

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

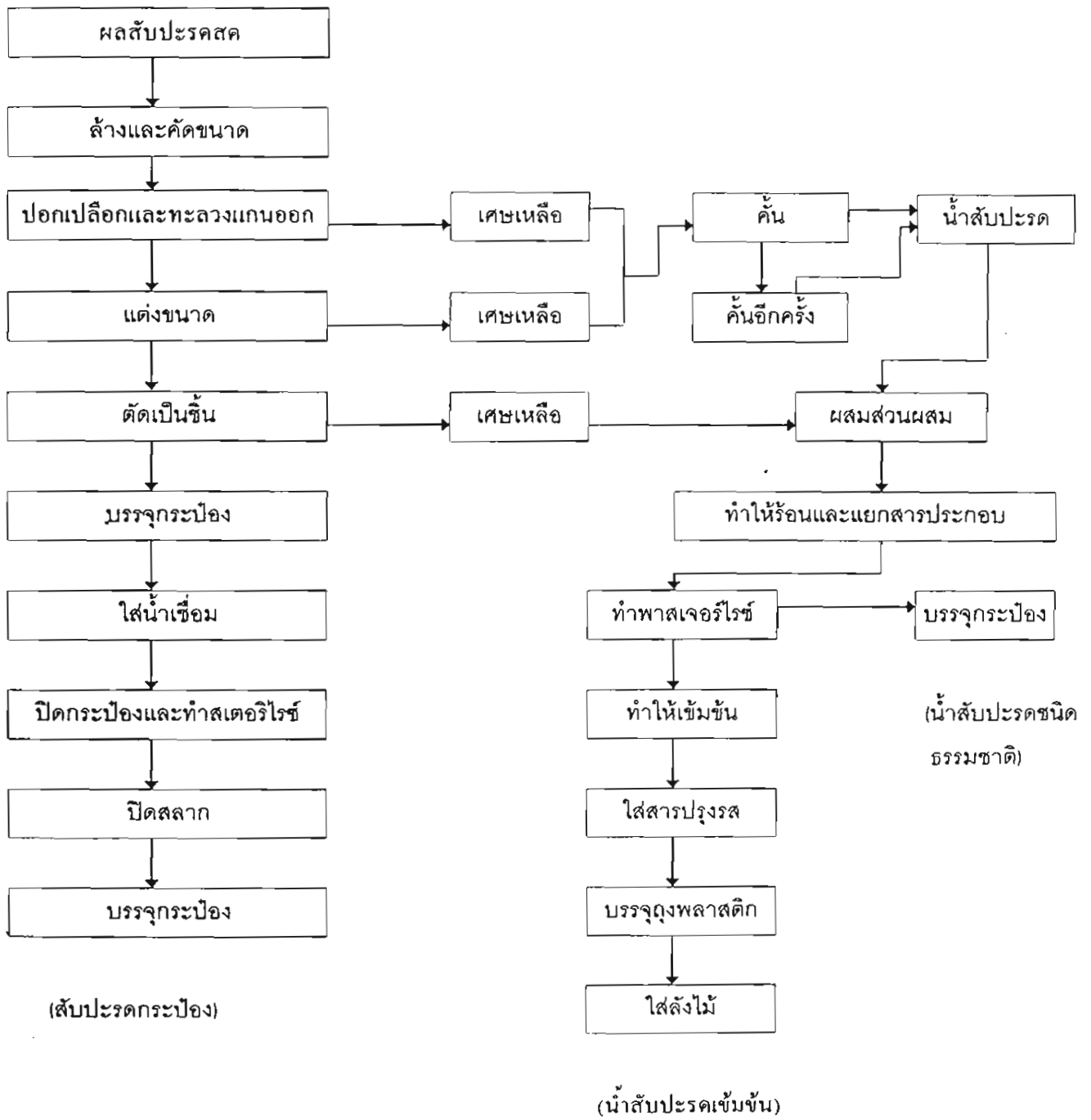
สำหรับผู้ประกอบการอุตสาหกรรมสับปะรดในประเทศไทย มีลักษณะการดำเนินงานพอสรุปได้ดังนี้ คือ

