะแบ่งเป็น 3 เกรด คือ

ขนาดใหญ่ (Large = L)	มีความยาวฝัก 11-13 ซม.
ขนาดกลาง (Medium = M)	มีความยาวฝัก 9-11 ซม.
ขนาดเล็ก (Small = S)	มีความยาวฝัก 7-9 ซม.

โดยขนาดเล็กเป็นขนาดที่ตลาดนิยมมากที่สุด นอกจากจะให้ความยาวเป็นตัวแทนหนึ่งในการกำหนดมาตรฐานของข้าวโพดฝักอ่อนที่จะใช้ผลิตเป็นข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋องแล้ว มาตรฐานของข้าวโพดฝักอ่อนที่โรงงานแปรรูปต้องการยังต้องประกอบด้วย ความสดของฝัก ไม่มีโรคหรือแมลงเจาะ ไม่แก่เกินไป ไม่มีรอยมีดหรือรอยดำ ไม่ติดเส้นไหม และไม่ฉ่ำน้ำ

ระดับราคาที่โรงงานแปรรูปรับซื้อข้าวโพดฝักอ่อนตัดชั่วนั้น จะอิงราคาส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องและอุปทานของข้าวโพดฝักอ่อนสดเป็นสำคัญ ซึ่งโรงงานแปรรูปจะหักต้นทุนการตลาดและคุณภาพของข้าวโพดฝักอ่อนตัดชัวก่อนกำหนดราคารับซื้อข้าวโพดฝักอ่อนสดตัดชั่ว

ขนาดบรรจุของข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋องที่โรงงานแปรรูปผลิตจะมีอยู่ 3 ขนาด คือ 108 20 และ 15 ออนซ์ โดยน้ำหนักสุทธิข้าวโพดฝักอ่อนในแต่ละขนาดข้างต้น คือ 1,500 270 และ 210 กรัมตามลำดับซึ่งขนาดบรรจุ 108 ออนซ์ เป็นขนาดบรรจุที่ผลิตเป็นส่วนใหญ่

ต้นทุนการผลิตข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋องขนาดบรรจุ 108 ออนซ์ จำนวน 1 หีบ (6 กระป๋อง) ในปี 2539 นั้นพบว่าเป็นค่าข้าวโพดฝักอ่อนร้อยละ 61.17 ของต้นทุนการผลิตมันแปรที่เหลือเป็นค่าบรรจุภัณฑ์ แรงงาน วัตถุดิบส่วนผสม พลังงาน/น้ำ และค่าขนส่ง คิดเป็นร้อยละ 18.54 15.45 3.09 1.08 และ 0.67 ของต้นทุนการผลิต (ตารางที่ 7.6) โดยราคาจำหน่ายให้ผู้นำเข้าในปีนั้นเท่ากับ 350 บาท/หีบ ดังนั้นคิดเป็นกำไรเหลือต้นทุนมันแปรต่อหีบเท่ากับ 26.30 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 8.12 ของต้นทุนการผลิตมันแปร ซึ่งพบว่าอยู่ในระดับที่ไม่สูงมากนัก

7.1.5 การส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนแปรรูป

ข้าวโพดฝักอ่อนแปรรูปที่ส่งออกจะอยู่ใน 2 ลักษณะ คือข้าวโพดฝักอ่อนสดแช่แข็งซึ่งบรรจุอยู่ในถาดโฟมขนาดบรรจุ 80 125 200 และ 500 กรัม โดยเวลาจำหน่ายจะนำบรรจุลงกล่องกระดาษและใส่สารรักษาความเย็นในกล่องด้วย ส่วนข้าวโพดฝักอ่อนแปรรูปอีกลักษณะที่ส่งออก คือ ข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋อง ซึ่งในระยะเวลาที่ผ่านมา ข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋องจะเป็นประมาณร้อยละ 95 ของการส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนแปรรูปของประเทศไทย

ปริมาณการส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋องของประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น จาก 11,317 ตันในปี 2529 เป็น 53,090 ตันในปี 2538 (ตารางที่ 7.7) อย่างไรก็ตามในช่วงเวลาดังกล่าว ปริมาณการส่งออกได้มีการเคลื่อนไหวขึ้นลงเหมือนกัน ซึ่งสาเหตุของการเคลื่อนไหวขึ้นลงดังกล่าว ส่วนหนึ่งมาจากการขึ้นลงของปริมาณผลผลิตข้าวโพดฝักอ่อน ซึ่งจากการวิเคราะห์ข้างต้นพบว่า ปริมาณการเปลี่ยนแปลงของปริมาณผลผลิตข้าวโพดฝักอ่อนนั้นเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงในพื้นที่เก็บเกี่ยวเป็นสำคัญ

ประเทศที่เป็นลูกค้าสำคัญของข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋องของไทยในปัจจุบันคือ สหรัฐอเมริกา โดยปริมาณการส่งออกไปยังตลาดนี้คิดเป็นร้อยละ 38.4 ของการส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋องในปี 2538 (ตารางที่ 7.8) รองลงมาได้แก่ เยอรมัน ญี่ปุ่น แคนาดาและออสเตรเลีย

ในขณะที่ทั้งปริมาณการส่งออกและมูลค่าการส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋องของไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นนั้น ราคาส่งออกกลับมีแนวโน้มลดลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งตั้งแต่ปี 2534 เป็นต้นมา (ตารางที่ 7.7) จากการสอบถามผู้ประกอบการถึงสาเหตุของการลดลงของราคาส่งออกดัง

ตารางที่ 7.6 โครงสร้างต้นทุนการผลิตข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋องขนาดบรรจุ
1.5 ก.ก. จำนวน 1 หีบ (6 กระป๋อง) ปี 2539

รายการต้นทุน	บาท/หีบ	ร้อยละ
ค่าข้าวโพดฝักอ่อน	198.00	61.17
ค่าบรรจุภัณฑ์	60.00	18.54
ค่าแรงงาน	50.00	15.45
ค่าวัตถุดิบส่วนผสม	10.00	3.09
ค่าพลังงานน้ำ	3.50	1.08
ค่าขนส่ง	2.20	0.67
รวม	323.70	100.00
ราคาจำหน่ายให้ผู้นำเข้า	350.00	100.00
กำไรต่อหีบ	26.30	คิดเป็นร้อยละ 8.12 ของ ต้นทุนการผลิต

ที่มา : หน่วยวิจัยธุรกิจการเกษตร, 2539

ตารางที่ 7.7 ปริมาณการส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋อง ปี 2529-2538

ปี	ปริมาณส่งออก (ตัน)	มูลค่าส่งออก (1,000 บาท)	ราคาส่งออก (บาท/ตัน)
2529	11,317	230,629	2,037
2530	17,219	334,861	1,945
2531	23,396	451,327	1,929
2532	33,323	710,918	2,133
2533	26,777	536,130	2,002
2534	41,145	961,491	2,337
2535	36,766	826,175	2,247
2536	34,557	756,203	2,188
2537	46,187	963,731	2,086
2538	53,090	1,071,257	2,018

ที่มา : กรมศุลกากร

ตารางที่ 7.8 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องของไทยไปยัง
ประเทศคู่ค้าที่สำคัญ ปี 2535-2539

ปริมาณ : ตัน

(มูลค่า) : พันบาท

ประเทศ	ปริมาณและมูลค่าส่งออก				
	2535	2536	2537	2538	2539 (มค.-มิย.)
ออสเตรเลีย	2,592 (54,204)	2,464 (47,597)	2,845 (54,618)	3,092 (63,122)	1,481 (30,470)
แคนาดา	2,779 (53,981)	2,497 (48,822)	3,367 (64,618)	3,515 (67,354)	1,237 (25,785)
เยอรมัน	3,140 (67,318)	2,779 (55,144)	4,197 (82,785)	5,002 (97,140)	1,776 (36,423)
ฮ่องกง	1,725 (37,761)	1,235 (25,166)	1,315 (26,888)	1,438 (26,009)	774 (16,451)
ญี่ปุ่น	3,703 (109,967)	3,338 (105,789)	3,899 (125,909)	4,720 (143,682)	1,859 (56,788)
สิงคโปร์	1,210 (25,104)	943 (18,508)	2,220 (24,315)	1,250 (24,941)	806 (16,861)
สหรัฐอเมริกา	13,530 (293,290)	14,310 (299,006)	17,801 (353,886)	20,366 (349,869)	10,276 (209,246)
สหราชอาณาจักร	1,283 (31,078)	1,170 (26,700)	1,439 (34,047)	2,038 (46,556)	967 (23,490)
อื่น ๆ	6,804 (153,472)	5,821 (129,471)	9,104 (196,665)	11,669 (252,584)	6,037 (136,603)
รวม	36,766 (826,175)	34,557 (756,203)	46,187 (963,731)	53,090 (1,071,257)	25,213 (552,117)

ที่มา : กรมศุลกากร

กล่าวพบว่า มีโรงงานแปรรูปขนาดย่อมเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก พร้อมกับมีบริษัทส่งออกรายย่อยเกิดขึ้นมากด้วยเช่นกัน จึงทำให้เกิดการแข่งขันในการส่งออกค่อนข้างสูง จึงทำให้เกิดการตัดราคาส่งออกกันเกิดขึ้น แต่ในขณะเดียวกันการแข่งขันกันเองของโรงงานขนาดย่อมก็เกิดขึ้นมากเช่นกัน ดังนั้นจึงเกิดการแข่งกันซื้อวัตถุดิบคือข้าวโพดฝักอ่อนสด ซึ่งทำให้ราคาที่เกษตรกรได้รับไม่มีแนวโน้มที่ลดลงเหมือนราคาส่งออก ปัญหาการตัดราคาส่งออกดังกล่าวจะเป็นอันตรายต่อการส่งออกในอนาคต ทั้งนี้เพราะผู้ส่งออกรายย่อยดังกล่าวจะให้ความสนใจน้อยลงกับการควบคุมคุณภาพของข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋อง ซึ่งทำให้โรงงานแปรรูปขนาดใหญ่ที่เข้มงวดเรื่องคุณภาพพลอยได้รับผลกระทบไปด้วย

7.1.6 ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความสามารถในการส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋องของประเทศไทย

จากการศึกษาข้างต้นพอสรุปได้ว่าปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความสามารถในการส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋องของประเทศไทย ได้ดังนี้คือ

1) ปริมาณผลผลิตข้าวโพดฝักอ่อน

ปริมาณผลผลิตข้าวโพดฝักอ่อนมีการเปลี่ยนแปลงในช่วงระยะเวลาที่ศึกษา การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวปรากฏในภาคเหนือ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือมากกว่าภาคตะวันตก ที่เป็นเช่นนั้นเนื่องจากเกษตรกรส่วนใหญ่ในภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือจะปลูกข้าวโพดฝักอ่อนเพียงปีละ 1-2 ครั้งเท่านั้น ในขณะที่เกษตรกรภาคตะวันตกจะปลูกปีละ 3-4 ครั้ง ซึ่งแรงจูงใจให้เกษตรกรในภาคตะวันตกปลูกข้าวโพดฝักอ่อนจำนวนครั้งมากกว่าเกษตรกรในภาคอื่นนั้นคือเกษตรกรในภาคตะวันตกจะใช้ผลผลิตต้นข้าวโพดฝักอ่อนที่เก็บเกี่ยวแล้วไปเลี้ยงโคนมของตน ซึ่งจากการศึกษาพบว่าเกษตรกรในภาคตะวันตกประมาณร้อยละ 25 มีรายได้รองจากการเลี้ยงโคนม ในขณะที่เกษตรกรในภาคเหนือจะมีรายได้จากอาชีพรองจากพืชผักสวนครัว

ดังนั้นทางหนึ่งที่จะช่วยการแก้ปัญหาในเรื่องความไม่แน่นอนของผลผลิตข้าวโพดฝักอ่อน คือ การส่งเสริมให้มีการปลูกข้าวโพดฝักอ่อนในพื้นที่ที่มีการส่งเสริมให้เกษตรกรเลี้ยงโคนม ซึ่งเท่ากับว่าเกษตรกรดังกล่าวจำเป็นต้องเพิ่มจำนวนครั้งในการเลี้ยงข้าวโพดฝักอ่อนโดยอัตโนมัติ อย่างไรก็ตามยังมีตัวแปรอีกหลายตัวที่ต้องนำมาพิจารณาประกอบในการส่งเสริมการปลูกข้าวโพดฝักอ่อน เช่น ต้องเป็นพื้นที่ในเขตชลประทานเนื่องจากข้าวโพดฝักอ่อนต้องการน้ำมาก ควรเป็นพื้นที่มีโรงงานแปรรูปฝักและผลไม้มักระป๋องอยู่แล้ว เพราะจะได้ไม่ต้องเสียค่าขนส่งสูง เป็นต้น

2) ปัญหาการตัดราคาส่งออก

ปัญหานี้ก่อให้เกิดผลกระทบเป็นลูกโซ่ไปเรื่อย ๆ กล่าวคือ ปัญหานี้เริ่มต้นจากการแข่งขันกันอย่างมากของผู้ส่งออกรายย่อย จนทำให้เกิดการละเลยเรื่องคุณภาพของข้าวโพด

ฝักอ่อนบรรจุกระป๋องส่งออก ซึ่งต่อมาผู้นำเข้าจะใช้เป็นข้ออ้างในการกีดกันการค้ารับซื้อว่าคุณภาพไม่ตรงตามที่ต้องการ แต่เนื่องจากจำนวนผู้ส่งออกมีมาก ปัญหาเรื่องการตัดราคาและการควบคุมคุณภาพก็ไม่สามารถจะแก้ไขได้

การแก้ปัญหาคัดราคานี้คงต้องเริ่มกันอย่างจริงจัง เพื่ออนาคตของการส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋องในระยะยาว แต่การตัดราคาอาจจะไม่ก่อให้เกิดปัญหาถ้ามีการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ควบคู่ไปด้วย ดังนั้นเพื่อเป็นการตัดวงจรของปัญหาจึงควรเริ่มที่การหันมาควบคุมคุณภาพของข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋องส่งออก ซึ่งในปัจจุบันนี้ยังขาดเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพที่เหมาะสม

3) คุณภาพของข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องส่งออก

เนื่องจากโครงสร้างผู้ผลิตข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องนั้นประกอบด้วยผู้ผลิตรายย่อยจำนวนมาก ดังนั้นตลาดจึงเป็นของผู้ซื้อ ซึ่งจะมีอำนาจในการกำหนดราคาซื้อข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องจากไทย ดังนั้นถ้าผู้ผลิตต้องการสินค้าราคาถูก ผู้ผลิตไทยก็จะลดคุณภาพของข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องที่ผลิตโดยอัตโนมัติ นอกจากนี้ผู้ผลิตจะให้ความสำคัญน้อยกับการควบคุมคุณภาพของข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องที่ผลิต เนื่องจากการผลิตข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องเป็นเพียงการผลิตทดแทนผลิตภัณฑ์หลักของโรงงานในยามที่โรงงานขาดแคลนวัตถุดิบสำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์หลักเท่านั้น

7.2 หน่อไม้ฝรั่ง

หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชผักอีกชนิดหนึ่งที่โรงงานผลิตผลไม้กระป๋องได้พยายามนำมาเป็นสินค้าเสริมในขบวนการผลิตของสินค้าหลัก เพื่อให้ขบวนการผลิตสามารถดำเนินไปได้ทั้งปี

7.2.1 การผลิตหน่อไม้ฝรั่ง

พื้นที่เพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยในช่วงปีเพาะปลูก 2533/34 ถึง 2538/39 พบว่ามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตลอดจาก 14,357 ไร่ในปี 2533/34 มาเป็น 23,900 ไร่ในปี 2536/37 และกรมส่งเสริมการเกษตรตั้งเป้าหมายการผลิตของปี 2538/39 ไว้เท่ากับ 23,600 ไร่ ผลผลิตเป้าหมายเท่ากับ 33,400 ตัน (ตารางที่ 7.9) หรือเป็นการเพิ่มขึ้นในพื้นที่เพาะปลูกเฉลี่ยประมาณร้อยละ 18.8 ต่อปี พื้นที่ให้ผลผลิตแล้วคิดเป็นประมาณร้อยละ 76 ของพื้นที่เพาะปลูก กรมส่งเสริมการเกษตรตั้งเป้าหมายการผลิตโดยการเพิ่มขึ้นในทั้งพื้นที่เพาะปลูกและผลผลิตต่อไร่ แต่เท่าที่ผ่านมา ผลผลิตรวมที่เพิ่มขึ้นนั้น เนื่องจากการเพิ่มขึ้นในพื้นที่เพาะปลูกเป็นหลัก

พื้นที่ที่เป็นแหล่งเพาะปลูกที่สำคัญได้แก่ พื้นที่ในภาคตะวันตก ซึ่งได้แก่พื้นที่ในจังหวัด นครปฐม ราชบุรี กาญจนบุรี และพื้นที่ในจังหวัดในภาคใต้ เช่น จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งจากการสำรวจของกรมส่งเสริมการเกษตรถึงพื้นที่เพาะปลูกรวมของหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในปี

ตารางที่ 7.9 พื้นที่เพาะปลูก พื้นที่ที่ให้ผลผลิตแล้ว ผลผลิตรวม และผลผลิตต่อไร่ ของหน่อไม้ฝรั่ง
ปีเพาะปลูก 2533/34 - 2538/39

ปี	พื้นที่เพาะปลูก (ไร่)	พื้นที่ให้ผลผลิต (ไร่)	ผลผลิตรวม (ตัน)	ผลผลิตต่อไร่ (กก./ไร่)
2533/34	14,357	10,770	11,846	1,100
2534/35	18,845	12,050	12,652	1,050
2535/36	20,650	16,670	17,500	1,050
2536/37	23,900	20,580	22,636	1,100
2537/38 2/	22,000	n.a.	27,500	n.a.
2538/39 2/	23,610	n.a.	33,400	n.a.

