สถาบันระหว่างประเทศ
เพื่อการค้าและการพัฒนา

# ผลกระทบการเปิดเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป ต่ออุตสาหกรรมอาหารไทย

สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา
International Institute for Trade and Development

# บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

อุตสาหกรรมอาหารเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมหลักที่สำคัญของไทย เนื่องจากอุตสาหกรรมอาหารเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้วัตถุดิบภายในประเทศสูง และมีการขยายตัวด้านการลงทุนจนเกิดผลเชื่อมโยงไปสู่กิจกรรมการผลิตอื่นๆ ที่เป็นอุตสาหกรรมสนับสนุน เช่น การผลิตกระป๋อง ผลิตภัณฑ์พลาสติก และด้านการขนส่ง ซึ่งสามารถสร้างรายได้เข้าสู่ประเทศในสัดส่วนที่สูง นอกจากนี้อุตสาหกรรมอาหารยังเป็นแหล่งจ้างงานที่สำคัญอีกด้วย เนื่องจากก่อให้เกิดการจ้างงานทั้งในภาคเกษตรและภาคอุตสาหกรรมต่อเนื่องมากมาย

จากการที่อุตสาหกรรมอาหารของไทยมีการใช้วัตถุดิบจากทรัพยากรที่อุดมสมบูรณ์ในประเทศเป็นหลัก ทำให้ไทยมีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบและความสามารถในการแข่งขันค่อนข้างสูง โดยในปี 2551 ไทยเป็นผู้ส่งออกอาหารอันดับ 13 ของโลก ซึ่งส่งออกอาหารมูลค่าประมาณ 8 แสนล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 2.4 ของมูลค่าการส่งออกอาหารโลก) ในขณะที่สภาพยุโรปรวม 27 ประเทศเป็นผู้ส่งออกอันดับหนึ่งของโลก โดยส่งออกอาหารมูลค่าประมาณกว่า 13 ล้านล้านบาท และมากเป็น 4 เท่าของประเทศผู้ส่งออกอาหารรายใหญ่อย่างสหรัฐอเมริกา

สำหรับตลาดส่งออกสินค้าอาหารที่สำคัญของไทย ได้แก่ กลุ่มประเทศอาเซียน สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป และญี่ปุ่น ซึ่งเป็น 4 ตลาดหลักที่ประเทศไทยส่งออกมากที่สุด โดยเฉพาะตลาดสหภาพยุโรป (27) ซึ่งเป็นตลาดใหญ่ที่มีประชากรกว่า 500 ล้านคน และเป็นตลาดนำเข้าสินค้าอาหารที่มีศักยภาพของไทย อีกทั้งผู้บริโภคในสหภาพยุโรปยังมีกำลังซื้อที่สูง ดังนั้นสหภาพยุโรปจึงเป็นตลาดที่ไทยต้องพยายามรักษาส่วนแบ่งตลาดไว้ เพราะหากผู้ผลิตและผู้ส่งออกไทยสามารถเข้าถึงตลาดสหภาพยุโรปได้ นั่นหมายถึงการเข้าถึงกำลังซื้อสินค้าอาหารของไทยทั่วทั้งภูมิภาคยุโรป อย่างไรก็ตาม เนื่องจากสหภาพยุโรปเป็นเจ้าตำรับของมาตรการทางการค้าที่มิใช่ภาษีในรูปแบบต่างๆ เช่น มาตรการสุขอนามัยและสุขอนามัยพืช (Sanitary and Phytosanitary Measures: SPS) และมาตรการสิ่งแวดล้อม (Environment Measures) เป็นต้น ทำให้ผู้ส่งออกอาหารของไทยต้องประสบกับอุปสรรคในการส่งออกและต้องปรับตัวเพื่อให้สามารถส่งออกสินค้าอาหารสู่ตลาดสหภาพยุโรปได้

นอกจากนี้ การส่งออกอาหารของไทยยังต้องเผชิญกับมาตรการกีดกันทางการค้าทั้งในรูปภาษี ซึ่งหลายประเทศส่วนใหญ่ได้อาศัยการเจรจาความตกลงการค้าเสรี (FTA) กับประเทศต่างๆ เพื่อลดข้อจำกัดทางด้านภาษี ซึ่งถึงแม้ว่าผลกระทบของ FTA ต่อภาคเศรษฐกิจต่างๆ จะยังไม่สามารถสรุปได้ชัดเจน แต่เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปว่า FTA น่าจะช่วยสร้างความเข้มแข็งให้กับความสามารถในการแข่งขันของสินค้าอาหารของไทย โดยช่วยให้ไทยได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีจากประเทศผู้นำเข้ามากขึ้น ซึ่งจะทำให้ไทยมีช่องทางและโอกาสที่จะส่งออกสินค้าได้มากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การเจรจา FTA ระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป

ดังนั้น การศึกษาในครั้งนี้จึงมีจุดประสงค์เพื่อวิเคราะห์ผลที่จะเกิดขึ้นกับสาขาอุตสาหกรรมหลักของไทยโดยเฉพาะในอุตสาหกรรมอาหาร หากการเจรจา FTA ระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปประสบผลสำเร็จ โดยจะเน้นศึกษาประเด็นความสามารถในการแข่งขันเป็นหลัก ขณะเดียวกันการศึกษานี้จะได้พิจารณาถึงกฎระเบียบ มาตรฐานต่างๆ เกี่ยวกับความปลอดภัยด้านอาหารที่กำหนดในสหภาพยุโรป ทั้งในระดับประเทศและในระดับที่กำหนดโดยภาคเอกชนที่มีความสำคัญต่อการส่งออกอาหารไทยด้วยเช่นกัน ทั้งนี้เพื่อให้ภาคเอกชนไทยสามารถปรับตัวรองรับการเปิดการค้าเสรีในอนาคตได้อย่างเหมาะสม

**ผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารของไทย**

การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารของไทย ได้ทำการวิเคราะห์ในรายสินค้าของแต่ละกลุ่มสินค้าอาหารของไทย โดยอาศัยแบบจำลอง Diamond Model ซึ่งสินค้าที่เลือกศึกษาแบ่งเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่

- <u>กลุ่มที่ 1</u> เป็นสินค้าอาหารส่งออกหลักของไทยไปสหภาพยุโรป ประกอบด้วย ไก่แปรรูป ปลาทูน่ากระป๋อง สับปะรดกระป๋อง และข้าวโพดหวานกระป๋อง
- <u>กลุ่มที่ 2</u> เป็นสินค้าอาหารที่ไทยต้องการเปิดตลาดไปสหภาพยุโรป ประกอบด้วย ข้าวหอมมะลิ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง และหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น
- <u>กลุ่มที่ 3</u> เป็นสินค้าอาหารที่สหภาพยุโรปต้องการเปิดตลาดในไทย (หลังการเจรจาจัดทำข้อตกลงการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป) ประกอบไปด้วย นมและผลิตภัณฑ์นม เนื้อสัตว์ และผลไม้เมืองหนาว

โดยภาพรวมสามารถสรุปได้ดังนี้

ในด้านปัจจัยการผลิต **1)** ผู้ผลิตและส่งออกรายใหญ่มีการปรับตัวทางด้านเทคโนโลยีการผลิต การบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์ เช่นในอุตสาหกรรมไก่แปรรูป กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง หน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น **2)** ความได้เปรียบในแง่สถานที่ตั้ง เช่น ผู้ผลิตปลาทูน่ากระป๋อง **3)** สภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศโดยทั่วไปมีความเหมาะสมกับการปลูกสับปะรด ข้าว หน่อไม้ฝรั่ง และ **4)** แรงงานมีฝีมือและประสบการณ์

ในด้านภาวะอุปสงค์ ปัจจัยที่สำคัญที่สนับสนุนให้มีความต้องการในตลาดมากขึ้น ได้แก่ **1)** การลดหย่อนภาษี ในกรณีของไก่แปรรูปในโควตา สับปะรดกระป๋อง กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง และ **2)** ความน่าเชื่อถือของสินค้าไทยในแง่คุณภาพและมาตรฐาน

ในด้านกลยุทธ์ธุรกิจ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขัน ที่เป็นปัจจัยบวกสนับสนุนความสามารถในการแข่งขัน คือ **1)** ความหลากหลายของสินค้า **2)** การเข้าซื้อกิจการของบริษัทไทยยูเนี่ยน โฟรเซ่น โปรดักส์ จำกัด (มหาชน) ทำให้กลายเป็นผู้ผลิตทูน่ากระป๋องรายใหญ่ที่สุดของโลก **3)** การรวมตัวกันเป็นเครือข่ายของเกษตรกรในการผลิตข้าวหอมมะลิ กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคนม **4)** ผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นมีสัมพันธ์อันดีกับผู้ประกอบการคู่ค้า (Supplier) ในตลาดสหภาพยุโรป ทำให้ได้รับข้อมูลข่าวสาร และการประกาศกฎระเบียบใหม่ต่างๆ ตลอดเวลา

ในด้านอุตสาหกรรมสนับสนุนและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่อง ซึ่งเป็นปัจจัยสนับสนุน คือ **1)** ในอุตสาหกรรมไก่แปรรูป มีโรงงานแปรรูปเนื้อสัตว์ปีกของไทยได้รับการรับรองจากสหภาพยุโรป **2)** การมี Contract Farming กับเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่ และผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง ช่วยในการถ่ายทอดความรู้ และเทคนิคการผลิตที่มีประสิทธิภาพ **3)** ผลพลอยได้จากกระบวนการผลิต ในกรณีอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋อง กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง

ในด้านบทบาทของรัฐ **1)** มีการผลักดันให้เกิดการรับรองการปลอดภาวะโรคระบาดไข้หวัดนก **2)** มีมาตรการส่งเสริมการลงทุน และการช่วยเหลือด้านภาษีในอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋อง กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง **3)** มาตรการทางการค้าเพื่อควบคุมคุณภาพผลผลิตสับปะรดกระป๋อง **4)** การกำหนดแผนยุทธศาสตร์ ทั้งในกรณีข้าว และกุ้ง **5)** การส่งเสริมให้มีการขยายตัวในตลาดต่างประเทศมากขึ้น สำหรับข้าวหอมมะลิไทย กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง และผลไม้เมืองหนาว

**ปัญหาและอุปสรรค**

ด้านปัจจัยการผลิต ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงกว่าประเทศคู่แข่ง ซึ่งเกิดจาก **1)** ปัญหาการขาดแคลนแรงงานทั้งในโรงงาน และภาคเกษตรกรรม **2)** ผลผลิตต่อไร่มีแนวโน้มลดลง ทั้งในกรณีสับปะรดและข้าว **3)** การขาดสายพันธุ์ที่ดีในกรณีหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นแช่แข็ง **4)** การพึ่งพาวัตถุดิบนำเข้าอันได้แก่ ปลาทูน่าสดแช่เย็นแช่แข็ง และอาหารสัตว์ คือ ข้าวโพด ถั่วเหลือง และกากถั่วเหลือง

ด้านอุปสงค์ที่ลดลง จากกำลังซื้อลดลง เนื่องจาก **1)** ภาวะเศรษฐกิจ **2)** มาตรการภาษีและที่มิใช่ภาษี ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับสินค้า คือ ไก่แปรรูป ปลาทูน่ากระป๋อง ข้าวหอมมะลิ และ **3)** การมีสินค้าอื่นทดแทน เช่น นมผงขาดมันเนย หรือพร่องมันเนย จัดว่าเป็นสินค้าที่สามารถใช้ทดแทนน้ำนมดิบ ผลไม้เมืองหนาวจากหลายประเทศ และมีผลไม้ประเภทอื่นๆ ทดแทนผลไม้เมืองหนาวของไทย และข้าวหอมจากเวียดนาม กัมพูชา รวมทั้งสหรัฐอเมริกา ทดแทนข้าวหอมมะลิไทย

ด้านกลยุทธ์ธุรกิจ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขัน มีแนวโน้มภาวะการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋อง สับปะรดกระป๋อง ข้าวหอมมะลิ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง นมและผลิตภัณฑ์นม

ด้านอุตสาหกรรมสนับสนุนและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่อง พบปัญหาด้านผู้ประกอบการที่ได้มาตรฐานของสหภาพยุโรปมีจำนวนน้อย ไม่ว่าจะเป็นในส่วนของโรงงานชำแหละเนื้อไก่ อุตสาหกรรมกระป๋อง บรรจุภัณฑ์ รวมทั้งในบางกรณีมีที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่กระจัดกระจาย เช่น แหล่งเลี้ยงโคนม และโรงงานแปรรูปผลิตภัณฑ์นม

ด้านบทบาทภาครัฐ **1)** ในการเป็นผู้ให้ข้อมูลจากภาครัฐสู่เอกชนและกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียยังไม่ทั่วถึงและไม่ทันเหตุการณ์ และ **2)** ในอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋อง มีการกำหนดมาตรการทางการค้า ที่ระบุให้ผู้ส่งออกต้องเป็นสมาชิกของสมาคมที่เกี่ยวข้อง หรือในผลิตภัณฑ์นมเป็นสินค้าควบคุมราคา ทำให้ราคาไม่เป็นไปตามกลไกตลาด

ด้านเหตุสุดวิสัย คือ **1)** ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน **2)** ความผันผวนของราคาน้ำมัน **3)** ผลกระทบจากภาวะโลกร้อน สภาพภูมิอากาศแปรปรวน **4)** วิกฤตการณ์เศรษฐกิจในสหภาพยุโรป และ **5)** ปัญหาการลักลอบนำเข้าในกรณีโคเนื้อและผลิตภัณฑ์ น้ำนมดิบ

**ผลการวิเคราะห์ผลกระทบของการเปิดเสรีทางการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปที่มีต่ออุตสาหกรรมอาหารของไทย**

การวิเคราะห์ผลกระทบของการเปิดเสรีทางการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป (27 ประเทศ) ได้อาศัยแบบจำลองการค้าโลก (Global Trade Analysis Project: GTAP) เวอร์ชั่น 7.0 ซึ่งเป็นโปรแกรมที่ใช้ในการคำนวณและวิเคราะห์แบบจำลองดุลยภาพทั่วไป เพื่อวิเคราะห์สาขาการผลิตของไทยกับสหภาพยุโรปที่ได้รับผลกระทบภายหลังจากการเปิดเสรีทางการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป โดยทำการวิเคราะห์ผลกระทบของการปรับลดภาษีนำเข้าทั้งหมดต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศหรือตัวแปรมหภาค (Macroeconomic Variables) ที่สำคัญต่างๆ ได้แก่ สวัสดิการทางสังคม สต๊อคทุน และการเปลี่ยนแปลงมูลค่า GDP

จากการวิเคราะห์ผลกระทบต่อการนำเข้าและส่งออกของไทยและสหภาพยุโรป พบว่า ภายหลังจากการเปิดเสรีทางการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป สินค้าที่ศึกษาที่ไทยสามารถส่งออกได้เพิ่มขึ้น ได้แก่ ข้าว เนื้อสัตว์และผักและผลไม้ โดยมีการส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 17.72 3.07 และ 0.22 ตามลำดับ ในส่วนของการนำเข้าของไทย พบว่า ภายหลังจากการเปิดเสรีทางการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป ไทยจะมีการนำเข้าสินค้าจากสหภาพยุโรปเพิ่มขึ้นทุกรายการ โดยสินค้าที่ไทยนำเข้าสูงสุด ได้แก่ เนื้อสัตว์ ซึ่งมีการนำเข้าเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.036 รองลงมา ได้แก่ ผักและผลไม้ ซึ่งมีการนำเข้าเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.37 นอกจากนี้ หากพิจารณาจากการเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติและดุลการค้า พบว่า สินค้าที่ไทยได้ประโยชน์จากการเปิดการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป ได้แก่ ข้าว ในขณะที่สหภาพยุโรปได้รับประโยชน์ในกลุ่มสินค้า ผักและผลไม้ และ เนื้อสัตว์

นอกจากนี้ การศึกษานี้ยังได้วิเคราะห์ผลกระทบจากการเปิดการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป เกี่ยวกับสินค้า 3 กลุ่มที่เลือกศึกษาในเชิงคุณภาพ โดยใช้ข้อมูลทุติยภูมิและจากการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้แทนสมาคมและผู้ประกอบการในกลุ่มสินค้าที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

**กลุ่มที่ 1** : **สินค้าอาหารส่งออกหลักของไทยไปสหภาพยุโรป** ประกอบด้วยไก่แปรรูป ปลาทูน่ากระป๋อง สับปะรดกระป๋อง และข้าวโพดหวานกระป๋อง โดยผลกระทบที่จะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีระหว่างไทยและสหภาพยุโรปในสินค้าอาหารกลุ่มนี้ สรุปได้ดังนี้

**ไก่แปรรูป**

สหภาพยุโรปและญี่ปุ่นเป็นตลาดส่งออกไก่แปรรูปที่สำคัญของไทย โดยไทยเป็นประเทศที่ส่งออกไก่แปรรูปมากเป็นอันดับหนึ่งในตลาดสหภาพยุโรป ซึ่งคู่แข่งของไทยในตลาดสหภาพยุโรป คือ บราซิล ส่วนจีนเป็นคู่แข่งของไทยในตลาดญี่ปุ่น การส่งออกของไทยได้ส่งผลกระทบต่อผู้ผลิตภายในประเทศสมาชิกสหภาพยุโรป ซึ่งมีหลายประเทศที่ผลิตไก่เพื่อส่งออกในตลาดสหภาพยุโรป อาทิ ฝรั่งเศส ฮังการี โปแลนด์ เป็นต้น

ทางสหภาพยุโรปได้กำหนดโควตาภาษีนำเข้าไก่แปรรูป (ไก่สุก) จากไทย 8% ในปริมาณ 160,033 ตันต่อปี ส่วนนอกโควตาต้องเสียภาษีนำเข้าสูงถึง 1,024 ยูโรต่อตัน หรือราว 53% และให้โควตาภาษีไก่หมักเกลือ (ไก่สด) แก่ไทยอัตราภาษี 15.4% ในปริมาณปีละ 92,610 ตัน ส่วนนอกโควตาเสียภาษีนำเข้าสูงถึง 1,300 ยูโรต่อตัน โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2550

การกำหนดโควตาไก่แปรรูปเป็นการจำกัดคำสั่งซื้อไก่แปรรูปจากสหภาพยุโรป ทำให้ไทยสูญเสียส่วนแบ่งตลาดไก่แปรรูปในสหภาพยุโรปให้แก่บราซิล เนื่องจากไทยมีศักยภาพในการส่งออกไก่แปรรูปไปยังสหภาพยุโรปในปริมาณที่มากกว่าโควตาที่กำหนดไว้ อีกทั้งไทยยังไม่สามารถใช้ประโยชน์จากโควตาภาษีไก่หมักเกลือได้ เนื่องจากสินค้าไก่หมักเกลือถือเป็นไก่สดที่สหภาพยุโรปห้ามนำเข้าจากไทยตั้งแต่เกิดปัญหาโรคไข้หวัดนกในไทยในปี 2547

ดังนั้น ในการเจรจา FTA ระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป ภาครัฐของไทยควรเจรจาให้สหภาพยุโรปยกเลิกภาษีนำเข้าหรือยกเลิกการกำหนดโควตา แต่หากเจรจายกเลิกไม่ได้ ก็ควรเจรจาขอให้สหภาพยุโรปนำโควตาไก่หมักเกลือที่ให้กับไทยปีละ 92,610 ตัน อัตราภาษีในโควตา 15.4% โอนมาเป็นโควตาไก่แปรรูปให้กับไทยแทน เพื่อให้ผู้ส่งออกไทยมีโอกาสส่งออกไก่แปรรูปภายใต้โควตาได้มากขึ้น

นอกจากนี้ มีผู้ส่งออกไก่บางรายต้องการให้ภาครัฐเจรจากับทางสหภาพยุโรปเพื่อขอเปิดตลาดส่งออกไก่สดให้กับไทยอีกครั้ง เนื่องจากไทยได้ปลอดจากเชื้อไข้หวัดนกแล้ว รวมถึงทางสหภาพยุโรปได้มีการตรวจสอบโรงงานและระบบการเลี้ยงไก่แบบฟาร์มปิดในไทยแล้ว อย่างไรก็ดี ผู้ส่งออกไก่ของไทยส่วนใหญ่กลับมองว่า ไทยน่าจะส่งออกไก่ในรูปไก่แปรรูปหรือไก่สุกมากกว่า เพราะเป็นสินค้าที่สร้างความเชื่อมั่นด้านความปลอดภัยให้กับผู้บริโภคได้และเป็นสินค้าที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้สูงกว่าไก่สด

**ปลาทูน่ากระป๋อง**

ปลาทูน่ากระป๋องเป็นผลิตภัณฑ์หนึ่งที่สำคัญในอุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูป โดยการผลิตมีลักษณะของการนำเข้าวัตถุดิบ (ปลาทูน่าสดแช่เย็นแช่แข็ง) จากต่างประเทศมาแปรรูปในประเทศ และส่งออกในรูปผลิตภัณฑ์ทูน่ากระป๋อง ซึ่งไทยเป็นประเทศผู้ผลิตและผู้ส่งออกที่สำคัญที่สุดของโลก

ในปี 2552 ตลาดส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทยอันดับหนึ่ง คือ สหรัฐฯ มีสัดส่วนตลาดร้อยละ 23.49 ของการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องทั้งหมด ตลาดรองลงมา คือ สหภาพยุโรป (ร้อยละ 13.64) โดยประเทศคู่แข่งของไทยที่ส่งออกปลาทูน่ากระป๋องไปตลาดสหภาพยุโรป ได้แก่ เอกวาดอร์ อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ ส่วนประเทศคู่แข่งสำคัญของไทยที่เป็นประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปที่ผลิตปลาทูน่ากระป๋อง ได้แก่ ฝรั่งเศส สเปน และอิตาลี

ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อผู้ผลิตและผู้ส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทย นอกจากจะเป็นมาตรการด้านภาษีที่สหภาพยุโรปเรียกเก็บจากไทยระหว่าง 12% – 24% (ขึ้นอยู่กับรูปแบบกระป๋อง) แล้ว ยังมีมาตรการกีดกันทางการค้าที่มิใช่ภาษี (NTB) ที่ทางสหภาพยุโรป กำหนด อาทิ กฎระเบียบว่าด้วยการป้องกัน ยับยั้ง และขจัดการประมงผิดกฎหมาย ขาดการรายงาน และไร้การควบคุม หรือที่เรียกว่า กฎระเบียบ IUU Fishing (Illegal, Unreported and Unregulated Fishing) ซึ่งมีผลบังคับใช้เมื่อต้นปี 2553 กฎระเบียบดังกล่าวทำให้ผู้ส่งออกปลาทูน่ากระป๋องไปจำหน่ายในสหภาพยุโรปของไทยต้องแนบใบรับรองการจับสัตว์น้ำ (Catching Certificate) เพื่อรับรองว่าวัตถุดิบปลาทูน่านั้นถูกจับมาอย่างถูกต้องและเป็นไปตามกฎระเบียบ IUU Fishing และจะต้องสามารถตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) ถึงแหล่งที่มาของสินค้าได้ตลอดสายการผลิต (Supply Chain) ซึ่งในทางปฏิบัติเป็นเรื่องที่ไม่ง่ายนักที่ผู้ประกอบการไทยจะสามารถควบคุมกระบวนการจับปลาทูน่าของผู้จัดหาวัตถุดิบปลาทูน่าได้ เนื่องจากผู้ประกอบการปลาทูน่ากระป๋องมีการพึ่งพิงวัตถุดิบจากหลายประเทศ เช่น ไต้หวัน สหรัฐฯ เกาหลีใต้ และปาปัวนิวกินี เป็นต้น ดังนั้น ภาครัฐของไทยจึงควรมีการวางระบบควบคุมการทำประมง และควรประสานงานด้านการตรวจสอบและออกใบรับรองการจับสัตว์น้ำแก่ผู้ประกอบการไทย เพื่อรักษาปริมาณการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องไปตลาดสหภาพยุโรป และเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้า

เนื่องจากการเจรจาต่อรองกับทางสหภาพยุโรปเพื่อขอลดมาตรการทางการค้าที่มิใช่ภาษีในรูปแบบต่างๆ เป็นเรื่องที่ยากมาก ดังนั้น ในการเจรจา FTA ระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป ภาครัฐของไทยควรเจรจาให้สหภาพยุโรปยกเลิกภาษีนำเข้าให้เหลือศูนย์ เพื่อให้ไทยสามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งได้ โดยเฉพาะคู่แข่งจากประเทศในอาณานิคมของสหภาพยุโรป ทั้งกลุ่มแอนเดรียน (โบลิเวีย โคลัมเบีย เอกวาดอร์ เปรู และเวเนซูเอลา) และกลุ่ม ACP (กลุ่มประเทศแอฟริกา แคริเบียน และแปซิฟิก) ที่ทางสหภาพยุโรปไม่เก็บภาษีนำเข้าเลย

**สับปะรดกระป๋อง**

สับปะรดกระป๋องเป็นผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมผลไม้แปรรูปของไทยที่มีมูลค่าการส่งออกมากที่สุด และไทยถือเป็นประเทศที่มีการส่งออกสับปะรดกระป๋องสูงเป็นอันดับต้นๆ ของโลก แต่เนื่องด้วยปัญหาต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น ไม่ว่าจะเป็นราคาปุ๋ยเคมี ราคาแผ่นเหล็กหรือกระป๋องบรรจุภัณฑ์ ทำให้ราคาสับปะรดกระป๋องสูงขึ้น ซึ่งส่งผลให้ความสามารถในการแข่งขันของไทยลดลงได้ โดยเฉพาะกับประเทศคู่แข่งที่ส่งออกสับปะรดกระป๋องไปสหภาพยุโรป อาทิ อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ และแอฟริกาใต้ นอกจากนี้ การที่ไทยไม่ได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรทั่วไป (GSP) ก็ทำให้ไทยต้องเสียภาษีนำเข้าสูงกว่าประเทศคู่แข่งที่ได้รับสิทธิ GSP ส่งผลให้ราคาสับปะรดกระป๋องของไทยสูงขึ้นตามไปด้วย

ดังนั้น ในการเจรจา FTA ระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป ภาครัฐของไทยควรเจรจาให้สหภาพยุโรปยกเลิกภาษีนำเข้า หรือเจรจาขอให้สหภาพยุโรปคืนสิทธิ GSP ให้แก่ผลิตภัณฑ์สับปะรดกระป๋องไทย เพื่อให้ผู้ส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยได้รับประโยชน์จาก FTA

**ข้าวโพดหวานกระป๋อง**

ข้าวโพดหวานกระป๋องของไทยเป็นสินค้าอาหารที่ต้องพึ่งพิงตลาดต่างประเทศเป็นหลัก เช่นเดียวกับสับปะรดกระป๋อง เนื่องจากผู้บริโภคในประเทศจะนิยมบริโภคแบบสดมากกว่า ประเทศไทยถือเป็นประเทศผู้ผลิตและผู้ส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องรายสำคัญของโลก โดยมีสหภาพยุโรปเป็นตลาดส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องที่สำคัญของไทย

อย่างไรก็ตาม การที่ภาครัฐของไทยไม่มีมาตรการบังคับให้ผู้ผลิตและผู้ส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องต้องเป็นสมาชิกของสมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป ส่งผลให้ผู้ส่งออกของไทยหลายรายมีการขายตัดราคาในลักษณะต่ำกว่าต้นทุน จนเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้สหภาพยุโรป ทำการเปิดไต่สวนและประกาศบังคับใช้มาตรการเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด หรือภาษีเอดี (Anti-Dumping Duty: AD) กับสินค้าข้าวโพดหวานกระป๋องของไทย ทำให้ผู้นำเข้าในสหภาพยุโรปมีภาระที่ต้องเสียภาษีในอัตราสูงกว่าอัตราปกติโดยทั่วไป ซึ่งส่งผลให้สินค้าไทยมีภาระต้นทุนที่เสียเปรียบคู่แข่งที่เป็นประเทศสมาชิกของสหภาพยุโรป อย่างฝรั่งเศสและฮังการีที่ผลิตข้าวโพดหวานกระป๋องจำหน่ายในตลาดสหภาพยุโรปเช่นกัน รวมทั้งคู่แข่งที่ไม่ใช่ประเทศสมาชิกของสหภาพยุโรป อย่างสหรัฐฯ และจีน ผู้ส่งออกของไทยจึงต้องหันไปทำตลาดในประเทศอื่นมากขึ้น อาทิ ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ รัสเซีย และตะวันออกกลาง เป็นต้น ผู้ประกอบการไทยบางรายให้ความเห็นว่าสหภาพยุโรปใช้มาตรการเอดี เพื่อช่วยปกป้องผู้ผลิตข้าวโพดหวานในสหภาพยุโรป ดังนั้น คงเป็นไปได้ยากที่ทางสหภาพยุโรปจะยกเลิกมาตรการนี้

ดังนั้น ในการเจรจา FTA ระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป ทีมเจรจาฝ่ายไทยควรเจรจาให้สหภาพยุโรปยกเลิกการปกป้องตลาดข้าวโพดหวานภายในกลุ่มประเทศสมาชิก และยกเลิกการใช้มาตรการเอดีกับไทย แต่หากทางสหภาพยุโรปเลือกสินค้าข้าวโพดหวานกระป๋องเข้าไปอยู่ในกลุ่มสินค้าอ่อนไหว (Sensitive List) ซึ่งเป็นการปกป้องการทำการค้าด้วยการคงอัตราภาษีในระดับสูงต่อไป ก็จะทำให้ FTA ระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปไม่เกิดประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการที่ผลิตและส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องมากนัก

**กลุ่มที่ 2 : สินค้าอาหารที่ไทยต้องการเปิดตลาดในสหภาพยุโรป** ประกอบด้วย ข้าวหอมมะลิ 100% กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง และหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น โดยผลกระทบที่จะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีระหว่างไทยและสหภาพยุโรปในสินค้าอาหารกลุ่มนี้ สรุปได้ดังนี้

**ข้าวหอมมะลิ**

ประเทศไทยเป็นผู้ผลิตข้าวรายใหญ่อันดับที่ 6 ของโลก แต่เป็นประเทศที่ส่งออกข้าวมากเป็นอันดับหนึ่งของโลก หากพิจารณาข้าวที่เพาะปลูกได้ทั้งหมด พบว่า ครึ่งหนึ่งเป็นการบริโภคภายในประเทศ และอีกครึ่งหนึ่งจะส่งออกไปขายต่างประเทศ

ข้าวที่ไทยส่งออกไปขายทั่วโลกมากที่สุดมาอย่างต่อเนื่องคือ ข้าวหอมมะลิ ซึ่งข้าวหอมมะลิที่ไทยส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรป และตลาดโลกมี 2 ประเภท คือ ข้าวขาวหอมมะลิไทย และข้าวกล้องหอมมะลิไทย โดยข้าวกล้องหอมมะลิที่ส่งออกไปสหภาพยุโรป จะเสียภาษีนำเข้าถูกกว่าข้าวขาวหอมมะลิ เนื่องจากทางสหภาพยุโรป ต้องการสนับสนุนโรงสีข้าวในสหภาพยุโรป เพื่อให้เกิดการสร้างงาน

ประเทศไทยเป็นประเทศเดียวที่ผลิตและส่งออกข้าวหอมมะลิ แต่หากพิจารณาการผลิตข้าวโดยทั่วไป พบว่า ประเทศคู่แข่งของไทยที่เป็นสมาชิกสหภาพยุโรป ที่เป็นผู้ผลิตข้าว ได้แก่ อิตาลี สเปน และโปรตุเกส ส่วนประเทศคู่แข่งของไทยที่ไม่เป็นสมาชิกสหภาพยุโรป ที่ส่งออกข้าว ได้แก่ เวียดนาม อินเดีย และสหรัฐฯ

สหภาพยุโรปได้กำหนดโควตานำเข้าข้าว เพื่อให้สามารถควบคุมปริมาณการนำเข้าข้าวได้ โดยผู้นำเข้าข้าวทุกรายของประเทศสมาชิกสหภาพยุโรป จะต้องติดต่อยื่นคำร้องกับกระทรวงพาณิชย์ของประเทศตนก่อนเพื่อขออนุญาตนำเข้าข้าว ทั้งนี้ หากมีการนำเข้าเต็มโควตาแล้ว ผู้นำเข้าจะต้องเสียภาษีนำเข้าในอัตราที่สูงมาก ทำให้ผู้นำเข้าไม่ต้องการนำเข้าเพิ่มหากเกินโควตา

ในด้านการส่งออกข้าวของไทย พบว่า ผู้ประกอบการค้าข้าวไทยนิยมมาขอรับการจัดสรรโควตาข้าวจากกรมการค้าต่างประเทศเพื่อส่งออกไปสหภาพยุโรป เนื่องจากการขอรับการจัดสรรโควตาส่งออกข้าวไปสหภาพยุโรป จะมีปริมาณการส่งออกที่แน่นอนกว่าการหาตลาดเอง โดยในปี 2553 กรมการค้าต่างประเทศได้ใช้วิธีการและหลักเกณฑ์การจัดสรรในสัดส่วนร้อยละ 80 : 20 โดยร้อยละ 80 จัดสรรให้แก่ผู้ส่งออกที่มีประวัติการส่งออกข้าวไปสหภาพยุโรป ในช่วง 3 ปีย้อนหลังที่เหลืออีกร้อยละ 20 จัดสรรให้แก่ผู้ส่งออกข้าวที่มีปริมาณหรือมูลค่าการส่งออกข้าวในปี 2552 สูงกว่าปี 2551 โดยแบ่งร้อยละ 10 ให้แก่ผู้ส่งออกข้าวที่มีปริมาณส่งออกสูงขึ้น และอีกร้อยละ 10 ให้แก่ผู้ส่งออกข้าวที่ส่งออกโดยมีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้น

FTA ระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป อาจทำให้ไทยได้โควตาในการส่งออกข้าวเพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ผู้ส่งออกข้าวของไทยมีความกังวลว่า สินค้าข้าวอาจจะถูกจัดอยู่ในกลุ่มสินค้าอ่อนไหว (Sensitive List) ซึ่งจะไม่มีการเจรจาข้อตกลงร่วมกันในการเจรจา FTA ระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป ส่งผลให้ไทยเสียเปรียบประเทศคู่แข่งที่มีความได้เปรียบก่อนหน้านี้แล้ว เช่น ข้าวบาสมาตี (Basmati Rice) ของอินเดียที่ได้รับการยกเว้นภาษีนำเข้าจากสหภาพยุโรป

**กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง**

ไทยเป็นผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์จากกุ้งอันดับหนึ่งของโลก โดยผลิตภัณฑ์จากกุ้งที่มีการค้าขายในตลาดโลกที่สำคัญที่สุด คือ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ซึ่งมีอยู่หลายรูปแบบ อาทิ กุ้งเด็ดหัวทั้งแบบแกะเปลือกและไม่แกะเปลือก กุ้งไว้หัวแช่แข็งทั้งตัว กุ้งแกะเปลือกทั้งแบบผ่าหลังและไม่ผ่าหลัง กุ้งแกะเปลือกไว้หาง กุ้งแกะเปลือกผ่าหลังไว้หาง กุ้งเด็ดหัวปอกเปลือกไม่มีหาง (เนื้อกุ้งล้วนๆ) เป็นต้น ซึ่งกุ้งที่นิยมนำมาแช่เย็นแช่แข็งเพื่อส่งออกส่วนใหญ่เป็นกุ้งที่มาจากการเพาะเลี้ยง โดยสายพันธุ์หลักที่นิยมกันมาก ได้แก่ กุ้งขาวแวนนาไม เนื่องจากต้นทุนการเพาะเลี้ยงต่ำ เลี้ยงง่าย โตเร็ว และต้านทานโรคระบาดได้ดี ทำให้ได้ผลผลิตจำนวนมาก

ในปัจจุบันไทยมีสัดส่วนการเพาะเลี้ยงกุ้งขาวสูงถึงร้อยละ 98 ส่วนการเลี้ยงกุ้งกุลาดำมีเพียงร้อยละ 2 เท่านั้น การที่ไทยผลิตกุ้งกุลาดำลดลงส่งผลให้ประเทศคู่แข่งอย่างอินเดียและเวียดนามสามารถเจาะตลาดกุ้งกุลาดำเดิมของไทยได้ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นตลาดที่มีกำลังซื้อสูง เช่น ญี่ปุ่นและจีน ในขณะที่การผลิตกุ้งขาวแวนนาไมในสัดส่วนที่สูงขึ้น ทำให้ไทยต้องเผชิญกับภาวะการแข่งขันที่รุนแรงจากประเทศผู้ผลิตรายอื่น ซึ่งทำให้ไทยประสบกับปัญหาราคากุ้งตกต่ำ

แม้ว่าตลาดสหภาพยุโรปจะเป็นโอกาสทางการตลาดของสินค้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย แต่ก็ถือเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งกุ้งขาวแช่เย็นแช่แข็งที่ต้องมีการแข่งขันทั้งด้านราคาและคุณภาพกับคู่แข่งที่สำคัญอย่างเอกวาดอร์และบราซิล ซึ่งเป็นคู่แข่งที่มีต้นทุนต่ำกว่าของ

ไทย นอกจากนี้ สินค้าประมงที่จะส่งไปตลาดสหภาพยุโรป ต้องมีใบรับรองที่ออกโดยกรมประมง โดยฟาร์มและโรงงานที่แปรรูปเพื่อการส่งออกก็ต้องมีมาตรฐานของฟาร์มและโรงงานที่ได้รับการรับรองจากสหภาพยุโรป อีกทั้งสหภาพยุโรป ยังกำหนดมาตรการตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) มาใช้อีกด้วย

แม้จะมีการเจรจา FTA ระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป แต่สหภาพยุโรปก็คงไม่ยกเลิกมาตรการกีดกันทางการค้าที่มิใช่ภาษีต่างๆ ทั้งนี้ เพื่อคุ้มครองผู้บริโภคในสหภาพยุโรป และเพื่อสนับสนุน/ปกป้องผู้ผลิตและส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งจากประเทศสมาชิกของสหภาพยุโรป โดยเฉพาะสเปน อิตาลี ฝรั่งเศส และอังกฤษ ดังนั้น ภาครัฐควรเจรจาให้สหภาพยุโรป สามารถผ่อนผันมาตรการบางอย่างที่เคร่งครัดเกินไปและไม่เป็นธรรมต่อผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งของไทย และควรให้ความรู้ด้านใบรับรองสุขอนามัย (Health Certification) แก่เกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งและกลุ่มผู้ผลิตที่เกี่ยวข้อง เพื่อสามารถควบคุมคุณภาพการผลิตได้อย่างครบวงจรและควรสนับสนุนให้เกษตรกรเกิดการพัฒนากระบวนการผลิตและการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น นอกจากนี้ หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องควรมีการพัฒนาระบบการเตือนภัยภายในประเทศสำหรับการเกิดโรคระบาดในสัตว์น้ำ เพื่อจะได้ดำเนินการควบคุมโรคไม่ให้แพร่กระจายออกไปได้อย่างทันท่วงที

**หน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น**

หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชผักสำคัญที่ทำรายได้ให้แก่เกษตรกรไทยเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ และเป็นพืชผักชนิดหนึ่งที่ไทยมีศักยภาพในการส่งออก เนื่องจากไทยสามารถปลูกและเก็บเกี่ยวหน่อไม้ฝรั่งได้ตลอดทั้งปี ในขณะที่ต่างประเทศ อาทิ ประเทศในเขตอบอุ่น เช่น ในยุโรป อเมริกา และญี่ปุ่น จะเก็บมาใช้บริโภคได้เฉพาะในฤดูใบไม้ผลิเท่านั้น ทำให้ไทยมีความได้เปรียบในด้านการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งในช่วงเวลาที่ประเทศผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งเหล่านั้นไม่มีผลผลิตเพื่อส่งออกได้ โดยหน่อไม้ฝรั่งที่ไทยส่งออกส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปหน่อเขียวสดแช่เย็นหรือแช่แข็ง

ตลาดส่งออกหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นที่สำคัญของไทยในปี 2552 ได้แก่ ญี่ปุ่น (สัดส่วนร้อยละ 52.63) รองลงมา คือ ไต้หวัน (ร้อยละ 38.73) (โดยในปี 2551 ไต้หวันเป็นตลาดส่งออกหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทยอันดับ 1 รองลงมา คือ ญี่ปุ่น) ตลาดส่งออกถัดมา คือ ออสเตรเลีย (ร้อยละ 4.13) และตลาดสหภาพยุโรป (ร้อยละ 1.99 โดยในปี 2551 มีสัดส่วนร้อยละ 4.72)

แม้ว่า FTA ระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปจะกำหนดให้มีการลดอัตราภาษีระหว่างกัน แต่มาตรการความปลอดภัยด้านอาหารและกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคที่เข้มงวดมากของสหภาพยุโรปก็ยังคงเป็นสิ่งที่ผู้ส่งออกของไทยต้องปฏิบัติตามให้ได้ โดยต้องสามารถควบคุมเรื่องขนาด คุณภาพและปริมาณการใช้สารเคมีให้ได้ ซึ่งส่วนใหญ่มักจะเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่เท่านั้นที่ทำได้

อย่างไรก็ดี เกษตรกรผู้เพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งส่วนใหญ่เริ่มหันไปขายให้กับพ่อค้าชาวไต้หวัน เนื่องจากไต้หวันไม่เข้มงวดกับคุณภาพของหน่อไม้ฝรั่งและการใช้สารเคมีมากนัก ส่งผลให้เกษตรกรผู้เพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งของไทยไม่คำนึงถึงคุณภาพความปลอดภัยของพืชผักและปริมาณการใช้สารเคมี ซึ่งในระยะยาวจะไม่เป็นผลดีต่อผู้บริโภคและตัวเกษตรกรเอง รวมทั้งพื้นที่เพาะปลูกด้วย

ดังนั้น ภาครัฐควรส่งเสริมและสร้างจิตสำนึกให้กับเกษตรกรในเรื่องความปลอดภัยและคุณภาพสินค้าไม่ว่าจะขายให้กับผู้รับซื้อรายใดก็ตาม และควรพัฒนามาตรฐานสินค้าและการตรวจสอบคุณภาพสินค้า เพื่อเป็นแนวทางสำหรับเกษตรกรและผู้ผลิตที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริมการผลิตหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นที่มีคุณภาพ

**กลุ่มที่ 3** : **สินค้าอาหารที่สหภาพยุโรปต้องการเปิดตลาดในไทย หากมีการเจรจาจัดทำ FTA ระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป** โดยผลกระทบที่จะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีระหว่างไทยและสหภาพยุโรปในสินค้าอาหารกลุ่มนี้ สรุปได้ดังนี้

สินค้าอาหารที่มีความเป็นไปได้สูงในกลุ่มนี้ คือ ผลไม้เมืองหนาว นมผง โคเนื้อ และผลิตภัณฑ์จากเนื้อโค จากการศึกษา พบว่า FTA ระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป จะเอื้อประโยชน์ต่อการส่งออกสินค้าดังกล่าวจากสหภาพยุโรปมายังไทย แต่จะไม่เอื้อประโยชน์ต่อไทยในการส่งออกสินค้าดังกล่าวไปยังสหภาพยุโรป เนื่องจากสหภาพยุโรปได้กำหนดมาตรการตรวจสารตกค้าง มาตรการด้านสวัสดิภาพสัตว์ (Animal Welfare) มาตรฐาน GlobalGAP และมาตรการอื่นๆ ที่เข้มงวดมาก นอกจากนี้ ประเทศสมาชิกของสหภาพยุโรปส่วนใหญ่เป็นประเทศที่มีความแข็งแกร่งในการผลิตสินค้าประเภทนมและเนื้อโคมากกว่าไทย ซึ่งผู้ที่จะได้รับผลกระทบอย่างมากจากการนำเข้าสินค้าดังกล่าว คือ ผู้ประกอบการที่ผลิตและจำหน่ายสินค้าดังกล่าวในไทย

ในการเจรจาจัดทำ FTA ระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป ภาครัฐของไทยควรจัดสินค้าดังกล่าวโดยเฉพาะโคเนื้อ โคนม ผลิตภัณฑ์จากเนื้อโค และนมผง ให้อยู่ในรายการสินค้าอ่อนไหว (Sensitive List) ที่มีการลดภาษีเป็น 0% แบบค่อยเป็นค่อยไปภายในระยะเวลาที่ผู้ประกอบการในไทยจะสามารถปรับตัวเพื่อรับมือกับสินค้านำเข้าจากสหภาพยุโรปได้

อย่างไรก็ดี ในอนาคตหากสหภาพยุโรปส่งสินค้าประเภทโคเนื้อ โคนม ผลิตภัณฑ์จากเนื้อโค และนมผง มาจำหน่ายในไทย นอกจากจะแข่งขันกับสินค้าดังกล่าวของไทยแล้ว ยังต้องแข่งกับสินค้าที่ไทยนำเข้าจากออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ ภายใต้กรอบการค้าเสรีระหว่างไทยกับประเทศทั้งสองด้วย

ปัจจุบันประเด็นด้านมาตรฐานสินค้าได้รับความสำคัญในการเจรจา FTA มากขึ้น นอกเหนือจากการเจรจาลดหรือยกเลิกมาตรการทางภาษี เนื่องจากเป็นที่น่ากังวลว่า เมื่อมีการเจรจาลดภาษีลงเหลือศูนย์แล้ว สินค้าอาหารของไทยอาจไม่สามารถเข้าตลาดสหภาพยุโรปได้ เพราะติดปัญหามาตรการที่มิใช่ภาษี เช่น มาตรฐานสินค้า มาตรการสุขอนามัยและสุขอนามัยพืช และมาตรฐานสิ่งแวดล้อม เป็นต้น ทำให้มาตรฐานสินค้ากลายเป็นปัจจัยสำคัญในการกำหนดความสามารถในการแข่งขัน

การส่งออกสินค้าอาหารของไทยไปยังสหภาพยุโรป จึงจำเป็นต้องเพิ่มความเข้มงวดในการตรวจสอบและรับรองคุณภาพให้ได้ตามมาตรฐานสากลและเป็นไปตามข้อกำหนดของสหภาพยุโรป ซึ่งหากไทยสามารถปฏิบัติตามมาตรการที่เข้มงวดของสหภาพยุโรปได้ จะช่วยให้ไทยได้รับประโยชน์จากข้อตกลงเขตการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปได้อย่างเต็มที่ อีกทั้งยังเป็นการสร้างภาพพจน์ที่ดีและเพิ่มความเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้าอาหารของไทยในตลาดต่างประเทศอื่นๆ อีกด้วย

FTA จะเป็นโอกาสหรือความท้าทายของไทยขึ้นอยู่กับศักยภาพของผู้ผลิตสินค้าอาหารของไทยในการพัฒนาคุณภาพของสินค้าอาหารและผลิตให้ได้ตามมาตรฐานสากล อย่างไรก็ดี ภาครัฐก็ควรสนับสนุนให้เกิดการร่วมมือกันของผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในห่วงโซ่อุปทาน เพื่อเป็นการควบคุมคุณภาพและต้นทุนการผลิตตลอดห่วงโซ่อุปทาน เพื่อให้เกิดการพัฒนาอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพการผลิตที่ดีขึ้น นอกจากนี้ ภาครัฐควรเน้นให้ความรู้แก่เกษตรกรในด้านเทคโนโลยีการผลิตและมาตรฐานสินค้าต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนควรมีการทำงานร่วมกันในเชิงนโยบายและการรับทราบข้อเท็จจริงระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน เพื่อให้เกิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และสร้างความเข้มแข็งของอุตสาหกรรม และที่สำคัญคือ ควรมีการส่งเสริมการใช้ประโยชน์จาก FTA เพื่อให้ผู้ประกอบการไทยได้รับประโยชน์จากการเจรจา FTA อย่างแท้จริงและเป็นรูปธรรม

# สารบัญ


หน้า

**บทที่ 1: บทนำ**

1.1 หลักการและเหตุผล 1-1

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย 1-5

1.3 ขอบเขตของการวิจัย 1-6

1.4 ทฤษฎีและแนวคิดที่ใช้ในการทำวิจัย 1-7

1.5 วิธีดำเนินการวิจัย 1-15

1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย 1-16

1.7 ทบทวนวรรณกรรม 1-17

**บทที่ 2: สถานการณ์การค้าอาหารไทย – สหภาพยุโรป**

2.1 ภาพรวมการค้าระหว่างประเทศไทยกับสหภาพยุโรป 2-1

2.1.1 มูลค่าการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป 2-1

2.1.2 มูลค่าการค้าสินค้าอาหารระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป 2-6

2.1.3 เหตุผลในการเลือกศึกษาสินค้าอาหาร 2-13

2.2 สถานการณ์สินค้าอาหารส่งออกหลักของไทยไปสหภาพยุโรป (กลุ่มที่ 1) 2-17

2.2.1 ไก่แปรรูป 2-17

2.2.2 ปลาทูน่ากระป๋อง 2-27

2.2.3 สับปะรดกระป๋อง 2-38

2.2.4 ข้าวโพดหวานกระป๋อง 2-49

2.3 สินค้าอาหารที่ไทยต้องการเปิดตลาดในสหภาพยุโรป (กลุ่มที่ 2) 2-59

2.3.1 ข้าวหอมมะลิ 100% 2-59

2.3.2 กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง 2-72

2.3.3 หน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น 2-81

2.4 สินค้าอาหารที่สหภาพยุโรปต้องการเปิดตลาดในไทย (กลุ่มที่ 3) 2-87

2.4.1 นมและผลิตภัณฑ์นม 2-87

2.4.2 โคเนื้อและผลิตภัณฑ์ 2-94

2.4.3 ผลไม้เมืองหนาว 2-98

# สารบัญ (ต่อ)


หน้า

**บทที่ 3: กฎ ระเบียบ และมาตรการการค้าอาหารของสหภาพยุโรป**

3.1 ภาพรวมกฎ ระเบียบ และมาตรการการค้าอาหารที่สหภาพยุโรปทำกับประเทศต่างๆ 3-1

3.1.1 สมุดปกขาวว่าด้วยความปลอดภัยอาหารของสหภาพยุโรป 3-5

3.1.2 กฎระเบียบทั่วไปว่าด้วยอาหาร (Regulation 178/2002) 3-6

3.1.3 คำนิยามและประเภทของอาหารที่กำหนดโดยสหภาพยุโรป 3-9

3.1.4 กฎระเบียบด้านสุขอนามัย (Hygiene Package) 3-14

3.1.5 กฎระเบียบด้านสินค้าเกษตรอินทรีย์ 3-19

3.2 ภาพรวมกฎ ระเบียบ และมาตรการการค้าอาหารที่ไทยทำกับประเทศต่างๆ 3-20

3.3 อัตราภาษีศุลกากรของสินค้าอาหารที่สหภาพยุโรปนำเข้าจากไทย 3-23

3.4 อัตราภาษีศุลกากรของสินค้าอาหารที่ไทยนำเข้าจากสหภาพยุโรป 3-25

**บทที่ 4: มาตรการสุขอนามัยพืชและสัตว์ของสหภาพยุโรปและของไทย**

4.1 ภาพรวมมาตรการสุขอนามัยและสุขอนามัยพืชและสัตว์ของสหภาพยุโรป 4-1

4.2 ระบบเตือนภัยด้านอาหารของสหภาพยุโรป 4-6

4.2.1 มาตรการที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดการในระบบการผลิต 4-14

4.2.2 มาตรการที่กำหนดขึ้นเพื่อการจัดการสุขอนามัยพืช 4-19

4.2.3 มาตรการที่กำหนดขึ้นเพื่อการจัดการสุขอนามัยสัตว์ 4-20

4.2.4 มาตรการเพื่อการตรวจสอบสินค้า 4-21

4.2.5 มาตรการกำหนดโควตาการนำเข้า 4-22

4.2.6 มาตรการควบคุมบรรจุภัณฑ์ไม้ 4-22

4.3 มาตรการของสหภาพยุโรปที่มีโอกาสเปลี่ยนแปลงสูง 4-23

4.3.1 มาตรการที่เกี่ยวกับสารตกค้าง หรือสิ่งปนเปื้อนต่างๆ 4-24

4.3.1.1 การตรวจสอบสารพิษที่เกิดจากเชื้อราในผลิตภัณฑ์ 4-24

4.3.1.2 การกำหนดค่าปริมาณสารตกค้างสูงสุดที่ให้มีได้ในผลิตภัณฑ์ (MRLs) และการกำหนดชนิดของสารที่ให้ใช้เป็นสารกำจัดศัตรูพืช 4-24

4.3.1.3 ปริมาณสารหรือสิ่งตกค้างอื่นๆ 4-25

4.3.2 มาตรการที่เกี่ยวกับสารตกค้าง หรือสิ่งปนเปื้อนต่างๆ 4-26

# สารบัญ (ต่อ)

หน้า


4.3.3 มาตรการที่เกี่ยวกับการให้ข้อมูลเกี่ยวกับฉลากระบุผลิตภัณฑ์ 4-28
4.3.4 มาตรการที่เกี่ยวกับการใช้สารเสริมร่วมในกระบวนการผลิตภัณฑ์อาหาร 4-29
4.3.5 มาตรการเพื่อการจัดการที่ประเทศต้นทางสำหรับสินค้าก่อนการนำเข้า 4-30
4.3.6 มาตรการที่เกี่ยวข้องกับ สวัสดิภาพ สิ่งแวดล้อม และสุขภาพ 4-32
4.4 เปรียบเทียบการดำเนินการของผู้ผลิตไทยที่เกี่ยวข้องกับมาตรการของสหภาพยุโรป 4-33
4.5 มาตรการสุขอนามัยพืชและสัตว์ของไทย 4-40

**บทที่ 5: โซ่อุปทานอุตสาหกรรมอาหารไทยไปยังสหภาพยุโรป**

5.1 กลุ่มสินค้าอาหารส่งออกหลักของไทยไปสหภาพยุโรป (กลุ่มที่ 1) 5-1
5.1.1 ไก่แปรรูป 5-1
5.1.2 ปลาทูน่ากระป๋อง 5-4
5.1.3 สับปะรดกระป๋อง 5-6
5.1.4 ข้าวโพดหวานกระป๋อง 5-13
5.2 กลุ่มสินค้าอาหารที่ไทยต้องการเปิดตลาดในสหภาพยุโรป (กลุ่มที่ 2) 5-15
5.2.1 ข้าวหอมมะลิ 5-15
5.2.2 กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง 5-17
5.2.3 หน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น 5-20
5.3 กลุ่มสินค้าอาหารที่สหภาพยุโรปต้องการเปิดตลาดในไทย (กลุ่มที่ 3) 5-23
5.3.1 นมและผลิตภัณฑ์นม 5-23
5.3.2 โคเนื้อและผลิตภัณฑ์ 5-26

**บทที่ 6: การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารไทย และการวิเคราะห์ผลกระทบจากการเปิดการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป**

6.1 การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารไทย 6-1
6.1.1 กลุ่มสินค้าอาหารส่งออกหลักของไทยไปยังสหภาพยุโรป (กลุ่มที่ 1) 6-3
6.1.1.1 อุตสาหกรรมไก่แปรรูป 6-3
6.1.1.2 อุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋อง 6-8

# สารบัญ (ต่อ)


| | หน้า |
|---|---|
| 6.1.1.3 อุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋อง | 6-13 |
| 6.1.1.4 อุตสาหกรรมข้าวโพดหวานกระป๋อง | 6-17 |
| 6.1.2 กลุ่มสินค้าอาหารที่ไทยต้องการเปิดตลาดในยุโรป (กลุ่มที่ 2) | 6-20 |
| 6.1.2.1 อุตสาหกรรมข้าวหอมมะลิ | 6-20 |
| 6.1.2.2 อุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง | 6-26 |
| 6.1.2.3 อุตสาหกรรมหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น | 6-34 |
| 6.1.3 กลุ่มสินค้าอาหารที่สหภาพยุโรปต้องการเปิดตลาดในไทย (กลุ่มที่ 3) | 6-39 |
| 6.1.3.1 อุตสาหกรรมนมและผลิตภัณฑ์นม | 6-39 |
| 6.1.3.2 ผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมผลไม้เมืองหนาวตามกรอบ Diamond Model | 6-43 |
| 6.1.3.3 อุตสาหกรรมโคเนื้อและผลิตภัณฑ์ | 6-46 |
| 6.2 การวิเคราะห์ผลกระทบจากการเปิดการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป | 6-49 |

**บทที่ 7: บทสรุปและข้อเสนอแนะ**

| | |
|---|---|
| 7.1 สรุปผลการศึกษา | 7-1 |
| 7.2 ข้อเสนอแนะ | 7-5 |
| 7.2.1 ข้อเสนอสำหรับภาครัฐ | 7-6 |
| 7.2.2 ข้อเสนอแนะสำหรับภาคเอกชน | 7-11 |

**บรรณานุกรม**

**ภาคผนวก**

**ภาคผนวก ก.** ข้อมูลอัตราภาษีอากรของสินค้าที่เลือกศึกษากลุ่มที่ 3

**ภาคผนวก ข.** การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

# สารบัญตาราง


| | | หน้า |
|---|---|---|
| ตารางที่ 1.1 | การส่งออกอาหารไทยที่มีศักยภาพในตลาดโลก ปี 2550 | 1-2 |
| ตารางที่ 1.2 | มูลค่าการส่งออกอาหารของประเทศไทยไปสหภาพยุโรป ระหว่างปี 2546-2550 | 1-4 |
| ตารางที่ 1.3 | การวิเคราะห์จุดแข็ง-จุดอ่อน โอกาส-อุปสรรค (SWOT Analysis) | 1-13 |
| ตารางที่ 1.4 | ความแตกต่างระหว่าง GTAP Database 6 และ GTAP Database 7 | 1-14 |
| ตารางที่ 2.1 | ข้อมูลสรุปการค้าระหว่างประเทศของไทยกับสหภาพยุโรป (27) ในช่วงปี 2545 – 2552 | 2-3 |
| ตารางที่ 2.2 | โครงสร้างสินค้าส่งออกของไทยไปสหภาพยุโรป (27) ในช่วงปี 2545 – 2552 | 2-4 |
| ตารางที่ 2.3 | โครงสร้างสินค้านำเข้าของไทยจากสหภาพยุโรป (27) ปี 2545 – 2552 | 2-5 |
| ตารางที่ 2.4 | โครงสร้างสินค้าเกษตรกรรม (กสิกรรม, ปศุสัตว์, ประมง) ส่งออก 15 อันดับแรกของไทยไปยังสหภาพยุโรป (27) | 2-9 |
| ตารางที่ 2.5 | โครงสร้างสินค้าอุตสาหกรรมการเกษตรส่งออก 15 อันดับแรกของไทยไปยังสหภาพยุโรป (27) | 2-10 |
| ตารางที่ 2.6 | โครงสร้างสินค้าอาหารนำเข้าจากสหภาพยุโรป (27) 10 อันดับแรกของไทย | 2-12 |
| ตารางที่ 2.7 | มูลค่าการส่งออกสินค้าอาหารของประเทศไทยไปสหภาพยุโรป ในช่วงปี 2545 – 2552 | 2-14 |
| ตารางที่ 2.8 | การใช้โควตานำเข้าของสหภาพยุโรป (เริ่มตั้งแต่ 1 กรกฎาคม 2550) | 2-23 |
| ตารางที่ 2.9 | ปริมาณและมูลค่าการส่งออกสับปะรดและผลิตภัณฑ์สับปะรดที่สำคัญของไทย ในช่วงปี 2549-2551 | 2-38 |
| ตารางที่ 2.10 | มูลค่าการส่งออกข้าวหอมมะลิของไทยไปตลาดโลกและสหภาพยุโรป ในช่วงปี 2545 – 2552 | 2-61 |
| ตารางที่ 2.11 | อัตราภาษีนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งและกุ้งแปรรูปที่สหภาพยุโรปเรียกเก็บจากไทย | 2-75 |
| ตารางที่ 2.12 | การนำเข้าเนื้อโค แสดงเป็นรายประเทศต้นทาง ปี 2551 | 2-96 |
| ตารางที่ 3.1 | อัตราภาษีนำเข้าของสหภาพยุโรปสำหรับสินค้าอาหารจากไทย | 3-24 |
| ตารางที่ 3.2 | อัตราภาษีนำเข้าของไทยสำหรับสินค้าอาหารจากสหภาพยุโรป | 3-25 |
| ตารางที่ 4.1 | แผนงานที่กำหนดไว้ในสมุดปกขาวเพื่อมาตรกรการอาหารปลอดภัยของสหภาพยุโรป | 4-5 |

# สารบัญตาราง (ต่อ)


| | | หน้า |
|---|---|---|
| ตารางที่ 4.2 | ข้อมูลของประเทศไทยเกี่ยวกับสถานการณ์ความเสี่ยงประจำปี 2552 ที่ถูกสหภาพยุโรปแจ้งเตือนในระบบ Rapid Alert System for Food and Feed (RASFF) | 4-10 |
| ตารางที่ 4.3 | มาตรการต่างๆ ที่สินค้านำเข้าจากประเทศไทยประสบกับปัญหา | 4-22 |
| ตารางที่ 4.4 | การจำแนกภาระงานที่เกี่ยวข้องกับการผลิตข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋อง | 4-23 |
| ตารางที่ 4.5 | พัฒนาการของมาตรการที่เกี่ยวข้องกับสารตกค้างและสิ่งปนเปื้อน | 4-25 |
| ตารางที่ 4.6 | มาตรการที่เกี่ยวข้องกับบรรจุภัณฑ์ตามประกาศของทางสหภาพยุโรปที่จะเกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์จากประเทศไทย | 4-27 |
| ตารางที่ 4.7 | การเปลี่ยนแปลงของมาตรการที่เกี่ยวข้องกับฉลากระบุผลิตภัณฑ์ของสหภาพยุโรป | 4-28 |
| ตารางที่ 4.8 | การเปลี่ยนแปลงของมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการใช้สารเสริมในผลิตภัณฑ์อาหารของสหภาพยุโรป | 4-30 |
| ตารางที่ 4.9 | การเปลี่ยนแปลงของมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าของผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อจำหน่ายในสหภาพยุโรป | 4-31 |
| ตารางที่ 4.10 | การเปรียบเทียบการดำเนินการของผู้ผลิตเพื่อให้สอดคล้องกับมาตรการของสหภาพยุโรป: กลุ่มสินค้าผักและผลไม้ | 4-34 |
| ตารางที่ 4.11 | การเปรียบเทียบการดำเนินการของผู้ผลิตเพื่อให้สอดคล้องกับมาตรการของสหภาพยุโรป: กลุ่มสินค้าปศุสัตว์ และประมง | 4-37 |
| ตารางที่ 6.1 | ผลกระทบต่อตัวแปรมหภาคของไทยและสหภาพยุโรป | 6-50 |
| ตารางที่ 6.2 | การเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติของไทยและสหภาพยุโรปในรายสาขา | 6-50 |
| ตารางที่ 6.3 | การเปลี่ยนแปลงการนำเข้าและการส่งออกของไทยและสหภาพยุโรป | 6-51 |
| ตารางที่ 6.4 | การเปลี่ยนแปลงดุลการค้าของไทยและสหภาพยุโรป | 6-52 |
| ตารางที่ 6.5 | การเปลี่ยนแปลงดัชนีราคาสินค้าส่งออกของไทยและสหภาพยุโรป | 6-52 |

# สารบัญรูปภาพ


| | | หน้า |
|---|---|---|
| ภาพที่ 1.1 | มูลค่าและสัดส่วนการส่งออกอาหารของไทย จำแนกตามประเทศคู่ค้าที่สำคัญ ปี 2549 -2550 (ล้านบาท) | 1-2 |
| ภาพที่ 1.2 | แบบจำลอง Diamond Model | 1-11 |
| ภาพที่ 2.1 | มูลค่าการส่งออกสินค้าเกษตรและอาหาร (รายเดือน) ในปี 2549 – 2551 | 2-6 |
| ภาพที่ 2.2 | มูลค่าการส่งออกสินค้าเกษตรและอาหารแยกตลาดสำคัญ ในปี 2551 (เปรียบเทียบกับ 2550) | 2-7 |
| ภาพที่ 2.3 | ประเทศผู้ส่งออกเนื้อไก่ที่สำคัญของโลก 5 อันดับแรก | 2-17 |
| ภาพที่ 2.4 | ปริมาณการส่งออกเนื้อไก่ของไทยในตลาดโลก | 2-18 |
| ภาพที่ 2.5 | ตลาดส่งออกไก่แปรรูปของไทยในปี 2551 (ร้อยละ) | 2-20 |
| ภาพที่ 2.6 | มูลค่าการส่งออกไก่แปรรูปของไทยไปสหภาพยุโรป (27 ประเทศ) | 2-20 |
| ภาพที่ 2.7 | ปริมาณการส่งออกไก่แปรรูปของไทยไปประเทศต่างๆ ในสหภาพยุโรป ปี 2550 – 2552 | 2-21 |
| ภาพที่ 2.8 | ประเทศผู้ส่งออกปลาทูน่ากระป๋องที่สำคัญของโลก | 2-27 |
| ภาพที่ 2.9 | ตลาดส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทยในปี 2552 (ร้อยละ) | 2-28 |
| ภาพที่ 2.10 | มูลค่าการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทยไปสหภาพยุโรป (27 ประเทศ) | 2-28 |
| ภาพที่ 2.11 | มูลค่าการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทยไปประเทศต่างๆ ในสหภาพยุโรป ปี 2550 – 2552 | 2-29 |
| ภาพที่ 2.12 | ประเทศผู้ส่งออกสับปะรดกระป๋องที่สำคัญของโลก (พันล้านตัน) | 2-39 |
| ภาพที่ 2.13 | ตลาดส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยในปี 2551 (ร้อยละ) | 2-40 |
| ภาพที่ 2.14 | มูลค่าการส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยไปสหภาพยุโรป (27 ประเทศ) | 2-41 |
| ภาพที่ 2.15 | มูลค่าการส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยไปประเทศต่างๆ ในสหภาพยุโรป ปี 2550 – 2552 | 2-42 |
| ภาพที่ 2.16 | ตลาดส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องของไทยในปี 2552 (ร้อยละ) | 2-50 |
| ภาพที่ 2.17 | มูลค่าการส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องของไทยไปสหภาพยุโรป (27 ประเทศ) | 2-51 |
| ภาพที่ 2.18 | มูลค่าการส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องของไทยไปประเทศต่างๆ ในสหภาพยุโรป ปี 2550 – 2552 | 2-52 |

# สารบัญรูปภาพ (ต่อ)


| | | หน้า |
|---|---|---|
| ภาพที่ 2.19 | สัดส่วนมูลค่าการส่งออกข้าวโดยรวมของไทยไปยังตลาดโลกปี 2552 (ร้อยละ) | 2-60 |
| ภาพที่ 2.20 | สัดส่วนมูลค่าการส่งออกข้าวหอมมะลิไทยไปยังตลาดโลก ปี 2550 (ร้อยละ) | 2-62 |
| ภาพที่ 2.21 | ภาพรวมการส่งออกข้าวหอมมะลิ 100% ชั้น 2 ของไทยไปยังตลาดโลก | 2-62 |
| ภาพที่ 2.22 | มูลค่าการส่งออกข้าวหอมมะลิ 100% ของไทยไปสหภาพยุโรป (27 ประเทศ) | 2-63 |
| ภาพที่ 2.23 | ปริมาณการส่งออกข้าวหอมมะลิ 100% ของไทยไปประเทศต่างๆ ในสหภาพยุโรป ปี 2550 – 2552 | 2-64 |
| ภาพที่ 2.24 | ปริมาณการส่งออกข้าวหอมมะลิ 100% ชั้น 2 ของไทยไปประเทศคู่ค้าสำคัญ 10 อันดับแรก ปี 2551 | 2-64 |
| ภาพที่ 2.25 | มูลค่าการส่งออกผลผลิตกุ้งไปยังตลาดโลก ปี 2545 – 2552 | 2-73 |
| ภาพที่ 2.26 | ตลาดส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยในปี 2552 (ร้อยละ) | 2-74 |
| ภาพที่ 2.27 | มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปตลาดโลกและสหภาพยุโรป ปี 2545 – 2552 | 2-75 |
| ภาพที่ 2.28 | มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็น แช่แข็ง ของไทยไปสหภาพยุโรป (27 ประเทศ) | 2-76 |
| ภาพที่ 2.29 | ปริมาณการส่งออกกุ้งขาวแช่เย็นจนแข็งของไทยไปประเทศต่างๆ ในสหภาพยุโรป ปี 2552 | 2-77 |
| ภาพที่ 2.30 | ตลาดส่งออกหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทยในปี 2552 (ร้อยละ) | 2-82 |
| ภาพที่ 2.31 | มูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทยไปตลาดโลกและสหภาพยุโรป ปี 2545 – 2552 | 2-82 |
| ภาพที่ 2.32 | มูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทยไปสหภาพยุโรป (27 ประเทศ) | 2-83 |
| ภาพที่ 2.33 | มูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทยไปประเทศต่างๆ ในสหภาพยุโรป ปี 2552 | 2-84 |
| ภาพที่ 2.34 | แหล่งนำเข้าและตลาดส่งออกนมและผลิตภัณฑ์นมที่สำคัญของไทย ปี 2552 | 2-91 |
| ภาพที่ 2.35 | มูลค่าการนำเข้านมและผลิตภัณฑ์นมจากสหภาพยุโรป (27 ประเทศ) | 2-91 |
| ภาพที่ 3.1 | โครงสร้างกฎระเบียบของสหภาพยุโรป | 3-2 |
| ภาพที่ 3.2 | กฎระเบียบหลักภายใต้สมุดปกขาวว่าด้วยความปลอดภัยของอาหาร | 3-16 |

# สารบัญรูปภาพ (ต่อ)


| | | หน้า |
|---|---|---|
| ภาพที่ 4.1 | กระบวนการติดต่อสื่อสารข้อมูลในเครือข่าย RASFF | 4-8 |
| ภาพที่ 4.2 | กฎระเบียบและมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบรับรองสินค้ากลุ่มประมงและผลิตภัณฑ์ | 4-41 |
| ภาพที่ 4.3 | กฎระเบียบและมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบรับรองสินค้ากลุ่มปศุสัตว์ | 4-45 |
| ภาพที่ 4.4 | กฎระเบียบและมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบรับรองสินค้ากลุ่มพืชและผลิตภัณฑ์ | 4-47 |
| ภาพที่ 5.1 | ขั้นตอนการผลิตสับปะรดกระป๋อง | 5-9 |
| ภาพที่ 6.1 | สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของไก่แปรรูปของไทยตามแบบจำลอง Diamond Model | 6-7 |
| ภาพที่ 6.2 | สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของปลาทูน่ากระป๋องของไทยตามแบบจำลอง Diamond Model | 6-12 |
| ภาพที่ 6.3 | สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของสับปะรดกระป๋องของไทยตามแบบจำลอง Diamond Model | 6-16 |
| ภาพที่ 6.4 | สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของข้าวโพดหวานกระป๋องของไทย ตามแบบจำลอง Diamond Model | 6-19 |
| ภาพที่ 6.5 | สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของข้าวหอมมะลิของไทยตามแบบจำลอง Diamond Model | 6-25 |
| ภาพที่ 6.6 | สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย ตามแบบจำลอง Diamond Model | 6-33 |
| ภาพที่ 6.7 | สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทย ตามแบบจำลอง Diamond Model | 6-38 |
| ภาพที่ 6.8 | สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของนมและผลิตภัณฑ์นมของไทย ตามแบบจำลอง Diamond Model | 6-42 |
| ภาพที่ 6.9 | สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของผลไม้เมืองหนาวของไทย ตามแบบจำลอง Diamond Model | 6-45 |
| ภาพที่ 6.10 | สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของโคเนื้อและผลิตภัณฑ์ของไทย ตามแบบจำลอง Diamond Model | 6-48 |