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) โดยมีเหมาคงเหลือไม่เกินร้อยละ 10 ของปริมาณการผลิตรวม สับปะรดกระป๋องที่ผลิตได้กว่าร้อยละ 95 จะถูกส่งไปขายยังต่างประเทศ ทั้งนี้เพราะคนไทยยังนิยมบริโภคผลไม้สดซึ่งสามารถซื้อหารับประทานได้สะดวกตลอดปี ในขณะที่ตลาดผลไม้กระป๋องในประเทศยังมีจำกัดเฉพาะกลุ่มนักท่องเที่ยวหรือตามภัตตาคารขนาดใหญ่เท่านั้น จึงทำให้ประเทศไทยกลายเป็นผู้ผลิตและส่งออกสับปะรดกระป๋องรายใหญ่ของโลกอยู่ในขณะนี้

กรรมวิธีหรือขั้นตอนในการผลิตสับปะรดกระป๋องไม่ได้สลับซับซ้อนหรือยุ่งยากแต่อย่างใด ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์จึงขึ้นอยู่กับต้นทุนการผลิต การบรรจุหีบห่อ ฉลาก Brand Image ต้นทุนค่าขนส่งและการวางจำหน่าย เป็นสำคัญ ซึ่งขั้นตอนการผลิตพอจะสรุปให้ทราบได้ คือ เริ่มจากการคัดขนาดของผลสับปะรด ล้างทำความสะอาดด้วยน้ำ ปอกเปลือก ทะลวงแกน ตัดแต่งขนาด 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 ในอัตราการแปรรูปสับปะรดสดและราคาสับปะรดที่แตกต่างกัน (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 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

ตลาดสับปะรดกระป๋องในประเทศสหรัฐอเมริกาคือตลาดใหญ่ที่มีทั้งตลาดที่เน้นสินค้าคุณภาพและตลาดที่ไม่เน้นคุณภาพแต่ต้องการสินค้าราคาถูก 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	13.39	36,016	437,477	12.15	6,738	116,200	17.25
2526	65,150	909,737	13.96	25,188	319,415	12.68	4,987	87,809	17.61
2527	86,217	1,318,285	15.29	39,308	550,968	14.02	7,732	151,868	19.64
2528	100,265	1,744,585	17.40	25,886	397,419	15.35	5,668	124,552	21.98
2529	109,572	1,583,494	14.45	42,066	510,664	12.14	5,161	110,037	21.32
2530	127,021	1,829,475	14.40	38,457	484,999	12.61	7,574	169,426	22.37
2531	139,472	1,868,203	13.39	55,674	722,248	12.97	7,904	162,230	20.53
2532	143,777	1,814,198	12.62	43,637	511,287	11.72	9,400	205,664	21.88
2533	140,073	1,844,533	13.17	73,435	920,559	12.54	30,075	592,472	19.70
2534	143,529	2,334,566	16.27	64,293	992,198	15.43	33,981	754,496	22.20
2535	184,276	2,881,672	15.64	51,509	782,570	15.19	29,537	676,922	22.92
2536	175,724	2,451,200	13.95	59,241	729,332	12.31	41,990	838,657	19.97
2537	350,414	1,991,505	5.68	58,591	696,040	11.88	55,167	859,670	15.58
2538	96,521	1,359,171	14.00	53,654	771,210	14.37	37,615	674,510	17.93

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 จึงจะได้รับเงินค้ำภาษีส่วนที่เกินคืน 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 ประเทศในกลุ่มอาฟริกาใต้ สวาซิแลนด์ และจีน โดยที่ไทยเป็นประเทศเดียวที่จะถูกตัดสิทธิ GSP

ผลจากการจะถูกตัด GSP ดังกล่าวจะทำให้สับปะรดกระป๋องไทยต้องเสียภาษีในอัตราที่แพงขึ้น ราคานำเข้าสับปะรดกระป๋องไทยไปเยอรมันก็จะสูงกว่าของประเทศคู่แข่งอื่น จะส่งผลกระทบทำให้ปริมาณการส่งออกลดลง