หมายเหตุ 1/ คัดจากพื้นที่ให้ผลผลิตแล้ว

2/ เป้าหมายการผลิต

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร เป้าหมายการผลิตสินค้าเกษตรที่สำคัญ 2538/39

2536 พบว่าพื้นที่เพาะปลูกรวมของทั้ง 4 จังหวัดข้างต้น คิดเป็นประมาณร้อยละ 50 ของพื้นที่เพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งทั้งประเทศ

การปลูกหน่อไม้ฝรั่งมีอยู่ 2 ลักษณะคือ แบบหน่อเขียวและหน่อขาว ซึ่งการปลูกให้ได้หน่อเขียวหรือหน่อขาวนั้น ขึ้นอยู่กับลักษณะการนำหน่อไม้ฝรั่งนั้นไปแปรรูป (อรสา , 25437) ดังนี้คือ

1) หน่อเขียว คือหน่อไม้ฝรั่งที่ปล่อยให้หน่อเจริญเติบโตขึ้นมาเหนือดิน โดยจะเก็บเกี่ยวหน่อที่อยู่เหนือดินเพื่อจำหน่ายให้แก่ตลาดบริโภคสด หรือแปรรูปในลักษณะหน่อไม้ฝรั่งสดแช่แข็งส่งออกต่างประเทศ

2) หน่อขาว คือหน่อไม้ฝรั่งที่อยู่ใต้ดินด้วยการพูนดินกลบหน่อไม่ให้ถูกแสงแดด เพราะหากหน่อถูกแสงแดดจะทำให้เปลือกเปลี่ยนเป็นสีเขียวซึ่งไม่เป็นที่ต้องการของโรงงานแปรรูปหน่อไม้ฝรั่งหน่อขาวนี้จะนำไปแปรรูปเป็นหน่อไม้ฝรั่งบรรจุกระป๋อง

เกษตรกรนิยมปลูกเป็นหน่อเขียวมากกว่าหน่อขาว เนื่องจากการปลูกเป็นหน่อขาวนั้นเกษตรกรต้องคอยพูนดินกลบหน่อทุกวันเพื่อไม่ให้หน่อโดนแสงแดด ซึ่งเป็นงานที่ต้องทำทุกวัน และต้องใช้ความพิถีพิถันในการพูนดินไม่ให้แน่นเกินไปด้วย เพราะอาจทำให้หน่อไม่สามารถเจริญเติบโตได้เต็มที่ หรืออาจทำให้ยอดคุดได้ ซึ่งจะทำให้เสียราคา นอกจากนี้ในการเก็บเกี่ยวยังต้องอาศัยความพิถีพิถันมากกว่าการเก็บเกี่ยวหน่อเขียวอีกด้วย เนื่องจากหน่อเขียวสามารถใช้วิธีดึงหน่อออกจากดินได้โดยตรง แต่สำหรับหน่อขาวจะต้องทำการเกลี่ยดินที่กลบหน่อออกก่อนจึงจะเก็บเกี่ยวได้ ซึ่งเกษตรกรนิยมใช้เสียมในการเก็บเกี่ยวหลังจากการเกลี่ยดินออกเรียบร้อยแล้ว

จากการศึกษาของอรสาถึงพื้นที่เพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งแบบหน่อขาวในปี 2536 พบว่าเป็นเพียงประมาณร้อยละ 16.7 ของพื้นที่เพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งทั่วประเทศ แต่แหล่งเพาะปลูกที่สำคัญเป็นคนละแหล่งกับที่กล่าวข้างต้น คือ พื้นที่ในจังหวัดสุพรรณบุรี ชัยนาท และระยอง ทั้งนี้เพราะโรงงานที่ทำการแปรรูปหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องจะตั้งอยู่ที่จังหวัดสุพรรณบุรีและระยอง

เนื่องจากหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องต้องใช้แต่เฉพาะหน่อขาวเท่านั้น ซึ่งเกษตรกรผู้ปลูกต้องคอยดูแลเรื่องการพูนดินกลบหน่อทุกวันเพื่อป้องกันไม่ให้หน่อโดนแสงแดดจนเปลือกหน่อกลายเป็นสีเขียว ไม่เป็นที่ต้องการของโรงงานแปรรูป ดังนั้นเพื่อให้ได้หน่อไม้ฝรั่งหน่อขาวที่โรงงานต้องการ โรงงานจึงต้องมีกลุ่มเกษตรกรที่โรงงานส่งเสริมการปลูกหน่อไม้ฝรั่งหน่อขาว โดยการส่งเสริมดังกล่าวกระทำในรูปสัญญาซื้อ (contract farming) กับเกษตรกร โรงงานจะจัดหาพันธุ์และปัจจัยการผลิต และส่งนักวิชาการส่งเสริมการเกษตรของโรงงานไปคอยให้คำแนะนำทางวิชาการในการปลูก ดูแลรักษา โรค แมลง ตลอดจนการเก็บเกี่ยวและเทคโนโลยีหลังการเก็บเกี่ยว ในการทำสัญญาซื้อขายดังกล่าวจะมีการกำหนดเกรดของหน่อขาว ราคาประกันรับซื้อ ณ จุดรับซื้อ และวิธีการชำระเงินให้แก่เกษตรกร

เกษตรกรที่ได้รับการส่งเสริมนั้นจะใช้พื้นที่เพาะปลูกเพียงครัวเรือนละ 3 - 4 ไร่เท่านั้น ทั้งนี้ตามที่กล่าวข้างต้น คือ การปลูกหน่อไม้ฝรั่งหน่อขาวนั้นต้องใช้แรงงานในการดูแลรักษาทุกวัน ซึ่งการใช้แรงงานครัวเรือนจึงเป็นสิ่งจำเป็นเนื่องจากเป็นกิจวัตรที่ต้องทำทุกวัน นอกจากนี้การเก็บเกี่ยวต้องกระทำในช่วงเช้าเท่านั้น เพราะหลังการเก็บเกี่ยวแล้วจะต้องนำหน่อขาวมาทำความสะอาด แล้วนำผ้าชุบน้ำคลุมไว้ หรือใช้วิธีเอาทรายกลบ เพื่อป้องกันการคลายน้ำและการเกิดเส้นใย (fiber) ซึ่งจะทำให้หน่อเนียว รอให้โรงงานหรือบริษัทตัวแทนมารับซื้อในตอนเย็น พร้อมคัดเกรด ซึ่งจากการสัมภาษณ์โรงงานผลิตหน่อไม้กระป๋องแห่งหนึ่งเรื่องการคัดเกรดหน่อขาว ได้ว่า เกรดหน่อขาวที่รับซื้อแบ่งออกเป็น 6 เกรด (ตารางที่ 7.10) โดยความยาวของหน่อจะอยู่ในช่วง 18 - 20 ซม. แต่ความกว้างของเส้นผ่าศูนย์กลางของหน่อจะต่างกัน นอกจากเกรดของหน่อไม้ฝรั่งหน่อขาวจะพิจารณาจากความยาวและความกว้างของหน่อแล้ว ลักษณะหน่อไม้ฝรั่งหน่อขาวที่โรงงานต้องการยังประกอบด้วยลักษณะต่อไปนี้ คือ

1. หน่อต้องไม่มีสีเขียว หรือมีสีเขียวที่ยอดไม่เกิน 2.50 ซม.
2. หน่อตรง ไม่คดงอ
3. ปลายยอดไม่ปาน

7.2.2 ต้นทุนการผลิตหน่อไม้ฝรั่งหน่อขาว

จากตารางที่ 7.11 พบว่าส่วนประกอบที่สำคัญของโครงสร้างต้นทุนการผลิตหน่อไม้ฝรั่งหน่อขาว คือ ค่าแรงงาน ไม่ว่าจะเป็นแรงงานปลูก ดูแลรักษาและแรงงานเก็บเกี่ยว โดยเฉพาะอย่างยิ่งตั้งแต่ปีที่ 2 ของการปลูกหน่อไม้ฝรั่งขาว 1 ไร่ที่ค่าแรงงานเป็นถึงครึ่งหนึ่ง(ประมาณร้อยละ 50) ของต้นทุนทั้งหมด และค่าปุ๋ยที่เป็นประมาณร้อยละ 9 ในปีแรก แต่ได้เพิ่มขึ้นเป็นประมาณร้อยละ 16 - 22 ของต้นทุนทั้งหมดในปีที่ 2 - 4 ส่วนค่าพันธุ์นั้น จะเสียเพียงปีแรกเท่านั้นซึ่งเป็นพันธุ์ที่ทางโรงงานนำมาให้เพราะพันธุ์ดังกล่าวเป็นที่ต้องการของตลาด สำหรับส่วนประกอบที่สำคัญของโครงสร้างต้นทุนการผลิตหน่อไม้ฝรั่งหน่อเขียว นั้น พบว่า คือค่าแรงงานเช่นกัน ตามด้วยค่าพันธุ์ และค่าปุ๋ย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปีแรกของการเพาะปลูกที่ค่าแรงเป็นถึงประมาณร้อยละ 71 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด แต่หลังจากนั้น สัดส่วนของแรงงานก็ลดลงตลอด และเป็นสัดส่วนในโครงสร้างต้นทุนที่น้อยกว่าของหน่อขาว อย่างไรก็ตาม เมื่อนำสัดส่วนค่าแรงงานดังกล่าวมาคิดเป็นตัวเงินแล้วพบว่า จะมีขนาดพอๆกันทั้งของหน่อขาวและหน่อเขียว ซึ่งหมายความว่า ค่าแรงงานต่อไร่ของการปลูกหน่อไม้ฝรั่งหน่อขาวและหน่อเขียวนั้นจะพอๆกัน สำหรับค่าพันธุ์นั้น การปลูกหน่อเขียวจะมีการปลูกเสริมทุกปีเนื่องจากเป็นพันธุ์ที่เกษตรกรหาเอง ส่วนค่าปุ๋ยนั้นเป็นสัดส่วนในโครงสร้างต้นทุนที่น้อยกว่าของหน่อขาว

เมื่อพิจารณาต้นทุนรวมต่อไร่ของการปลูกหน่อขาวและหน่อเขียว พบว่า ต้นทุนรวมต่อไร่ของการปลูกหน่อขาวนั้นต่ำกว่าต้นทุนรวมต่อไร่ของการปลูกหน่อเขียว โดยต้นทุนรวมต่อไร่ของ

ตารางที่ 7.10 เกรดของหน่อไม้ฝรั่งหน่อขาวที่โรงงานรับซื้อ

เกรด	ความยาวหน่อ (ซ.ม.)	เส้นผ่าศูนย์กลางหน่อ (ม.ม.)
A	18 - 20	มากกว่า 12
B	18 - 20	10 - 12
C	18 - 20	น้อยกว่า 10
A- 1/	18 - 20	มากกว่า 10
B- 1/	18 - 20	10 - 12
C- 1/	18 - 20	น้อยกว่า 10

หมายเหตุ 1/ คือหน่อไม้ฝรั่งที่มีปลายสีเขียวไม่เกิน 2.5 ซ.ม.

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

ตารางที่ 7.11 เปรียบเทียบโครงสร้างต้นทุนการผลิตต่อไร่ ปีเพาะปลูก 2535/36 ของหน่อไม้ฝรั่งหน่อขาวและหน่อเขียว ตั้งแต่อายุ 1 ถึง 4 ปี

โครงสร้างต้นทุนการผลิต	อายุ 1 ปี		อายุ 2 ปี		อายุ 3 ปี		อายุ 4 ปี	
	หน่อขาว	หน่อเขียว	หน่อขาว	หน่อเขียว	หน่อขาว	หน่อเขียว	หน่อขาว	หน่อเขียว
ต้นทุนผันแปร	98.85	96.42	97.56	94.97	97.33	93.79	98.25	93.67
ค่าแรงงาน	34.49	71.18	53.59	34.67	58.06	35.77	55.40	33.04
ค่าพันธุ์	40.65	2.41	0.00	32.21	0.00	28.19	0.00	36.23
ค่าปุ๋ย	8.93	10.47	15.56	9.44	21.53	13.09	20.53	8.30
อินทรีย์วัตถุ + สารกำจัดศัตรูพืช	3.26	1.64	10.80	2.91	6.66	1.85	10.49	2.71
อื่นๆ	14.78	10.72	17.61	15.74	11.08	14.89	10.08	13.39
ต้นทุนคงที่	1.15	3.57	2.44	5.03	2.67	6.21	1.75	6.33
ต้นทุนรวม (ร้อยละ)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
ต้นทุนรวม (บาท/ไร่)	29,518.11	37,190.27	18,374.05	28,738.87	18,278.64	32,834.60	15,817.50	25,552.13
ผลผลิตต่อไร่ (กก./ไร่)	1,195.03	1,201.50	1,206.85	1,552.00	1,251.03	1,497.00	1,833.60	1,356.00
ต้นทุนรวมต่อกิโลกรัม (บาท/กก.)	24.70	30.95	14.57	18.52	14.61	21.93	8.63	18.84
รายได้ทั้งหมดต่อไร่ (บาท/ไร่)	20,977.60	34,242.75	32,226.75	44,232.00	24,943.27	42,664.5	31,283.90	38,646.00
กำไรขาดทุนต่อไร่	(8,540.51)	(2,947.52)	13,852.70	15,493.13	6,664.63	9,829.90	15,466.38	13,093.87

หมายเหตุ : ต้นทุนการผลิตหน่อขาวคือของสุพรรณบุรี

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

การปลูกหน่อขาวจะเป็นประมาณร้อยละ 80 ของต้นทุนการผลิตหน่อเขียวในปีแรก แต่หลังจากนั้นต้นทุนการผลิตต่อไร่ของหน่อขาวจะลดลงเหลือเพียงร้อยละประมาณ 50-60 ของหน่อเขียว