# บทที่ 1

# บทนำ

# บทที่ 1

# บทนำ

## 1.1 หลักการและเหตุผล

อุตสาหกรรมอาหารเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมสำคัญของไทย โดยเป็นอุตสาหกรรมลำดับแรกที่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 1 ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2504 โดยมีวัตถุประสงค์ในการผลิตอาหารเพื่อทดแทนการนำเข้าหรือเพื่อใช้ภายในประเทศเป็นประการสำคัญ ต่อมาเมื่อการผลิตขยายตัวมากขึ้น ผู้ประกอบการมีความรู้ความชำนาญสูงขึ้น อุตสาหกรรมอาหารเริ่มได้ประโยชน์จากการผลิตในปริมาณมากและเกิดศักยภาพในการส่งออก การพัฒนาอุตสาหกรรมอาหารจึงเปลี่ยนทิศทางจากการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าไปสู่การผลิตเพื่อส่งออก และนำรายได้มาสู่ประเทศ เนื่องจากอุตสาหกรรมอาหารเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้วัตถุดิบภายในประเทศสูง จึงสามารถนำทรัพยากรที่อุดมสมบูรณ์ภายในประเทศไปพัฒนาเพื่อประโยชน์ในทางอุตสาหกรรมได้มาก ทำให้เกิดการขยายตัวในการลงทุนและเกิดผลเชื่อมโยงไปสู่กิจกรรมการผลิตอื่นๆ ที่เป็นอุตสาหกรรมสนับสนุน เช่น การผลิตกระป๋อง ผลิตภัณฑ์พลาสติก ซึ่งนำไปสู่รายได้ประชาชาติที่สูงขึ้นในลักษณะทวีคูณ นอกจากผลในการสร้างรายได้ให้แก่ประเทศแล้ว อุตสาหกรรมอาหารยังเป็นแหล่งจ้างงานที่สำคัญ กล่าวคือ อุตสาหกรรมอาหารและอุตสาหกรรมต่อเนื่องต่างๆ ก่อให้เกิดการจ้างแรงงานกว่า 10 ล้านคน

จากการเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้วัตถุดิบจากทรัพยากรที่อุดมสมบูรณ์ในประเทศเป็นหลัก จึงมีต้นทุนในการผลิตต่ำ ทำให้มีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบและความสามารถในการแข่งขันสูง โดยในปี 2548 นั้นประเทศไทยสามารถส่งออกสินค้าอาหารได้มากเป็นอันดับที่ 15 ของโลก และรายได้จากการส่งออกอาหารคิดเป็นสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 10 ของรายได้ประชาชาติ โดยมีผลิตภัณฑ์กุ้ง สับปะรดกระป๋อง และเนื้อไก่เป็นสินค้าส่งออกที่สำคัญ ซึ่งในปี 2550 ไทยเป็นผู้ส่งออกสินค้าดังกล่าวเป็นอันดับ 1 ของโลก โดยเฉพาะสับปะรดกระป๋อง และน้ำสับปะรด ที่ไทยมีส่วนแบ่งตลาดถึงร้อยละ 49.1 และมีมูลค่าการส่งออก 18,779.38 ล้านบาท (ตารางที่ 1.1)

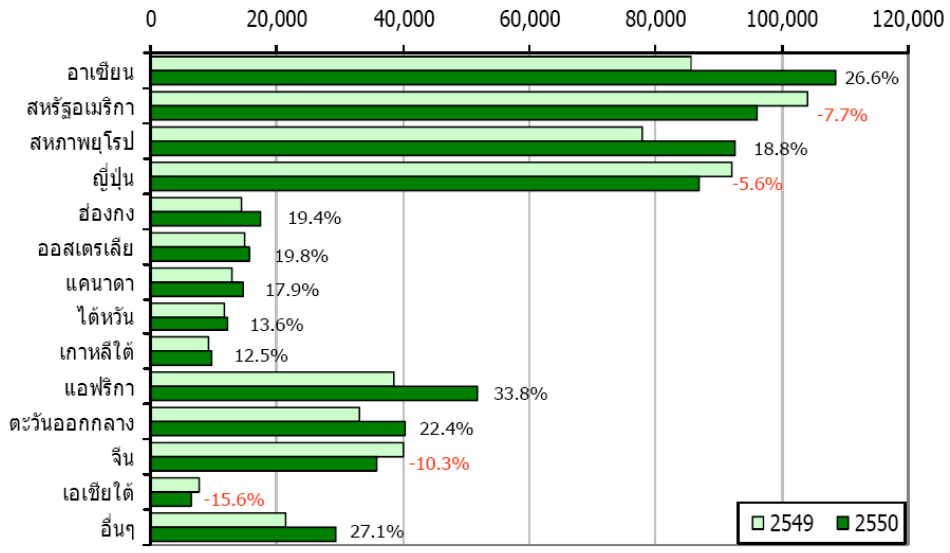
**ตารางที่ 1.1 การส่งออกอาหารไทยที่มีศักยภาพในตลาดโลก ปี 2550**

| สินค้า | อันดับการส่งออกในตลาดโลก | มูลค่าการส่งออก (ล้านบาท) | ส่วนแบ่งในตลาดโลก |
|---|---|---|---|
| สับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรด | อันดับที่ 1 | 18,779.38 | 49.1 |
| กุ้ง | อันดับที่ 1 | 81,645.72 | 22.1 |
| ทูน่าแปรรูป | อันดับที่ 1 | 44,881.12 | 47.6 |
| ไก่แปรรูป | อันดับที่ 1 | 40,971.23 | 24.1 |
| ข้าว | อันดับที่ 1 | 119,327.71 | 37.2 |
| สินค้าประมง | อันดับที่ 3 | 192,061.75 | 7.9 |
| ผลไม้แปรรูป | อันดับที่ 7 | 45,366.53 | 5.0 |

ที่มา: สถาบันอาหาร, 2551

สำหรับตลาดส่งออกสินค้าอาหารที่สำคัญของไทย ได้แก่ กลุ่มประเทศอาเซียน สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป และญี่ปุ่น ซึ่งเป็น 4 ตลาดหลักที่ประเทศไทยส่งออกมากที่สุด โดยในปี 2550 การส่งออกอาหารของไทยไปยัง 4 ตลาดนี้มีมูลค่าสูงกว่า 80,000 ล้านบาท โดยการส่งออกอาหารไปยังกลุ่มอาเซียนมีการขยายตัวถึงร้อยละ 26.6 ส่วนสหภาพยุโรปขยายตัวร้อยละ 18.8 ในขณะที่สหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่น มีการนำเข้าสินค้าอาหารจากไทยลดลงร้อยละ 7.7 และ 5.6 ตามลำดับ (ภาพที่ 1.1)

**ภาพที่ 1.1 มูลค่าและสัดส่วนการส่งออกอาหารของไทย จำแนกตามประเทศคู่ค้าที่สำคัญ ปี 2549 -2550 (ล้านบาท)**




ที่มา: สถาบันอาหาร, 2551

ถึงแม้ว่าไทยจะสามารถส่งออกอาหารได้เป็นมูลค่าสูง แต่ตลอดเวลาที่ผ่านมาการส่งออกดังกล่าวต้องเผชิญกับมาตรการกีดกันทางการค้าทั้งในรูปภาษีและไม่ใช่ภาษี เช่น การกำหนดโควต้าจากประเทศผู้นำเข้า ทำให้ความสามารถในการแข่งขันอันเนื่องมาจากความได้เปรียบในด้านวัตถุดิบที่อุดมสมบูรณ์ของไทยต้องลดลง อย่างไรก็ตาม เมื่อไทยเข้าเป็นสมาชิกขององค์การการค้าโลก (WTO) การเจรจาเปิดเสรีการค้าพหุภาคีภายใต้กรอบ WTO ทำให้ข้อจำกัดด้านการนำเข้าต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งภาษีนำเข้าที่เรียกเก็บจากสินค้าไทยลดลง แต่ไทยก็ยังต้องเผชิญกับอุปสรรคในการส่งออกในรูปแบบอื่นๆ เช่น กฎระเบียบด้านมาตรฐานสินค้า และมาตรการด้านสุขอนามัย เป็นต้น

นอกเหนือจากการเจรจาการค้าในระดับพหุภาคีแล้ว การเจรจาความตกลงการค้าเสรี (FTA) ต่างๆ ที่กำลังขยายตัวอย่างรวดเร็ว ล้วนแต่ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารของไทยทั้งสิ้น ถึงแม้ว่าผลกระทบของ FTA ต่อภาคเศรษฐกิจต่างๆ อาจจะมีความหลากหลาย และยังไม่สามารถสรุปได้ชัดเจน แต่เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปว่า FTA น่าจะช่วยสร้างความเข้มแข็งให้กับความสามารถในการแข่งขันของสินค้าอาหารของไทย โดยช่วยให้ไทยได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีจากประเทศผู้นำเข้ามากขึ้น ซึ่งจะทำให้ไทยมีช่องทางและโอกาสที่จะส่งออกสินค้าได้มากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การเจรจา FTA ระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป เนื่องจากสหภาพยุโรปเป็นตลาดที่นำเข้าอาหารจากไทยสูงเป็นอันดับ 3 และเป็นกลุ่มที่มีประชากรรวมกันกว่า 500 ล้านคน ซึ่งการทำ FTA นี้จะส่งผลกระทบต่อทั้งทิศทางและมูลค่าการค้าของไทยกับสหภาพยุโรป ทั้งนี้เพราะการทำ FTA จะช่วยพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของสินค้าอาหารของไทย ซึ่งจะนำไปสู่การขยายโอกาสให้สินค้าไทยเข้าสู่ตลาดยุโรปที่มีขนาดใหญ่ และมีกำลังซื้อสูงได้เพิ่มขึ้น จากตารางที่ 1.2 จะเห็นได้ว่า ตั้งแต่ปี 2546 สหภาพยุโรปนำเข้าอาหารจากไทยมากขึ้นเรื่อยๆ โดยในปี 2550 ไทยมีมูลค่าการส่งออกอาหารไปยังสหภาพยุโรป 1,301.75 ล้านเหรียญสหรัฐฯ เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 351 ล้านเหรียญสหรัฐฯ คิดเป็นอัตราการเติบโตถึงร้อยละ 36.54 ซึ่งสูงกว่าอัตราการเติบโตของการส่งออกอาหารของไทยในตลาดโลกด้วย

**ตารางที่ 1.2 มูลค่าการส่งออกอาหารของประเทศไทยไปสหภาพยุโรป ระหว่างปี 2546-2550**

| ปี | การส่งออกของไทยไปสหภาพยุโรป (ล้านเหรียญสหรัฐฯ) | การเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ) | ดุลการค้า (ล้านเหรียญสหรัฐฯ) |
|---|---|---|---|
| 2546 | 649.31 | | 488.91 |
| 2547 | 726.77 | 11.93 | 551.45 |
| 2548 | 761.48 | 4.78 | 542.36 |
| 2549 | 953.35 | 25.20 | 714.15 |
| 2550 | 1,301.75 | 36.54 | 1,039.94 |

ที่มา: UN Comtrade Database, 2008

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าการทำ FTA ระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปจะเป็นโอกาสดีสำหรับอุตสาหกรรมอาหารของไทย แต่ยังมีสิ่งที่ต้องคำนึงถึงคือ การแข่งขันจากประเทศสมาชิกใหม่ของสหภาพยุโรป และประเทศสมาชิกอาเซียน ซึ่งเป็นประเทศที่มีศักยภาพในอุตสาหกรรมอาหารเช่นเดียวกับไทย ทำให้ไทยต้องเผชิญกับการแข่งขันจากประเทศเหล่านี้ในสินค้าที่ไทยมีศักยภาพ เช่น ไก่แปรรูป ซึ่งสหภาพยุโรปนำเข้าจากไทยเป็นจำนวนมาก ทำให้อุตสาหกรรมอาหารของไทยต้องพยายามที่จะพัฒนาศักยภาพของอย่างต่อเนื่อง รวมถึงรักษาฐานลูกค้า และขยายตลาดให้กว้างขึ้น เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ประเทศ

นอกจากนี้ ตั้งแต่ปี 2550 สหภาพยุโรปเริ่มมีแนวคิดเรื่องระยะทางการขนส่งสินค้าอาหาร หรือ Food Miles[1] โดยกลุ่มเกษตรกร ผู้ผลิต และองค์กรบางหน่วยงานเริ่มก่อตัวที่จะพยายามชักจูงโน้มน้าวผู้บริโภคให้หันมาซื้อและบริโภคสินค้าที่ผลิตได้เฉพาะในประเทศของตน โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะลดระยะการเดินทางของสินค้าอาหารให้น้อยลงมากที่สุดเท่าที่จะทำได้ และเพื่อให้คนในภูมิภาคได้บริโภคอาหารที่มีคุณภาพมากที่สุด ซึ่งขณะนี้สหราชอาณาจักรกำลังเพ่งเล็งสินค้านำเข้าจากกลุ่มประเทศที่สาม อาทิ เนยจากนิวซีแลนด์ เนื้อแกะจากออสเตรเลีย เนื้อวัวจาก

[1] ที่มาของแนวคิดเรื่อง Food Miles เกิดจากความต้องการลดการปลดปล่อยก๊าซคาร์บอนไดอ๊อกไซด์ หรือ $CO_2$ โดยการลดระยะการเดินทางของสินค้าอาหารให้น้อยลงมากที่สุดเท่าที่จะทำได้ เนื่องจากการขนส่งสินค้าเป็นระยะทางไกลย่อมก่อให้เกิดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดอ๊อกไซด์ออกสู่สิ่งแวดล้อมในปริมาณที่มาก โดยเฉพาะการขนส่งทางอากาศ ดังนั้น สินค้าอาหารที่มีระยะทางของการขนส่งน้อยถือว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ ซึ่งหากแนวคิดเรื่อง Food Miles นี้กลายเป็นที่นิยม อาจส่งผลให้ผู้บริโภคภายในสหภาพยุโรปหันมาซื้อสินค้าเกษตรและอาหารที่ผลิตได้ภายในสหภาพยุโรป และอาจจะซื้อสินค้านำเข้าเฉพาะที่สหภาพยุโรปไม่สามารถผลิตเองได้เท่านั้น ส่งผลให้มีการนำเข้าสินค้าเกษตรและอาหารจากประเทศต่างๆ น้อยลง

อาร์เจนตินาและบราซิล ผักผลไม้จากกลุ่มประเทศอาฟริกา หรือแม้แต่มะเขือเทศจากสเปน ซึ่งเป็นกลุ่มประเทศเพื่อนบ้านของสหภาพยุโรป เนื่องจากสินค้าอาหารนำเข้าที่ถูกเพ่งเล็งดังกล่าวมีราคาขายณ ท้องตลาดในสหราชอาณาจักรต่ำกว่าสินค้าอาหารประเภทเดียวกันที่ผลิตได้ในสหราชอาณาจักรเอง ทั้งนี้ ในระยะต่อไป แนวคิดเรื่อง Food Miles อาจส่งผลกระทบต่อการส่งออกของประเทศกำลังพัฒนาและด้อยพัฒนามาก โดยเฉพาะประเทศไทยที่มีมูลค่าการส่งออกสินค้าอาหารไปยังตลาดในสหภาพยุโรปสูงมากในแต่ละปี

ด้วยเหตุผลดังกล่าวข้างต้น การริเริ่มการเจรจา FTA ระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป จึงนับเป็นปรากฏการณ์ที่จะส่งผลกระทบต่อไทยเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสถานการณ์ที่การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปยังคงดำเนินไปอย่างต่อเนื่องเช่นในปัจจุบัน ประเทศคู่ค้าต่างๆ ของสหภาพยุโรป ย่อมจะได้รับผลกระทบดังกล่าวอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เพื่อเตรียมความพร้อมรองรับผลกระทบ ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงที่อาจจะเกิดขึ้นจาก FTA ระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปและการขยายตัวของสหภาพยุโรป โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเปลี่ยนแปลงในความสามารถในการแข่งขันของสินค้าไทยในตลาดยุโรป การศึกษาในครั้งนี้จึงได้มีแนวคิดที่จะวิเคราะห์ผลที่จะเกิดขึ้นกับสาขาอุตสาหกรรมหลักของไทยโดยเฉพาะในอุตสาหกรรมอาหาร หากการเจรจา FTA ระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปประสบผลสำเร็จ โดยจะเน้นศึกษาประเด็นความสามารถในการแข่งขันเป็นหลัก ขณะเดียวกันการศึกษานี้จะได้พิจารณาถึงกฎระเบียบ มาตรฐานต่างๆ เกี่ยวกับความปลอดภัยด้านอาหาร (Food Safety) ที่กำหนดในสหภาพยุโรปทั้งในระดับประเทศ และในระดับที่กำหนดโดยภาคเอกชนที่มีความสำคัญต่อการส่งออกอาหารไทยด้วยเช่นกัน ทั้งนี้เพื่อให้ภาคเอกชนไทยสามารถปรับตัวรองรับการเปิดการค้าเสรีในอนาคตได้อย่างเหมาะสม

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1.2.1 เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปในปัจจุบันของอุตสาหกรรมส่งออกอาหารของไทยไปยังสหภาพยุโรป โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านมาตรฐานความปลอดภัยด้านอาหารของสหภาพยุโรป และมาตรการกีดกันทางการค้าทั้งที่เป็นภาษีและที่ไม่ใช่ภาษี

1.2.2 เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารของไทย

1.2.3 เพื่อวิเคราะห์ผลกระทบของการเปิดเสรีทางการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปที่มีต่ออุตสาหกรรมอาหารของไทย

1.2.4 จัดทำข้อเสนอแนะแนวทางการปรับตัวของภาคเอกชนในการรองรับการเปิดการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปสำหรับอุตสาหกรรมอาหารในอนาคต

## 1.3 ขอบเขตการวิจัย

1.3.1 ศึกษาและวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารของไทยกับสหภาพยุโรป หากมีการเปิดการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป

1.3.2 ศึกษาและวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารของไทยกับสหภาพยุโรป ทั้งในภาพรวม และเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอาเซียนอื่น และประเทศคู่แข่งที่สำคัญ

1.3.3 ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการความสามารถในการแข่งขัน พร้อมทั้งรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับมาตรฐานความปลอดภัยด้านอาหารของสหภาพยุโรป และมาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษีที่มีต่อสินค้าอาหารของไทยในตลาดสหภาพยุโรป

1.3.4 จัดทำข้อเสนอแนะในการกำหนดมาตรการรองรับการเปิดการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปสำหรับอุตสาหกรรมอาหารในอนาคตได้อย่างเหมาะสม

1.3.5 การศึกษาในครั้งนี้ได้แบ่งกลุ่มสินค้าเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

<u>กลุ่มที่ 1</u> สินค้าอาหารส่งออกหลักของไทยไปสหภาพยุโรป

<u>กลุ่มที่ 2</u> สินค้าอาหารที่ไทยต้องการเปิดตลาดในสหภาพยุโรป

<u>กลุ่มที่ 3</u> สินค้าอาหารที่สหภาพยุโรปต้องการเปิดตลาดในไทย (หลังการเจรจาจัดทำข้อตกลงการค้าเสรีไทยกับสหภาพยุโรป)

ซึ่งสินค้าใน 2 กลุ่มแรก เป็นสินค้าอาหารที่ประเทศไทยมีความสามารถในการแข่งขันสูงในปัจจุบัน อันได้แก่

- ข้าวสาร (HS 100630) สหภาพยุโรปนำเข้าจากประเทศไทยประมาณ 3,251 ล้านบาท ในปี 2550 ซึ่งขยายตัวจากปีก่อนร้อยละ 20.73
- กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง (HS 030613) ข้อมูลล่าสุด ณ ปี 2550 สหภาพยุโรปนำเข้าจากประเทศไทยประมาณ 3,461.9 ล้านบาท ซึ่งขยายตัวจากปีก่อนร้อยละ 57.28
- ไก่แปรรูป (HS 160232) ใน ปี 2550 มูลค่าการนำเข้าของสหภาพยุโรปประมาณ 16,926 ล้านบาท ซึ่งขยายตัวจากปีก่อนร้อยละ 16.39
- ปลาทูน่ากระป๋องและแปรรูป (HS 160414) ในปี 2550 สหภาพยุโรปนำเข้าปลาทูน่ากระป๋องจากประเทศไทยมูลค่าประมาณ 7,531.3 ล้านบาท ซึ่งขยายตัวจากปีก่อนร้อยละ 23.60 และนำเข้าปลาทูน่าแปรรูปจากประเทศไทยมูลค่าประมาณ 480.1 ล้านบาท ซึ่งขยายตัวลดลงจากปีก่อนร้อยละ 83.06
- สับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรด (HS 200820; HS 200941) สหภาพยุโรปนำเข้าจากประเทศไทยมากเป็นอันดับที่ 1 โดยปี 2550 มีมูลค่าการนำเข้าสับปะรดกระป๋องประมาณ

5,017.2 ล้านบาท ซึ่งขยายตัวลดลงจากปีก่อนร้อยละ 0.31 และมีมูลค่าการนำเข้าน้ำสับปะรดประมาณ 2,296.2 ล้านบาท ซึ่งขยายตัวลดลงจากปีก่อนร้อยละ 32.46

- ข้าวโพดหวาน (HS 200580) ในปี 2550 สหภาพยุโรปนำเข้าประมาณ 1,521.9 ล้านบาท ซึ่งขยายตัวจากปีก่อนร้อยละ 7.65
- หน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นแช่เข็ง (HS 070920) ในปี 2550 สหภาพยุโรปนำเข้าประมาณ 46.6 ล้านบาท ซึ่งขยายตัวจากปีก่อนร้อยละ 48.4

สำหรับสินค้าในกลุ่มที่ 3 หากการเปิดเสรีทางการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปเป็นผลสำเร็จจริง อาจส่งผลกระทบต่อผู้ผลิตในอุตสาหกรรมอาหารของไทยที่เผชิญกับการแข่งขันจากสินค้าที่สหภาพยุโรปต้องการเปิดตลาด ซึ่งได้แก่ นมและผลิตภัณฑ์ ผลไม้เมืองหนาว และเนื้อสัตว์

## 1.4 ทฤษฎีและแนวคิดที่ใช้ในการทำวิจัย

ทฤษฎีและแนวคิดที่ใช้ในการศึกษาและวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขัน และวิเคราะห์ผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป มีดังต่อไปนี้

### 1.4.1 ทฤษฎีเกี่ยวกับความสามารถในการแข่งขัน

ทฤษฎีเกี่ยวกับการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ การวิเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งจะใช้กรอบแนวคิดระบบเพชร หรือ Diamond Model เพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 1.4.1.1 ปัจจัยที่กำหนดความสามารถในการแข่งขัน

สำหรับปัจจัยที่กำหนดความสามารถในการแข่งขันนั้น ปัจจัยที่กำหนดความสามารถในการแข่งขัน มักมีพื้นฐานมาจากทฤษฎีทางด้านการค้าระหว่างประเทศ ดังนั้นการเข้าใจถึงทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศจะทำให้เราทราบถึงปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดความสามารถในการแข่งขันของประเทศได้ ซึ่ง Markusen และ Melvin (1989 อ้างถึงในอาภรณ์, 2544) ได้แบ่งทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศตามสาเหตุที่ต้องมีการค้าระหว่างประเทศได้ 8 สาเหตุ คือ

(1) การค้าระหว่างประเทศเกิดจากความแตกต่างของฟังก์ชันการผลิต (Production Function) ของแต่ละประเทศ ทฤษฎีที่อยู่ในกลุ่มนี้ คือ ทฤษฎีความได้เปรียบเชิงสัมบูรณ์ของ Adam Smith และทฤษฎีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบของ Ricardo

ทฤษฎีนี้ให้ความสำคัญกับข้อสมมติที่ว่า แรงงานเป็นปัจจัยเดียวที่ใช้กำหนดต้นทุนการผลิต Adam Smith เห็นว่าประเทศที่มีความชำนาญในการผลิตสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งมากกว่าประเทศคู่ค้าก็ควรผลิตและส่งออกสินค้าหรือบริการนั้น เพื่อแลกกับสินค้าหรือบริการที่ตนเองไม่มีความชำนาญการที่ประเทศใดมีความชำนาญในการผลิตสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งมากกว่าประเทศอื่นถือได้ว่าประเทศนั้นมีความได้เปรียบเชิงสัมบูรณ์ในการผลิตสินค้านั้นๆ แม้ว่าบางประเทศไม่มีความได้เปรียบเชิงสัมบูรณ์ใดๆ เลย ประเทศนั้นก็ยังสามารถทำการค้าระหว่างประเทศได้ Ricardo จึงเสนอแนวคิดใหม่ว่า การค้าระหว่างประเทศไม่ได้ขึ้นอยู่กับความได้เปรียบเชิงสัมบูรณ์ของประเทศผู้ส่งออกที่มีเหนือคู่ค้า แต่ขึ้นอยู่กับความแตกต่างเชิงเปรียบเทียบของต้นทุนการผลิต กล่าวคือ ประเทศใดๆ จะส่งออกสินค้ามีต้นทุนเชิงเปรียบเทียบต่ำกว่า

(2) การค้าระหว่างประเทศเกิดจาก ความแตกต่างของปริมาณปัจจัย และทรัพยากรการผลิตของแต่ละประเทศ (Factor Endownments) มีทฤษฎีหลักคือ ทฤษฎีของ Hecksher - Ohlin ทฤษฎี Factor - Price - Equalization ทฤษฎี Rybczynski และทฤษฎี Stolper – Samuelson

ทฤษฎีดังกล่าวข้างต้นทั้งหมด มีพื้นฐานมาจากทฤษฎี Hecksher - Ohlin เป็นหลัก ซึ่งได้ชี้ให้เห็นว่า ความแตกต่างของปริมาณปัจจัยและทรัพยากรการผลิตที่แต่ละประเทศมีอยู่เป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้เกิดการค้าระหว่างประเทศ ประเทศต่างๆ จะได้ประโยชน์จากการผลิตสินค้าที่ใช้ปัจจัยการผลิตที่ประเทศนั้นมีอยู่อย่างหนาแน่น เมื่อเปรียบเทียบกับปัจจัยการผลิตอื่นที่เป็นส่วนประกอบสำคัญในการผลิต เช่น ประเทศที่ 1 มีปัจจัยทุนหนาแน่นเมื่อเทียบกับปัจจัยแรงงาน ส่วนประเทศที่ 2 มีปัจจัยแรงงานหนาแน่นเมื่อเทียบกับปัจจัยทุน เมื่อมีการค้าระหว่างประเทศ ประเทศที่ 1 จะส่งออกสินค้าเน้นใช้ปัจจัยทุนเป็นปัจจัยการผลิตหลัก (Capital Intensive) ส่วนประเทศที่ 2 จะส่งออกสินค้าเน้นใช้ปัจจัยแรงงานเป็นปัจจัยหลักในการผลิต (Labor Intensive)

จากทฤษฎีในข้อ 1 และ 2 จะเห็นได้ว่าการค้าระหว่างประเทศเกิดจากความอุดมสมบูรณ์ของปัจจัยการผลิต และความชำนาญในการผลิตของที่ละประเทศมีไม่เท่ากันจึงทำให้ต้นทุนในการผลิตสินค้าแตกต่างกัน

(3) การค้าระหว่างประเทศเกิดจากการขยายการผลิตของอุตสาหกรรม ทำให้ต้นทุนในการผลิตลดลง (Increasing return to scale) แม้ประเทศที่ทำการค้าระหว่างกันจะมีสภาพทางเศรษฐกิจใกล้เคียงกันก็ตาม อุตสาหกรรมที่มีต้นทุนคงที่ (Fixed cost) สูง และราคาของสินค้าสูงกว่าต้นทุนส่วนเพิ่ม (Marginal cost) การขยายการผลิตจะทำให้ต้นทุนเฉลี่ยลดลง ผู้ผลิตได้กำไรและมีความ

ชำนาญในการผลิตเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะกรณีที่เป็นผู้ผลิตรายแรกๆ ซึ่งจะทำให้ผลิตภาพของปัจจัยการผลิต (Factor productivity) สูงขึ้นด้วย ดังนั้นถ้ามีการค้าระหว่างประเทศ ผู้ผลิตที่มีเทคโนโลยีการผลิตในลักษณะ Increasing return to scale ก็จะได้ประโยชน์จากการค้าระหว่างประเทศ เนื่องจากตลาดสินค้าใหญ่ขึ้นทำให้สามารถขยายการผลิตได้ ส่วนประเทศที่นำเข้าก็จะได้ประโยชน์จากการที่ราคาสินค้าลดลงหรือถูกกว่าการผลิตเอง นอกจากนี้การขยายตลาดยังมีผลทำให้ผลิตสินค้าได้หลากหลายขึ้น แม้จะมีต้นทุนสูงกว่ากรณีที่ผลิตสินค้าเพียงชนิดเดียวแต่ผู้บริโภคก็ได้ประโยชน์จากการมีสินค้าให้เลือกมากขึ้นด้วย อุตสาหกรรมที่มีลักษณะเช่นนี้ ได้แก่ อุตสาหกรรมผลิตยานยนต์และเครื่องบิน เป็นต้น

(4) การค้าระหว่างประเทศเกิดจากการที่ตลาดถูกบิดเบือน (Distortions) การบิดเบือนทั้งที่เกิดจากการแข่งขันที่ไม่สมบูรณ์ มาตรการการกีดกันการนำเข้า และมาตรการสนับสนุนการส่งออก เนื่องจากการบิดเบือนดังกล่าวทำให้ราคาสินค้าไม่ได้แสดงถึงต้นทุนที่แท้จริงของปัจจัยการผลิตจึงจูงใจให้มีการผลิตและส่งออกมากกว่ากรณีที่ตลาดไม่ถูกบิดเบือน ซึ่งอาจจะไม่มีการส่งออกหรือเป็นผู้นำเข้าก็เป็นได้

(5) การค้าระหว่างประเทศเกิดจากการผลิตเพื่อตลาดภายในประเทศทฤษฎีของ Linder เสนอว่า อุปสงค์ต่อสินค้าภายในประเทศทำให้เกิดการผลิตเพื่อส่งออกความต้องการสินค้าภายในประเทศจะทำให้ผู้ผลิตทำการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายในประเทศและจะทำการพัฒนาสินค้านั้นๆ จนสามารถส่งออกได้ ในทฤษฎีนี้ผู้ผลิตจะส่งออกสินค้าให้กับประเทศที่มีอุปสงค์ที่คล้ายคลึงกัน ซึ่งเป็นผลจากการผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศเป็นหลัก อย่างไรก็ดี ปัจจัยที่จะเสริมให้ทฤษฎีของ Linder เป็นจริงได้ก็คือ ขนาดตลาดภายในประเทศต้องมีขนาดใหญ่มากพอที่จะทำให้ต้นทุนการผลิตลดลงจนสามารถแข่งขันกับประเทศอื่น

(6) การค้าระหว่างประเทศขึ้นอยู่กับวงจรชีวิตของสินค้า (Product Cycle) ในทฤษฎีนี้แบ่งวงจรชีวิตของสินค้าในการค้าระหว่างประเทศเป็น 3 ช่วง คือ

ช่วงที่ 1 ช่วงผลิตสินค้าใหม่ ในช่วงนี้ผู้ผลิตสินค้าใหม่เพื่อจำหน่ายในประเทศมักจะเกิดขึ้นในประเทศที่มีอำนาจซื้อสูง เนื่องจากราคาสินค้าในช่วงนี้อยู่ในระดับสูง

ช่วงที่ 2 ช่วงส่งออกสินค้า ในช่วงนี้การผลิตเริ่มมีปริมาณมากขึ้น ราคาเริ่มลดลง สินค้ามีมาตรฐานดีขึ้น มีอุปสงค์จากต่างประเทศในระดับหนึ่ง ผู้ผลิตจึงเริ่มส่งออกในช่วงนี้บางรายมีการตั้งสาขาในต่างประเทศ ขณะเดียวกันผู้ผลิตในประเทศที่นำเข้าก็เริ่มมีการผลิตสินค้าดังกล่าวเอง ซึ่งจะได้เปรียบผู้ผลิตต่างประเทศ เนื่องจากมีค่าจ้างแรงงานต่ำกว่า

ช่วงที่ 3 ประเทศที่นำเข้าเริ่มส่งออกสินค้าที่ตนเองผลิตได้ไปยังประเทศที่ 3 และประเทศที่ 3 ก็เริ่มมีการผลิตเองเพราะค่าจ้างต่ำกว่า ส่วนประเทศที่เป็นผู้คิดค้นจะคิดค้นสินค้าใหม่ออกมาเนื่องจากไม่สามารถผลิตสินค้าเดิมแข่งกับประเทศอื่นที่มีต้นทุนการผลิตต่ำกว่าได้

(7) การค้าระหว่างประเทศเกิดจากความแตกต่างของเทคโนโลยี (Technology Gap) ก่อให้เกิดความแตกต่างในเรื่องประสิทธิภาพการใช้ปัจจัยการผลิต และการพัฒนาสินค้าทั้งด้านปริมาณและคุณภาพ ทั้งนี้เนื่องจากประเทศที่มีการพัฒนาเทคโนโลยีสูงมักมีรายได้และค่าจ้างสูงจะลงทุนพัฒนาเทคโนโลยีในการผลิตเพื่อลดการจ้างงานจึงได้เปรียบในการผลิตสินค้าใหม่ที่ต้องใช้เทคโนโลยีการผลิตสูง เมื่อมีการค้าระหว่างประเทศ ประเทศเหล่านี้จะส่งออกสินค้าดังกล่าวไปยังประเทศที่มีการพัฒนาเทคโนโลยีต่ำกว่า จนกว่าเทคโนโลยีดังกล่าวจะแพร่กระจายไปยังประเทศอื่น

(8) การค้าระหว่างประเทศเกิดจากความแตกต่างของรายได้ และรสนิยมรสนิยมที่ต่างกันสินค้าชนิดเดียวกันที่ไม่สามารถทดแทนกันได้สมบูรณ์ หรือมีความแตกต่างกันในสายตาของผู้บริโภค ทำให้ผู้บริโภคนำเข้าสินค้าที่ตนชื่นชอบจากต่างประเทศ แม้ว่าสินค้าชนิดเดียวกันนี้จะผลิตได้ในประเทศก็ตาม รายได้ของผู้บริโภค ทำให้ผู้บริโภคที่มีรายได้สูงและรายได้ต่ำมีรูปแบบการบริโภคที่ต่างกัน ผู้บริโภคที่มีรายได้ต่ำจะบริโภคสินค้าจำเป็นในสัดส่วน (เทียบกับสินค้าอื่น) ที่สูงกว่าผู้บริโภคที่มีรายได้สูง ดังนั้นถ้ามีการค้าระหว่างประเทศโดยเสรี ประเทศที่มีรายได้ต่ำมีแนวโน้มจะนำเข้าสินค้าจำเป็นในอัตราที่สูงกว่าประเทศที่มีรายได้สูง

จากทฤษฎีข้างต้น จะเห็นได้ว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันประกอบไปด้วยผลิตภาพแรงงาน ระดับของเทคโนโลยี ระดับรายได้ และความเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต เป็นต้น ซึ่งการศึกษาครั้งนี้ สามารถนำปัจจัยดังกล่าวมาศึกษาถึงผลกระทบที่มีต่อความสามารถในการแข่งขันว่าปัจจัยใดส่งผลกระทบต่อความสามารถในทิศทางใด

#### 1.4.1.2 กรอบแนวคิดระบบเพชร (Diamond Model)

ในการประเมินความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมนั้น กรอบแนวคิดระบบเพชร หรือ Diamond Model ของ Michael E. Porter จะเป็นกรอบการวิเคราะห์หลัก โดยตามแบบจำลองนี้ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์และพลวัตรขององค์ประกอบที่สำคัญ 4 ประการ อันได้แก่

กลยุทธ์ธุรกิจ โครงสร้างและการแข่งขัน (Firm strategy, Structure and Rivalry) ในอุตสาหกรรมนั้น มีโครงสร้างอย่างไร เช่น มีผู้ประกอบการกี่ราย และผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมมีการแข่งขันกันหรือมีกลยุทธ์ที่ร่วมมือกันหรือไม่อย่างไร

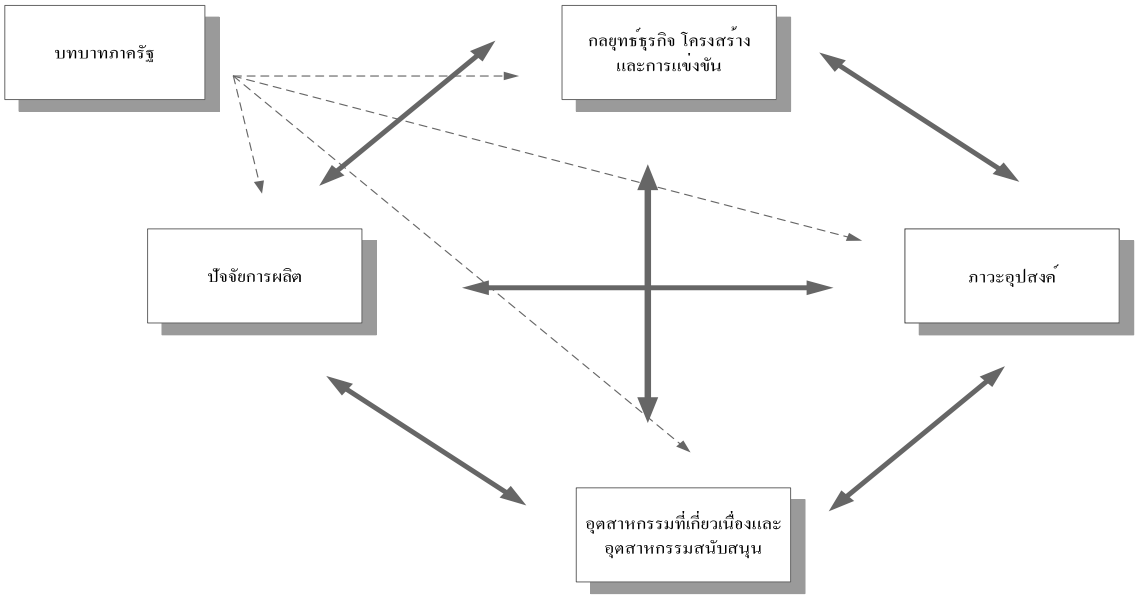
ภาวะอุปสงค์ (Demand conditions) ความต้องการสินค้าในอุตสาหกรรมมีลักษณะอย่างไร หรือผู้บริโภคหรือผู้ใช้สินค้าในอุตสาหกรรมมีรสนิยมหรือความต้องการสินค้าในลักษณะใด

ภาวะของอุตสาหกรรมสนับสนุนและอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่อง (Related and Supporting Industries) เป็นส่วนที่กล่าวถึงลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างอุตสาหกรรมที่ทำการศึกษากับอุตสาหกรรมที่สนับสนุนหรือเกี่ยวเนื่อง เช่น มีความสัมพันธ์ในลักษณะคลัสเตอร์หรือไม่ อย่างไร

ปัจจัยการผลิต (Factor Conditions) ของประเทศที่มีอยู่ อันหมายถึง การศึกษาถึงลักษณะหรือธรรมชาติของปัจจัยที่ใช้ในการผลิตสินค้าในอุตสาหกรรมนั้นๆ รวมถึงผลตอบแทนต่อปัจจัยการผลิตนั้นๆ ด้วย

ปัจจัยเหล่านี้ ล้วนมีบทบาทที่สำคัญต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมต่างๆ นอกจากนี้ องค์ประกอบอีกประการหนึ่งที่สำคัญ คือ ภาครัฐ (Government) เนื่องจากภาครัฐมีบทบาทสำคัญในการผลักดันหรือกระตุ้นให้เกิดพัฒนาการในแต่ละองค์ประกอบข้างต้น ซึ่งจะส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมในที่สุด

**ภาพที่ 1.2 แบบจำลอง Diamond Model**




ที่มา: ศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์ประยุกต์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2549

### 1.4.1.3 การวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์

การวิเคราะห์เชิงปริมาณในส่วนสุดท้าย จะเป็นการแนวคิดการกำหนดกลยุทธ์ โดยใช้ SWOT Analysis ในการวิเคราะห์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

**SWOT Analysis**

สำหรับการประเมินศักยภาพจะประยุกต์ใช้แนวคิดการกำหนด กลยุทธ์ (Strategy Formulation) หรือกล่าวโดยเฉพาะเจาะจง คือแนวคิดการวิเคราะห์จุดแข็ง-จุดอ่อน โอกาส-อุปสรรค (SWOT Analysis) ซึ่งเป็นแนวคิดที่มีการประยุกต์ใช้กันอย่างกว้างขวางในวงการธุรกิจ โดยการวิเคราะห์ SWOT Analysis นั้น ในขั้นตอนแรกคือการทำความเข้าใจถึงองค์ประกอบแต่ละองค์ประกอบของ SWOT ซึ่งได้แก่

Strength – จุดแข็ง เป็นปัจจัยใดๆ ที่บริษัทหรือในบริบทของการประยุกต์ใช้ในที่นี้คือระดับประเทศ สามารถดำเนินการได้ดีกว่าประเทศอื่นๆ

Weakness – จุดอ่อน เป็นปัจจัยที่เมื่อพิจารณาโดยเปรียบเทียบกับประเทศอื่นแล้ว ประเทศดำเนินการได้ด้อยกว่า

โดยในทั้งด้านของจุดแข็งและจุดอ่อนนั้น ถือเป็นศักยภาพที่มีอยู่ภายในบริษัทหรือในที่นี่คือในประเทศหนึ่งๆ ซึ่งจะพิจารณาจากทรัพยากรที่ประเทศนั้นมีอยู่ อันหมายถึง วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต รวมถึงอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุนของอุตสาหกรรมที่กำลังพิจารณา นอกจากนี้ปัจจัยอีกส่วนหนึ่งที่แม้ไม่ได้ประกอบอยู่ในอุตสาหกรรมนั้นๆ โดยตรง แต่มีผลต่อศักยภาพของอุตสาหกรรมที่ทำการศึกษาในประเทศหนึ่งๆ ทั้งในปัจจุบันและในอนาคต คือ นโยบายจากภาครัฐซึ่งเป็นอีกส่วนหนึ่งที่จะพิจารณาด้วยเช่นกัน

สำหรับอีก 2 องค์ประกอบของ SWOT คือ O-Opportunity และ T-Threat นั้น มีความหมายถึง

Opportunity–โอกาส คือ ปัจจัยภายนอกประเทศที่ถือเป็นช่องทางหรือโอกาสสำหรับอุตสาหกรรมที่กำลังดำเนินการศึกษา ขณะที่

Threat-อุปสรรคหรือภัยคุกคาม คือ ปัจจัยภายนอกใดๆ ที่อาจก่อให้เกิดอุปสรรคต่อการพัฒนาหรือการค้าของอุตสาหกรรม

ในสองส่วนหลังนี้เป็นการพิจารณาจากปัจจัยที่อยู่ภายนอกประเทศเป็นหลัก ซึ่งในที่นี้หมายถึงปัจจัยที่เกิดขึ้นในประเทศอื่นๆ ที่นอกเหนือไปจากประเทศไทย ที่อาจก่อให้เกิดผลดีหรือผลเสียต่ออุตสาหกรรมของไทย

โดยทั่วไป กลยุทธ์ที่เกิดจากการประยุกต์ใช้ SWOT Analysis จะประกอบขึ้นจากการจับคู่ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก ซึ่งปัจจัยภายในจะสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ ปัจจัยที่ถือเป็นจุดแข็งของอุตสาหกรรม และปัจจัยที่ถือเป็นจุดอ่อนของอุตสาหกรรม ขณะที่ปัจจัยภายนอกก็สามารถจำแนกได้เป็น 2 ประเภท คือ ปัจจัยที่ถือเป็นโอกาสของอุตสาหกรรมและ ปัจจัยที่ถือว่าเป็นอุปสรรคของอุตสาหกรรม

**ตารางที่ 1.3 การวิเคราะห์จุดแข็ง-จุดอ่อน โอกาส-อุปสรรค (SWOT Analysis)**

| | จุดแข็ง (S) | จุดอ่อน (W) |
|---|---|---|
| โอกาส (O) | SO | WO |
| อุปสรรค (T) | ST | WT |

ที่มา: ศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์ประยุกต์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ 2549

ซึ่งจะส่งผลให้สามารถแบ่งกลุ่มกลยุทธ์ทางเลือกได้ 4 ประการ ดังนี้

1. กลยุทธ์ SO เป็นสถานการณ์ที่จะใช้จุดแข็งของอุตสาหกรรมเพื่อสร้างโอกาสหรือก่อให้เกิดผลดีจากโอกาสที่มีอยู่
2. กลยุทธ์ WO เป็นการใช้กลยุทธ์การพัฒนาเพื่อเอาชนะจุดอ่อนและสร้างข้อได้เปรียบจากโอกาส
3. กลยุทธ์ ST การใช้จุดแข็งเพื่อเอาชนะหรือหลีกเลี่ยงอุปสรรค
4. กลยุทธ์ WT การพิจารณาลดบทบาทของอุตสาหกรรม

### 1.4.2 การวิเคราะห์ผลกระทบจากการเปิดการค้าเสรีโดยใช้แบบจำลอง Global Trade Analysis Project (GTAP) version 7

ในปัจจุบัน นักวิจัยโดยมากทำการศึกษาวิเคราะห์ผลกระทบของการเปิดเสรีการค้า โดยใช้แบบจำลองดุลยภาพทั่วไป (Computable General Equilibrium Model: CGE) โดยอาศัยแบบจำลองการค้าโลก (Global Trade Analysis Project: GTAP) ซึ่งพัฒนาโดยนักวิชาการของมหาวิทยาลัย Purdue ประเทศสหรัฐอเมริกา เนื่องจากแบบจำลองดังกล่าวมีความครอบคลุมในหลายสาขาการผลิต และครอบคลุมประเทศต่างๆ จำนวนมาก โดยผลการวิเคราะห์ที่ได้จากแบบจำลองGTAP จะ

ทำให้ทราบถึงผลกระทบจากการเปิดเสรีในกลุ่มสินค้าและบริการต่างๆ รวมถึงผลที่เกิดจากการขจัดอุปสรรคทางการค้าที่ไม่ใช่อัตราภาษีศุลกากรต่างๆ ต่อตัวแปรทางเศรษฐกิจต่างๆ อันได้แก่ การผลิต ระดับราคา การส่งออก การนำเข้า อัตราส่วนทางการค้า (Terms of Trade) การขยายตัวของการลงทุน การเปลี่ยนแปลงของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ และการเปลี่ยนแปลงของสวัสดิการ (Welfare) เป็นต้น

แบบจำลอง Global Trade Analysis Project (GTAP) version 7 เป็นรุ่นล่าสุดที่สามารถนำมาใช้วิเคราะห์ผลกระทบจากการเปิดการค้าเสรี แบบจำลองดังกล่าวอยู่ภายใต้แนวคิดการใช้แบบจำลองดุลยภาพทั่วไป (General Equilibrium Model) โดยใช้โดยใช้ฐานข้อมูลในปี 2547 ซึ่งมีความแตกต่างจาก GTAP Database Version 6 (สามารถสรุปได้ดังตารางที่ 1.4) มาใช้ในการวิเคราะห์ผลกระทบของไทยภายใต้กรอบความตกลงการค้าเสรีระหว่างไทยกับประเทศต่างๆ

**ตารางที่ 1.4 ความแตกต่างระหว่าง GTAP Database 6 และ GTAP Database 7**

| | **GTAP Database 6** | **GTAP Database 7** |
|---|---|---|
| ปีอ้างอิง | 2001 | 2004 |
| จำนวนภาคการผลิต | 57 | 57 |
| จำนวนประเทศ | 87 | 113 |
| ข้อมูลด้านเศรษฐกิจมหภาค | 2001-World Bank and other sources | 2004-World Bank and other sources |
| ข้อมูลการค้าระหว่างประเทศ | 2001-COMTRADE through ERS/USDA; re-exports data for NLD | 2004-COMTRADE through ERS/USDA; re-exports data for NLD |
| ข้อมูลอนุกรมเวลา | 1965 - 2002 | 1965 - 2006 |

ที่มา: สรุปจาก Prudue University, 2008. Global Trade, Assistance, and Production: The GTAP 7 Data Base.

โครงสร้างของแบบจำลอง GTAP เป็นลักษณะของแบบจำลองดุลยภาพทั่วไปที่ใช้ในการวิเคราะห์ความเชื่อมโยงของราคา ผลิตผล และปัจจัยการผลิตในภูมิภาคต่างๆ เข้าไว้ด้วยกัน โดยมีหลักพื้นฐานอยู่บนสมดุลของระบบตลาดในภูมิภาคต่างๆ กล่าวคือ เมื่อตัวแปรตัวใดตัวหนึ่งในแบบจำลองเปลี่ยนแปลงไปจะส่งผลกระทบต่อดุลยภาพเดิม ค่าของตัวแปรอื่นๆ ที่มีความสัมพันธ์กับตัวแปรเหล่านั้นจะต้องถูกเปลี่ยนแปลงค่าด้วยเพื่อทำให้ระบบเศรษฐกิจภายในประเทศนั้นๆ ปรับตัวเข้าสู่จุดดุลยภาพ (Equilibrium) ภายใต้กฎเกณฑ์และเงื่อนไขที่กำหนด

นอกจากนี้ แนวคิดในการวิเคราะห์ภายใต้แบบจำลอง GTAP ได้พิจารณาในประเด็นของการค้าหากมีการปรับลดภาษีเท่านั้น ไม่รวมการวิเคราะห์ผลกระทบต่อภาคบริการและผลกระทบจากมาตรการกีดกันทางการค้าอื่นๆ

## 1.5 วิธีดำเนินการวิจัย

วิธีการวิจัยในการศึกษาเรื่องผลกระทบจากการเปิดการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปที่มีต่ออุตสาหกรรมอาหารของไทยแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนแรกจะเป็นการเก็บรวบรวมข้อมูล และส่วนที่สองจะเป็นวิธีการวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อตอบวัตถุประสงค์ของการวิจัย ดังรายละเอียดต่อไปนี้

**ส่วนที่ 1: การเก็บรวบรวมข้อมูล**

การวิจัยนี้จะทำการเก็บรวบรวมข้อมูล 2 ประเภท คือ

- ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) จะมีการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการจัดประชุมระดมความคิดเห็น เพื่อสอบถามความคิดเห็นของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งในส่วนของภาครัฐและภาคเอกชนในประเทศไทยที่มีต่ออุตสาหกรรมอาหารและธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องถึงสถานการณ์ในปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคตภายหลังการเปิดเสรี เพื่อที่จะเข้าใจและทราบถึงปัญหาและความต้องการของทุกภาคส่วนอย่างรอบด้าน นอกจากนี้ จะมีการเดินทางไปทำการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) ผู้ประกอบการโรงงานที่ศึกษาทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด รวมถึงสมาคมต่างๆ เช่น สมาคมผู้ผลิตไก่เพื่อส่งออกไทย สมาคมอาหารแช่เยือกแข็ง สมาคมผู้ส่งออกข้าวไทย สมาคมโคเนื้อแห่งประเทศไทย เป็นต้น
- ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นการเก็บข้อมูลจากการศึกษา เอกสาร วารสาร รายงาน ข่าวสาร สิ่งตีพิมพ์ต่างๆ และเว็บไซต์ของหน่วยงานต่างๆ เช่น ธนาคารแห่งประเทศไทย กระทรวงต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ สถาบันอาหาร เป็นต้น

**ส่วนที่ 2: การวิเคราะห์ข้อมูล**

การวิจัยครั้งนี้จะทำการวิเคราะห์ข้อมูลทั้งในเชิงพรรณนา (Descriptive analysis) และเชิงปริมาณ (Quantitative analysis) ดังรายละเอียดต่อไปนี้

- <u>เพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่หนึ่งและสาม</u> จะทำการวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา หาอัตราส่วน แนวโน้ม ตัวเลขทางเศรษฐกิจที่สำคัญต่างๆ ประกอบกับการวิเคราะห์ในเชิง

ปริมาณเพื่อวิเคราะห์ผลกระทบของการเปิดเสรีการค้า โดยอาศัยแบบจำลองการค้าโลก (Global Trade Analysis Project: GTAP) เนื่องจากแบบจำลองดังกล่าวมีความครอบคลุมในหลายสาขาการผลิต และครอบคลุมประเทศต่างๆ จำนวนมาก โดยผลการวิเคราะห์ที่ได้จากแบบจำลองGTAP จะทำให้ทราบถึงผลกระทบจากการเปิดเสรีในกลุ่มสินค้าและบริการต่างๆ รวมถึงผลที่เกิดจากการขจัดอุปสรรคทางการค้าที่ไม่ใช่อัตราภาษีศุลกากรต่างๆ ต่อตัวแปรทางเศรษฐกิจต่างๆ

- <u>เพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่สอง</u> จะใช้ข้อมูลที่รวบรวมได้จากหน่วยงานต่างๆ เช่น กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงอุตสาหกรรม ธนาคารแห่งประเทศไทย และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการเจรจา FTA ของสหภาพยุโรปมาทำการศึกษาวิเคราะห์ภายใต้กรอบแนวคิดระบบเพชร (Diamond Model) ในประเด็นต่างๆ ได้แก่ (1) ปัจจัยการผลิตในประเทศ (Factor Conditions) (2) อุปสงค์ในประเทศ (Demand Conditions) (3) อุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่องและสนับสนุนกัน (Related and Supporting Industries) และ (4) ยุทธศาสตร์ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขันของประเทศ (Firm Strategy, Structure and Rivalry)

- <u>เพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่สี่</u> การรวบรวมข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสำรวจภาคสนาม ตลอดจนการสังเคราะห์ข้อคิดเห็นจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ทั้งเจ้าหน้าที่ภาครัฐ และเอกชน เพื่อเสนอมาตรการเพื่อแก้ไขจุดอ่อน เสริมสร้างจุดแข็ง สร้างข้อได้เปรียบจากโอกาส และหลีกเลี่ยงอุปสรรค เพื่อที่ภาคเอกชนจะสามารถรองรับการเปิดการค้าเสรีในอนาคตได้อย่างเหมาะสม

## 1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย

1.6.1 ความเข้าใจสภาพทั่วไปและความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารของไทยและผลกระทบจากการเปิดการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปที่มีต่ออุตสาหกรรมอาหารของไทย ซึ่งผลการศึกษาสามารถนำไปใช้เป็นข้อมูลประกอบการกำหนดแนวทางการปรับตัวอย่างเป็นรูปธรรมที่ชัดเจนและสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์โลก ตลอดจนการเตรียมการเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในอนาคต

1.6.2 เพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานในการให้ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายต่อภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง

## 1.7 ทบทวนวรรณกรรม

ในอดีตที่ผ่านมา ประเทศไทยยังขาดความชัดเจนในด้านการวางระบบตรวจสอบและรับรองสินค้าอาหารนำเข้าและส่งออก ทำให้ต้องประสบปัญหาความไม่เป็นธรรมทางการค้าทั้งในด้านการส่งออกและนำเข้าสินค้าบางชนิดกับบางประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศที่พัฒนาแล้ว ทั้งนี้เนื่องจากประเทศที่พัฒนาแล้วเหล่านี้จะมีความพร้อมสูงในด้านการจัดทำระบบคุ้มครองผู้บริโภค และระบบการตรวจสอบและรองรับสินค้าอาหารนำเข้าและส่งออก กองควบคุมอาหาร สำนักคณะกรรมการอาหารและยา จึงได้เล็งเห็นถึงความจำเป็นของการวางระบบการตรวจสอบและรับรองสินค้าอาหารที่นำเข้าและส่งออกของไทย ให้สอดคล้องกับหลักการและแนวทางปฏิบัติด้านระบบการตรวจสอบและรับรองสินค้าอาหารนำเข้าและส่งออกของคณะกรรมาธิการโคเด็กซ์ (CCFICS) เพื่อรองรับระบบการค้าเสรีของโลก (เบญจมาศ ปัทมาลัย, 2549) ซึ่งผลการศึกษาพบว่า การดำเนินการด้านการตรวจสอบและรับรองสินค้าอาหารนำเข้าและส่งออกของไทยส่วนมากมีความสอดคล้องกับข้อกำหนดของ CCFICS และส่วนที่ไทยยังไม่ได้มีการดำเนินการที่ชัดเจน คือ การกำหนด national focal point สำหรับแลกเปลี่ยนข้อมูลกรณีฉุกเฉินและแผนดำเนินการสำหรับกรณีฉุกเฉิน

อย่างไรก็ตาม การศึกษาผลกระทบของการเปิดเสรีและแนวทางการรองรับการค้าเสรีสำหรับประเทศไทยมีจำนวนหนึ่ง ซึ่งจากการทบทวนวรรณกรรมพบว่า การศึกษาของ*มูลนิธิธรรมรัฐเพื่อการพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อม* (2551) ได้พัฒนากรอบแนวทางการประเมินผลกระทบจากการทำความตกลง FTA โดยแยกเป็น 2 ส่วน คือ (1) กรอบแนวทางประเมินในภาพรวมของ FTA และ (2) กรอบแนวทางประเมินในหัวข้อเฉพาะ ซึ่งมี 6 หัวข้อ ได้แก่ ด้านสิ่งแวดล้อม ด้านแรงงาน ด้านการลงทุน ด้านเกษตร ด้านทรัพย์สินทางปัญญา และด้านกระบวนการยุติข้อพิพาท โดยภายใต้กรอบแนวทางการประเมินในภาพรวม ในการศึกษานี้ได้ประเมินผลกระทบของการทำ FTA ของไทย ซึ่งการดำเนินการควรแบ่งเป็น 3 ช่วง คือ <u>ช่วงที่ 1</u> – การศึกษาประเมินก่อนการเจรจา: เป็นการศึกษาประเมินผลกระทบในด้านต่างๆ ทั้งด้านบวกและด้านลบที่อาจเกิดขึ้นจากการทำความตกลง FTA <u>ช่วงที่ 2</u> – การศึกษาประเมินผลกระทบจากร่างความตกลง FTA: เป็นการศึกษาประเมินผลกระทบของความตกลง FTA ภายหลังจากที่ได้มีการเจรจาจนได้ร่างความตกลง FTA ฉบับสุดท้ายแล้ว <u>ช่วงที่ 3</u> – การศึกษาประเมินผลการปฏิบัติตามความตกลง FTA: เป็นการศึกษาประเมินผลกระทบที่เกิดขึ้นจริงต่อภาคส่วนต่างๆ ภายหลังจากที่ความตกลง FTA มีผลใช้บังคับไประยะหนึ่ง โดยควรมีการศึกษาติดตามประเมินในช่วง 5 ปีแรกอย่างต่อเนื่องทุกปี หลังจากช่วง 5 ปีแรก ควรมีการติดตามประเมินผลกระทบทุกๆ 3 ปี

สำหรับกรอบแนวทางประเมินในหัวข้อเฉพาะที่ศึกษาทั้ง 6 ประเด็นสรุปได้ดังนี้

(1) **ด้านสิ่งแวดล้อม** ผลกระทบสิ่งแวดล้อมจากการทำ FTA แบ่งออกได้เป็นผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงทางกฎหมาย กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการกำกับดูแลด้านทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบด้านต่างๆ และจากการขยายตัวของกิจกรรมทางเศรษฐกิจจากผลของการทำ FTA ดังนั้น ในการเจรจาจัดทำ FTA ควรมีข้อเรียกร้องที่เกี่ยวกับประเด็นดังกล่าว อาทิ พิจารณาดูว่าการเพิ่มขึ้นของการลงทุน การผลิตและ การบริโภคอันเป็นผลจากความตกลง FTA จะทำให้ปริมาณการปล่อยสารมลพิษและก๊าซเรือนกระจกเพิ่มขึ้นหรือไม่ เพียงใด

(2) **ด้านลงทุน** นอกจากจะประเมินผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงทางกฎหมาย กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการกำกับดูแลด้านการลงทุน และผลกระทบต่อการเติบโตของอุตสาหกรรมภายในประเทศแล้ว ควรพิจารณาถึงผลกระทบต่อฐานทรัพยากรธรรมชาติ แรงงาน การจ้างงาน คนต่างด้าว การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา ภาษีอากร และผลกระทบต่อ ผลกระทบต่อการกำหนดเขตการเกษตร การลงทุน และ พื้นที่สงวน เขตสัมปทาน รวมถึงผลกระทบต่อการกำหนดนโยบายสาธารณะและการจัดการปัญหาในเวลาวิกฤติ

(3) **ด้านเกษตร** การประเมินผลกระทบในด้านเกษตร ควรพิจารณาทั้งผลกระทบหลักและผลกระทบเฉพาะ โดยผลกระทบหลัก อาทิ มาตรการที่ไม่ใช่ภาษี (NTMs) มาตรการที่ไม่ใช่ภาษีเกี่ยวกับกฎว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้า (ROO) และการเปลี่ยนพิกัดสินค้า (CTC) สำหรับผลกระทบเฉพาะ (Specific Issues) อาทิ ประเด็นด้านสิ่งมีชีวิตดัดแต่งพันธุกรรม (GMOs) ความมั่นคงทางอาหารและสุขภาพ และการเกษตรกับทรัพยากรน้ำ

(4) **ด้านแรงงาน** นอกจากจะประเมินผลกระทบต่อกฎหมาย กฎระเบียบ ที่เกี่ยวข้องกับการการดำเนินนโยบายด้านแรงงานแล้ว ควรให้ความสำคัญกับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของภาคธุรกิจ เช่น การจ้างงาน ค่าแรง การพัฒนาฝีมือแรงงาน การเพิ่มผลิตภาพ และการชดเชย รวมทั้งประเด็นอ่อนไหวอื่นๆ อาทิ แรงงานเด็ก แรงงานผู้หญิง เป็นต้น

(5) **ด้านทรัพย์สินทางปัญญา** ส่วนใหญ่เป็นประเด็นด้านสิทธิบัตรยา ทะเบียนสำหรับยา คุณภาพชีวิตผู้ป่วยหรือพันธุ์พืช ทรัพยากรทางชีวภาพ และภูมิปัญญาท้องถิ่น

(6) **ด้านการระงับข้อพิพาท** กรอบการประเมินควรครอบคลุมในเรื่องผลกระทบต่ออำนาจอธิปไตย อำนาจศาล ความโปร่งใส และการชดเชยความเสียหาย

การศึกษานี้ ยังได้ตั้งข้อเสนอแนะว่าประเทศไทยควรมีเครื่องมือที่มีมาตรฐานสำหรับใช้ในการประเมินผลกระทบจากการทำความตกลง FTA เนื่องจากปัจจุบันไทยมีเพียงรัฐธรรมนูญมาตรา 190 ที่กำหนดขั้นตอนต่างๆ เกี่ยวกับการทำความตกลงด้านการค้าเท่านั้น ในขณะที่สหภาพยุโรปได้พัฒนาระบบที่น่าสนใจ ด้วยการมีเครื่องมือ “Trade Sustainable Impact Assessment” หรือ “Trade

SIA" ขึ้นมาใช้ โดยสหภาพยุโรปใช้ SIA นี้ เป็นกรอบการประเมินและตัดสินใจเชิงนโยบายในการทำความตกลงด้านการค้า ในปี 1999

หากพิจารณาสาเหตุของการจัดทำเขตการค้าเสรีของคู่เจรจาของสหภาพยุโรปในแต่ละครั้งนั้น พบว่า นอกเหนือจากเหตุผลของการเปิดการค้าเสรีลดอุปสรรคการค้าด้านภาษีแล้ว การศึกษาของ Francois J.F. *et al* (2005) ยังชี้ให้เห็นว่าการทำเขตการค้าเสรีในแต่ละครั้งนั้น คู่เจรจาของสหภาพยุโรปล้วนแต่มีเหตุผลในทำนองเดียวกัน คือ ความพยายามการเข้าสู่ตลาดสหภาพยุโรปซึ่งมีสมาชิก 27 ประเทศ และเพื่อการดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ ในขณะที่เหตุผลของสหภาพยุโรปนั้นมีความแตกต่างกันไปตามแต่คู่เจรจา เช่น เหตุผลด้านความมั่นคง ซึ่งเป็นไปได้ทั้งด้านความมั่นคงของชีวิต ทรัพย์สิน และสิ่งแวดล้อม เหตุผลด้านการเสริมสร้างประชาธิปไตย และเหตุผลการขยายตลาดไปสู่ภูมิภาคอื่น ทำให้แนวทางการกำหนดนโยบายของสหภาพยุโรป และการกำหนดมาตรการการค้าที่มิใช่ภาษีศุลกากรจึงเป็นไปเพื่อบรรลุเหตุผลดังกล่าวด้วย ซึ่งก่อนที่สมาชิกใหม่ของสหภาพยุโรปทั้ง 10 ประเทศ ได้แก่ ไซปรัส เช็ก เอสโตเนีย ฮังการี ลัตเวีย ลิทัวเนีย มอลตา โปแลนด์ สโลวาเกีย และสโลวีเนีย จะเข้าร่วมเป็นสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปในวันที่ 1 พฤศจิกายน 2547 นั้น ได้มีการศึกษาผลกระทบต่อการส่งออกสินค้าไทยจากการจัดทำความตกลงการค้าเสรีของสหภาพยุโรปและขยายสมาชิกภาพ โดย*กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์* (2542) ผลการศึกษาพบทั้งผลกระทบด้านบวกและลบ <u>ผลกระทบด้านบวก</u> คือ ไทยสามารถขยายตลาดการส่งออกได้เพิ่มขึ้น เนื่องจากประเทศสมาชิกใหม่จะมีกำลังซื้อมากขึ้น และเมื่อกลุ่ม 10 ประเทศเข้าเป็นสมาชิกสหภาพยุโรปแล้ว มีสินค้าส่งออกสำคัญของไทยบางรายการที่อัตราภาษีของสหภาพยุโรปต่ำกว่าอัตราภาษีของกลุ่ม 10 ประเทศ ซึ่งไทยจะได้รับประโยชน์จากการที่สมาชิกใหม่ต้องลดอัตราภาษีลง <u>ผลกระทบด้านลบ</u> คือ สมาชิกใหม่ทั้ง 10 ประเทศต้องปรับมาตรฐานสินค้าให้สอดคล้องกับมาตรฐานเดียวกับของสหภาพยุโรปซึ่งส่วนใหญ่จะสูงกว่ามาตรฐานเดิม สินค้าไทยจำเป็นต้องปรับมาตรฐานให้สูงขึ้น ซึ่งจะทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นด้วย นอกจากนี้ ไทยยังต้องแข่งขันกับสินค้าของประเทศสมาชิกใหม่ซึ่งไม่ต้องเสียภาษีนำเข้าในตลาดสหภาพยุโรป เช่น เสื้อผ้าสำเร็จรูป ยานพาหนะอุปกรณ์และส่วนประกอบ อัญมณีและเครื่องประดับ ผ้าผืน เป็นต้น ซึ่งส่งผลให้ไทยอาจสูญเสียศักยภาพในการแข่งขันในตลาดสหภาพยุโรปลดลง

เมื่อพิจารณาย้อนกลับไปถึงนโยบายการเกษตรร่วมสหภาพยุโรปหลังการปฏิรูปนโยบายการเกษตรร่วม (พ.ศ. 2536-2542) ต่อการส่งออกสินค้าเกษตรไทย (อุบลทิพย์ คณาญาติ) พบว่า **(1)** นโยบายการเกษตรร่วมของสหภาพยุโรป (Common Agricultural Policy: CAP) เป็นนโยบายปกป้องเกษตกรในสหภาพยุโรปให้มีรายได้สูงขึ้น ซึ่งมีการกำหนดราคาต่างๆ เพื่อให้เป็นหลักในการยกระดับราคาพืชผลและความได้เปรียบในการค้าโลก และการปฏิรูปนโยบายการเกษตรร่วม (CAP

Reform) เกิดจากสาเหตุที่สำคัญ คือ การแบกรับค่าใช้จ่ายการและการกดดันจากนานาประเทศทั่วโลก **(2)** ผลกระทบของนโยบายการเกษตรร่วมสหภาพยุโรปต่อการส่งออกสินค้าเกษตรไทยที่สำคัญของไทย เกิดขึ้นทั้งในทางบวกและทางลบ กล่าวคือ ในทางบวก สินค้าบางอย่างส่งออกเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะไก่สดแช่เย็นและแช่แข็ง และข้าว ส่วนสินค้าที่มีได้รับผลกระทบในทางลบ คือ มันสำปะหลัง ผลไม้กระป๋องและแปรรูป เพราะนโยบายการเกษตรร่วมทำให้เกิดมาตรการกีดกันและปกป้องทางการค้า รวมทั้งการได้รับผลกระทบจากกลไกการค้าระหว่างประเทศและราคาของสินค้าดังกล่าวในตลาดโลก **(3)** การปฏิรูปนโยบายการเกษตรร่วมมีผลกระทบต่อสินค้าทดแทนธัญพืช เช่น มันสำปะหลังอย่างชัดเจน ทำให้ราคาของธัญพืชและสินค้าทดแทนธัญพืชลดลงตามราคาแทรกแซงของสหภาพยุโรป ทำให้ปริมาณสินค้าของไทยส่งออกไปยังสหภาพยุโรปน้อยลง ทั้งนี้ การศึกษาถึงนโยบายการเกษตรและการส่งออกของไทยพบว่า นโยบายของประเทศไทยมีการปรับตัวและเปลี่ยนแปลงล่าช้า เนื่องจากระบบราชการตอบสนองไม่รวดเร็ว และเป็นนโยบายเชิงรับที่เป็นการแก้ไขปัญหามากกว่านโยบายเชิงรุก และขาดการวางแผนเตรียมการล่วงหน้าสำหรับอนาคต ดังนั้นจึงควรแก้ปัญหาต่างๆ โดยเตรียมแผนการส่งเสริมสินค้าที่ไทยมีความสามารถในการส่งออกได้เป็นอันดับหนึ่ง ได้แก่ ข้าว ยางพารา มันสำปะหลัง กุ้งสดแช่เย็นและแช่แข็ง นอกจากนี้ ไทยควรจะปรับวิธีการผลิตให้มีคุณภาพมากกว่าเดิม โดยการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้เพิ่มขึ้น การหาพันธุ์พืชที่ให้ผลผลิต และการหาพื้นที่ที่เหมาะสมในการเพาะปลูก รวมทั้งเพิ่มการวิจัยและพัฒนาให้มากขึ้น เพื่อสามารถขยายการแข่งขันในตลาดโลกและหาตลาดใหม่ได้มากขึ้น โดยอาศัยความร่วมมือจากภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้อง **(4)** ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมสำหรับการในแก้ปัญหาสินค้าเกษตรของไทยนั้น ได้แก่ การหาทางเจรจากับสหภาพยุโรปให้ลดการอุดหนุนภายในลง หรือยกเลิกการให้การอุดหนุนการส่งออก และใช้เวทีความร่วมมือทางเศรษฐกิจโลก ได้แก่ องค์การการค้าโลก (WTO) หรือเวทีอื่นๆ เช่น กลุ่มผู้ผลิตและส่งออกสินค้าเกษตร (CAIRNS) หรือแม้แต่ APEC หรือเวทีความร่วมมือเอเชียยุโรป (ASEM) เป็นสื่อกลางในการเจรจาทางการค้าและการลงทุน เพื่อขจัดอุปสรรคที่เกิดขึ้น โดยการป้องกันและแก้ไขผลกระทบทางลบที่เกิดขึ้น ซึ่งแนวทางที่ประเทศไทยควรจะดำเนิน คือ การวางแผนรองรับด้านการเกษตร เพื่อรับมือกับผลกระทบต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากการใช้นโยบายการเกษตรร่วมของสหภาพยุโรป โดยการปรับให้เกษตรกรปลูกพืชอย่างอื่นเสริมแทนมันสำปะหลัง เช่น มะม่วงหิมพานต์และยางพารา เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อลดปัญหาในการส่งออกและแปรรูปสินค้า ซึ่งเป็นเรื่องที่ไทยจะต้องศึกษาวิจัยและหาทางออกที่เหมาะสมต่อไป

เมื่อพิจารณาศักยภาพและโอกาสของ SMEs ของไทยในการเข้าสู่ตลาดสหภาพยุโรปภายใต้กรอบความตกลงการค้าเสรีระหว่างอาเซียนกับสหภาพยุโรป โดยเน้นศึกษาสามประเทศ คือ สหพันธรัฐเยอรมนี สาธารณรัฐเช็ก และ โปแลนด์ และเลือกศึกษาอุตสาหกรรม 6 กลุ่ม ซึ่งมี