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

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 ก็จะมีมาตรการดังกล่าวมาใช้เช่นกัน

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 โดยทางการสหรัฐอเมริกากำหนดให้ผู้นำเข้าสับปะรดกระป๋องจากไทยตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2538 ต้องวางเงินสดตามอัตราภาษีที่กำหนดใหม่ในอัตรา 24.6% จนกว่าการพิสูจน์ข้อกล่าวหาไทยจะเสร็จสิ้น ทำให้ผู้นำเข้าประเทศสหรัฐอเมริกาเกิดการชะงักงันไม่แน่ใจในสถานการณ์ ส่งผลให้การส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยไป ประเทศสหรัฐอเมริกาลดลงตั้งแต่ช่วงปี 2538 เป็นต้นมา ประกอบกับสหภาพยุโรปได้ประกาศจะยกเลิกสิทธิพิเศษ GSP ที่ให้แก่สินค้าจากประเทศไทยซึ่งยุโรปถือว่าเป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว อันจะส่งผลให้ราคาน้ำสับปะรดกระป๋องของไทยต้องเสียภาษีสูงกว่าของประเทศคู่แข่งอื่น จนอาจทำให้ประเทศไทยต้องสูญเสียตลาดสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรดบางส่วนไป

จากสถานการณ์ในประเทศผู้ซื้อที่สำคัญดังกล่าว จึงคาดว่าปริมาณการส่งออกสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรดของไทยคงจะมีปริมาณลดลง และแนวโน้มยังไม่ดีนักหากผู้ประกอบการไทยไม่รีบเร่งหาทางแก้ไขปัญหาดังกล่าว 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

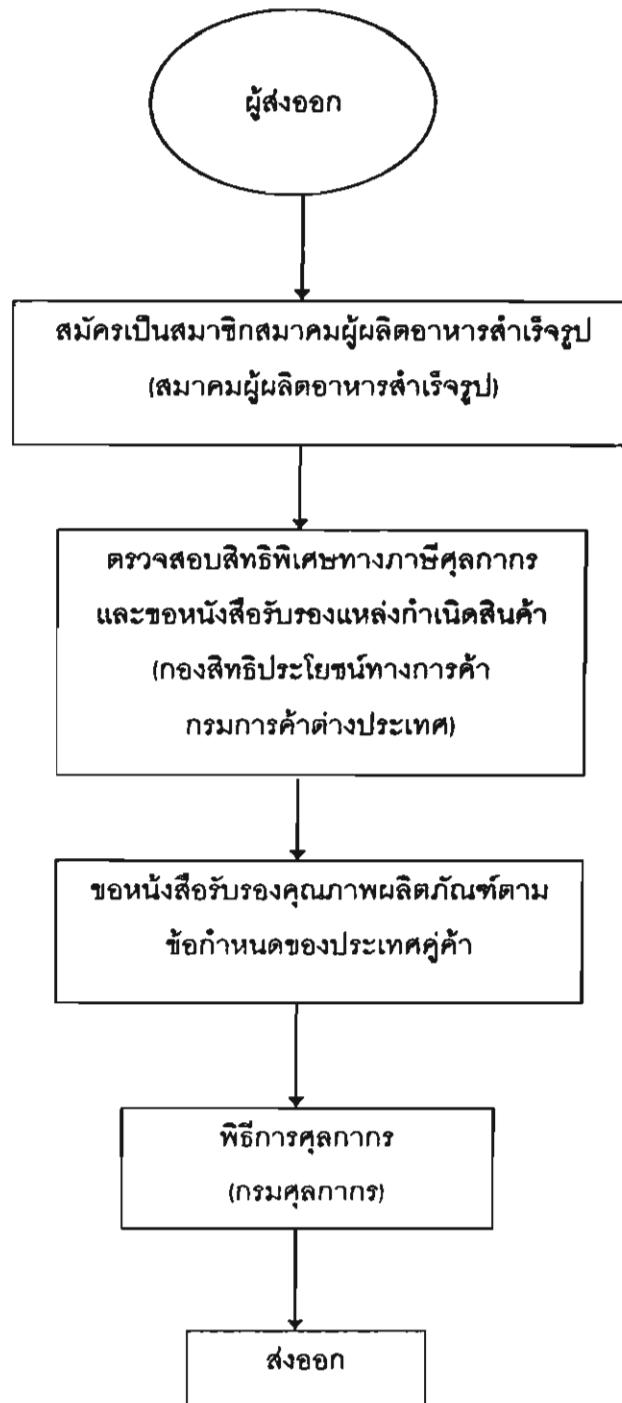
5. การส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมสับปะรดทั้งชาวไร่ โรงงานผู้ส่งออก ตลอดจนเจ้าหน้าที่ของรัฐที่เกี่ยวข้องเพื่อร่วมกันจัดทำแผนพัฒนาสับปะรดให้เป็นระบบครบวงจร ประสานประโยชน์ร่วมกัน รวมทั้งดูแลการปฏิบัติตามแผนอย่างจริงจัง เพราะถือว่าทุกฝ่ายต่างก็มีความสำคัญและเป็นส่วนหนึ่งของระบบธุรกิจสับปะรดของไทย