ในขณะที่ต้นทุนต่อไร่ของการปลูกหน่อขาวนั้นต่ำกว่าของหน่อเขียว ผลผลิตต่อไร่โดยเฉลี่ยทั้ง 4 ปีของการปลูกหน่อขาวกลับพอกๆกับของหน่อเขียว คือเป็นประมาณร้อยละ 97 ของผลผลิตต่อไร่ของหน่อเขียวโดยเฉลี่ย ซึ่งทำให้ต้นทุนต่อกิโลกรัมของการปลูกหน่อขาวนั้นต่ำกว่าของหน่อเขียว โดยต้นทุนต่อกิโลกรัมของการปลูกหน่อขาวจะเป็นประมาณร้อยละ 80 ของต้นทุนต่อกิโลกรัมของการปลูกหน่อเขียว แต่ต้นทุนดังกล่าวจะลดลงเป็นลำดับในปีที่ 2-4

7.2.3 ราคาหน่อไม้ฝรั่งหน่อขาวและหน่อเขียว

ราคาหน่อไม้ฝรั่งหน่อเขียวที่เกษตรกรได้รับนั้นแบ่งตามเกรดของหน่อเขียว ซึ่งโดยทั่วไปแบ่งออกเป็น 3 เกรดหลักๆ คือ A B และ C แต่สำหรับหน่อขาวนั้น นอกจากจะแบ่งออกเป็น 3 เกรดหลักๆ เช่นเดียวกับหน่อเขียวแล้ว ยังแบ่งเกรดออกเป็นดอกตูม (AL และ BL) และดอกบาน หรือแบ่งย่อยเป็นเกรด A- B- และ C- (หน่อที่มีปลายยอดเป็นสีเขียวไม่เกิน 2.50 ซม.) ซึ่งแล้วแต่โรงงานแต่ละแห่งจะกำหนด

จากการศึกษาพบว่า ราคาหน่อขาวมีความแปรปรวนของราคาในแต่ละเกรดน้อยกว่าในกรณีของหน่อเขียว นอกจากนี้ค่าพิสัยหรือค่าความแตกต่างของราคาระหว่างเกรดของหน่อขาวนั้นมีน้อยกว่าของหน่อเขียว (ตารางที่ 7.12) ที่เป็นเช่นนี้เนื่องจากว่าราคาของหน่อขาวนั้นเป็นราคาประกันรับซื้อของโรงงาน ในขณะที่ระดับราคาของหน่อเขียวขึ้นอยู่กับภาวะความต้องการของตลาดเป็นสำคัญ อย่างไรก็ตามทั้งราคาหน่อขาวและหน่อเขียวมีแนวโน้มลดลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งราคาของหน่อขาว ทั้งนี้เนื่องจากราคาส่งออกของหน่อไม้ฝรั่งกระป๋อง ซึ่งต้องใช้วัตถุดิบคือหน่อขาวนั้น มีแนวโน้มที่ลดลงอย่างเห็นได้ชัดตั้งแต่ปี 2536 เป็นต้นมา จึงทำให้ราคาที่โรงงานรับซื้อหน่อขาวจากเกษตรกรนั้นลดลงตามไปด้วย ถึงแม้ว่าจะเป็นราคาประกันรับซื้อก็ตาม (ดูรายละเอียดของราคาส่งออกหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องได้ในหัวข้อที่เกี่ยวกับการส่งออก)

และถ้าพิจารณาความแตกต่างของราคาของหน่อขาวและหน่อเขียวเกรดต่อเกรด พบว่า ระดับราคาหน่อเขียวเกรด A นั้นสูงกว่าราคาหน่อขาวเกรด A โดยเฉลี่ย ในขณะที่ระดับราคาเกรด B นั้นใกล้เคียงกัน ส่วนเกรด C นั้นราคาของหน่อขาวสูงกว่า ซึ่งถ้าพิจารณาในภาพรวม ของทุกเกรดรวมกันพอสรุปได้ว่า ระดับราคาโดยเฉลี่ยของหน่อขาวและหน่อเขียวที่เกษตรกรผู้ปลูกได้รับนั้นไม่ค่อยมีความแตกต่างกันมากนัก

ซึ่งเมื่อนำตัวแปร 3 ตัว คือ ระดับราคาของหน่อเขียวและหน่อขาวที่เกษตรกรได้รับ รายได้ต่อไร่ที่เกษตรกรได้รับ ต้นทุนการผลิตต่อไร่ของหน่อเขียวและหน่อขาว มาพิจารณาพร้อมๆกัน ทำให้พอสรุปได้ถึงความแตกต่างของผลตอบแทนต่อไร่ที่เกษตรกรผู้ปลูกหน่อเขียวและหน่อขาวได้รับ

ตารางที่ 7.12 ราคาเฉลี่ยหน่อไม้ฝรั่งหน่อเขียวและหน่อขาวที่เกษตรกรได้รับ

หน่วย : บาท/กก.

หน่อไม้ฝรั่ง	2532/33	2533/34	2535/36	2536/37
หน่อขาว				
เกรด A	28.33 1/	25 2/	25 3/	n.a.
เกรด B	21.39	20	20	n.a.
เกรด C	10.87	10	15	n.a.
หน่อเขียว 4/				
เกรด A	31.17	33.13	25.05	29.04
เกรด B	21.33	20.17	15.11	15.91
เกรด C	7.25	6.39	6.23	6.24

หมายเหตุ สำหรับหน่อขาวนั้นเป็นเกรดเฉลี่ยของหน่อตูมและหน่อบาน

ที่มา : 1/ อภิสิตี และคณะ 2534

2/ สำนักงานเกษตรและสหกรณ์การเกษตร 2536

3/ สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร 2536/37

4/ สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

กล่าวคือ ทั้งการปลูกหน่อขาวและหน่อเขียวในปีแรกจะขาดทุนทั้งคู่ โดยการปลูกหน่อขาวจะขาดทุนมากกว่า(ตารางที่ 7.11) เนื่องจากค่าพันธุ์และเนื่องจากการปลูกในปีแรกกว่าจะให้ผลผลิตต้องกินเวลาไม่น้อยกว่า 7 เดือน แต่กำไรจากการปลูกจะเกิดขึ้นในปีที่ 2-4 ของการปลูก ซึ่งพบว่ากำไรต่อไร่ของการปลูกหน่อขาวนั้นต่ำกว่าของการปลูกหน่อเขียว และถ้าพิจารณาในภาพรวมของการปลูกทั้ง 4 ปี จะได้ว่ากำไรต่อไร่ของการปลูกหน่อขาวเป็นประมาณร้อยละ 77 ของการปลูกหน่อเขียว ซึ่งนี่คงเป็นตัวแปรที่สำคัญที่ทำให้เกษตรกรนิยมปลูกหน่อเขียวมากกว่าหน่อขาว ส่วนตัวแปรที่สำคัญอีกตัวหนึ่งถึงแม้จะเป็นตัวแปรที่มีผลทางอ้อมที่ทำให้การปลูกหน่อขาวไม่เป็นที่นิยมของเกษตรกร คือ การส่งออกหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องของประเทศไทยมีแนวโน้มลดลง กล่าวคือ ในช่วงก่อนปี 2536 ทั้งปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องของประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว เช่นจาก 132.9 ตัน มูลค่า 3.399 ล้านบาทในปี 2531 มาเป็น 1,394.27 ตัน มูลค่า 56.51 ล้านบาทในปี 2535 (ตารางที่ 7.13 และ 7.14) แต่หลังจากนั้น คือตั้งแต่ปี 2536 เป็นต้นมา การส่งออกหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องของประเทศไทยมีแนวโน้มลดลงทั้งปริมาณและมูลค่า โดยในปี 2538 ปริมาณและมูลค่าส่งออกลดลงเหลือเพียง 457.52 ตัน มูลค่า 11.45 ล้านบาท โดยเป็นการลดลงในทุกๆตลาด ไม่ว่าจะเป็นตลาดเนเธอร์แลนด์ เดนมาร์กเยอรมัน หรือประเทศอื่นๆในสหภาพยุโรป เช่น อิตาลี เบลเยียมและฝรั่งเศส เป็นต้น หรือแม้แต่กระทั่งตลาดสหรัฐอเมริกา หรือ ญี่ปุ่น

และเมื่อพิจารณาราคาส่งออกเฉลี่ยของหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องของประเทศไทย พบว่า ในช่วงก่อนปี 2536 ราคาส่งออกเฉลี่ยของหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องของประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น เช่นจาก 25.57 บาท/กิโลกรัมในปี 2531 มาเป็น 40.53 บาท/กิโลกรัมในปี 2535 (ตารางที่ 7.15) แต่หลังจากนั้นราคาดังกล่าวมีแนวโน้มลดลงอย่างเห็นได้ชัด เช่นจาก 34.80 บาท/กิโลกรัมในปี 2536 มาเป็น 30.25 และ 25.03 บาท/กิโลกรัมในปี 2537 และ 2538 ตามลำดับ ซึ่งในช่วงเวลาดังกล่าว ราคานหน่อไม้ฝรั่งสดหน่อขาวที่เกษตรกรได้รับก็มีแนวโน้มลดลงด้วยเช่นเดียวกัน ถึงแม้ว่าราคาส่งออกหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องของประเทศไทยมีแนวโน้มที่ลดลงดังกล่าวแล้ว แต่ระดับราคาส่งออกดังกล่าวก็ยังสูงกว่าราคาส่งออกของประเทศอื่นๆ เช่น สหรัฐอเมริกา เป็นต้น ซึ่งการพิจารณาทำได้โดยการเปรียบเทียบราคาส่งออกหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องของประเทศไทย กับราคานหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องที่ประเทศไทยนำเข้าจากสหรัฐอเมริกา ซึ่งพบว่า ราคานหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องที่ประเทศไทยนำเข้าจากสหรัฐอเมริกา เม็กซิโก และออสเตรเลีย นั้นต่ำกว่าราคาส่งออกหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องของประเทศไทย (ตารางที่ 7.16)

การลดลงของราคาส่งออกหน่อไม้ฝรั่งและราคานหน่อไม้ฝรั่งสดหน่อขาวที่เกษตรกรได้รับนั้น ไม่จูงใจให้มีการผลิตหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องเพื่อส่งออก และไม่จูงใจให้มีการผลิตหน่อไม้ฝรั่งสดหน่อขาวมากนัก และจากการศึกษาของกัญญารัตน์ถึงเสถียรภาพการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องของประเทศไทยในตลาดที่สำคัญเช่น ตลาดเนเธอร์แลนด์และเดนมาร์ก พบว่า ตัวแปรที่สำคัญที่ทำให้เกิดความไม่มีความเสถียรภาพในการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องของประเทศไทยคือ อุปทาน

ตารางที่ 7.13 ปริมาณการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องของประเทศไทย ปี 2531-2538

ประเทศ	ปริมาณส่งออก (ตัน)									
	2531	2532	2533	2534	2535	2536	2537	2538		
ญี่ปุ่น	36	0.18	0.06	8.16	4.39	6.54	-	7.25		
สหรัฐอเมริกา	6	-	-	0.68	68.45	22.60	1.63	3.06		
เยอรมัน	28.55	-	-	186.32	97.78	42.49	70.64	-		
เนเธอร์แลนด์	26.91	147.20	551.12	438.76	673.52	738.74	643.20	256.67		
เดนมาร์ก	-	38.89	106.71	218.06	269.35	304.36	263.16	138.96		
อิตาลี	-	-	17.65	70.7	86.74	87.52	-	-		
เบลเยียม	-	-	-	81.62	16.32	-	3.06	-		
ฝรั่งเศส	-	-	-	7.99	25.55	-	-	17.54		
นอร์เวย์	-	-	-	36.93	2.04	-	-	-		
อิสราเอล	-	-	-	32.45	98.92	-	-	-		
อื่นๆ	35.44	0.03	7.62	34.67	51.21	47.60	18.18	34.04		
รวม	132.9	186.3	667.92	1,116.34	1,394.27	1,249.85	999.87	457.52		

ที่มา : กรมศุลกากร

ตารางที่ 7.14 มูลค่าการส่งออกนอกเหนือไม่พึงกระปองของประเทศไทย ปี 2531 - 2539

ประเทศ	มูลค่าการส่งออก (ล้านบาท)									
	2531	2532	2533	2534	2535	2536	2537	2538		
ญี่ปุ่น	0.37	0.003	0.006	0.49	0.27	0.36	-	0.38		
สหรัฐอเมริกา	0.052	-	-	0.02	2.59	1.21	0.17	0.16		
เยอรมัน	0.64	-	-	6.47	33.71	0.83	1.71	-		
เนเธอร์แลนด์	1.62	6.096	20.97	19.64	5.76	29.59	23.22	6.38		
เดนมาร์ก	-	1.233	2.72	4.51	3.81	6.09	4.58	2.61		
อิตาลี	-	-	0.82	3.27	0.69	3.45	-	-		
เบลเยียม	-	-	-	3.02	1.42	-	0.17	-		
ฝรั่งเศส	-	-	-	0.71	0.11	-	-	0.32		
นอร์เวย์	-	-	-	0.72	4.36	-	-	-		
อิสราเอล	-	-	-	1.72	2.23	-	-	-		
อื่นๆ	0.717	0.001	0.164	1.30	1.56	1.96	0.40	1.60		
รวม	3.399	7.333	24.73	41.87	56.51	43.49	30.25	11.45		

ที่มา : กรมศุลกากร

ตารางที่ 7.15 ราคาส่งออกเฉลี่ยหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องส่งออกของประเทศไทย ปี 2531 - 2538

ปี	ราคาส่งออกเฉลี่ย (บาท/กก.)
2531	25.57
2532	39.36
2533	37.03
2534	37.51
2535	40.53
2536	34.80
2537	30.25
2538	25.03

ที่มา : คำนวณจากตารางที่ 7.14

ของหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องไม่แน่นอน นอกจากนี้ยังพบว่า ประเทศผู้นำเข้ามีปฏิกิริยาต่อการเปลี่ยนแปลงของราคาส่งออกของประเทศไทยอย่างมาก (ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาเป็นแบบยืดหยุ่นมาก)

อย่างไรก็ตาม ปัจจัยที่สำคัญที่ยังทำให้เกษตรกรบางส่วนยังคงปลูกหน่อไม้ฝรั่งหน่อขาวอยู่นั้นอาจกล่าวได้ว่า คือ ความแน่นอนในเรื่องตลาดและความไม่ผันผวนมากนักในเรื่องราคา เนื่องจากเกษตรกรที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งหน่อขาวคือกลุ่มเกษตรกรที่โรงงานให้การส่งเสริมการผลิต

7.3 แนวทางการเพิ่มความสามารถในการการส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องและหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องของไทย

จากการศึกษาถึงโครงสร้างการผลิตข้าวโพดฝักอ่อนและหน่อไม้ฝรั่ง ณ ระดับเกษตรกร และโครงสร้างตลาดส่งออกของสินค้าทั้ง 2 ข้างต้นแล้วพบว่า

1) ปริมาณผลผลิตของพืชทั้ง 2 ที่จะป้อนเข้าโรงงานนั้น เป็นปัจจัยสำคัญตัวหนึ่งที่กำหนดปริมาณการผลิต ซึ่งพบว่า เกษตรกรที่ปลูกพืชทั้ง 2 นั้นมีทางเลือกที่จะผลิตพืชอย่างอื่น ซึ่งทำให้เกิดความไม่แน่นอนในเรื่องปริมาณผลผลิตพืชทั้ง 2 ป้อนโรงงานแปรรูป ปัจจัยสำคัญตัวหนึ่งที่กำหนดว่าเกษตรกรจะเลือกปลูกพืชใดนั้น คือราคา que เกษตรกรได้รับ หรือรายได้จากผลผลิตพลอยได้ เช่นขายต้นข้าวโพด เพื่อนำไปเลี้ยงสัตว์