อุตสาหกรรมอาหารและผลิตภัณฑ์เป็นหนึ่งในนั้น (ศูนย์บริการวิชาการเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2551) ผลการศึกษาในส่วนที่ว่าด้วยมาตรการที่มิใช่ภาษี พบว่า ผู้ประกอบการ SMEs ของไทยในกลุ่มอาหาร โดยส่วนใหญ่ยังเป็น SMEs ที่มีขนาดเล็กกว่า 150,000 ราย SMEs เหล่านี้ยังคงมีข้อจำกัดในด้านเงินทุน ด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ด้านการพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อใช้ในการลดต้นทุน ด้านการบริหารจัดการสมัยใหม่ ซึ่งประเด็นเหล่านี้ส่งผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อขีดความสามารถในการแข่งขันในระดับสากล ในการเจรจาจัดทำข้อตกลงการค้าเสรีอาเซียน-สหภาพยุโรป ภาครัฐจึงจำเป็นต้องคำนึงถึงข้อจำกัดต่างๆ ดังกล่าว รวมถึงประเด็นในการขอความช่วยเหลือทางเทคนิคต่างๆ อาทิเช่น การตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ความเป็นไปได้ในการมีห้องทดลองตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ก่อนส่งออกที่รับรองมาตรฐาน (Certified) โดยสหภาพยุโรป เป็นต้น สำหรับมาตรฐานความปลอดภัย มาตรฐานสุขอนามัย มาตรฐานสิ่งแวดล้อม มาตรฐานด้านแรงงานนั้น โอกาสที่สหภาพยุโรปจะขยายระยะเวลาในการปรับตัว โดยลดความเข้มงวดของข้อกำหนดลงในช่วงเริ่มแรกอาจจะเป็นไปได้ยาก เพราะเป็นเรื่องที่กระทบต่อคุณภาพชีวิตและสุขอนามัยของประชากรในสหภาพยุโรปโดยตรง ดังนั้น ผู้ประกอบการไทยหรือไม่ว่าจะเป็นชาติใดๆ คงจะไม่มีทางเลือกมากนักนอกจากจะศึกษากฎระเบียบ มาตรฐาน ข้อกำหนด และปรับตัวให้บรรลุข้อกำหนดในมาตรฐานต่างๆ ตามที่กำหนดโดยเร็วที่สุด ซึ่งการที่ผู้ประกอบการจะทำเช่นนั้นได้จำเป็นที่จะต้องอาศัยความช่วยเหลือจากภาครัฐในด้านการเป็นแหล่งข้อมูลให้แก่ผู้ประกอบการ โดยเฉพาะที่เป็นรายย่อย ผ่านทางช่องทางการสื่อสารต่างๆ อาทิเช่น สื่อสิ่งพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ อินเตอร์เน็ต เป็นต้น

อย่างไรก็ดี หากพิจารณาถึงผลกระทบจากข้อตกลงการค้าเสรีภายใต้กรอบอื่นๆ ได้แก่ ข้อตกลงการค้าเสรีระหว่างไทย-ออสเตรเลีย ไทย-นิวซีแลนด์ และ อาเซียน-จีน ที่มีต่อสาขาเกษตรของไทย การศึกษาของ*สถาบันวิจัยและให้คำปรึกษาแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์* (2550) พบว่า ภายใต้กรอบข้อตกลงการค้าเสรีดังกล่าว เกษตรกรผู้ปลูกกระเทียม หอมหัวใหญ่ ชา ผักผลไม้เมืองหนาว และเกษตรกรผู้เลี้ยงไหม โคนมและโคเนื้อของไทย ล้วนได้รับผลกระทบทางลบจากข้อตกลงการค้าเสรี แม้ว่าความรุนแรงของผลกระทบจะไม่เท่ากัน เนื่องจากสินค้าบางรายการ เช่น โคนม โคเนื้อ ไหม เกษตรกรยังไม่ได้รับผลกระทบมากนักและยังมีเวลาปรับตัว เมื่อเปรียบเทียบกับเกษตรกรที่ปลูกหอมหัวใหญ่ กระเทียม และผักผลไม้เมืองหนาว แม้ว่าในกรณีของประเทศไทยยังไม่ได้มีการศึกษาโดยครอบคลุมถึงจำนวนเกษตรกรที่เลิกประกอบอาชีพ และสัดส่วนการเพิ่มของครัวเรือนเกษตรกรที่มีรายได้ลดลงหรือยากจนลง การศึกษาพบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่ (ยกเว้นเกษตรกรเลี้ยงไหม) นอกจากจะไม่ได้รับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับการเปิดการค้าเสรี ซึ่งส่งผลกระทบต่อวิถีชีวิตของตนแล้ว ยังไม่ได้ถูกเตรียมให้รับมือกับการเปิดการค้าเสรีด้วย

สำหรับประเด็นของการเปิดเสรีภาคเกษตร รวมถึงสินค้าอาหารกับสหภาพยุโรปในภาพรวมนั้น การศึกษาของ*สำนักวิจัยเศรษฐกิจการค้าระหว่างประเทศ กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์* (2544) ชี้ให้เห็นว่า ประเทศไทยซึ่งเป็นประเทศที่กำลังพัฒนาจะได้รับประโยชน์มากกว่าประเทศพัฒนาแล้ว โดยจากการศึกษา พบว่า หากมีการปฏิรูปการค้าสินค้าเกษตรโดยลดการอุดหนุน ทุกประเทศจะมีอัตราการเติบโตทาง GDP เพิ่มสูงขึ้น และหากมีการเปิดเสรีในลักษณะ Comprehensive (เปิดตลาดทั้งภาคเกษตรและอุตสาหกรรม) ส่งผลให้ประเทศกำลังพัฒนาได้รับประโยชน์มากกว่าประเทศพัฒนาแล้ว เนื่องจากมีการพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ซึ่งส่วนหนึ่งมาจากการนำเอาเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาสร้างศักยภาพในการแข่งขัน และหากเปรียบเทียบการดำเนินนโยบายการเกษตรของกลุ่มประเทศอาเซียน จะพบว่า มาเลเซีย อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ ยังมีนโยบายปกป้องการค้าสินค้าเกษตรสูงกว่าไทย โดยเฉพาะการใช้มาตรการควบคุมการนำเข้ากับสินค้าเกษตรที่สำคัญ คือ ข้าวและข้าวโพด นอกจากนี้ ผลกระทบสำคัญที่จะเกิดขึ้นกับประเทศกำลังพัฒนา คือ เมื่อมีการเปิดเสรี การได้รับสิทธิพิเศษทางการค้าจะหมดไป และผลประโยชน์ในเชิงเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นโดยรวมจากการเปิดเสรีทางการค้าที่ประเทศกำลังพัฒนาได้รับจะมากกว่าผลประโยชน์ที่ได้รับสิทธิพิเศษทางการค้า

อย่างไรก็ตาม ประเด็นที่ท้าทายภาคเกษตรของไทยท่ามกลางการเปิดเสรี FTA คือ มาตรการที่ไม่ใช่ภาษี หรือ (Non-Tariff Barriers: NTB) โดยมาตรการกีดกันทางการค้าที่มิใช่ภาษีในรูปแบบใหม่ ตั้งแต่ปี 2543 ส่วนใหญ่เป็นมาตรการที่ออกโดยสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป ซึ่งจากการศึกษาของศูนย์บริการวิชาการเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ที่เสนอต่อกรมเศรษฐกิจระหว่างประเทศ กระทรวงการต่างประเทศ พบว่า มาตรการที่ไม่ใช่ภาษีดังกล่าวส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการไทยที่ส่งออกสินค้าไปยังประเทศผู้ออกมาตรการ ได้แก่ การมีต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้น ความสามารถในการแข่งขันลดลง เกิดการเบี่ยงเบนทางการค้าและการลงทุน จำเป็นจะต้องปรับปรุงและพัฒนาทางเทคโนโลยี เพื่อผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐานที่สูงขึ้น ซึ่งหากผู้ประกอบการไทย สามารถจะปรับตัวได้ตามมาตรการและมาตรฐานในลักษณะดังกล่าว ในขณะที่ประเทศคู่แข่งอื่นๆ ไม่สามารถทำได้ จะทำให้สินค้าไทยมีคุณภาพเหนือคู่แข่ง อย่างไรก็ตาม มาตรฐานและมาตรการส่วนใหญ่บังคับใช้โดยไม่เลือกปฏิบัติ ทำให้ผู้ประกอบการทุกรายมีต้นทุนสูงขึ้นทั้งสิ้น ขึ้นอยู่กับว่าผู้ประกอบการรายใดสามารถปรับตัวได้ดีกว่า นอกจากนี้ มาตรฐานและมาตรการส่วนใหญ่มีความเกี่ยวข้องกับสุขอนามัยและสิ่งแวดล้อม ซึ่งเป็นเรื่องที่ดีในระยะยาว การปฏิบัติตามมาตรฐานและมาตรการเป็นการยกระดับสินค้า ทำให้มีแนวโน้มจะขยายตลาดได้ในอนาคต อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็กจะมีปัญหาในการปรับตัวมากกว่าผู้ประกอบการขนาดใหญ่ เนื่องจากการปฏิบัติตามมาตรการและมาตรฐานทำให้มีต้นทุนที่สูงขึ้น

ผลการศึกษายังแสดงให้เห็นว่า ความรุนแรงของมาตรการกีดกันทางการค้าที่มิใช่ภาษี ในอุตสาหกรรมที่เลือกศึกษามีความเกี่ยวข้องกับอัตราการเติบโตเฉลี่ยของอุตสาหกรรมนั้นๆ ในตลาดต่างประเทศ และส่วนแบ่งทางการตลาดของสินค้าไทยในต่างประเทศ ซึ่งลักษณะจำเพาะของแต่ละอุตสาหกรรมก็มีส่วนในการกำหนดความรุนแรงของมาตรการกีดกัน สำหรับอุตสาหกรรมที่ศึกษาพบว่าอุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบอย่างมาก สามารถเรียงตามลำดับได้ดังนี้ อุตสาหกรรมอาหาร อุตสาหกรรมสิ่งทอ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ และอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วน

หากพิจารณาการศึกษาในรายสินค้าอาหาร โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปซึ่งเป็นอุตสาหกรรมที่ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มแก่สินค้าเกษตรกรรม พบว่า ประเทศไทยมีศักยภาพสูงในการส่งออกผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป ดังนั้น การเสริมศักยภาพการส่งออกของไทย ภาครัฐและเอกชนมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเร่งพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานสากล และสอดคล้องกับความต้องการของตลาด และหาแนวทางในการลดต้นทุน เร่งพัฒนากลยุทธ์ในการแสวงหาตลาดเพิ่มเติม และเร่งสร้าง Brand Name ของตัวเอง นอกจากนั้นนโยบายอัตราแลกเปลี่ยนที่เหมาะสม จะเป็นส่วนสำคัญในการส่งเสริมศักยภาพ ในการส่งออกสินค้าอาหารแปรรูปของไทยในอนาคต (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์, 2542) โดยการศึกษาโครงสร้างการผลิตและการค้าผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปหลักที่ไทยส่งออก และศึกษาปัจจัยที่กำหนดปริมาณการส่งออกในตลาดหลัก โดยอาศัยแบบจำลองทางเศรษฐมิติของ*กระทรวงพาณิชย์* (2542)[2] พบว่า ปัจจัยด้านราคาจะไม่มีนัยสำคัญทางสถิติต่อการส่งออก**ไก่แปรรูป**ของไทย และการส่งเสริมการส่งออกไก่แปรรูปควรเน้นการพัฒนารูปแบบและคุณภาพผลิตภัณฑ์ รวมทั้งการพัฒนาด้านการตลาดเป็นหลัก ทั้งนี้เนื่องจากอุปสงค์ของการส่งออกไม่อ่อนไหวต่อราคาอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แต่สำหรับ**สับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรด** พบว่า ปัจจัยด้านราคามีผลต่อการส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยไปยังตลาดสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ การที่ผู้ส่งออกไทยถูกเก็บภาษีการต่อต้านการทุ่มตลาดในตลาดสหรัฐอเมริกาและถูกมาตรการภาษี GSP ในตลาดสหภาพยุโรป จะทำให้ไทยเสียเปรียบคู่แข่งอื่นๆ ที่ยังได้รับสิทธิ GSP และจากการศึกษาไม่พบปัจจัยทางด้านรายได้ต่อการส่งออกในตลาดสหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป และญี่ปุ่น สำหรับน้ำสับปะรด จากการศึกษาประมาณการในทางเศรษฐมิติพบว่า ระดับราคาเปรียบเทียบกับคู่แข่งไม่มีผลต่อการส่งออกน้ำสับปะรดของไทยทั้งในตลาดสหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป และญี่ปุ่น แต่ระดับรายได้มีผลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในตลาดสหภาพยุโรป และพบว่าปัจจัยด้านฤดูกาลมีผลกระทบต่อการส่งออกของไทย และเนื่องจากระดับราคาเป็นปัจจัยสำคัญในการส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทย ดังนั้นจึงมีความ

---

[2] การศึกษาได้วิเคราะห์ปริมาณการส่งออกรายไตรมาส ตั้งแต่ปี 2538-2541 โดยใช้ข้อมูลจากกรมศุลกากร รายพิกัดสินค้าส่งออกเป็นหลัก

จำเป็นที่ต้องพยายามลดต้นทุนการผลิต เช่น การใช้พื้นที่เพาะปลูกสับปะรดอย่างมีประสิทธิภาพ การพัฒนาความรู้ทางด้านเทคโนโลยีการเกษตรของเกษตรกร เป็นต้น นอกจากนี้ นโยบายอัตราแลกเปลี่ยนที่อยู่ในระดับที่เหมาะสมและไม่ผันผวนเป็นสิ่งจำเป็นในการตัดสินใจของชาวไร่สับปะรด และความสามารถในการส่งออกของไทย เช่นเดียวกับการส่งออก**ข้าวโพดหวานแปรรูป**ของไทย ผลการศึกษา พบว่า อุปทานของการส่งออกข้าวโพดหวานแปรรูปของไทยขึ้นอยู่กับระดับราคา และระดับผลผลิตข้าวโพดหวานแปรรูปอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ นอกจากนี้ นโยบายด้านอัตราแลกเปลี่ยนที่อยู่ในระดับที่เหมาะสมและมีเสถียรภาพ จะเป็นสิ่งจำเป็นต่ออุปทานของข้าวโพดหวาน

สำหรับสินค้า**ปลาทูน่ากระป๋อง** การศึกษาปัจจัยที่กำหนดการส่งออกโดยแบบจำลองทางเศรษฐมิติ ของ*กระทรวงพาณิชย์* (2542) พบว่า ปัจจัยด้านราคามีความสำคัญต่อการส่งออกอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในตลาดสหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่น และพบว่า ฤดูกาลมีผลต่อการส่งออกโดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดสหรัฐอเมริกา ในการศึกษานี้ ไม่พบผลกระทบของปัจจัยทางด้านรายได้ของประเทศผู้นำเข้าอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ นอกจากนี้ ยังพบปัจจัยจากการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นจากประเทศในกลุ่ม ACP ต่อการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทยทางด้านลบอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ อีกทั้ง การที่ไทยถูกตัดสิทธิพิเศษทางภาษี (GSP) จากสหภาพยุโรป ได้ส่งผลกระทบทางด้านลบต่อการส่งออกของไทย และเนื่องจากการส่งออกทูน่ากระป๋องมีการแข่งขันด้านราคาเป็นปัจจัยสำคัญ ดังนั้น ผู้ผลิตจึงจำเป็นต้องบริหารต้นทุนให้อยู่ในระดับต่ำ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดสหรัฐอเมริกา จะต้องพัฒนาความสามารถในการบริหารความเสี่ยงด้วยอัตราแลกเปลี่ยน และจำเป็นอย่างยิ่งในการเร่งพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นข้อได้เปรียบประเทศคู่แข่งที่มีต้นทุนต่ำกว่า สำหรับนโยบายอัตราแลกเปลี่ยน ระดับอัตราแลกเปลี่ยนในระดับที่เหมาะสมและมีเสถียรภาพมีส่วนสำคัญในการกำหนดความสามารถในการส่งออก ซึ่งต้องคำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนของคู่แข่งทางการค้าจากกลุ่มประเทศแอฟริกาและละตินอเมริกา ซึ่งเป็นคู่แข่งที่สำคัญของการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทยในอนาคต

จากการวิเคราะห์จุดอ่อนและจุดแข็งของอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋อง โด*ยสำนักนโยบายอุตสาหกรรมรายสาขา 2 สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม (*2545) สามารถสรุปได้ดังนี้ <u>จุดแข็ง</u> – ความพร้อมด้านบุคลากรในการปรับตัวเพื่อรองรับการตรวจสอบด้านสุขอนามัย เทคโนโลยี และกฎระเบียบภาครัฐที่ไม่ซับซ้อน <u>จุดอ่อน</u> – ต้องพึ่งพาวัตถุดิบนำเข้า ไม่สามารถกำหนดราคาวัตถุดิบและราคาผลิตภัณฑ์ อีกทั้งมีค่าแรงสูง โอกาส – ความน่าเชื่อถือในการลงทุนของประเทศ ประกอบกับตลาดอาหารฮาลาลที่เป็นตลาดอนาคตและการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ใหม่ๆ การเพิ่มปริมาณกองเรือจับปลาทูน่าของไทยเพื่อลดการนำเข้า <u>ข้อจำกัด</u> – ด้านการกีดกันทางการค้าจากต่างประเทศทั้งด้านภาษีและไม่ใช่ภาษี และการให้สิทธิประโยชน์กับประเทศคู่แข่ง นอกจากนี้ ผล

การศึกษายังระบุว่า อุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องเป็นอุตสาหกรรมที่สร้างรายได้ให้กับประเทศไทยเป็นอย่างมาก แต่มีข้อจำกัดที่ต้องพึ่งพาวัตถุดิบนำเข้าจากต่างประเทศเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม การพึ่งพาการนำเข้าวัตถุดิบโดยเฉพาะปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็ง ถือเป็นการลดต้นทุนด้านสิ่งแวดล้อมในการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำอื่นๆ เช่น กุ้งกุลาดำ ซึ่งอาจทำให้เกิดปัญหาตามมา การพัฒนาอุตสาหกรรมให้มีความยั่งยืนจึงจำเป็นที่จะต้องจัดหากองเรือสำหรับจับปลาทูน่า เพื่อลดความเสี่ยงในด้านวัตถุดิบและเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับอุตสาหกรรมปลาทูน่าของไทยได้ด้วย นอกจากนี้ การวิจัยและพัฒนาเพื่อการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตก็เป็นสิ่งสำคัญ โดยการนำของเหลือจากกระบวนการผลิตมาใช้ประโยชน์มากขึ้น เช่น การสกัดน้ำมันปลาเพื่อเป็นอาหารเสริมสุขภาพให้มากขึ้น การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายและศึกษาความต้องการของตลาดอยู่เสมอ นอกจากนี้ ควรส่งเสริมให้ผู้บริโภคภายในประเทศหันมาบริโภคปลาทูน่ากระป๋องให้มากขึ้นเพื่อรองรับปริมาณปลาทูน่ากระป๋องที่สามารถผลิตจากในประเทศ ซึ่งจะทำให้อุตสาหกรรมลดการพึ่งพาตลาดส่งออกที่มักประสบปัญหากีดกันทางการค้าในรูปแบบต่างๆ มากขึ้น และทำให้อุตสาหกรรมสามารถพัฒนาได้อย่างยั่งยืนต่อไป

สำหรับผลิตภัณฑ์กุ้งส่งออกของไทย พบว่าที่ผ่านมามีการศึกษาจำนวนมากไม่ว่าจะเป็นทางด้านการพัฒนาคุณภาพ การวิเคราะห์ตลาดส่งออก และขีดความสามารถของไทย อย่างเช่น การทดลองกุ้งแช่แข็งฉายรังสีจากประเทศไทยไปถึงประเทศเนเธอร์แลนด์ โดยยุทธพงศ์ ประชาสิทธิศักดิ์ และคณะทีมวิจัย จากสำนักงานพลังงานปรมาณูเพื่อสันติ (2531) ได้ทำการสำรวจคุณภาพกุ้งแช่แข็งไม่ฉายรังสีและฉายรังสีที่ทดลองส่งจากประเทศไทยไปยังประเทศเนเธอร์แลนด์ กุ้งแช่แข็งทั้งชนิดมีเปลือกเด็ดหัว (Shell-on headless shrimp) และชนิดต้มปอกเปลือก (Precooked and peeled shrimp) ผ่านการฉายรังสี ด้วยปริมาณ 2 และ 3 กิโลเกรย์ ที่สำนักงานปรมาณูเพื่อสันติ ประเทศไทยส่งโดยทางเรือไปที่ International Facility for Food Irradiation Technology (IFFIT) ประเทศเนเธอร์แลนด์ ซึ่งผลการทดลองอาจสรุปได้ว่า การฉายรังสีสามารถปรับปรุงคุณภาพด้านแบคทีเรียของกุ้งแช่แข็งเพื่อการขนส่งไปประเทศเนเธอร์แลนด์ได้

นอกจากนี้ ยังมีการวิเคราะห์เปรียบเทียบถึงเสถียรภาพของราคาปริมาณและมูลค่าการส่งออกของกุ้งสดแช่แข็งของไทยกับประเทศผู้นำเข้ากุ้งสดแช่แข็งที่สำคัญของไทย อย่างญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกา (วิคเนศวร์ วีระสุนทร, 2532) ซึ่งผลการศึกษาสรุปเป็นข้อเสนอแนะได้ดังนี้ 1) ผู้ที่เกี่ยวข้องในกระบวนการผลิตกุ้งสดแช่แข็งของไทยเพื่อการส่งออก จะต้องให้ความสำคัญกับการรักษาคุณภาพในด้านความสด สะอาด ปราศจากเชื้อโรค และรักษาอุณหภูมิให้คงที่ และต้องมีการดำเนินการด้านการบรรจุหีบห่อให้ได้มาตรฐานตรงตามที่แจ้งไว้ 2) เนื่องจากวัตถุดิบคือ กุ้งสดที่มีขนาดและคุณภาพไม่สม่ำเสมอ ดังนั้น จึงควรคัดขนาดและคุณภาพกุ้งสดแช่แข็งให้แตกต่างกันตามราคาขาย

ส่ง เพื่อเพิ่มตลาดการค้าใหม่ๆ 3) รักษาส่วนแบ่งตลาดการค้าของกุ้งสดแช่แข็งในทุกๆ ตลาดให้คงที่ไม่ให้ต่ำกว่าปีที่ผ่านมา โดยเน้นถึงการตกลงซื้อขายล่วงหน้ากับประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศคู่ค้าอื่นๆ และต้องมีการส่งมอบกุ้งสดแช่แข็งให้ครบถ้วนตรงตามกำหนด

ในงานศึกษาส่วนแบ่งตลาดกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยในตลาดที่สำคัญ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป (ภาวดี ไวยราบุตร, 2543) พบว่า ในช่วงปี 2530-2537 ไทยได้เปรียบคู่แข่งอย่างอินโดนีเซีย เอกวาดอร์ และอินเดีย ใน 2 ปัจจัย คือ การขยายตังของการส่งออกของโลก และการแข่งขัน แต่เสียเปรียบคู่แข่งขัน 2 ปัจจัย คือ การกระจายตลาดให้กับอินเดีย และอินโดนีเซีย และการส่งเสริมการส่งออก ให้กับเอกวาดอร์ แต่ในช่วงปี 2538-2541 ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในทิศทางที่เปลี่ยนแปลงเพิ่มมากที่สุด รองลงมา คือ อินโดนีเซีย เอกวาดอร์ และอินเดีย ตามลำดับ และเมื่อเปรียบเทียบปัจจัยทั้ง 4 (ผลจากการขยายตัวของการส่งออกของโลก ผลจากการกระจายตลาด ผลจากการแข่งขัน และผลจากการส่งเสริมการส่งออก) ระหว่างไทยกับคู่แข่ง พบว่า ไทยได้เปรียบคู่แข่งเพียงปัจจัยของการขยายตัวของการส่งออกของโลก แต่เสียเปรียบคู่แข่ง 3 ปัจจัย คือ การกระจายตลาด การแข่งขัน และการส่งเสริมการส่งออก ให้กับเอกวาดอร์

อย่างไรก็ตาม งานศึกษาของ*คณะกรรมการบริหารคลัสเตอร์กุ้งประเทศไทย* (2550) ได้สรุปว่าประเทศไทยมีความพร้อมของอุตสาหกรรมสนับสนุนตลอดสายโซ่อุปทาน เนื่องจากมีความได้เปรียบด้านที่ตั้งทางภูมิศาสตร์และภูมิอากาศ ทำให้ผลิตกุ้งได้ตลอดทั้งปี อีกทั้งแรงงานมีทักษะสูงทั้งในด้านการเพาะฟัก เพาะเลี้ยงและแปรรูป มีความพร้อมในด้านเทคโนโลยีในการผลิต และมีความสามารถในการผลิตผลิตภัณฑ์ได้หลากหลาย ซึ่งมีคุณภาพและมาตรฐานตรงตามความต้องการของประเทศคู่ค้า ประเทศไทยถือเป็นประเทศที่มีความเข้มแข็งทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เนื่องจากมีจำนวนของหน่วยงาน/สถาบันวิจัยเป็นจำนวนมาก และมีกลุ่มนักวิจัยที่สามารถผลิตงานวิจัยที่ครอบคลุมปัญหาต่างๆ ของการผลิตในอุตสาหกรรมกุ้ง อีกทั้งไทยยังผลิตนักศึกษาทั้งปริญญาโท – เอก จำนวนมากที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับกุ้งเป็นจำนวนมาก และมีการถ่ายทอดและนำเทคโนโลยีไปใช้ประโยชน์ได้อย่างรวดเร็ว สำหรับผลการวิเคราะห์อันดับความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมกุ้งไทย พบว่า ไทยมีความได้เปรียบในการแข่งขันในตลาดสหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น ขณะที่ไทยมีส่วนแบ่งในตลาดสหภาพยุโรปน้อยมาก และไทยมีความได้เปรียบในการแข่งขันในกลุ่มผลิตภัณฑ์แปรรูปมากกว่าผลิตภัณฑ์กุ้งแช่เย็น แช่แข็ง เมื่อพิจารณาจากดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ อย่างไรก็ตาม อุปสรรคของอุตสาหกรรมกุ้งที่สำคัญ คือ ต้นทุนการเลี้ยงของไทยยังสูงกว่าประเทศคู่แข่ง การเพิ่มขึ้นของผลผลิตกุ้งเกิดจากการขยายตัวของธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งอาจเป็นสาเหตุให้เกษตรกรรายย่อยต้องเลิกเลี้ยงกุ้งเนื่องจากไม่สามารถแข่งขันได้ รวมทั้งอัตราแลกเปลี่ยนที่

แข็งค่าขึ้น อาจเป็นเหตุให้อุตสาหกรรมกุ้งไทยขยายตัวได้อย่างจำกัด ในส่วนของผลการวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมกุ้งไทยได้แสดงให้เห็นว่า ไทยมีความสามารถในการแข่งขันสูง แต่ไทยยังคงต้องมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน เนื่องจากประเทศที่เป็นตลาดส่งออกหลักของไทยมีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจลดต่ำลง โดยเฉพาะสหรัฐอเมริกา การเพิ่มปริมาณของผลผลิตของกุ้งทั่วโลก เนื่องจากการเปลี่ยนไปเลี้ยงกุ้งขาว ที่เลี้ยงง่ายและโตเร็ว ซึ่งจะนำไปสู่ภาวะของการมีผลผลิตมากกว่าความต้องการซื้อในตลาดโลก ทำให้การแข่งขันด้านราคาเข้มข้นมากขึ้น นอกจากนี้ ประเทศผู้นำเข้ามีการเพิ่มความเข้มงวดของมาตรการบังคับใช้ทั้งในรูปที่มิใช่ภาษีและภาษี ซึ่งเป็นการเพิ่มภาระต้นทุนของผู้ส่งออก รวมไปถึงอัตราแลกเปลี่ยนที่มีการแข็งค่าอย่างต่อเนื่อง ส่งผลต่อการขยายตัวของผู้ส่งออกไทย อีกทั้งไทยยังประสบกับปัจจัยด้านลบภายในประเทศ คือ การเพิ่มขึ้นของต้นทุนอันเนื่องมาจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมันในตลาดโลก และการลดลงของราคาจำหน่ายในประเทศโดยเฉพาะในช่วงที่มีผลผลิตเข้าสู่ตลาดพร้อมกันในปริมาณมาก นำไปสู่การขาดสภาพคล่องทางการเงินของผู้เลี้ยง ดังนั้น อุตสาหกรรมกุ้งไทยต้องเร่งปรับตัวให้สอดรับกับบริบทของการค้าโลกที่เปลี่ยนแปลงไป โดยมุ่งเน้นการผลิตกุ้งกุลาดำขนาดใหญ่เพื่อสร้างตลาดจำเพาะที่มีมูลค่าเพิ่มสูง (niche market) การเพิ่มคุณค่า การสร้างภาพลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์กุ้งไทย และการลดต้นทุนการผลิตของอุตสาหกรรมการเพาะเลี้ยง

การที่ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวกับอาหารจะสามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งและสามารถปรับตัวเพื่อรองรับการเปิดการค้าเสรีที่ไทยได้ทำกับประเทศคู่เจรจาต่างๆ ได้นั้น สิ่งสำคัญคือ ระบบโลจิสติกส์ จากการศึกษาระบบโลจิสติกส์ในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวกับอาหารของประเทศไทยในภาพรวมของ ธนิต โสรัตน์ (2551) พบว่า การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ในอุตสาหกรรมอาหารจะต้องเริ่มต้นด้วยการพัฒนาเป็นแบบบูรณาการตลอดทั้งโซ่อุปทาน โดยเริ่มต้นที่ต้นน้ำ นั่นคือ เกษตรกรเริ่มตั้งแต่การไหลลื่นและกระจายปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลข่าวสาร (Communication Flow) โดยเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนการเพาะปลูกให้สัมพันธ์กับฤดูกาลของความต้องการของผู้บริโภค เนื่องจากตลาดการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมแปรรูปของไทยส่วนใหญ่จะอยู่ที่ต่างประเทศ จึงจะต้องเข้าใจถึงช่วงเวลาที่สินค้าควรจะส่งมอบ การที่ผลผลิตการเกษตรออกมาพร้อมกันหรือออกในตลาดในช่วงที่ตลาดต้องการน้อย ย่อมส่งผลต่อราคา ปัญหาสำคัญคือ เกษตรกรไม่ได้ใช้ประโยชน์ของข้อมูลข่าวสาร ว่าควรจะผลิตเมื่อใดและจะส่งมอบเมื่อใด ซึ่งส่งผลทั้งต่อราคาขายและต่อต้นทุนในการต้องเก็บสินค้า (Warehouse Cost) และต้นทุนที่เกิดจากน้ำหนักที่สูญเสียไปหรือความเสียหายต่างๆ ที่เกิดจากการเก็บในคลังสินค้าหรือไซโล ซึ่งทั้งหมดก็ถือเป็นต้นทุนทางด้านวัตถุดิบคงคลัง (Inventory Cot) ซึ่งจัดเป็นต้นทุนประมาณร้อยละ 47 ของต้นทุนรวมโลจิสติกส์

นอกจากนี้ การนำระบบโลจิสติกส์ไปใช้ในการลดต้นทุนภาคการผลิตและกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการผลิตอาหาร (Food Processing) จะต้องให้ความสำคัญต่อกระบวนการในการส่งมอบและมีการควบคุมคุณภาพของสินค้าเกษตรหรือวัตถุดิบต้นน้ำ เนื่องจากการขนส่งยิ่งมีระยะทางไกลเท่าไรก็จะมีผลต่อคุณภาพของวัตถุดิบ เช่น วัตถุดิบทางการประมง หรือผักผลไม้ ซึ่งจะต้องมีระบบโลจิสติกส์ตั้งแต่การบรรจุ (Packaging) ซึ่งจะต้องมีการออกแบบให้สอดคล้องเหมาะสมกับลักษณะของสินค้าบางประเภทที่ต้องการควบคุมอุณหภูมิ (Temperature Control) โดยกล่อง ภาชนะ หรือตู้คอนเทนเนอร์ต้องออกแบบมาเพื่อการถนอมคุณภาพของวัตถุดิบ หรือออกแบบมาเพื่อไม่ให้สินค้าเสียหายในระหว่างการส่งมอบ ซึ่งขั้นตอนนี้ถือเป็นจุดอ่อนของการจัดการโลจิสติกส์ในอุตสาหกรรมอาหารของไทย ทั้งนี้ สินค้าอาหารสำเร็จรูป ทั้งที่เป็นแบบบรรจุภาชนะและแช่เย็นของไทยที่ส่งออกไปประเทศตะวันตก มักมีปัญหาที่เกี่ยวข้องกับคุณภาพและสารตกค้าง สินค้าหลายรายการของผู้ส่งออกบางราย เช่น กุ้งแช่แข็งไม่สามารถส่งออกได้ สำหรับกรณีของไก่สดก็เป็นปัญหาไข้หวัดนก ก็เป็นส่วนหนึ่งของการบริหารจัดการด้านโซ่อุปทานที่ไม่มีประสิทธิภาพจนส่งผลทำให้ไม่สามารถส่งออกได้ ดังนั้น การขาดประสิทธิภาพของการบริหารจัดการโลจิสติกส์ในภาคการผลิตในอุตสาหกรรมอาหารของไทยในด้านการพัฒนาให้เชื่อมโยงทั้งเครือข่ายโซ่อุปทาน จะส่งผลต่อต้นทุนโลจิสติกส์ที่เกิดจากสินค้าคงคลัง (Inventory Cost) และต้นทุนการขนส่ง โดยเฉพาะปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณภาพที่เกิดจากการเคลื่อนย้าย จัดเก็บ และกระจายสินค้า ซึ่งล้วนเป็นปัญหาของการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของไทยที่ยังไม่สามารถลงไปสู่ภาคการเกษตรที่เป็นต้นน้ำ ซึ่งหน่วยงานของรัฐและผู้ที่เกี่ยวข้อง ควรจะให้ความสนใจและมีมาตรการที่ชัดเจนในการส่งเสริมและพัฒนา รวมถึงการมียุทธศาสตร์ที่เป็นวาระแห่งชาติในการที่จะพัฒนาระบบโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพให้ลงไปสู่ภาคการผลิตอาหารตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ จนถึงปลายน้ำ ในลักษณะที่เป็นบูรณาการที่เรียกว่า “Integration Supply Chain Management”

# บทที่ 2

# สถานการณ์การค้าอาหารไทย – สหภาพยุโรป

# บทที่ 2

# สถานการณ์การค้าอาหารไทย – สหภาพยุโรป

## 2.1 ภาพรวมการค้าระหว่างประเทศไทยกับสหภาพยุโรป

สหภาพยุโรป (European Union หรือ EU) ประกอบด้วยประเทศสมาชิกต่างๆ ในทวีปยุโรป รวม 27 ประเทศในปัจจุบัน[1] โดยจุดมุ่งหมายของการรวมตัวกัน คือ เพื่อสร้างเสถียรภาพทั้งด้านการเมือง เศรษฐกิจและสังคมในภูมิภาค สหภาพยุโรปเป็นกลุ่มประเทศที่มีบทบาทสำคัญในการสร้างกระแสและทิศทางการเมือง ความมั่นคง เศรษฐกิจและสังคมระดับโลก โดยในด้านเศรษฐกิจ สหภาพยุโรปเป็น 1 ใน 3 ศูนย์กลางเศรษฐกิจโลก และเป็นมหาอำนาจทางเศรษฐกิจ หรือ “Economic Heavyweight” ที่มีผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Gross Domestic Product: GDP) ใหญ่ที่สุดในโลก อีกทั้งยังเป็นตลาดสินค้าและบริการ ตลาดการเงิน และแหล่งที่มาของการลงทุนที่สำคัญที่สุด และเป็นผู้ให้ความช่วยเหลือแก่ต่างประเทศที่ใหญ่ที่สุด รวมทั้งมีบรรษัทข้ามชาติระดับโลกเป็นจำนวนมากที่สุด[2]

### 2.1.1 มูลค่าการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป

ปัจจุบัน สหภาพยุโรปเป็นคู่ค้าอันดับที่ 3 ของไทย รองจากอาเซียนและญี่ปุ่น ซึ่งในระยะเวลา 8 ปีที่ผ่านมา (ปี 2545 – 2552)[3] การค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป มีมูลค่าเฉลี่ย 1.02 ล้านบาท โดยไทยเป็นฝ่ายได้เปรียบดุลการค้ามาตลอด ในปี 2552 การส่งออกของไทยไปยังสหภาพยุโรป มีมูลค่ากว่า 18,153 ล้านเหรียญสหรัฐฯ หรือประมาณ 6.19 แสนล้านบาท และการนำเข้าจากสหภาพยุโรป (27 ประเทศ)

---

[1] ปัจจุบัน สหภาพยุโรป ประกอบด้วยประเทศสมาชิกทั้งสิ้น 27 ประเทศ ดังนี้ ฝรั่งเศส เยอรมนี อิตาลี เนเธอร์แลนด์ เบลเยี่ยม ลักเซมเบิร์ก (รวมตัวในปี 2495) สหราชอาณาจักร เดนมาร์ก ไอร์แลนด์ (เป็นสมาชิกในปี 2516) กรีซ (ปี 2524) สเปน โปรตุเกส (ปี 2529) ออสเตรีย ฟินแลนด์ สวีเดน (ปี 2538) ไซปรัส สาธารณรัฐเช็ก เอสโตเนีย ฮังการี ลัตเวีย ลิทัวเนีย มอลตา โปแลนด์ สโลวาเกีย สโลวีเนีย (ปี 2547) โรมาเนีย และบัลกาเรีย (ในปี 2550) นอกจากนี้ ยังมีประเทศที่ได้สมัครเข้าเป็นสมาชิกอีก 3 ประเทศ คือ โครเอเชีย มาซิโดเนีย และตุรกี

[2] ข้อมูลจากกระทรวงการต่างประเทศ <http://www.mfa.go.th/web/52.php>

[3] ข้อมูลสถิติการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป (27 ประเทศ) ที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ เป็นข้อมูลตั้งแต่ปี 2545 – 2552 เนื่องจากเป็นช่วงของข้อมูลที่ได้ระบุในฐานข้อมูลของกระทรวงพาณิชย์

มีมูลค่ากว่า 12,000 ล้านเหรียญสหรัฐฯ หรือประมาณ 4.15 แสนล้านบาท ดังนั้น ไทยจึงได้ดุลการค้าประมาณ 2 แสนล้านบาท (ตารางที่ 2.1)

**การส่งออก**

ประเทศไทยถือเป็นประเทศที่พึ่งพาการส่งออกเป็นหลักถึงร้อยละ 70 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) โดยที่มีสหภาพยุโรปเป็นตลาดส่งออกสำคัญอันดับ 2 รองจากอาเซียน ในช่วง 8 ปีที่ผ่านมา (ปี 2545 – 2552) การส่งออกของไทยไปสหภาพยุโรป มีมูลค่าเฉลี่ย 6.21 แสนล้านบาท สำหรับปี 2552 การส่งออกของไทยไปสหภาพยุโรป มีมูลค่า 6.19 แสนล้านบาท ซึ่งมีอัตราการขยายตัวติดลบร้อยละ 19.62 เมื่อเทียบกับปี 2551 (ตารางที่ 2.1) และหากพิจารณาจากตารางที่ 2.2 พบว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าเกษตรกรรม สินค้าอุตสาหกรรมการเกษตร สินค้าอุตสาหกรรม และสินค้าอื่นๆ มีอัตราการขยายตัวติดลบ คือ มีมูลค่าการส่งออกที่ลดลงเมื่อเทียบกับปี 2551 ในอัตราร้อยละ 26.49 10.64 19.96 และ 89.94 ตามลำดับ และมีเพียงสินค้าแร่และเชื้อเพลิงที่มีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นจากปี 2551 คือ มีอัตราขยายตัวร้อยละ 11.06 อย่างไรก็ตาม สินค้าส่งออกสำคัญของไทยไปสหภาพยุโรป ได้แก่ สินค้าอุตสาหกรรมประเภทคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ อัญมณีและเครื่องประดับ เสื้อผ้าสำเร็จรูป เครื่องใช้ไฟฟ้า แผงวงจรไฟฟ้า รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ เป็นต้น รองลงมาคือ สินค้าเกษตรกรรม ได้แก่ ไก่แปรรูป ยางพารา ข้าว และสินค้าอุตสาหกรรมการเกษตร ประเภทอาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป ผลไม้กระป๋องและแปรรูป เป็นต้น

**การนำเข้า**

สหภาพยุโรปเป็นแหล่งนำเข้าอันดับ 4 ของไทย รองจากญี่ปุ่น อาเซียน และจีน ตามลำดับ ในช่วง 8 ปีที่ผ่านมา (ปี 2545 – 2552) การนำเข้าจากสหภาพยุโรป มีมูลค่าเฉลี่ย 3.99 แสนล้านบาท สำหรับปี 2552 การนำเข้ามีมูลค่า 4.15 แสนล้านบาท ลดลงจากปีก่อนหน้าร้อยละ 12.92 เมื่อพิจารณาโครงสร้างสินค้านำเข้าของไทยจากสหภาพยุโรป จากตารางที่ 2.3 พบว่า ในปี 2552 ไทยนำเข้าสินค้าทุนในมูลค่าที่มากเป็นอันดับ 1 คือ ประมาณ 1.76 แสนล้านบาท แม้จะมีอัตราการขยายตัวติดลบ 3.38 เมื่อเทียบกับปีก่อน รองลงมา คือ สินค้าวัตถุดิบและกึ่งสำเร็จรูป และสินค้าอุปโภคบริโภค โดยมีมูลค่าการนำเข้าประมาณ 1.50 และ 0.69 แสนล้านบาท ตามลำดับ สินค้านำเข้าสำคัญ ได้แก่ เครื่องจักรกลและส่วนประกอบ เคมีภัณฑ์ เครื่องจักรไฟฟ้าและส่วนประกอบ ผลิตภัณฑ์เวชกรรมและเภสัชกรรม เครื่องบิน เครื่องร่อน อุปกรณ์การบินและส่วนประกอบ เหล็ก เหล็กกล้าและผลิตภัณฑ์ เครื่องมือเครื่องใช้ทางวิทยาศาสตร์การแพทย์ แผงวงจรไฟฟ้า ผลิตภัณฑ์โลหะ เครื่องเพชรพลอย อัญมณี เงินแท่งและทองคำ เป็นต้น

**ตารางที่ 2.1 ข้อมูลสรุปการค้าระหว่างประเทศของไทยกับสหภาพยุโรป (27) ในช่วงปี 2545 – 2552**

| รายการ | มูลค่า : ล้านบาท | | | | | | | | อัตราขยายตัว (%) | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2545 | 2546 | 2547 | 2548 | 2549 | 2550 | 2551 | 2552 | 2545 | 2546 | 2547 | 2548 | 2549 | 2550 | 2551 | 2552 |
| **ไทย - โลก** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| มูลค่าการค้า | 5,698,833.52 | 6,464,405.99 | 7,674,756.11 | 9,192,715.63 | 9,880,294.78 | 10,172,305.63 | 11,813,853.63 | 9,795,136.40 | 1.16 | 13.43 | 18.72 | 19.78 | 7.48 | 2.96 | 16.14 | -17.09 |
| การส่งออก | 2,923,941.39 | 3,325,630.12 | 3,873,689.56 | 4,438,691.03 | 4,937,372.24 | 5,302,119.22 | 5,851,371.14 | 5,194,588.61 | 1.36 | 13.74 | 16.48 | 14.59 | 11.23 | 7.39 | 10.36 | -11.22 |
| การนำเข้า | 2,774,892.14 | 3,138,775.87 | 3,801,066.55 | 4,754,024.60 | 4,942,922.54 | 4,870,186.41 | 5,962,482.49 | 4,600,547.78 | 0.94 | 13.11 | 21.10 | 25.07 | 3.97 | -1.47 | 22.43 | -22.84 |
| ดุลการค้า | 149,049.25 | 186,854.25 | 72,623.01 | -315,333.58 | -5,550.30 | 431,932.81 | -111,111.34 | 594,040.83 | | | | | | | | |
| **ไทย – สหภาพยุโรป (27)** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| มูลค่าการค้า | 767,748.00 | 832,511.95 | 959,837.35 | 1,037,869.71 | 1,117,722.70 | 1,163,946.43 | 1,246,739.56 | 1,034,082.73 | -- | 8.44 | 15.29 | 8.13 | 7.69 | 4.14 | 7.11 | -17.06 |
| การส่งออก | 454,479.47 | 507,836.16 | 579,457.51 | 603,096.27 | 685,248.24 | 747,952.79 | 769,773.59 | 618,757.83 | -- | 11.74 | 14.1 | 4.08 | 13.62 | 9.15 | 2.92 | -19.62 |
| การนำเข้า | 313,268.54 | 324,675.79 | 380,379.85 | 434,773.45 | 432,474.46 | 415,993.63 | 476,965.97 | 415,324.90 | -- | 3.64 | 17.16 | 14.3 | -0.53 | -3.81 | 14.66 | -12.92 |
| ดุลการค้า | 141,210.93 | 183,160.36 | 199,077.66 | 168,322.82 | 252,773.78 | 331,959.16 | 292,807.62 | 203,432.93 | | | | | | | | |

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร (Menucom กรมส่งเสริมการส่งออก)

http://www2.ops3.moc.go.th/menucomth/

**ตารางที่ 2.2 โครงสร้างสินค้าส่งออกของไทยไปสหภาพยุโรป (27) ในช่วงปี 2545 – 2552**

| ชื่อสินค้า | มูลค่า : ล้านบาท | | | | | | | | อัตราขยายตัว (%) | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2545 | 2546 | 2547 | 2548 | 2549 | 2550 | 2551 | 2552 | 2545 | 2546 | 2547 | 2548 | 2549 | 2550 | 2551 | 2552 |
| รวมทั้งสิ้น | 454,479.50 | 507,836.20 | 579,457.50 | 603,096.30 | 685,248.20 | 747,952.80 | 769,773.60 | 618,757.83 | - | 11.74 | 14.1 | 4.08 | 13.62 | 9.15 | 2.92 | -19.62 |
| 1. สินค้าเกษตรกรรม (กสิกรรม , ปศุสัตว์ , ประมง) | 38,589.10 | 47,504.60 | 49,318.10 | 49,408.70 | 59,351.00 | 71,149.50 | 87,260.90 | 64,141.62 | - | 23.1 | 3.82 | 0.18 | 20.12 | 19.88 | 22.64 | -26.49 |
| 2. สินค้าอุตสาหกรรมการเกษตร | 23,877.90 | 28,918.80 | 30,412.40 | 36,457.90 | 42,769.70 | 46,665.40 | 56,435.00 | 50,432.49 | - | 21.11 | 5.16 | 19.88 | 17.31 | 9.11 | 20.94 | -10.64 |
| 3. สินค้าอุตสาหกรรม | 376,105.80 | 418,332.00 | 487,713.90 | 501,544.80 | 568,590.00 | 620,486.90 | 616,163.50 | 493,174.47 | - | 11.23 | 16.59 | 2.84 | 13.37 | 9.13 | -0.7 | -19.96 |
| 4. สินค้าแร่และเชื้อเพลิง | 954.9 | 843.5 | 3,312.50 | 6,424.30 | 3,821.00 | 2,515.50 | 9,912.70 | 11,009.11 | - | -11.67 | 292.72 | 93.94 | -40.52 | -34.16 | 294.06 | 11.06 |
| 5. อื่นๆ (ธุรกรรมพิเศษ เช่น ของที่ออกไปกับตน) | 14,951.70 | 12,237.30 | 8,700.50 | 9,260.50 | 10,716.50 | 7,135.40 | 1.40 | 0.15 | - | -18.15 | -28.9 | 6.44 | 15.72 | -33.42 | -99.98 | -89.44 |

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร (Menucom กรมส่งเสริมการส่งออก)

**ตารางที่ 2.3 โครงสร้างสินค้านำเข้าของไทยจากสหภาพยุโรป (27) ปี 2545 – 2552**

| ชื่อสินค้า | มูลค่า : ล้านบาท | | | | | | | | อัตราขยายตัว (%) | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2545 | 2546 | 2547 | 2548 | 2549 | 2550 | 2551 | 2552 | 2545 | 2546 | 2547 | 2548 | 2549 | 2550 | 2551 | 2552 |
| รวมทั้งสิ้น | 313,268.50 | 324,675.80 | 380,379.80 | 434,773.40 | 432,474.50 | 415,993.60 | 476,966.00 | 415,324.90 | - | 3.64 | 17.16 | 14.3 | -0.53 | -3.81 | 14.66 | -12.92 |
| 1. สินค้าเชื้อเพลิง | 895.9 | 1,089.70 | 2,044.10 | 1,234.30 | 1,492.40 | 1,233.70 | 2,799.90 | 1,914.21 | - | 21.63 | 87.58 | -39.62 | 20.91 | -17.33 | 126.95 | -31.63 |
| 2. สินค้าทุน | 127,717.50 | 116,979.50 | 142,065.90 | 184,630.10 | 182,979.30 | 162,543.90 | 182,703.40 | 176,533.50 | - | -8.41 | 21.45 | 29.96 | -0.89 | -11.17 | 12.4 | -3.38 |
| 3. สินค้าวัตถุดิบและกึ่งสำเร็จรูป | 123,430.20 | 140,070.10 | 163,193.70 | 165,700.20 | 169,214.70 | 166,725.40 | 199,136.40 | 150,510.25 | - | 13.48 | 16.51 | 1.54 | 2.12 | -1.47 | 19.44 | -24.42 |
| 4. สินค้าอุปโภคบริโภค | 41,272.30 | 47,713.10 | 53,275.70 | 59,102.60 | 61,050.10 | 65,855.90 | 75,075.60 | 69,043.27 | - | 15.61 | 11.66 | 10.94 | 3.3 | 7.87 | 14 | -8.04 |
| 5. ยานพาหนะและอุปกรณ์การขนส่ง | 18,092.10 | 16,716.40 | 17,510.90 | 16,938.90 | 11,814.80 | 12,278.80 | 15,969.90 | 13,800.00 | - | -7.6 | 4.75 | -3.27 | -30.25 | 3.93 | 30.06 | -13.59 |
| 6. อาวุธ ยุทธปัจจัยและสินค้าอื่นๆ | 1,860.00 | 2,107.00 | 2,289.40 | 7,167.30 | 5,923.30 | 7,355.80 | 1,280.80 | 3,523.68 | - | 13.28 | 8.66 | 213.06 | -17.36 | 24.19 | -82.59 | 175.11 |

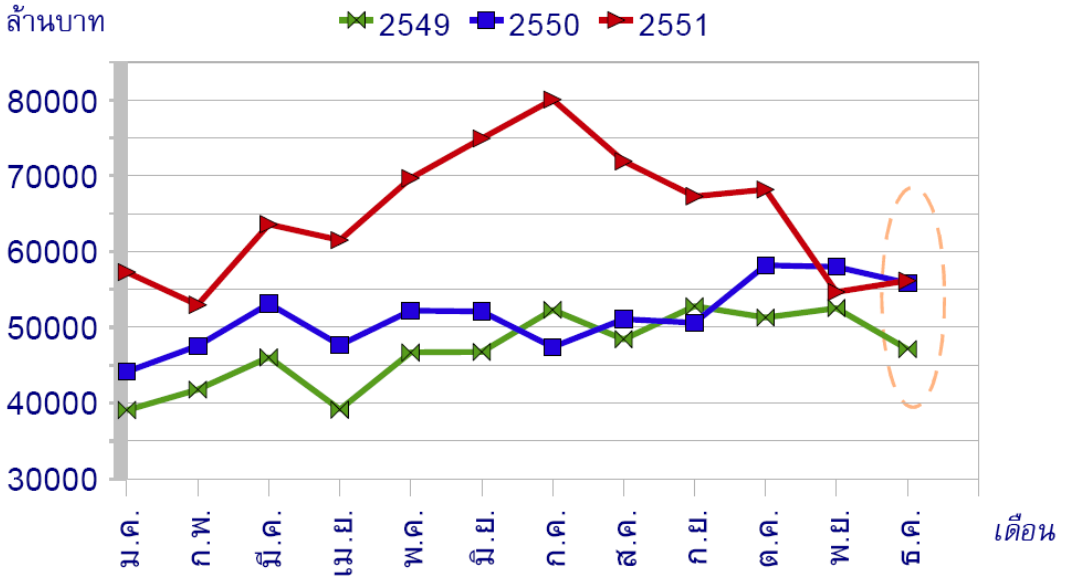
ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร (Menucom กรมส่งเสริมการส่งออก)

### 2.1.2 มูลค่าการค้าสินค้าอาหารระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป

**<u>การส่งออกสินค้าอาหาร</u>**

ภาพรวมการส่งออกสินค้าเกษตรและอาหารของไทยในปี 2551 พบว่า มีมูลค่ารวม 776,056 ล้านบาท ขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 25.99 และปริมาณการส่งออกรวม 29.03 ล้านตัน ขยายตัวเพียงเล็กน้อย คือ ร้อยละ 1.64 เมื่อเทียบกับปี 2550 (ภาพที่ 2.1)

**ภาพที่ 2.1 มูลค่าการส่งออกสินค้าเกษตรและอาหาร (รายเดือน) ในปี 2549 – 2551**




ที่มา: ศูนย์อัจฉริยะเพื่ออุตสาหกรรมอาหาร

โดยในปี 2551 ไทยเป็นผู้นำในการส่งออกอาหารของโลกที่สำคัญหลายรายการ ดังนี้[4]

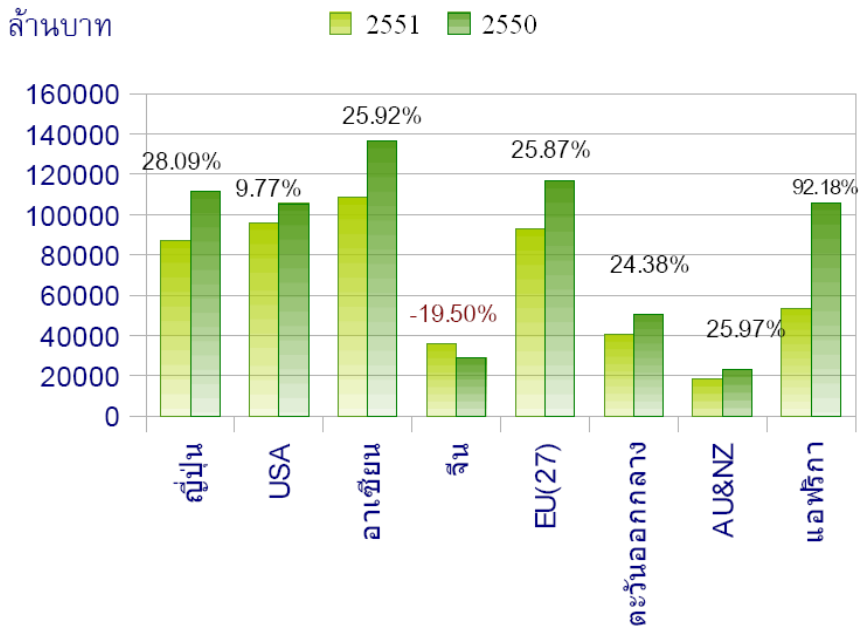
- **กุ้ง** ไทยเป็นผู้ส่งออกกุ้งอันดับ 1 ของโลก มูลค่าส่งออก 84,196 ล้านบาท มีส่วนแบ่งตลาดโลกประมาณ 20%
- **ปลาทูน่ากระป๋องและปลาทูน่าแปรรูป** ไทยเป็นผู้ส่งออกปลาทูน่ากระป๋องและปลาทูน่าแปรรูปอันดับ 1 ของโลก มูลค่าส่งออก 64,555 ล้านบาท มีส่วนแบ่งตลาดโลกประมาณ 47%
- **ไก่แปรรูป** ไทยเป็นผู้ส่งออกไก่แปรรูปอันดับ 1 ของโลก มูลค่าส่งออก 50,275 ล้านบาท มีส่วนแบ่งตลาดโลกประมาณ 25%

[4] ศูนย์อัจฉริยะเพื่ออุตสาหกรรมอาหาร <http://fic.nfi.or.th/th/thaifood/default.asp>

- **ข้าว** ไทยเป็นผู้ส่งออกข้าวอันดับ 1 ของโลก ปริมาณส่งออก 10.2 ล้านตัน มูลค่าส่งออก 203,255 ล้านบาท มีส่วนแบ่งตลาดโลกประมาณ 33% (ปริมาณ)
- **สับปะรดกระป๋องและสับปะรดแปรรูป** ไทยเป็นผู้ส่งออกสับปะรดกระป๋องและสับปะรดแปรรูปอันดับ 1 ของโลก มูลค่าส่งออก 24,237 ล้านบาท มีส่วนแบ่งตลาดโลกประมาณ 45%
- **สินค้าประมง** ไทยเป็นผู้ส่งออกสินค้าประมงอันดับ 3 ของโลก มูลค่าส่งออก 214,177 ล้านบาท มีส่วนแบ่งตลาดโลกประมาณ 8%
- **ข้าวโพดหวานแปรรูป** ไทยเป็นผู้ส่งออกข้าวโพดหวานแปรรูปอันดับ 3 ของโลก มูลค่าส่งออก 4,843 ล้านบาท มีส่วนแบ่งตลาดโลกประมาณ 19%

ด้านตลาดส่งออกสินค้าเกษตรและอาหารของไทยที่สำคัญ พบว่า เกือบทุกตลาดมีการขยายตัวเมื่อเทียบกับปี 2550 โดยเฉพาะในตลาดแอฟริกาใต้ขยายตัวเชิงมูลค่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 92.18 ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ ขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 25.97 ตลาดอาเซียน ร้อยละ 25.92 และตลาดสหภาพยุโรปหรือ EU (27 ประเทศ) ร้อยละ 25.87 สำหรับตลาดสหรัฐฯ มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อย คือ ร้อยละ 9.77 ในขณะที่การส่งออกไปจีนขยายตัวลดลงร้อยละ 19.50 โดยสินค้าส่งออกที่ลดลงสำคัญ ได้แก่ มันสำปะหลังและข้าว (ภาพที่ 2.2)

**ภาพที่ 2.2 มูลค่าการส่งออกสินค้าเกษตรและอาหารแยกตลาดสำคัญ ในปี 2551 (เปรียบเทียบกับ 2550)**




ที่มา: ศูนย์อัจฉริยะเพื่ออุตสาหกรรมอาหาร

หากพิจารณาจากข้อมูลโครงสร้างสินค้าส่งออกของไทยไปยังสหภาพยุโรปทั้ง 27 ประเทศ ในหมวดสินค้าเกษตรกรรม (กสิกรรม ปศุสัตว์ ประมง) จากตารางที่ 2.4 พบว่า ในปี 2552 สินค้าอาหารที่ไทยส่งออกไปยังสหภาพยุโรป (27) ที่ติดอยู่ใน 10 อันดับแรกของสินค้าที่มีมูลค่าการส่งออกสูงสุด คือ ไก่แปรรูป ยางพารา ข้าว กุ้งสดแช่แข็งแช่เย็น ปลาหมึกสดแช่แข็งแช่เย็น ปลาสดแช่แข็งแช่เย็น ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง เนื้อปลาสดแช่แข็งแช่เย็น และผักสดแช่เย็นแช่แข็งและแห้ง

สำหรับโครงสร้างสินค้าส่งออกในหมวดอุตสาหกรรมการเกษตรของไทยไปยังสหภาพยุโรปทั้ง 27 ประเทศ ในปี 2552 จากตารางที่ 2.5 พบว่า สินค้าอุตสาหกรรมการเกษตรประเภทสินค้าอาหารที่ไทยส่งออกไปยังสหภาพยุโรป 10 อันดับแรก คือ อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป ผลไม้กระป๋องและแปรรูป เนื้อสัตว์และของปรุงแต่งที่ทำจากเนื้อสัตว์ ผลิตภัณฑ์ข้าวสาลีและอาหารสำเร็จรูปอื่นๆ ผักกระป๋องและแปรรูป สิ่งปรุงรสอาหาร โกโก้และของปรุงแต่ง ผลิตภัณฑ์ข้าวและเครื่องดื่ม

**ตารางที่ 2.4 โครงสร้างสินค้าเกษตรกรรม (กสิกรรม, ปศุสัตว์, ประมง) ส่งออก 15 อันดับแรกของไทยไปยังสหภาพยุโรป (27)**

| | ชื่อสินค้า | มูลค่า : ล้านบาท | | | | | | | | อัตราขยายตัว (%) | | | | | | | | สัดส่วน (%) | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2545 | 2546 | 2547 | 2548 | 2549 | 2550 | 2551 | 2552 | 2545 | 2546 | 2547 | 2548 | 2549 | 2550 | 2551 | 2552 | 2550 | 2551 | 2552 |
| 1 | ไก่แปรรูป | 7,459.5 | 8,278.2 | 9,182.6 | 12,799.0 | 14,542.3 | 16,926.0 | 25,055.0 | 21,848.0 | - | 10.98 | 10.92 | 39.38 | 13.62 | 16.39 | 48.03 | -12.80 | 2.26 | 3.25 | 3.53 |
| 2 | ยางพารา | 8,014.4 | 11,933.2 | 15,538.2 | 16,270.2 | 20,825.4 | 19,754.7 | 21,781.2 | 10,870.4 | - | 48.90 | 30.21 | 4.71 | 28.00 | -5.14 | 10.26 | -50.09 | 2.64 | 2.83 | 1.76 |
| 3 | ข้าว | 3,160.3 | 3,800.3 | 4,606.1 | 4,121.3 | 5,091.8 | 7,284.7 | 12,306.6 | 10,810.9 | - | 20.25 | 21.20 | -10.53 | 23.55 | 43.07 | 68.94 | -12.15 | 0.97 | 1.60 | 1.75 |
| 4 | กุ้งสดแช่เย็น แช่แข็ง | 582.3 | 306.4 | 686.0 | 1,088.0 | 2,201.1 | 3,461.9 | 5,186.1 | 6,108.6 | | -47.38 | 123.92 | 58.59 | 102.31 | 57.28 | 49.81 | 17.79 | 0.46 | 0.67 | 0.99 |
| 5 | ปลาหมึกสดแช่เย็น แช่แข็ง | 2,980.1 | 3,705.6 | 3,799.8 | 3,964.2 | 4,077.3 | 4,127.2 | 4,468.0 | 3,977.7 | - | 24.35 | 2.54 | 4.33 | 2.85 | 1.22 | 8.26 | -10.97 | 0.55 | 0.58 | 0.64 |
| 6 | ปลาสด แช่เย็น แช่แข็ง | 176.6 | 190.4 | 370.8 | 723.1 | 1,073.3 | 1,793.7 | 2,067.6 | 1,585.5 | - | 7.79 | 94.76 | 95.01 | 48.42 | 67.12 | 15.27 | -23.31 | 0.24 | 0.27 | 0.26 |
| 7 | ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง | 4,383.5 | 6,029.6 | 7,850.8 | 2,085.8 | 2,672.0 | 9,313.6 | 7,842.3 | 1,464.5 | - | 37.55 | 30.21 | -73.43 | 28.10 | 248.56 | -15.80 | -81.33 | 1.25 | 1.02 | 0.24 |
| 8 | เนื้อปลาสดแช่เย็น แช่แข็ง | 991.2 | 1,104.4 | 1,124.5 | 1,880.0 | 2,482.0 | 2,062.3 | 2,093.0 | 1,448.5 | - | 11.41 | 1.83 | 67.18 | 32.02 | -16.91 | 1.49 | -30.79 | 0.28 | 0.27 | 0.23 |
| 9 | ผักสดแช่เย็น แช่แข็งและแห้ง | 1,268.8 | 1,334.2 | 1,546.7 | 1,957.1 | 1,899.8 | 1,815.2 | 1,639.3 | 1,359.0 | - | 5.16 | 15.93 | 26.54 | -2.93 | -4.45 | -9.69 | -17.10 | 0.24 | 0.21 | 0.22 |
| 10 | ใบยาสูบ | 807.9 | 742.6 | 787.4 | 843.2 | 643.4 | 837.3 | 1,018.3 | 1,096.1 | - | -8.08 | 6.04 | 7.08 | -23.69 | 30.14 | 21.62 | 7.64 | 0.11 | 0.13 | 0.18 |
| 11 | ผลไม้สดแช่เย็น แช่แข็งและแห้ง | 372.3 | 408.7 | 554.8 | 677.2 | 755.4 | 729.6 | 677.7 | 732.1 | - | 9.79 | 35.75 | 22.06 | 11.55 | -3.41 | -7.11 | 8.03 | 0.10 | 0.09 | 0.12 |
| 12 | กล้วยไม้ | 384.2 | 474.7 | 477.3 | 512.7 | 523.7 | 522.8 | 529.1 | 539.3 | - | 23.57 | 0.55 | 7.41 | 2.15 | -0.18 | 1.20 | 1.93 | 0.07 | 0.07 | 0.09 |
| 13 | สัตว์น้ำจำพวกครัสตาเซีย | 401.7 | 445.1 | 512.9 | 588.9 | 453.0 | 551.0 | 607.7 | 459.8 | - | 10.78 | 15.24 | 14.83 | -23.09 | 21.64 | 10.28 | -24.33 | 0.07 | 0.08 | 0.07 |
| 14 | เมล็ดผักและสปอร์ที่ใช้สำหรับการเพาะปลูก | 132.5 | 155.1 | 186.7 | 175.0 | 203.4 | 177.8 | 204.6 | 419.1 | - | 17.08 | 20.36 | -6.26 | 16.20 | -12.57 | 15.07 | 104.87 | 0.02 | 0.03 | 0.07 |
| 15 | เครื่องเทศและสมุนไพร | 181.6 | 205.3 | 269.3 | 272.4 | 285.6 | 291.9 | 394.0 | 373.6 | - | 13.06 | 31.16 | 1.16 | 4.84 | 2.20 | 35.01 | -5.19 | 0.04 | 0.05 | 0.06 |

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร (Menucom กรมส่งเสริมการส่งออก)

**ตารางที่ 2.5 โครงสร้างสินค้าอุตสาหกรรมการเกษตรส่งออก 15 อันดับแรกของไทยไปยังสหภาพยุโรป (27)**

| | ชื่อสินค้า | มูลค่า : ล้านบาท | | | | | | | | อัตราขยายตัว (%) | | | | | | | | สัดส่วน (%) | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2545 | 2546 | 2547 | 2548 | 2549 | 2550 | 2551 | 2552 | 2545 | 2546 | 2547 | 2548 | 2549 | 2550 | 2551 | 2552 | 2550 | 2551 | 2552 |
| 1 | อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป | 8,859.4 | 9,834.3 | 9,652.2 | 13,057.2 | 15,895.0 | 16,828.1 | 19,733.9 | 18,192.3 | - | 11.00 | -1.85 | 35.28 | 21.73 | 5.87 | 17.27 | -7.81 | 2.25 | 2.56 | 2.94 |
| 2 | ผลไม้กระป๋องและแปรรูป | 7,853.5 | 10,204.3 | 10,184.8 | 9,736.0 | 11,601.3 | 10,655.2 | 13,574.2 | 11,713.2 | - | 29.93 | -0.19 | -4.41 | 19.16 | -8.16 | 27.40 | -13.71 | 1.42 | 1.76 | 1.89 |
| 3 | อาหารสัตว์เลี้ยง | 603.2 | 770.7 | 1,407.2 | 2,051.3 | 2,651.6 | 2,758.9 | 3,185.8 | 3,650.5 | - | 27.77 | 82.60 | 45.77 | 29.26 | 4.05 | 15.47 | 14.59 | 0.37 | 0.41 | 0.59 |
| 4 | เนื้อสัตว์และของปรุงแต่งที่ทำจากเนื้อสัตว์ | 620.1 | 828.2 | 917.5 | 1,552.4 | 2,044.1 | 3,501.9 | 3,697.4 | 3,331.0 | - | 33.56 | 10.79 | 69.19 | 31.68 | 71.31 | 5.58 | -9.91 | 0.47 | 0.48 | 0.54 |
| 5 | ผลิตภัณฑ์ข้าวสาลีและอาหารสำเร็จรูปอื่นๆ | 1,154.8 | 1,460.6 | 1,688.8 | 2,059.7 | 2,270.3 | 2,181.8 | 2,552.7 | 2,721.2 | - | 26.48 | 15.62 | 21.96 | 10.22 | -3.90 | 17.00 | 6.60 | 0.29 | 0.33 | 0.44 |
| 6 | ผักกระป๋องและแปรรูป | 1,941.2 | 2,134.1 | 2,544.6 | 2,535.6 | 2,655.4 | 2,468.6 | 2,609.2 | 2,206.8 | - | 9.93 | 19.24 | -0.35 | 4.73 | -7.04 | 5.70 | -15.42 | 0.33 | 0.34 | 0.36 |
| 7 | สิ่งปรุงรสอาหาร | 871.0 | 1,015.0 | 1,249.3 | 1,495.2 | 1,638.0 | 1,772.9 | 1,982.7 | 2,206.8 | - | 16.54 | 23.08 | 19.68 | 9.55 | 8.23 | 11.84 | 11.30 | 0.24 | 0.26 | 0.36 |
| 8 | โกโก้และของปรุงแต่ง | 70.3 | 332.8 | 271.8 | 735.6 | 675.8 | 694.3 | 746.5 | 982.3 | - | 373.46 | -18.33 | 170.64 | -8.13 | 2.75 | 7.51 | 31.59 | 0.09 | 0.10 | 0.16 |
| 9 | ผลิตภัณฑ์ข้าว | 713.6 | 827.4 | 732.9 | 706.4 | 703.2 | 552.2 | 634.2 | 618.0 | - | 15.94 | -11.42 | -3.62 | -0.45 | -21.48 | 14.84 | -2.56 | 0.07 | 0.08 | 0.1 |
| 10 | เครื่องดื่ม | 164.5 | 172.3 | 215.6 | 319.4 | 345.5 | 377.5 | 551.1 | 455.3 | - | 4.72 | 25.12 | 48.16 | 8.17 | 9.26 | 46.00 | -17.38 | 0.05 | 0.07 | 0.07 |
| 11 | น้ำตาลทราย | 123.4 | 10.2 | 80.9 | 104.9 | 32.1 | 113.3 | 212.2 | 391.6 | - | -91.69 | 689.73 | 29.57 | -69.43 | 253.42 | 87.28 | 84.51 | 0.02 | 0.03 | 0.06 |
| 12 | ไขมันและน้ำมันจากพืชและสัตว์ | 31.0 | 85.3 | 83.8 | 119.6 | 232.7 | 1,339.3 | 2,982.3 | 384.8 | - | 174.69 | -1.76 | 42.83 | 94.49 | 475.63 | 122.67 | -87.10 | 0.18 | 0.39 | 0.06 |
| 13 | กากน้ำตาล | 65.7 | 169.9 | 140.9 | 295.3 | 134.4 | 23.6 | 110.3 | 300.0 | - | 158.65 | -17.05 | 109.52 | -54.49 | -82.45 | 367.54 | 172.08 | - | 0.01 | 0.05 |
| 14 | หมากฝรั่งและขนมที่ไม่มีโกโก้ผสม | 191.4 | 217.1 | 215.6 | 233.7 | 267.5 | 238.5 | 258.8 | 259.5 | - | 13.39 | -0.69 | 8.41 | 14.44 | -10.81 | 8.48 | 0.26 | 0.03 | 0.03 | 0.04 |
| 15 | ซุปและอาหารปรุงแต่ง | 83.9 | 99.3 | 149.2 | 114.8 | 96.2 | 177.3 | 117.4 | 114.0 | - | 18.30 | 50.22 | -23.03 | -16.18 | 84.20 | -33.75 | -2.96 | 0.02 | 0.02 | 0.02 |

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร (Menucom กรมส่งเสริมการส่งออก)