6. การจัดให้มีองค์กรหรือกองทุนเพื่อศึกษาค้นคว้าและวิจัยหาเทคโนโลยีใหม่ ๆ ให้แก่อุตสาหกรรมสับปะรด อาทิ พันธุ์และวิธีการเพาะปลูก แนวทางประหยัดต้นทุนการผลิต การพัฒนาคุณภาพสินค้า ลักษณะและแนวโน้มความต้องการสินค้าไทย ตลอดจนศึกษาภาวะการเปลี่ยนแปลงของ

ประเทศคู่แข่งขึ้น เพื่อปรับปรุงการผลิตและการส่งออกสินค้าไทยให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ทั้งนี้เงินกองทุนดังกล่าวอาจจะได้มาจากภาษีการส่งออกสับปะรดในแต่ละปี

7. การจัดให้มีแผนเพิ่มประสิทธิภาพบุคลากรและเครื่องมือของภาครัฐในการดูแลช่วยเหลือผู้ส่งออกไทย โดยเฉพาะการเจรจาต่อรองหรือตอบโต้ทางการค้าระหว่างประเทศ เพื่อช่วยคุ้มครองผู้ส่งออกและอุตสาหกรรมของไทยไม่ให้เสียเปรียบกับประเทศคู่ค้าหรือคู่แข่ง

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%)	ไม่ได้ระบุไว้ในตารางข้อ 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

สินค้าประเทศ	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	-
บริษัทหิโกลิไทย 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

จากสถิติพืชฝักรายจังหวัดของกรมส่งเสริมการเกษตรพบว่าในช่วงปี 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 : สถิติพืชไร่รายจังหวัด 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.