2) ปัจจัยที่สำคัญอีกตัวหนึ่งที่กำหนดว่าเกษตรกรจะผลิตพืชทั้ง 2 นี้มากน้อยขนาดไหนนั้น คือแรงงานครัวเรือน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการปลูกหน่อไม้ฝรั่งขาว ซึ่งในปัจจุบันแรงงานภาคเกษตรเริ่มขาดแคลน การจ้างแรงงานจะไม่คุ้มกับผลตอบแทนที่จะได้รับนัก เนื่องจากค่าแรงเป็นสัดส่วนที่สูงมากในโครงสร้างต้นทุนการผลิตพืชทั้ง 2

3) ผลผลิตของพืชทั้ง 2 เมื่อเข้าสู่ตลาด ยังมีทางเลือกอีกว่า จะขายให้กับโรงงานแปรรูปเพื่อนำไปผลิตเป็นอาหารกระป๋อง หรือนำไปจำหน่ายเป็นผัก เพื่อการบริโภคในตลาดภายในประเทศ ซึ่งก็เป็นปัจจัยอีกตัวหนึ่งที่ทำให้เกิดความไม่แน่นอนของปริมาณผลผลิตป้อนโรงงาน

4) ตลาดต่างประเทศมีการแข่งขันกันมาก ซึ่งดูได้จากราคาส่งออกของทั้งของหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องและข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องมีแนวโน้มที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งไม่ดึงดูดใจให้โรงงานแปรรูปผลิตสินค้าทั้ง 2 เท่าใดนัก การที่โรงงานยังคงผลิตสินค้าทั้ง 2 อยู่ นั้นเนื่องมาจากเหตุผลที่สำคัญ 2 ข้อคือ

(4.1) เพื่อเป็นพืชเสริมของการผลิตผักและผลไม้กระป๋องของโรงงาน ทำให้โรงงานสามารถทำการผลิตได้ตลอดทั้งปี

(4.2) การผลิตสินค้าทั้ง 2 เป็นไปตามคำสั่งของลูกค้าในต่างประเทศ พุดอีกอย่างหนึ่งคือ ผลิตเพื่อรักษาลูกค้าเอาไว้

จากเหตุผลข้างต้น สรุปได้ว่า ทั้งปัจจัยภายในประเทศและปัจจัยต่างประเทศยังไม่เอื้ออำนวยต่อการขยายการผลิตข้าวโพดฝักอ่อนและหน่อไม้ฝรั่งหน่อขาว ทั้งในระดับเกษตรกรและโรงงานแปรรูปเท่าที่ควร ดังนั้นพืช/สินค้าทั้ง 2 จึงเป็นเพียงพืช/สินค้าเสริมในขบวนการผลิตของผู้ผลิตเท่านั้น โอกาสที่จะขยายการผลิตในระดับเกษตรกรเพื่อนำไปเป็นวัตถุดิบในการแปรรูปเป็นผักกระป๋องนั้น คงต้องขึ้นอยู่กับทิศทางของตลาดโลกในอนาคตเป็นสำคัญ ซึ่งในปัจจุบันนี้ตลาดสำหรับประเทศไทยในสินค้าทั้ง 2 นี้เติบโตไปอย่างช้าๆ อย่างไรก็ตามถ้าสามารถแก้ปัญหาเรื่องความไม่แน่นอนในเรื่องปริมาณผลผลิต พร้อมเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต ณ ระดับเกษตรกรเพื่อให้ได้ต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าที่เป็นอยู่ได้ ก็จะทำให้โรงงานแปรรูปลดความเสี่ยงอันเกิดจากความไม่แน่นอนนี้ได้ในระดับหนึ่ง ซึ่งเท่ากับช่วยเปิดโอกาสให้ไทยจะสามารถส่งออกสินค้าตัวนี้ได้เพิ่มขึ้น

บทที่ 8

สรุปและเสนอแนะ

อุตสาหกรรมแปรรูปอาหารเป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญสำหรับประเทศที่มีพื้นฐานมาจากภาคเกษตรเช่นประเทศไทย ซึ่งในอดีตที่ผ่านมาความเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมนี้เป็นไปอย่างรวดเร็ว ทั้งนี้เป็นเพราะมีปัจจัยหลายตัว ทั้งปัจจัยในประเทศและปัจจัยภายนอกประเทศเอื้ออำนวย เช่น ต้นทุนในการผลิตต่ำ เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเป็นจำนวนมาก ซึ่งในอดีตที่ผ่านมาค่าแรงงานยังอยู่ในระดับที่ต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่งอื่น ประกอบกับปัญหาเรื่องการขาดแคลนแรงงานยังไม่มี นอกจากนี้ตลาดต่างประเทศยังให้การสนับสนุนในการส่งออก เช่นการให้ GSP เป็นต้น แต่ในปัจจุบันปัจจัยเอื้ออำนวยดังกล่าวหลายปัจจัยเริ่มกลายเป็นปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการส่งออกของอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารนี้

8.1 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

อุตสาหกรรมแปรรูปอาหารของประเทศไทยได้พัฒนาไปอย่างรวดเร็วในช่วง 10 กว่าปีที่ผ่านมา โดยทิศทางของการพัฒนานั้นส่วนใหญ่มุ่งเน้นไปเพื่อการส่งออกเป็นสำคัญ แต่การส่งออกสินค้าอาหารแปรรูปที่สำคัญหลายตัวได้เริ่มชลอตัวตั้งแต่ปี 2535 เป็นต้นมา ดังนั้นวัตถุประสงค์หลักของการศึกษานี้ คือ เพื่อพิจารณาหาปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดขีดความสามารถในการแข่งขันส่งออกของอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารของประเทศไทย ซึ่งวัตถุประสงค์หลักดังกล่าวสามารถกำหนดเป็นวัตถุประสงค์ที่เฉพาะเจาะจงลงไปได้ 4 ข้อ คือ

1. เพื่อคำนวณหาค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage : RCA) ของสินค้าที่ศึกษา ซึ่งค่า RCA ดังกล่าวจะบอกถึงฐานะของการได้เปรียบในการส่งออกสินค้าแต่ละชนิดนั้น พร้อมบอกทิศทางของการเปลี่ยนแปลงความได้เปรียบดังกล่าวด้วย

2. เพื่อคำนวณผลกระทบด้านต่างๆที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในมูลค่าการส่งออกของสินค้าที่ศึกษา จากช่วงเวลานึงไปสู่อีกช่วงเวลานึง ด้วยแบบจำลองส่วนแบ่งการตลาดคงที่ (Constant Market Share Model : CMS) ซึ่งคำตอบที่ได้จากการศึกษาส่วนนี้ คือ ทำให้ทราบว่าการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าการส่งออกนั้นเกิดจากปัจจัยภายในประเทศและปัจจัยภายนอกประเทศอย่างละมากน้อยเพียงใด พร้อมบอกทิศทางของผลกระทบแต่ละด้านด้วย ซึ่งค่า RCA ไม่สามารถบอกได้

3. เพื่อศึกษาถึงโครงสร้างตลาดของสินค้าที่ศึกษา ซึ่งจะช่วยให้ทราบในรายละเอียดว่าปัจจัยภายในประเทศตัวใด และ/หรือปัจจัยภายนอกประเทศตัวใดที่กำหนดความสามารถในการแข่งขันส่งออก

ออกตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันของสินค้าที่ศึกษา ซึ่งค่า RCA และ CMS มีข้อจำกัดด้านความทันสมัยของข้อมูล

4. เพื่อเสนอแนะแนวทางการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันส่งออก สำหรับสินค้าที่ศึกษาในอนาคต

ข้อมูลที่ใช้ในการคำนวณค่า RCA และ CMS นั้นจะอยู่ในช่วงปี 2525 - 2536 ส่วนข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาโครงสร้างตลาดนั้นจะเลยมายังปี 2538 และ/หรือ 2539 แล้วแต่ข้อมูลจะอำนวย

สินค้าที่ครอบคลุมในการศึกษานี้ ประกอบด้วย กุ้งสดและปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง ปลาหมึกกระป๋อง ไก่สดแช่เย็นแช่แข็ง สับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรด ข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋อง และหน่อไม้ฝรั่งกระป๋อง

8.2 สรุปผลการศึกษา

สำหรับสรุปผลการศึกษาจะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือส่วนแรก จะเป็นสรุปผลการศึกษาของสินค้าแต่ละชนิด และส่วนที่ 2 จะเป็นสรุปผลการศึกษาในภาพรวมของปัจจัยที่กำหนดขีดความสามารถในการแข่งขันส่งออกของอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารของประเทศไทย

ส่วนแรก สรุปผลการศึกษาของสินค้าแต่ละชนิด

8.2.1 กุ้งสดและปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง

1) การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยไทยเริ่มเป็นผู้ส่งออกรายใหญ่ที่สุดในสินค้าตัวนี้ตั้งแต่ปี 2532 เป็นต้นมา ซึ่งมีอินโดนีเซียและอินเดียเป็นคู่แข่งที่สำคัญ

2) ประเทศไทยอยู่ในฐานะที่ได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในช่วงเวลาที่ศึกษา (2525-2536) และความได้เปรียบดังกล่าวมีทิศทางที่เพิ่มขึ้นด้วย ซึ่งผิดกับฐานะความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบดังกล่าวของอินโดนีเซียและอินเดีย ที่มีทิศทางที่ไม่แน่นอนในช่วงเดียวกัน

3) ปัจจัยภายในเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญที่สุดที่ทำให้มูลค่าการส่งออกของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเพิ่มขึ้นในช่วง 2525-2536 และทั้งนี้อัตราการขยายตัวของความต้องการของตลาดโลกในสินค้าตัวนี้ได้เอื้ออำนวยให้การส่งออกเพิ่มขึ้นด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในช่วงปี 2525-2534 แต่ในช่วงปี 2535-2536 นั้น อัตราการขยายตัวของความต้องการของตลาดโลกในสินค้าตัวนี้เริ่มหดตัวลง แต่เนื่องจากในช่วงเวลาดังกล่าว ปัจจัยภายในยังเอื้ออำนวยอยู่มากจึงส่งผลให้การส่งออกสินค้านี้ของไทยเพิ่มขึ้นได้ในช่วงเวลาดังกล่าวได้

4) ปัจจัยภายในประเทศที่เอื้ออำนวยให้การส่งออกกุ้งของประเทศไทยเป็นไปได้อย่างต่อเนื่องคือ การขยายการผลิตของทั้งกุ้งทะเลและกุ้งกุลาดำ โดยผลผลิตในปี 2538 ส่วนใหญ่ คือ ร้อยละ 73.12 และ 99.91 ของผลผลิตกุ้งทั้ง 2 ชนิดนี้ได้จากการเพาะเลี้ยง ตามลำดับ การขยายการผลิตดังกล่าว เป็นผลมาจากการพัฒนาเทคโนโลยีในการเลี้ยงจากการเลี้ยงแบบธรรมชาติ มาเป็นการเลี้ยงแบบพัฒนาในปัจจุบัน

5) ปัจจัยภายในที่สำคัญอีกตัวหนึ่งที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันส่งออก คือ ต้นทุนการผลิต โดยรายการต้นทุนที่สำคัญสำหรับการเลี้ยงกุ้งกุลาดำแบบพัฒนา คือ ค่าอาหารและค่าพันธุ์ลูกกุ้ง ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 58 และ 10 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อไร่ ตามลำดับ

6) โครงสร้างตลาดของกุ้งแช่เย็นแช่แข็งประกอบด้วยเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้ง ตลาดกลางกุ้ง ห้องเย็น โรงงานแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์แช่แข็งและอาหารกระป๋อง และผู้ส่งออก ซึ่งการรวมตัวกันในแนวตั้งของผู้ประกอบการดังกล่าวมีน้อยมาก ส่วนการรวมตัวในแนวนอนที่ดูจะเข้มแข็ง คือการรวมตัวกันในระดับผู้ส่งออก ซึ่งผลจากการที่ไม่มีการรวมตัวในแนวตั้งที่ดีพอ ทำให้การแก้ปัญหาของอุตสาหกรรมในบางเรื่องเป็นไปด้วยความลำบาก เช่นการควบคุมคุณภาพกุ้งและการขอคืนภาษีนำเข้าวัตถุดิบอาหารสัตว์ ตามมาตรา 19 ทวิ นั้น สำหรับกรณีของกุ้งยังไม่ประสบผลสำเร็จ เนื่องจากยังไม่สามารถกำหนดสัดส่วนของธุรกิจ ที่ผู้ประกอบการแต่ละระดับตลาดเกี่ยวข้องได้อย่างยุติธรรม ซึ่งผิดกับการการขอคืนภาษีนำเข้าวัตถุดิบอาหารสัตว์สำหรับไก่สดแช่เย็นแช่แข็งส่งออก ที่ผู้ประกอบการในตลาดแต่ละระดับมีการรวมตัวในแนวตั้งอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งทำให้การแบ่งสรรผลประโยชน์เป็นไปง่ายขึ้น

7) ในส่วนของโครงสร้างต้นทุนการแปรรูปนั้น พบว่า ค่าแรงงานเป็นรายการต้นทุนใหญ่สุดคือประมาณร้อยละ 30 ของต้นทุนการแปรรูปทั้งหมดของสินค้าประมงแช่แข็ง รวมถึงปลาหมึกด้วย ตามมาด้วยค่าสาธารณูปโภค เช่นค่าไฟฟ้า ประปา และค่าเชื้อเพลิง ซึ่งเป็นประมาณร้อยละ 10 และ 9 ของต้นทุนการแปรรูปทั้งหมด ตามลำดับ

8) ถึงแม้ว่าประเทศไทยจะเป็นผู้ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเป็นอันดับ 1 ในตลาดโลก แต่ราคากุ้งที่เพาะเลี้ยงในประเทศ เช่นกุ้งกุลาดำนั้นกลับถูกกำหนดจากราคากุ้งกุลาดำแช่เย็นแช่แข็งในตลาดโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกา โดยโรงงานแปรรูปกุ้งแช่แข็งจะเป็นผู้ถ่ายทอดราคาดังกล่าวไปสู่ราคาบริโภคกุ้งจากเกษตรกร

9) ราคากุ้งกุลาดำในประเทศมีการเคลื่อนไหวขึ้นลงเป็นฤดูกาล โดยปัจจัยที่ทำให้การเคลื่อนไหวขึ้นลงของราคาเป็นเช่นนั้น คือ ลักษณะของความต้องการของประเทศนำเข้าที่สำคัญ คือ ญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นตลาดประจำของไทย โดยตัวแปรที่กำหนดลักษณะการนำเข้าของประเทศทั้ง 2 มีตั้งแต่ ฤดูกาลจับกุ้งจากธรรมชาติของประเทศทั้ง 2 เทศกาลต่างๆในประเทศทั้ง 2 รวมไปถึงภาวะเศรษฐกิจภายในของประเทศทั้ง 2 ด้วย

10) นอกจากตลาดประจำแล้ว ประเทศไทยยังมีตลาดใหม่สำหรับสินค้ากุ้งสดแช่เย็น แช่แข็งอีก ได้แก่ สหภาพยุโรป สิงคโปร์ ไต้หวัน ฮองกง และออสเตรเลีย โดยปริมาณการส่งออกไปยัง สหภาพยุโรปในปี 2538 เป็นประมาณร้อยละ 12 ของการส่งออกสินค้านี้ทั้งหมดของประเทศไทย