สหภาพยุโรปเป็นตลาดการค้าอาหารที่ใหญ่มากตลาดหนึ่ง และเป็นตลาดนำเข้าสินค้าอาหารที่มีศักยภาพของไทย อีกทั้งผู้บริโภคในสหภาพยุโรปยังมีกำลังซื้อที่สูง ดังนั้น สหภาพยุโรปจึงเป็นตลาดที่ไทยต้องพยายามรักษาส่วนแบ่งตลาดไว้ เพราะหากผู้ผลิตและผู้ส่งออกไทยสามารถเข้าถึงตลาดสหภาพยุโรปได้ นั่นหมายถึง การเข้าถึงกำลังซื้อสินค้าอาหารของไทยทั่วทั้งภูมิภาคยุโรป อย่างไรก็ตาม เนื่องจากสหภาพยุโรปเป็นเจ้าตำรับของมาตรการทางการค้าที่มิใช่ภาษีในรูปแบบต่างๆ เช่น มาตรฐานที่ครอบคลุมด้านคุณภาพ ความปลอดภัยของอาหาร และความถูกต้องตามกฎหมาย มาตรการสุขอนามัยและสุขอนามัยพืช (Sanitary and Phytosanitary Measures: SPS)[5] และมาตรการสิ่งแวดล้อม (Environment Measures) เป็นต้น ทำให้ผู้ส่งออกอาหารของไทยต้องประสบกับอุปสรรคในการส่งออกและต้องปรับตัวเพื่อให้สามารถส่งออกสินค้าอาหารสู่ตลาดสหภาพยุโรปได้

**<u>การนำเข้าสินค้าอาหาร</u>**

ตารางที่ 2.6 แสดงโครงสร้างสินค้าอาหารนำเข้าจากสหภาพยุโรป (27) โดยในปี 2552 สินค้าอาหารที่มีมูลค่าการนำเข้าสูง 10 อันดับแรกของไทย คือ เครื่องดื่มประเภทน้ำแร่ น้ำอัดลม และสุรา ผลิตภัณฑ์อาหารอื่นๆ สัตว์น้ำสด แช่เย็น แช่แข็ง แปรรูปและกึ่งสำเร็จรูป นมและผลิตภัณฑ์นม ผัก ผลไม้และของปรุงแต่งที่ทำจากผัก ผลไม้ ข้าวและผลิตภัณฑ์จากแป้ง อาหารปรุงแต่งสำหรับใช้เลี้ยงทารก ขนมหวานและช็อกโกแลต กาแฟ ชา เครื่องเทศ และเนื้อสัตว์สำหรับการบริโภค

หากพิจารณาอัตราการขยายตัวเชิงมูลค่าการนำเข้าของไทยในปี 2552 เทียบกับปี 2551 พบว่า มีสินค้าเพียง 2 ประเภทเท่านั้นที่มีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้น (เป็นบวก) นั่นคือ สินค้าประเภทสัตว์น้ำสด แช่เย็น แช่แข็ง แปรรูปและกึ่งสำเร็จรูป มีอัตราการขยายตัวเชิงมูลค่าการนำเข้าสูงสุด คือ ร้อยละ 18.61 (โดยเฉพาะปลาทูน่าสด แช่เย็น แช่แข็ง ที่มีมูลค่าการนำเข้าเฉลี่ยในช่วงปี 2545 – 2552 สูงสุด) และสินค้าอีกประเภทหนึ่ง คือ กาแฟ ชา เครื่องเทศ มีอัตราการขยายตัวเชิงมูลค่าการนำเข้า ร้อยละ 0.82

[5] รายละเอียดกล่าวไว้ในบทที่ 4

**ตารางที่ 2.6 โครงสร้างสินค้าอาหารนำเข้าจากสหภาพยุโรป (27) 10 อันดับแรกของไทย**

| | ชื่อสินค้า | มูลค่า : ล้านบาท | | | | | | | | อัตราขยายตัว (%) | | | | | | | | สัดส่วน (%) | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2545 | 2546 | 2547 | 2548 | 2549 | 2550 | 2551 | 2552 | 2545 | 2546 | 2547 | 2548 | 2549 | 2550 | 2551 | 2552 | 2550 | 2551 | 2552 |
| 1 | เครื่องดื่มประเภทน้ำแร่ น้ำอัดลมและสุรา | 4,184.2 | 4,644.0 | 4,439.0 | 4,961.1 | 5,326.6 | 4,797.5 | 6,234.2 | 5,253.1 | - | 10.99 | -4.42 | 11.76 | 7.37 | -9.93 | 29.95 | -15.74 | 1.15 | 1.31 | 1.26 |
| 2 | ผลิตภัณฑ์อาหารอื่น ๆ | 1,473.4 | 1,279.4 | 1,647.2 | 2,555.2 | 2,303.0 | 2,350.1 | 2,648.6 | 2,393.7 | - | -13.16 | 28.74 | 55.13 | -9.87 | 2.04 | 12.70 | -9.62 | 0.56 | 0.56 | 0.58 |
| 3 | สัตว์น้ำสด แช่เย็น แช่แข็ง แปรรูปและกึ่งสำเร็จรูป * | 976.8 | 921.1 | 630.0 | 1,263.3 | 964.6 | 1,063.3 | 1,925.6 | 2,284.0 | - | -5.70 | -31.60 | 100.52 | -23.64 | 10.23 | 81.09 | 18.61 | 0.26 | 0.40 | 0.55 |
| 4 | นมและผลิตภัณฑ์นม | 3,318.5 | 3,894.7 | 4,624.0 | 4,413.7 | 2,825.8 | 4,165.8 | 3,042.4 | 2,177.6 | - | 17.36 | 18.73 | -4.55 | -35.98 | 47.42 | -26.97 | -28.43 | 1.00 | 0.64 | 0.52 |
| 5 | ผัก ผลไม้และของปรุงแต่งที่ทำจากผัก ผลไม้ | 753.1 | 453.7 | 495.5 | 916.7 | 1,013.0 | 1,369.0 | 1,335.6 | 1,027.6 | - | -39.76 | 9.23 | 84.99 | 10.51 | 35.14 | -2.44 | -23.06 | 0.33 | 0.28 | 0.25 |
| 6 | ข้าวและผลิตภัณฑ์จากแป้ง | 192.0 | 188.5 | 248.1 | 313.1 | 367.1 | 399.4 | 613.4 | 582.3 | - | -1.84 | 31.63 | 26.21 | 17.26 | 8.80 | 53.55 | -5.07 | 0.10 | 0.13 | 0.14 |
| 7 | อาหารปรุงแต่งสำหรับใช้เลี้ยงทารก | 1,008.8 | 1,598.2 | 1,745.7 | 848.3 | 544.3 | 438.6 | 517.1 | 476.5 | - | 58.43 | 9.23 | -51.41 | -35.83 | -19.42 | 17.89 | -7.85 | 0.11 | 0.11 | 0.11 |
| 8 | ขนมหวานและช็อกโกแลต | 373.6 | 342.0 | 453.4 | 496.9 | 536.2 | 492.9 | 495.5 | 434.5 | - | -8.46 | 32.59 | 9.58 | 7.92 | -8.08 | 0.51 | -12.30 | 0.12 | 0.10 | 0.10 |
| 9 | กาแฟ ชา เครื่องเทศ | 121.3 | 108.7 | 121.4 | 154.2 | 315.2 | 629.4 | 336.3 | 339.1 | - | -10.39 | 11.68 | 27.05 | 104.39 | 99.67 | -46.57 | 0.82 | 0.15 | 0.07 | 0.08 |
| 10 | เนื้อสัตว์สำหรับการบริโภค | 70.8 | 94.2 | 110.7 | 139.0 | 181.3 | 176.9 | 261.7 | 209.5 | - | 33.02 | 17.54 | 25.55 | 30.42 | -2.45 | 47.95 | -19.94 | 0.04 | 0.05 | 0.05 |

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร (Menucom กรมส่งเสริมการส่งออก)

**หมายเหตุ** สินค้าทั้งหมด (ลำดับที่ 1-10 ยกเว้นลำดับที่ 3) เป็นสินค้าอุปโภคบริโภค

* สัตว์น้ำสด แช่เย็น แช่แข็ง แปรรูปและกึ่งสำเร็จรูป อยู่ในประเภทสินค้าวัตถุดิบและกึ่งสำเร็จรูป

### 2.1.3 เหตุผลในการเลือกศึกษาสินค้าอาหาร

จากการประชุมระดมความคิดเห็นที่ทางคณะผู้วิจัยจัดขึ้น เพื่อรับทราบข้อคิดเห็นเกี่ยวกับศักยภาพและสถานการณ์การส่งออกสินค้าอาหารไทยสู่ตลาดสหภาพยุโรปในปัจจุบัน และแนวโน้มในอนาคตภายหลังการเปิดการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป รวมถึงปัญหาและอุปสรรคของผู้ส่งออก โดยเชิญผู้แทนจากหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมอาหารในกลุ่มสินค้าอาหารที่เลือกศึกษา ซึ่งที่ประชุมได้เสนอแนะให้ศึกษาสินค้าอาหารไม่เพียงเฉพาะแต่สินค้าที่ไทยมีศักยภาพในการส่งออกสูงอยู่แล้ว แต่ควรศึกษาสินค้าที่ไทยต้องการเปิดตลาดในสหภาพยุโรปด้วย เนื่องจากที่ผ่านมาไทยยังส่งไปตลาดสหภาพยุโรปน้อยกว่าส่งไปตลาดโลกมาก ทั้งนี้ เพื่อหาช่องทางในการส่งเสริมให้สินค้าดังกล่าวสามารถส่งออกได้มากขึ้น

ในการศึกษาครั้งนี้ คณะวิจัยจึงได้เลือกศึกษาสินค้าอาหารโดยพิจารณาจากศักยภาพการส่งออกของไทยไปยังตลาดสหภาพยุโรปและตลาดโลก และศึกษาสินค้าอาหารที่สหภาพยุโรปมีแนวโน้มและมีศักยภาพที่จะสามารถได้ส่วนแบ่งตลาดในไทยภายหลังการจัดทำข้อตลกลงการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป ซึ่งสามารถแบ่งสินค้าอาหารที่เลือกศึกษา ออกได้เป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

กลุ่มที่ 1 สินค้าอาหารส่งออกหลักของไทยไปสหภาพยุโรป

กลุ่มที่ 2 สินค้าอาหารที่ไทยต้องการเปิดตลาดในสหภาพยุโรป

กลุ่มที่ 3 สินค้าอาหารที่สหภาพยุโรปต้องการเปิดตลาดในไทย (หลังการเจรจาจัดทำข้อตกลงการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป)

ภายใต้กลุ่มสินค้าอาหารทั้ง 3 กลุ่มนี้ ทางคณะผู้วิจัยได้เลือกศึกษาประเภทของสินค้าอาหารจากข้อมูลมูลค่าการส่งออกสินค้าอาหารของไทยไปสหภาพยุโรป ในช่วงปี 2545 – 2552 เนื่องจากเป็นช่วงของข้อมูลสถิติการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป (27 ประเทศ) ที่ได้ระบุในฐานข้อมูลของกระทรวงพาณิชย์ โดยเหตุผลในการเลือกสินค้ามีรายละเอียดดังนี้

**สินค้ากลุ่มที่ 1** คือ สินค้าอาหารส่งออกหลักของไทยไปสหภาพยุโรป โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมูลค่าการส่งออกในช่วงปี 2545 – 2552 จากตารางที่ 2.7 พบว่า สินค้าอาหารที่มีมูลค่าการส่งออกเฉลี่ยในช่วง 8 ปีดังกล่าว มากที่สุด 3 อันดับแรก คือ ไก่แปรรูป มีมูลค่าการส่งออกเฉลี่ยเท่ากับ 14,511.32 ล้านบาท รองลงมาคือ ปลาทูน่ากระป๋อง มีมูลค่าการส่งออกเฉลี่ยเท่ากับ 5,950.98 ล้านบาท และอันดับสามคือ สับปะรดกระป๋อง มีมูลค่าการส่งออกเฉลี่ยเท่ากับ 4,849.80 ล้านบาท ซึ่งสินค้าทั้ง 3 ประเภทนี้ล้วนมีอัตราการส่งออกที่เพิ่มขึ้นในปี 2551 เมื่อเทียบกับปี 2550 แต่กลับมีอัตราการส่งออกที่ลดลงในปี 2552 เมื่อเทียบกับปี 2551

**ตารางที่ 2.7 มูลค่าการส่งออกสินค้าอาหารของประเทศไทยไปสหภาพยุโรป ในช่วงปี 2545 – 2552**

| | ชื่อสินค้า | มูลค่าการส่งออกของไทยไปสหภาพยุโรป (ล้านบาท) | | | | | | | | มูลค่าการส่งออกค่าเฉลี่ย ไทยไป EU | มูลค่าการส่งออกค่าเฉลี่ย ไทยไปโลก |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2545 | 2546 | 2547 | 2548 | 2549 | 2550 | 2551 | 2552 | 2545-2552 | 2545-2552 |
| ❶ | ไก่แปรรูป | 7,459.50 | 8,278.20 | 9,182.60 | 12,799.0 | 14,542.3 | 16,926 | 25,055 | 21,847.97 | 14,511.32 | 29,405.62 |
| ❶ | ทูน่ากระป๋อง | 4,091.00 | 4,395.40 | 3,717.60 | 4,845.10 | 6,093.50 | 7,531.30 | 9,827.90 | 7,106.06 | 5,950.98 | 39,438.61 |
| ❶ | สับปะรดกระป๋อง | 3,630.40 | 4,622.60 | 4,514.60 | 3,922.50 | 5,032.70 | 5,017.20 | 7,126.30 | 4,932.11 | 4,849.80 | 12,528.09 |
| | ปลาแปรรูป | 2,442.90 | 2,810.50 | 3,058.90 | 4,905.60 | 4,695.30 | 2,915.50 | 3,096.40 | 2,862.50 | 3,348.45 | 17,423.82 |
| | น้ำสับปะรด | 1,900.60 | 2,847.40 | 2,817.80 | 2,705.00 | 3,399.70 | 2,296.20 | 2,864.90 | 3,689.56 | 2,815.15 | 4,951.14 |
| | กุ้งแปรรูป | 741.3 | 815.9 | 1,161.00 | 1,428.50 | 2,884.20 | 3,844.20 | 4,205.30 | 5,801.33 | 2,610.22 | 36,065.32 |
| ❷ | ข้าวหอมมะลิ 100% | 889.5 | 1,664.60 | 1,956.80 | 1,930.30 | 2,269.90 | 2,665.50 | 4,228.20 | 5,022.60 | 2,578.43 | 31,837.38 |
| ❷ | กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง | 582.3 | 306.4 | 686 | 1,088.00 | 2,201.10 | 3,461.90 | 5,186.10 | 6,108.62 | 2,452.55 | 39,334.81 |
| | ไก่สดแช่เย็นแช่แข็ง | 5,921.00 | 7,157.90 | 665.1 | 293.4 | 126.3 | 11.1 | 1.1 | 0.1019 | 1,772.00 | 6,822.38 |
| | เนื้อปลาสดแช่เย็น แช่แข็ง | 991.2 | 1,104.40 | 1,124.50 | 1,880.00 | 2,482.00 | 2,062.30 | 2,093.00 | 1,448.51 | 1,648.24 | 12,533.74 |
| ❶ | ข้าวโพดหวานกระป๋อง | 757.2 | 1,069.80 | 1,465.70 | 1,418.70 | 1,413.70 | 1,521.90 | 1,649.00 | 1,308.83 | 1,325.60 | 3,465.71 |
| | ผักสดแช่เย็นอื่นๆ | 734.6 | 874.2 | 1,012.70 | 1,155.50 | 1,197.50 | 1,427.50 | 1,224.50 | 1,090.54 | 1,089.63 | 1,860.22 |
| | ผลไม้แปรรูปอื่นๆ | 582.8 | 811.8 | 903.2 | 1,049.90 | 1,078.40 | 1,507.10 | 1,380.50 | 1,109.53 | 1,052.90 | 6,488.55 |
| ❷ | หน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น | 15.2 | 23.7 | 20.7 | 35.1 | 31.4 | 46.6 | 36.8 | 11.9 | 27.68 | 818.38 |

❶ สินค้าที่เลือกศึกษาในกลุ่มที่ 1 – สินค้าอาหารส่งออกหลักของไทยไปสหภาพยุโรป

❷ สินค้าที่เลือกศึกษาในกลุ่มที่ 2 – สินค้าอาหารที่ไทยต้องการเปิดตลาดในสหภาพยุโรป

ที่มา: ค่าเฉลี่ยคำนวณจากมูลค่าการส่งออกจากศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร (Menucom กรมส่งเสริมการส่งออก)

นอกจากไก่แปรรูป ปลาทูน่ากระป๋องและสับปะรดกระป๋อง จะเป็นสินค้าอาหารส่งออกหลักของไทยไปสหภาพยุโรปแล้ว สินค้าอาหารอีกหนึ่งประเภทของไทยที่มีมูลค่าการส่งออกไปสหภาพยุโรปโดยเฉลี่ยสูงในช่วงปี 2545 – 2552 เมื่อเทียบกับค่าเฉลี่ยของมูลค่าการส่งออกของไทยไปตลาดโลกในช่วงเวลาเดียวกัน คือ ข้าวโพดหวานกระป๋อง โดยในปี 2552 มูลค่าการส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องเท่ากับ 1,308.83 ล้านบาท ซึ่งสหภาพยุโรปเป็นตลาดส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องที่สำคัญ คือ มีสัดส่วนร้อยละ 25.64 รองลงมาได้แก่ ญี่ปุ่น รัสเซีย และไต้หวัน มีสัดส่วนร้อยละ 13.88 ร้อยละ 8.86 และร้อยละ 6.24 ตามลำดับ ดังนั้น การศึกษาครั้งนี้จึงได้จัดกลุ่มสินค้าข้าวโพดหวานกระป๋องเป็นสินค้าอาหารกลุ่มที่ 1 ที่เป็นสินค้าส่งออกหลักของไทยไปสหภาพยุโรปด้วย

**สินค้ากลุ่มที่ 2** คือ สินค้าอาหารที่ไทยต้องการเปิดตลาดในสหภาพยุโรป โดยพิจารณาจากการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของมูลค่าการส่งออกของไทยไปยังสหภาพยุโรป กับค่าเฉลี่ยของมูลค่าการส่งออกของไทยไปยังตลาดโลก ในช่วงปี 2545 – 2552 จากตารางที่ 2.7 พบว่า ข้าวหอมมะลิ 100% กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง และหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น เป็นสินค้าอาหารที่ไทยยังส่งไปตลาดสหภาพยุโรปน้อยกว่าส่งไปตลาดโลกมาก

| **สินค้ากลุ่มที่ 2** | **มูลค่าการส่งออกโดยเฉลี่ยในช่วงปี 2545 – 2552** | |
|---|---|---|
| | **ไทยไป EU (27)** | **ไทยไปตลาดโลก** |
| ข้าวหอมมะลิ 100% | 2,578.43 | 31,837.38 |
| กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง | 2,452.55 | 39,334.81 |
| หน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น | 27.68 | 818.38 |

**สินค้ากลุ่มที่ 3** คือ สินค้าอาหารที่สหภาพยุโรปต้องการเปิดตลาดในไทย (หลังการเจรจาจัดทำข้อตกลงการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป) ทางคณะผู้วิจัยได้เลือกศึกษาสินค้า 3 ประเภท คือ นมและผลิตภัณฑ์นม โคเนื้อและผลิตภัณฑ์ และผลไม้เมืองหนาว เนื่องจากเป็นสินค้าที่ประเทศสมาชิกโดยส่วนใหญ่ของสหภาพยุโรปมีศักยภาพและความแข็งแกร่งในด้านการผลิตและส่งออกได้ดีกว่าไทย และเป็นกลุ่มสินค้าที่ไทยกำหนดภาษีการนำเข้าตามมูลค่าของสินค้าที่นำเข้าเหล่านี้ หรือที่เรียกว่า ภาษีตามมูลค่า (ad valorem rate)[6] (ภาคผนวก ก.) ดังนั้น หากการเจรจาจัดทำ

[6] ภาษีตามมูลค่า (ad valorem duty ; ad valorem tariff ; ad valorem tax) คือ ภาษีที่คำนวณเป็นร้อยละของมูลค่าสินค้า ad valorem เป็นภาษาลาตินแปลว่า “ตามมูลค่า” ยกตัวอย่าง สินค้าราคา 1,000 บาท เก็บภาษีร้อยละ 15 คิดเป็นจำนวนภาษีเท่ากับ 150 บาท ข้อดีของภาษีชนิดนี้คือจำนวนภาษีที่เก็บได้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจ มีความเป็นธรรมเพราะเก็บตามมูลค่าของสินค้า ส่วนข้อเสียคือ การคำนวณมีความยุ่งยากในการประเมินมูลค่าของสินค้าที่ต้องเสียภาษี และเปิดช่องทางให้พ่อค้าและเจ้าหน้าที่ศุลกากรทุจริตได้ง่ายกว่าการเก็บตามสภาพ (Specific tax) ภาษีตามมูลค่าใช้ภาษีการขยาย ภาษีทรัพย์สินและภาษีนำเข้า (กระทรวงพาณิชย์)

ข้อตกลงการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปประสบผลสำเร็จ ภาษีตามมูลค่าที่ไทยกำหนดนี้อาจจะถูกปรับลดน้อยลงหรือถูกกำจัดไป สินค้าอาหารจากสหภาพยุโรปเหล่านี้ ก็จะส่งเข้ามายังไทยในปริมาณที่มากขึ้น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับท่าทีของการเจรจาว่าสินค้าเหล่านี้ จะถูกระบุไว้ในสินค้าอ่อนไหวหรือไม่

**สรุปสินค้าอาหารที่เลือกศึกษา**

ในการศึกษาครั้งนี้ คณะนักวิจัยได้แบ่งสินค้าอาหารตามศักยภาพการส่งออกของไทยไปยังสหภาพยุโรปโดยแบ่งได้เป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

<u>กลุ่มที่ 1</u> สินค้าอาหารส่งออกหลักของไทยไปสหภาพยุโรป โดยสินค้าในกลุ่มนี้ที่ศึกษามี 4 ประเภท ได้แก่

(1) ไก่แปรรูป
(2) ปลาทูน่ากระป๋อง
(3) สับปะรดกระป๋อง
(4) ข้าวโพดหวานกระป๋อง

<u>กลุ่มที่ 2</u> สินค้าอาหารที่ไทยต้องการเปิดตลาดในสหภาพยุโรป เนื่องจากที่ผ่านมาไทยยังส่งไปตลาดสหภาพยุโรปน้อยกว่าส่งไปตลาดโลกมาก โดยสินค้าในกลุ่มนี้ที่ศึกษามี 3 ประเภท ได้แก่

(1) ข้าวหอมมะลิ 100%
(2) กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง
(3) หน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น

<u>กลุ่มที่ 3</u> สินค้าอาหารที่สหภาพยุโรปต้องการเปิดตลาดในไทย (หลังการเจรจาจัดทำข้อตกลงการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป) โดยสินค้าในกลุ่มนี้ที่ศึกษามี 3 ประเภท ได้แก่

(1) นมและผลิตภัณฑ์นม
(2) โคเนื้อและผลิตภัณฑ์
(3) ผลไม้เมืองหนาว

โดยสถานการณ์การส่งออกและนำเข้าสินค้าที่เลือกศึกษาดังกล่าว จะกล่าวถึงรายละเอียดในส่วนถัดไป

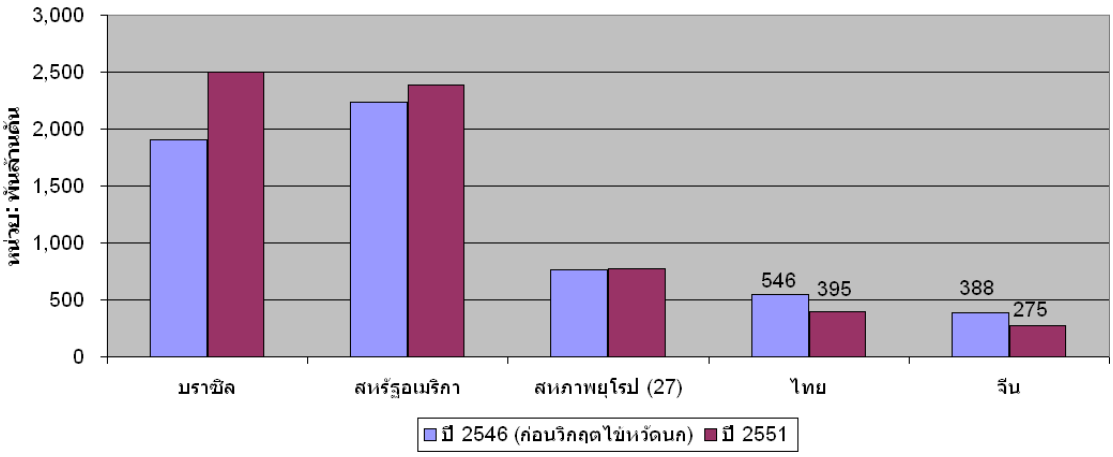
## 2.2 สถานการณ์สินค้าอาหารส่งออกหลักของไทยไปสหภาพยุโรป (กลุ่มที่ 1)

### 2.2.1 ไก่แปรรูป

#### 2.2.1.1 สถานการณ์การส่งออกไก่แปรรูปของไทย

ประเทศผู้ส่งออกเนื้อไก่ 5 อันดับแรกในปี 2551 ได้แก่ บราซิลด้วยปริมาณประมาณ 2.5 ล้านตัน ตามด้วย สหรัฐฯ ประมาณ 2.3 ล้านตัน สหภาพยุโรปประมาณ 7.7 แสนตัน ไทยประมาณ 3.95 แสนตัน และจีนประมาณ 2.75 แสนตัน (ภาพที่ 2.3)

**ภาพที่ 2.3 ประเทศผู้ส่งออกเนื้อไก่ที่สำคัญของโลก 5 อันดับแรก**

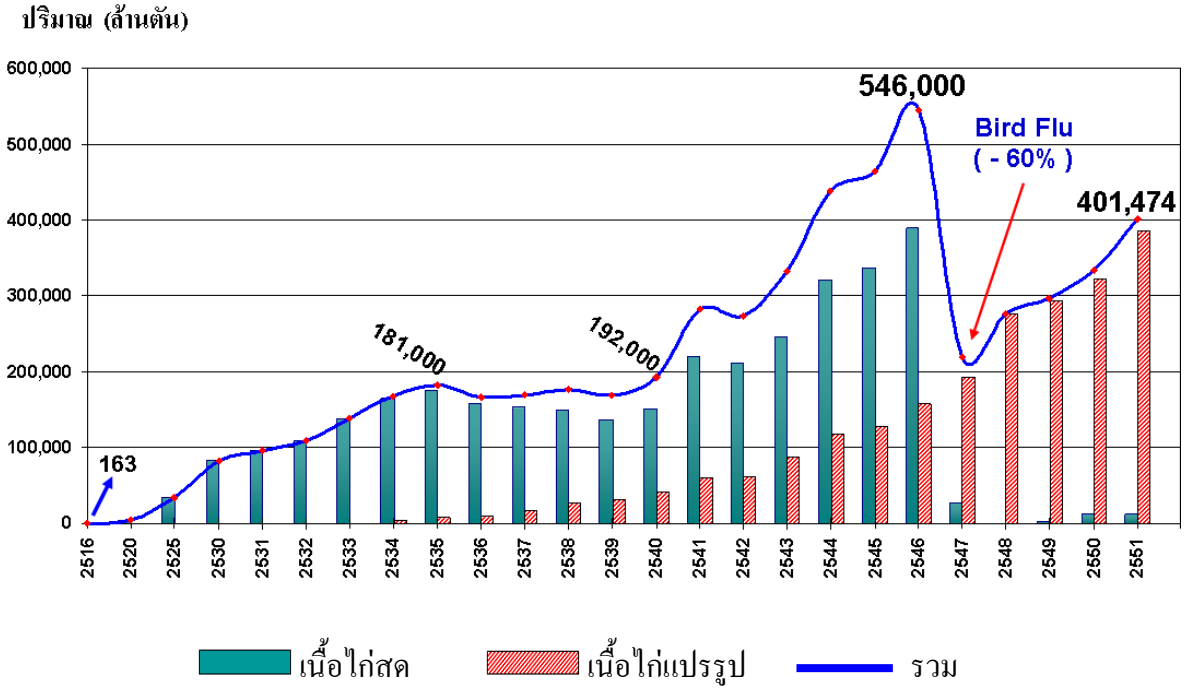



ที่มา: สมาคมผู้ผลิตไก่เพื่อส่งออกไทย

สินค้าไก่เนื้อเป็นสินค้าส่งออกที่สำคัญของไทย ซึ่งมีปริมาณคิดเป็นร้อยละ 93 เมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าปศุสัตว์อื่นๆ การผลิตเพื่อส่งออกเนื้อไก่ของไทยสามารถจำแนกได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ คือ ไก่สดแช่เย็นแช่แข็ง (หรือเนื้อไก่สด) และไก่แปรรูป (หรือเนื้อไก่ปรุงสุก) ซึ่งในปัจจุบันผู้ผลิตเพื่อการส่งออกจะเน้นผลิตไก่แปรรูปมากขึ้น เนื่องจากเป็นการเพิ่มมูลค่าได้สูงกว่า และสามารถสร้างความแตกต่างของสินค้าได้ดีกว่าการผลิตไก่สดแช่เย็นแช่แข็งที่ผู้บริโภคมักไม่เห็นความแตกต่างของสินค้า นอกจากนี้ การผลิตไก่แปรรูปยังเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของไทยและลดการแข่งขันทางด้านราคาที่สูงในการผลิตไก่สดแช่เย็น แช่แข็ง

จากภาพที่ 2.4 จะเห็นว่าไทยเริ่มการส่งออกเนื้อไก่สดครั้งแรกในปี 2516 ในปริมาณ 163 ล้านตัน และส่งออกในปริมาณที่สูงขึ้นเรื่อยๆ ต่อมาในปี 2534 ไทยได้เริ่มส่งออกไก่ปรุงสุก (หรือไก่แปรรูป) และในช่วงปี 2545 – 2546 ทางสหภาพยุโรปตรวจพบสารตกค้างไนโตรฟูแรนส์ (Nitrofurans) ต่อมาในช่วงปลายปี 2546 ถึงต้นปี 2547 ไทยประสบปัญหาการแพร่ระบาดของไข้หวัดนก ส่งผลให้คู่ค้าหลายประเทศต่างพากันห้ามนำเข้าไก่สดแช่เย็นแช่แข็งจากไทย เพราะไม่มั่นใจเรื่องมาตรการควบคุมการแพร่ระบาด ยกเว้นบางประเทศที่ยังอนุญาตให้นำเข้าไก่แปรรูปปรุงสุกจากประเทศไทยได้ เช่น ญี่ปุ่น สหภาพยุโรป และเกาหลีใต้ เป็นต้น โดยจะต้องส่งออกจากโรงงานที่ได้รับการตรวจสอบและรับรองโรงงานจากหน่วยงานด้านสุขอนามัยของประเทศผู้นำเข้าแล้วเท่านั้น ผู้ส่งออกของไทยจึงต้องทำการปรับปรุงโรงงานให้สามารถผลิตไก่แปรรูปปรุงสุก เพื่อทดแทนการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งที่ไม่สามารถส่งออกได้ จากภาพที่ 2.4 จะเห็นได้ว่า ไทยไม่มีการส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งในปี 2548 และตั้งแต่นั้นมาผู้ส่งออกไก่ของไทยไม่สามารถส่งออกเนื้อไก่ดิบไปยังสหภาพยุโรปและบางประเทศ อาทิ ญี่ปุ่น ได้ จึงเป็นอีกหนึ่งสาเหตุหลักที่ทำให้ผู้ผลิตไก่เนื้อหันมาทำการแปรรูปไก่เพื่อส่งออกในลักษณะไก่ปรุงสุกมากขึ้น

**ภาพที่ 2.4 ปริมาณการส่งออกเนื้อไก่ของไทยในตลาดโลก**




ที่มา: สมาคมผู้ผลิตไก่เพื่อส่งออกไทย

**สรุปสถานการณ์สำคัญที่ส่งผลกระทบต่อการส่งออกเนื้อไก่ของไทย**

ปี 2516 ไทยเริ่มการส่งออกเนื้อไก่สด 163 ล้านตัน

ปี 2534 ไทยเริ่มส่งออกไก่ปรุงสุก (ไก่แปรรูป)

ปี 2538 สหภาพยุโรปรวมตัวกันครบ 15 ประเทศ

ปี 2539 เกิดวิกฤตโรควัวบ้าในประเทศอังกฤษ

ปี 2540 เกิดโรคซาร์ระบาดในฮ่องกง และ ค่าเงินบาทอ่อนตัว

ปี 2541 ตรวจพบสารหนูตกค้างในเนื้อไก่ที่สาธารณรัฐเช็ก

ปี 2544 สหภาพยุโรปรวมตัวกันครบ 25 ประเทศ และสหภาพยุโรปออกสมุดปกขาวว่าด้วยมาตรการสวัสดิภาพสัตว์ (White Paper on Animal Welfare)

ปี 2545 ตรวจพบสารไนโตรฟูแรนส์ (Nitrofurans) และคลอแรมเฟนิคอล (Chloramphenicol)

ปี 2546 สหภาพยุโรปเปลี่ยนเปอร์เซ็นต์ปริมาณเกลือในเนื้อไก่หมักเกลือ

ปี 2547 เป็นปีแรกที่ไทยประสบกับการระบาดของโรคไข้หวัดนก ซึ่งไทยส่งออกสินค้าเนื้อไก่ได้รวมทั้งสิ้น 200,815 ตัน มูลค่า 22,602 ล้านบาท แยกเป็น

- ไก่สดแช่เย็นแช่แข็ง ปริมาณ 26,547 ตัน มูลค่า 1,749 ล้านบาท
- ไก่แปรรูป ปริมาณ 174,268 ตัน มูลค่า 20,853 ล้านบาท

ปี 2550 สหภาพยุโรปกำหนดโควตาภาษี

ที่มา: สมาคมผู้ผลิตไก่เพื่อส่งออกไทย (ปรับเพิ่ม)

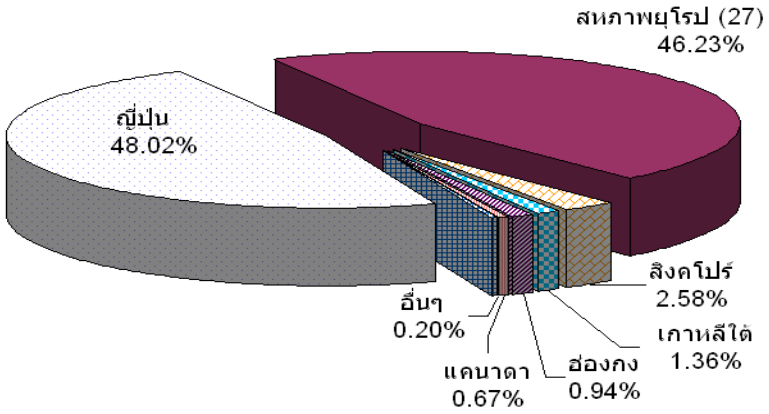
ในปี 2551 ประเทศไทยเป็นผู้ส่งออกเนื้อไก่อันดับ 4 ของโลก รองจากบราซิล[7] (อันดับ 1) สหรัฐอเมริกา (อันดับ 2) และสหภาพยุโรป (อันดับ 3) ส่วนจีน อยู่อันดับที่ 5 ส่วนคู่แข่งอีกรายที่ไม่ควรมองข้าม คือ อาร์เจนตินา ซึ่งส่งออกไก่สดไปสหภาพยุโรปมาก อีกทั้งยังมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำ

ไทยกับจีนนับเป็นประเทศผู้ส่งออกไก่ที่ใกล้เคียงกัน โดยในปี 2551 ไทยสามารถแซงหน้าจีนมาเป็นผู้ส่งออกเนื้อไก่อันดับ 4 ของโลกนั้น เนื่องจากจีนประสบปัญหาสารเมลามีนตกค้างในสินค้าอาหาร ทำให้ผู้ซื้อในตลาดโลกขาดความเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้าอาหารของจีน จึงได้หันมาสั่งซื้อสินค้าจากไทยเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะตลาดญี่ปุ่น ซึ่งเป็นประเทศนำเข้าผลิตภัณฑ์ไก่จากจีนและไทยเป็นหลัก

ญี่ปุ่นและสหภาพยุโรปยังคงเป็นตลาดส่งออกไก่แปรรูปที่สำคัญของไทยในปี 2552 โดยสัดส่วนการส่งออกเนื้อไก่แปรรูปไปตลาดญี่ปุ่น คิดเป็นร้อยละ 48.02 รองลงมา คือ สหภาพยุโรป คิดเป็นร้อยละ 46.23 และตลาดอื่นๆ (อาทิ สิงคโปร์ เกาหลีใต้ ฮ่องกง แคนาดา) ร้อยละ 5.75 (ภาพที่ 2.5)

[7] บราซิลผลิตเนื้อไก่ได้มากเป็นอันดับ 3 ของโลก (รองจากสหรัฐอเมริกาและจีน) แต่ครองอันดับหนึ่งในการส่งออกเนื้อไก่สู่ตลาดโลก ในปี 2551

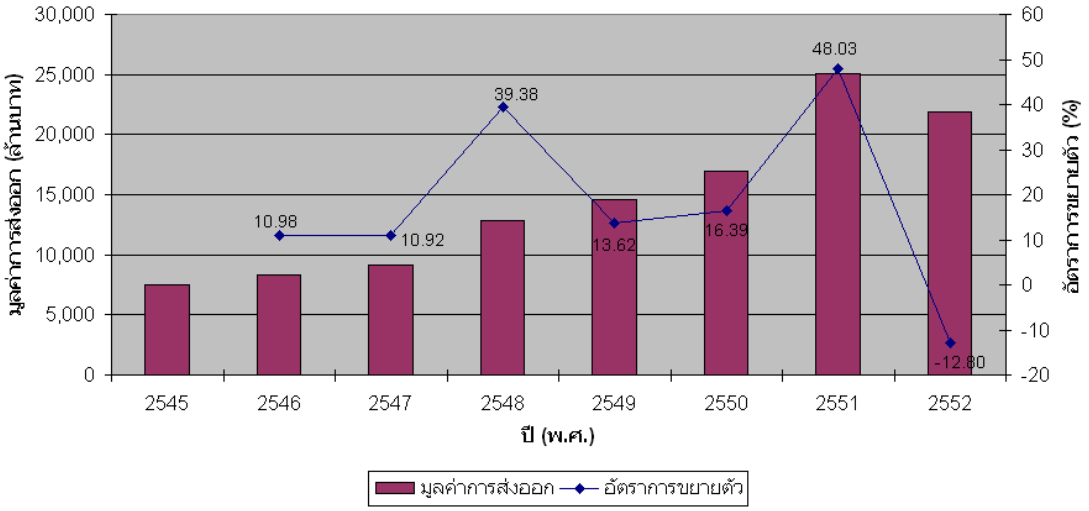
**ภาพที่ 2.5 ตลาดส่งออกไก่แปรรูปของไทยในปี 2552 (ร้อยละ)**




ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร (Menucom กรมส่งเสริมการส่งออก)

ในปี 2551 การส่งออกไก่แปรรูปของไทยไปยังตลาดสหภาพยุโรป มีอัตราการขยายตัวของมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นจากในปีก่อน โดยในช่วงไตรมาสแรกมีอัตราการขยายตัวสูง สาเหตุสำคัญ คือ เนื่องจากผู้ส่งออกต้องเร่งนำเข้าไก่แปรรูปก่อนให้ครบตามโควตา และสินค้าจีนประสบปัญหาด้านภาพลักษณ์สุขอนามัยและการตรวจพบสารตกค้างในผลิตภัณฑ์ อย่างไรก็ตาม อัตราการขยายตัวของมูลค่าการส่งออกได้ลดลงในปี 2552 เนื่องจากปัจจัยทางด้านภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาได้ส่งผลกดดันกำลังซื้อตลอดทั้งปี 2552 รวมทั้งการส่งออกยังต้องเผชิญภาวะการแข่งขันที่รุนแรง โดยเฉพาะการแข่งขันทางด้านราคา เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาทำให้ประเทศผู้นำเข้าให้ความสำคัญกับราคามากยิ่งขึ้น

**ภาพที่ 2.6 มูลค่าการส่งออกไก่แปรรูปของไทยไปสหภาพยุโรป (27 ประเทศ)**

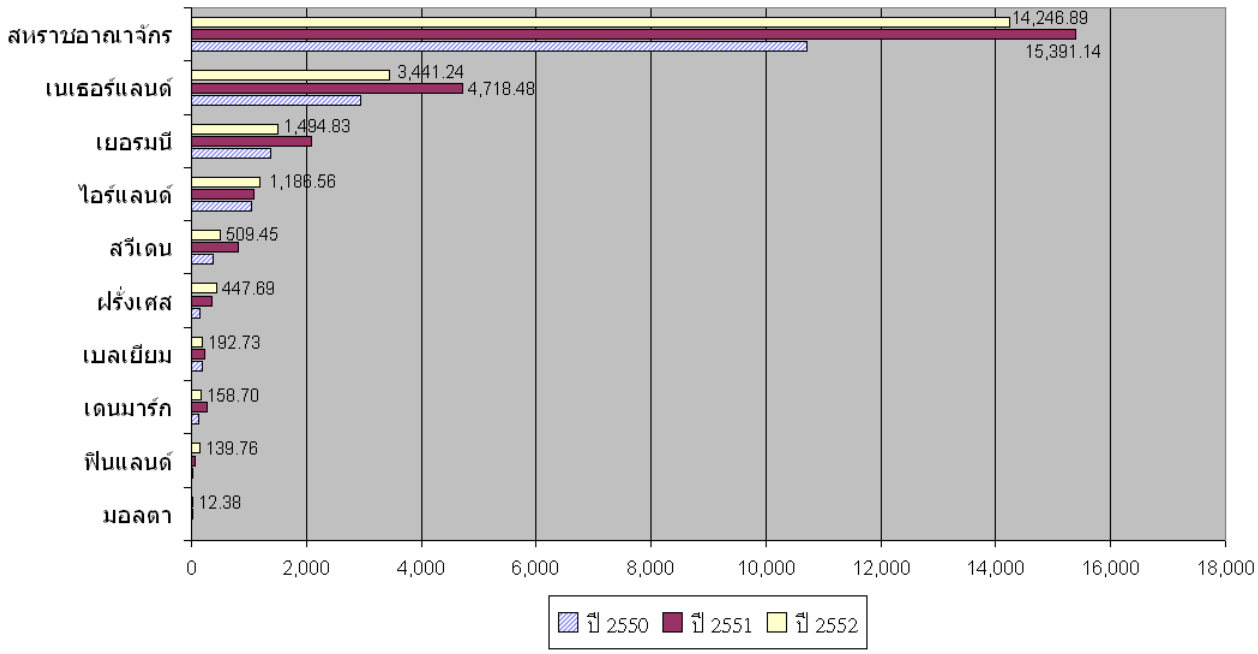



ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร (Menucom กรมส่งเสริมการส่งออก)

เมื่อพิจารณาการส่งออกไก่แปรรูปของไทยในตลาดสหภาพยุโรป จากภาพที่ 2.7 จะเห็นได้ว่าสหราชอาณาจักร (อังกฤษ) เป็นผู้นำเข้าไก่แปรรูปรายใหญ่ที่สุดในสหภาพยุโรป โดยในปี 2552 อังกฤษนำเข้าไก่แปรรูปจากไทยคิดเป็นมูลค่าการนำเข้าอยู่ที่ 14,246.89 ล้านบาท ตลาดนำเข้าที่สำคัญรองจากอังกฤษ ได้แก่ เนเธอร์แลนด์ เยอรมนี ไอร์แลนด์ สวีเดน ฝรั่งเศส เบลเยียม และเดนมาร์ก ตามลำดับ โดยผู้ผลิตไก่แปรรูปรายใหญ่ของไทย ได้แก่ กลุ่มเจริญโภคภัณฑ์ กลุ่มสหฟาร์ม กลุ่มเบทาโกร และกลุ่มแหลมทองสหการ เป็นต้น

**ภาพที่ 2.7 มูลค่าการส่งออกไก่แปรรูปของไทยไปประเทศต่างๆ ในสหภาพยุโรป ปี 2550 – 2552**

**(หน่วย: ล้านบาท)**




ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร (Menucom กรมส่งเสริมการส่งออก)

### 2.2.1.2 สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมไก่แปรรูป

ในบรรดากลุ่มประเทศผู้ส่งออกไก่แปรรูปไปตลาดสหภาพยุโรป ไทยถือเป็นผู้ส่งออกอันดับหนึ่งที่ส่งออกไก่แปรรูปไปสหภาพยุโรปมากที่สุด และมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ ขณะเดียวกันการส่งออกของไทยได้ส่งผลกระทบต่อผู้ผลิตภายในของสหภาพยุโรป ซึ่งมีหลายประเทศที่ผลิตไก่เพื่อส่งออกเช่นกัน อาทิ เนเธอร์แลนด์ ฝรั่งเศส ฮังการี โปแลนด์ เป็นต้น แต่ต้นทุนการผลิตของประเทศเหล่านี้สูงกว่าไทยมาก ดังนั้น เพื่อคุ้มครองอุตสาหกรรมภายใน ทางสหภาพยุโรป

จึงใช้สิทธิตามมาตรา 28 ขององค์การการค้าโลก (World Trade Organization: WTO) แจ้งขอปรับเปลี่ยนอัตราภาษีนำเข้าไก่แปรรูปในพิกัดสินค้าที่มีสัดส่วนเนื้อไก่มากกว่า 57% (พิกัด 16023929) ซึ่งเป็นกลุ่มสินค้าไก่แปรรูปที่ไทยส่งออกไปสหภาพยุโรปมากที่สุด เนื่องจากเป็นสินค้าไก่เพียงประเภทเดียวที่ไทยยังสามารถส่งออกไปสหภาพยุโรปได้ อย่างไรก็ตาม ตามข้อตกลงของ WTO เมื่อการขอปรับเปลี่ยนอัตราภาษีที่ผูกพันไว้มีผลให้คู่ค้าเสียผลประโยชน์ ประเทศผู้ขอปรับเปลี่ยนต้องเจรจาชดเชยผลประโยชน์ ซึ่งผลการเจรจาทางสหภาพยุโรปจึงได้ยอมชดเชยโดยให้โควตาภาษีนำเข้าไก่แปรรูปจากไทยในอัตราร้อยละ 8 ในปริมาณทั้งสิ้น 160,033 ตันต่อปี ส่วนนอกโควตาต้องเสียภาษีนำเข้าสูงถึง 1,024 ยูโรต่อตัน หรือประมาณร้อยละ 53 เมื่อเทียบกับภาษีในโควตาที่อยู่ในระดับเพียงร้อยละ 8 ซึ่งมีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2550 นอกจากนี้ ทางสหภาพยุโรปยังได้ให้โควตาภาษีไก่หมักเกลือแก่ไทยปีละ 92,610 ตัน อัตราภาษีในโควตาร้อยละ 15.4 ส่วนนอกโควตาเสียภาษีนำเข้าสูงถึง 1,300 ยูโรต่อตัน (ตารางที่ 2.8) อย่างไรก็ตาม ในความเป็นจริงแล้ว ไทยไม่สามารถใช้ประโยชน์จากโควตาภาษีไก่หมักเกลือ เนื่องจากสินค้าไก่หมักเกลืออยู่ในกลุ่มไก่สดที่ทางสหภาพยุโรปห้ามนำเข้าจากไทย ตั้งแต่เกิดปัญหาโรคไข้หวัดนกในไทยในปี 2547

การกำหนดโควตาไก่แปรรูปเป็นการจำกัดคำสั่งซื้อไก่แปรรูปจากสหภาพยุโรป เพราะหากการส่งออกของไทยครบตามโควตาที่ได้รับแล้ว แต่ยังมีคำสั่งซื้อจากสหภาพยุโรปอยู่ ไทยจะต้องเสียภาษีในอัตรานอกโควตา ซึ่งส่วนที่เกินโควตานี้ไทยต้องเสียภาษีนำเข้าสูงถึง 1,024 ยูโรต่อตัน ส่งผลให้ผู้นำเข้าของสหภาพยุโรปหันไปนำเข้าจากบราซิลเพิ่มขึ้นแทน ดังนั้น เพื่อเป็นการขยายตลาดไก่แปรรูปในสหภาพยุโรป ไทยควรต้องเร่งเจรจาขอให้สหภาพยุโรปนำโควตาไก่หมักเกลือที่ให้กับไทยปีละ 92,610 ตัน อัตราภาษีในโควตาร้อยละ 15.4 โอนมาเป็นโควตาไก่แปรรูปแทน เนื่องจากนับตั้งแต่เกิดโรคไข้หวัดนกในปี 2547 ไทยไม่สามารถส่งออกไก่หมักเกลือไปสหภาพยุโรปได้ ดังนั้น จึงควรนำโควตาดังกล่าวมาเพิ่มเติมในส่วนของโควตาไก่แปรรูปให้กับไทย ซึ่งจะทำให้ผู้ส่งออกของไทยมีโอกาสในการส่งออกไก่แปรรูปภายใต้โควตามากขึ้น[8]

[8] ที่มา: ศูนย์วิจัยกสิกรไทย (มองเศรษฐกิจฉบับที่ 2623), “ตลาดส่งออกไก่แปรรูปปี52: แนวโน้มดีขึ้นกว่าที่คาดไว้ช่วงต้นปี...อานิสงส์ตลาดญี่ปุ่น”, วันที่ 4 กันยายน 2552.

**ตารางที่ 2.8 การใช้โควตานำเข้าของสหภาพยุโรป (เริ่มตั้งแต่ 1 กรกฎาคม 2550)**

| ประเภท | ภาษี (%) | โควตารวม (ตัน) | โควตาที่ไทยได้รับ | โควตาที่บราซิลได้รับ |
|---|---|---|---|---|
| ไก่หมักเกลือ* | 15.4 | 264,245 | 92,610 | 170,087 |
| ไก่สุก | 8 | 250,953 | 160,033 | 73,000 |
| รวม | | 515,198 | 252,643 | 243,087 |

ที่มา: สมาคมผู้ผลิตไก่เพื่อส่งออกไทย

* ไก่หมักเกลือ คือ ไก่สดที่มีความเข้มข้นของเกลือมากกว่าร้อยละ 2 ของน้ำหนักไก่

นอกจากนี้ สหภาพยุโรปยังได้ยื่นขอเปลี่ยนแปลงภาษีนำเข้าสินค้าสัตว์ปีกแปรรูปต่อ WTO อีก 8 รายการ ซึ่งในจำนวนนี้มี 5 รายการ ที่ไทยเป็นผู้ส่งออกไปสหภาพยุโรปมากเป็นอันดับหนึ่ง และอีก 1 รายการไทยส่งออกเป็นอันดับสอง โดย 5 รายการ ประกอบด้วย

- เนื้อไก่แปรรูปที่มีสัดส่วนเนื้อไก่น้อยกว่า 25% (พิกัด 16023290)
- เนื้อเป็ด ห่าน ไก่กินีแปรรูป (ดิบ) ที่มีสัดส่วนเนื้อมากกว่า 57% (พิกัด 16023921)
- เนื้อเป็ด ห่าน ไก่กินีแปรรูป (ปรุงสุก) ที่มีสัดส่วนเนื้อมากกว่า 57% (พิกัด 16023929)
- เนื้อเป็ด ห่าน ไก่กินีแปรรูป (ดิบ) ที่มีสัดส่วนเนื้อมากกว่า 25% แต่ไม่เกิน 57% (พิกัด 16023940) และ
- เนื้อเป็ด ห่าน ไก่กินีแปรรูปที่มีสัดส่วนเนื้อน้อยกว่า 25% (พิกัด 16023980)

ส่วนอีก 1 รายการที่ไทยส่งออกเป็นอันดับสอง คือ ตับเป็ด และตับห่านพิกัด (16022010) ซึ่งสหภาพยุโรปนำเข้าจากไทยไม่มากนัก

ทางสมาคมผู้ผลิตไก่เพื่อส่งออกไทยมีความกังวลว่า หากมีการเปลี่ยนอัตราภาษีที่ผูกพันภายใต้กรอบ WTO สำหรับสินค้าสัตว์ปีกแปรรูป 8 รายการดังกล่าวจริง จะทำให้สหภาพยุโรปสามารถกำหนดปริมาณนำเข้าไก่ส่วนที่เกินโควตาได้ จากที่สหภาพยุโรปนำเข้าไม่จำกัดปริมาณในปัจจุบัน ดังนั้น การเร่งเจรจาจัดทำข้อตกลงการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป น่าจะมีส่วนช่วยป้องกันปัญหาดังกล่าวในอนาคต

นอกจากการกำหนดโควตานำเข้าไก่แปรรูปของสหภาพยุโรปจะมีผลต่อการส่งออกไก่แปรรูปของไทยแล้ว ไทยยังต้องประสบกับการแข่งขันในการส่งออกของประเทศคู่แข่งที่ส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรปเช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นประเทศคู่แข่งที่เป็นและไม่เป็นประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปที่เป็นผู้ผลิตไก่เพื่อส่งออก ดังนี้

**(1)** ประเทศคู่แข่งที่เป็นสมาชิกสหภาพยุโรปที่เป็นผู้ผลิตเนื้อสัตว์ปีกส่งตลาดสหภาพยุโรป ได้แก่ ฮังการี โปแลนด์ บัลแกเรีย และสโลเวเนีย ซึ่งมีข้อได้เปรียบในความเป็นสมาชิกสหภาพยุโรป ในด้านการขนส่งที่ใกล้กว่าไทย แต่ก็เสียเปรียบประเทศที่สามอย่างไทย จีน และบราซิลที่มีต้นทุนการผลิตที่ถูกกว่า นอกจากนี้ อิตาลีเองก็มีฟาร์มเลี้ยงไก่หลายแห่ง ซึ่งมีปริมาณเพียงพอสำหรับตลาดในประเทศ อีกทั้งยังมีการรณรงค์ให้ผู้บริโภคเลือกทานไก่สดเลี้ยงในอิตาลีอีกด้วย

**(2)** ประเทศคู่แข่งที่<u>*ไม่*</u>เป็นสมาชิกสหภาพยุโรปที่ส่งออกไก่แปรรูปไปยังตลาดสหภาพยุโรป[9] คือ บราซิล ส่วนจีนเป็นคู่แข่งในตลาดญี่ปุ่น

- ***บราซิล***

บราซิลเป็นประเทศเป็นผู้ส่งออกเนื้อไก่รายใหญ่ที่สุดของโลก สามารถเอาชนะสหรัฐฯ จนเป็นผู้ส่งออกเนื้อไก่อันดับ 1 ของโลกได้ตั้งแต่ปี 2547 การส่งออกของบราซิลมีทั้งในรูปไก่สดแช่เย็นแช่แข็งและผลิตภัณฑ์เนื้อไก่แปรรูป โดยในปี 2551 บราซิลสามารถส่งออกเนื้อไก่ในปริมาณประมาณ 2.5 ล้านตัน ซึ่งตลาดส่งออกหลักที่สำคัญของบราซิล ได้แก่ เนเธอร์แลนด์ เยอรมนี และสหราชอาณาจักร การส่งออกไก่ของบราซิลมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากมีความได้เปรียบด้านวัตถุดิบอาหารสัตว์ที่มีจำนวนมากและราคาถูก อีกทั้งค่าจ้างแรงงานถูกกว่าไทย ทำให้บราซิลมีความได้เปรียบด้านราคามากขึ้น แม้ว่าเนื้อไก่ของบราซิลจะมีคุณภาพด้อยกว่าไทยก็ตาม นอกจากนี้ รัฐบาลบราซิลยังให้การสนับสนุนเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่อย่างจริงจังอีกด้วย

สำหรับจีน ถือเป็นประเทศคู่แข่งโดยตรงที่สำคัญของไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดประเทศญี่ปุ่น เนื่องจากจีนได้เปรียบไทยด้านระยะทางขนส่งที่ใกล้กว่า แต่ไทยได้เปรียบในเรื่องอัตราภาษี โดยในตลาดญี่ปุ่นไทยได้ลดภาษีนำเข้าตามข้อตกลงความตกลงหุ้นส่วนเศรษฐกิจไทย-ญี่ปุ่น (Japan-Thailand Economic Partnership Agreement: JTEPA) และแม้ว่าไทยจะเสียเปรียบในด้านต้นทุนการผลิตไก่ที่ยังสูงกว่าคู่แข่งอย่างบราซิลและจีนมาก อันเป็นผลมาจากราคาวัตถุดิบอาหารสัตว์ โดยเฉพาะข้าวโพดเลี้ยง

[9] แม้ว่าในปี 2551 สหรัฐฯ จะเป็นประเทศผู้ส่งออกเนื้อไก่ที่สำคัญอันดับที่ 2 ของโลกรองจากบราซิล แต่สหรัฐฯ ไม่ถือเป็นประเทศคู่แข่งของไทยในตลาดสหภาพยุโรป เนื่องจากตลาดส่งออกไก่สดแช่เย็นแช่แข็งหลักของสหรัฐฯ ได้แก่ รัสเซีย จีน เม็กซิโก และแคนาดา และไก่แปรรูปส่งออกไปแคนาดา เม็กซิโก และโคลัมเบีย

สัตว์ที่มีแนวโน้มสูงขึ้น เพราะปริมาณความต้องการข้าวโพดเพื่อนำไปเป็นวัตถุดิบป้อนการผลิตเอทานอล แต่คุณภาพและกระบวนการผลิตไก่แปรรูปของไทยนั้นมีความน่าเชื่อถือกว่าประเทศคู่แข่ง ทำให้ผู้นำเข้าอย่างสหภาพยุโรปเลือกบริโภคสินค้าจากไทยเป็นอันดับแรก อย่างไรก็ตาม ไทยยังคงประสบโควตานำเข้าที่ทางสหภาพยุโรปกำหนด

#### 2.2.1.3 SWOT Analysis ของอุตสาหกรรมไก่แปรรูปของไทย

การวิเคราะห์ SWOT ของอุตสาหกรรมไก่แปรรูปของไทยเพื่อส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรป ประกอบด้วยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค โดยจุดแข็งและจุดอ่อน เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญภายในของอุตสาหกรรมไก่แปรรูปของไทย ว่าปัจจัยภายในใดที่เป็นข้อได้เปรียบหรือจุดเด่นของอุตสาหกรรมไก่แปรรูปที่ควรนำมาใช้ในการพัฒนาได้ และควรดำรงไว้เพื่อเสริมสร้างความเข็มแข็งของอุตสาหกรรมไก่แปรรูป และปัจจัยภายในใดบ้างที่เป็นจุดอ่อนหรือข้อเสียเปรียบที่ควรปรับปรุงให้ดีขึ้นหรือขจัดให้หมดไป เพื่อเป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมไก่แปรรูปของไทย สำหรับโอกาสและอุปสรรค จะเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

**<u>จุดแข็ง (Strengths)</u>**

1. ความเชื่อมั่นในคุณภาพและความปลอดภัยของสินค้าไทย
2. ความหลากหลายของสินค้าไก่แปรรูปของไทย

**<u>จุดอ่อน (Weaknesses)</u>**

1. วัตถุดิบภายในประเทศที่ใช้ในการผลิตอาหารสัตว์ (อาทิ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ กากถั่วเหลือง) เริ่มขาดแคลน เนื่องจากผู้ส่งออกข้าวโพดของไทยรับซื้อข้าวโพดเลี้ยงสัตว์จากเกษตรกรผู้ปลูกเพื่อส่งออกมากขึ้น โดยเฉพาะในสถานการณ์ที่ราคาข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ในตลาดโลกปรับตัวสูงขึ้น นอกจากนี้ เนื่องจากวัตถุดิบอาหารสัตว์บางประเภทสามารถนำไปใช้ในการผลิตแก๊สโซฮอล์และไบโอดีเซล เพื่อเป็นพลังงานทดแทนได้ ทำให้เกษตรกรผู้เพาะปลูกบางรายหันไปปลูกเพื่อจำหน่ายเป็นพืชพลังงานมากขึ้น จากปัจจัยดังกล่าวที่ทำให้วัตถุดิบภายในประเทศที่ใช้ผลิตอาหารสัตว์เข้าสู่ภาวะขาดแคลน ทำให้ราคาวัตถุดิบอาหารสัตว์มีแนวโน้มสูงขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนการเลี้ยงไก่ของไทยสูงขึ้นและราคาขายผลิตภัณฑ์ไก่เนื้อก็ต้องปรับตัวสูงขึ้นตามต้นทุนนั้นเช่นกัน

**โอกาส (Opportunities)**

1. การที่สหภาพยุโรปตกลงให้โควตานำเข้าผลิตภัณฑ์เนื้อไก่ปรุงสุกแก่ไทยปีละ 160,033 ตัน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 63.77 ของโควตารวมจำนวน 250,953 ตัน มีผลดีต่อการส่งออกไปสหภาพยุโรปเป็นอย่างมาก นอกจากนี้ สหภาพยุโรปยังลดภาษีนำเข้าในโควตาลงจากร้อยละ 10.9 เป็นร้อยละ 8 ด้วย ทำให้ศักยภาพในการแข่งขันของไทยสูงขึ้น
2. หากไทยประสบความสำเร็จในการเจรจากับประเทศคู่ค้าหลักอย่างญี่ปุ่นและสหภาพยุโรปให้ยอมรับการใช้ระบบคอมพาร์ทเมนท์ (Compartmentalization) ในการเลี้ยงไก่เนื้อในไทย จะเป็นการเปิดโอกาสให้ไทยสามารถส่งออกไก่สดแช่เย็น และแช่แข็งไปจำหน่ายยังญี่ปุ่นและสหภาพยุโรปได้อีกครั้ง โดยในกรณีของสหภาพยุโรปนั้น ไทยได้รับโควตาไก่หมักเกลือจำนวน 92,610 ตันจากโควตารวม 264,245 ตัน และกำหนดอัตราภาษีนำเข้าในโควตาไว้ที่ร้อยละ 15.4 แต่อัตราภาษีนำเข้านอกโควตาจะสูงมากคือ 1,300 ยูโรต่อตัน (ตารางที่ 2.8)
3. การอ่อนค่าของค่าเงินยูโรและเงินปอนด์ ทำให้ผู้ขาย (ผู้ผลิต/ผู้ส่งออก) ได้รับเงินค่าสินค้าในรูปเงินบาทมากขึ้น

**อุปสรรค (Threats)**

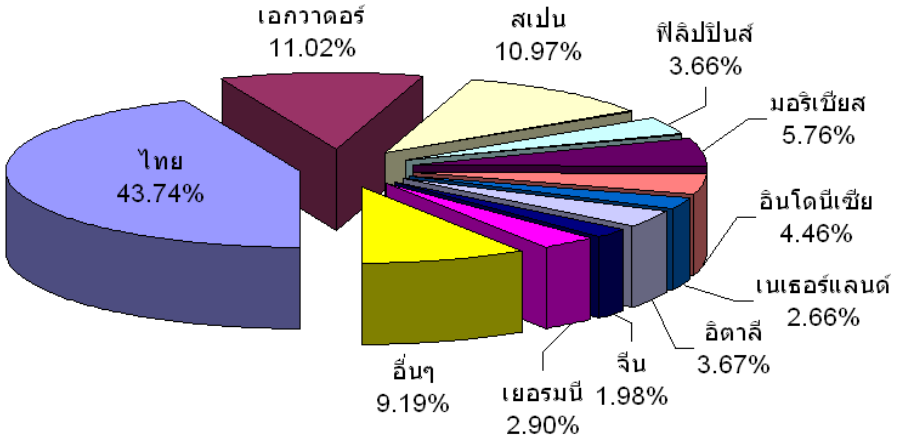
1. การเกิดโรคระบาดในสัตว์ เช่น การระบาดของไข้หวัดนก แม้จะไม่ได้เกิดในวงกว้างแต่ก็ทำให้ไทยไม่สามารถส่งออกไก่สดแช่เย็นและแช่แข็งได้ ทำให้ไทยต้องเสียเปรียบคู่แข่งอย่างบราซิลซึ่งยังไม่เคยประสบกับปัญหาการระบาดของไข้หวัดนกในประเทศแต่อย่างใด
2. การที่สหภาพยุโรปกำหนดโควตานำเข้าไว้นั้น แม้จะเป็นผลดีในระยะแรกเนื่องจากโควตานำเข้าไก่ปรุงสุกที่ไทยได้รับจะค่อนข้างสูง แต่ถ้าหากปริมาณนำเข้านี้ขยายตัวต่อไประยะหนึ่งก็จะถึงจุดที่ไม่อาจนำเข้าไก่ปรุงสุกจากไทยเพิ่มได้เพราะการนำเข้านอกโควตานั้นต้องเสียภาษีในอัตราสูงถึง 1,024 ยูโรต่อตัน นอกจากนี้ การที่สหภาพยุโรปให้โควตานำเข้าไก่หมักเกลือจากประเทศไทยเป็นจำนวน 92,610 ตันนั้น แม้ว่าปัจจุบันจะยังไม่มีการนำเข้าตามโควตานี้ แต่ถ้าสหภาพยุโรปยอมรับข้อตกลงเรื่องการใช้ระบบคอมพาร์ทเมนท์ทำให้มีการนำเข้าไก่หมักเกลือจากไทยได้อีก โควตาที่ไทยได้รับจำนวน 92,610 ตัน จึงค่อนข้างน้อยเพราะเป็นเพียงประมาณครึ่งหนึ่งของการนำเข้าจากไทยในอดีตเท่านั้น
3. ปัญหามาตรการกีดกันการนำเข้าของประเทศผู้นำเข้า เช่น สารตกค้าง ระบบจำกัดโควตานำเข้า ความแตกต่างของกฎระเบียบในตลาดยุโรปและตลาดฮาลาล เป็นต้น

## 2.2.2 ปลาทูน่ากระป๋อง

### 2.2.2.1 สถานการณ์การส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทย

อุตสาหกรรมทูน่ากระป๋อง ถือได้ว่าเป็นอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงจากการนำเข้าวัตถุดิบ [10] เพื่อนำมาแปรรูปเป็นสินค้าส่งออกเป็นหลัก โดยมีมูลค่าส่งออกสูงสุดเมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์อาหารทะเลกระป๋องชนิดอื่น โดยมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 80 ของมูลค่าการส่งออกสินค้าอาหารทะเลกระป๋องทั้งหมด ซึ่งไทยเป็นประเทศผู้ส่งออกปลาทูน่ากระป๋องเป็นอันดับ 1 ของโลก ดังแสดงในภาพที่ 2.8 โดยมีประเทศคู่แข่งที่สำคัญ ได้แก่ เอกวาดอร์ สเปน มอริเชียส และฟิลิปปินส์ ตามลำดับ โดยในปี 2552 มูลค่าการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทยอยู่ที่ 52,083.39 ล้านบาท หรือคิดเป็น 1,526.6 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ซึ่งขยายตัวลดลงร้อยละ 14.67 เมื่อเทียบกับปี 2551

**ภาพที่ 2.8 ประเทศผู้ส่งออกปลาทูน่ากระป๋องที่สำคัญของโลก**




ที่มา: World Trade Atlas ห้องสมุดการค้าระหว่างประเทศ กรมส่งเสริมการส่งออก

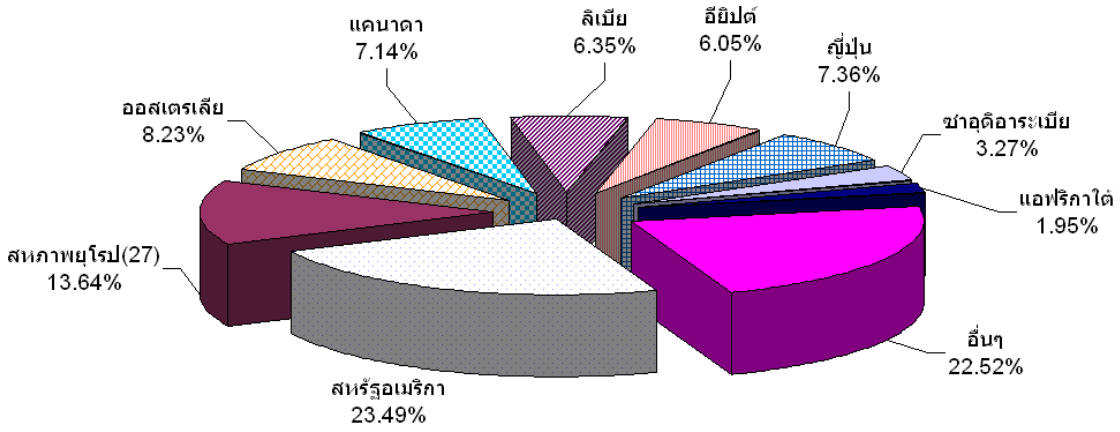
ในปี 2552 ตลาดส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทยอันดับหนึ่ง[11] คือ สหรัฐฯ มีสัดส่วนตลาดร้อยละ 23.49 ของการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องทั้งหมด ตลาดรองลงมา คือ สหภาพยุโรป (ร้อยละ 13.64) ออสเตรเลีย (ร้อยละ 8.23) ญี่ปุ่น (ร้อยละ 7.36) แคนาดา (ร้อยละ 7.14) ลิเบีย (ร้อยละ 6.35) และอียิปต์ (ร้อยละ 6.05) ตามลำดับ (ภาพที่ 2.9)

---

[10] ไทยนำเข้าปลาทูน่าจากต่างประเทศ หลักๆ ได้แก่ ไต้หวัน สหรัฐอเมริกา เกาหลีใต้ และปาปัวนิวกินี เป็นต้น

[11] ปลาทูน่ากระป๋องและแปรรูปของไทยครองส่วนแบ่งตลาดสูงกว่าประเทศคู่แข่งมาก โดยเฉพาะในออสเตรเลีย ไทยครองส่วนแบ่งตลาดเกือบทั้งหมด คือ ไทย (96.2%) อินโดนีเซีย (1.0%) ฟิลิปปินส์ (0.7%)

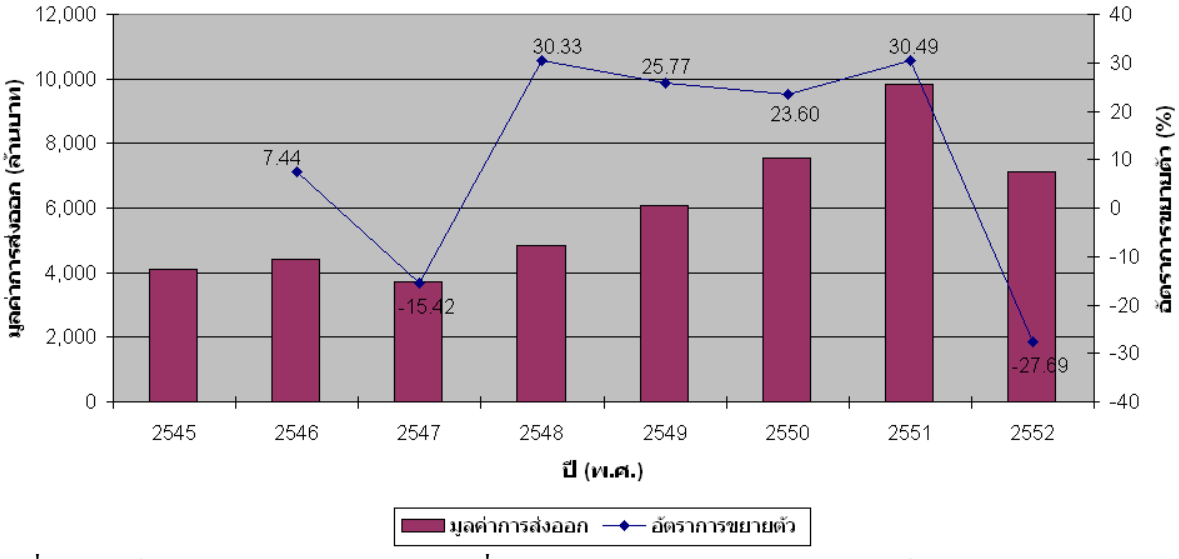
**ภาพที่ 2.9 ตลาดส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทยในปี 2552 (ร้อยละ)**




ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยความร่วมมือของกรมศุลกากร

ในช่วงปี 2547 – 2551 มูลค่าการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทยไปสหภาพยุโรปขยายตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ เนื่องจากความต้องการของประเทศคู่ค้าสำคัญที่มีการขยายตัวอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นสหรัฐฯ สหภาพยุโรป ออสเตรเลีย ญี่ปุ่น แคนาดา ลิเบีย อียิปต์ และ ซาอุดีอาระเบีย อย่างไรก็ตาม การส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทยไปยังตลาดสหภาพยุโรปในปี 2552 มีอัตราการขยายตัวของมูลค่าการส่งออกลดลงจากในปี 2551 ร้อยละ 27.69 โดยมีมูลค่าการส่งออกเท่ากับ 7,106.10 ล้านบาท

**ภาพที่ 2.10 มูลค่าการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทยไปสหภาพยุโรป (27 ประเทศ)**

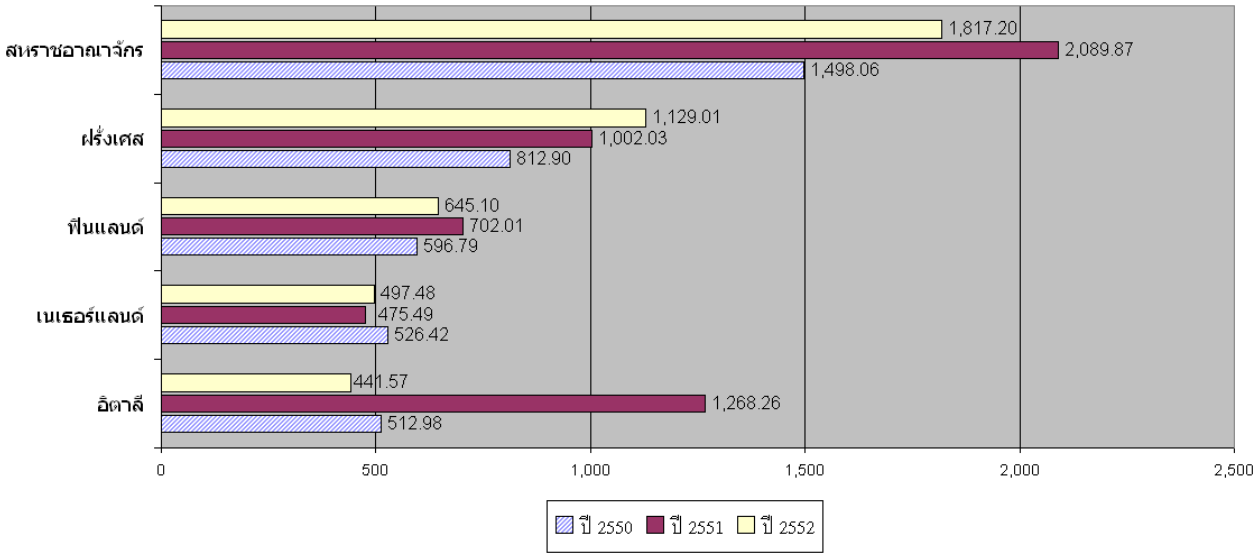



ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร (Menucom กรมส่งเสริมการส่งออก)

เมื่อพิจารณาการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทยในตลาดสหภาพยุโรป จากภาพที่ 2.11 พบว่า ผู้นำเข้าปลาทูน่ากระป๋องรายใหญ่ที่สุดในสหภาพยุโรป คือ สหราชอาณาจักร (อังกฤษ) โดยในปี 2552 มีการนำเข้าปลาทูน่ากระป๋องจากไทยคิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 1,817.20 ล้านบาท ตลาดนำเข้าที่สำคัญรองจากอังกฤษในปี 2552 คือ ฝรั่งเศส ฟินแลนด์ เนเธอร์แลนด์ และอิตาลี ตามลำดับ

**ภาพที่ 2.11 มูลค่าการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทยไปประเทศต่างๆ ในสหภาพยุโรป ปี 2550 – 2552**

**(หน่วย: ล้านบาท)**




ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร (Menucom กรมส่งเสริมการส่งออก)

อุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องไทยจัดเป็นอุตสาหกรรมการผลิตเพื่อส่งออกเป็นหลัก โดยมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 90 ของการผลิตทั้งหมด ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 10 จะเป็นการจำหน่ายภายในประเทศ อย่างไรก็ดี อุตสาหกรรมการผลิตทูน่ากระป๋องของไทยนั้นจำเป็นต้องพึ่งพาการนำเข้าวัตถุดิบนั่นคือ ปลาทูน่าสดแช่เย็นแช่แข็งจากต่างประเทศในสัดส่วนที่มากกว่าร้อยละ 80 ของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตทั้งหมด เนื่องจากไทยไม่มีกองเรือประมงที่จับปลาในเขตน่านน้ำสากลเป็นของตนเอง จึงทำให้ปริมาณการนำเข้าวัตถุดิบขึ้นอยู่กับการขยาย/หดตัวของอุตสาหกรรม[12]

12 ที่มา: กรุงเทพธุรกิจออนไลน์, "ทูน่ากระป๋องส่งออกไปยังตลาดหลัก...เริ่มประสบปัญหามากขึ้น", วันที่ 29 มิถุนายน 2550.