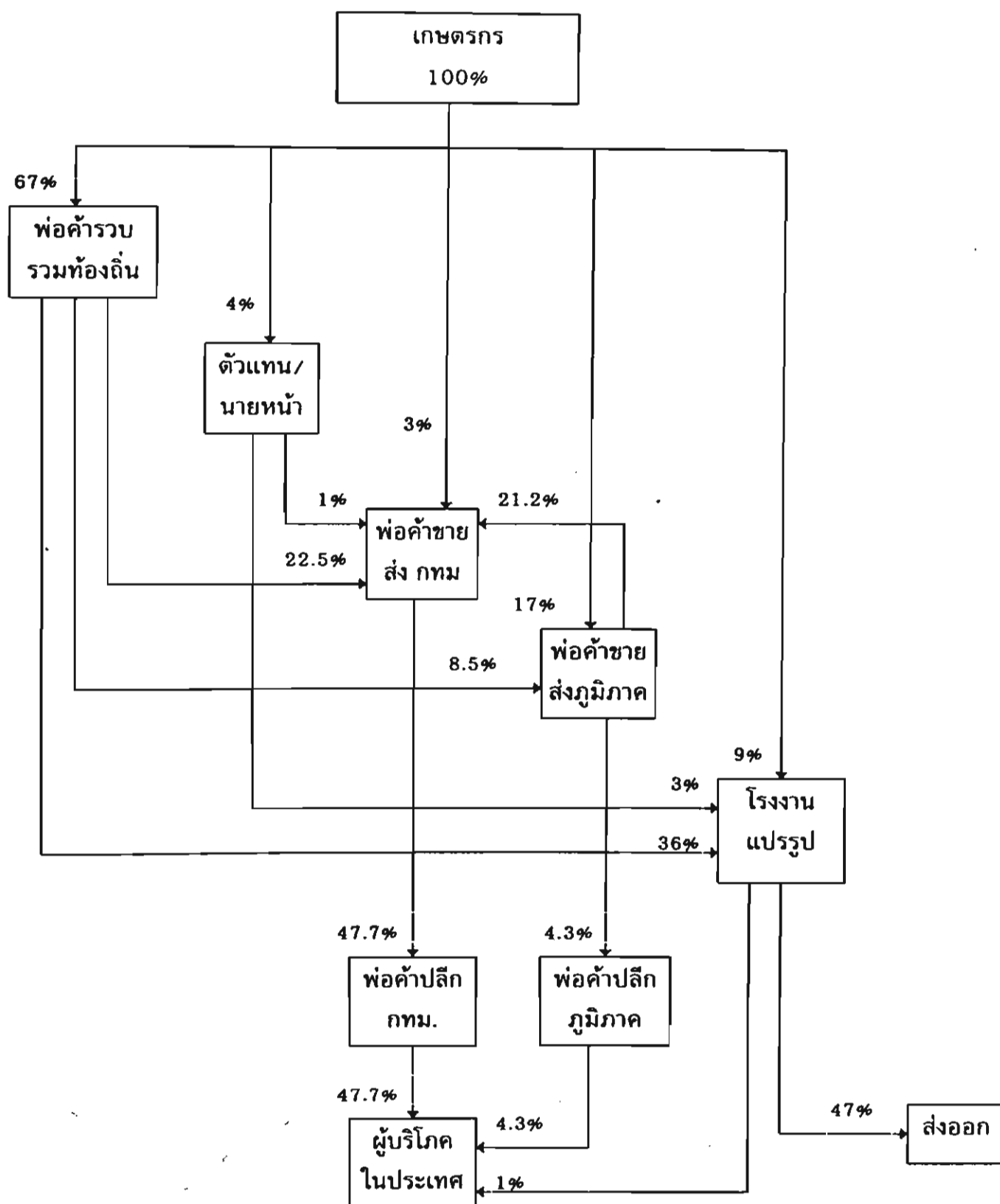
ตารางที่ 7.5 ต้นทุนการผลิตข้าวโพดฝักอ่อนรุ่นที่ 1,2 และ 3 ของเกษตรกร
จังหวัดราชบุรี ปีเพาะปลูก 2537/38

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 ซึ่งต่อมาผู้นำเข้าจะใช้เป็นข้ออ้างในการกีดการค้ารับซื้อว่าคุณภาพไม่ตรงตามที่ต้องการ แต่เนื่องจากจำนวนผู้ส่งออกมีมาก ปัญหาเรื่องการตัดราคาและการควบคุมคุณภาพก็ไม่สามารถจะแก้ไขได้

การแก้ปัญหาคัดราคานี้คงต้องเริ่มกันอย่างจริงจัง เพื่ออนาคตของการส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋องในระยะยาว แต่การตัดราคาอาจจะไม่ก่อให้เกิดปัญหาถ้ามีการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ควบคู่ไปด้วย ดังนั้นเพื่อเป็นการตัดวงจรของปัญหาจึงควรเริ่มที่การหันมาควบคุมคุณภาพของข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋องส่งออก ซึ่งในปัจจุบันนี้ยังขาดเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพที่เหมาะสม