11) ปัจจัยภายนอกที่สำคัญที่มีผลต่อการส่งออกกุ้งของประเทศไทยคือ มาตรการการค้าของประเทศคู่ค้าที่สำคัญ ซึ่งมีทั้งมาตรการภาษีและมาตรการที่ไม่ใช่ภาษี

- มาตรการด้านภาษี จะอยู่ในรูปการให้ GSP ทั้งในตลาดญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป แต่ตั้งแต่ 1 มกราคม 2540 สหภาพยุโรปจะตัด GSP ที่ให้กับประเทศไทยทั้งกุ้งและปลาหมึกแช่แข็ง ในขณะที่ยังคงให้ GSP ดังกล่าวกับประเทศอินโดนีเซียและอินเดีย ซึ่งจะทำให้การส่งออกสินค้าทั้ง 2 นี้ ไปตลาดสหภาพยุโรปลดลงอย่างแน่นอน

- มาตรการที่ไม่ใช่ภาษี จะอยู่ใน 2 ลักษณะ คือ มาตรการสุขอนามัย และมาตรการที่เกี่ยวกับการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม สำหรับมาตรการสุขอนามัยนั้น ประเทศนำเข้าโดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศพัฒนา เช่นประเทศญี่ปุ่น สหภาพยุโรป และสหรัฐอเมริกา ได้เริ่มนำมาตรการนี้มาใช้อย่างจริงจังภายหลังจากข้อตกลงเขตการค้าเสรีรอบอุรุกวัยได้รับการยอมรับจากทั่วโลก มาตรการดังกล่าวจะมีผลต่อการส่งออกของประเทศกำลังพัฒนาต่างๆในอนาคต รวมทั้งประเทศไทย ซึ่งประเทศเหล่านี้นำระบบ HACCP มาใช้ ส่วนมาตรการที่เกี่ยวกับการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมนั้น เช่น มาตรการอนุรักษ์เตาทะเลของสหรัฐอเมริกา ซึ่งถึงแม้ว่ากุ้งที่ประเทศไทยส่งออกนั้นเกือบทั้งหมดเป็นกุ้งที่มาจากการเพาะเลี้ยง แต่ประเทศไทยก็ได้รับผลกระทบจากมาตรการนี้ เนื่องจากเหตุผล 2 ประการ คือ

(1) การเข้าควบคุมปัญหาของภาครัฐเป็นไปอย่างไม่ทันทั่วถึง

(2) การออกหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดกุ้ง ว่าเป็นกุ้งที่เกิดจากการเพาะเลี้ยงนั้นยังมีปัญหาเรื่องรายชื่อเกษตรกรที่ขึ้นทะเบียนกับกรมประมงที่ยังไม่สมบูรณ์ดี แม้ว่าปัจจัยนี้ในปัจจุบันจะบรรเทาลง แต่ประเทศนำเข้าอย่างสหรัฐอเมริกายังคงจับตามองอยู่ตลอดเวลา แต่ในขณะเดียวกันประเด็นปัญหาใหม่ได้ถูกเปิดออกขึ้นอีก เช่น เรื่องป่ายายเลน เป็นต้น

12) ปัจจัยที่กำหนดความสามารถในการส่งออกปลาหมึกแช่เย็นแช่แข็งนั้นของไทยนั้น คือ ปริมาณปลาหมึกที่จับได้เพื่อนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์แช่แข็งที่เริ่มไม่สม่ำเสมอ เนื่องจากการจับปลาหมึกเท่าที่ผ่านมามีความขึ้นลงเรื่องความยั่งยืนของทรัพยากรส่วนนี้ แต่ปัญหาความไม่สม่ำเสมอของปริมาณปลาหมึกป้อนโรงงานนี้ โรงงานแปรรูปสามารถแก้ปัญหาได้ในระดับหนึ่งด้วยการนำเข้า

13) ตลาดนำเข้าที่สำคัญของปลาหมึกแช่แข็งของไทย คือ ญี่ปุ่น และ อิตาลี โดยเฉพาะอิตาลีที่เข้มนวดเรื่องสารเจือปนและสารปนเปื้อน เช่นการเจือปนของโลหะหนักในน้ำหมึกจากปลาหมึกที่จับได้จากทะเลที่มีปัญหาเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางทะเลที่ไม่ดี

8.2.2 ปลาทุ่นำกระป๋อง

1) การส่งออกปลาทุ่นำกระป๋องของประเทศไทยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนถึงปี 2534 แต่หลังจากนั้นมูลค่าการส่งออกเริ่มลดลง อย่างไรก็ตามประเทศไทยยังคงเป็นผู้ส่งออกอันดับแรกของโลกอยู่ในปัจจุบัน โดยส่วนแบ่งการตลาดสำหรับปลาทุ่นำกระป๋องของไทยในตลาดโลกเป็นประมาณร้อยละ 40-45

2) ประเทศไทยอยู่ในฐานะที่ได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกสินค้าในช่วงเวลาที่ศึกษา (2525-2536) โดยความได้เปรียบดังกล่าวมีทิศทางเพิ่มขึ้นในช่วงปี 2525-2534 แต่หลังจากนั้นความได้เปรียบดังกล่าวมีแนวโน้มลดลง ในขณะที่ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบดังกล่าวของฟิลิปปินส์ค่อนข้างคงที่ในช่วงเวลาที่ศึกษา แต่ของเอกวาดอร์กลับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

3) ปัจจัยสำคัญที่กำหนดให้มูลค่าการส่งออกปลาทุ่นำกระป๋องของไทยเพิ่มขึ้นในช่วงเวลาที่ศึกษา คือ การขยายตัวของความต้องการของตลาดโลกในสินค้านี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดที่สำคัญคือสหรัฐอเมริกา แต่ในช่วงปี 2535-2536 พบว่าการขยายตัวของตลาดโลกในสินค้านี้ได้หดตัวลง และความสามารถในการแข่งขันของไทยก็เริ่มลดลงในช่วงนี้ด้วย เนื่องมาจากปัจจัยภายในเป็นสำคัญ อย่างไรก็ตาม มูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้นในช่วงนี้จากช่วงเวลาก่อนส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการที่ประเทศไทยได้รับผลกระทบจากการกระจายตลาดเพิ่มขึ้น

4) ปัจจัยภายในที่สำคัญที่กำหนดความสามารถในการแข่งขันส่งออกของปลาทุ่นำกระป๋องของประเทศไทยคือ ปริมาณวัตถุดิบปลาทุ่นำป้อนโรงงาน ซึ่งพบว่าวัตถุดิบประมาณร้อยละ 70-80 ของวัตถุดิบป้อนโรงงานทั้งหมดมาจากการนำเข้า ซึ่งแหล่งนำเข้าที่สำคัญ คือ ญี่ปุ่น ไต้หวัน และเกาหลีใต้

5) ราคานำเข้าวัตถุดิบปลาทุ่นำทั้งสคิปแจ็ค ครีบน้ำเงิน และแอลบาคอร์ในช่วงปี 2535-2539 มีแนวโน้มลดลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะอย่างยิ่งราคาปลาทุ่นำสคิปแจ็คที่ลดลงกว่าครึ่งในช่วงเวลาดังกล่าว ซึ่งปลาทุ่นำชนิดนี้ไทยนำเข้าเป็นประมาณร้อยละ 80 ของปลาทุ่นำที่นำเข้าทั้งหมด

6) ถึงแม้ราคานำเข้าเฉลี่ยของปลาทุ่นำทุกชนิดมีแนวโน้มที่ลดลง แต่เมื่อพิจารณาราคานำเข้ารายเดือนในแต่ละปีแล้ว พบว่า มีการเคลื่อนไหวขึ้นลงค่อนข้างมาก โดยค่าความแตกต่างของราคาสูงสุดและต่ำสุดของแต่ละปีนั้นมีสูงมาก ซึ่งปัจจัยที่กำหนดลักษณะการเคลื่อนไหวของราคานำเข้าดังกล่าวนี้ คือ ปริมาณการจับปลาทุ่นำของกองเรือประมงของประเทศญี่ปุ่น ไต้หวัน และเกาหลีใต้ การบริหารจัดการปลาทุ่นำแช่แข็งของญี่ปุ่น และมาตรการกำหนดโควตานำเข้าปลาทุ่นำกระป๋องของสหรัฐอเมริกาในแต่ละปี ซึ่งถ้าราคานำเข้ามีการเคลื่อนไหวขึ้นลงมากเกินไป จะเป็นอุปสรรคต่อการวางแผนการผลิต

7) โครงสร้างผู้ผลิตปลาทุ่นน้ำกระป๋องประกอบด้วยโรงงานขนาดเล็กจำนวนมากพอสมควร ซึ่งทำให้เกิดการแย่งซื้อวัตถุดิบ และเกิดปัญหาเรื่องมาตรฐานสินค้าที่ผลิตส่งออก เพราะโรงงานเกรด A มีเพียงร้อยละ 15 ของโรงงานทั้งหมด ซึ่งสินค้าปลาทุ่นน้ำกระป๋องของไทยที่ส่งเข้าสหรัฐอเมริกาเคยถูกกักกันไว้ที่ท่าเรือ เนื่องจากตรวจพบว่าสินค้าไม่ได้มาตรฐาน และ/หรือ ใบรับรองสินค้าเป็นใบรับรองปลอม ทำให้สหรัฐอเมริกาค่อนข้างเพ่งเล็งสินค้าที่มาจากประเทศไทยในระยะหลังๆ

8) ในโครงสร้างต้นทุนการผลิตปลาทุ่นน้ำกระป๋องนั้นพบว่า รายการต้นทุนที่สำคัญคือ ค่าบรรจุภัณฑ์ และค่าแรงงาน โดยต้นทุนทั้ง 2 รายการนี้ เป็นประมาณร้อยละ 50 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ซึ่งในปัจจุบัน ค่าแรงงานมีแนวโน้มที่สูงขึ้น และยิ่งกว่านั้นการขาดแคลนแรงงานกำลังเป็นอุปสรรคที่สำคัญต่ออุตสาหกรรมการผลิตปลาทุ่นน้ำกระป๋อง

9) มาตรการการค้าของประเทศคู่ค้าที่สำคัญนั้นมีทั้งมาตรการด้านภาษีและมาตรการที่ไม่ใช่ภาษี

- มาตรการด้านภาษี สหรัฐอเมริกาใช้มาตรการโควต้าภาษีในการนำเข้าปลาทุ่นน้ำกระป๋องจากทั่วโลก โดยปริมาณโควต้าจะเป็นประมาณร้อยละ 25 ของปริมาณการผลิตในแต่ละปี ซึ่งภาษีที่เรียกเก็บในโควต้าคือร้อยละ 6 ในขณะที่ภาษีเรียกเก็บนอกโควต้าเท่ากับร้อยละ 12.5 ปริมาณโควต่านำเข้าได้ลดลงเรื่อยๆ ทั้งนี้ประเทศไทยส่งออกปลาทุ่นน้ำกระป๋องเข้าสหรัฐอเมริกาเป็นประมาณ 2-3 เท่าของปริมาณโควต้า ผู้ผลิตปลาทุ่นน้ำกระป๋องรายใหญ่ของไทยแก้ไขปัญหาลดลงของโควตาดังกล่าวด้วยการร่วมลงทุนกับผู้ผลิตในสหรัฐอเมริกา

สำหรับสหภาพยุโรปนั้นให้ GSP กับประเทศฟิลิปปินส์และอินโดนีเซีย ซึ่งเสียภาษีนำเข้าเพียงร้อยละ 18 ในขณะที่ประเทศไทยไม่ได้รับ GSP ซึ่งต้องเสียภาษีนำเข้าถึงร้อยละ 24 นอกจากนี้สหภาพยุโรปยังมีการนำเข้าจากกลุ่มประเทศ ACP และ ANDEAN ซึ่งเสียภาษี 0%

สำหรับแคนาดาเริ่มให้ GSP กับปลาทุ่นน้ำกระป๋องที่ผลิตจากปลาทุ่นน้ำสดคิปแฉัด โดยเสียภาษีนำเข้าร้อยละ 8 แต่ปลากระป๋องที่ผลิตจากปลาแอตแลนติกโบนิโต้จะไม่ได้รับ GSP ซึ่งรหัสส่งออกปลาทุ่นน้ำกระป๋องที่ผลิตจากปลาสดคิปแฉัดของประเทศไทยใช้รหัสร่วมกับปลากระป๋องที่ผลิตจากปลาแอตแลนติกโบนิโต้ ซึ่งอาจก่อให้เกิดปัญหาในเรื่องการขอรับสิทธิพิเศษนี้

สำหรับญี่ปุ่น ภาษีนำเข้าจะลดลงตามข้อตกลงของแกตต์

- มาตรการที่ไม่ใช่ภาษี ซึ่งมีอยู่หลายลักษณะมาตรการ เช่น มาตรการที่เกี่ยวข้องกับมาตรฐานสินค้า ซึ่งสหรัฐอเมริกาตรวจสอบด้วยวิธีการดมกลิ่น มาตรการด้านอนุรักษนิยมของสหรัฐอเมริกา ซึ่งผู้ผลิตปลาทุ่นน้ำกระป๋องของไทยไม่ได้รับผลกระทบจากมาตรการนี้ เนื่องจากแหล่งนำเข้าปลาทุ่นน้ำของไทยนั้น เป็นคนละแหล่งกับที่อยู่ของปลาโลมา และมาตรการปิดฉลากโภชนาการอาหาร เป็นต้น

สำหรับสหภาพยุโรปใช้มาตรการโควตานำเข้า โดยมีการกำหนดโควตานำเข้าให้กับกลุ่มสหภาพยุโรปเก่า 12 ประเทศ และโควตานำเข้าสำหรับสมาชิกใหม่ของสหภาพยุโรป 3 ประเทศ ซึ่งทำให้ภาชี้นำเข้าสำหรับประเทศสมาชิกใหม่นี้เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 24 เท่ากับของสมาชิกใหม่ ซึ่งมีผลทำให้การส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทยไปยังประเทศสมาชิกใหม่ทั้ง 3 ประเทศนี้ลดลง

สำหรับญี่ปุ่น ปลาทูน่ากระป๋องของไทยที่ส่งเข้าญี่ปุ่น ต้องมีใบรับรองคุณภาพและมาตรฐานสินค้าจากหน่วยงานรับผิดชอบของไทย และต้องผ่านการตรวจสอบของหน่วยงานรับผิดชอบของญี่ปุ่นด้วย

8.2.3 ไก่สดแช่เย็นแช่แข็ง

1) การผลิตไก่เนื้อของประเทศไทยเป็นไปเพื่อการบริโภคภายในเป็นสำคัญ ทั้งนี้เพราะไก่เนื้อที่บริโภคในประเทศเป็นสัดส่วนที่สูงกว่าปริมาณไก่เนื้อที่ส่งออก ถึงแม้ว่าสัดส่วนอันหลังได้เพิ่มสูงขึ้นก็ตาม โดยในช่วงปี 2536-2538 ปริมาณการส่งออกเป็นประมาณร้อยละ 40 ของปริมาณการผลิตทั้งหมด

2) ผู้ส่งออกเนื้อไก่ที่สำคัญของโลก คือ สหรัฐอเมริกา ฝรั่งเศส บราซิล เนเธอร์แลนด์ จีน และไทย ซึ่งหมายความว่าประเทศไทยมีคู่แข่งทั้งที่เป็นประเทศพัฒนาแล้ว และประเทศกำลังพัฒนา ซึ่งมีความได้เปรียบประเทศไทยทั้งคู่ คือสหรัฐอเมริกาและจีนได้เปรียบประเทศไทยในแง่วัตถุดิบอาหารสัตว์ที่ถูกกว่า ในขณะที่จีนยังได้เปรียบประเทศไทยในแง่แรงงานที่ถูกกว่าอีกด้วย ทำให้ต้นทุนการผลิตไก่ของทั้ง 2 ประเทศถูกกว่าของประเทศไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศจีนที่เริ่มเป็นคู่แข่งที่สำคัญของไทยในตลาดญี่ปุ่น

3) ฐานะความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเนื้อไก่แช่เย็นแช่แข็งนั้นเพิ่มขึ้นในช่วงปี 2525-2534 แต่กลับลดลงในช่วงปี 2535-2536 โดยปัจจัยที่กำหนดให้มูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นในช่วงแรก คือ ความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยเอง และการเข้าสู่ตลาดเป็นไปในทิศทางที่ถูกต้อง ซึ่งผลทั้ง 2 ด้านนี้เกิดจากปัจจัยภายในเป็นสำคัญ ส่วนการส่งออกที่เพิ่มขึ้นในช่วงหลังนั้นเป็นไปตามการขยายตัวปกติของความต้องการของตลาดโลกในสินค้านี้ แต่ผลการกระจายตลาดให้ค่าลบ หมายความว่า ตลาดสำคัญของไทยมีอัตราการขยายตัวที่ต่ำ ซึ่งส่งผลในทางลบให้การส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งของไทยในช่วงนี้

4) ประเทศที่เป็นลูกค้าที่สำคัญของประเทศไทย คือญี่ปุ่น ซึ่งปริมาณการส่งออกเนื้อไก่ของไทยไปยังตลาดนี้เป็นถึงร้อยละ 80 ของทั้งหมด ซึ่งเนื้อไก่ที่ส่งไปญี่ปุ่นส่วนใหญ่เป็นเนื้อไก่ทอดกระดุก เพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันกับสหรัฐอเมริกา และบราซิล แต่ในปัจจุบันคู่แข่งที่สำคัญของไทยในตลาดญี่ปุ่นคือจีน

5) ลักษณะโครงสร้างตลาดที่สำคัญของการผลิตไก่เนื้อของไทย คือ มีการรวมตัวใน แนวตั้ง หรือเป็นธุรกิจครบวงจร คือผู้ประกอบการมีโรงเชือดของตนเอง ดำเนินธุรกิจส่งออก และมี ฟาร์มเลี้ยงของตนเองหรือมีลูกเล้าในโครงการประกันราคาซื้อขาย หรือจ้างเลี้ยง ซึ่งลักษณะการรวมตัว กันดังกล่าวเอื้ออำนวยให้การคินาภาษีที่เรียกเก็บจากการนำเข้าวัตถุดิบอาหารสัตว์ ตามมาตรา 19 ทวิ เป็นไปง่ายขึ้น กว่ากรณีของกุ้ง

6) รายการต้นทุนที่สำคัญในโครงสร้างต้นทุนการผลิตไก่เนื้อ คือ ค่าอาหารสัตว์ ซึ่งใน ช่วงปี 2534-2538 นั้น ค่าอาหารสัตว์ดังกล่าวคิดเป็นประมาณ ร้อยละ 74 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาคือค่าพันธุ์ลูกไก่ ซึ่งเมื่อนำไปเปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิตไก่เนื้อของจีน พบว่า ต้นทุนการ ผลิตของจีนต่ำกว่าของไทยไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ซึ่งปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ต้นทุนการผลิตของไทยสูงกว่า ของจีนนั้นคือ ค่าอาหารสัตว์ ซึ่งได้รับผลกระทบจากมาตรการควบคุมการนำเข้าวัตถุดิบอาหารสัตว์ใน หลายลักษณะมาตรการที่ผ่านมา ตั้งแต่มาตรการโควตานำเข้า จนถึงมาตรการเรียกเก็บค่าธรรมเนียม พิเศษ (surcharge) ซึ่งในปัจจุบันปัญหานี้ได้คลี่คลายลง เนื่องจากผู้ประกอบการสามารถขอคินาภาษี ดังกล่าวได้ตามมาตรา 19 ทวิ

7) การปฏิรูปนโยบายเกษตรร่วมของสหภาพยุโรป ทำให้ปริมาณธัญพืชของยุโรปลด ลง ซึ่งจะมีผลทำให้การผลิตไก่เนื้อของสหภาพยุโรปลดลง และเปิดโอกาสให้สหภาพนำเข้าเนื้อไก่ เพิ่มขึ้น แต่สหภาพมีทางเลือกในการนำเข้าได้จากหลายแหล่ง เช่นจีน บราซิล และไทย

8) ผู้ผลิตไก่เนื้อเพื่อการส่งออกของไทยได้ปรับตัวในการส่งออก โดยหลีกเลี่ยงที่จะ แข่งขันกับสหรัฐอเมริกา และจีนในตลาดญี่ปุ่น ด้วยการส่งออกผลิตภัณฑ์ไก่เพิ่มมูลค่าเข้าไปในญี่ปุ่น มากขึ้นแทนการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็ง

9) ตลาดภายในสำหรับเนื้อไก่ได้ขยายตัวมากขึ้น ด้วยเหตุผลที่สำคัญ 2 ข้อ คือ ราคา เนื้อสุกรมีแนวโน้มที่สูงขึ้นในปัจจุบัน ผู้บริโภคภายในจึงทดแทนด้วยการหันมาบริโภคเนื้อไก่ที่ราคาถูก กว่า และการขยายตัวของตลาดฟาสต์ฟู้ดที่ใช้เนื้อไก่มีมากขึ้น

8.2.4 สับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรดเข้มข้น

1) ประเทศไทยเริ่มเป็นผู้ส่งออกสับปะรดกระป๋องเป็นอันดับ 1 ของโลกตั้งแต่ปี 2527 เป็นต้นมา โดยปริมาณการส่งออกได้เพิ่มขึ้นค่อนข้างสม่ำเสมอเป็นลำดับ เช่นเดียวกับอินโดนีเซีย แต่ อัตราการเพิ่มขึ้นของการส่งออกของอินโดนีเซียเป็นไปอย่างรวดเร็ว ซึ่งผิดกับการส่งออกของฟิลิปปินส์ ที่ค่อนข้างคงที่ถึงแม้ว่าจะเริ่มส่งออกในปริมาณที่พอๆกันกับไทยก็ตาม

2) ประเทศไทยอยู่ในฐานะที่ได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกสับปะรดกระป๋อง และน้ำสับปะรด แต่ทิศทางของความได้เปรียบในกรณีของสับปะรดกระป๋องดังกล่าวนั้นลดลง ซึ่งเป็น

เช่นเดียวกับของฟิลิปปินส์ แต่ของอินโดนีเซียกลับเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว สำหรับกรณีของน้ำสับปะรดนั้นค่อนข้างคงที่ ในขณะที่ของฟิลิปปินส์นั้นลดลง

3) ปัจจัยสำคัญที่เป็นตัวกำหนดการเพิ่มขึ้นของมูลค่าการส่งออกสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรดในช่วงเวลาที่ศึกษา คือ การขยายตัวของความต้องการของตลาดโลกในสินค้าทั้ง 2 นี่เป็นสำคัญ ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอก อย่างไรก็ตามปัจจัยภายในก็มีส่วนสำคัญเช่นกัน สำหรับ สำหรับน้ำสับปะรดนั้น ในช่วงปี 2533-2534 พบว่าผลการกระจายตลาดส่งผลในทางลบต่อการส่งออกสินค้าตัวนี้

4) ปัจจัยภายนอกที่สำคัญที่กำหนดการเพิ่มขึ้นในมูลค่าของการส่งออกสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรดของไทยได้แก่ ปริมาณการผลิตสับปะรดสดของประเทศคู่ค้าที่สำคัญ คือ สหรัฐอเมริกา นั้นมีแนวโน้มลดลง ในขณะที่ปริมาณผลผลิตสับปะรดสดของประเทศคู่แข่งที่สำคัญ คือ ฟิลิปปินส์และอินโดนีเซียนั้นค่อนข้างคงที่ แต่ในขณะเดียวกันปริมาณผลผลิตสับปะรดสดของไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ดังนั้นสับปะรดกระป๋องจากประเทศไทยจึงเข้าแทนที่สับปะรดกระป๋องที่ลดลงในสหรัฐอเมริกา

5) การที่ทิศทางปริมาณผลผลิตสับปะรดสดของประเทศไทย ฟิลิปปินส์และอินโดนีเซียเป็นเช่นนั้น เนื่องมาจากลักษณะการผลิตสับปะรดสดที่ต่างกัน กล่าวคือการผลิตสับปะรดสดของประเทศไทยผลิตจากเกษตรกรรายย่อยเป็นส่วนใหญ่ ในขณะที่การผลิตของฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซียนั้นเป็นการผลิตที่โรงงานแปรรูปทำเอง เป็นแปลงเพาะปลูกขนาดใหญ่ ซึ่งโอกาสที่จะขยายการผลิตอย่างรวดเร็วนั้นทำลำบากกว่ากรณีของประเทศไทย

6) ลักษณะการผลิตสับปะรดสดแบบเกษตรกรรายย่อยของประเทศไทยนี้ ถึงแม้จะเป็นผลดีในแง่ของการขยายปริมาณการเพาะปลูกได้ง่ายกว่าการปลูกเป็นแปลงขนาดใหญ่ แต่สามารถส่งผลเสียต่ออุตสาหกรรมสับปะรดแปรรูปได้ในเรื่องราคาหัวสับปะรดสดที่สามารถเคลื่อนไหวขึ้นลงได้อย่างมาก ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการวางแผนการผลิตสับปะรดกระป๋องได้ นอกจากนี้ลักษณะการผลิตแบบเกษตรกรรายย่อยทำให้เกิดปัญหาเรื่องคุณภาพของสับปะรดที่โรงงานต้องการ ซึ่งมักจะเป็นข้อขัดแย้งกันระหว่างเกษตรกรและโรงงานเสมอ ซึ่งลงเอยด้วยปัญหาเรื่องการต่อรองด้านราคานั้นเอง

7) รายการต้นทุนที่สำคัญของการผลิตสับปะรดสด คือ ค่าแรงงานทั้งในช่วงเวลาปลูกและเก็บเกี่ยว ซึ่งเป็นประมาณกว่าร้อยละ 30 ของต้นทุนการผลิตรวม ตามมาด้วยค่าพันธุ์และค่าปุ๋ย ซึ่งเป็นประมาณร้อยละ 14 และ 20 ของต้นทุนรวม สำหรับรายการต้นทุนที่สำคัญของการผลิตสับปะรดกระป๋อง เมื่อไม่คิดค่าสับปะรด คือ ค่ากระป๋อง และค่าหีบห่อและฉลาก ซึ่งเป็นประมาณร้อยละ 50-53 และ 12-13 ของต้นทุนทั้งหมด

8)ราคาส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยไปยังประเทศคู่ค้าที่สำคัญ เป็นไปตามราคาวัตถุดิบสับปะรดสด แต่ในปี 2537 ในขณะที่ราคาสับปะรดกระป๋องของไทยที่ส่งไปยังประเทศต่างๆมีแนวโน้มลดลง แต่ราคาสับปะรดกระป๋องของไทยที่ส่งไปยังสหรัฐอเมริกานั้นต่ำแบบผิดปกติ ถึงแม้ว่าในปีดังกล่าวและปีก่อนหน้านั้น(2536)ราคาหัวสับปะรดสดได้ลดลงต่ำมากกว่าที่เคยเป็นมา ทำให้สหรัฐอเมริกาทำการเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-dumping) กับผู้ส่งออกของไทย ในอัตราภาษีที่ต่างกัน ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วเท่ากับร้อยละ 25 ซึ่งในปัจจุบันผู้ส่งออกของไทยกำลังอยู่ในขั้นตอนของการให้สหรัฐฯเข้าตรวจสอบบัญชีต้นทุนการผลิตอยู่ ทำให้การส่งออกไปสหรัฐอเมริกาตั้งแต่ปี 2538 ลดลงอย่างมาก โดยอินโดนีเซียได้ย้ายฐานจากการส่งออกสับปะรดกระป๋องของตนเองจากสหภาพยุโรปไปสหรัฐอเมริกาแทนไทย ในขณะที่ไทยก็มุ่งส่งออกตลาดสหภาพยุโรปเพิ่มขึ้นแทนตลาดสหรัฐอเมริกา

9)นอกจากมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกาแล้ว สหภาพยุโรปก็กำลังจะตัด GSP ที่ให้กับประเทศไทยลงร้อยละ 50 ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2540 ในขณะที่ ยังคงให้ GSP กับประเทศอินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย จีน เกาหลี และกลุ่มประเทศอาฟริกาใต้ ซึ่งคงส่งผลกระทบต่อราคาส่งออกสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรดของประเทศไทยไปยังตลาดนี้แน่นอน

8.2.5 ข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องและหน่อไม้ฝรั่งกระป๋อง

1) ทั้งข้าวโพดฝักอ่อน และ หน่อไม้ฝรั่ง เป็นพืชผักเสริมในขบวนการผลิตของทั้งเกษตรกรและโรงงานแปรรูป โดยเกษตรกรมีทางเลือกที่จะปลูกพืชอย่างอื่นทดแทน ในขณะที่โรงงานแปรรูปนำพืชผักทั้ง 2 มาเสริมการผลิตเพื่อให้โรงงานสามารถดำเนินการผลิตได้ตลอดทั้งปี นอกจากนี้ ผลผลิตข้าวโพดฝักอ่อนสดที่เกษตรกรผลิตได้ยังมีทางเลือกอีกว่าจะขายให้โรงงานแปรรูปเพื่อนำไปผลิตเป็นฝักกระป๋อง หรือขายเพื่อการบริโภคเป็นผักสดในตลาดภายในประเทศ ส่วนโรงงานแปรรูปยังมีทางเลือกอีกว่าจะนำมาแปรรูปเป็นฝักกระป๋อง หรือแปรรูปเป็นผักแช่เย็นแช่แข็งส่งออก

2)ปริมาณการผลิตข้าวโพดฝักอ่อนและหน่อไม้ฝรั่งที่เพิ่มขึ้นในช่วงที่ผ่านมา นั้นเนื่องมาจากการเพิ่มขึ้นในพื้นที่เพาะปลูกเป็นหลัก ส่วนผลผลิตต่อไร่่นั้นสามารถกล่าวได้ว่าค่อนข้างคงที่

3)ปัจจัยสำคัญที่กำหนดการเพิ่มขึ้นในปริมาณการส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องและหน่อไม้ฝรั่งกระป๋อง คือ ปริมาณผลผลิตของพืชทั้ง 2

4)ถึงแม้ว่าปริมาณการส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนมีแนวโน้มสูงขึ้น แต่ราคาส่งออกกลับมีแนวโน้มที่ลดลง ซึ่งสาเหตุที่ทำให้ราคาดังกล่าวมีแนวโน้มลดลงคือ โรงงานขนาดย่อมที่มีเป็นจำนวนมากทำการตัดราคาส่งออกกันเอง ซึ่งระดับราคาส่งออกที่ต่ำทำให้ผู้ส่งออกเหล่านั้นละเลยเรื่องคุณภาพของสินค้าที่ผลิต

5) สำหรับหน่อไม้ฝรั่งที่จะนำมาผลิตเป็นหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องนั้น คือหน่อไม้ฝรั่งหน่อขาว ที่ต้องทำการกลบหน่อไม่ให้โดนแสงแดด ซึ่งจะทำให้หน่อเป็นสีเขียวไม่เป็นที่ต้องการของตลาด ดังนั้นการผลิตหน่อขาวจึงต้องใช้แรงงานทุกวัน ซึ่งจากโครงสร้างต้นทุนการผลิตหน่อขาวพบว่า ค่าแรงเป็นถึงร้อยละประมาณ 50 ของต้นทุนรวมทั้งหมด ดังนั้นการใช้แรงงานจึงจำเป็นจะต้องเป็นแรงงานครัวเรือนของเกษตรกรเอง ทำให้เกษตรกรนิยมปลูกหน่อเขียวมากกว่าหน่อขาว ดังนั้นโรงงานแปรรูปจำเป็นต้องใช้ระบบสัญญาซื้อ (Contract farming) กับเกษตรกรเพื่อทำให้มั่นใจว่าได้ผลผลิตหน่อขาวป้อนโรงงาน