การส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยผลิตภัณฑ์ปลาทูน่ากระป๋องที่ไทยส่งออกแบ่งเป็น 2 รูปแบบหลัก คือ ปลาทูน่าในน้ำมันพืช (Tuna in oil) และปลาทูน่าในน้ำเกลือ (Tuna in Brine) และปลาทูน่าที่ไทยนำเข้าแบ่งออกเป็น 3 สายพันธุ์ คือ ปลาทูน่าครีบยาว (Albacore) ปลาทูน่าครีบเหลือง (Yellow Fin) และปลาทูน่าท้องแถบ (Skipjack) ซึ่งปลาทูน่าท้องแถบเป็นสายพันธุ์ที่มีการนำเข้ามากที่สุด เนื่องจากมีราคาค่อนข้างต่ำ และเมื่อเทียบกับสายพันธุ์อื่นๆ อุปทานของปลาทูน่าท้องแถบก็มีมาก เนื่องจากมีมากในแหล่งทำประมงในเขตน่านน้ำสากลใกล้กับไทยด้วย โดยมีสัดส่วนการนำเข้าสูงถึงร้อยละ 82 ของปลาทูน่าที่ไทยนำเข้าทั้งหมด ส่วนปลาทูน่าครีบเหลืองและปลาทูน่าครีบยาวจะมีสัดส่วนการนำเข้าไม่มาก คือ เพียงร้อยละ 13 และ 4 ตามลำดับ เนื่องจากมีราคาสูง แต่ปลาทูน่าทั้งสองสายพันธุ์นี้จัดเป็นปลาที่มีคุณภาพดีกว่าสายพันธุ์ท้องแถบ และเมื่อนำมาผ่านกระบวนการแปรรูปแล้วจะมีส่วนเหลือทิ้งน้อยกว่าสายพันธุ์ท้องแถบ[13]

### 2.2.2.2 สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋อง

แม้ว่าไทยจะเป็นประเทศผู้ส่งออกปลาทูน่ากระป๋องมากเป็นอันดับหนึ่งของโลก แต่สำหรับตลาดสหภาพยุโรป ผู้ผลิตและผู้ส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทยยังต้องปรับตัวรับมือกับการแข่งขันที่มีแนวโน้มรุนแรงมากขึ้นในตลาดสหภาพยุโรป เนื่องจากไทยต้องเสียภาษีในอัตราร้อยละ 12 – 24 ในขณะที่คู่แข่งขันสำคัญ คือ กลุ่มประเทศแอฟริกัน แคริบเบียน และแปซิฟิก (African Caribbean and Pacific countries: ACP) ซึ่งเป็นอดีตอาณานิคมประเทศสมาชิกสหภาพยุโรป เสียภาษีร้อยละ 0 นอกจากนี้ ในปัจจุบันประเทศแถบภูมิภาคละตินอเมริกา โดยเฉพาะเม็กซิโกหันมาผลิตปลาทูน่ากระป๋องเพิ่มมากขึ้น และมีความสนใจที่จะขยายตลาดสินค้าปลาทูน่ากระป๋องมายังสหภาพยุโรปมากขึ้น โดยรัฐบาลเม็กซิโกได้ขอลดภาษีการนำเข้าสินค้าปลาทูน่ากระป๋องและเนื้อปลาทูน่าสเต็กกับทางสหภาพยุโรป โดยมุ่งหวังที่จะเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของสินค้าปลาทูน่ากระป๋องจากเม็กซิโกในตลาดสหภาพยุโรป ทำให้คาดกันว่าเม็กซิโกอาจกลายเป็นคู่แข่งสำคัญที่ไทยต้องจับตามอง ทั้งนี้ เนื่องจากเม็กซิโกมีข้อได้เปรียบไทยทั้งในด้านปริมาณวัตถุดิบปลาทูน่าที่เม็กซิโกมีกองเรือจับปลาทูน่าเป็นของตนเอง ความอุดมสมบูรณ์ของทะเลชายฝั่งอ่าวเม็กซิโก รวมทั้งศักยภาพการผลิตที่เพิ่มมากขึ้น[14]

---

[13] ที่มา: กรุงเทพธุรกิจออนไลน์, "ทูน่ากระป๋องส่งออกไปยังตลาดหลัก...เริ่มประสบปัญหามากขึ้น", วันที่ 29 มิถุนายน 2550.

[14] ที่มา: ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, "ปลาทูน่ากระป๋องปี 52 : ขยายตัวร้อยละ 7.9 ...ชะลอลงเมื่อเทียบกับปี 51" เผยแพร่ใน <http://www.positioningmag.com/prnews/prnews.aspx?id=77928>

นอกจากนี้ ไทยยังต้องประสบกับการแข่งขันกับประเทศคู่แข่งอื่นๆ ที่ส่งออกปลาทูน่ากระป๋องไปยังตลาดสหภาพยุโรปเช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นประเทศคู่แข่งที่เป็นและไม่เป็นประเทศสมาชิกสหภาพยุโรป โดยส่วนแบ่งตลาดปลาทูน่ากระป๋องในตลาดสหภาพยุโรปครึ่งหนึ่งมาจากผู้ผลิตที่เป็นสมาชิกสหภาพยุโรป เช่น สเปน อิตาลี โปรตุเกส ฝรั่งเศส และอังกฤษ ตามลำดับ ส่วนอีกครึ่งหนึ่งแบ่งย่อยออกเป็น 2 ใน 3 มาจากกลุ่มประเทศ ACP 14 ประเทศ และ 1 ใน 3 มาจากประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (คณะผู้แทนไทยประจำประชาคมยุโรป, 2550)

ปัจจัยความได้เปรียบด้านระยะทางการขนส่งที่ใกล้ประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปมากกว่าอีกทั้งยังไม่ต้องเสียภาษีนำเข้า ทำให้ประเทศคู่แข่งที่เป็นสมาชิกสหภาพยุโรปอย่างสเปน ฝรั่งเศส และอิตาลี มีความได้เปรียบผู้ผลิต/ผู้ส่งออกไทยในตลาดสหภาพยุโรป นอกจากนี้ ผู้ผลิต/ผู้ส่งออกไทยและในประเทศเอเชียอื่นๆ ยังต้องเผชิญกับมาตรการต่างๆ ที่สหภาพยุโรปกำหนด อาทิ กฎระเบียบว่าด้วยการป้องกันยับยั้งและขจัดการประมงผิดกฎหมาย ขาดการรายงาน และไร้การควบคุม หรือที่เรียกว่า กฎระเบียบ IUU Fishing (Illegal, Unreported and Unregulated Fishing) ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2553 กฎระเบียบดังกล่าวครอบคลุมถึงสินค้าประมงนำเข้าทุกประเภท ไม่ว่าจะมีชีวิต สด แช่เย็น แช่แข็ง หรือแปรรูป (แต่ไม่รวมถึงปลาและสัตว์น้ำจืด ปลาและสัตว์น้ำที่ได้จากการเพาะเลี้ยง และสัตว์น้ำประเภทหอยบางชนิด) ซึ่งมีผลกระทบต่อการส่งออกสินค้าประมงของไทยไปยังสหภาพยุโรป โดยประเทศผู้ส่งออกสินค้าประมงไปยังสหภาพยุโรปจะต้องทำการรับรองสินค้าและผลิตภัณฑ์ประมงดังกล่าวว่าไม่ได้มาจากการทำประมงที่ผิดกฎหมาย ขาดการรายงานและไร้การควบคุม (IUU) และแนบเอกสารการรับรองการจับสัตว์น้ำ (Catch Certificate) ประกอบการส่งออกไปยังสหภาพยุโรปด้วย กรมประมงในฐานะหน่วยงานรับผิดชอบหลักในการออกใบรับรองการจับสัตว์น้ำที่ส่งไปยังสหภาพยุโรปตามกฎระเบียบ IUU จำเป็นต้องมีการตรวจสอบเรือประมงขนาดใหญ่ให้มาขึ้นทะเบียนเพื่อเข้าสู่ระบบ IUU ส่วนเรือประมงอวนรุน/อวนลาก ซึ่งอยู่ในกลุ่มที่ใช้เครื่องมือประมงที่ทำลายทรัพยากรสัตว์น้ำทางทะเลอย่างไม่เหมาะสมหรือผิดกฎระเบียบ IUU นั้น ทางกรมประมงจะไม่รับจดอาชญาบัตร[15] จนกว่าจะมีการปรับเปลี่ยนอุปกรณ์การทำประมงที่ถูกต้อง

นอกจากนี้ กฎระเบียบ IUU ยังต้องสามารถตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) ถึงแหล่งที่มาของสินค้าและผลิตภัณฑ์ประมงทะเลได้ตลอดสายการผลิต (Supply Chain) ซึ่งวัตถุดิบสัตว์น้ำที่ไทยนำเข้าจากต่างประเทศจะต้องมีการตรวจสอบใบรับรองการจับสัตว์น้ำที่แนบมากับสินค้านำเข้าด้วย วัตถุดิบสัตว์น้ำที่ไทยนำเข้าและแปรรูปเพื่อส่งออกไปยังสหภาพยุโรปที่สำคัญได้แก่ สินค้าปลาทูน่า ซึ่งไทยนำเข้าจากต่างประเทศกว่า 50 ประเทศ ซึ่งประเทศหลักที่ไทยนำเข้ามี

[15] อาชญาบัตร คือ ใบอนุญาตซึ่งพนักงานเจ้าหน้าที่ออกให้แก่ผู้รับอนุญาต เพื่อใช้เครื่องมือในพิกัดทำการประมง

ประมาณ 10 ประเทศ สามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม[16] ได้แก่ (1) กลุ่มประเทศที่น่าจะมีความพร้อมในการออกใบรับรองฯ คือ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย อินโดนีเซีย และเกาหลีใต้ (2) กลุ่มประเทศที่น่าเป็นห่วงในเรื่องของความพร้อมในการออกใบรับรองฯ คือ ไต้หวัน วานาตู ไมโครนีเซีย มาแซลไอแลนด์ และปาปัวนิวกีนี ดังนั้น กรมประมงต้องประสานกับหน่วยงานผู้มีอำนาจ (Competent Authority) ของกลุ่มประเทศที่น่าเป็นห่วงดังกล่าวข้างต้นในการออกใบรับรองการจับสัตว์น้ำ

ประเทศคู่แข่งของไทยที่ส่งออกทูน่ากระป๋องไปยังตลาดสหภาพยุโรป มีทั้งประเทศที่เป็นและไม่เป็นประเทศสมาชิกสหภาพยุโรป ดังนี้

**(1)** ประเทศคู่แข่งสำคัญของไทยที่เป็นสมาชิกสหภาพยุโรปที่เป็นผู้ผลิตปลาทูน่ากระป๋องส่งไปยังตลาดสหภาพยุโรป มีดังนี้

- ***ประเทศฝรั่งเศส***

การผลิตปลาทูน่ากระป๋องของฝรั่งเศสจะมีทั้งการผลิตในประเทศ หรือการผลิตโดยโรงงานของฝรั่งเศสในประเทศแอฟริกาใต้ ซึ่งวัตถุดิบมีทั้งที่จับได้เองและนำเข้าจากต่างประเทศ โดยเฉพาะปลาทูน่าสดแช่เย็นแช่แข็งที่ผู้ประกอบการยังคงนำเข้าจากต่างประเทศเพื่อผลิตปลาทูน่ากระป๋องสำหรับป้อนตลาดในประเทศและในภูมิภาค อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องในฝรั่งเศสถือเป็นอุตสาหกรรมที่มีบทบาทสูงในการจ้างงาน เพราะมีกระบวนการผลิตที่ครบวงจรตั้งแต่การจับปลา การแปรรูป และการขาย ปัจจุบันฝรั่งเศสได้ปรับเปลี่ยนแนวทางการดำเนินการผลิตทูน่ากระป๋อง โดยการนำเข้าปลาทูน่าแผ่นแช่แข็ง (Frozen Pre-cooked Loins) เพื่อนำมาเป็นวัตถุดิบแทนปลาทูน่าสดแช่เย็นแช่แข็ง ซึ่งประเทศที่ส่งออกปลาทูน่าแผ่นแช่แข็ง ได้แก่ ไทย อิตาลี และ เอกวาดอร์ เป็นต้น โดยที่วัตถุดิบเหล่านี้จะถูกนำมาใช้ในการแปรรูปและผลิตเป็นสินค้าซึ่งราคาถูกกว่าการใช้ปลาทูน่าสด[17]

---

[16] ที่มา: http://www.fisheries.go.th/foreign/images/IUU/iuu2.pdf

[17] ที่มา: ศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (2548) “โครงการจัดทำยุทธศาสตร์บริหารนโยบายการนำเข้าของไทย อุตสาหกรรมอาหาร”. เสนอต่อ สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์ โดยศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

อุตสาหกรรมการผลิตปลาทูน่ากระป๋องในฝรั่งเศสขยายตัวสูงขึ้น เนื่องจากความพยายามลดต้นทุนการผลิตของผู้ประกอบการ และการเพิ่มความหลากหลายของสินค้าให้กับผู้บริโภค รวมถึงความต้องการบริโภคปลาทูน่ากระป๋องที่เพิ่มสูงขึ้น

- ***ประเทศสเปน***

ประเทศสเปนเป็นประเทศศูนย์กลางสำหรับสหภาพยุโรปที่กำหนดราคากลางของปลาทูน่าชนิดต่างๆ โดยสเปนเป็นประเทศที่สามารถจับปลาทูน่าได้เช่นเดียวกับฝรั่งเศส และมีกระบวนการผลิตที่ครบวงจรตั้งแต่การจับปลา การแปรรูป และการตลาด โดยการแปรรูปเป็นการดำเนินการภายในประเทศเป็นสำคัญ นอกจากนี้ สเปนยังมีการนำเข้าปลาทูน่าสดแช่เย็นแช่แข็งเพื่อนำมาแปรรูปสำหรับส่งออก โดยแหล่งนำเข้าจะมาจากฝรั่งเศส เม็กซิโก และสหรัฐอเมริกา ซึ่งการแปรรูปปลาทูน่าในสเปนจะใช้วัตถุดิบที่เป็นปลาสดแช่เย็นแช่แข็งมากกว่าการใช้ปลาทูน่าแผ่นแช่แข็ง นอกจากนี้ สเปนยังเป็นประเทศที่มีการบริโภคปลาทูน่ากระป๋องในระดับที่สูง โดยปลาทูน่าที่เป็นที่นิยม คือ ปลาทูน่าครีบเหลือง (Yellow fin) รองลงมา ได้แก่ ปลาทูน่าครีบยาว (Albacore) และปลาทูน่าพันธุ์ท้องแถบ (Skipjack)

นอกจากนี้ โรงงานผลิตปลาทูน่ากระป๋องในสหภาพยุโรปยังมีการปรับรูปแบบการผลิตเพื่อรับมือกับการแข่งขันกับปลาทูน่ากระป๋องนำเข้า โดยการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ปลาทูน่า อาทิ การผลิตทูน่าสลัดและทูน่าในซอสเพื่อรับประทานเป็นอาหารประเภทออร์เดิร์ฟ และการคัดปลาทูน่าครีบเหลืองเพื่อนำไปผลิตผลิตภัณฑ์ทูน่าในราคาแพงเพื่อเจาะตลาดเฉพาะกลุ่ม เช่น เนื้อปลาทูน่าในน้ำมันมะกอก เป็นต้น ซึ่งแม้ว่าผลิตภัณฑ์ทูน่าเหล่านี้จะมีราคาสูงกว่าเมื่อเทียบกับปลาทูน่ากระป๋อง แต่ก็ได้รับความนิยมอย่างมากจากผู้บริโภคในยุโรป ทำให้อุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องของสเปนขยายตัวในระดับสูงเช่นเดียวกับกรณีของฝรั่งเศส

- ***ประเทศอิตาลี***

อิตาลีเป็นอีกหนึ่งในประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปที่เป็นผู้ผลิตปลาทูน่ากระป๋องส่งไปยังตลาดสหภาพยุโรป อย่างไรก็ตาม สำนักข่าวเอเอฟพีรายงานเมื่อวันที่ 31 มกราคม 2553 ว่ารัฐบาลอิตาลีตัดสินใจที่จะหยุดออกเรือหาปลาทูน่าครีบน้ำเงิน (Blue Fin) กลางมหาสมุทรเป็นเวลา 1 ปี โดยจะได้รับความช่วยเหลือด้านการเงินจากรัฐบาลเบลเยียม ขณะที่ทาง

สหภาพยุโรปอาจจะตัดสินใจประกาศให้เป็นปลาอนุรักษ์ นอกจากนี้ รัฐบาลอิตาลียังต้องการให้รัฐบาลฝรั่งเศสและรัฐบาลสเปนเห็นด้วยกับการดำเนินการดังกล่าว เพื่อช่วยรักษาจำนวนประชากรปลาทูน่าซึ่งมีปริมาณลดลงอย่างรวดเร็ว ให้กลับมาอุดมสมบูรณ์เหมือนเดิม แม้อาจส่งผลกระทบต่อราคาปลาทูน่าครีบน้ำเงินให้แพงขึ้นก็ตาม ปัจจุบันอิตาลีมีเรือหาปลาขนาดใหญ่ 49 ลำ ชาวประมงอีกเกือบ 700 คน ซึ่งกรมประมงยุโรปจะมอบเงินช่วยเหลือให้กับชาวประมงที่อาสาร่วมกันหยุดออกหาปลาทูน่า โดยจะให้เงินค่าเลี้ยงชีพตลอด 12 เดือน

**(2)** ประเทศคู่แข่งที่<u>*ไม่*</u>เป็นสมาชิกสหภาพยุโรปที่ผลิตและส่งออกปลาทูน่ากระป๋อง ได้แก่ เอกวาดอร์ อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์[18]

- ***ประเทศเอกวาดอร์***

เอกวาดอร์เป็นผู้ส่งออกปลาทูน่ากระป๋องสำคัญอันดับ 2 ของโลกในปี 2551 ด้วยส่วนแบ่งตลาดโลกร้อยละ 11 และมีส่วนแบ่งในตลาดสหภาพยุโรปร้อยละ 37 [19] โดยมีข้อได้เปรียบทางที่ตั้งที่อยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบและใกล้ตลาดสหรัฐฯ มากกว่าไทย ทำให้มีความได้เปรียบด้านต้นทุนค่าขนส่งวัตถุดิบและสินค้าไปสหรัฐฯ ประกอบกับเอกวาดอร์เป็นหนึ่งในประเทศที่ได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป (Generalized System of Preferences: GSP) จากสหรัฐฯ และสหภาพยุโรป ส่งผลให้ผู้ผลิตปลาทูน่ากระป๋องสำคัญหลายราย อาทิ บริษัท StarKist ผู้ผลิตปลาทูน่ากระป๋องและแปรรูปรายใหญ่ของสหรัฐฯ ย้ายฐานการผลิตไปที่เอกวาดอร์ ทั้งนี้ เอกวาดอร์เน้นส่งออกปลาทูน่าบรรจุในถุงเป็นสำคัญ เนื่องจากเป็นสินค้าที่ได้รับสิทธิพิเศษในการส่งออกไปสหรัฐฯ

- ***ประเทศอินโดนีเซีย***

อินโดนีเซียเป็นผู้ส่งออกปลาทูน่ากระป๋องสำคัญอันดับ 5 ของโลกในปี 2551 ด้วยส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 4.5 ตลาดส่งออกสำคัญ คือ สหรัฐฯ ญี่ปุ่น อียิปต์ และอังกฤษ ปัจจุบันมีผู้ประกอบการแปรรูปสัตว์น้ำของไทยเข้าไปตั้งโรงงานในอินโดนีเซียมากขึ้น เนื่องจากมีทรัพยากรสัตว์น้ำอุดมสมบูรณ์ รวมทั้งเป็นแหล่งจับปลาทูน่าน้ำลึกพันธุ์ครีบยาว

---

[18] ที่มา: ฝ่ายวิจัยธุรกิจ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย <http://www.exim.go.th/doc/newsCenter/6809.pdf>

[19] ที่มา: FISH INFOnetwork Market Report <http://www.eurofish.dk/dynamiskSub.php4?id=3213>

(Albacore) ที่สำคัญ อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันกำลังการผลิตปลาทูน่ากระป๋องโดยรวมของอินโดนีเซียมีเพียงร้อยละ 15 ของกำลังการผลิตปลาทูน่ากระป๋องทั้งหมดของไทย

- ***ประเทศฟิลิปปินส์***

ฟิลิปปินส์เป็นหนึ่งในประเทศผู้ส่งออกปลาทูน่ากระป๋องที่สำคัญอันดับต้นๆ ของโลก โดยเป็นผู้ผลิตปลาทูน่ากระป๋องรายสำคัญอันดับ 2 ของเอเชียรองจากไทย ด้วยความได้เปรียบในด้านความอุดมสมบูรณ์ของชายฝั่งทะเลรอบเกาะฟิลิปปินส์รอบประเทศทั้ง 4 ด้าน (Philippines Sea, South China Sea, Sulu Sea และ Celebes Sea) ประกอบกับฟิลิปปินส์มีกองเรือปลาทูน่าเป็นของตนเอง ตลอดจนค่าจ้างแรงงานพื้นเมืองที่ต่ำ ทำให้ฟิลิปปินส์ได้เปรียบในการควบคุมราคาต้นทุนการผลิตได้มากกว่าประเทศคู่แข่ง อีกทั้งยังได้ประโยชน์จากการที่สหภาพยุโรปให้สิทธิพิเศษทางภาษี หรือ สิทธิ GSP กับปลาทูน่ากระป๋องนำเข้า โดยเรียกเก็บภาษีนำเข้าลดลงจากร้อยละ 24 เหลือร้อยละ 12 และเนื่องจากฟิลิปปินส์มีกองเรือปลาทูน่าเป็นของตนเอง จึงสามารถใช้วัตถุดิบปลาทูน่าเหล่านั้นผลิตปลาทูน่ากระป๋องได้ ซึ่งสอดคล้องกับกฎแหล่งกำเนิดสินค้า (Rule of Origin) ตามที่สหภาพยุโรปกำหนด

### 2.2.2.3 SWOT Analysis ของอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องของไทย

การวิเคราะห์ SWOT ของอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องของไทย เพื่อส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรป ประกอบด้วยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค โดยจุดแข็งและจุดอ่อน เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญภายในของอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องของไทย ว่าปัจจัยภายในใดที่เป็นข้อได้เปรียบหรือจุดเด่นของอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องที่ควรนำมาใช้ในการพัฒนาได้ และควรดำรงไว้เพื่อเสริมสร้างความเข็มแข็งของอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋อง และปัจจัยภายในใดบ้างที่เป็นจุดอ่อนหรือข้อเสียเปรียบที่ควรปรับปรุงให้ดีขึ้นหรือขจัดให้หมดไป เพื่อเป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องของไทย สำหรับโอกาสและอุปสรรคจะเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

**<u>จุดแข็ง (Strengths)</u>**

1. ความเชื่อมั่นในคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าไทย
2. ความได้เปรียบทางด้านฝีมือแรงงาน ประสบการณ์และความสามารถในการจัดการของผู้ผลิต

**จุดอ่อน (Weaknesses)**

1. ไทยยังไม่มีกองเรือประมงจับปลาทูน่าน้ำลึก ทำให้ต้องนำเข้าวัตถุดิบในปริมาณมากจากต่างประเทศ เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการในอุตสาหกรรมแปรรูปเพื่อส่งออก
2. ขาดแคลนแรงงานไทยในโรงงาน อุตสาหกรรมประมงเป็นอุตสาหกรรมที่มีการจ้างแรงงานข้ามชาติมาก ตั้งแต่เรือประมง โรงงานแปรรูป โรงงานผลิตและส่งออก เนื่องจากลักษณะงานดังกล่าวไม่เป็นที่นิยมในหมู่แรงงานไทย เนื่องด้วยสภาพแวดล้อมของสถานที่ที่มีกลิ่น แฉะ เปียก ร้อน และมีข้อปฏิบัติที่เข้มงวดทั้งในเรื่องสุขลักษณะการผลิตและสุขอนามัยของคนงานในเรื่องการแต่งกาย การทำงาน และความสะอาด แม้ว่าที่ผ่านมาผู้ประกอบการจะพยายามประกาศหาแรงงานไทยมาทำงานในโรงงาน โดยการเดินทางไปรับสมัครทั่วทุกภาคของประเทศ แต่ผลที่ออกมาคือ มีคนไทยมาสมัครน้อยมาก ทำให้ผู้ประกอบการมีความจำเป็นต้องจ้างแรงงานข้ามชาติ โดยร้อยละ 80 เป็นแรงงานพม่า[20]
3. ความต้องการบริโภคในประเทศยังไม่ขยายตัวมากนัก ทำให้ต้องพึ่งพาการส่งออกไปต่างประเทศเป็นหลัก

**โอกาส (Opportunities)**

1. ปริมาณการผลิตปลาทูน่ากระป๋องและผลิตภัณฑ์ในประเทศที่เป็นตลาดส่งออกหลักของไทย ไม่ว่าจะเป็นสหรัฐฯ สหภาพยุโรป และญี่ปุ่น มีแนวโน้มลดลง เนื่องจากโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์ปลาทูน่าในประเทศเหล่านี้เริ่มย้ายมาตั้งโรงงานในประเทศกำลังพัฒนา โดยอาศัยความได้เปรียบในเรื่องค่าจ้างแรงงาน ทำให้ประเทศเหล่านี้ต้องพึ่งพาการนำเข้ามากขึ้น ดังนั้น จึงเป็นโอกาสอันดีในการขยายตลาดส่งออกปลาทูน่ากระป๋องและผลิตภัณฑ์ของไทยไปยังตลาดเหล่านี้

**อุปสรรค (Threats)**

1. ปัญหาการกีดกันทางการค้าของสหภาพยุโรปทั้งในรูปแบบที่เป็นภาษีและไม่ใช่ภาษี ซึ่งส่วนใหญ่เป็นปัญหาในด้านการให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร (GSP) และการบังคับให้ปฏิบัติตามระเบียบการนำเข้า เช่น การผลิตต้องได้ผ่านการตรวจสอบและรับรองคุณภาพตามระบบ

[20] ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ เมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2553

ต่างๆ (อาทิ ระบบ HACCP[21] GMP[22] และ ISO) การติดฉลากด้านสิ่งแวดล้อม (คุ้มครองปลาโลมาและเต่าทะล) การติดฉลากแหล่งที่มาของสินค้า (Rule of Origin) และฉลากอื่นๆ (อาทิ GMOs) ตลอดจนกฎระเบียบ IUU Fishing ที่ทางสหภาพยุโรปบังคับใช้กับผลิตภัณฑ์ประมงนำเข้าทั้งที่แปรรูปและไม่ได้แปรรูปจากทั่วโลก มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2553 ซึ่งย่อมส่งผลกระทบต่อภาคประมงของไทยในส่วนที่จับจากทะเล ทั้งจากการนำเข้าวัตถุดิบประมงและการจับภายในประเทศ

2. ราคาวัตถุดิบปลาทูน่าที่ไทยนำเข้าไม่มีเสถียรภาพ เนื่องจากปริมาณวัตถุดิบเปลี่ยนแปลงไปตามฤดูกาลจับปลา และราคาวัตถุดิบขึ้นอยู่กับราคาเชื้อเพลิง

[21] ระบบ HACCP หรือ Hazard Analysis and Critical Control Point คือ ระบบการจัดการคุณภาพความปลอดภัยด้านอาหาร ซึ่งใช้ในการควบคุมกระบวนการผลิตให้ได้อาหารที่ปราศจากอันตรายจากเชื้อจุลินทรีย์ สารเคมี และสิ่งแปลกปลอมต่างๆ เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้กับผู้บริโภคได้มากยิ่งขึ้น

[22] ระบบ GMP หรือ Good Manufacturing Practice คือ ระบบสุขลักษณะโรงงานอุตสาหกรรมอาหาร ที่เน้นการจัดการด้านสุขลักษณะของบุคคลและสิ่งแวดล้อมของสถานที่ผลิต วิธีการผลิต รวมทั้งเครื่องมือที่ใช้ เพื่อที่จะทำให้ขั้นตอนการผลิตอาหารมีความปลอดภัยสำหรับผู้บริโภคมากขึ้น

### 2.2.3 สับปะรดกระป๋อง

#### 2.2.3.1 สถานการณ์การส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทย

สับปะรดเป็นพืชที่มีความสำคัญในอุตสาหกรรมเกษตรของไทย เพราะนอกจากจะนิยมบริโภคสดแล้วยังสามารถแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อื่นได้อีกหลายชนิด สำหรับบริโภคภายในประเทศและเพื่อการส่งออก เช่น สับปะรดแช่เย็นและแช่แข็ง สับปะรดแห้ง สับปะรดกวน สับปะรดกระป๋อง น้ำสับปะรด และอื่นๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋อง ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมผลไม้แปรรูปของไทยที่มีมูลค่าการส่งออกมากที่สุด ซึ่งมีสัดส่วนส่งออกถึงร้อยละ 70 ของการส่งออกผลไม้กระป๋องทั้งหมด และไทยมีการส่งออกสับปะรดกระป๋องสูงเป็นอันดับ 1 ของโลก โดยในปี 2551 มูลค่าการส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยอยู่ที่ประมาณ 17,000 ล้านบาท (ตารางที่ 2.9)

**ตารางที่ 2.9 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกสับปะรดและผลิตภัณฑ์สับปะรดที่สำคัญของไทย ในช่วงปี 2549-2551**

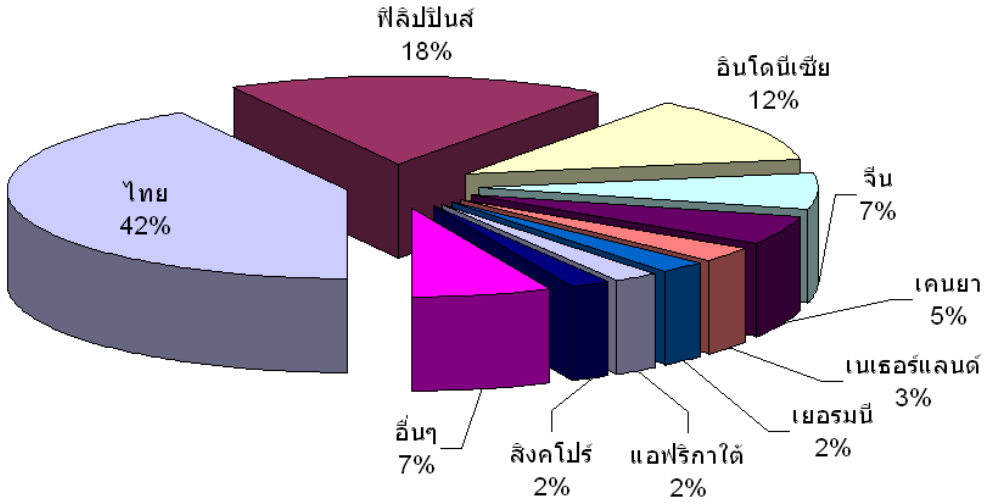
ปริมาณ: ตัน
มูลค่า: ล้านบาท

| ประเภท | 2549 | | 2550 | | 2551 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | ปริมาณ | มูลค่า | ปริมาณ | มูลค่า | ปริมาณ | มูลค่า |
| สับปะรดสดแช่เย็น (HS 08043000001) | 6,771 | 80 | 2,826 | 51 | 3,614 | 45 |
| สับปะรดแช่แข็ง (HS 08119000001) | 2,397 | 142 | 3,170 | 137 | 900 | 39 |
| สับปะรดแห้ง (HS 08043000002) | 965 | 80 | 988 | 154 | 421 | 65 |
| สับปะรดกวน (HS 20060000002) | 27,583 | 1,361 | 25,139 | 1,438 | 27,341 | 1,604 |
| สับปะรดกระป๋อง (HS 20082000001) | 593,030 | 13,369 | 523,367 | 13,295 | 563,040 | 17,053 |
| น้ำสับปะรด (HS 20094100000 + HS 20094900001 + HS 20094900002) | 187,231 | 5,242 | 135,753 | 4,251 | 152,793 | 5,497 |

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร และศูนย์อัจฉริยะเพื่ออุตสาหกรรมอาหาร สถาบันอาหาร

จากข้อมูลทางสถิติของ FAO (Food Agricultural Organization of the United Nations) (ภาพที่ 2.12) พบว่า ในปี 2547 ไทยเป็นประเทศผู้ส่งออกสับปะรดกระป๋องอันดับหนึ่งของโลก โดยมีส่วนแบ่งการตลาด ร้อยละ 42 รองลงมาได้แก่ ฟิลิปปินส์ (ร้อยละ 18) อินโดนีเซีย (ร้อยละ 12) จีน (ร้อยละ 7) เคนยา (ร้อยละ 5) เยอรมันนี (ร้อยละ 2) เนเธอร์แลนด์ (ร้อยละ 3) และอื่น ๆ ร้อยละ 7

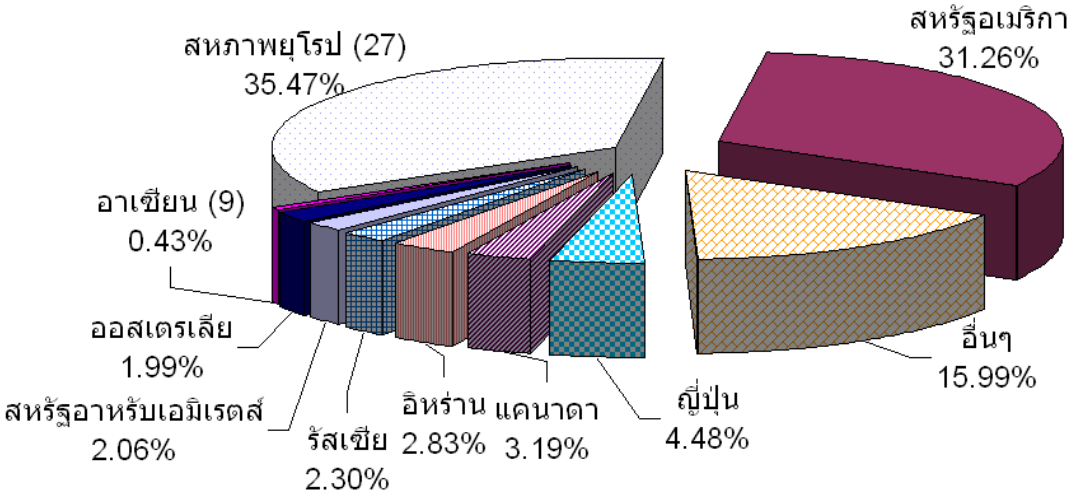
**ภาพที่ 2.12 ประเทศผู้ส่งออกสับปะรดกระป๋องที่สำคัญของโลก (พันล้านตัน)**




ที่มา: FAO Statistics <http://faostat.fao.org>, 2547

ในปี 2552 ตลาดส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยอันดับหนึ่ง คือ สหภาพยุโรป โดยมีสัดส่วนตลาดร้อยละ 35.47 ของมูลค่าการส่งออกรวมทั้งโลก เนื่องจากสับปะรดเป็นผลไม้เมืองร้อนที่ยังไม่มีการเพาะปลูกในประเทศในภูมิภาคยุโรป แต่เป็นที่นิยมมากที่สุดในบรรดาผลไม้เมืองร้อน ตลาดรองลงมา คือ สหรัฐอเมริกา (ร้อยละ 31.26) ญี่ปุ่น (ร้อยละ 4.48) แคนาดา (ร้อยละ 3.19) อิหร่าน (ร้อยละ 2.83) รัสเซีย (ร้อยละ 2.30) สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ (ร้อยละ 2.06) ออสเตรเลีย (ร้อยละ 1.99) ตามลำดับ (ภาพที่ 2.13)

**ภาพที่ 2.13 ตลาดส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยในปี 2551 (ร้อยละ)**

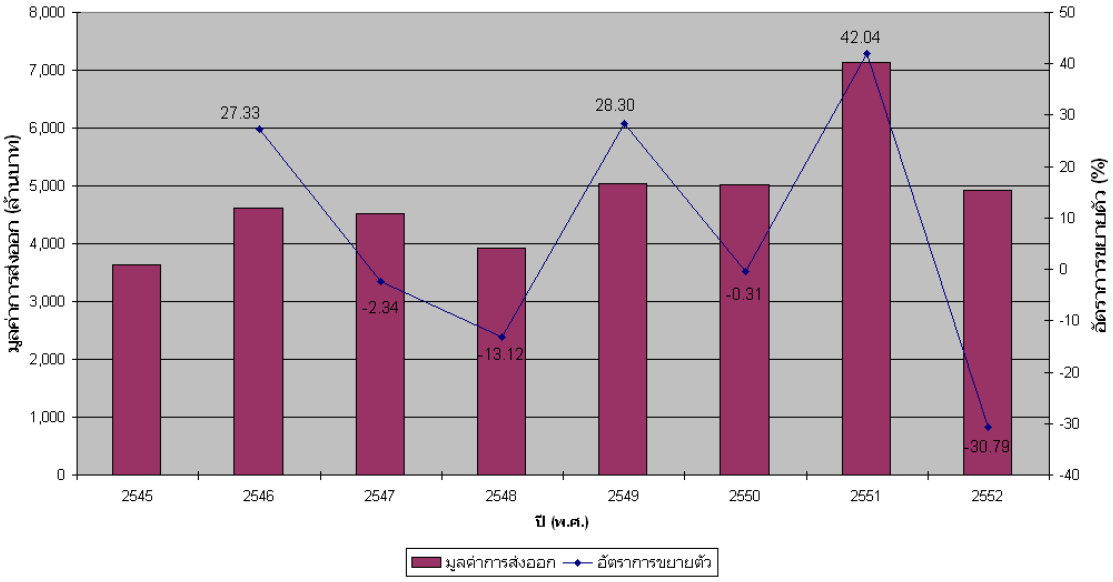



ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

ในด้านการขยายตัวของมูลค่าการส่งออก จากภาพที่ 2.14 พบว่า ในปี 2551 การส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยไปยังตลาดสหภาพยุโรปมีอัตราการขยายตัวของมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นจากในปีก่อน ร้อยละ 42 และจากการศึกษาของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (สศก.) (2551) โดยใช้ BCG Model พบว่า สับปะรดกระป๋องเป็นอุตสาหกรรมผลไม้แปรรูปที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของไทย และเป็นตัวเชื่อมโยงภาคการผลิตด้านการเกษตรกับภาคอุตสาหกรรมที่ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม อีกทั้งยังสามารถสร้างรายได้เข้าประเทศปีละประมาณ 13,000 ล้านบาท โดยไทยมีส่วนแบ่งการตลาดสูงกว่า 40 สับปะรดกระป๋องของไทยจึงเป็นสินค้าดาวรุ่ง (Star) เนื่องจากมีอัตราการขยายตัวของมูลค่าส่งออกและส่วนแบ่งการตลาดสูง ในขณะที่ประเทศคู่แข่งที่สำคัญ ได้แก่ ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย จัดเป็นสินค้าที่เป็นปัญหา (Dogs) กล่าวคือ มีอัตราการขยายตัวของมูลค่าส่งออกลดลง

อย่างไรก็ตาม ในปี 2552 การส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยไปยังตลาดสหภาพยุโรปมีอัตราการขยายตัวของมูลค่าการส่งออกลดลงจากในปี 2551 ร้อยละ 30.79 ซึ่งมีทิศทางการขยายตัวที่ลดลงเช่นเดียวกับสินค้าอาหารอื่นๆ ที่ไทยส่งออกไปยังสหภาพยุโรป ทั้งนี้ เนื่องจากทิศทางการขยายตัวทางเศรษฐกิจของสหภาพยุโรปลดลงในปี 2552

**ภาพที่ 2.14 มูลค่าการส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยไปสหภาพยุโรป (27 ประเทศ)**

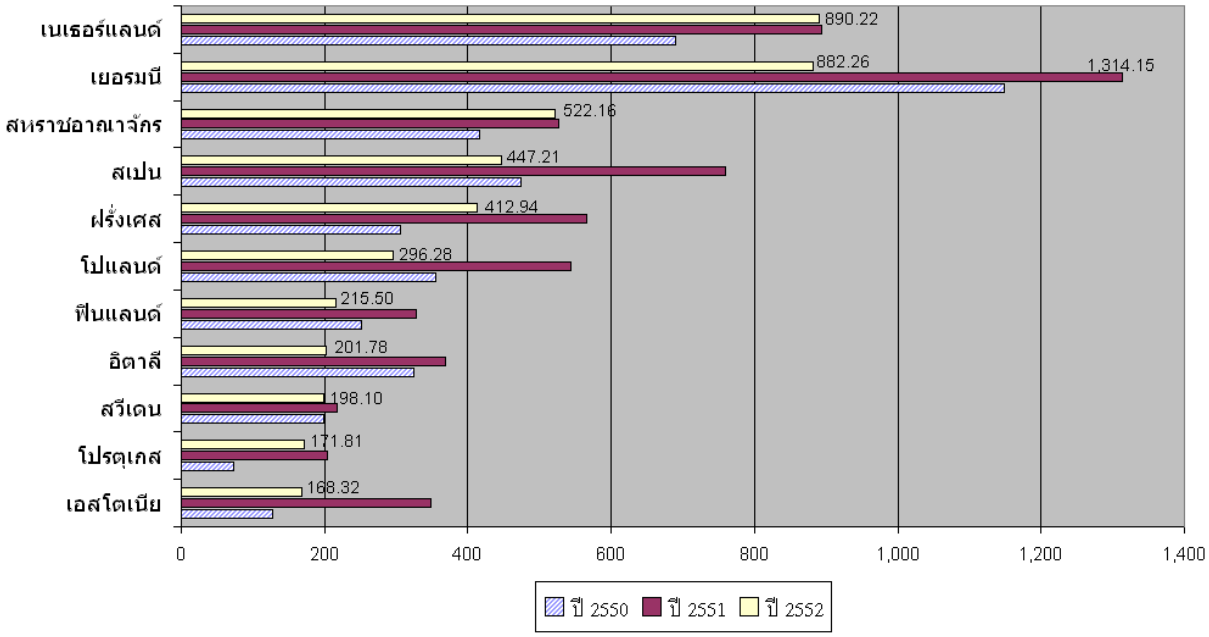



ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร (Menucom กรมส่งเสริมการส่งออก)

สหภาพยุโรปเป็นตลาดส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยที่ใหญ่ที่สุดมาโดยตลอดในช่วงปี 2545 – 2552 โดยในปี 2551 ประเทศเยอรมนีเป็นผู้นำเข้าสับปะรดกระป๋องรายใหญ่ที่สุดในสหภาพยุโรป โดยมีสัดส่วนของการบริโภคประมาณร้อยละ 20 ของการบริโภคผลไม้กระป๋องทั้งสิ้น ซึ่งในการจัดหาสินค้าจะดำเนินการผ่านกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจการนำเข้าในเยอรมนี โดยรายสำคัญๆ ได้แก่ บริษัท Edeka Fruchtkontor บริษัท Atlanta Scipio บริษัท OGL-Foodtrade บริษัท Cobana-Fruchtring บริษัท Paul Kempowski และระดับนานาชาติ ได้แก่ บริษัท Dole Food และบริษัท Del Monte (สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ กรุงเบอร์ลิน, 2552) อย่างไรก็ตาม ในปี 2552 มูลค่าการนำเข้าสับปะรดกระป๋องจากไทยของเยอรมนีลดลงและมีมูลค่าการนำเข้าน้อยกว่าประเทศเนเธอร์แลนด์โดยตลาดนำเข้าสับปะรดกระป๋องของไทยที่สำคัญรองจากเนเธอร์แลนด์และเยอรมนี (เรียงตามมูลค่าการส่งออกของไทย) ได้แก่ อังกฤษ สเปน ฝรั่งเศส โปแลนด์ ฟินแลนด์ และอิตาลี (ภาพที่ 2.15)

**ภาพที่ 2.15 มูลค่าการส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยไปประเทศต่างๆ ในสหภาพยุโรป ปี 2550-2552**

**(หน่วย: ล้านบาท)**




ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร (Menucom กรมส่งเสริมการส่งออก)

### 2.2.3.2 สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋อง

ตลาดสับปะรดกระป๋องนับเป็นตลาดที่มีการแข่งขันด้านราคาสูง ไทยจึงมีโอกาสในตลาดสับปะรดกระป๋องค่อนข้างมาก เนื่องจากราคาของไทยถือว่าได้เปรียบสินค้าจากประเทศคู่แข่ง อย่างไรก็ตาม การผลิตสับปะรดในไทย พบว่า โรงงานผลิตมีจำนวนลดลงและต้นทุนในการผลิตมีแนวโน้มสูงขึ้น เนื่องจากเกษตรกรจำนวนหนึ่งหันไปปลูกพืชชนิดอื่น เช่น ปาล์ม และยางพารา ที่ให้ผลตอบแทนดีกว่า อีกทั้งคนรุ่นใหม่ที่เป็นลูกหลานคนในพื้นที่ซึ่งเคยปลูกสับปะรดขาย ก็หันไปรับจ้างทำงานในโรงงานอุตสาหกรรมหรือไม่ก็หันไปประกอบธุรกิจอย่างอื่น นอกจากนี้ ในปัจจุบันประเทศในแถบอเมริกาใต้และประเทศจีนได้หันมาเพิ่มการเพาะปลูกสับปะรดมากยิ่งขึ้น เนื่องจากมีตลาดรองรับสูง ซึ่งในอนาคตจะสามารถเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันได้มากยิ่งขึ้นจนกลายเป็นคู่แข่งที่สำคัญของไทย

สหภาพยุโรปนับเป็นแหล่งนำเข้าสินค้าผักและผลไม้แปรรูปที่สำคัญของโลก โดยเฉพาะการนำเข้าสับปะรดกระป๋องจากไทย อย่างไรก็ตาม สหภาพยุโรปยังนำเข้าสับปะรดกระป๋องจาก

ประเทศอื่นอีกด้วยเช่นกัน โดยประเทศคู่แข่งสำคัญในการส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยไปยังตลาดสหภาพยุโรป ได้แก่ อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ เคนยา และจีน รายละเอียดดังต่อไปนี้[23]

- ***ประเทศอินโดนีเซีย***

ประเทศอินโดนีเซียเป็นผู้ส่งออกสับปะรดกระป๋องรายใหญ่อันดับ 3 ของโลกรองจากไทยและฟิลิปปินส์ ด้วยส่วนแบ่งในตลาดโลกร้อยละ 12 ในปี 2547 แม้ว่าอินโดนีเซียจะไม่ใช่ผู้ปลูกสับปะรดรายใหญ่ของโลกก็ตาม (เพียงร้อยละ 3 ของการผลิตสับปะรดสดในตลาดโลก) แต่เนื่องจากอินโดนีเซียมีผลผลิตสับปะรดต่อไร่ค่อนข้างสูงกว่าไทย ประกอบกับโรงงานผลิตสับปะรดกระป๋องของอินโดนีเซียตั้งอยู่ในไร่สับปะรด ทำให้สะดวกต่อการป้อนวัตถุดิบสู่โรงงาน อีกทั้งที่ตั้งโรงงานส่วนใหญ่อยู่ใกล้ท่าเรือ ทำให้การกระจายสับปะรดกระป๋องไปยังประเทศปลายทางทำได้สะดวกขึ้น จึงเป็นสาเหตุที่ทำให้มีบริษัทต่างชาติเข้าไปลงทุนและให้การสนับสนุนอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ในด้านคุณภาพ สับปะรดกระป๋องของอินโดนีเซียจะมีสีสวยกว่า คือ มีสีเหลืองกว่าสับปะรดกระป๋องของไทย นอกจากนี้ อินโดนีเซียมักจะพยายามตัดราคาให้ต่ำกว่าสินค้าไทยเสมอ ในขณะที่ผู้ส่งออกไทยไม่สามารถลดราคาให้ต่ำกว่าราคาที่ผู้ส่งออกของอินโดนีเซียเสนอขายได้ อย่างไรก็ดี ราคาสับปะรดกระป๋องทั้งจากไทยและจากอินโดนีเซีย ที่จำหน่ายในห้างซูเปอร์มาร์เก็ตหรือไฮเปอร์มาร์เก็ต ไม่แตกต่างกันมากนัก

- ***ประเทศฟิลิปปินส์***

ประเทศฟิลิปปินส์เป็นประเทศผู้ผลิตและส่งออกสับปะรดกระป๋องรายใหญ่อันดับ 2 ของโลกรองจากไทย ด้วยส่วนแบ่งการส่งออกไปตลาดโลกร้อยละ 18 ในปี 2547 เทียบกับไทยที่มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 42 ฟิลิปปินส์จัดเป็นคู่แข่งสำคัญของไทยในการส่งออกสับปะรดกระป๋อง เนื่องจากผลผลิตสับปะรดต่อไร่ของฟิลิปปินส์สูงกว่าไทยค่อนข้างมาก โดยผลผลิตสับปะรดเฉลี่ยต่อไร่ของฟิลิปปินส์อยู่ที่ประมาณ 5.4 ตันต่อไร่ ในขณะที่ไทยอยู่ในเกณฑ์ต่ำเพียง 3.7 ตันต่อไร่ ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตเฉลี่ยของฟิลิปปินส์นั้นต่ำกว่าไทย (ต้นทุนการผลิตของไทยเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 2.8 บาทต่อกิโลกรัม)[24] อีกทั้งฟิลิปปินส์มีการเพาะปลูกสับปะรดเป็นไร่ขนาดใหญ่เพื่อป้อนโรงงานโดยตรง ทำให้

[23]รายละเอียดส่วนหนึ่งมาจากสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม อ้างถึงใน Industry Profile ของ Exim Bank (www.exim.or.th)

[24] "ยุทธศาสตร์สับปะรดปี '53-57...มุ่งรักษาความเป็นผู้นำอันดับ 1 ของโลก", ศูนย์วิจัยกสิกรไทย (12 กรกฎาคม 2553)

ฟิลิปปินส์สามารถควบคุมปริมาณและคุณภาพสับปะรดให้สอดคล้องกับความต้องการของโรงงานแปรรูปได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ การที่บริษัทต่างชาติ อาทิ บริษัท DOLE และบริษัท Del Monte Group (ภายใต้ยี่ห้อ “Del Monte”) จากสหรัฐอเมริกา เข้าไปลงทุนตั้งโรงงานผลิตที่ฟิลิปปินส์ โดยเน้นการผลิตสับปะรดและผลไม้ตามฤดูกาล ทำให้ฟิลิปปินส์ได้รับการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีการผลิตและสายพันธุ์สับปะรด ตลอดจนมีการดำเนินธุรกิจแบบครบวงจร ส่งผลให้อุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องของฟิลิปปินส์ได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง และได้รับประโยชน์จากการแลกเปลี่ยนข่าวสารข้อมูลจากเครือข่ายของบริษัทต่างชาติที่เข้ามาลงทุน (ที่มา: www.exim.go.th)

- ***ประเทศจีน***

นอกจากฟิลิปปินส์และอินโดนีเซียจะเป็นคู่แข่งที่สำคัญของไทยแล้ว จีนก็ถือเป็นประเทศคู่แข่งที่สำคัญอีกประเทศหนึ่ง โดยมีส่วนแบ่งตลาดสับปะรดกระป๋องในตลาดโลกร้อยละ 7 ในปี 2547 ทั้งนี้เนื่องจากผู้ผลิตในจีนสามารถผลิตสับปะรดกระป๋องด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าไทย โดยเฉพาะค่าจ้างแรงงานที่ถือเป็นปัจจัยการผลิตที่จีนได้เปรียบไทย ส่งผลให้ประเทศผู้นำเข้าอย่างญี่ปุ่นหันไปนำเข้าสินค้าจากจีนในปริมาณที่เพิ่มขึ้น และการที่จีนเข้าเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลก (WTO) ตั้งแต่ปี 2544 ทำให้โอกาสการขยายตลาดสับปะรดกระป๋องของจีนไปยังประเทศสมาชิกของ WTO มากขึ้น อย่างไรก็ตาม ในปี 2551 จีนได้ประสบกับปัญหาสารเมลามีนปนเปื้อนในอุตสาหกรรมอาหาร จนทำให้ทั่วโลกขาดความเชื่อมั่นในสินค้าอาหารที่นำเข้าจากจีน ซึ่งถือเป็นโอกาสดีของผู้ประกอบการไทยในการยึดส่วนแบ่งตลาดโลกและขยายการส่งออกสินค้าอาหารไทยให้กว้างขวางขึ้น

- ***ประเทศเคนยา*** (เดิมเป็นอาณานิคมของอังกฤษ)

เคนยาเป็นประเทศผู้ส่งออกสับปะรดกระป๋องสำคัญอีกรายหนึ่งของโลก ด้วยส่วนแบ่งในตลาดโลกร้อยละ 5 ในปี 2547 ทั้งนี้ เคนยามีความได้เปรียบไทยในตลาดสหภาพยุโรป เนื่องจากเคนยาไม่ต้องเสียภาษีนำเข้าสับปะรดกระป๋องไปยังสหภาพยุโรป อีกทั้งยังมีห้างสรรพสินค้ารายใหญ่ของยุโรปเข้าไปลงทุนที่เคนยาเอง เพื่อผลิตสินค้าเกษตรต่างๆ รวมทั้งสับปะรดกระป๋องป้อนให้กับห้างสรรพสินค้าและลูกค้าของตัวเองตลอดทั้งปี นอกจากนี้ ยังมีบริษัทใหญ่ๆ อาทิ Del Monte ของสหรัฐอเมริกาเข้าไปตั้งโรงงานผลิตสับปะรดกระป๋องที่เคนยา เพื่อส่งออกทั่วโลกได้ทั้งปี

นอกจากประเทศคู่แข่งที่ผลิตและส่งออกสับปะรดกระป๋องไปยังตลาดสหภาพยุโรป ดังที่กล่าวไว้ข้างต้นจะเป็นปัจจัยสำคัญต่อการส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยแล้ว ไทยยังต้องประสบกับการแข่งขันกับสินค้าที่ผู้บริโภคในสหภาพยุโรปสามารถบริโภคทดแทนสับปะรดกระป๋องของไทยได้ ยกตัวอย่างเช่น สับปะรดสดจากประเทศในแคริบเบียน และสินค้าผลไม้เมืองหนาวสด และผลไม้ประเภทอื่นบรรจุกระป๋องที่สามารถเพาะปลูกในแถบยุโรปได้ อาทิ แพร์ เชอร์รี่ ลูกพรุน แอปริคอท เป็นต้น

### 2.2.3.3 SWOT Analysis ของอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องของไทย

การวิเคราะห์ SWOT ของอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องของไทย เพื่อส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรป ประกอบด้วยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค โดยจุดแข็งและจุดอ่อน เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญภายในของอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องของไทย ว่าปัจจัยภายในใดที่เป็นข้อได้เปรียบหรือจุดเด่นของอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องที่ควรนำมาใช้ในการพัฒนาได้ และควรดำรงไว้เพื่อเสริมสร้างความเข็มแข็งของอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋อง และปัจจัยภายในใดบ้างที่เป็นจุดอ่อนหรือข้อเสียเปรียบที่ควรปรับปรุงให้ดีขึ้นหรือขจัดให้หมดไป เพื่อเป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องของไทย สำหรับโอกาสและอุปสรรค จะเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

**<u>จุดแข็ง (Strengths)</u>**

1. สภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศของไทยเหมาะแก่การปลูกสับปะรด ไทยจึงมีปริมาณการผลิตสับปะรดสดเป็นอันดับหนึ่งของโลก และเป็นประเทศผู้ส่งออกสับปะรดกระป๋องรายใหญ่อันดับหนึ่งของโลก (แม้ว่าปริมาณในแต่ละปีอาจไม่คงที่)
2. ไทยส่งออกสับปะรดกระป๋องมาเป็นระยะเวลานาน ทำให้สับปะรดกระป๋องของไทยเป็นที่รู้จักจนได้รับการยอมรับและความเชื่อมั่นในคุณภาพและความปลอดภัยของสินค้าไทย
3. การผลิตสับปะรดกระป๋องของไทยมีประสิทธิภาพมากขึ้น เนื่องจากผู้ผลิตได้เริ่มหันมาการทำเกษตรแบบมีพันธะสัญญา หรือ Contract Farming กับสมาชิกเกษตรกรเพื่อเป็นวัตถุดิบสำหรับป้อนสู่โรงงานแปรรูปสับปะรด เพื่อช่วยให้โรงงานทำการควบคุมกระบวนการผลิตทั้งหมดได้ ตั้งแต่การคัดเลือกใช้พันธุ์ การจัดการดูแล การเก็บเกี่ยว ตลอดจนขั้นตอนการขนส่งไปถึงหน้าโรงงาน ซึ่งจะช่วยลดปัญหาวัตถุดิบสับปะรดสดไม่สอดคล้องกับความต้องการของโรงงานทั้งด้านปริมาณ ราคา และคุณภาพ ทำให้มั่นใจได้ว่ามีวัตถุดิบ เพียงพอ

สำหรับการผลิตให้ได้ตามความต้องการของลูกค้า รวมถึงสามารถควบคุมคุณภาพให้เป็นไปตามมาตรฐานต่างๆ ได้ อาทิ มาตรฐาน GMP มาตรฐาน HACCP มาตรฐาน BRC[25] และมาตรฐาน IFS[26] เป็นต้น

**<u>จุดอ่อน (Weaknesses)</u>**

1. ปัจจัยด้านสภาพภูมิอากาศที่เปลี่ยนแปลงในปัจจุบัน เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผลผลิตสับปะรดในด้านปริมาณ (ผลผลิตต่อไร่ลดลง) และคุณภาพ (สี รสชาติ และขนาด) ในแต่ละปีไม่สม่ำเสมอและไม่เหมือนเดิม
2. ความผันผวนของราคาปัจจัยการผลิต ไม่ว่าจะเป็นราคาปุ๋ยเคมี หรือราคากระป๋องบรรจุภัณฑ์ (ซึ่งแผ่นเหล็กยังคงต้องพึ่งพาการนำเข้าจากต่างประเทศ) ล้วนแต่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตสับปะรดกระป๋อง โดยเฉพาะในปี 2553 ราคาเหล็กแผ่นเคลือบดีบุกและเคลือบโครเมี่ยมที่ใช้ผลิตกระป๋องปรับเพิ่มสูงขึ้น ศูนย์วิจัยกสิกรไทย (12 กรกฎาคม 2553) จึงคาดว่าจะส่งผลกระทบต่อราคาสับปะรดกระป๋อง โดยราคากระป๋องจะเพิ่มขึ้น 0.38 – 0.80 บาท หรือเพิ่มขึ้น 1.4 – 2.7%
3. ปัญหาขาดแคลนแรงงานในภาคเกษตรกรรมในไร่เพาะปลูกและในโรงงาน อีกทั้งค่าจ้างแรงงานของไทยสูงกว่าประเทศคู่แข่งสำคัญ อาทิ ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย และจีน
4. ความต้องการบริโภคภายในประเทศน้อย ทำให้ต้องพึ่งพาการส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศเป็นหลัก
5. ปัญหาต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น ซึ่งมาจากพันธุ์สับปะรดที่ทำให้เกิดการสูญเสียในขั้นตอนการแปรรูปต่างๆ ทั้งนี้เนื่องจากการขาดการพัฒนาพันธุ์ (ขาด R&D) ซึ่งกรมวิชาการเกษตร ควรส่งเสริมเกษตรกรในด้านการพัฒนาพันธุ์ เนื่องจากเกษตรกรและ SMEs ไม่มีทุนในการทำวิจัย
6. เกษตรกรส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย ยังขาดความรู้ความเข้าใจในการควบคุมคุณภาพสับปะรดระหว่างการเพาะปลูก ทำให้เกิดสารไนเตรทตกค้างอยู่ในผลสับปะรด แม้ว่าสารไนเตรทจะไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค แต่สารนี้จะทำปฏิกิริยากับกระป๋อง ซึ่งหากมี

---

[25] มาตรฐาน BRC (British Retail Consortium) เป็นมาตรฐานที่จัดทำโดยสมาคมผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกในอังกฤษที่รวมกลุ่มกันขึ้นจากองค์กรค้าปลีกต่างๆ เช่น Tesco Sainsbury's และ Safeway เป็นต้น เพื่อใช้บริหารจัดการห่วงโซ่การส่งมอบอาหาร (Food Supply Chain) และลดการซ้ำซ้อนจากการตรวจประเมินสำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการส่งสินค้าให้กับองค์กรค้าปลีกในอังกฤษที่ใช้ตราสินค้าของตน

[26] มาตรฐาน IFS (International Food Standard) เป็นมาตรฐานแบบสมัครใจที่ไม่มีผลบังคับใช้ตามกฎหมาย แต่เป็นข้อกำหนดที่ห้างค้าปลีกในเยอรมนี ฝรั่งเศส และบางประเทศในสหภาพยุโรป กำหนดให้ผู้ประกอบการผลิตสินค้าอาหารต้องปฏิบัติตาม เพื่อให้สินค้ามีคุณภาพและปลอดภัยต่อผู้บริโภค

สารไนเตรทตกค้างในสับปะรดเกิน 25 ppm (พบสารไนเตรท 25 ส่วนในล้านส่วน) เมื่อนำไปแปรรูปบรรจุกระป๋องแล้ว สารไนเตรทจะกัดกร่อนสารเคลือบกระป๋อง ทำให้กระป๋องดำ และมีอายุการเก็บรักษาลดลงจาก 3 ปีเหลือเพียง 1 ปี ซึ่งหากประเทศผู้นำเข้าสับปะรดกระป๋องตรวจพบสารดังกล่าวเกินปริมาณที่กำหนดจะส่งผลผลิตกลับทันที ทำให้ไทยต้องสูญเสียตลาดในอนาคตจากประเทศคู่แข่งได้ นอกจากนี้ ยังส่งผลให้ประเทศผู้นำเข้านำมาเป็นประเด็นในการกำหนดเงื่อนไขที่เข้มงวดกับสับปะรดกระป๋องนำเข้าจากไทย ซึ่งก่อให้เกิดความเสียหายกับผู้ประกอบการโรงงานแปรรูปสับปะรดกระป๋องอย่างมาก โดยการปฏิบัติที่เหมาะสม[27] คือ เกษตรกรไม่ควรใส่ปุ๋ยไนโตรเจนหลังการบังคับดอกแล้ว ไม่ทำลายจุกสับปะรดก่อนเก็บเกี่ยวผลผลิต และไม่เก็บผลสับปะรดดิบจำหน่ายโรงงานแปรรูป เพราะนอกจากจะทำให้ตรวจพบสารไนเตรทมากแล้ว สับปะรดดิบจะมีคุณภาพต่ำไม่ได้มาตรฐานตามที่กำหนด ทำให้โรงงานสับปะรดกระป๋องไม่ซื้อ รวมทั้งไม่ควรใช้สารเคมีทุกชนิดเร่งให้สับปะรดสุกก่อนกำหนด ซึ่งโรงงานที่มีการรับวัตถุดิบ (สับปะรด) ในรูปแบบ Contract Farming ควรมีนักส่งเสริมการเกษตรคอยควบคุม และเข้าไปให้ความรู้กับเกษตรกรอย่างใกล้ชิดตลอดทุกขั้นตอน ทั้งนี้เพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพและขายได้ราคาดี

7. ระบบการขนส่งวัตถุดิบสู่โรงงานยังมีประสิทธิภาพไม่ดีเท่าที่ควร ทำให้วัตถุดิบได้รับความเสียหายโดยเฉพาะในช่วงฤดูกาลที่สับปะรดให้ผลผลิตมากจนเกษตรกรไม่สามารถระบายสับปะรดได้ทัน

**<u>โอกาส (Opportunities)</u>**

1. ผู้บริโภคส่วนใหญ่ทั่วโลกเริ่มใส่ใจและห่วงใยในสุขภาพมากขึ้น ส่งผลให้ผลไม้ ซึ่งรวมถึงผลไม้กระป๋องเป็นที่นิยมมากขึ้นในตลาดต่างประเทศ
2. การที่ชาวต่างชาติ โดยเฉพาะชาวยุโรปเดินทางมาเที่ยวที่ไทยมากขึ้นในแต่ละปี ทำให้นักท่องเที่ยวได้รู้จักและลองชิมสับปะรดของไทย ซึ่งเมื่อกลับไปยังประเทศตนเองแล้วอาจทำให้เกิดความต้องการบริโภคสับปะรดกระป๋องของไทยได้
3. หากผู้ส่งออกไทยได้รับสิทธิ์ในการส่งออกสับปะรดกระป๋องภายใต้โครงการ GSP ของสหภาพยุโรป จะทำให้ผู้ส่งออกไทยสามารถขยายการส่งออกสับปะรดกระป๋องได้มากขึ้น

**<u>อุปสรรค (Threats)</u>**

1. ปริมาณผลผลิตมีความแปรปรวนตามภูมิอากาศที่ไม่แน่นอน

[27] "แนะผู้ปลูกสับปะรดเก็บผลผลิตช่วงเหมาะสม-ถูกวิธีแก้ราคาผลผลิตตกต่ำ", มติชนออนไลน์ (10 มกราคม 2553)

2. ราคาส่งออกสับปะรดกระป๋องมีความผันผวนค่อนข้างสูง ขึ้นอยู่กับปริมาณการผลิตและความต้องการในตลาดโลกเป็นสำคัญ ขณะเดียวกันราคาที่ผันผวนยังเกิดจากการตัดราคากันเองของผู้ส่งออกไทย และความผันผวนของราคาปัจจัยการผลิต
3. การที่ทางสหภาพยุโรปให้ความสำคัญต่อการควบคุม และลดปริมาณสารอันตรายที่ตกค้างในสินค้าอาหารเพื่อคุ้มครองสุขภาพประชาชน สัตว์ และสิ่งแวดล้อม โดยมีเป้าหมายควบคุมสารตกค้างให้อยู่ในระดับต่ำที่สุดเท่าที่จะสามารถทำได้ สหภาพยุโรปจึงได้ออกประกาศปรับลดปริมาณสารตกค้างสูงสุดจากยาฆ่าแมลง 9 รายการที่ผลิตจากผักและผลไม้ ซึ่งครอบคลุมสินค้าส่งออกสำคัญของไทยไปสหภาพยุโรป อย่างสับปะรด ข้าวโพดหวาน และหน่อไม้ฝรั่ง โดยสหภาพยุโรปกำหนดให้ประเทศสมาชิกปรับกฎระเบียบในประเทศให้สอดคล้องกับข้อกำหนดนี้ภายในวันที่ 15 สิงหาคม 2550
4. ปัญหาในด้านกฎระเบียบทางด้านการค้า ข้อกีดกันทางการค้า ซึ่งมีทั้งมาตรการทางภาษีและมิใช่ภาษี[28] สำหรับสับปะรดกระป๋อง ภาษีการนำเข้าที่ทางสหภาพยุโรปกำหนดจะขึ้นอยู่กับความหวานหรือขึ้นกับปริมาณน้ำตาลที่ใส่เข้าไป ซึ่งหากสับปะรดกระป๋องที่มีค่าบริกซ์ (ค่าความหวาน) สูง ก็จะมีภาระภาษีนำเข้าที่สูง ทั้งนี้ เนื่องจากสหภาพยุโรปพยายามกีดกันการนำเข้าของผลิตภัณฑ์น้ำตาลในทุกรูปแบบ[29] นอกจากนี้ยังมีสิทธิ GSP ที่ทางสหภาพยุโรปอาจทำการเปลี่ยนแปลงได้ ซึ่งการไม่ได้รับสิทธิ GSP จะทำให้ไทยต้องเสียภาษีนำเข้าสูงกว่าประเทศคู่แข่งที่ได้รับสิทธิ GSP ส่งผลให้ราคาสับปะรดกระป๋องของไทยสูงขึ้นตามไปด้วย ปัจจัยดังกล่าวทำให้ผู้นำเข้าของสหภาพยุโรปหันไปนำเข้าจากประเทศอื่นมากขึ้น หรือไม่ก็ขอต่อรองราคาสินค้าจากผู้ส่งออกไทย
5. การขาดข้อมูลข่าวสารด้านการตลาดและความเคลื่อนไหวของประเทศคู่แข่งและของโลก ทำให้การวางแผนการผลิตของผู้ประกอบการโดยเฉพาะผู้ประกอบการรายย่อย เป็นไปค่อนข้างลำบาก ขณะที่ประเทศคู่แข่งอย่างฟิลิปปินส์และเคนยา มีความได้เปรียบมากกว่าในด้านข้อมูลจากบริษัทข้ามชาติที่เข้าไปลงทุนตั้งโรงงานแปรรูป