3)คุณภาพของข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องส่งออก

เนื่องจากโครงสร้างผู้ผลิตข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องนั้นประกอบด้วยผู้ผลิตรายย่อยจำนวนมาก ดังนั้นตลาดจึงเป็นของผู้ซื้อ ซึ่งจะมีอำนาจในการกำหนดราคาซื้อข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องจากไทย ดังนั้นถ้าผู้ผลิตต้องการสินค้าราคาถูก ผู้ผลิตไทยก็จะลดคุณภาพของข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องที่ผลิตโดยอัตโนมัติ นอกจากนี้ผู้ผลิตจะให้ความสำคัญน้อยกับการควบคุมคุณภาพของข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องที่ผลิต เนื่องจากการผลิตข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องเป็นเพียงการผลิตทดแทนผลิตภัณฑ์หลักของโรงงานในยามที่โรงงานขาดแคลนวัตถุดิบสำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์หลักเท่านั้น

7.2 หน่อไม้ฝรั่ง

หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชผักอีกชนิดหนึ่งที่โรงงานผลิตผลไม้กระป๋องได้พยายามนำมาเป็นสินค้าเสริมในขบวนการผลิตของสินค้าหลัก เพื่อให้ขบวนการผลิตสามารถดำเนินไปได้ทั้งปี

7.2.1การผลิตหน่อไม้ฝรั่ง

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 ทั้งนี้อย่างที่กล่าวข้างต้น 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

เมื่อพิจารณาดั ต้นทุนรวมต่อไร่ของการปลูกหน่อขาวและหน่อเขียว พบว่า ต้นทุนรวมต่อไร่ของการปลูกหน่อขาวนั้นต่ำกว่าต้นทุนรวมต่อไร่ของการปลูกหน่อเขียว โดยต้นทุนรวมต่อไร่ของ

ตารางที่ 7.10 เกรดของหน่อไม้ฝรั่งหน่อขาวที่โรงงานรับซื้อ

เกรด	ความยาวหน่อ (ซม.)	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 ซม.

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/ อภิสิตธี และคณะ 2534

2/ สำนักงานเกษตรและสหกรณ์การเกษตร 2536

3/ สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร 2536/37

4/ สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

กล่าวคือ ทั้งการปลูกหน่อข้าวและหน่อเขียวในปีแรกจะขาดทุนทั้งคู่ โดยการปลูกหน่อข้าวจะขาดทุนมากกว่า(ตารางที่ 7.11) เนื่องจากค่าพันธุ์และเนื่องจากการปลูกในปีแรกกว่าจะให้ผลผลิตต้องกินเวลาไม่น้อยกว่า 7 เดือน แต่กำไรจากการปลูกจะเกิดขึ้นในปีที่ 2-4 ของการปลูก ซึ่งพบว่ากำไรต่อไร่ของการปลูกหน่อข้าว นั้นต่ำกว่าของการปลูกหน่อเขียว และถ้าพิจารณาในภาพรวมของการปลูกทั้ง 4 ปี จะได้ว่ากำไรต่อไร่ของการปลูกหน่อข้าวเป็นประมาณร้อยละ 77 ของการปลูกหน่อเขียว ซึ่งนี่คงเป็นตัวแปรที่สำคัญที่ทำให้เกษตรกรนิยมปลูกหน่อเขียวมากกว่าหน่อข้าว ส่วนตัวแปรที่สำคัญอีกตัวหนึ่งถึงแม้จะเป็นตัวแปรที่มีผลทางอ้อมที่ทำให้การปลูกหน่อข้าวไม่เป็นที่นิยมของเกษตรกร 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 ราคานหน่อไม้ฝรั่งสดหน่อข้าวที่เกษตรกรได้รับก็มีแนวโน้มลดลงด้วยเช่นเดียวกัน ถึงแม้ว่าราคาส่งออกหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องของประเทศไทยมีแนวโน้มที่ลดลงดังกล่าวแล้ว แต่ระดับราคาส่งออกดังกล่าวก็ยังสูงกว่าราคาส่งออกของประเทศอื่นๆ เช่น สหรัฐอเมริกา เป็นต้น ซึ่งการพิจารณาทำได้โดยการเปรียบเทียบราคาส่งออกหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องของประเทศไทย กับราคานหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องที่ประเทศไทยนำเข้าจากสหรัฐอเมริกา ซึ่งพบว่า ราคานหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องที่ประเทศไทยนำเข้าจากสหรัฐอเมริกา เม็กซิโก และออสเตรเลีย นั้นต่ำกว่าราคาส่งออกหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องของประเทศไทย (ตารางที่ 7.16)