6) ตลาดส่งออกมีการแข่งขันกันมาก ทั้งจากผู้ส่งออกของไทยด้วยกันเอง และแข่งขันกับประเทศอื่น ดังนั้นการผลิตข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องและหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องจึงมักจะเป็นไปตามคำสั่งของประเทศผู้นำเข้าเป็นสำคัญ

ส่วนที่ 2 สรุปผลการศึกษาในภาพรวม

1) สินค้าอาหารแปรรูปที่ศึกษาทุกสินค้า มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกในช่วงเวลาที่ศึกษา และคาดว่าในปัจจุบันความได้เปรียบดังกล่าวก็ยังคงมีอยู่ แต่มีแนวโน้มที่ลดลงเนื่องจากสาเหตุที่สำคัญ 2 ประการดังนี้คือ

สาเหตุแรก การเพิ่มขึ้นของปริมาณและมูลค่าการส่งออกของสินค้าอาหารแปรรูปที่ศึกษาทุกสินค้านั้น พบว่าขึ้นอยู่กับอัตราความเจริญเติบโตของตลาดโลก และ ของประเทศนำเข้าที่สำคัญ ไม่ว่าจะเป็นสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และ สหภาพยุโรป ซึ่งในปัจจุบันและคาดว่าในอนาคตอัตราความเจริญเติบโตของระบบเศรษฐกิจของตลาดดังกล่าวนี้คงจะยังเป็นไปในอัตราที่ต่ำ ซึ่งจะมีผลทำให้ประเทศไทย ไม่สามารถขยายการส่งออกได้มากเหมือนเช่นที่เคยเป็นมาก่อนช่วงปี 2535 ที่หลายคนกล่าวว่าเป็นช่วงปีทองของการส่งออกของอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร

สาเหตุที่ 2 ประเทศที่เป็นคู่แข่งในการส่งออกสินค้าอาหารแปรรูปของประเทศไทย เช่น อินโดนีเซีย และ สาธารณรัฐประชาชนจีน เป็นต้น มีค่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเพิ่มขึ้นในอัตราที่สูงกว่าของประเทศไทยในหลายๆสินค้านี้ตั้งแต่ ปี 2535 เป็นต้นมา ซึ่งคาดว่าอัตราการเพิ่มขึ้นของค่าความได้เปรียบดังกล่าวในปัจจุบัน และในอนาคตอันใกล้ก็ยังจะสามารถเป็นไปในอัตราที่สูงกว่าของประเทศไทย เนื่องจากปัจจัยภายนอก เช่น การยังคงได้รับสิทธิพิเศษทางด้านภาษีศุลกากรจากประเทศนำเข้าที่สำคัญ ในขณะที่ประเทศไทยไม่ได้รับสิทธิพิเศษดังกล่าว และเนื่องมาจากปัจจัยภายในของประเทศคู่แข่งเอง เช่นการยังคงมีอัตราค่าแรงงานต่ำกว่าของประเทศไทย ซึ่งเป็นรายการต้นทุนที่สำคัญในอันดับต้นๆ ของโครงสร้างต้นทุนการผลิตอาหารแปรรูป และเป็นปัจจัยภายในที่สำคัญของไทยที่กำหนดการเพิ่มขึ้นของมูลค่าการส่งออกของสินค้าอาหารแปรรูปในช่วงเวลาที่ผ่านมา

2) ในโครงสร้างต้นทุนการผลิตสินค้าอาหารแปรรูปทั้งสินค้าอาหารกึ่งแปรรูป และอาหารสำเร็จรูป พบว่า ค่าแรงงานเป็นรายการต้นทุนอันดับต้นๆ ในโครงสร้างต้นทุนการผลิต โดยเฉพาะอย่างยิ่งอาหารแปรรูปแบบกึ่งแปรรูป เช่นสินค้าพวกแช่เย็นแช่แข็ง และการผลิตสินค้าเกษตรขั้นต้นป้อนโรงงาน เช่นสับปะรดสด ข้าวโพดฝักอ่อน หรือ หน่อไม้ฝรั่ง ที่พบว่าค่าแรงงานเป็นรายการใหญ่เป็นอันดับหนึ่งในโครงสร้างต้นทุนการผลิตดังกล่าว ซึ่งในปัจจุบันนอกจากค่าแรงงานมีแนวโน้มที่สูงขึ้นแล้วทั้งแรงงานในภาคอุตสาหกรรมและแรงงานในภาคเกษตร แต่การขาดแคลนแรงงานยิ่งซ้ำเติมปัญหาค่าจ้างแรงงานที่สูงขึ้นอีก ยิ่งกว่านั้นแรงงานยังมีทางเลือกที่จะเป็นแรงงานในภาคอุตสาหกรรม หรืออุตสาหกรรมแปรรูปสินค้าเกษตรอีก ซึ่งพบว่าถ้ามีทางเลือกแล้ว แรงงานชอบที่จะทำงานในภาคอุตสาหกรรมมากกว่าเพราะมีสภาพแวดล้อมในการทำงานที่ดีกว่า

ส่วนการผลิตอาหารสำเร็จรูปประเภทอาหารกระป๋อง พบว่า ค่ากระป๋องเป็นรายการต้นทุนที่ใหญ่ที่สุดในโครงสร้างต้นทุนการผลิต ซึ่งโรงงานแปรรูปขนาดใหญ่จะมีโรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์เอง ตั้งแต่การผลิตกระป๋อง ไปจนถึงการผลิตกล่องกระดาษและฉลากสินค้า แต่เนื่องจากว่าโครงสร้างตลาดของอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารนี้ประกอบด้วยผู้ผลิตรายใหญ่เป็นจำนวนน้อย ดังนั้นโรงงานขนาดกลางและขนาดเล็ก ยังคงต้องประสบปัญหาเรื่องค่าบรรจุภัณฑ์ที่แพง ซึ่งประเด็นนี้ก็จะเป็อุปสรรคอีกอย่างหนึ่งต่อความสามารถในการแข่งขันส่งออกของอุตสาหกรรมนี้ในอนาคตด้วย

3) ประเทศที่เป็นคู่ค้าสำคัญ เช่นสหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป เริ่มนำมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีมาเป็นมาตรการช่วยกำกับการนำเข้าสินค้าอาหารแปรรูปของตนมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งช่วงตั้งแต่การเจรจาเขตการค้าเสรีได้สิ้นสุดลง มาตรการดังกล่าวมีอยู่ 2 ลักษณะมาตรการ คือ มาตรการด้านสุขอนามัย หรือมาตรการที่เกี่ยวข้องกับมาตรฐานของสินค้าที่นำเข้าโดยตรง ส่วนมาตรการอีกลักษณะหนึ่ง คือมาตรการด้านอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม มาตรการทั้ง 2 ลักษณะเริ่มมีบทบาทต่อการค้ามากขึ้นเป็นลำดับ และคาดว่าจะมีบทบาทที่สำคัญเพิ่มขึ้นต่อการค้าในอนาคต

4) สำหรับการดำเนินการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าอาหารแปรรูป ที่จะส่งออกไปยังประเทศคู่ค้าที่สำคัญข้างต้นนั้น ประเทศนำเข้าดังกล่าวต้องการใบรับรองสินค้าหลายลักษณะ ซึ่งมีหน่วยงานหลายหน่วยงานรับผิดชอบอยู่ เช่นกรมประมงในกรณีสินค้าประมง กรมปศุสัตว์ในกรณีการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็ง นอกจากนี้ยังมีกรมวิทยาศาสตร์การแพทย์อีก เป็นต้น และเนื่องจากการขยายตัวของอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารเป็นไปอย่างรวดเร็ว จำนวนโรงงานแปรรูปจึงมีมาก การตรวจสอบจึงอาจใช้เวลานาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าประมง ซึ่งถึงแม้ว่า กรมประมงจะพยายามแบ่งเกรดของโรงงานออกเป็นเกรด A B และ C เพื่อความสะดวกในการตรวจสอบแล้วก็ตาม แต่เนื่องจากจำนวนโรงงานเกรด A มีเพียงร้อยละ 15 ของโรงงานแปรรูปอาหารเท่านั้น ดังนั้น ภาระในการตรวจสอบก็ยังคงมีมากอยู่ ไม่เพียงพอต่อความต้องการในการตรวจสอบในปัจจุบัน

5) ความไม่รู้เท่าถึงการของผู้ประกอบการในเรื่องของผลที่จะเกิดจากมาตรการทางการค้าบางอย่างของประเทศคู่ค้ามีผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันส่งออกสินค้าอาหารแปรรูปนี้ เช่น กรณีมาตรการการเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกาต่อการทุ่มตลาดสับปะรดกระป๋องของประเทศไทยในปี 2537 ซึ่งในปีดังกล่าว ผู้ประกอบการไม่จำเป็นจะต้องทุ่มตลาดก็ได้ เนื่องจากในปีดังกล่าว และก่อนหน้านั้น ราคาหัวสับปะรดสดมีแนวโน้มลดลงอย่างมีนัยสำคัญอยู่แล้ว และราคาส่งออกสับปะรดกระป๋องก่อนหน้านั้นก็มีแนวโน้มลดลงเช่นกัน

6) มาตรการหลายมาตรการของรัฐมีความขัดแย้งกันอยู่ในตัว เช่น มาตรการสนับสนุนเกษตรกรผู้ปลูกถั่วเหลืองด้วยการประกันราคารับซื้อเมล็ดถั่วเหลือง หรือมาตรการปกป้องเกษตรกรผู้ปลูกถั่วเหลืองด้วยการตั้งอัตราภาษีนำเข้ากากถั่วเหลืองไว้สูงมาก ทำให้อาหารสัตว์ที่มีกากถั่วเหลืองเป็นวัตถุดิบที่สำคัญ เช่นอาหารไก่และกุ้งอยู่ในระดับที่สูง ซึ่งทำให้ต้นทุนการผลิตไก่และกุ้งสูงไปด้วย เท่ากับลดความสามารถในการแข่งขันส่งออกสำหรับสินค้าทั้ง 2 นี้ ทั้งๆที่ราคานำเข้ากากถั่วเหลืองนั้นถูกกว่าราคาภายในอย่างมาก ถึงแม้ว่าจะมีมาตรการคืนภาษีนำเข้าสำหรับไก่ส่งออกแล้วก็ตาม แต่ในกรณีของกุ้งยังไม่สามารถหาแนวทางสรุปสำหรับการคืนภาษีได้เหมือนกรณีของไก่ ความขัดแย้งกันของมาตรการดังกล่าวดำเนินมาเป็นระยะเวลานาน แต่การปกป้องเกษตรกรผู้ปลูกถั่วเหลืองดังกล่าวก็ไม่ได้ทำให้ปริมาณถั่วเหลืองอยู่ในระดับที่เพียงพอกับความต้องการของประเทศเสียทีและราคาของถั่วเหลืองในประเทศก็ยังคงอยู่ในระดับที่สูง ซึ่งน่าจะถึงเวลาเสียทีที่รัฐต้องตัดสินใจลงไปได้แล้วว่าจะเลือกสนับสนุนกิจกรรมใดแน่ เพราะถ้ายังคงปล่อยให้เป็นไปเช่นนี้ อุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในการแข่งขันเช่นการเลี้ยงกุ้งและไก่คงไม่สามารถแข่งขันได้ต่อไปในตลาดโลก เนื่องจากการพัฒนาขึ้นอย่างรวดเร็วของคู่แข่ง

8.3 ข้อเสนอแนะ

1) การกำหนดเป้าหมายในการส่งออกสำหรับสินค้าอาหารแปรรูป ต้องคำนึงถึงความเป็นจริงในเรื่องอัตราการขยายตัวของตลาดโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งของประเทศคู่ค้าที่สำคัญ ซึ่งการกำหนดเป้าหมายการส่งออกที่สูงเกินกว่าความเป็นจริง นอกจากจะทำให้การบรรลุเป้าหมายเป็นไปได้ยากแล้ว ยังทำให้เกิดปัญหาต่อเนื่องตามมาอีก เช่นเรื่องการจัดงบประมาณรายจ่ายรัฐบาล เป็นต้น

2) ปัญหาเรื่องแรงงานทั้งในภาคเกษตรและเกษตรอุตสาหกรรมต้องได้รับการแก้ไขอย่างจริงจังและรีบด่วน ทั้งในเรื่องค่าแรงงานที่สูงขึ้น และการขาดแคลนแรงงาน เพื่อให้ประเทศไทยยังคงความสามารถในการแข่งขันได้ และ ยังคงไว้ซึ่งความเป็นผู้นำในการส่งออกสินค้าอาหารแปรรูปต่อไป

3) เพื่อลดภาระในการตรวจสอบคุณภาพสินค้าอาหารแปรรูปที่จะส่งออก ควรพิจารณารวมกลุ่มหน่วยงานในการตรวจสอบดังกล่าวเข้าเป็นหน่วยเดียวกัน ในลักษณะของ One - Stop Service Unit

4) การพัฒนามาตรฐานของสินค้าอาหารแปรรูปส่งออกต้องทำให้เป็นระบบ เช่น การนำเรื่อง ISO 9000 และ ISO 14000 มาใช้กับอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป เพราะเท่าที่ผ่านมา คุณภาพของสินค้าอาหารแปรรูปทำในลักษณะต่างคนต่างทำ ซึ่งก่อให้เกิดปัญหาเป็นระยะๆ การพัฒนาในเรื่องนี้คงเป็นการพัฒนาในระยะยาว แต่เป็นเรื่องจำเป็นที่ต้องเริ่มกระทำ เนื่องจากทิศทางการค้าของโลกเป็นไปในลักษณะนี้

5) การเผยแพร่และให้ความรู้ในเรื่องมาตรการและผลของมาตรการที่จะเกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป ต้องกระทำในลักษณะการป้องกันมากกว่าการตามแก้ไขปัญหา ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง มาตรการเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดในกรณีล้นประดกระป้อง มาตรการอนุรักษ์เต่าทะเลในกรณีของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง หรือแม้แต่มาตรการดัดสิทธิพิเศษ GSP ของสหภาพยุโรป ที่การเข้าควบคุมปัญหาดังกล่าวกระทำอย่างเชื่องช้า