[28] ในตลาดสหรัฐอเมริกา ผู้ส่งออกไทยประสบกับปัญหาภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti Dumping) ที่ทางสหรัฐฯ กำหนดใช้กับสับปะรดไทย

[29] ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ เมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2553

### 2.2.4 ข้าวโพดหวานกระป๋อง

#### 2.2.4.1 สถานการณ์การส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องของไทย

ข้าวโพดหวานเป็นพืชผักอุตสาหกรรมที่มีบทบาทสำคัญทางเศรษฐกิจอันดับหนึ่งของไทย และถือเป็นพืชอายุสั้นที่ให้ผลตอบแทนแก่เกษตรกรผู้เพาะปลูกค่อนข้างสูง เนื่องจากสามารถป้อนผลผลิตได้ทั้งในตลาดบริโภคสด (แบบทั้งฝัก) และในโรงงานอุตสาหกรรมการแปรรูปบรรจุกระป๋อง ซึ่งมีแบบข้าวโพดหวานชนิดเมล็ดบรรจุกระป๋อง (Canned kernel sweet corn) ข้าวโพดหวานครีม (Cream style corn) และแบบบรรจุทั้งฝัก (corn-on-cob) นอกจากนี้ ยังมีการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ข้าวโพดหวานอีกหลายรูปแบบ อาทิเช่น ข้าวโพดหวานบรรจุถุงสูญญากาศ (Vacuum pack) แบบแช่แข็งทั้งเมล็ด แช่แข็งทั้งฝัก เมล็ดแห้ง และน้ำนมข้าวโพด ซึ่งไทยสามารถส่งออกผลิตภัณฑ์ข้าวโพดหวานแปรรูปมากเป็นอันดับที่ 3 ของโลก รองจากประเทศฝรั่งเศส และฮังการี โดยที่ผ่านมาความต้องการข้าวโพดหวานของโรงงานเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ เนื่องจากการส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องของไทยมีมูลค่าเพิ่มขึ้นมาโดยตลอดในช่วงปี 2545 – 2552 ดังนี้ [30]

| ปี (พ.ศ.) | 2545 | 2546 | 2547 | 2548 | 2549 | 2550 | 2551 | 2552 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| มูลค่าการส่งออกข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องไปยังตลาดโลก (ล้านบาท) | 1,581.2 | 2,078.2 | 2,709.8 | 3,000.3 | 3,795.7 | 4,611.8 | 4,843.4 | 5,105.2 |

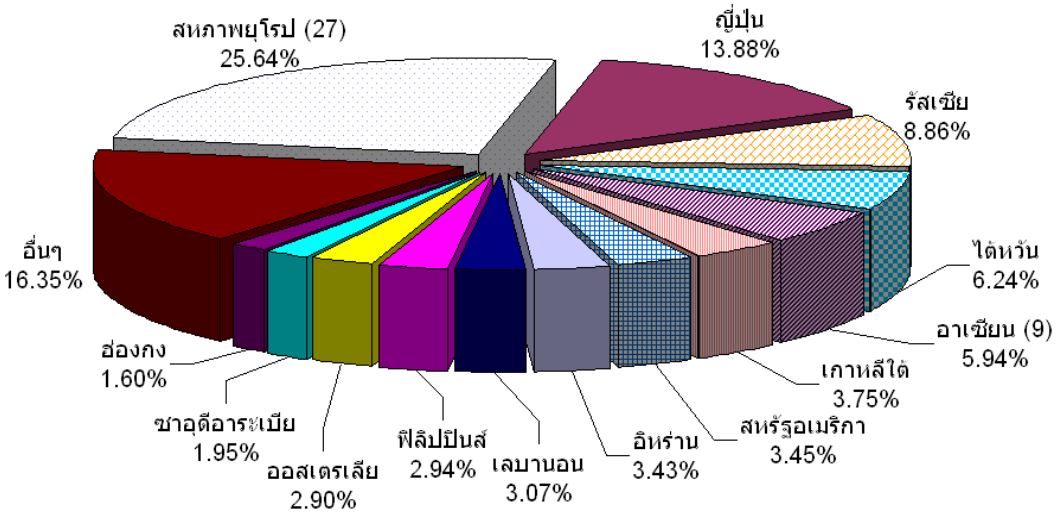
ข้าวโพดหวานกระป๋องของไทย เป็นอุตสาหกรรมที่ต้องพึ่งพิงตลาดต่างประเทศเป็นหลักเช่นเดียวกับสับปะรดกระป๋อง เนื่องจากผู้บริโภคในประเทศจะนิยมบริโภคข้าวโพดหวานสดมากกว่า ไทยถือเป็นประเทศผู้ผลิตและผู้ส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องรายสำคัญของโลก และเป็นประเทศนอกสหภาพยุโรปที่ครอบครองอันดับหนึ่งในตลาดข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องที่สหภาพยุโรปนำเข้ามาโดยตลอด

ในด้านประเทศคู่ค้าที่สำคัญของไทยในช่วงปี 2552 จากภาพที่ 2.16 สหภาพยุโรปเป็นตลาดส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องหลักของไทย โดยมีสัดส่วนในมูลค่าการส่งออกของไทยสูงที่สุด คือ ร้อยละ 25.64 ซึ่งมีมูลค่าการส่งออกไปยังสหภาพยุโรปคิดเป็นมูลค่า 1,308.8 ล้านบาท ตลาดส่งออกที่สำคัญรองลงมา ได้แก่ ญี่ปุ่น ซึ่งมีมูลค่าการส่งออกเกือบร้อยละ 13.88 ของมูลค่าการ

[30] ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

ส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องทั้งหมดของไทย ถึงแม้ญี่ปุ่นจะทำการเพาะปลูกข้าวโพดหวานได้ แต่ก็ปลูกได้เพียงฤดูเดียวเท่านั้น ทำให้ผลผลิตที่ได้ในญี่ปุ่นไม่เพียงพอต่อการบริโภค จึงต้องมีการนำเข้าจากไทย นอกจากนี้ยังมีตลาดส่งออกอื่นๆ ที่มีความสำคัญรองลงมา ได้แก่ รัสเซีย โดยสัดส่วนการส่งออกของไทยอยู่ที่ร้อยละ 8.86 ตลาดส่งออกถัดมา คือ ไต้หวัน (ร้อยละ 6.24) ประเทศสมาชิกอาเซียน 9 ประเทศ (ร้อยละ 5.94) เกาหลีใต้ (ร้อยละ 3.75) สหรัฐอเมริกา (ร้อยละ 3.45) และอิหร่าน (ร้อยละ 3.43)

**ภาพที่ 2.16 ตลาดส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องของไทยในปี 2552 (ร้อยละ)**

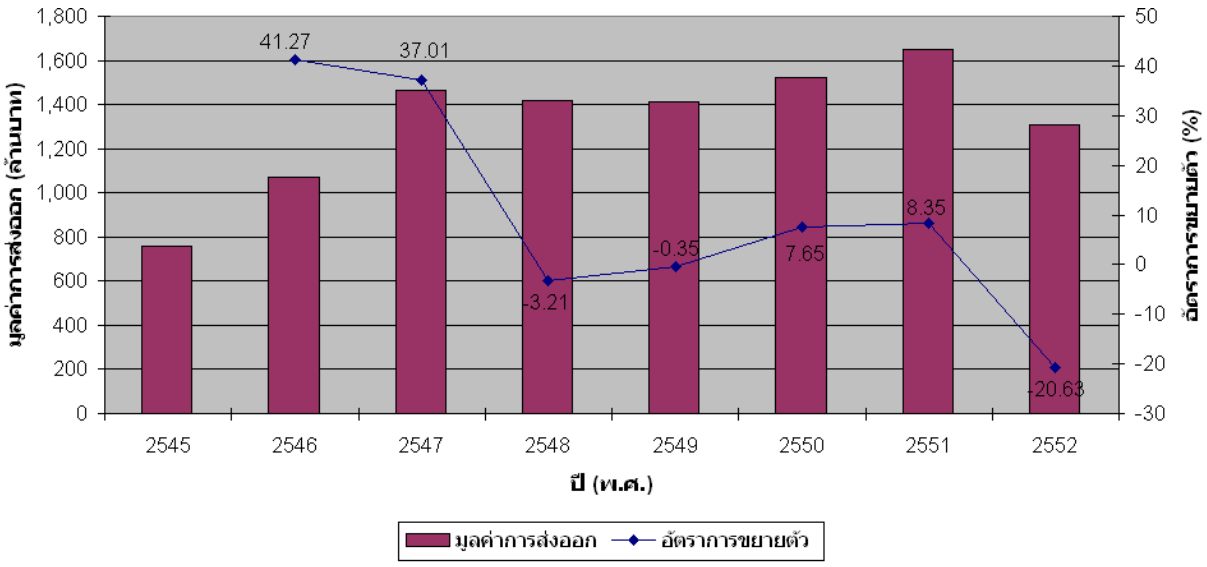



ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

เมื่อพิจารณาสถิติการส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องของไทย จากภาพที่ 2.17 แสดงให้เห็นว่า มูลค่าการส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องของไทยมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2548 อย่างไรก็ตาม ในปี 2551 ทางสมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูปได้ตั้งเป้าหมายการส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องของไทยไปตลาดสหภาพยุโรปในปี 2551 จะขยายตัวอยู่ที่ร้อยละ 30 แต่ในความเป็นจริงแล้ว การส่งออกมีการขยายตัวได้เพียงร้อยละ 8.35 ทั้งนี้เนื่องจากสหภาพยุโรปซึ่งเป็นตลาดส่งออกหลักเรียกเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-dumping Duty: AD) ข้าวโพดหวานกระป๋องนำเข้าจากไทยเฉลี่ยร้อยละ 12.8 ทำให้ไทยไม่สามารถแข่งขันกับฝรั่งเศสซึ่งเป็นผู้ผลิตข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องรายสำคัญ ทั้งนี้ มีเพียงบริษัท มาลีสามพราน จำกัด และบริษัท ซันสวีท จำกัด ซึ่งยอมรับเงื่อนไข Price Undertaking (การกำหนดราคาขั้นต่ำแทนการถูกเรียกเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด) ของสหภาพยุโรป จึงสามารถขยายการส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรปได้

อย่างไรก็ตาม ในปี 2552 เช่นเดียวกับสินค้าอาหารอื่นๆ ที่ไทยส่งออกไปยังสหภาพยุโรป การส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องของไทยไปยังตลาดสหภาพยุโรปมีอัตราการขยายตัวของมูลค่าการส่งออกลดลงจากในปี 2552 ร้อยละ 20.63 ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับการขยายตัวทางเศรษฐกิจของสหภาพยุโรปที่ลดลง

**ภาพที่ 2.17 มูลค่าการส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องของไทยไปสหภาพยุโรป (27 ประเทศ)**



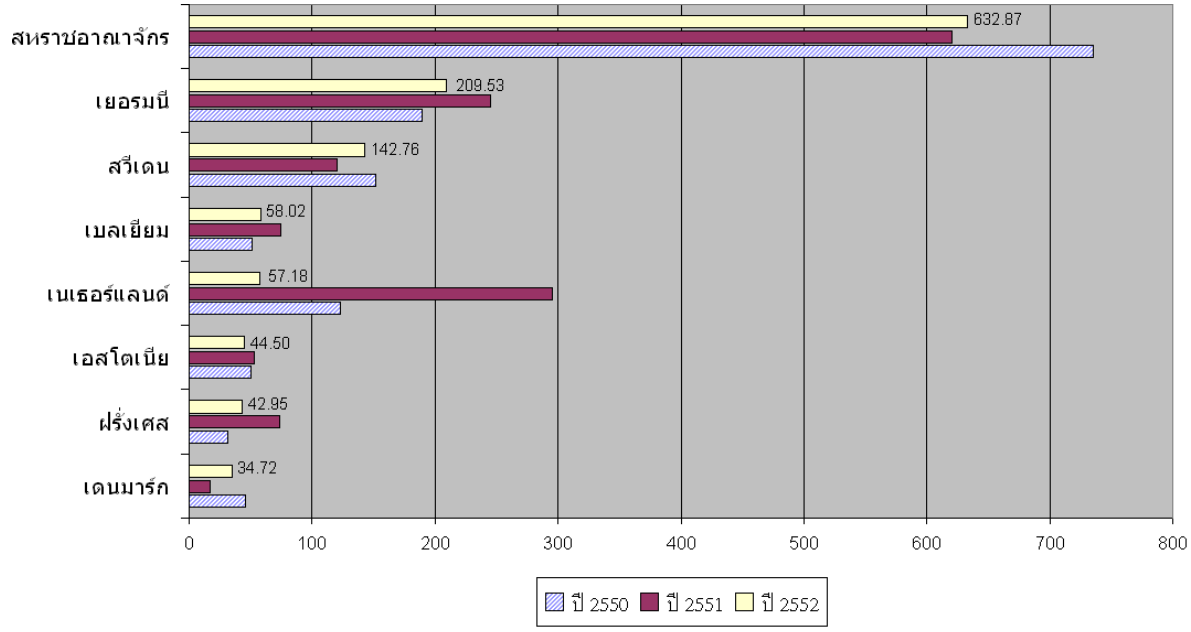

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

นอกจากนี้ แม้ว่าไทยถือเป็นประเทศนอกสหภาพยุโรปที่มีสัดส่วนการส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องเข้าตลาดสหภาพยุโรปสูงมาโดยตลอด โดยมูลค่าการส่งออกข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องจากไทยไปยังสหภาพยุโรปเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2545-2547 อย่างไรก็ตาม ผู้ส่งออกข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องของไทยได้เผชิญกับปัญหาการส่งออกที่ลดลงเมื่อฮังการีเข้ามาเป็นสมาชิกใหม่ของสหภาพยุโรปในเดือนพฤษภาคม 2547 ทำให้ประเทศในสหภาพยุโรปหันไปนำเข้าจากฮังการีมากขึ้น รวมทั้งฝรั่งเศสก็เข้าไปซื้อกิจการโรงงานผลิตข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องในฮังการี ทำให้การส่งออกผลิตภัณฑ์ข้าวโพดหวานของฮังการีมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และฝรั่งเศสก็สามารถครอบครองสัดส่วนตลาดข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องในสหภาพยุโรปมากขึ้น ซึ่งส่งผลให้ในปี 2548 มูลค่าการส่งออกข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องของไทยไปยังสหภาพยุโรปลดลง

สหภาพยุโรปเป็นตลาดส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องของไทยที่ใหญ่ที่สุดมาโดยตลอดในช่วงปี 2545 – 2552 โดยอังกฤษเป็นประเทศผู้นำเข้าข้าวโพดหวานกระป๋องรายใหญ่ที่สุดในสหภาพยุโรป ในปี 2552 ไทยส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องไปอังกฤษรวมเป็นมูลค่า 632.87 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนการส่งออกที่ร้อยละ 12.40 ของการส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องทั้งหมดของไทย (ภาพที่ 2.18) ในขณะที่ประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปที่เป็นผู้นำเข้าสูงอันดับ 2 และ 3 ในปี 2552 อย่างเยอรมนีและสวีเดน นำเข้าข้าวโพดหวานกระป๋องจากไทยคิดเป็นมูลค่า 209.53 และ 142.78 ล้านบาท ตามลำดับ

**ภาพที่ 2.18 มูลค่าการส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องของไทยไปประเทศต่างๆ ในสหภาพยุโรป ปี 2550 – 2552**

**(หน่วย: ล้านบาท)**




ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร (Menucom กรมส่งเสริมการส่งออก)

ตามที่คณะผู้แทนไทยประจำประชาคมยุโรปได้จัดจ้างบริษัทที่ปรึกษาศึกษา [31] เรื่องโอกาสทางการตลาดของข้าวโพดหวานไทยในตลาดยุโรป ผลการศึกษาตลาดข้าวโพดหวานในยุโรปในเฟสสุดท้าย พบว่า อังกฤษนำเข้าข้าวโพดหวาน (ทั้งแบบกระป๋องและแช่แข็ง) จากประเทศนอกยุโรปร้อยละ 28 หรือในมูลค่าประมาณ 20 ล้านยูโร โดยไทยเป็นผู้ส่งออกรายสำคัญลำดับแรก (ร้อยละ 20) ส่วนประเทศนอกยุโรปอื่นๆ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา จีน และเวียดนาม

[31] “สรุปผลการศึกษาตลาดข้าวโพดหวานในตลาดสหราชอาณาจักร เยอรมนี และสเปน”, คณะผู้แทนไทยประจำประชาคมยุโรป (21 ตุลาคม 2551) <http://news.thaieurope.net/content/view/3060/212/>

### 2.2.4.2 สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมข้าวโพดหวานกระป๋อง

ไทยถือเป็นประเทศนอกสหภาพยุโรปที่มีสัดส่วนการส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องในเชิงมูลค่าเข้าตลาดสหภาพยุโรปสูงมาโดยตลอดต่อเนื่องในช่วงปี 2545-2547 อย่างไรก็ตาม ผู้ส่งออกข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องของไทยต้องประสบกับสภาวะการแข่งขันในตลาดสหภาพยุโรป หลังจากที่ฮังการีได้เข้ามาเป็นสมาชิกใหม่ของสหภาพยุโรปในปี 2547 ทำให้มูลค่าการส่งออกข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องของไทยไปยังสหภาพยุโรปลดลงในปี 2548 ต่อเนื่องมาจนถึงปี 2549 นอกจากนี้ จากการที่ราคาส่งออกข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องของไทยต่ำกว่าราคาขั้นต่ำที่ทางสหภาพยุโรปกำหนด ส่งผลให้ไทยต้องเผชิญกับปัญหาการเรียกเก็บภาษีการตอบโต้การทุ่มตลาดหรือเอดี (Anti Dumping: AD) กับสินค้าข้าวโพดหวานของไทยอย่างเป็นทางการเมื่อเดือนมิถุนายน 2550 ในอัตราร้อยละ 3.1-12.9 สาเหตุสำคัญที่ทำให้สหภาพยุโรปทำการเปิดไต่สวนและประกาศบังคับใช้มาตรการเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด (AD) จากไทย เนื่องจากรัฐบาลโดยกระทรวงพาณิชย์ไม่ได้มีมาตรการบังคับให้ผู้ผลิตและส่งออกข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องทุกรายของไทยต้องเป็นสมาชิกของสมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป ส่งผลให้มีผู้ส่งออกหลายรายมีการขายตัดราคาในลักษณะต่ำกว่าต้นทุน จนเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้สมาคมผู้ผลิตข้าวโพดหวานยุโรปร้องเรียนให้มีการไต่สวนไทยในการทุ่มตลาดสินค้าข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋อง จนนำไปสู่การประกาศบังคับใช้มาตรการเก็บภาษี AD กับสินค้าข้าวโพดหวานของไทยอย่างเป็นทางการในอัตราร้อยละ 3.1-12.9 เมื่อกลางปี 2550[32] ทั้งนี้จากผลกระทบที่ถูกสหภาพยุโรปเรียกเก็บภาษี AD บวกกับภาษีนำเข้าปกติอีกร้อยละ 15 ได้ส่งผลให้การส่งออกข้าวโพดหวานของไทยไปสหภาพยุโรปลดลงต่อเนื่อง ทำให้ไทยต้องเสียเปรียบคู่แข่งที่สำคัญอย่างสหรัฐฯ จีนและบางประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรป ดังนั้น ผู้ส่งออกจึงพยายามหาตลาดอื่นชดเชยสหภาพยุโรป ได้แก่ สหรัฐฯ ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ และไต้หวัน เป็นต้น อย่างไรก็ตาม รัฐบาลและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องควรร่วมมือกันในการแก้ปัญหาในครั้งนี้ โดยการควบคุมทั้งในเรื่องของราคาส่งออก และคุณภาพของข้าวโพดหวาน รวมถึงการขยายการส่งออกไปยังตลาดอื่นๆ เพื่อให้ไทยยังคงเป็นตลาดส่งออกข้าวโพดหวานที่สำคัญของโลกต่อไป

มาตรการเรียกเก็บภาษี AD กับสินค้าข้าวโพดหวานของไทย ก็ไม่เว้นแม้แต่บริษัทที่ส่งออกภายใต้แบรนด์ของลูกค้าในสหภาพยุโรปภายใต้เงื่อนไข Price Undertaking (การกำหนดราคาขั้นต่ำแทนการเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด) อีกทั้งยังต้องเสียภาษีในอัตราเฉลี่ยทุกรายที่อัตราร้อยละ 12.9 ตามเดิม ซึ่งถือเป็นการปิดตลาดข้าวโพดหวานของไทยเกือบจะสิ้นเชิง เนื่องจากผู้ผลิตไทยส่วนใหญ่

[32] ที่มา: หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ ฉบับวันที่ 20 ก.ย. - 22 ก.ย. 2550

รับจ้างผลิตภายใต้แบรนด์ของลูกค้า (Original Equipment Manufacturer: OEM) แทบทั้งสิ้น อย่างไรก็ตาม ก็ยังมีบางบริษัทของไทยที่ยังส่งออกไปสหภาพยุโรปได้ โดยผู้นำเข้าเป็นผู้รับภาระภาษี AD เนื่องจากผลผลิตข้าวโพดหวานในสหภาพยุโรปมีไม่เพียงพอกับความต้องการของผู้บริโภค

ปัจจุบัน ไทยเป็นประเทศที่มีการส่งออกผลิตภัณฑ์ข้าวโพดหวานเป็นอันดับ 4 ของโลก รองจากสหรัฐฯ ฝรั่งเศส และฮังการี ดังนั้นสำหรับสหภาพยุโรปแล้ว ไทยจึงเป็นทั้งประเทศคู่ค้าและคู่แข่งที่สำคัญ กล่าวคือ ฝรั่งเศสมีปริมาณการผลิตข้าวโพดหวานกระป๋องคิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50 ของปริมาณการผลิตของประเทศในสหภาพยุโรปทั้งหมด (รองลงมา คือ ฮังการี) โดยประมาณร้อยละ 70 ของปริมาณการผลิตของฝรั่งเศส เป็นการผลิตเพื่อส่งออกไปยังประเทศต่างๆ ในสหภาพยุโรป และที่เหลืออีกร้อยละ 30 บริโภคในประเทศ หลังจากไทยถูกเรียกเก็บภาษี AD ข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องในสหภาพยุโรปแล้ว นอกจากจะทำให้การส่งออกข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องของไทยมีแนวโน้มลดลงแล้ว ยังส่งผลให้ไทยเสียเปรียบประเทศคู่แข่งในสหภาพยุโรปอย่างฝรั่งเศสและฮังการี และประเทศนอกสหภาพยุโรปที่เป็นคู่แข่งสำคัญของไทยและมีส่วนแบ่งตลาดข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องในสหภาพยุโรปที่เพิ่มขึ้น คือ จีน และสหรัฐฯ ซึ่งทั้งสองประเทศนี้เป็นคู่แข่งสำคัญในการส่งออกข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องในตลาดสหภาพยุโรป แม้ว่าส่วนแบ่งตลาดนำเข้าของจีนและสหรัฐฯ จะยังห่างจากไทยมาก โดยจีนมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 1.0 และสหรัฐฯ มีร้อยละ 8.9 แต่ผลกระทบจากการเรียกเก็บภาษี AD เฉพาะกับผู้ส่งออกข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องไทยนับเป็นแรงผลักสำคัญที่ทำให้ผู้นำเข้าในสหภาพยุโรปหันไปนำเข้าจากทั้งสองประเทศนี้แทน ดังนั้นประเทศคู่แข่งสำคัญในการส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องของไทยไปยังตลาดสหภาพยุโรป แบ่งเป็นประเทศคู่แข่งที่เป็นสมาชิกสหภาพยุโรป (ฮังการีและฝรั่งเศส) และประเทศที่ไม่เป็นสมาชิกสหภาพยุโรป (จีนและสหรัฐฯ) ดังนี้

ประเทศคู่แข่งที่เป็นสมาชิกสหภาพยุโรปที่เป็นผู้ผลิตข้าวโพดหวานกระป๋อง ได้แก่

- ***ประเทศฮังการี***

ตั้งแต่ฮังการีเข้าไปเป็นสมาชิกใหม่ของสหภาพยุโรปในปี 2547 ทำให้ประเทศในสหภาพยุโรปหันไปนำเข้าจากฮังการีมากขึ้น อีกทั้งฝรั่งเศสก็เข้าไปซื้อกิจการโรงงานผลิตข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องในฮังการี ทำให้การส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องของฮังการีมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

- ***ประเทศฝรั่งเศส***

การส่งออกข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องของฝรั่งเศสในตลาดสหภาพยุโรปต้องเผชิญปัญหาการแข่งขันอย่างรุนแรงจากข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องของไทย เนื่องจากข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องของไทยสามารถจำหน่ายได้ในราคาที่ต่ำกว่าในซุปเปอร์มาร์เก็ต ซึ่งทำให้ฝรั่งเศสถูกแย่งส่วนแบ่งตลาดในสหภาพยุโรป โดยเฉพาะในอังกฤษ อย่างไรก็ตาม การที่ไทยได้รับผลกระทบจากการเรียกเก็บภาษี AD บวกกับภาษีนำเข้าปกติอีกร้อยละ 15 ได้ส่งผลให้การส่งออกข้าวโพดหวานของไทยไปสหภาพยุโรปลดลง ซึ่งทำให้ฝรั่งเศสสามารถครอบครองสัดส่วนตลาดข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องในสหภาพยุโรปมากขึ้น ทั้งนี้ ทางสมาคมผู้นำเข้าผักผลไม้อียู (FRUCOM[33]) เชื่อว่าฝรั่งเศสซึ่งเป็นผู้ผลิตข้าวโพดหวานกระป๋องรายใหญ่ที่สุดในสหภาพยุโรปพยายามหาทางกีดกันไม่ให้สินค้าจากไทยเข้าไปสหภาพยุโรปได้ ทั้งที่ประเทศเหล่านี้ไม่สามารถผลิตสินค้าป้อนตลาดสหภาพยุโรปได้ตลอดปีเหมือนกับไทย

ฝรั่งเศสและฮังการี ถือเป็นผู้ผลิตข้าวโพดหวานทั้งแบบบรรจุกระป๋องและแช่แข็งรายสำคัญในตลาดยุโรป โดยฝรั่งเศสมีประสิทธิภาพการผลิตสูงสุด 19.7 ตันต่อเฮกตาร์ (ไทย 7.8 ตันต่อเฮกตาร์) อย่างไรก็ดี การแข่งขันในตลาดยุโรปที่สูงขึ้นจากสินค้าข้าวโพดหวานของไทย ทำให้ฝรั่งเศสและฮังการีลดพื้นที่เพาะปลูกลงในช่วงปี 2549 แต่หลังจากที่ไทยโดนเรียกเก็บภาษี AD การส่งออกจากไทยลดลงร้อยละ 10 ทำให้ฝรั่งเศสและฮังการีเพิ่มพื้นที่เพาะปลูกได้ร้อยละ 10 และร้อยละ 14 ตามลำดับ การผลิตจึงมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ [34] นอกจากนี้ ฮังการีและฝรั่งเศสมีข้อได้เปรียบไทยในด้านที่ตั้ง เนื่องจากอยู่ใกล้กับตลาดยุโรปและเป็นประเทศสมาชิกของสหภาพยุโรป และมีระดับการผลิตทางเกษตรและโรงงานที่มีคุณภาพสูง มีองค์กรที่มีระบบการบริหารจัดการที่ดี อีกทั้งยังมีตราสินค้าที่เป็นที่รู้จักในแง่มาตรฐานคุณภาพและเป็นที่รู้จักระดับระหว่างประเทศ นอกจากนี้ การดำเนินการผลิตยังตั้งอยู่บนแนวคิดของการรักษาสิ่งแวดล้อม อาทิ ใช้เมล็ดพันธุ์คุณภาพสูง ใช้เทคโนโลยีการเกษตรแบบใหม่ พัฒนาเกษตรกร พึ่งพาปุ๋ยในปริมาณน้อยและไม่ใช้สารเคมี ลดผลกระทบจากการเกษตรและการแปรรูปต่อสิ่งแวดล้อม[35]

---

[33] FRUCOM ย่อมาจาก Fédération Européenne du Commerce en Fruits Secs, Conserves, Épices et Miel

[34] จากผลศึกษาในขั้นต้น เรื่อง “โอกาสทางการตลาดของข้าวโพดหวานไทยในตลาดยุโรป” โดยคณะผู้แทนไทยประจำประชาคมยุโรปได้จัดจ้างบริษัทที่ปรึกษา (25 มิถุนายน 2551) < http://news.thaieurope.net/content/view/2918/213/>

[35] จากผลศึกษา เรื่อง “โอกาสทางการตลาดของข้าวโพดหวานไทยในตลาดยุโรป” โดยคณะผู้แทนไทยประจำประชาคมยุโรปได้จัดจ้างบริษัทที่ปรึกษา (21 ตุลาคม 2551) <http://news.thaieurope.net/content/view/3060/212/>

ส่วนประเทศนอกสหภาพยุโรปที่เป็นคู่แข่งสำคัญของไทยและมีส่วนแบ่งตลาดข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องในสหภาพยุโรปเพิ่มขึ้น คือ จีน และสหรัฐฯ ซึ่งทั้งสองประเทศนี้เป็นคู่แข่งสำคัญในการส่งออกข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องในตลาดสหภาพยุโรป โดยมีมูลค่าการนำเข้าข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องของจีนในตลาดสหภาพยุโรปในปี 2549 เพิ่มขึ้นจากปี 2548 กว่าร้อยละ 155 ส่วนมูลค่าการนำเข้าข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องของสหรัฐฯ ในตลาดสหภาพยุโรปในปี 2549 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้ากว่าร้อยละ 10.2 แม้ว่าส่วนแบ่งตลาดนำเข้าของทั้งสองประเทศนี้ยังจะห่างจากไทยมาก โดยจีนมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 1.0 และสหรัฐฯ มีร้อยละ 8.9 แต่ผลกระทบจากการเรียกเก็บภาษี AD เฉพาะกับผู้ส่งออกข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องไทยนับเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผู้นำเข้าในสหภาพยุโรปหันไปนำเข้าจากทั้งสองประเทศนี้แทน

### 2.2.4.3 SWOT Analysis ของอุตสาหกรรมข้าวโพดหวานกระป๋องของไทย

การวิเคราะห์ SWOT ของอุตสาหกรรมข้าวโพดหวานกระป๋องของไทย เพื่อส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรป ประกอบด้วยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค โดยจุดแข็งและจุดอ่อน เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญภายในของอุตสาหกรรมข้าวโพดหวานกระป๋องของไทย ว่าปัจจัยภายในใดที่เป็นข้อได้เปรียบหรือจุดเด่นของอุตสาหกรรมข้าวโพดหวานกระป๋องที่ควรนำมาใช้ในการพัฒนาได้ และควรดำรงไว้เพื่อเสริมสร้างความเข็มแข็งของอุตสาหกรรมข้าวโพดหวานกระป๋อง และปัจจัยภายในใดบ้างที่เป็นจุดอ่อนหรือข้อเสียเปรียบที่ควรปรับปรุงให้ดีขึ้นหรือขจัดให้หมดไป เพื่อเป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมข้าวโพดหวานกระป๋องของไทย สำหรับโอกาสและอุปสรรค จะเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

**<u>จุดแข็ง (Strengths)</u>**

1. ไทยมีสภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศที่เหมาะสมต่อการปลูกข้าวโพดหวาน โดยสามารถปลูกได้ตลอดปี แต่นิยมปลูกกันมากในช่วงฤดูฝน และสามารถปลูกได้ทั่วไปทุกภาคของประเทศ
2. การทำเกษตรแบบมีพันธะสัญญา หรือ Contract Farming ระหว่างเกษตรกรผู้ปลูกข้าวโพดหวานกับบริษัทซึ่งมีโรงงานแปรรูป โดยมีการตกลงรับซื้อและสนับสนุนเมล็ดพันธุ์ รวมทั้งแนะนำความรู้ที่เหมาะสมให้แก่เกษตรกร เป็นการช่วยให้เกษตรกรไม่ต้องเสี่ยงกับภาระในการใช้เงินลงทุนมาก และสามารถขายผลผลิตให้กับโรงงานในราคาที่ตกลงไว้ล่วงหน้า โดยโรงงานแปรรูปก็สามารถได้ผลผลิตในปริมาณและเวลาที่กำหนด

**จุดอ่อน (Weaknesses)**

1. ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสูงกว่าประเทศคู่แข่ง โดยเฉพาะประเทศที่เป็นสมาชิกสหภาพยุโรป
2. ปัญหาขาดแคลนแรงงานในภาคเกษตรกรรม ในไร่เพาะปลูก
3. ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นจากการประสบปัญหาโรคใบไหม้แผลใหญ่ ซึ่งเป็นปัญหาสำคัญสำหรับพื้นที่ปลูกข้าวโพดหวานในเขตภาคเหนือเพราะมีการระบาดของโรคอย่างรุนแรง เนื่องจากมีการปลูกข้าวโพดหวานอย่างต่อเนื่องประกอบกับสภาพอากาศที่เหมาะสมกับการเจริญเติบโตของเชื้อสาเหตุของโรค ทำให้เกษตรกรผู้ปลูกข้าวโพดหวานประสบปัญหาในการจัดการเพื่อป้องกันและกำจัดโรค อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มต้นทุนในการผลิตข้าวโพดหวาน

**โอกาส (Opportunities)**

1. เนื่องจากประเทศผู้ผลิตและส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องรายใหญ่ของโลก อย่างสหรัฐฯ ได้มีการปรับเปลี่ยนพื้นที่การเพาะปลูกข้าวโพดหวานไปปลูกพืชพลังงานทดแทน และสหภาพยุโรปมีแนวโน้มขยายความต้องการข้าวโพดหวานกระป๋องเพิ่มขึ้น ไทยซึ่งเป็นประเทศผู้นำในการผลิตข้าวโพดหวานกระป๋อง จึงมีโอกาสที่จะขยายการผลิตและการส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องไปยังตลาดสหภาพยุโรป
2. ในด้านการตลาด เนื่องจากสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนไปรวมไปถึงภัยพิบัติต่างๆ ที่เกิดขึ้นในต่างประเทศ ทำให้ต่างประเทศนั้นประสบปัญหาทางด้านผลผลิตการเกษตร และการขาดแคลนอาหาร จึงเป็นโอกาสของไทยที่จะได้ป้อนผลผลิตทางการเกษตรแปรรูปเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะข้าวโพดหวานกระป๋อง

**อุปสรรค (Threats)**

1. ปริมาณผลผลิตมีความแปรปรวนตามภูมิอากาศที่ไม่แน่นอน
2. ปัญหาการกีดกันทางการค้า อาทิ เรื่องความเข้มงวดในเรื่องสุขอนามัยและสิ่งแวดล้อม จากประเทศสหรัฐฯ ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป และปัญหาการเรียกเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด (AD) จากสหภาพยุโรป อีกทั้งยังมีมาตรการที่ไม่ใช่ภาษี เช่น มาตรการด้านสุขอนามัย การติดฉลากแยกระหว่างสินค้าตัดแต่งยีน กับสินค้าปลอดการตัดแต่งยีนของสหภาพยุโรป เป็นต้น

3. ผู้บริโภคนิยมข้าวโพดหวานจากยุโรปและมีความกังวลต่อความปลอดภัยด้านอาหาร สำหรับสินค้านำเข้า ซึ่งผู้ส่งออกไทยต้องส่งเสริมประชาสัมพันธ์ด้านรสชาติและคุณภาพของข้าวโพดหวานไทยเพื่อกระตุ้นการบริโภคในยุโรป[36]
4. ผู้ค้าปลีกรายใหญ่ครอบครองตลาดยุโรปและมีสัญญาระยะยาว (2-3 ปี) กับบริษัทแปรรูปข้าวโพดหวานในยุโรป ซึ่งผู้ส่งออกไทยควรทำให้วงจรการจำหน่าย (supply chain) มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยทำความตกลงกับผู้ค้าปลีกเหล่านี้โดยตรงซึ่งอาจช่วยเพิ่มผลกำไรได้

[36] จากผลศึกษา เรื่อง “โอกาสทางการตลาดของข้าวโพดหวานไทยในตลาดยุโรป” โดยคณะผู้แทนไทยประจำประชาคมยุโรปได้จัดจ้างบริษัทที่ปรึกษา <http://news.thaieurope.net/content/view/3060/212/>

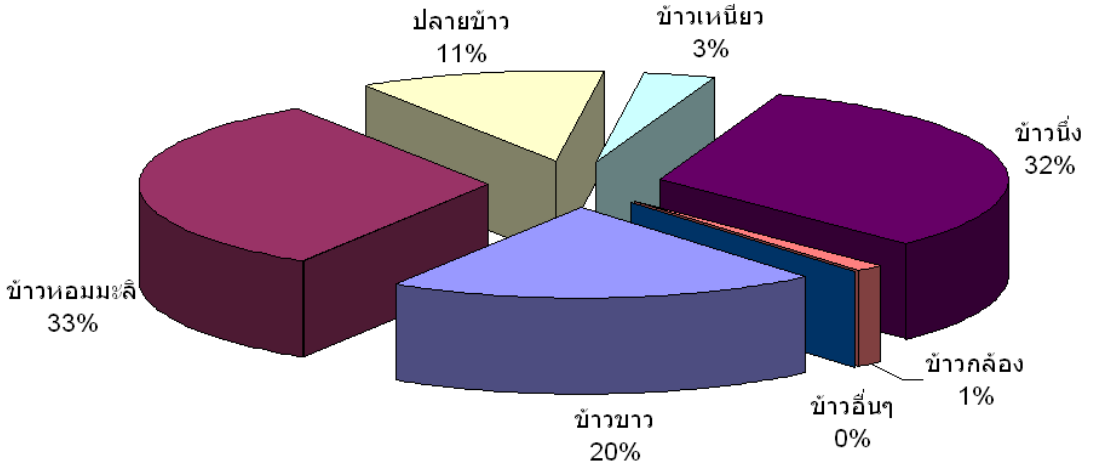
## 2.3 สินค้าอาหารที่ไทยต้องการเปิดตลาดในสหภาพยุโรป (กลุ่มที่ 2)

### 2.3.1 ข้าวหอมมะลิ 100%

#### 2.3.1.1 สถานการณ์การส่งออกข้าวหอมมะลิของไทย

จากสถิติของกระทรวงเกษตรสหรัฐอเมริกา ระบุว่า การผลิตข้าวสารทั่วโลกส่วนใหญ่อยู่ในเอเชีย รองลงมาคือ ทวีปอเมริกา แอฟริกาและยุโรป ประเทศที่ผลิตข้าวได้มากที่สุดในโลก คือ จีน รองลงมา คือ อินเดีย อินโดนีเซีย บังกลาเทศ เวียดนาม และไทย แต่ผลผลิตส่วนใหญ่ที่ได้ถูกใช้ในการบริโภคในประเทศ และสำหรับอินโดนีเซียและบังกลาเทศแม้ว่าจะผลิตข้าวได้มาก แต่ก็ยังไม่เพียงพอกับความต้องการในประเทศ ส่วนประเทศจีน อินเดีย และเวียดนาม มีข้าวเหลือเพียงพอสำหรับการส่งออก โดยไทยเป็นประเทศที่มีสัดส่วนการส่งออกต่อปริมาณผลผลิตที่ผลิตได้มากที่สุด ดังนั้น ประเทศไทยจึงเป็นผู้ผลิตข้าวรายใหญ่อันดับที่ 6 ของโลก แต่เป็นประเทศที่ส่งออกข้าวมากเป็นอันดับหนึ่งของโลก โดยข้าวที่เพาะปลูกได้ทั้งหมดครึ่งหนึ่งเป็นการบริโภคภายในประเทศ และอีกครึ่งหนึ่งจะส่งออกไปขายต่างประเทศ และข้าวที่ส่งออกไปขายทั่วโลกมากที่สุดมาอย่างต่อเนื่อง คือ ข้าวหอมมะลิ (Thai jasmine rice หรือชื่อทางการว่า Thai Hom Mali) จากภาพที่ 2.19 จะเห็นได้ว่า ข้าวหอมมะลิไทยเป็นที่ชื่นชอบของตลาดต่างประเทศมากกว่าข้าวขาวพันธุ์อื่นๆ โดยมีสัดส่วนมูลค่าการส่งออกในตลาดโลกถึงร้อยละ 33 ของมูลค่าการส่งออกข้าวโดยรวมทั้งหมดของไทย ทำให้ตลาดข้าวหอมมะลิไทยในตลาดโลกเติบโตอย่างมาก ทั้งนี้ เนื่องจากข้าวหอมมะลิเป็นสายพันธุ์ข้าวที่มีถิ่นกำเนิดในไทย และเป็นพันธุ์ข้าวที่ปลูกที่ไหนในโลกไม่ได้คุณภาพดีเท่ากับปลูกในไทย ข้าวหอมมะลิจึงเป็นข้าวส่งออกของไทยที่รู้จักไปทั่วโลก และจัดอยู่ในสินค้าระดับ Premium Grade เพราะจะมีเพียงฤดูนาปีเท่านั้น ไทยจึงสามารถผลิตได้เพียง 3 ล้านตันต่อปี ส่วนแหล่งผลิตข้าวหอมมะลิที่มีคุณภาพดีที่สุด คือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ได้แก่ สุรินทร์ ร้อยเอ็ด ยโสธร อุบลราชธานี บุรีรัมย์ อำนาจเจริญ และภาคเหนืออีก 3 จังหวัด ได้แก่ เชียงใหม่ เชียงราย และพะเยา เพราะจังหวัดเหล่านี้มีดินที่เหมาะสมต่อการเพาะปลูกข้าวหอมมะลิ

**ภาพที่ 2.19 สัดส่วนมูลค่าการส่งออกข้าวโดยรวมของไทยไปยังตลาดโลก ปี 2552 (ร้อยละ)**




ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

เมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2545 กระทรวงพาณิชย์ได้กำหนดให้ข้าวหอมมะลิไทยเป็นสินค้ามาตรฐานและมาตรฐานข้าวหอมมะลิไทย โดยมี 2 พันธุ์ คือ พันธุ์ขาวดอกมะลิ 105 และพันธุ์ กข. 15 [37] ความบริสุทธิ์ไม่น้อยกว่าร้อยละ 92 เป็นมาตรฐานบังคับ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อยกระดับคุณภาพมาตรฐาน สร้างความเชื่อมั่นของผู้ซื้อและยกระดับราคาข้าวหอมมะลิไทยส่งออกให้สูงขึ้น

ข้าวหอมมะลิที่ไทยส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรปและตลาดโลกมี 2 ประเภท คือ ข้าวเจ้าขาวหอมมะลิไทย และข้าวกล้องหอมมะลิไทย (การส่งออกข้าวกล้องหอมมะลิ ผู้ส่งออกจะเสียภาษีถูกกว่าข้าวเจ้าขาวหอมมะลิ) โดยข้าวเจ้าขาวหอมมะลิไทย[38] ที่ส่งออกมีทั้งแบบ ข้าวหอมมะลิ 100% ข้าวหอมมะลิ 5-10% และข้าวหอมมะลิ 15-20% ซึ่งข้าวหอมมะลิ 100% เป็นข้าวที่ไทยส่งออกในสัดส่วนที่มากที่สุด (ตารางที่ 2.10)

[37] ข้าวกข. 15 คือ ข้าวขาวดอกมะลิ 105 ที่นำไปอาบรังสีแกมม่า ทำให้ผลผลิตสูงกว่าพันธุ์ข้าวขาวดอกมะลิ 105 ประมาณ 4-6 %

[38] ในเนื้อหาหลังจากนี้ ข้าวเจ้าขาวหอมมะลิไทยจะขอใช้สั้นๆ ว่า ข้าวหอมมะลิ

**ตารางที่ 2.10 มูลค่าการส่งออกข้าวหอมมะลิของไทยไปตลาดโลกและสหภาพยุโรป ในช่วงปี 2545 – 2552**

**(หน่วย: ล้านบาท)**

| | ปี 2545 | | ปี 2546 | | ปี 2547 | | ปี 2548 | | ปี 2549 | | ปี 2550 | | ปี 2551 | | ปี 2552 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | โลก | EU | โลก | EU | โลก | EU | โลก | EU | โลก | EU | โลก | EU | โลก | EU | โลก | EU |
| **ข้าวหอมมะลิ** | 15,165.6 | 902.2 | 24,422.9 | 1,682.70 | 26,221.3 | 1,968.50 | 26,191.4 | 1,942.50 | 30,920.9 | 2,319.20 | 34,780.8 | 2,699.8 | 46,529.3 | 4,259.10 | 55,128.48 | 5,101.50 |
| (1) ข้าวหอมมะลิ 100% | 14,993.0 | 889.5 | 24,067.8 | 1,664.60 | 25,910.8 | 1,956.80 | 26,047.4 | 1,930.30 | 30,439.0 | 2,269.90 | 33,890.3 | 2,665.5 | 45,676.5 | 4,228.20 | 53,674.20 | 5,022.61 |
| (2) ข้าวหอมมะลิ 5-10% | 169.7 | 12.6 | 341.8 | 17 | 279.2 | 7.4 | 120.4 | 11.8 | 261.3 | 42.8 | 507.6 | 28.8 | 505.2 | 14.4 | 905.98 | 70.68 |
| (3) ข้าวหอมมะลิ 15-20% | 2.9 | - | 13.3 | 1.1 | 31.3 | 4.3 | 23.5 | 0.3 | 220.6 | 6.4 | 382.9 | 5.4 | 347.5 | 16.4 | 548.30 | 8.20 |

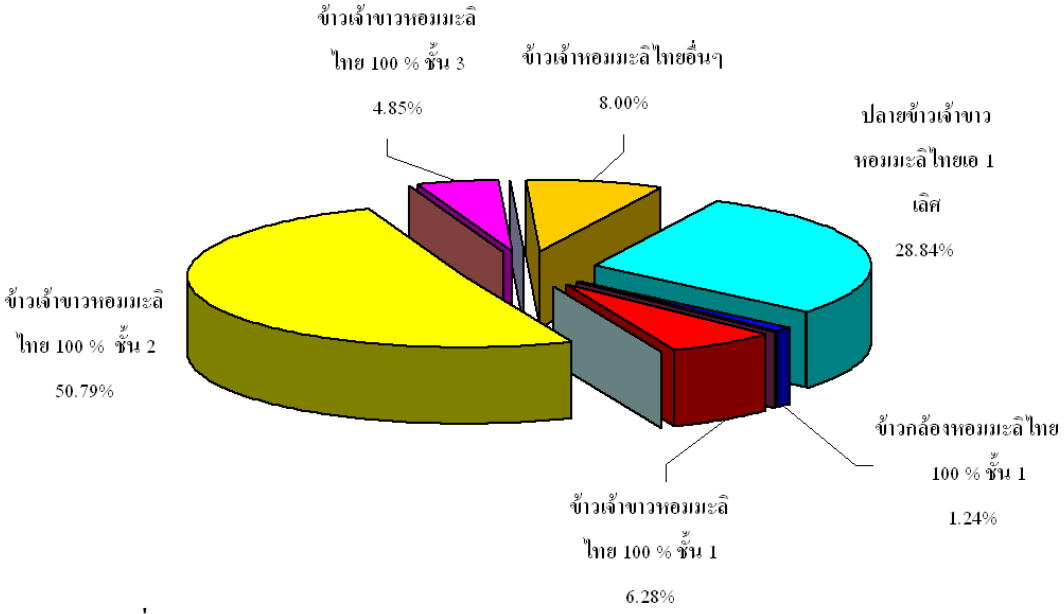
ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

ข้าวหอมมะลิไทย 100% สามารถแบ่งชั้นหรือเกรดของข้าว ตามกรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ ได้ดังนี้

1. ข้าวหอมมะลิ 100% ชั้น 1 (ดีพิเศษ) มีข้าวชนิดอื่นปนได้ไม่เกิน 5%
2. ข้าวหอมมะลิ 100% ชั้น 2 (ดี) มีข้าวชนิดอื่นปนได้ไม่เกิน 15%
3. ข้าวหอมมะลิ 100% ชั้น 3 (ธรรมดา) มีข้าวชนิดอื่นปนได้ไม่เกิน 30%

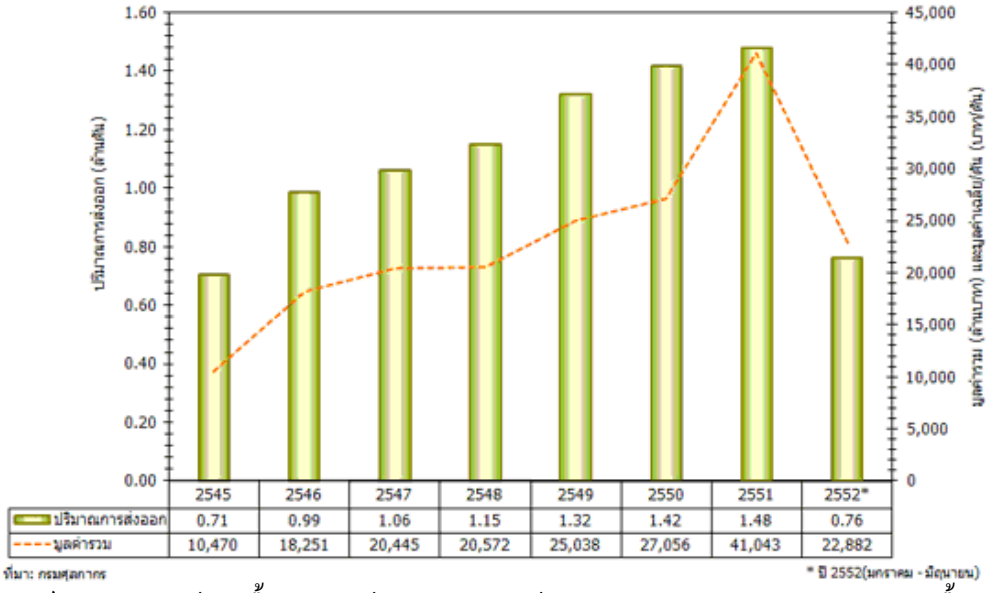
ประเทศไทยเป็นประเทศเดียวที่ผลิตและส่งออกข้าวหอมมะลิ โดยข้าวหอมมะลิ 100% ชั้น 2 มีปริมาณการส่งออกไปยังตลาดโลกมากที่สุด (ประมาณ 1.5 ล้านตัน) และมีมูลค่าการส่งออกสูงสุด เมื่อเทียบกับข้าวหอมมะลิชนิดอื่นๆ คือ มีมูลค่าการส่งออกสูงถึง 41,043 ล้านบาท ในปี 2551 (ภาพที่ 2.20 และ 2.21)

**ภาพที่ 2.20 สัดส่วนมูลค่าการส่งออกข้าวหอมมะลิไทยไปยังตลาดโลก ปี 2550 (ร้อยละ)**




ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร โดยความร่วมมือของ กรมศุลกากร

**ภาพที่ 2.21 ภาพรวมการส่งออกข้าวหอมมะลิ 100% ชั้น 2 ของไทยไปยังตลาดโลก**

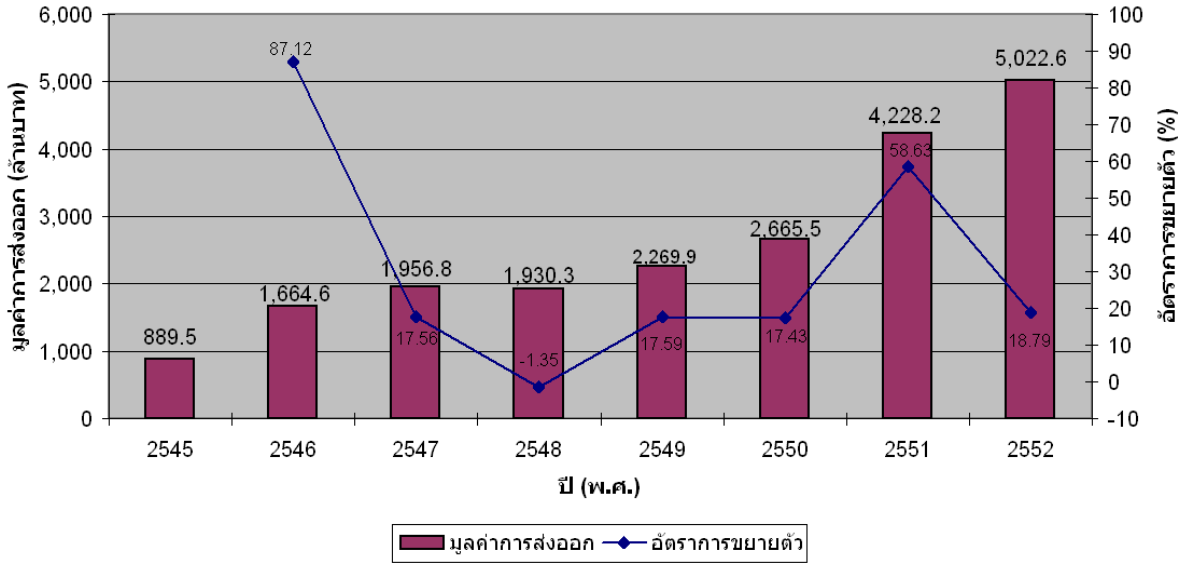



ที่มา: ศูนย์พัฒนาความรู้การซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า สำนักงานคณะกรรมการกำกับการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า

ประเทศผู้บริโภคข้าวส่วนใหญ่อยู่ในทวีปเอเชียเช่นเดียวกับการผลิต ประเทศที่มีการบริโภคข้าวมากที่สุด คือ จีน รองลงมา คือ อินเดีย อินโดนีเซีย บังกลาเทศ เวียดนาม และพม่า ตามลำดับ โดยประเทศที่มีการบริโภคข้าวเพิ่มขึ้นในสัดส่วนมากที่สุด คือ บังกลาเทศ ส่วนจีนด้วยจำนวนประชากรที่มีมากที่สุดในโลก ทำให้จีนเป็นประเทศผู้บริโภคข้าวมากที่สุดในโลก

สำหรับการส่งออกข้าวหอมมะลิ 100% ของไทยไปยังสหภาพยุโรป จากภาพที่ 2.22 พบว่า มีมูลค่าการส่งออกเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงระหว่างปี 2545 – 2552 แม้ว่าจะลดลงเพียงเล็กน้อยในปี 2548 โดยในปี 2551 อัตราการขยายตัวของมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นมากจากปีก่อน คือ ร้อยละ 58.63 เช่นเดียวกับในตลาดโลก ข้าวหอมมะลิ 100% ชั้น 2 มีปริมาณการส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรปมากที่สุด คือประมาณกว่า 139,000 ตัน และในปี 2552 อัตราการขยายตัวของมูลค่าการส่งออกยังคงเพิ่มขึ้นจากปี 2552 แต่เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละเพียง 18.79

**ภาพที่ 2.22 มูลค่าการส่งออกข้าวหอมมะลิ 100% ของไทยไปสหภาพยุโรป (27 ประเทศ)**

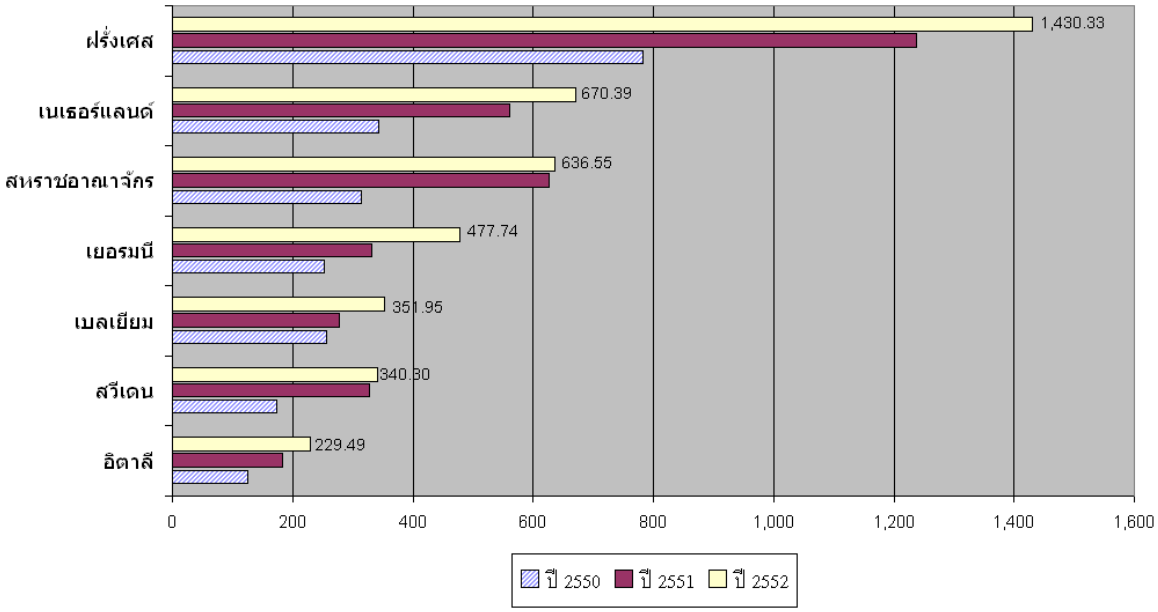



ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

เมื่อพิจารณาการส่งออกข้าวหอมมะลิ 100% ของไทยในตลาดสหภาพยุโรป (ภาพที่ 2.23) พบว่า ฝรั่งเศสเป็นประเทศผู้นำเข้าข้าวหอมมะลิไทย 100% รายใหญ่ที่สุด โดยในปี 2552 ไทยส่งออกข้าวหอมมะลิไปฝรั่งเศสคิดเป็นมูลค่ากว่า 1,430 ล้านบาท โดยนำเข้าข้าวหอมมะลิ 100% ชั้น 2 ในปริมาณมากที่สุด ซึ่งในปี 2551 ฝรั่งเศสถือเป็นประเทศคู่ค้าข้าวหอมมะลิ 100% ชั้น 2 สำคัญอันดับที่ 10 ของไทย (ภาพที่ 2.24)

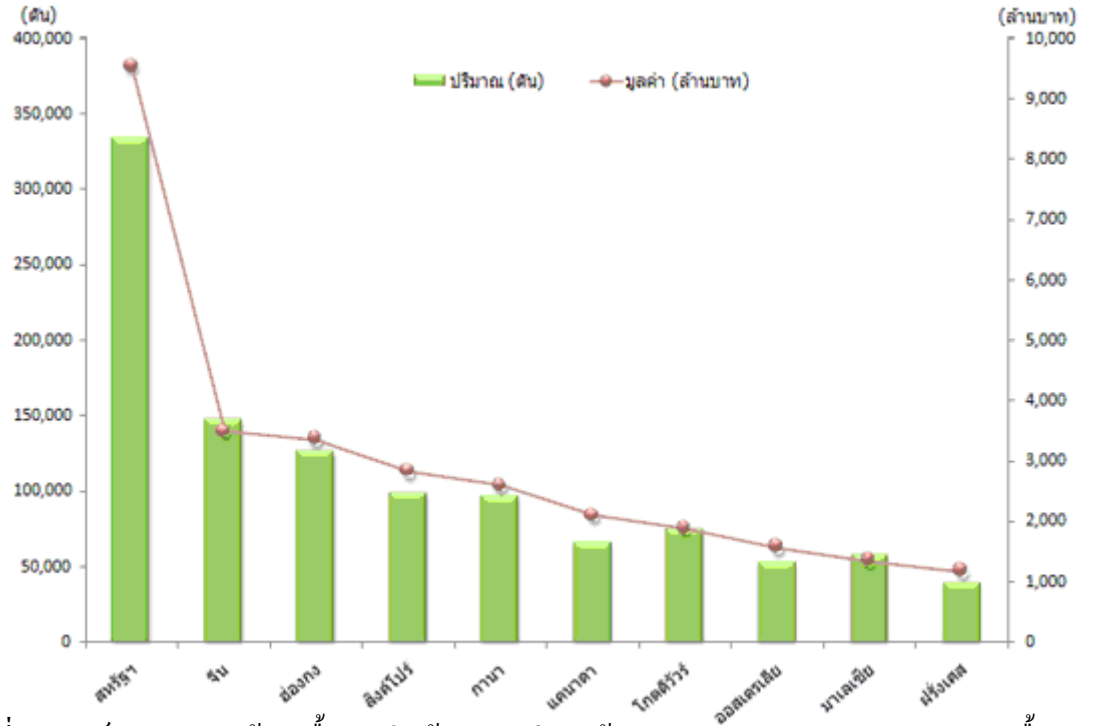
**ภาพที่ 2.23 มูลค่าการส่งออกข้าวหอมมะลิ 100% ของไทยไปประเทศต่างๆ ในสหภาพยุโรป ปี 2550 – 2552**

**(หน่วย: ล้านบาท)**




ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร (Menucom กรมส่งเสริมการส่งออก)

**ภาพที่ 2.24 ปริมาณการส่งออกข้าวหอมมะลิ 100% ชั้น 2 ของไทยไปประเทศคู่ค้าสำคัญ 10 อันดับแรก ปี 2551**




ที่มา: ศูนย์พัฒนาความรู้การซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า สำนักงานคณะกรรมการกำกับการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า <www.aftc.or.th>

การส่งออกสินค้าข้าวไปยังสหภาพยุโรป ประเภทข้าวขาว ข้าวขาวหอม และข้าวนึ่ง ชนิด 100% (HS 100630) ผู้ส่งออกต้องขออนุญาตในการส่งออกและขอหนังสือรับรองการส่งออก (Export Certificate) เพื่อใช้ประโยชน์ในการนำไปประกอบการขอใบอนุญาตการนำเข้า (Import License) จากสหภาพยุโรป เพื่อให้ได้รับสิทธิยกเว้นหรือลดหย่อนภาษีนำเข้าจากสหภาพยุโรปตามความตกลงระหว่างประเทศไทยและสหภาพยุโรป โดยอัตราค่าธรรมเนียมพิเศษในการส่งออกสินค้าข้าวไปสหภาพยุโรปอยู่ที่ อัตราตันละ 2,500 บาท[39]

อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการค้าข้าวนิยมมาขอรับการจัดสรรโควตาข้าวเพื่อส่งออกไปสหภาพยุโรปจากกรมการค้าต่างประเทศ เนื่องจากการขอรับการจัดสรรโควตาส่งออกข้าวไปสหภาพยุโรปจะมีปริมาณการส่งออกที่แน่นอนกว่าการหาตลาดเอง และเพื่อเป็นการชดเชยการส่งออกที่ชะลอตัวลงจากภาวะเศรษฐกิจและกำลังซื้อของโลกที่ลดลง ซึ่งในปีนี้ (2553) กรมการค้าต่างประเทศได้จัดสรรโควตาข้าวไปยังสหภาพยุโรปแล้ว โดยใช้วิธีการและหลักเกณฑ์การจัดสรรของกรมการค้าต่างประเทศเช่นเดียวกับปีที่ผ่านมา โดยยึดอัตรา 80 : 20 โดยอัตราร้อยละ 80 จัดสรรให้แก่ผู้ส่งออกที่มีประวัติการส่งออกข้าวไปสหภาพยุโรปในช่วง 3 ปีย้อนหลัง ที่เหลืออีกร้อยละ 20 จัดสรรให้แก่ผู้ส่งออกข้าวที่มีปริมาณหรือมูลค่าการส่งออกข้าวในปี 2552 สูงกว่าปี 2551 โดยแบ่งร้อยละ 10 ให้แก่ผู้ส่งออกข้าวที่มีปริมาณส่งออกสูงขึ้น และอีกร้อยละ 10 ให้แก่ผู้ส่งออกข้าวที่ส่งออกโดยมีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้น การจัดสรรโควตาข้าวไปยังสหภาพยุโรปในปี 2553 ข้าวขาวมีการจัดสรรปริมาณรวมทั้งสิ้น 21,455 ตัน ผู้ได้รับจัดสรรมีจำนวน 103 รายโดยไม่ต้องเสียภาษีนำเข้า ขณะที่นอกโควตาต้องเสียภาษีสูงถึงร้อยละ 145 ของมูลค่าข้าวที่นำเข้า โดยผู้ได้รับจัดสรรสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ บริษัท วุฒิชัยโปรดิวส์ จำกัด ปริมาณ 2,721 ตัน บริษัท ยูนิเวอร์แซลไรท์ จำกัด ปริมาณ 2,424 ตัน บริษัท นครหลวงค้าข้าว จำกัด ปริมาณ 2,019 ตัน[40]

ทั้งนี้ ในระเบียบของกรมการค้าต่างประเทศได้กำหนดให้ผู้ส่งออกที่ได้รับการจัดสรรข้าวไม่เกิน 50 ตันของข้าวแต่ละชนิด สามารถโอนปริมาณจัดสรรที่ตนได้รับให้กับผู้ส่งออกรายอื่นในข้าวชนิดเดียวกันได้ แต่ผู้ที่ได้รับโอนต้องส่งออกข้าวไปสหภาพยุโรปให้เสร็จสิ้นภายในเวลาที่กำหนด และต้องส่งรายงานพร้อมเอกสารการส่งออกต่อกรมการค้าต่างประเทศ เพื่อยืนยันการส่งออกจริง

---

[39] ตามประกาศกระทรวงพาณิชย์ เรื่อง การกำหนดอัตราค่าธรรมเนียมพิเศษในการส่งออกสินค้าข้าวไปสหภาพยุโรป (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2548, <http://www.dft.moc.go.th/the_files/$$8/level4/ae_rice_eu.htm>

[40] ที่มา: สมาคมผู้ส่งออกข้าวไทย <http://www.thairiceexporters.or.th/mk_rpt/2010/news_6Jan10SDFNPLLL.pdf>

การกำหนดโควตานำเข้าข้าวของสหภาพยุโรป ทำให้สหภาพยุโรปสามารถควบคุมปริมาณการนำเข้าข้าวที่ส่งมายังกลุ่มประเทศสมาชิกในภาพรวมทั้งหมด โดยผู้นำเข้าทุกรายของประเทศสมาชิกจะต้องติดต่อยื่นคำร้องกับกระทรวงพาณิชย์ของประเทศตนก่อนเพื่อขออนุญาตนำเข้าข้าว ทั้งนี้ หากมีการใช้โควตารวมของสหภาพยุโรปเต็มแล้ว ผู้นำเข้าจะต้องเสียภาษีนำเข้าในอัตราที่สูงมาก ทำให้ผู้นำเข้าไม่ต้องการนำเข้าเพิ่มหากเกินโควตา

### 2.3.1.2 สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมข้าวหอมมะลิ 100%

แม้ว่าข้าวจะไม่ใช่อาหารหลักของคนในสหภาพยุโรป แต่ข้าวหอมมะลิของไทยก็เป็นที่ชื่นชอบในสหภาพยุโรปและเริ่มเป็นที่รู้จักมากขึ้นในกลุ่มประเทศสแกนดิเนเวีย[41] เนื่องจากมีร้านอาหารไทยเป็นจำนวนมาก และคนในสหภาพยุโรปและในกลุ่มประเทศสแกนดิเนเวียค่อนข้างจะคุ้นเคยกับอาหารไทยเป็นอย่างดี เนื่องจากคนส่วนใหญ่เคยเดินทางไปท่องเที่ยวที่ประเทศไทยมาก่อน ประกอบกับอาหารไทยเป็นที่นิยมในตลาดแถบนี้มากเมื่อเปรียบเทียบกับอาหารชาติอื่นๆ เช่น อาหารจีน อาหารญี่ปุ่น และอาหารเวียดนาม เป็นต้น นอกจากนี้ ร้านอาหารจีนบางแห่งก็นิยมใช้ข้าวไทยด้วยเช่นเดียวกัน ข้าวไทยจึงวางจำหน่ายตามซุบเปอร์มาร์เก็ตต่างๆ และร้านขายของชำของคนเอเชียทั่วไป[42] อย่างไรก็ตาม ประเทศในสหภาพยุโรปไม่เพียงนำเข้าข้าวจากไทยเท่านั้น แต่ยังนำเข้าจากประเทศอื่นๆ ด้วย ทั้งที่เป็นและไม่เป็นประเทศสมาชิกสหภาพยุโรป แม้ว่าข้าวจากประเทศอื่น จะมีคุณภาพและความหอมเทียบข้าวหอมมะลิไทยไม่ได้ แต่ข้าวประเภทอื่นก็มีราคาต่ำกว่าและเหมาะที่จะทำอาหารให้ถูกปากคนพื้นเมืองมากกว่าข้าวไทย ซึ่งรายละเอียดของประเทศคู่แข่งของไทย มีดังต่อไปนี้

**(1)** ประเทศคู่แข่งที่เป็นสมาชิกสหภาพยุโรปที่เป็นผู้ผลิตข้าว ได้แก่ อิตาลี สเปน และโปรตุเกส

- ***ประเทศอิตาลี***

อิตาลีเป็นประเทศผู้ผลิตข้าวที่ใหญ่ที่สุดในสหภาพยุโรป มีปริมาณการผลิตปีละประมาณ 1.4 ล้านตัน โดยแหล่งผลิตจะอยู่ในพื้นที่ทางตอนเหนือของอิตาลี บริเวณลุ่ม

[41] ประเทศในกลุ่มสแกนดิเนเวีย ได้แก่ ราชอาณาจักรสวีเดน นอร์เวย์ และเดนมาร์ก อาจรวมถึงประเทศอื่นๆ ในกลุ่มนอร์ดิก เช่น ไอซ์แลนด์ และฟินแลนด์ เนื่องจากความสัมพันธ์ใกล้ชิดทางประวัติศาสตร์และวัฒนธรรม

[42] สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงโคเปนเฮเกน (2551)

แม่น้ำโป (Po) ในแคว้น Piedmont ที่เมือง Vercelli, Novara และ Pavia ซึ่งมีผลผลิตรวมกัน คิดเป็นร้อยละ 90 ของผลผลิตข้าวทั้งประเทศ โดยผลผลิตข้าว 1 ใน 3 ของอิตาลีใช้เพื่อบริโภคภายในประเทศ และ 2 ใน 3 เพื่อการส่งออกไปยังประเทศในภูมิภาคยุโรปและใกล้เคียง รวมถึงเพื่อการบริจาคช่วยเหลือประเทศยากจนในแอฟริกา ได้แก่ อูกานดา ไนจีเรีย อัลจีเซีย ซีเรีย เป็นต้น ปริมาณการบริโภคของประชากรต่อคนต่อปีประมาณ 7 กิโลกรัม ชนิดข้าวที่อิตาลีผลิตได้มีหลากหลายประเภท เช่น ข้าวเมล็ดกลม (ใช้ทำซุปและทำขนมเค้ก) ข้าวเมล็ดกลาง และข้าวเมล็ดยาว (ใช้ทำ Risotto และทำอาหารหลากชนิด)[43]

- ***ประเทศสเปน***

สเปนเป็นประเทศหนึ่งที่บริโภคข้าวเป็นอาหารประจำ แม้ว่าจะไม่ใช่อาหารหลักก็ตาม สเปนสามารถผลิตข้าวเพื่อสนองความต้องการภายในประเทศได้เองส่วนหนึ่ง ขณะเดียวกันก็ยังมีความต้องการนำเข้าข้าวจากต่างประเทศด้วย ข้าวที่ผลิตในสเปนเป็นข้าวเมล็ดยาว (Indica) และข้าวเมล็ดสั้น (Japonica) โดยประมาณร้อยละ 56 ของข้าวที่ผลิตได้ภายในประเทศจะเป็นข้าวเมล็ดยาว ซึ่งส่วนมากจะผลิตเพื่อการส่งออก ขณะที่การผลิตข้าวเม็ดสั้นก็เพื่อการบริโภคภายในประเทศเป็นสำคัญ ชาวสเปนบริโภคข้าวโดยเฉลี่ย 20 กิโลกรัมต่อคนต่อปี ซึ่งมีแนวโน้มจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เนื่องมีจากมีผู้คนที่มาจากประเทศที่บริโภคข้าวเป็นหลักอพยพเข้าไปอาศัยในสเปนเพิ่มขึ้น