การลดลงของราคาส่งออกหน่อไม้ฝรั่งและราคานหน่อไม้ฝรั่งสดหน่อข้าวที่เกษตรกรได้รับนั้น ไม่จูงใจให้มีการผลิตหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องเพื่อส่งออก และไม่จูงใจให้มีการผลิตหน่อไม้ฝรั่งสดหน่อข้าวมากนัก และจากการศึกษาของกัญญารัตน์ถึงเสถียรภาพการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องของประเทศไทยในตลาดที่สำคัญเช่น ตลาดเนเธอร์แลนด์และเดนมาร์ก พบว่า ตัวแปรที่สำคัญที่ทำให้เกิดความไม่เสถียรภาพในการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องของประเทศไทยคือ 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 สหรัฐอเมริกา เยอรมัน เนเธอร์แลนด์ เดนมาร์ก อิตาลี เบลเยียม ฝรั่งเศส นอร์เวย์ อิสราเอล อื่นๆ	0.37	0.003	0.006	0.49	0.27	0.36	-	0.38	
	0.052	-	-	0.02	2.59	1.21	0.17	0.16	
	0.64	-	-	6.47	33.71	0.83	1.71	-	
	1.62	6.096	20.97	19.64	5.76	29.59	23.22	6.38	
	-	1.233	2.72	4.51	3.81	6.09	4.58	2.61	
	-	-	0.82	3.27	0.69	3.45	-	-	
	-	-	-	3.02	1.42	-	0.17	-	
	-	-	-	0.71	0.11	-	-	0.32	
	-	-	-	0.72	4.36	-	-	-	
-	-	-	1.72	2.23	-	-	-		
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 แนวทางการเพิ่มความสามารถในการส่งออกข้าวโพดฝักอ่อนกระป๋องและหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องของไทย

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 แต่การส่งออกสินค้าอาหารแปรรูปที่สำคัญหลายตัวได้เริ่มชะลอตัวตั้งแต่ปี 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 ปลาหูฉลามกระป๋อง 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 เรื่องปายายเลน 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 การบริหารจัดการปลาทุ่นำแห่งชาติของญี่ปุ่น 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 กับปลาทุ่นน้ำกระป๋องที่ผลิตจากปลาทุ่นน้ำสดคปแฉัด โดยเสียภาษีนำเข้าร้อยละ 8 แต่ปลากระป๋องที่ผลิตจากปลาแอตแลนติกโบนิโต้จะไม่ได้รับ GSP ซึ่งรหัสส่งออกปลาทุ่นน้ำกระป๋องที่ผลิตจากปลาสดคปแฉัดของประเทศไทยใช้รหัสร่วมกับปลากระป๋องที่ผลิตจากปลาแอตแลนติกโบนิโต้ ซึ่งอาจก่อให้เกิดปัญหาในเรื่องการขอรับสิทธิพิเศษนี้

สำหรับญี่ปุ่น ภาษีนำเข้าจะลดลงตามข้อตกลงของแกตต์

- มาตรการที่ไม่ใช่ภาษี ซึ่งมีอยู่หลายลักษณะมาตรการ เช่น มาตรการที่เกี่ยวข้องกับมาตรฐานสินค้า ซึ่งสหรัฐอเมริกาตรวจสอบด้วยวิธีการดมกลิ่น มาตรการด้านอนุรักษิโละมาของสหรัฐอเมริกา ซึ่งผู้ผลิตปลาทุ่นน้ำกระป๋องของไทยไม่ได้รับผลกระทบจากมาตรการนี้ เนื่องจากแหล่งนำเข้าปลาทุ่นน้ำของไทยนั้น เป็นคนละแหล่งกับที่อยู่ของปลาโละมา 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 เนื้อสุกมีแนวโน้มที่สูงขึ้นในปัจจุบัน 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 ซึ่งจะทำให้น่อเป็นสีเขียวไม่เป็นที่ต้องการของตลาด 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 มีค่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเพิ่มขึ้นในอัตราที่สูงกว่าของประเทศไทยในหลายๆสินค้าตั้งแต่ ปี 2535 เป็นต้นมา ซึ่งคาดว่าอัตราการเพิ่มขึ้นของค่าความได้เปรียบดังกล่าวในปัจจุบัน และในอนาคตอันใกล้ก็ยังจะสามารถเป็นไปได้ในอัตราที่สูงกว่าของประเทศไทย 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 ซึ่งประเด็นนี้ก็จะ เป็นอุปสรรคอีกอย่างหนึ่งต่อความสามารถในการแข่งขันส่งออกของอุตสาหกรรมนี้ในอนาคตด้วย