เอกสารอ้างอิง

เอกสารอ้างอิงสำหรับการศึกษาโครงสร้างตลาดกุ้งสดและปลาน้ำจืดแช่เย็นแช่แข็งส่งออก

- 1 กรมประมง กองเศรษฐกิจการประมง 2539 สถิติการเพาะเลี้ยงกุ้งทะเล ปี 2537 เอกสารฉบับที่ 3/2539
- 2 2539 สถิติผลผลิตสัตว์น้ำทะเล ปี 2537 เอกสารฉบับที่ 9/2539
- 3 2539 จุลสารเศรษฐกิจการประมง ปีที่ 3 ฉบับที่ 1 มกราคม 2539
- 4 2538 จุลสารเศรษฐกิจการประมง ปีที่ 2 ฉบับที่ 7 กรกฎาคม 2538
- 5 2538 ฝ่ายสถิติและสารสนเทศการประมง 2538 สถิติการประมงแห่งประเทศไทย ปี 2536
6. ฐะปะนีย์ มะลิซ้อน 2539 การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย วิทยานิพนธ์ ปริญญาโท มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- 7 ทวี จิตธรรม 2538 ระบบตลาดกุ้งกุลาดำของประเทศไทย กองวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เอกสารวิจัยเลขที่ 120/2538
8. ธนาคารแห่งประเทศไทย 2539 รายงานเศรษฐกิจรายเดือน ปีที่ 36 เล่มที่ 7 กรกฎาคม 2539
- 9 2539 ภาวะสินค้าเกษตรที่สำคัญในรอบปี 2538 เอกสารโรเนียว
10. ธนาคารกรุงไทย 2539 รายงานเศรษฐกิจ ปีที่ 29 ฉบับที่ 8 สิงหาคม 2539
- 11 มารุต มัลลวณิช 2537 มาตรฐานกรรมการส่งออกกุ้งกุลาดำเพาะเลี้ยงแช่แข็งเพื่อความมั่นคงทางเศรษฐกิจ วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร กรุงเทพฯ
- 12 เรืองโร โตกฤษณะ และคณะ 2528 ระบบตลาดสินค้าปลาน้ำจืดในประเทศไทย งานวิจัยสังคมศาสตร์การประมงแห่งเอเชีย ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- 13 สุจิตรา บัวเข้ม 2532 การวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจการส่งออกผลิตภัณฑ์ปลาน้ำจืดของประเทศ ไทย วิทยานิพนธ์ ปริญญาโท มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- 14 วิศาล บุญผด้อย และคณะ 2538 ปัญหาและแนวโน้มของระบบการค้าสินค้าประมงในตลาดโลก ฝ่ายสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย
- 15 อำพร เลาวพงษ์ 2532 ตลาดกุ้งกุลาดำ เอกสารเศรษฐกิจการประมง เลขที่ 6/2532

เอกสารอ้างอิงสำหรับการศึกษาโครงสร้างตลาดไก่สดแช่เย็นแช่แข็งส่งออก

1. กรมการค้าต่างประเทศ 2538 EU กำหนดภาษีนำเข้าเพิ่มเนื้อไก่แช่แข็งปรุงแต่ง ปิทธิพรคน
กรมการค้าต่างประเทศ 1-15 ธันวาคม 2538
2. 2537 ผลกระทบต่อการค้าสินค้าเนื้อไก่ของไทยในตลาดโลกในกรณีสห
ภาพยุโรปปรับตัวตามข้อตกลงแกดด์ เอกสารวิเคราะห์ ต.ค.-ธ.ค. 2537
3. 2535 การคำนวณสูตรอัตราการค้าค่าธรรมเนียมพิเศษ การนำเข้าวัตถุดิบ
อาหารสัตว์ให้ผู้ส่งออกไก่สดแช่แข็ง เอกสารวิเคราะห์ 17 มี.ค. 2535
4. กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ 2538 โอกาสของสินค้าเกษตรที่สำคัญของไทยหลังการเปิดตลาด
ไก่สดแช่เย็นแช่แข็ง วารสารเศรษฐกิจการพาณิชย์ ปีที่ 26 ฉบับที่ 253 พ.ค.-มิ.ย.
2538
5. เครือเจริญโภคภัณฑ์ 2537 ไก่เนื้อ : สถานการณ์ปี 2536 และแนวโน้มปี 2537 ซี พี ปิทธิคน ฉบับ
ที่ 46 พ.ค. 2537
6. สำนักที่ปรึกษาทางเศรษฐกิจ สถานการณ์ไก่เนื้อปี 2537 และแนวโน้ม 22
พฤษภาคม 2538
7. ธนาคารกสิกรไทย 2538 การเกษตรกรรมและอุตสาหกรรม ตลาดไก่เนื้อในประเทศ แนวโน้ม
ของผู้ส่งออกไก่สดแช่แข็ง สรุปข่าวธุรกิจ ฉบับที่ 1 มกราคม 2538
8. 2537 การเกษตรและอุตสาหกรรม ตลาดไก่เนื้อ : ผู้ส่งออกเร่งปรับตัวเพื่อ
อนาคตที่สดใส สรุปข่าวธุรกิจ 16-31 ธันวาคม 2537
9. พิบูลย์ เจียมอนุกุลกิจ 2538 ภาพเศรษฐกิจการเกษตรไทยภายใต้กระแสโลกาภิวัตน์และผลกระทบ
ต่อทิศทางสินค้าเกษตรไทย เอกสารประกอบการสัมมนา จัดโดยหอการค้าไทย
15 มีนาคม 2538
10. สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร 2538 การผลิต การตลาดไก่เนื้อ เอกสารวิจัยเศรษฐกิจการ
เกษตร เลขที่ 3/2537 มกราคม 2538
11. 2538 ต้นทุนการผลิตไก่เนื้อประเภทประกันราคา เอกสาร
โรเนียว
12. สมาคมผู้ส่งออกไก่เนื้อ 2537 รายชื่อบริษัทที่มีโรงชำแหละไก่เพื่อการส่งออกพร้อมกำลังการผลิต
ปี 2537 เอกสารโรเนียว
13. World Bank , 1995, The World Poultry Industry . The International Market for Meat 1994/1995
14. USDA , 1996, World Market And Trade : Livestock and Poultry
15. , 1993 World Poultry Situation , Jan 1993

เอกสารอ้างอิงสำหรับการศึกษาโครงสร้างตลาดปลาทูน่ากระป๋อง

- 1 กรมการค้าต่างประเทศ 2539 แคนาดาให้ GSP สินค้าปลาทูน่ากระป๋อง บริหารคน กรมการค้า
ต่างประเทศ ปีที่ 4 ฉบับที่ 8 1-15 กพ. 2539
- 2 2538 การเปิดเสรีในเอเชียและผลต่อการส่งออกอาหารทะเลกระป๋อง
ของไทย เอกสารโรเนียว
- 3 2538 ปลาทูน่ากระป๋อง กรกฎาคม 2538 เอกสารโรเนียว
- 4 กรมประมง 2538 มาตรการการค้าปลาทูน่ากระป๋องของประเทศคู่ค้า จุลสารเศรษฐกิจ การ
ประมง ปีที่ 2 ฉบับที่ 5 พ.ค. 2538
- 5 2538 อนาคตการประมงปลาโอ จุลสารเศรษฐกิจการประมง ปีที่ 2 ฉบับที่ 5 พ.ค.
2538
- 6 2537 อียูเพิ่มโควตานำเข้าปลาทูน่ากระป๋องส่งผลดีต่อไทยจริงหรือ จุลสารเศรษฐกิจ
การประมง ปีที่ 1 ฉบับที่ 6 ธันวาคม 2537
- 7 กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ 2538 ปลาทูน่ากระป๋อง วารสารเศรษฐกิจการพาณิชย์ 2538
- 8 สัทศน์ พุดน้อย 2537 ต้นทุนทรัพยากรภายในประเทศของอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องใน
ประเทศไทย วิทยานิพนธ์ ปริญญาโท สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร 2537
- 9 ศูนย์พาณิชย์กรรมลอสมเองเจลิส 2536 สรุปสถานการณ์ตลาดปลาทูน่ากระป๋องในสหรัฐฯ 13
ตุลาคม 2536 เอกสารโรเนียว
- 10 GLOBEFISH Highlights , Tuna 1/88 , 4/92 , 1/95 , 3/95 and 4/95

เอกสารอ้างอิงสำหรับการศึกษาโครงสร้างตลาดข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องและหน่อไม้ฝรั่งกระป๋อง

1. กรมส่งเสริมการเกษตร รายงานกลุ่มผู้ปลูกพืชผักเชิงการค้าเพื่อการส่งออก ปี 2536-2537
เอกสารโรเนียว
2. กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ 2537 ข้าวโพดฝักอ่อน วารสารเศรษฐกิจการพาณิชย์ ปีที่ 25 ฉบับที่
248 กรกฎาคม-สิงหาคม 2537
3. ภัฏญารัตน์ เจียมวรกุลชัย 2539 การวิเคราะห์ระบบตลาดหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องของประเทศไทย
วิทยานิพนธ์ ปริญญาโท สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
4. คณะอนุกรรมการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันกับต่างประเทศ สมุดปกขาว การเพิ่มขีด
ความสามารถในการแข่งขันกับต่างประเทศ มกราคม 2533

- 5.ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ 2539 โครงการพัฒนาและยกระดับมาตรฐานสินค้าอุตสาหกรรมส่งออก เอกสารงานวิจัย กรกฎาคม 2539
- 6.ธนาคารกรุงไทย จำกัด 2533 หน่อไม้ฝรั่ง : พืชผักที่มีศักยภาพการผลิตเพื่อการส่งออก รายงานเศรษฐกิจ ปีที่ 23 ฉบับที่ 7 กรกฎาคม 2533
- 7.ธนาคารกสิกรไทย 2536 การเกษตรและอุตสาหกรรมข้าวโพดฝักอ่อน : แรงกดดันทุน พัฒนาคุณภาพ สรุปข่าวธุรกิจ ปีที่ 24 ฉบับที่ 23 1-15 ธันวาคม 2536
- 8.ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร 2530 โครงการส่งเสริมการปลูกหน่อไม้ฝรั่งภายใต้แผนประสานความร่วมมือสี่ภาคเพื่อพัฒนาการเกษตรและอุตสาหกรรมเกษตร มีนาคม 2530
- 9.มาชะลิรี เชาวกุล และคณะ 2538 การผลิตและต้นทุนการผลิตข้าวโพดฝักอ่อน อำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี ปีเพาะปลูก 2537/38 กุมภาพันธ์ 2538
- 10.สมชาย เกียรติกำจาย หน่อไม้ฝรั่งมีศักยภาพ วารสารผู้ส่งออก บัณฑิตแรก มกราคม 2534
- 11.สมคิด ทักษิณวิสุทธ์ 2532 การวิเคราะห์เศรษฐกิจการผลิตและการตลาดข้าวโพดฝักอ่อนในประเทศไทย ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กันยายน 2532
- 12.สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร 2538 ต้นทุนการผลิตหน่อไม้ฝรั่งหน่อเดียวและหน่อขาว เอกสารโรเนียว
- 13.----- 2538 ราคาผักสดที่เกษตรกรขายได้ เอกสารโรเนียว
- 14.----- 2532 การศึกษาเชิงเศรษฐกิจ การใช้เทคโนโลยีในการผลิตข้าวโพดฝักอ่อนฤดูแล้ง ปี 2532 เอกสารเลขที่ 73 ตุลาคม 2532
- 15.อภิสิทธิ์ อิศรียานุกุล 2539 สินค้ายุทธศาสตร์ ผักและผลไม้ รายงานเบื้องต้น ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ 2539
- 16.----- 2534 การวิเคราะห์เศรษฐกิจ การผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งในประเทศไทย ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กรกฎาคม 2534
- 17.JETRO . 1991. Canned Vegetables .AGSMS 49 .1991

เอกสารอ้างอิงสำหรับการศึกษาโครงสร้างตลาดสับปะรดกระป๋อง

1. ศูนย์สถิติการเกษตร 2537 สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. ข้อมูลการผลิตและการตลาดสับปะรดโรงงาน. เอกสารสถิติการเกษตร เลขที่ 3/2537. สิงหาคม 2537
2. ศูนย์สถิติการเกษตร 2538 สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. รายงานผลการสำรวจสับปะรดโรงงาน รายอำเภอ ปีเพาะปลูก 2537. ตุลาคม 2538
3. หน่วยวิจัยภาวะอุตสาหกรรม ธนาคารไทยทุน จำกัด (มหาชน). ทิศทางอุตสาหกรรม 2539. พฤษภาคม 2538
4. สุธาสนี ขวัญสง่า. สู่ทางการลงทุนอุตสาหกรรมภาคใต้. ศูนย์เศรษฐกิจอุตสาหกรรมภาคใต้.
5. ยุวดี แต้ศิริ, 2535 การวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจของการส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยไปประเทศสหรัฐอเมริกา. ปัญหาพิเศษปริญญาโทสาขาบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ พฤษภาคม 2535
6. ดวงฤดี ศิริเสถียร, 2539 การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋อง และ ผลิตภัณฑ์ของไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทสาขาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, พฤศจิกายน 2539.
7. รัฐพล ไชยยอดวงศ์, 2538 ธุรกิจผลไม้กระป๋อง: ศึกษาเน้นกรณีสับปะรดกระป๋อง. ปัญหาพิเศษปริญญาตรี สาขาธุรกิจการเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. มีนาคม 2538
8. วินัสรินทร์ ชมภูรักษ์, 2538 ตลาดและแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมน้ำผลไม้พร้อมดื่ม 100% ของประเทศไทย. ปัญหาพิเศษปริญญาตรี สาขาธุรกิจการเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, มีนาคม 2538
9. สมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป, 25 th Anniversary Report, 1995
10. ฝ่ายประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, ข่าวเศรษฐกิจการพาณิชย์, มีนาคม 2539.
11. กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, วารสารเศรษฐกิจการพาณิชย์, ปีที่ 26 ฉบับที่ 254. กค - สค 2538
12. ฝ่ายวิชาการ บมจ ธนาคารกสิกรไทย, สรุปข่าวธุรกิจ, 1 - 15 กุมภาพันธ์ 2537
13. กองข้อมูลการค้า กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, ผัก ผลไม้สดและแปรรูป: โอกาสขยายตลาดส่งออก ยังคงแจ่มใส. มีนาคม 2537
14. กองวิจัยสินค้าและการตลาด กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, ผลไม้. มีนาคม 2538

15. สำนักวิจัย ธนาคารกรุงเทพ จำกัด, ผักและผลไม้แปรรูป, วารสารเกษตรอุตสาหกรรม ปีที่ 2 ฉบับที่ 13, กรกฎาคม 2529
16. สมพร อิศวิลานนท์ และจิราภรณ์ แผลงประพันธ์, 2535 รายงานการวิจัยเพื่อความต้องการและสถานการณ์พืชสวนไทย, The Thailand Development Research Institute Foundation, ธันวาคม 2535.
17. JETRO, Your Market in Japan (Fruit Drinks), No 96, March 1993.

ทิศทางของงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในอนาคต

1. แนวโน้มของค่าแรงที่สูงขึ้น และการขาดแคลนแรงงาน ทำให้ต้นทุนการผลิตทั้งในรูปสินค้าเกษตรขั้นปฐมและสินค้าอาหารแปรรูปสูงขึ้น การพยายามหาทางลดต้นทุนการผลิตที่เนื่องมาจากแรงงานจึงเป็นสิ่งที่ต้องกระทำโดยเร็ว ดังนั้นจึงน่าจะมีการศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการนำเข้าแรงงานราคาถูกจากประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งปัจจุบันก็มีแรงงานที่ลักลอบเข้ามาทำงานในประเทศมากแล้ว

2. นอกจากศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการนำเข้าแรงงานอย่างถูกกฎหมายแล้ว การลดต้นทุนการผลิตที่เนื่องมาจากแรงงานอาจกระทำได้ด้วยการหาทางเพิ่มประสิทธิภาพของแรงงาน ซึ่งในปัจจุบันค่าแรงที่เพิ่มขึ้นไม่ได้สะท้อนให้เห็นถึงการเพิ่มขึ้นในประสิทธิภาพของแรงงานเลย ดังนั้นการศึกษถึงการเพิ่มประสิทธิภาพของแรงงานจึงเป็นสิ่งที่ควรกระทำควบคู่ไปกับการศึกษาในข้อ 1

3. การศึกษาถึงเรื่องการทำ Contract Farming ในกรณีสับปะรดกระป๋องเป็นเรื่องที่น่ากระทำอย่างยิ่ง เพราะความไม่มีเสถียรภาพในปริมาณผลผลิตได้ก่อให้เกิดความเสียหายอย่างมากต่ออุตสาหกรรมนี้ในปัจจุบัน