- ***ประเทศโปรตุเกส***

โปรตุเกสเป็นประเทศที่ผลิตข้าวได้แห่งหนึ่งของโลก และเป็นประเทศที่เพาะปลูกข้าวได้เองอันดับ 4 ในสหภาพยุโรป รองจากอิตาลี สเปน และกรีซ ซึ่งผลผลิตของโปรตุเกสส่วนใหญ่เพื่อการบริโภคภายในประเทศ และมีการส่งออกบ้างในปริมาณไม่มากนัก คือ ส่งออกปีละเพียง 3,000 ตัน ซึ่งส่วนมากเป็นข้าวขัดสีแล้ว ไปยังประเทศในยุโรปและแอฟริกา และมีความต้องการนำเข้าข้าวประมาณปีละ 1 แสนตัน โดยนำเข้าจากกายอานามากที่สุด คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35-45 รองลงมาได้แก่ ไทย (ร้อยละ 12-15) และสเปน (ร้อยละ 11) ซึ่งข้าวที่นำเข้าจากไทยเป็นปลายข้าวและข้าวขัดสีแล้ว [44]

[43] สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงโรม (2551)

[44] สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงมาดริด (2553)

เทคโนโลยีการเพาะปลูกของโปรตุเกสโดยทั่วไปยังคงอยู่ในระดับต่ำ ทำให้มีต้นทุนการผลิตสูง ยกเว้นเกษตรกรผู้เพาะปลูกรายใหญ่ที่มีพื้นที่มากกว่า 30 เฮกตาร์จะใช้เทคโนโลยีในการผลิตที่สูงกว่า ข้าวที่ผลิตได้ในโปรตุเกสหลักๆ คือ ข้าวเมล็ดสั้น (Japonica) และข้าวเมล็ดยาว (Indica)

**(2)** ประเทศคู่แข่งที่*ไม่*เป็นสมาชิกสหภาพยุโรปที่เป็นผู้ผลิตข้าว ได้แก่ อินเดีย เวียดนาม และสหรัฐฯ สำหรับสหรัฐฯ ปัจจุบันสหภาพยุโรปได้ลดการนำเข้าข้าวจากสหรัฐฯ เพราะเกรงความไม่ปลอดภัยจากข้าวที่มีการตัดแต่งทางพันธุกรรม หรือ GMO (Genetically Modified Organisms)

- ***ประเทศอินเดีย***

คู่แข่งขันของข้าวหอมมะลิไทยที่สำคัญ คือ ข้าวบัสมาติ (Basmati rice) จากอินเดีย ซึ่งอินเดียเป็นประเทศที่มีชื่อเสียงและมีประสบการณ์ด้านส่งออกข้าวบาสมาติกเป็นเวลายาวนาน และได้ส่งออกข้าวไปยังประเทศต่างๆ ทั่วโลก รวมทั้งสหภาพยุโรป อย่างไรก็ตาม หลังจากที่อินเดียประสบปัญหาความแห้งแล้ง ทำให้อินเดียเปลี่ยนสถานะจากผู้ส่งออกข้าวมาเป็นประเทศผู้นำเข้าข้าวแทน และในปี 2552 รัฐบาลอินเดียได้ประกาศนโยบายยกเลิกการส่งออก โดยเน้นเป็นการสะสมข้าวและข้าวสาลี ทั้งนี้เนื่องจากรัฐบาลมีความกังวล และเป็นห่วงเรื่องความมั่นคงด้านอาหาร ด้วยสาเหตุมาจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

ข้าวหอมมะลิและบัสมาติต่างมีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักว่าเป็นข้าวหอมที่มีกลิ่นหอมเฉพาะตัวเมื่อหุงให้สุก ซึ่งคุณสมบัตินี้จะเกิดขึ้นเมื่อปลูกในประเทศท้องถิ่นเดิมของแต่ละสายพันธุ์เท่านั้น โดยข้าวบัสมาติต้องปลูกในอินเดียและปากีสถานเท่านั้น ซึ่งคุณสมบัติพิเศษนี้ทำให้ข้าวสองสายพันธุ์นี้ขายได้ในราคาสูงกว่าสายพันธุ์อื่นมาก

- ***ประเทศเวียดนาม***

เวียดนามมีพื้นที่เพาะปลูกข้าวถึง 4 ใน 5 ของพื้นที่เพาะปลูกทั้งหมดหรือประมาณกว่า 7 ล้านเฮกตาร์ ซึ่งพื้นที่เพาะปลูกที่สำคัญ ได้แก่ บริเวณพื้นที่สามเหลี่ยมปากแม่น้ำโขง (Mekong River Delta) ทางตอนใต้ ซึ่งถือว่าเป็นอู่ข้าวของเวียดนามเพราะผลิตข้าวได้ตลอดปี โดยมีผลผลิตปีละประมาณกว่า 9 ล้านตัน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 55 – 60 ของ

ผลผลิตข้าวทั้งประเทศ และกว่าร้อยละ 90 ของข้าวที่เวียดนามส่งออกเป็นข้าวที่ผลิตในบริเวณนี้ รองลงมา คือ บริเวณพื้นที่สามเหลี่ยมปากแม่น้ำแดง (Red River Delta) ทางตอนเหนือ ซึ่งผลิตข้าวได้ประมาณร้อยละ 30 ของผลผลิตทั้งหมด[45]

แม้ว่าข้าวหอมมะลิไทยจะมีข้อได้เปรียบข้าวของเวียดนามในเรื่องของคุณภาพที่ดีกว่าทั้งในด้านกายภาพ รสชาติ และความหอม แต่การส่งออกข้าวของไทยไปยังตลาดสหภาพยุโรปประสบปัญหาการแข่งขันจากเวียดนาม โดยเฉพาะข้าวคุณภาพปานกลางและคุณภาพต่ำ ซึ่งเวียดนามมีการแข่งขันตัดราคาจำหน่ายข้าว อีกทั้งรัฐบาลเวียดนามมีนโยบายสนับสนุนทางด้านการเงินแก่ชาวนาเพื่อให้สามารถแข่งขันกับตลาดและส่งเสริมการส่งออกให้มีความยืดหยุ่นในการส่งออกข้าวโดยไม่มีข้อจำกัด ทำให้ในปี 2551 เวียดนามส่งออกข้าวได้เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 60 หรือมากกว่า 3 ล้านตัน อย่างไรก็ตาม รัฐบาลเวียดนามได้ใช้มาตรการกำหนดโควตาการส่งออกข้าวตั้งแต่ปี 2549 เพื่อควบคุมการส่งออกและรักษาระดับราคาข้าวในประเทศ รวมทั้งเพื่อความมั่นคงด้านอาหาร โดยโควตาการส่งออกข้าวของเวียดนามในปี 2551 อยู่ที่ 3.5 ล้านตัน (เมษายน 2551)

นอกจากคู่แข่งอย่างอินเดียและเวียดนามแล้ว คู่แข่งของไทยที่สำคัญอีกประเทศหนึ่ง คือ ปากีสถาน โดยรัฐบาลปากีสถานได้ส่งเสริมการค้าข้าวเพื่อขยายส่วนแบ่งการตลาดโดยการกำหนดราคาขายต่ำกว่าประเทศคู่แข่งโดยเฉพาะข้าวคุณภาพปานกลางและคุณภาพต่ำ ตลาดหลักได้แก่ ประเทศในแอฟริกา ทำให้ผู้ส่งออกไทยประสบปัญหาในการแข่งขัน

ข้าวหอมมะลิไทยโดยส่วนมากเป็นที่นิยมของชาวต่างชาติที่อาศัยอยู่ในสหภาพยุโรป โดยเฉพาะคนจีน ฟิลิปปินส์ และบังกลาเทศ เนื่องจากจำนวนคนที่อพยพเข้าไปอาศัยหรือทำงานในสหภาพยุโรปมีมากขึ้นทุกปี ทำให้การส่งออกข้าวจากไทยยังมีโอกาสที่จะขยายตัวได้อีก ซึ่งหากมีการสาธิตและแนะนำกรรมวิธีการหุงข้าวหอมมะลิไทยให้แก่ผู้บริโภคในสหภาพยุโรป เพื่อจะได้หาซื้อข้าวสารจากซุปเปอร์มาร์เก็ตมาหุงด้วยตนเอง ซึ่งจะเป็นการประหยัดกว่าการซื้อข้าวบรรจุซองที่พร้อมปรุงได้ทันที เพราะมีราคาสูงกว่า อย่างไรก็ตาม บางครัวเรือนอาจไม่ต้องการบริโภคข้าวหอมมะลิไทย เนื่องจากไม่ต้องการเพิ่มภาระในการซื้อหม้อหุงข้าว ซึ่งไทยก็ควรมีการประชาสัมพันธ์ที่ดี

[45] สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครโฮจิมินห์ (2551)

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันในยุโรปกำลังมีแนวโน้มใหม่เกิดขึ้น คือ มีการรวมตัวกันของกลุ่มผู้ค้าปลีกรายใหญ่ในยุโรป เพื่อกดราคารับซื้อจากผู้ขายหรือผู้ส่งออกโดยตรง (Associated Marketing Services: AMS) โดยมีสมาชิกเป็นกลุ่มผู้ค้าปลีกรายใหญ่ในหลายประเทศในยุโรป เช่น เนเธอร์แลนด์ เดนมาร์ก สวีเดน โปรตุเกส ฟินแลนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สหราชอาณาจักร ไอร์แลนด์ อิตาลี เบลเยี่ยม และฝรั่งเศส เป็นต้น เพื่อกดราคาสั่งซื้อสินค้าทั้งที่เป็นสินค้าอาหารและไม่ใช่อาหาร (Food and Non-food products) ซึ่งถือว่าเป็นการฮั้วกันที่มีอำนาจในการกดราคาสั่งซื้อได้เพราะมีการสั่งซื้อในปริมาณที่ค่อนข้างมาก

### 2.3.1.3 SWOT Analysis ของอุตสาหกรรมข้าวหอมมะลิ 100% ของไทย

การวิเคราะห์ SWOT ของอุตสาหกรรมข้าวหอมมะลิ 100% ของไทย เพื่อส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรป ประกอบด้วยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค โดยจุดแข็งและจุดอ่อน เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญภายในของอุตสาหกรรมข้าวหอมมะลิ 100% ของไทย ว่าปัจจัยภายในใดที่เป็นข้อได้เปรียบหรือจุดเด่นของอุตสาหกรรมข้าวหอมมะลิ 100% ที่ควรนำมาใช้ในการพัฒนาได้ และควรดำรงไว้เพื่อเสริมสร้างความเข็มแข็งของอุตสาหกรรมข้าวหอมมะลิ 100% และปัจจัยภายในใดบ้างที่เป็นจุดอ่อนหรือข้อเสียเปรียบที่ควรปรับปรุงให้ดีขึ้นหรือขจัดให้หมดไป เพื่อเป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมข้าวหอมมะลิ 100% ของไทย สำหรับโอกาสและอุปสรรค จะเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

**<u>จุดแข็ง (Strengths)</u>**

1. ไทยเป็นประเทศเดียวที่มีสภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศเหมาะแก่การปลูกข้าวหอมมะลิให้มีความนุ่ม รสชาติดี และมีกลิ่นหอมคล้ายกลิ่นใบเตยหลังการหุงข้าว
2. เกษตรกรมีความชำนาญในการปลูกข้าวหอมมะลิ
3. ไทยมีความสามารถในการผลิตและส่งออกข้าวหอมมะลิอย่างสม่ำเสมอ (ยกเว้นหากมีการกำหนดโควตาการนำเข้าของประเทศคู่ค้า)

**<u>จุดอ่อน (Weaknesses)</u>**

1. ราคาข้าวหอมมะลิไทยมีราคาสูงตามมาตรฐาน ซึ่งเป็นราคาที่สูงกว่าราคาข้าวส่งออกของประเทศคู่แข่งอื่นๆ เช่น เวียดนาม อินเดีย เป็นต้น
2. ข้าวหอมมะลิไทยอาจจะไม่เหมาะกับอาหารพื้นเมืองของประเทศในสหภาพยุโรป เช่น อาหารอิตาเลี่ยนที่นิยมใช้ข้าวเมล็ดสั้น

**โอกาส (Opportunities)**

1. การที่ประเทศคู่แข่งอย่างเวียดนามประสบปัญหาภัยธรรมชาติ หรือบางประเทศที่รัฐบาลได้เคยประกาศมาตรการห้ามส่งออกและมีการเรียกเก็บภาษีส่งออกข้าว เช่น อินเดีย อินโดนีเซีย และเวียดนาม เพื่อควบคุมปัญหาการขาดแคลนข้าว ทำให้ไทยมีคู่แข่งในตลาดส่งออกข้าวน้อยลงและสามารถแย่งชิงตลาดการส่งออกได้มากขึ้น

**อุปสรรค (Threats)**

1. ตลาดต่างประเทศมีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะข้าวชนิดอื่นที่มีราคาถูกกว่า
2. การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศและภัยธรรมชาติ มีผลต่อการผลผลิตข้าวหอมมะลิ
3. การกำหนดโควตาการนำเข้าของประเทศคู่ค้า อาทิ ตลาดใหญ่อย่างสหภาพยุโรป

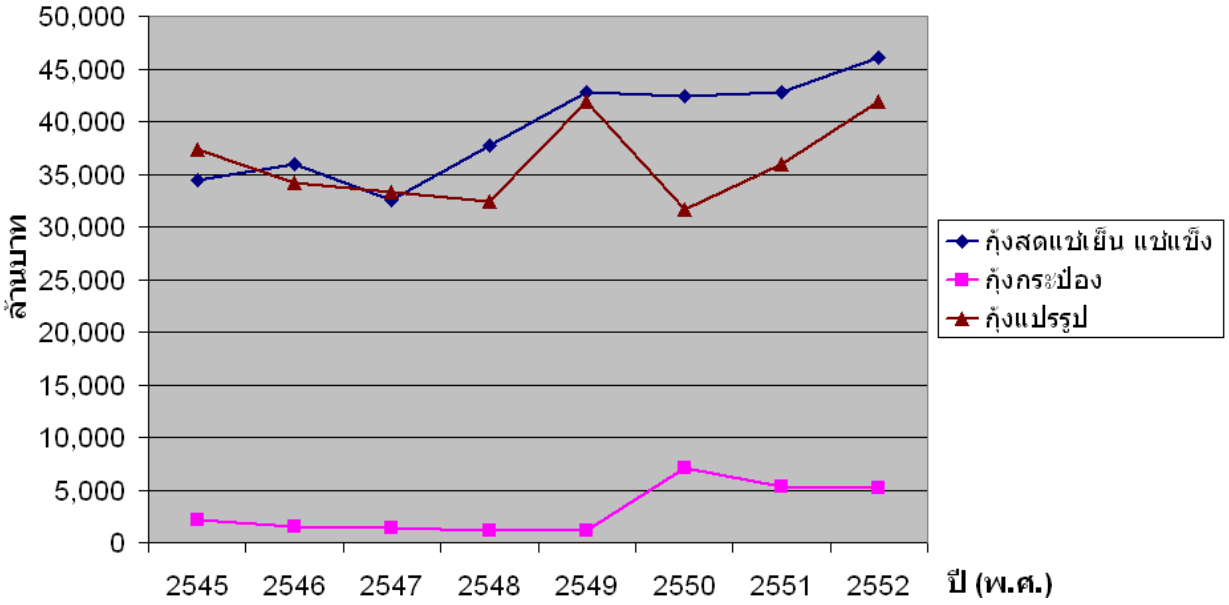
### 2.3.2 กุ้งสดแช่เย็น แช่แข็ง

#### 2.3.2.1 สถานการณ์การส่งออกกุ้งสดแช่เย็น แช่แข็งของไทย

อาหารแช่แข็งของไทยส่วนใหญ่เป็นการผลิตเพื่อการส่งออก ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแช่แข็งที่สำคัญมี 3 ชนิด คือ กุ้ง ปลา และปลาหมึก โดยอุตสาหกรรมกุ้งเป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของไทย เนื่องจากสามารถนำรายได้เข้าประเทศเป็นมูลค่าหลายหมื่นล้านบาทในแต่ละปี ไทยถือเป็นประเทศที่มีศักยภาพในการผลิตและส่งออกกุ้ง โดยผลผลิตกุ้งประมาณร้อยละ 87 ของผลผลิตทั้งหมด จะถูกส่งออกไปจำหน่ายยังตลาดต่างประเทศในรูปของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง กุ้งแปรรูป และกุ้งกระป๋อง ตามลำดับ ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 13 จะถูกวางจำหน่ายภายในประเทศ ซึ่งกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเป็นสินค้าที่มีมูลค่าการส่งออกสูงสุด (ภาพที่ 2.25) กุ้งสดแช่เย็น แช่แข็ง จึงเป็นผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำส่งออกประเภทหนึ่งที่ทำรายได้สูงให้แก่ไทยตลอดมา การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยโดยรวมสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2547 เป็นต้นมา โดยกุ้งที่นิยมนำมาแช่เย็น แช่แข็ง เพื่อส่งออกส่วนใหญ่เป็นกุ้งที่มาจากการเพาะเลี้ยง โดยสายพันธุ์หลักที่นิยมกันมากได้แก่ กุ้งขาวแปซิฟิกหรือกุ้งขาวแวนนาไม (Penaeus vannamei) และกุ้งกุลาดำ (Penaeus monodon) ส่วนกุ้งก้ามกรามมีสัดส่วนมูลค่าการส่งออกน้อยที่สุด ในอดีตไทยมีการเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำเป็นหลัก แต่เนื่องจากกุ้งกุลาดำไม่ทนต่อโรคที่มาจากเชื้อไวรัสและแบคทีเรีย ทำให้ในปี 2544 เกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งไทยหลายรายหันไปขยายการเพาะเลี้ยงกุ้งขาวแทน เนื่องจากเมื่อเทียบกับกุ้งกุลาดำแล้วการเพาะเลี้ยงกุ้งขาวมีต้นทุนต่ำกว่า เลี้ยงง่าย โตเร็ว และต้านทานโรคระบาดได้ดี ทำให้ได้ผลผลิตจำนวนมาก ซึ่งในปัจจุบันสัดส่วนการเพาะเลี้ยงกุ้งนั้นเป็นกุ้งขาวถึงร้อยละ 98 และมีการเลี้ยงกุ้งกุลาดำเพียงร้อยละ 2 เท่านั้น การที่ไทยผลิตกุ้งกุลาดำลดลงส่งผลให้ประเทศคู่แข่งอย่างอินเดียและเวียดนาม สามารถเจาะตลาดกุ้งกุลาดำของไทย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นตลาดที่มีกำลังซื้อสูง เช่น ญี่ปุ่น จีน ขณะที่การผลิตกุ้งขาวแวนนาไมในสัดส่วนที่สูงขึ้นทำให้ไทยต้องเผชิญกับภาวะการแข่งขันที่รุนแรงจากประเทศผู้ผลิตรายอื่น ซึ่งทำให้ไทยประสบกับปัญหาราคากุ้งตกต่ำ

แหล่งเพาะเลี้ยงกุ้งที่สำคัญในประเทศ ได้แก่ สุราษฎร์ธานี ฉะเชิงเทรา นครศรีธรรมราช จันทบุรี สงขลา เป็นต้น

**ภาพที่ 2.25 มูลค่าการส่งออกผลผลิตกุ้งไปยังตลาดโลก ปี 2545 – 2552**

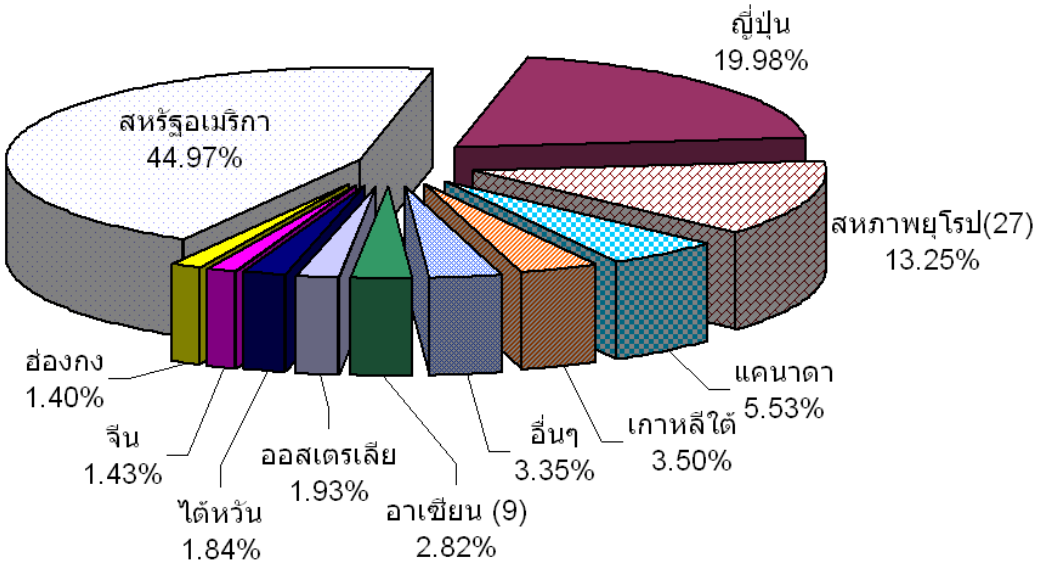



ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง มีรูปแบบสินค้าที่นิยมหลายรูปแบบ อาทิ กุ้งเด็ดหัวไม่แกะเปลือก กุ้งเด็ดหัวแกะเปลือก กุ้งไว้หัวแช่แข็งทั้งตัว กุ้งแกะเปลือกผ่าหลัง กุ้งแกะเปลือกไม่ผ่าหลัง กุ้งแกะเปลือกไว้หาง กุ้งแกะเปลือกผ่าหลังไว้หาง กุ้งเด็ดหัวปอกเปลือกไม่มีหาง (เนื้อกุ้งล้วนๆ) เป็นต้น

ตลาดส่งออกกุ้งสดแช่เย็น แช่แข็งที่สำคัญของไทย ในปี 2552 ได้แก่ สหรัฐอเมริกา โดยสัดส่วนการส่งออกกุ้งสดแช่เย็น แช่แข็งทุกชนิดของไทยไปยังสหรัฐอเมริกาสูงถึงร้อยละ 44.97 ของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็น แช่แข็งทั้งหมดของไทย รองลงมาคือ ตลาดญี่ปุ่น (ร้อยละ 19.98) สหภาพยุโรป (ร้อยละ 13.25) แคนาดา (ร้อยละ 5.53) เกาหลีใต้ (ร้อยละ 3.50) และประเทศสมาชิกอาเซียน (9 ประเทศ) (ร้อยละ 2.82)

**ภาพที่ 2.26 ตลาดส่งออกกุ้งสดแช่เย็น แช่แข็ง ของไทยในปี 2552 (ร้อยละ)**




ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

แม้ว่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยจะมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นทั้งปริมาณและมูลค่าส่งออก อย่างไรก็ตาม ปริมาณและมูลค่าส่งออกมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะนโยบายการค้าระหว่างประเทศ ภาวะเศรษฐกิจ ตลอดจนปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศ ยกตัวอย่างการคืนสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร (GSP) ของทางสหภาพยุโรปให้แก่กุ้งส่งออกไทย 2 รายการ คือ กุ้งสดแช่เย็น แช่แข็ง และกุ้งแปรรูป เมื่อวันที่ 1 มกราคม 2549 ส่งผลให้อัตราภาษีนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยลดลงเหลือร้อยละ 4.2 (จากเดิมร้อยละ 12) กุ้งแปรรูปลดลงเหลือร้อยละ 7 (จากเดิมร้อยละ 20) ซึ่งใกล้เคียงกับคู่แข่งสำคัญ อาทิ จีน อินเดีย และเอกวาดอร์ ทำให้กุ้งส่งออกของไทยสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ และสามารถส่งออกกุ้งไปยังสหภาพยุโรปได้มากขึ้น เนื่องจากสหภาพยุโรปเป็นภูมิภาคที่มีปริมาณการบริโภคกุ้งมากที่สุดในโลก คิดเป็นประมาณ 700,000 ตันต่อปี โดยร้อยละ 50 เป็นการนำเข้ากุ้งจากต่างประเทศ (อัตราภาษีนำเข้าสินค้ากุ้งที่สหภาพยุโรปเรียกเก็บจากไทย แสดงดังตารางที่ 2.11)

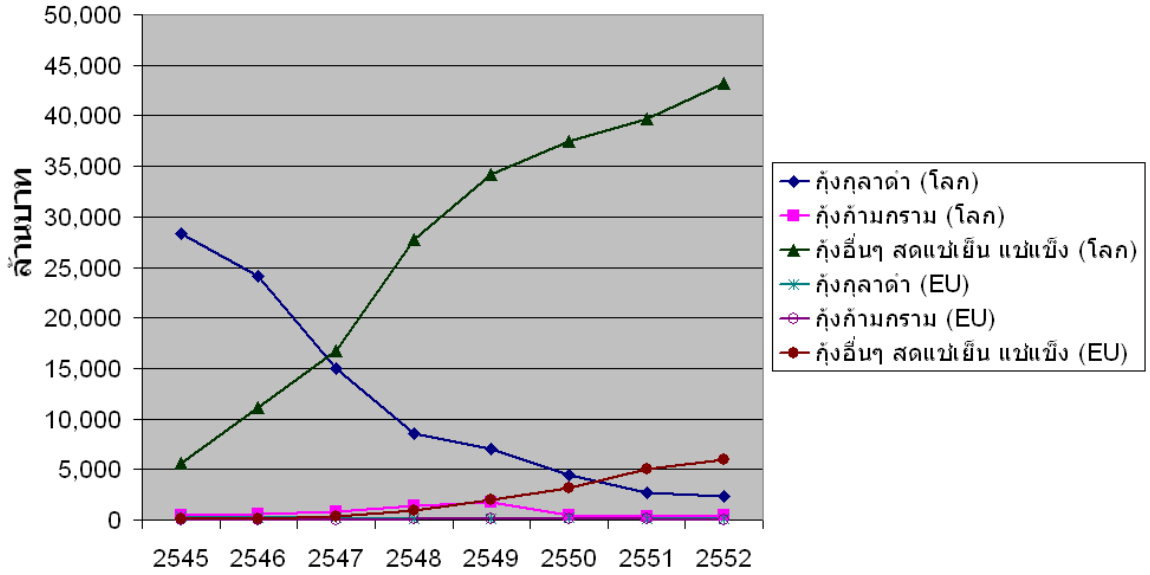
**ตารางที่ 2.11 อัตราภาษีนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งและกุ้งแปรรูปที่สหภาพยุโรปเรียกเก็บจากไทย**

| ช่วงเวลา | สินค้า | อัตราภาษี (%) |
|---|---|---|
| ก่อนปี 2540 (สหภาพยุโรปให้สิทธิ GSP) | กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง<br>กุ้งแปรรูป | 4.5<br>6.0 |
| ปี 2540 – 2541 (สหภาพยุโรปตัดสิทธิ GSP 50%) | กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง<br>กุ้งแปรรูป | 9.7<br>13.5 |
| ปี 2542 – ก.ค.2548 (สหภาพยุโรปตัดสิทธิ GSP 100%) | กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง<br>กุ้งแปรรูป | 12<br>20.0 |
| ส.ค. 2548 – 2554 (สหภาพยุโรปคืนสิทธิ GSP) | กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง<br>กุ้งแปรรูป | 4.2<br>7.0 |

ที่มา: สมาคมอาหารแช่เยือกแข็งไทย (2552)

อย่างไรก็ตาม หากเปรียบเทียบการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปตลาดโลกกับตลาดสหภาพยุโรปรายประเภทของกุ้ง พบว่า ไทยยังส่งไปตลาดสหภาพยุโรปน้อยกว่าส่งไปตลาดโลกมาก ทั้งนี้ เนื่องจากไทยมีการส่งออกกุ้งประเภทอื่นๆ โดยเฉพาะกุ้งขาวสดแช่เย็นแช่แข็ง ไปยังตลาดโลกเพิ่มขึ้นมากอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2545 ทำให้สัดส่วนการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ไปสหภาพยุโรปดูน้อยมาก (ภาพที่ 2.27)

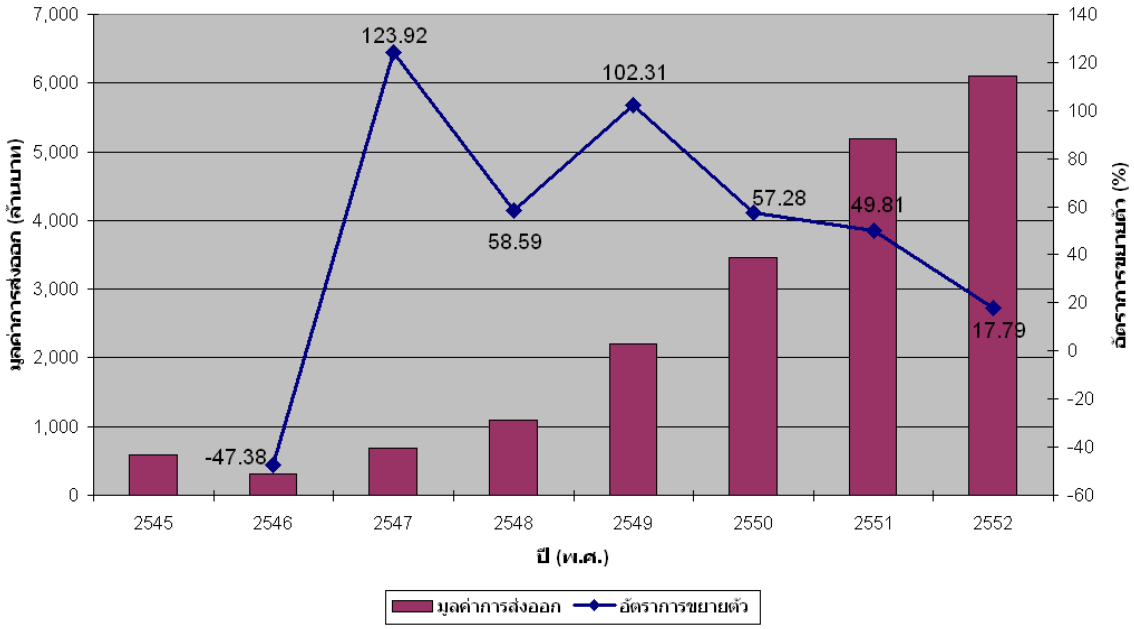
**ภาพที่ 2.27 มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปตลาดโลกและสหภาพยุโรป ปี 2545 – 2552**




ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

ภาพที่ 2.28 แสดงถึง มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปสหภาพยุโรป ซึ่งจะเห็นได้ว่า เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2545 พบว่า การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปสหภาพยุโรปในปี 2546 มีอัตราลดลงทั้งในด้านปริมาณและมูลค่า ซึ่งมีมูลค่าการส่งออกเพียง 306 ล้านบาท ทั้งนี้ เนื่องจากสหภาพยุโรปตัดสิทธิพิเศษภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป (GSP) ผลิตภัณฑ์กุ้งจากไทย แต่ยังคงให้สิทธิ GSP แก่อินโดนีเซีย โดยคงภาษีนำเข้ากุ้งจากอินโดนีเซีย ซึ่งภาษีนำเข้ากุ้งสดอยู่ที่ร้อยละ 3.5 และกุ้งแช่แข็งร้อยละ 7.5 ในขณะที่สหภาพยุโรปเรียกเก็บภาษีนำเข้าผลิตภัณฑ์กุ้งไทยในอัตราสูงสุดเพียงประเทศเดียวที่ร้อยละ 12.0 – 13.2 สำหรับกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง (พิกัด 03061350 และ 03061380) และร้อยละ 20 สำหรับกุ้งปรุงแต่ง (พิกัด 16052010 และ 16052091) ทำให้มูลค่าการส่งออกกุ้งอินโดนีเซียไปตลาดสหภาพยุโรปเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ยังมีการลงทุนร่วมกันระหว่างประเทศในสหภาพยุโรป (โดยเฉพาะอังกฤษและฝรั่งเศส) และอินโดนีเซียในการเลี้ยงกุ้งและแปรรูปกุ้งเพิ่มขึ้น ในขณะที่การส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งของไทยไปยังตลาดสหภาพยุโรปมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2540 – 2546 อย่างไรก็ตาม การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปสหภาพยุโรปมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2547 โดยในปี 2551 มูลค่าการส่งออกกุ้งแช่เย็นแช่แข็งอยู่ที่ 5,186 ล้านบาท ทั้งนี้ เนื่องจากสหภาพยุโรปได้กลับมาให้สิทธิพิเศษทางภาษี GSP กับกุ้งไทยอีกครั้งในระหว่างวันที่ 1 มกราคม 2549 จนถึงสิ้นปี 2551 ทำให้กุ้งไทยเสียภาษีนำเข้าที่ร้อยละ 4.2 สำหรับกุ้งแช่เย็นและกุ้งแช่แข็ง และร้อยละ 7 สำหรับกุ้งแปรรูป และการส่งออกกุ้งแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปยังตลาดสหภาพยุโรปยังคงเพิ่มขึ้นในปี 2552 โดยอมีมูลค่าการส่งออกอยู่ที่ 6,108.6 ล้านบาท

**ภาพที่ 2.28 มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็น แช่แข็ง ของไทยไปสหภาพยุโรป (27 ประเทศ)**

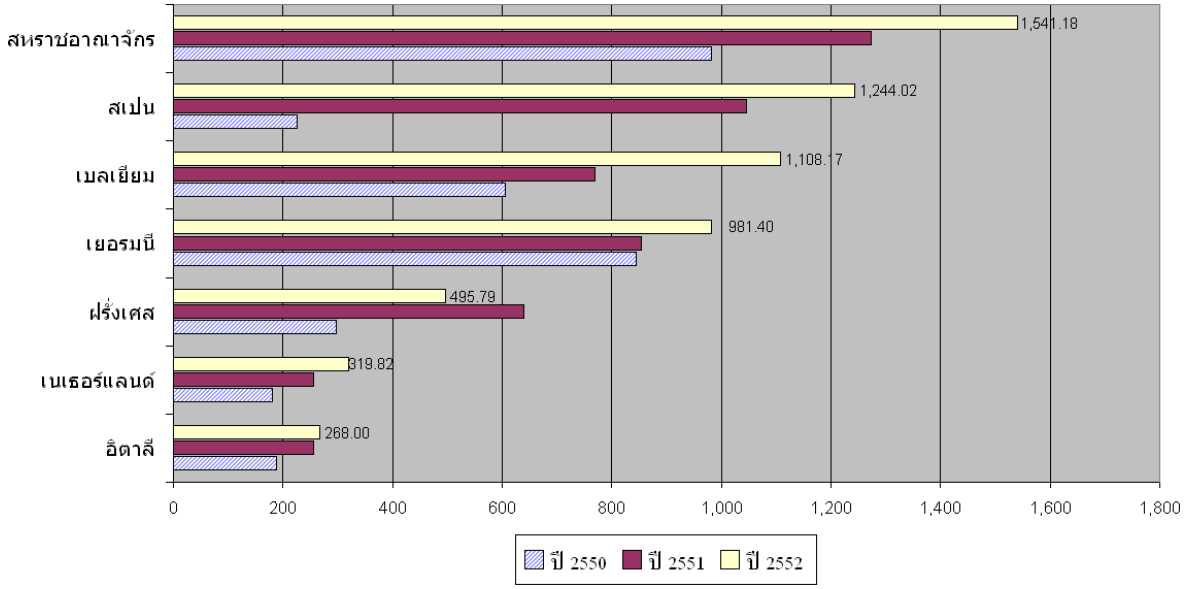



ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งที่ส่งออกไปสหภาพยุโรปมีทั้งกุ้งเลี้ยงและกุ้งทะเล แต่กุ้งทะเลมีปริมาณน้อยมากเมื่อเทียบกับกุ้งเลี้ยง ซึ่งกุ้งเลี้ยงที่ส่งออกส่วนใหญ่เป็นกุ้งขาวแวนนาไม (Penaeus Vannamei) และส่วนน้อยเป็นกุ้งก้ามกรามและกุ้งกุลาดำ หากพิจารณารายประเทศในสหภาพยุโรป พบว่า ในปี 2552 ไทยส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปยังตลาดอังกฤษมากที่สุด โดยดูจากมูลค่าการส่งออกของไทยที่มีมูลค่ากว่า 1,540 ล้านบาท รองลงมา คือ สเปน เบลเยียม และเยอรมนี ซึ่งคิดเป็นมูลค่าการส่งออกประมาณ 1,244 1,108 และ 981 ล้านบาท ตามลำดับ (ภาพที่ 2.29)

**ภาพที่ 2.29 มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปประเทศต่างๆ ในสหภาพยุโรป ปี 2552**

**(หน่วน: ล้านบาท)**




ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร (Menucom กรมส่งเสริมการส่งออก)

แม้ว่าตลาดสหภาพยุโรปจะเป็นโอกาสทางตลาดของไทยในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง เนื่องจากมีลักษณะเป็นตลาดร่วมของประเทศสมาชิกรวม 27 ประเทศ และมีประชากรกว่า 450 ล้านคน ซึ่งมีผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อกุ้งทั่วทั้งภูมิภาค แต่สหภาพยุโรปก็ถือเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งกุ้งขาวแช่เย็นแช่แข็ง ที่ต้องมีการแข่งขันทั้งด้านราคาและคุณภาพกับคู่แข่งที่สำคัญ เช่น เอกวาดอร์ และ บราซิล ซึ่งเป็นคู่แข่งที่มีต้นทุนต่ำกว่าของไทย นอกจากนี้ สหภาพยุโรปยังมีความเข้มงวดในด้านการตรวจสอบคุณภาพ และความปลอดภัยของสินค้าอาหารทุกประเภท

รวมทั้งกุ้ง และสินค้าอาหารทะเลอื่นๆ เป็นอย่างมาก โดยจะนำเข้าเฉพาะจากผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกที่เชื่อถือในด้านคุณภาพได้ สินค้าประมงที่จะส่งมายังสหภาพยุโรปต้องมีใบรับรองสุขภาพที่ออกโดยกรมประมง และฟาร์ม และโรงงานที่แปรรูปเพื่อการส่งออกก็ต้องมีมาตรฐานของฟาร์มและโรงงานที่ได้รับการรับรองจากสหภาพยุโรป นอกจากนี้ ทางสหภาพยุโรปยังมีการนำมาตรการตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) มาใช้ และระบบ EU Rapid Alert System on Food and Feed ซึ่งเป็นระบบการเตือนภัยเร่งด่วนสำหรับอาหารและอาหารสัตว์อีกด้วย

#### 2.3.2.2 สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็น แช่แข็ง

แม้ว่าไทยจะเป็นประเทศที่มีศักยภาพในการผลิตและส่งออกกุ้ง โดยเฉพาะกุ้งสดแช่เย็น แช่แข็ง แต่ในปัจจุบันการส่งออกกุ้งของไทยต้องเผชิญกับการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงขึ้น เนื่องจากมีประเทศที่ผลิตและส่งออกกุ้งเช่นเดียวกับไทยเพิ่มมากขึ้น โดยคู่แข่งสำคัญ ได้แก่ จีน เวียดนาม และอินโดนีเซีย สำหรับสหภาพยุโรปถือเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งกุ้งขาวแช่แข็งที่ต้องมีการแข่งขันทั้งด้านราคาและคุณภาพกับคู่แข่งที่สำคัญ เช่น เอกวาดอร์และบราซิล ซึ่งเป็นคู่แข่งที่มีต้นทุนต่ำกว่าของไทย

หากเปรียบเทียบการแข่งขันในการส่งออกกุ้งระหว่างไทยกับประเทศผู้ส่งออกรายอื่นๆ แล้วพบว่า แรงงานของไทยมีฝีมือดีและมีประสบการณ์สูง แต่ค่าจ้างแรงงานของไทยอยู่ในระดับที่สูงกว่าคู่แข่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเทียบกับจีน เอกวาดอร์และบราซิล ส่วนในด้านการเพาะเลี้ยง ไทยมีเทคโนโลยีการเลี้ยงที่ก้าวหน้ากว่า ฟาร์มส่วนใหญ่มีการเลี้ยงในระบบพัฒนา และปัจจุบันยังมีแนวโน้มที่จะหันไปเน้นการใช้อาหารชีวภาพมากขึ้น เพื่อป้องกันปัญหาสารตกค้างในกุ้ง ขณะที่เวียดนามเริ่มมีการเลี้ยงกุ้งแบบพัฒนามากขึ้น ทำให้ปัจจุบันผลผลิตมีปริมาณเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะกุ้งกุลาดำ ซึ่งเวียดนามมีการเลี้ยงมากเป็นอันดับที่ 2 รองจากไทย แต่มีราคาส่งออกที่สูงกว่าไทย ส่วนจีนซึ่งมีเนื้อที่ในการเพาะเลี้ยงมาก จึงสามารถเพาะเลี้ยงกุ้งได้หลายสายพันธุ์ ทำให้มีกุ้งส่งออกสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ค่อนข้างมากและหลากหลาย อีกทั้งมีต้นทุนการเพาะเลี้ยงและค่าจ้างแรงงานที่ต่ำ จึงทำให้ราคาส่งออกกุ้งของจีนต่ำกว่าของประเทศคู่แข่ง สำหรับอินโดนีเซียเป็นประเทศที่มีศักยภายในการผลิตทั้งกุ้งขาวและกุ้งกุลาดำ โดยเฉพาะผลผลิตกุ้งขาวที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นมาก แต่มีปัญหาเรื่องภูมิประเทศซึ่งมีพื้นที่เป็นเกาะ ทำให้การขนส่งไม่สะดวกและการแปรรูปยังทำได้ไม่มากนัก

นอกจากการส่งออกกุ้งของไทยต้องเผชิญกับประเทศคู่แข่งที่มีจำนวนเพิ่มขึ้นแล้ว ไทยยังอาจจะต้องประสบกับมาตรการกีดกันทางการค้าในรูปแบบต่างๆ ที่ประเทศผู้นำเข้าสำคัญ อาทิ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และ สหภาพยุโรป ต่างกำหนดขึ้นเพื่อใช้กับประเทศผู้ส่งออก ทำให้การส่งออกกุ้งไปยังประเทศเหล่านี้มีความยากลำบากมากขึ้น ดังนั้น ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมกุ้งไทย จำเป็นต้องปรับตัวและเร่งพัฒนาศักยภาพในการแข่งขัน เพื่อให้สอดรับกับสถานการณ์ทางการค้าที่เปลี่ยนแปลงไป

อย่างไรก็ตาม กุ้งไทยจะสามารถส่งออกไปยังตลาดโลก รวมทั้งตลาดสหภาพยุโรปได้ในปริมาณที่เพิ่มมากขึ้น หากประเทศคู่แข่งสำคัญประสบปัญหาภัยธรรมชาติหรือปัญหาโรคระบาดในกุ้ง ยกตัวอย่างเวียดนาม หลังจากประสบกับพายุกิสนา ทำให้ผลผลิตลดลงประมาณร้อยละ 10 ในขณะที่คู่แข่งอย่างอินโดนีเซียประสบปัญหาโรคระบาดในกุ้ง ทำให้ผลผลิตลดลงร้อยละ 20 ประเทศไทยจึงได้รับโอกาสจากตลาดสหภาพยุโรป (27) มากขึ้น

### 2.3.2.3 SWOT Analysis ของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็น แช่แข็ง ของไทย

การวิเคราะห์ SWOT ของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็น แช่แข็ง ของไทย เพื่อส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรป ประกอบด้วยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค โดยจุดแข็งและจุดอ่อน เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญภายในของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย ว่าปัจจัยภายในใดที่เป็นข้อได้เปรียบหรือจุดเด่นของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ที่ควรนำมาใช้ในการพัฒนาได้ และควรดำรงไว้เพื่อเสริมสร้างความเข็มแข็งของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง และปัจจัยภายในใดบ้างที่เป็นจุดอ่อนหรือข้อเสียเปรียบที่ควรปรับปรุงให้ดีขึ้นหรือขจัดให้หมดไป เพื่อเป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย สำหรับโอกาสและอุปสรรค จะเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

**<u>จุดแข็ง (Strengths)</u>**

1. แรงงานในไทยมีฝีมือดี มีประสบการณ์สูง เนื่องจากทำงานในอุตสาหกรรมมายาวนาน
2. ไทยมีเทคโนโลยีการเพาะเลี้ยงกุ้งที่ก้าวหน้าและทันสมัย ฟาร์มส่วนใหญ่มีการเลี้ยงในระบบพัฒนา

**<u>จุดอ่อน (Weaknesses)</u>**

1. ต้นทุนการผลิตกุ้งของไทยสูงกว่าประเทศคู่แข่งส่วนใหญ่ อาทิ ราคาวัตถุดิบในการผลิตอาหารกุ้ง
2. ปัญหาการขาดแคลนแรงงานไทยในอุตสาหกรรมกุ้ง เนื่องจากแรงงานไทยส่วนใหญ่ไม่นิยมทำงานในอุตสาหกรรมประมง โดยเฉพาะในสถานแปรรูปสัตว์น้ำเบื้องต้น หรือ ล้ง ซึ่ง

เป็นสถานที่รับกุ้งมาจากฟาร์มเลี้ยง เพื่อมาทำการแกะแล้วจึงนำส่งให้โรงงานแปรรูปต่อ ซึ่งแรงงานเกือบ 100% ที่ทำงานในล้งเป็นแรงงานต่างชาติ[46] แต่เนื่องจากผู้ประกอบการในล้งส่วนมากยังไม่ค่อยเข้าใจกฎระเบียบด้านแรงงาน อีกทั้งวัฒนธรรมการทำงานส่วนใหญ่เป็นแบบชุมชน ทำให้ไม่มีการคุมเข้มและห้ามไม่ให้เด็กเข้ามาช่วยงานในล้ง ซึ่งเป็นจุดอ่อนที่ประเทศคู่ค้าอย่างสหรัฐฯ[47] และสหภาพยุโรปจะใช้เป็นประเด็นด้านการใช้แรงงานเด็กและแรงงานผิดกฎหมาย ทั้งนี้ เพื่อกีดกันสินค้านำเข้าจากไทยและเพื่อปกป้องอุตสาหกรรมกุ้งภายในประเทศ ซึ่งการจะบังคับใช้มาตรฐานแรงงานกับล้งทำได้ไม่ง่ายนัก นอกจากจะให้ล้งเป็นอุตสาหกรรมพื้นบ้านที่มีกฎหมายเฉพาะของล้งเอง อย่างไรก็ตาม เนื่องจากล้งถือเป็นส่วนหนึ่งของโรงงาน ทางสมาคมอาหารแช่เยือกแข็งไทย จึงได้พยายามแจ้งสมาชิกทุกคนให้ดูแลและตรวจสอบล้งของตัวเองให้ดี ซึ่งล้งบางแห่งก็ได้รับมาตรฐาน GMP และสามารถขึ้นทะเบียนกับกรมประมงได้แล้ว และปัจจุบันได้มีการพัฒนาที่จะให้ล้งได้รับมาตรฐาน HACCP ด้วย (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ เมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2553)

**<u>โอกาส (Opportunities)</u>**

1. ประเทศผู้ผลิตกุ้งขาวแวนาไมมีจำนวนมากประมาณ 30 ประเทศ ในขณะที่ประเทศผู้ผลิตกุ้งกุลาดำนั้นมีไม่มากนัก อีกทั้งตลาดกุ้งกุลาดำเป็นตลาดเฉพาะ ซึ่งผู้บริโภคส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มประเทศที่มีกำลังซื้อสูง และมีแนวโน้มการแข่งขันที่ไม่รุนแรงเหมือนกุ้งขาวแวนนาไม เนื่องจากมีประเทศผู้ผลิตน้อยรายกว่า ดังนั้น หากไทยหากสามารถพัฒนามาตรฐานการผลิตพ่อแม่พันธุ์คุณภาพ และสร้างแรงจูงใจที่ดีพอให้กับเกษตรกรผู้เลี้ยงโดยเฉพาะเรื่องผลตอบแทน เพื่อเพิ่มสัดส่วนการผลิตกุ้งกุลาดำแล้ว ไทยก็อาจจะมีโอกาสแข่งขันในตลาดสหภาพยุโรปมากขึ้น เนื่องจากเป็นตลาดที่มีกำลังซื้อสูง นอกจากนี้ ยังจะช่วยแก้ปัญหาราคากุ้งตกต่ำในระยะยาวได้อีกด้วย

**<u>อุปสรรค (Threats)</u>**

1. การถูกกีดกันด้วยมาตรการทางการค้าทั้งภาษีและไม่ใช่ภาษีจากประเทศผู้นำเข้าหลักทั้งสหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป ออสเตรเลีย

---

[46] แรงงานจากพม่าเข้ามาทำงานในไทย เริ่มจากการเข้ามาเป็นลูกเรือประมงหลังจากที่หลายจังหวัดในภาคใต้ของประเทศไทยได้รับความเสียหายจากพายุเกย์เมื่อปี 2532 มีผลทำให้ลูกเรือประมงไทยต้องเสียชีวิตไปจำนวนมากจากเหตุการณ์พายุเกย์ครั้งนั้นทำให้ลูกเรือชาวอีสานไม่กล้าออกทะเลอีก เจ้าของเรือประมงจึงจำเป็นที่จะต้องใช้แรงงานจากประเทศพม่ามาทำงานแทน (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ เมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2553)

[47] ตามกฎหมายสหรัฐฯ การใช้แรงงานเด็กอายุต่ำกว่า 18 ปี จะถือว่าใช้แรงงานเด็ก แต่กฎหมายไทย คือ เด็กอายุต่ำกว่า 15 ปี

### 2.3.3 หน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น

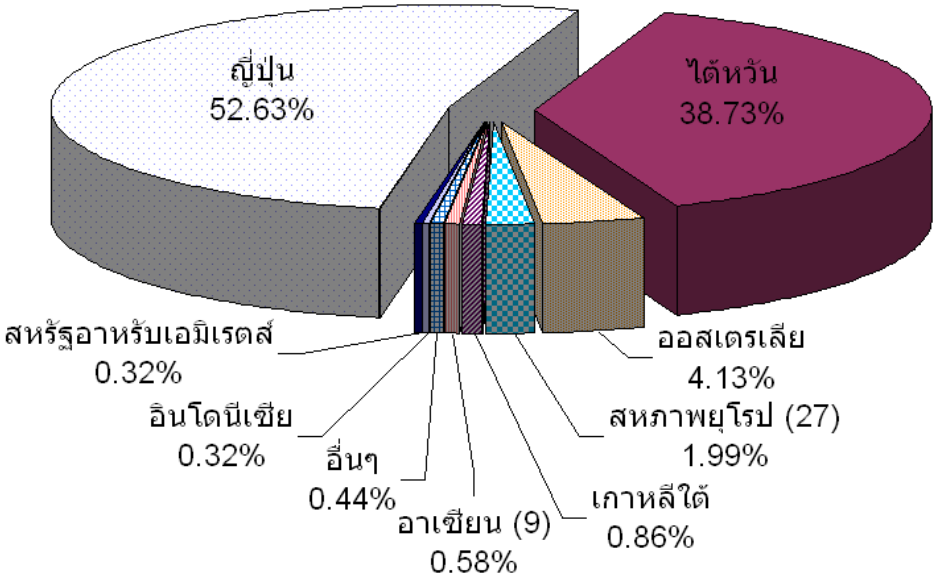
#### 2.3.3.1 สถานการณ์การส่งออกหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทย

หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชผักชนิดหนึ่งที่ไทยมีศักยภาพในการส่งออก และเป็นพืชผักที่สำคัญที่ทำรายได้ให้แก่เกษตรกรและประเทศเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งการปลูกหน่อไม้ฝรั่งถือเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของเกษตรกร เนื่องจากสามารถปลูกได้ในดินเกือบทุกชนิด และเป็นพืชผักที่ใช้ระบบตลาดแบบข้อตกลง มีการประกันการรับซื้อผลผลิตจึงมีตลาดรับซื้อที่แน่นอน ราคารับซื้ออยู่ในเกณฑ์ดี และมีสัญญาซื้อขายล่วงหน้าระหว่างกลุ่มเกษตรกรและบริษัท นอกจากนี้ หน่อไม้ฝรั่งยังเป็นพืชที่ให้ผลตอบแทนสูงแก่เกษตรกรให้ผลตอบแทนสูงแก่เกษตรกร

หน่อไม้ฝรั่งมีทั้งชนิดหน่อสีขาวซึ่งใช้สำหรับแปรรูป ปลูกกันมากที่จังหวัดสุพรรณบุรี และชนิดหน่อสีเขียว ซึ่งใช้รับประทานสดในประเทศ หรือแบบสดแช่เย็นเพื่อส่งออกไปจำหน่ายยังตลาดต่างประเทศ ปลูกกันมากที่จังหวัดนครปฐม ราชบุรี กาญจนบุรี ประจวบคีรีขันธ์ นครราชสีมา อุดรธานี ขอนแก่น หนองคาย ร้อยเอ็ด กาฬสินธุ์ และมหาสารคาม ไทยสามารถปลูกและเก็บเกี่ยวหน่อไม้ฝรั่งได้ตลอดทั้งปี ในขณะที่ต่างประเทศ อาทิ ประเทศในเขตอบอุ่น เช่น ในยุโรป อเมริกา และญี่ปุ่น จะเก็บหน่อมาใช้ประโยชน์ได้เฉพาะในฤดูใบไม้ผลิเท่านั้น ไทยจึงมีความได้เปรียบในด้านการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งในช่วงเวลาที่ประเทศผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งเหล่านั้นไม่มีผลผลิตเพื่อส่งออกได้ เนื่องมาจากฤดูกาลไม่เหมาะสม การส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของไทยส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปหน่อเขียวสดแช่เย็นหรือแช่แข็ง

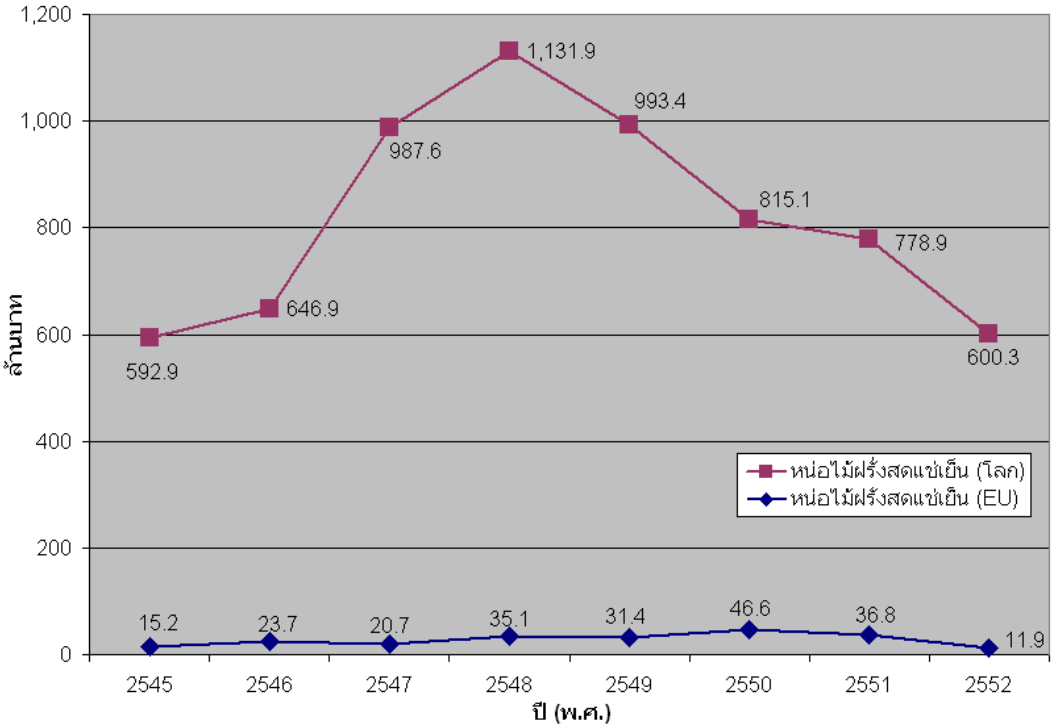
ในปี 2552 ตลาดส่งออกหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นที่สำคัญของไทย ได้แก่ ญี่ปุ่น ซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 52.63 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมดของไทย คิดเป็นมูลค่า 316 ล้านบาท ตลาดที่มีความสำคัญรองลงมา ได้แก่ ไต้หวัน ซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 38.73 คิดเป็นมูลค่า 233 ล้านบาท (ในปี 2551 ไต้หวันเป็นตลาดส่งออกหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทยอันดับ 1 รองลงมา คือ ญี่ปุ่น) ตลาดส่งออกถัดมา คือ ออสเตรเลีย ซึ่งมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 4.13 และตลาดสหภาพยุโรป ซึ่งมีสัดส่วนน้อยลงไปอีกคือเพียงร้อยละ 1.99 (ในปี 2551 มีสัดส่วนร้อยละ 4.72) และตลาดส่งออกอื่นๆ เช่น เกาหลีใต้ อาเซียน (9 ประเทศ) อินโดนีเซีย และสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ เป็นต้น (ภาพที่ 2.30) ทั้งนี้เมื่อพิจารณาการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทยไปตลาดโลกเทียบกับตลาดสหภาพยุโรปในช่วงปี 2545 – 2552 (ภาพที่ 2.31) พบว่า ไทยส่งออกหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นไปยังตลาดสหภาพยุโรปน้อยมาก และมีแนวโน้มการส่งออกลดลงตั้งแต่ปี 2550

**ภาพที่ 2.30 ตลาดส่งออกหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทยในปี 2552 (ร้อยละ)**




ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

**ภาพที่ 2.31 มูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทยไปตลาดโลกและสหภาพยุโรป ปี 2545 – 2552**

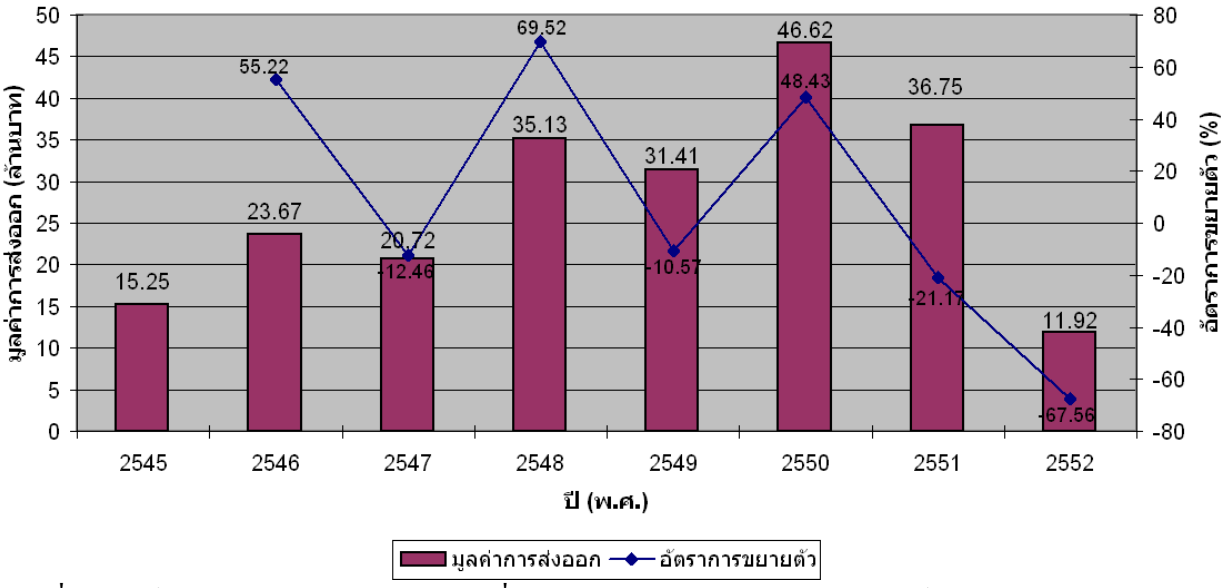



ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

แม้ว่าไต้หวันจะสามารถปลูกหน่อไม้ฝรั่งได้มากพอสมควร แต่ที่ผ่านมาไต้หวันต้องประสบปัญหาภัยธรรมชาติ ทำให้ผลผลิตเสียหายไปมาก ดังนั้นไต้หวันจึงต้องหันมาซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากไทย โดยพ่อค้าชาวไต้หวันจะเดินทางมาซื้อหน่อไม้ฝรั่งถึงสวนที่เพาะปลูก เพื่อนำไปบริโภคในประเทศแทน ซึ่งพ่อค้าชาวไต้หวันเหล่านี้จะไม่ใส่ใจเรื่องของสารเคมีตกค้าง ซึ่งถือว่าเป็นโอกาสดีของเกษตรกรไทยที่มีพ่อค้าชาวไต้หวันเข้ามารองรับการซื้อหน่อไม้ฝรั่งในไทย ดังนั้น การปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพื่อขายให้กับไต้หวันจึงง่ายและสะดวกกว่าการปลูกเพื่อส่งออกไปสหภาพยุโรป เนื่องจากเกษตรกรผู้ปลูกไม่ต้องเข้มงวดกับการใช้สารเคมี แต่หากปลูกเพื่อส่งออกไปสหภาพยุโรปนั้น เกษตรกรจะถูกควบคุมเรื่องคุณภาพอย่างมาก และจะต้องดูแลปริมาณการใช้สารเคมี สำหรับญี่ปุ่นซึ่งเป็นตลาดส่งออกหนึ่งที่สำคัญของไทย พบว่า มีมาตรการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งที่เข้มงวดมากกว่าไต้หวัน แต่ก็ไม่เทียบเท่ามาตรการของสหภาพยุโรป ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ไทยมีตลาดเอเชียตะวันออกรองรับการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งนอกเหนือจากตลาดสหภาพยุโรป[48]

จากภาพที่ 2.32 มูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทยไปยังตลาดสหภาพยุโรปในช่วงปี 2545 – 2552 ค่อนข้างมีความผันผวน โดยในช่วงปี 2551-2552 มูลค่าการส่งออกของไทยลดลงอย่างต่อเนื่องจาก 36.75 ล้านบาทในปี 2551 ลงเหลือ 11.92 ล้านบาทในปี 2552 ซึ่งมีอัตราการขยายตัวของมูลค่าการส่งออกลดลงจากในปี 2551 ร้อยละ 67.56

**ภาพที่ 2.32 มูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทยไปสหภาพยุโรป (27 ประเทศ)**



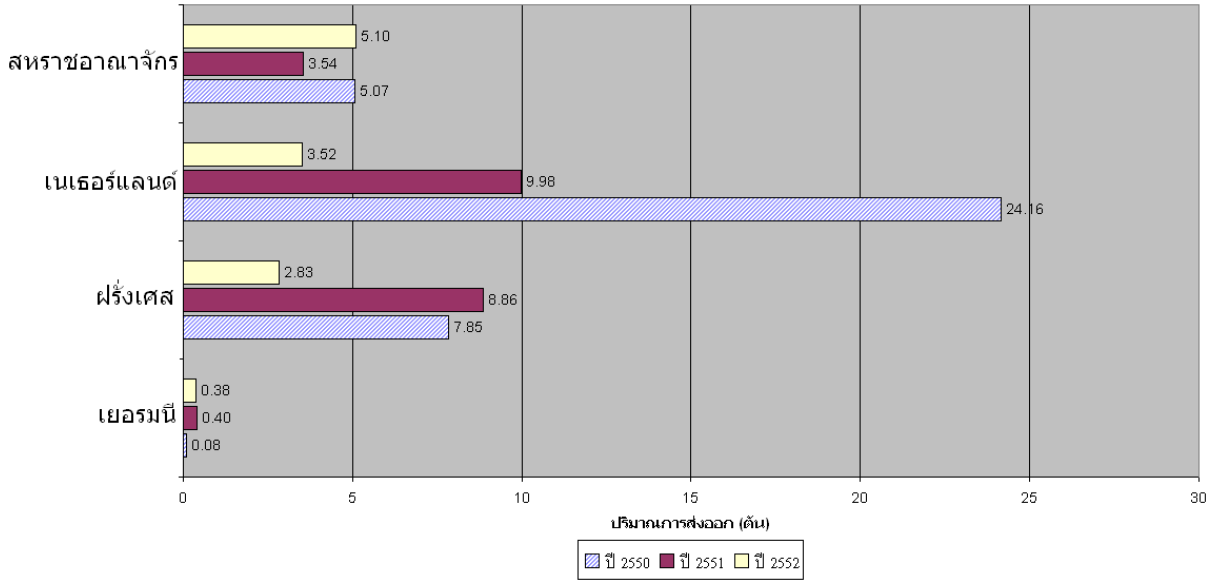

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

[48] ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ เมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2553

เมื่อพิจารณาการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทยในตลาดสหภาพยุโรป จากภาพที่ 2.33 พบว่า ในปี 2552 อังกฤษเป็นประเทศในสหภาพยุโรปที่ไทยส่งออกไปเป็นมูลค่าสูงสุด คือ 5.1 ล้านบาท รองลงมา คือ เนเธอร์แลนด์ ฝรั่งเศส และเยอรมนี ตามลำดับ

**ภาพที่ 2.33 มูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทยไปประเทศต่างๆ ในสหภาพยุโรป ปี 2552**

**(หน่วย: ล้านบาท)**




ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร (Menucom กรมส่งเสริมการส่งออก)

### 2.3.3.2 สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น

ไทยเป็นหนึ่งใน 10 ประเทศผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง (FAO, 2547) โดยมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นจาก 592.9 ล้านบาท ในปี 2545 เพิ่มขึ้นเป็น 778.9 ล้านบาท ในปี 2551 เปรูเป็นประเทศคู่แข่งของไทยที่มีพื้นที่ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งมาก (ประมาณกว่าหมื่นไร่) และผู้ปลูกก็ไม่ได้เป็นระดับเกษตรกรรายย่อยเหมือนของไทย แต่เปรูมีการร่วมทุนระหว่างบริษัทกับรัฐบาล และมีการซื้อพื้นที่เพื่อขยายปลูก โดยในช่วง 2-3 ปีแรก เปรูปลูกหน่อไม้ฝรั่งพันธุ์ขนาดใหญ่ แต่เมื่อเปรียบเทียบราคาในตลาดแล้วพบว่า พันธุ์ขนาดเล็กมีมูลค่าสูงกว่าพันธุ์ขนาดใหญ่แบบขายเป็นกำ ดังนั้น เปรูจึงได้ส่งออกทั้งแบบกำ (พันธุ์ขนาดใหญ่) และแบบบรรจุภัณฑ์เป็นแพ็ค (พันธุ์ขนาดเล็ก) นอกจากนี้เปรูยังเป็นประเทศที่มีความเหมาะสมกับการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง เนื่องจากติดทะเล พื้นที่อุดมสมบูรณ์

และมีฝนไม่ชุก แต่มีน้ำ เนื่องจากหน่อไม้ไม่ชอบฝนชุก ชอบดินร่วนปนทราย ดินที่อุดมสมบูรณ์ โดยไทยไม่สามารถแข่งขันกับเปรูในด้านการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งไปตลาดสหภาพยุโรปได้ เนื่องจากต้นทุนการปลูกของเปรูถูกกว่าไทย และสามารถปลูกได้ทั้งพันธุ์ขนาดเล็กและขนาดใหญ่ อีกทั้งยังมีสภาพดินที่อุดมสมบูรณ์กว่า และยังได้เปรียบด้านโลจิสติกส์ [49]

นอกจากนี้ หน่อไม้ฝรั่งไทยยังเป็นคู่แข่งสำคัญของประเทศสหรัฐอเมริกา โดยเฉพาะในตลาดไต้หวัน หากแต่ผู้บริโภคชาวไต้หวันชอบผลผลิตของไทยมากกว่า โดยเฉพาะในเรื่องของขนาด บรรจุภัณฑ์ และราคา ในส่วนของตลาดญี่ปุ่น ผลผลิตของสหรัฐอเมริกาได้รับความนิยมมากกว่าผลผลิตของไทยและผลผลิตของเม็กซิโก ฟิลิปปินส์ หรือแม้แต่ผลผลิตภายในญี่ปุ่นเอง อย่างไรก็ตาม หน่อไม้ฝรั่งส่งออกของไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในด้านคุณภาพ ราคา และรสชาติ เมื่อเทียบกับคู่แข่งอย่างออสเตรเลีย และฟิลิปปินส์

#### 2.3.3.3 SWOT Analysis ของอุตสาหกรรมหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทย

การวิเคราะห์ SWOT ของอุตสาหกรรมหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทย เพื่อส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรป ประกอบด้วยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค โดยจุดแข็งและจุดอ่อน เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญภายในของอุตสาหกรรมหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทย ว่าปัจจัยภายในใดที่เป็นข้อได้เปรียบหรือจุดเด่นของอุตสาหกรรมหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นที่ควรนำมาใช้ในการพัฒนาได้ และควรดำรงไว้เพื่อเสริมสร้างความเข็มแข็งของอุตสาหกรรมหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น และปัจจัยภายในใดบ้างที่เป็นจุดอ่อนหรือข้อเสียเปรียบที่ควรปรับปรุงให้ดีขึ้นหรือขจัดให้หมดไป เพื่อเป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทย สำหรับโอกาสและอุปสรรคจะเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

**<u>จุดแข็ง (Strengths)</u>**

1. สภาพดินฟ้าอากาศของไทยสามารถปลูกหน่อไม้ฝรั่งได้ตลอดทั้งปี
2. หน่อไม้ฝรั่งมีคุณค่าทางโภชนาสูง โดยมีปริมาณโฟเลตสูง ซึ่งสามารถช่วยลดปัจจัยเสี่ยงจากโรคหัวใจ และอันตรายจากโคเลสเตอรอล เพื่อป้องกันโรคหลอดเลือดหัวใจตีบได้

[49] ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ เมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2553

**<u>จุดอ่อน (Weaknesses)</u>**

1. ผลผลิตมีปริมาณไม่สม่ำเสมอตลอดปี
2. ผลผลิตยังไม่เพียงพอกับความต้องการของตลาด
3. ขาดแคลนสายพันธุ์ดี
4. ขาดแคลนแรงงาน เนื่องจากการปลูกหน่อไม้ฝรั่งจะต้องความดูแลเอาใจใส่อย่างดี และต้องใช้คนงานจำนวนมาก ตั้งแต่การเริ่มปลูก การให้น้ำ การใช้ปุ๋ย และการใช้ยา เป็นต้น

**<u>โอกาส (Opportunities)</u>**

1. เนื่องจากแหล่งปลูกหน่อไม้ฝรั่งแหล่งใหญ่ของโลกมีพื้นที่ลดลง จึงเป็นโอกาสที่ดีสำหรับไทย ซึ่งมีศักยภาพทางด้านภูมิประเทศและภูมิอากาศที่สามารถปลูกหน่อไม้ฝรั่งได้ตลอดทั้งปี
2. หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชผักที่สามารถทำเป็นอาหารไทยและอาหารฝรั่งได้ จึงสามารถปลูกเพื่อจำหน่ายในประเทศและส่งออกต่างประเทศได้

**<u>อุปสรรค (Threats)</u>**

1. เกิดการระบาดของโรคและแมลงโดยเฉพาะโรคลำต้นไหม้

## 2.4 สินค้าอาหารที่สหภาพยุโรปต้องการเปิดตลาดในไทย (กลุ่มที่ 3)

สินค้ากลุ่มที่ 3 ที่เลือกศึกษาในรายงานฉบับนี้ จะเป็นสินค้าอาหารที่มีโอกาสที่ทางสหภาพยุโรปจะพยายามและมีความต้องการที่จะขยายตลาดในไทย หากมีการจัดทำข้อตกลงการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป โดยคณะผู้วิจัยได้พิจารณาเลือกศึกษาสินค้า 3 ประเภท คือ นมและผลิตภัณฑ์นม เนื้อสัตว์สำหรับการบริโภค (เน้นที่เนื้อวัว เนื้อสุกร รวมทั้งผลิตภัณฑ์จากเนื้อวัวและเนื้อสุกร เช่น แฮม เบคอน เป็นต้น) และผลไม้เมืองหนาว เนื่องจากเป็นสินค้าที่ทางสหภาพยุโรปมีความได้เปรียบไทยทั้งในด้านคุณภาพ ต้นทุนการผลิต และเทคโนโลยีการผลิต อีกทั้งไทยยังได้กำหนดภาษีการนำเข้าตามมูลค่าของสินค้าที่นำเข้าเหล่านี้ (ad valorem rate) (ภาคผนวก ก.) ดังนั้นหากข้อตกลงการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปประสบผลสำเร็จ ไทยอาจจะต้องทยอยปรับลดภาษีการนำเข้าให้น้อยลงหรือถูกกำจัดไปในที่สุด ซึ่งจะส่งผลให้มีการนำเข้าสินค้าเหล่านี้มายังไทยมากขึ้น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับท่าทีของการเจรจาว่าสินค้าเหล่านี้ จะถูกระบุไว้ในสินค้าอ่อนไหวหรือไม่ และมีการกำหนดโควตาการนำเข้าอย่างไร