3) ประเทศที่เป็นคู่ค้าสำคัญ เช่นสหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป เริ่มนำมาตรการที่ไม่ใช่ภาษี มาเป็นมาตรการช่วยกำกับการนำเข้าสินค้าอาหารแปรรูปของตนมากขึ้น 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 เช่น อาหารไก่และกุ้งอยู่ในระดับที่สูง ซึ่งทำให้ต้นทุนการผลิตไก่และกุ้งสูงไปด้วย เท่ากับลดความสามารถในการแข่งขันส่งออกสำหรับสินค้าทั้ง 2 นี้ ทั้งๆที่ราคานำเข้ากากถั่วเหลืองนั้นถูกกว่าราคาภายในอย่างมาก ถึงแม้ว่าจะมีมาตรการคืนภาษีนำเข้าสำหรับไก่ส่งออกแล้วก็ตาม แต่ในกรณีของกุ้งยังไม่สามารถหาแนวทางสรุปสำหรับการคืนภาษีได้เหมือนกรณีของไก่ ความขัดแย้งกันของมาตรการดังกล่าวดำเนินมาเป็นระยะเวลานาน แต่การปกป้องเกษตรกรผู้ปลูกถั่วเหลืองดังกล่าวก็ไม่ได้ทำให้ปริมาณถั่วเหลืองอยู่ในระดับที่เพียงพอกับความต้องการของประเทศเสียทีและราคาของถั่วเหลืองในประเทศก็ยังคงอยู่ในระดับที่สูง ซึ่งน่าจะถึงเวลาเสียทีที่รัฐต้องตัดสินใจลงไปแล้วว่าจะเลือกสนับสนุนกิจกรรมใดแน่ เพราะถ้ายังคงปล่อยให้เป็นไปเช่นนี้ อุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในการแข่งขันเช่นการเลี้ยงกุ้งและไก่คงไม่สามารถแข่งขันได้ต่อไปในตลาดโลก เนื่องจากการพัฒนาขึ้นอย่างรวดเร็วของคู่แข่ง

8.3 ข้อเสนอแนะ

1) การกำหนดเป้าหมายในการส่งออกสำหรับสินค้าอาหารแปรรูป ต้องคำนึงถึงความเป็นจริงในเรื่องอัตราการขยายตัวของตลาดโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งของประเทศคู่ค้าที่สำคัญ ซึ่งการกำหนดเป้าหมายการส่งออกที่สูงเกินกว่าความเป็นจริง นอกจากจะทำให้การบรรลุเป้าหมายเป็นไปได้ยากแล้ว ยังทำให้เกิดปัญหาต่อเนื่องตามมาอีก เช่น เรื่องการตั้งงบประมาณรายจ่ายรัฐบาล 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 อุตสาหกรรมการส่งออกกุ้งกุลาดำเพาะเลี้ยงแช่แข็งเพื่อความมั่นคงทางเศรษฐกิจ วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร กรุงเทพฯ
- 12 เรืองโร โตกฤษณะ และคณะ 2528 ระบบตลาดสินค้าปลาน้ำจืดในประเทศไทย งานวิจัยสังคมศาสตร์การประมงแห่งเอเชีย ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- 13 สุจิตรา บัวแถม 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 เขียววรกุลชัย 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 : แรงผลักดันทุน 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 อธิรยานุกุล 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. สุธาสินี 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