### 2.4.1 นมและผลิตภัณฑ์นม

อุตสาหกรรมนมในไทยจัดเป็นอุตสาหกรรมการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า ซึ่งได้รับการส่งเสริมอย่างจริงจังจากทางภาครัฐมาตั้งแต่แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2520-2524) และต่อเนื่องมาจนถึงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับปัจจุบัน (ฉบับที่ 10 พ.ศ. 2550-2554) โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อให้คนไทยมีสุขภาพดีจากการบริโภคนม รวมทั้งส่งเสริมอาชีพให้แก่ประชาชนในประเทศ อุตสาหกรรมนมไทยเป็นอุตสาหกรรมปลายน้ำที่ต้องอาศัยน้ำนมดิบจากเกษตรกรผู้เลี้ยงโคนมเพื่อนำมาแปรรูป ซึ่งการเลี้ยงโคนมถือเป็นอาชีพที่สามารถสร้างงานและสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกรรวมทั้งผู้ประกอบการแปรรูปได้ตลอดทั้งปี ซึ่งแตกต่างจากอาชีพเกษตรกรรมอื่นๆ เช่น ทำนา หรือทำไร่ ที่ผลผลิตสามารถสร้างงานและรายได้เป็นบางช่วงเวลาเท่านั้น ปัจจุบันอุตสาหกรรมนมของไทยยังคงมีบทบาทสำคัญต่อประเทศ เพราะนอกจากจะสามารถสร้างอาชีพให้แก่เกษตรกรและผู้ประกอบการแปรรูปแล้ว อุตสาหกรรมนมยังเป็นอุตสาหกรรมสนับสนุนที่ทำให้เกิดอุตสาหกรรมต่อเนื่องทั้งต้นน้ำและปลายน้ำอีกเป็นจำนวนมาก

**2.4.1.1 สถานการณ์นมและผลิตภัณฑ์นมในไทย**

ในปี 2551 เกษตรกรผู้เลี้ยงโคนมและผู้ประกอบการในธุรกิจผลิตภัณฑ์นมในไทยต้องประสบปัญหาต้นทุนการผลิตน้ำนมดิบในประเทศปรับตัวสูงขึ้น เนื่องจากราคาวัตถุดิบอาหารสัตว์ อาทิ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ถั่วเหลืองและกากถั่วเหลืองมีราคาเพิ่มขึ้นตามราคาตลาดโลก ขณะที่ราคานำเข้านมผงขาดมันเนยซึ่งผู้ประกอบการในธุรกิจผลิตภัณฑ์นมนำมาใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตนมพร้อมดื่มกลับมีราคานำเข้าที่ลดลง ทำให้ผู้ประกอบการหันไปใช้นมผงขาดมันเนยนำเข้าแทนการใช้น้ำนมดิบภายในประเทศ ส่งผลให้เกษตรกรผู้เลี้ยงโคนมต้องประสบปัญหาน้ำนมดิบภายในประเทศล้นตลาด (Over supply) อย่างรุนแรง โดยในปี 2551 ด้วยจำนวนเกษตรกรผู้เลี้ยงโคนมประมาณ 19,243 คน และจำนวนโคนมประมาณ 530,000 ตัว ไทยสามารถผลิตน้ำนมดิบได้เฉลี่ยประมาณวันละ 2,568 ตัน เพื่อใช้สำหรับโครงการนมโรงเรียนประมาณ 1,100 ตัน/วัน หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 42.8 ใช้สำหรับเป็นวัตถุดิบให้โรงงานนมยูเอชทีพาสเจอร์ไรซ์ และการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์นมอื่นๆ หรือที่เรียกว่า ตลาดนมพาณิชย์ ประมาณ 1,353 ตัน/วัน หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 52.7 โดยปริมาณน้ำนมดิบที่ผลิตได้ที่เหลืออีกประมาณ 115 ตัน/วัน หรือประมาณร้อยละ 4.5 ยังไม่มีผู้รับซื้อ ส่งผลให้เกิดปัญหาปริมาณน้ำนมดิบล้นตลาด และมีราคาตกต่ำมากบ่อยครั้งเกษตรกรผู้เลี้ยงโคนมถึงกับต้องนำน้ำนมดิบเททิ้ง เพื่อประท้วงเรียกร้องขอความช่วยเหลือจากภาครัฐ ทำให้ในเดือนกรกฎาคม ปี 2551 ภาครัฐต้องอนุมัติปรับราคารับซื้อน้ำนมดิบตามข้อเรียกร้องของเกษตรกรจาก 14.50 บาท/กิโลกรัม เป็น 18 บาท/กิโลกรัม และให้มีการปรับขึ้นราคาผลิตภัณฑ์นม ซึ่งนับว่าเป็นสถานการณ์ที่ตรงกันข้ามกับในช่วง 2548 – 2549 ที่ราคาผลิตภัณฑ์นมในต่างประเทศมีแนวโน้มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะออสเตรเลียซึ่งเป็นประเทศผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์นมรายสำคัญของโลกต้องประสบปัญหาความแห้งแล้ง ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์นมหันมาใช้น้ำนมดิบที่ผลิตภายในประเทศเพิ่มขึ้น จนกระทั่งปริมาณน้ำนมดิบในประเทศไม่เพียงพอกับความต้องการ

ในสถานการณ์ที่ราคาน้ำนมดิบซึ่งเป็นวัตถุดิบสำหรับผลิตผลิตภัณฑ์นมปรับตัวสูงขึ้นในขณะที่นมผงพร่องมันเนยที่ไทยนำเข้ามีราคาถูกลง หากผู้ประกอบการในธุรกิจผลิตภัณฑ์นมใช้น้ำนมดิบในประเทศเป็นวัตถุดิบจะมีผลต่อส่วนแบ่งตลาดผลิตภัณฑ์นมที่ลดลง เนื่องจากผลิตภัณฑ์นมที่ใช้นมผงพร่องมันเนยนำเข้าเป็นวัตถุดิบจะมีราคาถูกกว่าเพราะใช้ต้นทุนการผลิตลดลง แต่หากปรับลดราคาน้ำนมดิบในประเทศ เพื่อให้ผู้ประกอบการในธุรกิจผลิตภัณฑ์นมที่ใช้น้ำนมดิบในประเทศสามารถแข่งขันกับนมผงพร่องมันเนยนำเข้าได้ จะมีผลกระทบต่อเกษตรกรผู้เลี้ยงโคนมรายย่อยที่ไม่สามารถปรับตัวได้ ซึ่งอาจทำให้จำนวนเกษตรกรลดลง เหลือเพียงผู้ผลิตรายใหญ่

เท่านั้น อย่างไรก็ตาม ในด้านคุณค่าทางด้านโภชนาการ ผลิตภัณฑ์นมที่ใช้น้ำนมดิบเป็นวัตถุดิบมีคุณค่าทางด้านโภชนาการสูงกว่าผลิตภัณฑ์นมที่ใช้นมผงพร่องมันเนยเป็นวัตถุดิบ

นอกจากการปรับตัวของราคาวัตถุดิบอาหารสัตว์ที่ใช้เลี้ยงโคนมทำให้น้ำนมดิบไทยล้นตลาดแล้ว ยังมีปัจจัยอื่นๆ อีก อาทิ ปัญหาการปนเปื้อนของสารเมลามีนในผลิตภัณฑ์นมของจีนในช่วงเดือนกันยายน ปี 2551 ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภคทั่วโลกอย่างมากและทำให้ลดการบริโภคนมและผลิตภัณฑ์นม แม้ว่าผู้ผลิตบางรายจะไม่ได้ใช้นมนำเข้าจากจีนก็ตาม อีกทั้งสภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่ชะลอตัวตั้งแต่ครึ่งหลังของปี 2551 ต่อเนื่องถึงปี 2552 ทำให้ผู้บริโภคจับจ่ายซื้อของอย่างประหยัดมากขึ้น และการปรับขึ้นของราคานมพร้อมดื่มส่งผลให้ผู้บริโภคลดปริมาณการบริโภคผลิตภัณฑ์นม ประกอบกับในช่วงต้นปี 2552 เกิดกระแสข่าวความไม่โปร่งใสในโครงการนมโรงเรียน จากปัญหาการร้องเรียนเกี่ยวกับการนำนมโรงเรียนที่ไม่ได้คุณภาพและมาตรฐานไปแจกจ่ายให้แก่เด็กนักเรียนตามโรงเรียนต่างๆ ซึ่งปัจจัยต่างๆ ดังที่กล่าวมานั้น ล้วนเป็นปัจจัยที่ทำให้ตลาดผลิตภัณฑ์นมได้รับผลกระทบอย่างมาก และส่งผลต่อเนื่องไปยังเกษตรกรผู้เลี้ยงโคนมด้วย

นอกจากนี้ การนำเข้านมผงจากต่างประเทศภายใต้กรอบการเปิดเสรีทางการค้า โดยเฉพาะการจัดทำข้อตกลงเขตการค้าเสรี (FTA) ระหว่างไทยกับออสเตรเลีย และไทยกับนิวซีแลนด์ ก็เป็นอีกปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อเกษตรกรผู้เลี้ยงโคนมและผู้ประกอบการในธุรกิจผลิตภัณฑ์นมในไทยอย่างมาก เนื่องจากข้อตกลงดังกล่าว ส่งผลให้ไทยต้องทยอยลดภาษีนำเข้านมผงพร่องมันเนยลงตั้งแต่ปี 2547 และเหลือร้อยละ 0 ในปี 2568 ซึ่งประเทศทั้งสองมีความได้เปรียบไทยทั้งในด้านคุณภาพนมที่ดีกว่า และต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า ซึ่งผู้ประกอบการที่พึ่งพาวัตถุดิบภายในประเทศเป็นหลักจะค่อนข้างเสียเปรียบ เนื่องจากราคาน้ำนมดิบในประเทศอยู่ในเกณฑ์ที่สูงกว่าราคาผลิตภัณฑ์นมนำเข้า ซึ่งหากรัฐบาลไทยจะเจรจาเพื่อขอเพิ่มภาษีนำเข้าหรือลดโควตาการนำเข้ากับออสเตรเลียหรือนิวซีแลนด์นั้น คงเป็นไปได้ยาก เนื่องจากอาจผิดกฎระเบียบทางการค้าขององค์การการค้าโลก (WTO) ได้

ผลิตภัณฑ์หลักของอุตสาหกรรมนมไทยที่ผลิตและจำหน่ายในประเทศส่วนมากเป็นผลิตภัณฑ์นมพร้อมดื่ม โดยมากกว่าร้อยละ 80 เป็นการผลิตนมสดพาสเจอร์ไรซ์ นอกจากนั้นเป็นการผลิตนมยูเอชที (UHT มาจากคำเต็มว่า Ultra Heat Treatment) และนมสเตอริไลซ์ (Sterilized Milk) ปัจจุบันผลิตภัณฑ์นมพร้อมดื่มแบบพาสเจอร์ไรส์ส่วนใหญ่ผลิตมาจากน้ำนมดิบภายในประเทศและผู้บริโภคหลัก คือ นักเรียนในโครงการนมโรงเรียน ส่วนนมแบบอื่นๆ จะผลิตจากนมผงคืนรูป ผลผลิตนมพาณิชย์จะออกมาในรูปนมสดซึ่งมีทั้งรสจืดและรสหวาน และ

ในรูปนมปรุงแต่ง ที่มีการเติมกลิ่นและรสต่างๆ ตามความนิยมของผู้บริโภค เช่น รสช็อคโกแล็ต รสกาแฟ และรสสตรอเบอรี่ ซึ่งตลาดจะมีการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีระบบกระจายสินค้าครอบคลุมทั่วประเทศสูงมาก ทำให้ผู้ผลิตขนาดเล็กไม่สามารถแทรกตัวเข้าตลาดได้ง่ายนัก [50]

ส่วนผลิตภัณฑ์นมผง หางนม เนย และเนยแข็ง รวมถึงผลิตภัณฑ์นมอื่นๆ เนื่องจากมีต้นทุนการผลิตที่สูง ทำให้ไทยผลิตผลิตภัณฑ์นมเหล่านี้ในปริมาณไม่มากนัก และเน้นนำเข้าจากต่างประเทศ เช่น ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ ผลิตภัณฑ์นมที่นำเข้าหลัก คือ นมผงขาดมันเนย โดยผลิตภัณฑ์นมที่ไทยนำเข้าประกอบด้วย นมผงขาดมันเนย หางนม (เวย์) บัตเตอร์มิลล์ เป็นต้น โดยมีนมผงขาดมันเนยเป็นผลิตภัณฑ์นมนำเข้าที่สำคัญ และยังคงมีสัดส่วนการนำเข้าสูงกว่าผลิตภัณฑ์นมอื่นๆ คือ ประมาณร้อยละ 32 ของปริมาณนมและผลิตภัณฑ์นมนำเข้าทั้งหมด เพราะสามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้หลายอย่าง เช่น ผลิตนมพร้อมดื่ม นมข้น ขนมปัง ไอศกรีม นมข้นหวาน ลูกกวาด ช็อคโกแลต และอาหารสัตว์ ในปี 2551 การนำเข้านมผงขาดมันเนยลดลง สาเหตุมาจากข่าวปนเปื้อนสารเมลามีนในผลิตภัณฑ์นม และอาหารสำเร็จรูปจากจีน ซึ่งส่งผลทำให้ยอดขายสินค้านมและผลิตภัณฑ์ที่มีนมเป็นส่วนผสมลดลงมาก จึงทำให้ผู้ประกอบการลดกำลังการผลิต

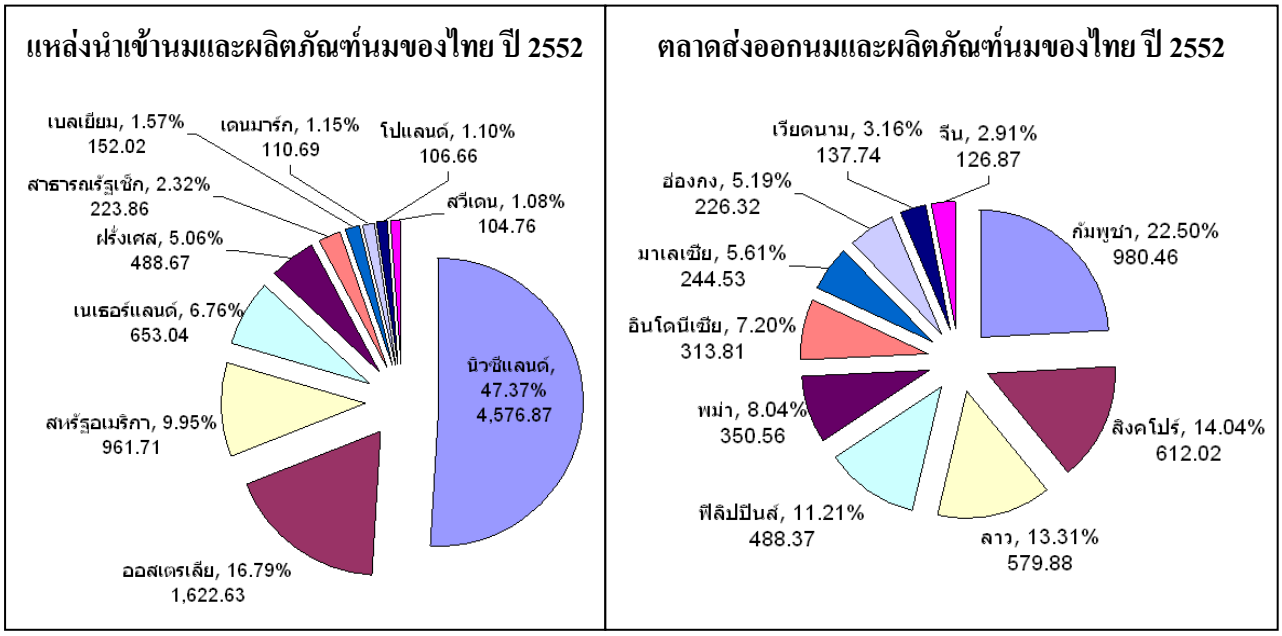
จากภาพที่ 2.34 ไทยนำเข้านมและผลิตภัณฑ์นมจากนิวซีแลนด์ในมูลค่ามากที่สุดในปี 2552 คือ 4,576.87 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 47.37 ของมูลค่าการนำเข้านมและผลิตภัณฑ์นมทั้งหมดของไทย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นนมผงพร่องมันเนยและนมผงอื่นๆ แหล่งนำเข้ารองลงมา คือ ออสเตรเลีย (1,622.63 ล้านบาท และคิดเป็นร้อยละ 16.79) และสหรัฐอเมริกา (961.71 ล้านบาท และคิดเป็นร้อยละ 9.95) สำหรับประเทศสมาชิกสหภาพยุโรป ไทยนำเข้านมและผลิตภัณฑ์นมจากเนเธอร์แลนด์มากที่สุด รองลงมา คือ เบลเยียม เดนมาร์ก โปแลนด์ และสวีเดน ตามลำดับ

ในด้านการส่งออกนมและผลิตภัณฑ์นมของไทย การส่งออกนมและผลิตภัณฑ์นมของไทยมีหลายชนิด ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการนำเข้ามาเพื่อส่งออกต่อ (Re-export) โดยสินค้าส่งออกส่วนมากเป็นครีมหรือนมผงในรูปของเหลวหรือข้นเติมน้ำตาล เนยที่ได้จากนม นมผงขาดมันเนย นมข้นหวาน นมเปรี้ยว โยเกิร์ต และเป็นการส่งออกไปยังประเทศใกล้เคียง เช่น กัมพูชา ซึ่งมีมูลค่าการส่งออกสูงสุดในปี 2552 คือ 980.46 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 22.50 ของมูลค่าการส่งออกนมและผลิตภัณฑ์นมทั้งหมดของไทย ตลาดส่งออกสำคัญรองจากกัมพูชา คือ สิงคโปร์ สปป.ลาว ฟิลิปปินส์ พม่า อินโดนีเซีย มาเลเซีย และฮ่องกง ตามลำดับ

[50] ศูนย์อัจฉริยะเพื่ออุตสาหกรรมอาหาร, สถาบันอาหาร <http://fic.nfi.or.th/th/thaifood/product52-dairy.asp>

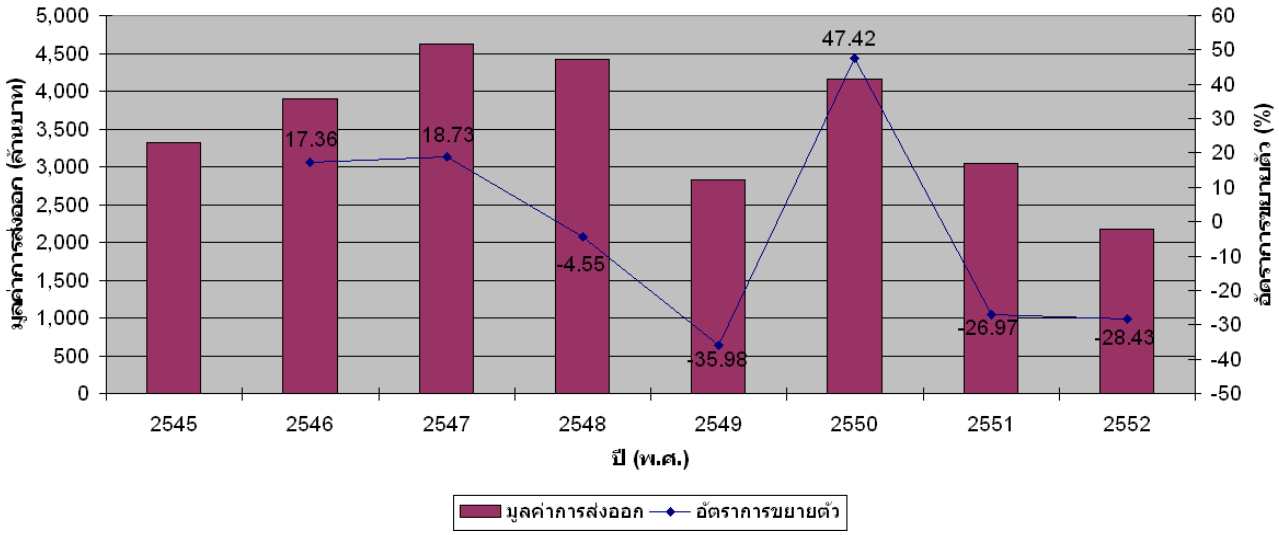
**ภาพที่ 2.34 แหล่งนำเข้าและตลาดส่งออกนมและผลิตภัณฑ์นมที่สำคัญของไทย ปี 2552**

**(หน่วย สัดส่วน: ร้อยละ , มูลค่า: ล้านบาท)**




ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

**ภาพที่ 2.35 มูลค่าการนำเข้านมและผลิตภัณฑ์นมจากสหภาพยุโรป (27 ประเทศ)**




ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

หากพิจารณาการนำเข้านมและผลิตภัณฑ์นมจากสหภาพยุโรปในช่วงปี 2545 – 2552 จากภาพที่ 2.35 พบว่า มูลค่าการนำเข้านมและผลิตภัณฑ์นมจากสหภาพยุโรป ในช่วงระยะเวลาดังกล่าวค่อนข้างมีความผันผวน โดยตั้งแต่ปี 2550 ไทยนำเข้านมและผลิตภัณฑ์นมจากสหภาพยุโรปลดลง ซึ่งมูลค่าการนำเข้าในปี 2552 มีค่าเท่ากับ 2,177.6 ล้านบาท ซึ่งมีอัตราการขยายตัวของมูลค่าการส่งออกลดลงจากในปีก่อนร้อยละ 28.43 อย่างไรก็ตาม หากมีการเจรจาจัดทำข้อตกลงการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป นมและผลิตภัณฑ์นมจากสหภาพยุโรปอาจเข้ามาในตลาดไทยมากขึ้น เช่นเดียวกับในกรณี FTA ระหว่างไทยกับออสเตรเลีย และ FTA ระหว่างไทยกับนิวซีแลนด์

### 2.4.1.2 สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมนมและผลิตภัณฑ์นม

ปัจจุบันการแข่งขันในอุตสาหกรรมนมและผลิตภัณฑ์นมภายในประเทศมีความรุนแรงขึ้นจากจำนวนผู้ประกอบการที่มีจำนวนเพิ่มขึ้น ขณะที่การแข่งขันจากต่างประเทศก็นับวันจะทวีความรุนแรงขึ้นจากมาตรการการเปิดเสรีทางการค้า โดยเฉพาะการจัดทำข้อตกลงเขตการค้าเสรี ระหว่างไทยกับออสเตรเลีย และไทยกับนิวซีแลนด์ ตามที่ได้กล่าวไว้แล้ว นอกจากนี้ จากข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA) ที่กำหนดให้ประเทศสมาชิกอาเซียนเก่า รวมทั้งไทย ต้องปรับลดอัตราภาษีนำเข้านมและผลิตภัณฑ์นมลงเหลือร้อยละ 0 ในวันที่ 1 มกราคม 2553 ยกเว้นในประเทศสมาชิกใหม่ 4 ประเทศ ได้แก่ กัมพูชา สปป.ลาว เวียดนาม และพม่า ที่สามารถทยอยปรับลดอัตราภาษีนำเข้านมและผลิตภัณฑ์นม ซึ่งการปรับลดอัตราภาษีตามข้อตกลงดังกล่าวนั้น ไทยจะต้องระวังในเรื่องของการลักลอบนำเข้านมผงที่ไม่ได้คุณภาพ และมาตรฐานการผลิตนมจากประเทศเพื่อนบ้านที่มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า ซึ่งจะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมนมและผลิตภัณฑ์นมของไทยมาก ดังนั้น ไทยจะต้องมีมาตรการควบคุม และตรวจสอบในเรื่องของคุณภาพ และมาตรฐานของนมผงที่นำเข้ามาจากประเทศเพื่อนบ้าน อีกทั้งยังต้องมีการตรวจสอบเรื่องกฎของแหล่งกำเนิดสินค้าที่มาจากประเทศเพื่อนบ้านอีกด้วย

### 2.4.1.3 SWOT Analysis ของอุตสาหกรรมนมและผลิตภัณฑ์นมของไทย

การวิเคราะห์ SWOT ของอุตสาหกรรมนมและผลิตภัณฑ์นมของไทย เพื่อส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรป ประกอบด้วยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค โดยจุดแข็งและจุดอ่อน เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญภายในของอุตสาหกรรมนมและผลิตภัณฑ์นมของไทย ว่าปัจจัยภายในใดที่เป็นข้อได้เปรียบหรือจุดเด่นของอุตสาหกรรมนมและผลิตภัณฑ์นมที่ควรนำมาใช้

ในการพัฒนาได้ และควรดำรงไว้เพื่อเสริมสร้างความเข็มแข็งของอุตสาหกรรมนมและผลิตภัณฑ์นม และปัจจัยภายในใดบ้างที่เป็นจุดอ่อนหรือข้อเสียเปรียบที่ควรปรับปรุงให้ดีขึ้นหรือขจัดให้หมดไป เพื่อเป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมนมและผลิตภัณฑ์นมของไทย สำหรับโอกาสและอุปสรรคจะเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

**จุดแข็ง (Strengths)**

1. ไทยมีสมาคมและสหกรณ์ที่เป็นการรวมกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคนมจำนวนมาก ซึ่งเป็นประโยชน์ในด้านกองทุน และการขาย
2. ค่าแรงในไทยถูกและมีคุณภาพ

**จุดอ่อน (Weaknesses)**

1. ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์นมค่อนข้างสูง เนื่องจากวัตถุดิบสำคัญอย่างน้ำนมดิบในประเทศมีราคาสูง
2. ภูมิอากาศที่ร้อนในไทยไม่เอื้ออำนวยในการเลี้ยงโคนมมากนัก เพราะทำให้โคนมพันธุ์ดีไม่สามารถให้น้ำนมได้มากเท่าที่ควร อีกทั้งยังมีปัญหาเรื่องโรคต่างๆ ของโคตามมา
3. แหล่งเลี้ยงโคนม โรงงานแปรรูป และสถานที่จัดจำหน่ายส่วนใหญ่อยู่กระจัดกระจายทำให้มีต้นทุนในการขนส่งสูง
4. หน่วยงานภาครัฐยังไม่สามารถตรวจสอบและควบคุมการใช้น้ำนมดิบในการผลิตผลิตภัณฑ์นม
5. ประสิทธิภาพการเลี้ยงโคนมและประสิทธิภาพการผลิตน้ำนมยังต้องปรับปรุง เพื่อให้ต้นทุนผลิตลดลงและสามารถแข่งขันกับนมผงนำเข้าจากต่างประเทศได้
6. คุณภาพนมของไทยยังไม่ดีเท่ากับของต่างประเทศ

**โอกาส (Opportunities)**

1. รัฐบาลได้ให้การสนับสนุนโครงการนมโรงเรียนมาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นการปลูกฝังการดื่มนมสดแท้ของไทยและจะช่วยขยายตลาดบริโภคภายในประเทศให้เพิ่มขึ้น
2. เนื่องจากนมเป็นส่วนประกอบหนึ่งในอาหารไทยและขนมหลายประเภท อาทิ ต้มยำ แกง การที่ไทยจะก้าวเข้าไปสู่การเป็นครัวของโลก จึงเป็นโอกาสที่ดีของตลาดนมเช่นกัน

**อุปสรรค (Threats)**

1. เมื่อไทยต้องลดอัตราภาษีนำเข้านมผงตามข้อตกลงการค้าต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นองค์การการค้าโลก (WTO) หรือข้อตกลงการค้าเสรี (FTA) จะทำให้นมผงจากต่างประเทศเข้ามามากขึ้น

และมีราคาถูกกว่า ส่งผลให้เกษตรกรผู้เลี้ยงโคนมไทยไม่สามารถแข่งขันได้ จนในที่สุดอาชีพเลี้ยงโคนมไทยอาจต้องสูญหายไปจากประเทศไทย

2. ตลาดนมในประเทศมีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะตลาดนมพาณิชย์ และบริษัทต่างชาติเนื่องจากสามารถสร้างความแตกต่างและนวัตกรรมในกระบวนการผลิต ผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ได้ดีกว่า
3. ต่างประเทศได้รับการอุดหนุนจากภาครัฐทำให้นมผงที่ไทยนำเข้ามีราคาต่ำกว่าต้นทุนที่เป็นจริง

### 2.4.2 โคเนื้อและผลิตภัณฑ์

เนื้อสัตว์ส่วนใหญ่ที่มนุษย์นำมาบริโภคเป็นอาหารนั้น แบ่งตามแหล่งที่มาของสัตว์ให้เนื้อได้ 4 ประเภท ได้แก่ เนื้อแดง เนื้อสัตว์ปีก สัตว์น้ำและสัตว์ป่า ซึ่งเนื้อสัตว์สำหรับการบริโภคในรายงานนี้ จะกล่าวถึง เนื้อแดง (red meat) ที่ได้จากสุกรและโค รวมถึงผลิตภัณฑ์เนื้อที่ผ่านการถนอมหรือการแปรรูป เช่น แฮม เบคอน เป็นต้น

การเลี้ยงสัตว์เพื่อนำเนื้อมาบริโภคต้องเลือกพันธุ์สัตว์ให้เหมาะสม สายพันธุ์สุกรที่เป็นที่รู้จักกัน ได้แก่ พันธุ์ลาร์จไวต์ พันธุ์แลนด์เรซ พันธุ์ดูรอก พันธุ์แฮมเชียร์ พันธุ์เบอร์กเชียร์ พันธุ์โปแลนด์ไชนา ส่วนโคจะแบ่งได้ 3 ประเภท ได้แก่ โคเนื้อ โคนม และโคอเนกประสงค์ โคเนื้อได้แก่ พันธุ์อเมริกันบราห์มัน พันธุ์ฮินดูบราซิล พันธุ์ชอร์ต-ฮอร์น พันธุ์เฮียร์ฟอร์ด พันธุ์กำแพงแสน พันธุ์ชาโรเลส์ พันธุ์ซานตาเกอทรูดีส และพันธุ์พื้นเมืองของไทย[51]

#### 2.4.2.1 สถานการณ์เนื้อโคและผลิตภัณฑ์ของไทย

เนื้อโคที่จำหน่ายในท้องตลาดจะแบ่งตามอายุโค เนื้อที่มีคุณภาพดีได้มาจากโคที่มีอายุน้อย ได้แก่ โคหนุ่มตอน (Steer) และโคสาว (Heifer) ซึ่งทั้งโคหนุ่มตอนและโคสาวมีอายุประมาณ 1 ปี ถึง 3 ปี ส่วนโคนาง (Cow) เป็นเนื้อโคที่มีคุณภาพต่ำได้จากโคตัวเมียที่ให้ลูกแล้ว นอกจากนี้ ยังมีเนื้อลูกโคที่ได้จากลูกโคอายุประมาณ 3 เดือน ส่วนโคอายุ 8 เดือนขึ้นไป เรียกว่า บีฟ (Beef)

[51] ข้อมูลจากคณะเทคโนโลยีการเกษตรและเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์

การบริโภคเนื้อของคนไทยนั้นไม่นิยมบริโภคเป็นชิ้นใหญ่ๆ แบบสเต็ก แต่จะนำมาปรุงอาหารแบบไทยๆ คือ ต้ม ย่าง และทำลูกชิ้น เนื่องจากเนื้อวัวที่ขายตามท้องตลาด หรือที่ได้จากชาวบ้านเลี้ยงส่วนใหญ่จะเป็นวัวแก่อายุมาก เนื้อวัวจึงเป็นเนื้อที่เหนียวมากไม่เหมาะกับการบริโภคแบบสเต็ก ดังนั้น การแปรรูปเนื้อวัวจึงมักจะอยู่ในรูปแบบของการทำให้เนื้อวัวนั้นมีชิ้นเล็กๆ หรือแล่เป็นชิ้นบางๆ สำหรับย่าง หรือจะสับละเอียดเพื่อทำลาบ ซึ่งเป็นเมนูโปรดของคนไทยมาโดยตลอด

การบริโภคเนื้อวัวที่ชาวบ้านเลี้ยงแบบสัตว์เลี้ยงในครัวเรือน โดยให้สัตว์หากินตามธรรมชาติ เมื่อวัวโตขึ้นน้ำหนักของวัวจะมีไม่เกินตัวละ 200 กิโลกรัม เนื้อวัวที่เลี้ยงตามธรรมชาตินี้มีข้อดีคือไม่มีไขมัน มีแต่เนื้อแดงล้วนๆ แต่เป็นเนื้อที่เหนียวไม่เหมือนวัวที่เลี้ยงในฟาร์มใหญ่ๆ ซึ่งมีกรรมวิธีในการเลี้ยงให้ออกมาเป็นเนื้อวัวชั้นดีมีคุณภาพสูง เหมาะสำหรับบริโภคแบบสเต็ก สำหรับเนื้อวัวที่มีคุณภาพสูงได้มาจากการเลี้ยงวัวลูกผสมเลือดยุโรป ซึ่งพันธุ์ที่นิยมเลี้ยงกันมาก คือ วัวพันธุ์ชาโรเลส์ และพันธุ์บราห์มัน หรือที่เรารู้จักกันดีคือ เนื้อโคขุน โพนยางคำ หรือเนื้อโค Thai-French นอกจากนี้ ยังมีเนื้อโคประเภทอื่นๆ อีก คือ เนื้อโคขุนคุณภาพปานกลาง เนื้อโคมัน เนื้อโคพื้นเมือง เนื้อโคแก่ และ เนื้อโคนมขุน

อุตสาหกรรมโคเนื้อของไทยสามารถจำแนกตามคุณภาพได้เป็น 2 ระดับ คือ

(1) การเลี้ยงโคขุนคุณภาพที่ใช้ระยะเวลาขุนตั้งแต่ 6 เดือนขึ้นไป ได้แก่ เนื้อโคจากฟาร์มลุงเชาวน์ (Beef Pro) สุพรรณบุรี สหกรณ์โพนยางคำ (Thai French) สกลนคร และ สหกรณ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสน (KU Beef) นครปฐม โดยกลุ่มนี้สามารถจำหน่ายเนื้อโคแปรรูปให้แก่ร้านค้าขนาดใหญ่ เช่น ร้านอาหารขนาดใหญ่/Supermarket ที่เป็น Franchise ร้านอาหารฟาสฟูด สุกี้ยากี้ ร้านสะเต็ค และ เป็นต้น และ

(2) การเลี้ยงโคขุนระยะสั้นและโคเลี้ยงทุ่งหญ้าที่ให้เนื้อเกรดปานกลางถึงต่ำ ซึ่งจะส่งจำหน่ายในตลาดเนื้อเขียง ตลาดเนื้อบด/ลูกชิ้น และตลาดเนื้อโคขุนทั่วไป

ในด้านการนำเข้าเนื้อโค เนื่องจากผลผลิตโคเนื้อของไทยยังไม่เพียงพอกับความต้องการภายในประเทศ จึงต้องมีการนำเข้าโคเนื้อมีชีวิต รวมทั้งเนื้อโคจากต่างประเทศเข้ามาเพื่อทดแทนส่วนที่ขาดแคลน โดยในปี 2551 ไทยมีการนำเข้าเนื้อโคจากประเทศต่างๆ ดังตารางที่ 2.12 ซึ่งแหล่งนำเข้าเนื้อโคที่สำคัญ คือ ออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์ ซึ่งการนำเข้าเนื้อสัตว์จากต่างประเทศ ผู้นำเข้าต้องมายื่นขออนุญาตนำเข้า และขอมีใบสำคัญการใช้ฉลากอาหารจากสำนักงานคณะกรรมการอาหาร

และยา (อย.) ก่อน จึงจะนำเข้ามาจำหน่ายในไทยได้ โดย อย.จะมีการตรวจสอบคุณภาพมาตรฐานและแหล่งที่มาของเนื้อสัตว์นั้น เพื่อดูแลความปลอดภัยให้กับผู้บริโภค หลังจากที่พบการแพร่ระบาดของโรคแอนแทรกซ์ (Anthrax) ในวัวจากประเทศออสเตรเลีย

**ตารางที่ 2.12 การนำเข้าเนื้อโค แสดงเป็นรายประเทศต้นทาง ปี 2551**

| ประเทศ | เนื้อโค (Beef) | |
|---|---|---|
| | กิโลกรัม | บาท |
| **ยอดรวม** | **2,125,059** | **394,595,795** |
| ออสเตรเลีย | 1,479,186 | 281,719,591 |
| นิวซีแลนด์ | 580,101 | 95,396,079 |
| สหรัฐอเมริกา | 36,817 | 13,117,141 |
| อาร์เจนตินา | 24,121 | 3,651,878 |
| ไต้หวัน | 4,834 | 711,106 |

ที่มา: สำนักควบคุม ป้องกัน และบำบัดโรคสัตว์ กรมปศุสัตว์

### 2.4.2.2 สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมโคเนื้อและผลิตภัณฑ์

ปัจจุบัน สภาพการแข่งขันของสินค้าประเภทโคเนื้อและผลิตภัณฑ์ของไทยภายในประเทศมีความรุนแรงขึ้น เนื่องจากมีจำนวนผู้ประกอบการธุรกิจแปรรูปเนื้อสัตว์เพิ่มขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการผลิตไส้กรอก แฮม เบคอน อีกทั้งผลิตภัณฑ์แปรรูปดังกล่าวยังต้องแข่งขันกับสินค้าประเภทเดียวกันที่นำเข้าจากต่างประเทศและมักจะวางจำหน่ายตามซูเปอร์มาร์เก็ต โดยสินค้านำเข้าส่วนใหญ่ยังคงมีราคาแพง เนื่องจากมีต้นทุนการผลิตที่สูงกว่าไทย แต่เนื่องจากเนื้อนำเข้าเป็นเนื้อที่มีคุณภาพดี ผู้บริโภคชาวไทยกลุ่มที่มีกำลังซื้อค่อนข้างสูงจึงนิยมบริโภคเนื้อนำเข้าจากต่างประเทศ โดยเฉพาะเนื้อจากประเทศออสเตรเลีย โดยมีบริษัทที่นำเข้า ได้แก่ สยามฟู้ดส์ และ แพนฟู้ดส์ ซึ่งสามารถสั่งชิ้นเนื้อเฉพาะส่วนตามที่ต้องการได้

สำหรับประเทศไทย การส่งออกโคเนื้อและผลิตภัณฑ์ไปยังตลาดสหภาพยุโรปเป็นไปได้ค่อนข้างยาก เนื่องจากสหภาพยุโรปมีมาตรการสวัสดิภาพของสัตว์ (Animal Welfare) และการอ้างถึงมาตรฐานของร้านค้าปลีก หรือที่เรียกว่า GLOBALGAP ที่มีความเข้มงวด นอกจากนี้ยังมี

มาตรการการตรวจสอบโรคสัตว์ เช่น โรคปากและเท้าเปื่อย ซึ่งประเทศผู้ส่งออกจะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดขององค์การโรคระบาดสัตว์ระหว่างประเทศ (World Organization for Animal Health หรือ Office International des Epizooties: OIE) อีกทั้งระบบมาตรฐานการผลิตและมาตรฐานที่ควบคุมความสะอาดของระบบการผลิต ตัวอย่างเช่น GMP และ HACCP เป็นต้น ดังนั้น ผู้ส่งออกมองว่าการส่งออกโคเนื้อและผลิตภัณฑ์ไปสหภาพยุโรปไม่คุ้มกับต้นทุนในการจัดทำตามมาตรฐานต่างๆ ดังกล่าว นอกจากนี้ ประเทศไทยยังถูกมองว่ามีปัญหาเรื่องโรคของโคที่ยังไม่มีการควบคุมที่ดีในสายตาของต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาการส่งออกของไทยภายใต้กรอบ AFTA พบว่ามีผู้ส่งออกไทยส่งออกโคเนื้อที่มีชีวิตไปยังตลาดในแถบเอเชีย

#### 2.4.2.3 SWOT Analysis ของอุตสาหกรรมโคเนื้อและผลิตภัณฑ์ของไทย

การวิเคราะห์ SWOT ของอุตสาหกรรมโคเนื้อและผลิตภัณฑ์ของไทย เพื่อส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรป ประกอบด้วยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค โดยจุดแข็งและจุดอ่อน เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญภายในของอุตสาหกรรมโคเนื้อและผลิตภัณฑ์ของไทย ว่าปัจจัยภายในใดที่เป็นข้อได้เปรียบหรือจุดเด่นของอุตสาหกรรมโคเนื้อและผลิตภัณฑ์ที่ควรนำมาใช้ในการพัฒนาได้ และควรดำรงไว้เพื่อเสริมสร้างความเข็มแข็งของอุตสาหกรรมโคเนื้อและผลิตภัณฑ์ และปัจจัยภายในใดบ้างที่เป็นจุดอ่อนหรือข้อเสียเปรียบที่ควรปรับปรุงให้ดีขึ้นหรือขจัดให้หมดไป เพื่อเป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรม

**<u>จุดแข็ง (Strengths)</u>**

1. เนื้อวัวและผลิตภัณฑ์แปรรูปต่างๆ มีตลาดบริโภคภายในประเทศที่โตขึ้นอย่างต่อเนื่อง
2. ราคาสินค้าของไทยที่จำหน่ายในประเทศต่ำกว่าสินค้านำเข้าจากสหภาพยุโรป เนื่องจากต้นทุนการผลิตที่ถูกกว่า

**<u>จุดอ่อน (Weaknesses)</u>**

1. การเลี้ยงโคเนื้อของไทย ยังไม่มีระบบการเลี้ยงที่มีมาตรฐาน การควบคุมและป้องกันโรคยังไม่ดีพอทำให้ยังมีปัญหาการระบาดของโรคต่างๆ ส่งผลให้ยังไม่สามารถส่งออกไปแข่งขันในตลาดโลกได้
2. ผลผลิตยังไม่เพียงพอกับความต้องการภายในประเทศ ทำให้ต้องนำเข้าเพื่อทดแทนส่วนที่ขาดแคลน

3. การแปรรูปเนื้อสัตว์ยังขาดการพัฒนาผลิตภัณฑ์มูลค่าเพิ่ม เช่น ขาดการพัฒนาการใช้ประโยชน์จากเนื้อโคนม ตลอดจนผลพลอยได้จากการฆ่าสัตว์

**<u>โอกาส (Opportunities)</u>**

1. การส่งเสริมการเลี้ยงโคให้ได้มาตรฐานนานาชาติ และถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม จะเป็นโอกาสที่ทำให้ไทยสามารถส่งออกเนื้อวัวและผลิตภัณฑ์เนื้อวัวต่างๆ ในรูปแบบของสินค้าอาหารฮาลาล ซึ่งเป็นตลาดใหญ่ในสหภาพยุโรป

**<u>อุปสรรค (Threats)</u>**

1. การกีดกันทางการค้าจากประเทศคู่ค้า โดยใช้มาตรการด้านภาษี และสุขอนามัยที่เข้มงวด
2. ปัญหาการระบาดของโรคต่างๆ ในสัตว์โดยเฉพาะโรคปากเท้าเปื่อย (Foot and Mouth Disease: FMD) ทำให้ประเทศผู้นำเข้าใช้เป็นข้ออ้างในการห้ามนำเข้าจากไทย โดยสาเหตุหนึ่งของการเกิดโรคระบาดในสัตว์ คือ การลักลอบนำเข้าโคเนื้อจากชายแดนประเทศเพื่อนบ้าน เนื่องจากมีราคาถูก

### 2.4.3 ผลไม้เมืองหนาว

ในอดีตผลไม้เมืองหนาวที่จำหน่ายในไทยมักมีราคาแพงกว่าผลไม้พื้นเมืองทั่วไป เพราะต้องนำเข้าจากต่างประเทศ แต่ปัจจุบัน ผลไม้เมืองหนาวหลากหลายชนิดได้ถูกพัฒนาสายพันธุ์จนสามารถเติบโตเข้ากับสภาพภูมิอากาศและภูมิประเทศของทางภาคเหนือของไทย สถานการณ์ผลไม้เมืองหนาวในไทย

#### 2.4.3.1 สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมผลไม้เมืองหนาว

จากข้อตกลงการค้าเสรี (FTA) ระหว่างไทยกับจีน ตั้งแต่ปี 2546 ที่เริ่มต้นจากการลดภาษีนำเข้าสำหรับสินค้าผักและผลไม้ ก่อนขยายออกไปสู่ภาคการเกษตรอื่นๆ พบว่า มีสินค้าจากจีนจำนวนมากเข้ามาจำหน่ายในตลาดของไทย โดยเฉพาะผักผลไม้เมืองหนาว ประเภทสาลี่ แอปเปิล หน่อไม้ฝรั่ง โดยมีราคาขายที่ต่ำกว่าของไทย ซึ่งส่งผลกระทบอย่างมากต่อผลไม้เมืองหนาวทางภาคเหนือของไทย เนื่องจากที่ผ่านมาสินค้าผลไม้เมืองหนาวที่ปลูกในไทยจะวางจำหน่ายในตลาดระดับบน ด้วยต้นทุนการผลิตสูงและมีสินค้าออกสู่ตลาดจำนวนน้อยทำให้มีราคาแพง แต่ภายหลังที่สินค้าจากจีนเข้ามาในไทยมากขึ้น ทำให้ผู้บริโภคภายในประเทศหันไปบริโภคสินค้าของจีนมากขึ้น

เนื่องจากราคาต่ำกว่า คุณภาพดี และมีมาตรฐานความปลอดภัยมากขึ้น โดยจากข้อมูลการตรวจสอบสารตกค้าง โรคและแมลงศัตรูพืช ณ ด่านกักกันพืช ท่าเรือเชียงแสน ซึ่งเป็นท่าเรือที่ขนถ่ายสินค้าเกษตรจากจีน พบว่า ปริมาณสารตกค้างลดลง ในขณะที่สินค้าบางชนิดมีคุณภาพใกล้เคียงกับสินค้าของไทย จะเห็นได้ว่า การเปิดเสรีจะมีการนำเข้าสินค้าเกษตรทั้งผักและผลไม้เมืองหนาวเพิ่มมากขึ้น ซึ่งจีนมักจะได้ประโยชน์ในด้านการขยายตลาดผลไม้เมืองหนาวในไทย

ดังนั้น การเจรจาเปิดการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปที่มีโอกาสจะเกิดขึ้นในอนาคต จึงควรให้ความสำคัญกับสินค้าผลไม้เมืองหนาว เนื่องจากสหภาพยุโรปมีศักยภาพในการผลิต อาทิ สตรอเบอร์รี่ เชอร์รี่ แอพริคอท พลัม และลูกพีช ส่วนผลไม้เมืองร้อนของไทยก็มีศักยภาพที่จะขยายตลาดในสหภาพยุโรปได้เช่นกัน ซึ่งสหภาพยุโรปเรียกเก็บภาษีนำเข้าผลไม้เมืองร้อนในอัตราค่อนข้างต่ำ อาทิ มะม่วง มะพร้าวอ่อน ฝรั่ง มังคุด มะละกอ และขนุน เรียกเก็บในอัตราร้อยละ 0 ประกอบกับผลไม้ไทยบางชนิด อาทิ สับปะรดและทุเรียน ได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป หรือ GSP จากสหภาพยุโรป ส่งผลให้อัตราภาษีนำเข้าสับปะรดจากไทยลดลงจากอัตราปกติร้อยละ 5.8 เหลือร้อยละ 2.3 และทุเรียนลดจากอัตราปกติร้อยละ 8.8 เหลือ 5.3 ขณะที่ผลไม้ที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับผลไม้ที่ผลิตได้ในสหภาพยุโรป ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลไม้เมืองหนาวถูกเรียกเก็บภาษีนำเข้าค่อนข้างสูง อาทิ แอพริคอท ถูกเรียกเก็บภาษีนำเข้าร้อยละ 16.5 ลูกท้อถูกเรียกเก็บภาษีนำเข้าตามน้ำหนักในอัตรา 115.3 ยูโรต่อ 100 กิโลกรัม หรือทั้งเก็บตามมูลค่าและตามน้ำหนักสินค้า อาทิ แอปเปิลถูกเรียกเก็บภาษีนำเข้าร้อยละ 11.2 ของมูลค่ารวมกับภาษีที่คิดตามน้ำหนักสินค้าอีก 23.8 ยูโรต่อ 100 กิโลกรัม[52] ดังนั้น จึงเป็นโอกาสของไทยในการขยายตลาดผลไม้เมืองร้อนในสหภาพยุโรป โดยเฉพาะในตลาดเยอรมนีเป็นตลาดสินค้าผลไม้ที่สำคัญแห่งหนึ่งของโลก ด้วยจำนวนประชากรกว่า 80 ล้านคน และมีอัตราการบริโภคผลไม้ต่อคนต่อปีสูงกว่า 80 กิโลกรัม หรือคิดเป็นปริมาณบริโภคผลไม้ทั้งหมดราวปีละ 6-7 ล้านตัน อย่างไรก็ตาม ผู้บริโภคในสหภาพยุโรปส่วนใหญ่ไม่คุ้นเคยกับผลไม้เมืองร้อนของไทย ถึงแม้จะมีการนำเข้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งหากไทยมีการประชาสัมพันธ์ผลไม้ไทยให้ชาวยุโรปได้รู้จักเพิ่มขึ้น ก็จะเป็นโอกาสที่ดีที่ชาวยุโรปจะหันมาบริโภคผลไม้ไทยมากขึ้น (ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย, 2553) สำหรับผลไม้เมืองหนาวที่ทางสหภาพยุโรปต้องการจะเปิดตลาดในไทย คงต้องมีการบรรจุภัณฑ์และขนส่งที่ดี เนื่องจากระยะทางการขนส่งไกลกว่าผลไม้เมืองหนาวจากจีน เพื่อสามารถแข่งขันกับจีนได้

[52] “ทิศทางการส่งออกและลงทุน”, ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย, 2553.
<http://www.exim.go.th/export_directions.asp>

### 2.4.3.2 SWOT Analysis ของอุตสาหกรรมผลไม้เมืองหนาวของไทย

การวิเคราะห์ SWOT ของอุตสาหกรรมผลไม้เมืองหนาวของไทย เพื่อส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรป ประกอบด้วยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค โดยจุดแข็งและจุดอ่อนเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญภายในของอุตสาหกรรมผลไม้เมืองหนาวของไทย ว่าปัจจัยภายในใดที่เป็นข้อได้เปรียบหรือจุดเด่นของอุตสาหกรรมผลไม้เมืองหนาวที่ควรนำมาใช้ในการพัฒนาได้ และควรดำรงไว้เพื่อเสริมสร้างความเข็มแข็งของอุตสาหกรรมผลไม้เมืองหนาว และปัจจัยภายในใดบ้างที่เป็นจุดอ่อนหรือข้อเสียเปรียบที่ควรปรับปรุงให้ดีขึ้นหรือขจัดให้หมดไป เพื่อเป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรม

**<u>จุดแข็ง (Strengths)</u>**

1. ต้นทุนในการปลูกผลไม้เมืองหนาวทางภาคเหนือของไทยถูกกว่าของสหภาพยุโรป
2. ผู้บริโภคชาวไทยนิยมผลไม้เมืองหนาวภายใต้แบรนด์ “ดอยคำ” เนื่องจากเป็นโครงการหลวงในพระราชดำริที่สนับสนุนให้ชาวเขาหันมาปลูกพืชผักผลไม้แทนการปลูกฝิ่น

**<u>จุดอ่อน (Weaknesses)</u>**

1. สภาพอากาศของไทยไม่หนาวมากสำหรับปลูกผลไม้เมืองหนาวเมื่อเทียบกับต่างประเทศ ทำให้ปริมาณ ราคา และคุณภาพสู้ของต่างประเทศไม่ได้ ส่งผลให้ผู้บริโภคในไทยอาจหันไปบริโภคผลไม้เมืองหนาวที่นำเข้ามา

**<u>โอกาส (Opportunities)</u>**

1. การเปิดการค้าเสรีจะเป็นการขยายตลาดผลไม้เมืองร้อนของไทยไปยังตลาดต่างประเทศ และแม้ว่าไทยจะถูกแย่งชิงตลาดผลไม้เมืองหนาวให้กับต่างประเทศ แต่หากไทยลองหันมาผลิตผลไม้เมืองหนาวแปรรูป ซึ่งเป็นสิ่งที่ไทยมีศักยภาพทั้งในด้านกระบวนการแปรรูปและบรรจุภัณฑ์ ก็เป็นการเปิดโอกาสให้ไทยสามารถสร้างตลาดใหม่ทั้งในและต่างประเทศได้

**<u>อุปสรรค (Threats)</u>**

1. การที่สหภาพยุโรปเรียกเก็บภาษีนำเข้าค่อนข้างสูงกับผลไม้ที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับผลไม้ที่ผลิตได้ในสหภาพยุโรป ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลไม้เมืองหนาว อาทิ แอพริคอท ลูกท้อ แอปเปิล ทำให้สินค้าจากไทยมีราคาแพงมากขึ้น
2. ไทยมีคู่แข่งด้านสินค้าผลไม้เมืองหนาวจากหลายประเทศ เช่น จีน ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ เป็นต้น

# บทที่ 3

## กฎ ระเบียบ และมาตรการการค้าอาหารของสหภาพยุโรป

# บทที่ 3

# กฎ ระเบียบ และมาตรการการค้าอาหารของสหภาพยุโรป

## 3.1 ภาพรวมกฎ ระเบียบ และมาตรการการค้าอาหารที่สหภาพยุโรปทำกับประเทศต่างๆ

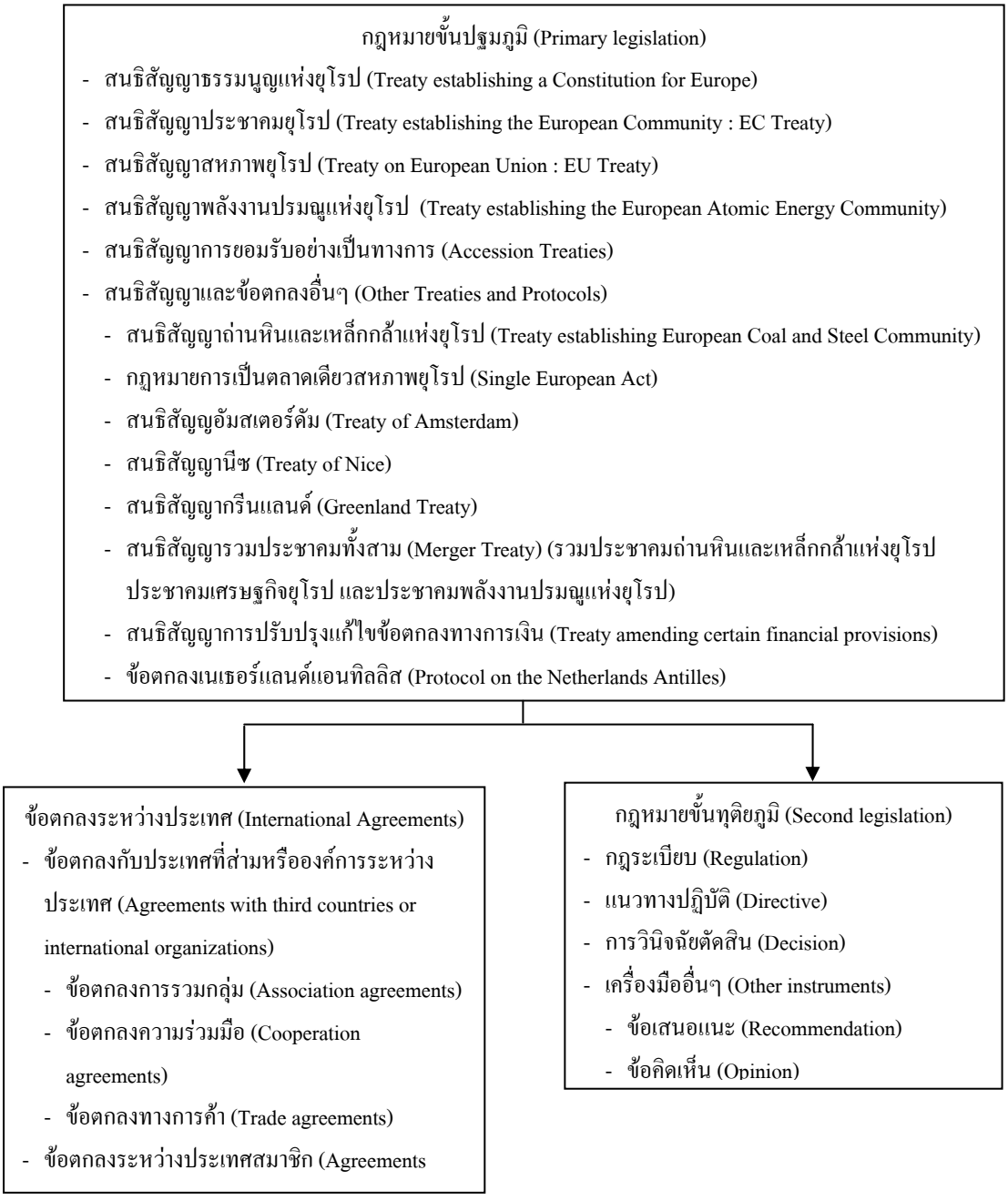
สหภาพยุโรปประกอบด้วยประเทศสมาชิก 27 ประเทศที่รวมตัวกันเป็นประชาคมที่มีลักษณะเศรษฐกิจเป็นตลาดเดียว ทำให้ประเทศสมาชิกต้องเคารพและปฏิบัติตามหลักการเคลื่อนย้ายเสรี 4 อย่างภายในสหภาพยุโรป อันได้แก่ คน เงิน สินค้า และบริการ ดังนั้น เพื่อให้การควบคุมการเคลื่อนย้าย 4 อย่างดังกล่าวเป็นไปด้วยความเรียบร้อยและเป็นระบบ สหภาพยุโรปจึงจำเป็นต้องมีกฎระเบียบกลางให้ทุกประเทศสมาชิกถือปฏิบัติในทิศทางเดียวกัน ซึ่งมีผลไปถึงการนำเข้า 4 อย่างดังกล่าวข้างต้นมายังสหภาพยุโรปด้วย โดยเฉพาะการนำเข้าสินค้าจากประเทศที่สาม (ประเทศที่มิได้เป็นสมาชิกสหภาพยุโรป) เนื่องจากเมื่อประเทศสมาชิกหนึ่งนำเข้าสินค้าจากประเทศที่สามแล้ว สินค้าดังกล่าวสามารถถูกส่งต่อไปยังประเทศสมาชิกอื่นได้ ดังนั้น หากกรณีการนำเข้าสินค้าดังกล่าว ก่อให้เกิดปัญหาในภายหลัง ประเทศสมาชิกที่นำเข้าต้องรับผิดชอบต่อการพิจารณาอนุญาตให้นำเข้าสินค้าดังกล่าวต่อประเทศสมาชิกอื่นด้วย ทำให้วิธีการปฏิบัติต่อสินค้านำเข้าจากประเทศที่สามนั้น จำเป็นต้องมีมาตรฐานเหมือนกัน เป็นไปในทิศทางเดียวกัน อาจมีความแตกต่างในรายละเอียดได้บ้างตามข้อจำกัดและปัจจัยแวดล้อมในแต่ละประเทศสมาชิก แต่หลักการใหญ่จะต้องเหมือนกันและเป็นไปในทิศทางเดียวกัน

กฎหมายที่ใช้ในสหภาพยุโรปมี 2 ระดับ ได้แก่ ระดับสหภาพยุโรป และระดับประเทศสมาชิก โดยในระดับสหภาพยุโรปแบ่งออกเป็น 3 ประเภทใหญ่ คือ กฎหมายขั้นปฐมภูมิ (Primary legislation) กฎหมายขั้นทุติยภูมิ (Secondary legislation) และข้อตกลงระหว่างประเทศ (International agreements) ส่วนระดับประเทศสมาชิกแบ่งออกได้อย่างน้อย 2 ประเภท คือ กฎหมายกลางระดับประเทศ (National/Federal legislation) และกฎหมายระดับท้องถิ่น (Local legislation) เช่น แคว้น เมือง มณฑล เขต ชุมชน เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ในที่นี้ จะขอเน้นกฎหมายในระดับสหภาพยุโรปเป็นส่วนใหญ่

กฎหมายขั้นปฐมภูมิ ได้แก่ สนธิสัญญาต่างๆ (Treaties) ที่ผู้นำสูงสุดของประเทศสมาชิกได้ตกลงเห็นชอบร่วมกันให้บัญญัติขึ้น อันถือเป็นกฎหมายสูงสุดที่ให้อำนาจสหภาพยุโรป ในที่นี้

หมายถึง สถาบันต่างๆ ของสหภาพยุโรป ในการกระทำการใดๆ ในขอบเขตมากน้อยเพียงใด การที่สถาบันต่างๆ ของสหภาพยุโรป เช่น คณะกรรมาธิการยุโรป จะออกกฎหมายใดๆ ได้ จำต้องอ้างอิงสนธิสัญญาที่เกี่ยวข้องที่ให้อำนาจนั้นไว้ทุกครั้ง สนธิสัญญาเหล่านี้เปรียบเหมือนธรรมนูญ หรือกฎหมายแม่ของสหภาพยุโรป และสหภาพยุโรปกำลังพยายามที่จะรวบรวมให้เป็นธรรมนูญสูงสุด (Constitution) เพียงฉบับเดียว แต่ยังไม่ประสบความสำเร็จ เนื่องจากต้องได้รับการรับรองจากประเทศสมาชิกทั้ง 27 ประเทศ แต่ยังมีบางประเทศสมาชิกไม่เห็นด้วย กฎหมายขั้นปฐมภูมินี้ จัดได้ว่าเป็นกฎหมายที่มีอำนาจเหนืออธิปไตยของประเทศสมาชิก

**ภาพที่ 3.1 โครงสร้างกฎระเบียบของสหภาพยุโรป**



กฎหมายขั้นทุติยภูมิ ได้แก่ กฎระเบียบในรูปแบบต่างๆ คือ กฎระเบียบ (Regulation) แนวทางปฏิบัติ (Directive) การวินิจฉัยตัดสิน (Decision) ข้อเสนอแนะ (Recommendation) และข้อคิดเห็น (Opinion) ทั้งนี้ ข้อเสนอแนะ (Recommendation) และข้อคิดเห็น (Opinion) จะไม่มีผลผูกพันทางกฎหมาย แต่เป็นเพียงเครื่องมือที่ใช้ประกอบในการพิจารณาเพื่อตัดสินหรือเป็นเครื่องมือในการนำกฎระเบียบทั้ง 3 ชนิด ซึ่งได้แก่ กฎระเบียบ (Regulation) แนวทางปฏิบัติ (Directive) การวินิจฉัยตัดสิน (Decision) ไปปฏิบัติ

ข้อตกลงระหว่างประเทศ ได้แก่ ข้อตกลงที่สหภาพยุโรป (ส่วนใหญ่คือคณะกรรมาธิการยุโรป) ได้ทำกับประเทศที่สาม หรือกับองค์การระหว่างประเทศ โดยมีผลผูกพันให้ประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปต้องปฏิบัติตามข้อตกลงระหว่างประเทศนี้ด้วย

ในบรรดากฎหมายทั้ง 3 ประเภทข้างต้น กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสินค้าเกษตรและอาหารจะเกี่ยวข้องกับกฎหมายขั้นทุติยภูมิเป็นส่วนใหญ่ โดยเฉพาะในรูปของกฎระเบียบ (Regulation) แนวทางปฏิบัติ (Directive) การวินิจฉัยตัดสิน (Decision) แม้ว่าข้อตกลงระหว่างประเทศจะมีส่วนเกี่ยวข้องเป็นส่วนน้อยในบางครั้งบ้างก็ตาม

***Regulation*** เป็นกฎระเบียบที่เสนอโดยคณะกรรมาธิการยุโรป และต้องได้รับความเห็นชอบโดยคณะมนตรีแห่งสหภาพยุโรปร่วมกับสภายุโรป เป็นกฎระเบียบที่มีผลบังคับใช้โดยตรงกับทุกประเทศสมาชิก เปรียบเสมือนเป็นกฎหมายของทุกประเทศสมาชิกไปโดยปริยาย โดยประเทศสมาชิกไม่จำเป็นต้องไปออกกฎหมายภายในเพื่อรองรับ Regulation นี้อีกแต่อย่างใด ลักษณะสำคัญของ Regulation คือเป็นมาตรการพื้นฐานทั่วไป และมักจะมีคำจำกัดความกำหนดไว้ให้ประเทศสมาชิกถือปฏิบัติในแนวทางเดียวกัน เช่น ใน Regulation 174/2002 ซึ่งถือเป็นกฎระเบียบทั่วไปด้านอาหาร (General Food Law) ได้มีการกำหนดความหมายของคำที่เกี่ยวข้องกับอาหาร เช่น อาหาร (food) อาหารสัตว์ (feed) ผู้ประกอบการธุรกิจด้านอาหาร (food business operator) และ ความเสี่ยง (risk) เป็นต้น โดยมีจุดมุ่งหมายให้ทุกประเทศสมาชิกใช้ความหมายเดียวกันในการตีความเพื่อประโยชน์ในการปฏิบัติงาน และเพื่อประโยชน์ในการใช้อ้างอิงในกฎระเบียบประเภท Directive และ Decision ซึ่งจะได้กล่าวต่อไป

***Directive*** เป็นกฎระเบียบที่เสนอโดยคณะกรรมาธิการยุโรป และต้องได้รับความเห็นชอบโดยคณะมนตรีแห่งสหภาพยุโรปร่วมกับสภายุโรปเช่นกัน อีกทั้งเป็นกฎระเบียบที่มีผลบังคับใช้กับประเทศสมาชิกทุกประเทศเช่นกัน แต่มีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการให้กฎระเบียบในเรื่องใดเรื่องหนึ่งที่มีอยู่แล้วในระดับประเทศสมาชิก มีกรอบในการดำเนินงานที่ชัดเจนและสอดคล้องไปในทิศทาง

เดียวกัน โดยหวังผลเพียงให้การปฏิบัติของประเทศสมาชิกในเรื่องใดเรื่องหนึ่งเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของสหภาพยุโรป ส่วนวิธีการที่ประเทศสมาชิกจะปฏิบัติอย่างไร ขึ้นอยู่กับความสะดวกและความเหมาะสมของประเทศสมาชิก ดังนั้น เมื่อสหภาพยุโรปได้มีการออก Directive ขึ้นมาแล้ว ประเทศสมาชิกจะต้องนำไปออกกฎหมายภายในประเทศของตนเพื่อรองรับวัตถุประสงค์ของ Directive นั้น ตัวอย่างที่เกี่ยวข้องกับ Directive ซึ่งสามารถเชื่อมโยงกับประเด็นสินค้าอาหารได้ เช่น Directive 97/78 ได้กำหนดให้ทางการของประเทศสมาชิกเก็บตัวอย่างสินค้านำเข้าที่ทำมาจากสัตว์ ไม่น้อยกว่า 2 หน่วย แต่ไม่เกิน 10 หน่วย เพื่อส่งตรวจหาสารตกค้างหรือสิ่งปนเปื้อน ดังนั้น หากในกรณีเป็นสินค้าไก่สุกบรรจุถุงละ 1 กิโลกรัม ประเทศสมาชิก เช่น เยอรมนี ต้องไปกำหนดเป็นกฎหมายภายในว่า จะเก็บ 5 ถุง สหราชอาณาจักร เก็บ 3 ถุง เป็นต้น กล่าวคือต้องอยู่ในกรอบที่ Directive กำหนดไว้ ห้ามน้อยกว่าหรือมากกว่านี้ และในกรณีที่มีข้อขัดแย้งระหว่างประชาชนกับทางการในประเทศสมาชิกเกี่ยวกับการปฏิบัติระหว่าง Directive กับกฎหมายภายในประเทศ ให้ถือลำดับศักดิ์ของ Directive อยู่เหนือกว่าศักดิ์ของประเทศสมาชิก กล่าวคือ ให้ถือตัวบทของ Directive เป็นเกณฑ์หลัก และถือตัวบทของกฎหมายภายในประเทศเป็นเกณฑ์รองลงไป

***Decision*** เป็นกฎระเบียบที่เสนอโดยคณะกรรมาธิการยุโรป และต้องได้รับความเห็นชอบโดยคณะมนตรีแห่งสหภาพยุโรป หรือโดยคณะมนตรีแห่งสหภาพยุโรปร่วมกับสภายุโรป หรือโดยคณะกรรมาธิการยุโรปเองแต่เพียงลำพัง Decision เป็นกฎระเบียบที่ให้อำนาจสถาบันของสหภาพยุโรปเพื่อให้มีผลบังคับกับเรื่องใดเรื่องหนึ่งเป็นการเฉพาะ หรือมีผลกับประเทศสมาชิกหนึ่งเป็นการเฉพาะ หรือกับกลุ่มบุคคลหนึ่ง หรือบุคคลหนึ่ง เป็นการเฉพาะ ให้กระทำการ หรืองดเว้นกระทำการ หรือมอบสิทธิให้เป็นการเฉพาะ ตัวอย่างที่ชัดเจนและสามารถเชื่อมโยงกับประเด็นด้านสินค้าอาหารได้ เช่น คณะกรรมาธิการยุโรปได้ออก Decision กำหนดให้ประเทศสมาชิกทั้งหมดต้องตรวจเข้มร้อยละ 100 ในสินค้ากุ้งและไก่จากประเทศไทย เพื่อตรวจหาสารตกค้าง หรืออีกตัวอย่างหนึ่งคือ คณะกรรมาธิการยุโรปได้ออก Decision กำหนดให้ประเทศสมาชิกระงับการนำเข้าสินค้าไก่ดิบจากประเทศในแถบเอเชีย 10 ประเทศ ที่มีปัญหาโรคไข้หวัดนกระบาด โดยมีการระบุรายชื่อประเทศทั้ง 10 ประเทศอย่างชัดเจน รวมทั้งประเทศไทยด้วย เป็นต้น

แม้ว่าในระดับประเทศสมาชิกจะมีการบัญญัติกฎระเบียบใช้ภายใน แต่มักจะอยู่ในรูปของรายละเอียดปลีกย่อยซึ่งต้องอิงอยู่บนพื้นฐานของกฎหมายกลางที่ออกโดยสหภาพยุโรปซึ่งมีอยู่ 3 ประเภทได้แก่ กฎระเบียบ (Regulation) แนวทางปฏิบัติ (Directive) การวินิจฉัยตัดสิน (Decision) นอกจากนี้ คณะกรรมาธิการยุโรปกำลังเร่งสร้างเอกภาพทางการบริหารงานภายในด้วยการปรับลด

ความเหลื่อมล้ำในการใช้กฎหมายที่แตกต่างกันในประเทศสมาชิกให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันและมีมาตรฐานเดียวกัน (Harmonization) โดยเฉพาะกฎระเบียบด้านการนำเข้าสินค้าเกษตรและอาหารที่ด่านพรมแดนซึ่งมีความสำคัญมากเพราะเป็นด่านหน้าที่รับสินค้าดังกล่าวก่อนจะปล่อยให้เคลื่อนย้ายได้โดยเสรีภายในสหภาพยุโรปต่อไป

การนำเข้าสินค้าอาหารเป็นประเด็นที่สหภาพยุโรปให้ความสำคัญสูงมาก เป็นประเด็นที่มีความละเอียดอ่อน และสลับซับซ้อน เนื่องจากมีความเสี่ยงที่เกี่ยวพันกับความปลอดภัยของผู้บริโภค สัตว์ และระบบนิเวศของสหภาพยุโรป สหภาพยุโรปถือเรื่องความปลอดภัยอาหาร (Food Safety) เป็นนโยบายที่สำคัญที่สุดนโยบายหนึ่ง และต้องการสร้างมาตรฐานในด้านความปลอดภัยอาหารให้สูงที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้

ในช่วงทศวรรษ 1990 สหภาพยุโรปประสบกับภาวะวิกฤติด้านความปลอดภัยอาหารอย่างรุนแรง เนื่องจากได้รับผลกระทบหลายด้าน เช่น โรควัวบ้า (BSE) โรคปากเท้าเปื่อย (FMD) และการปนเปื้อนของสารไดออกซิน (dioxin) ทำให้ผู้บริโภคเกิดความวิตกกังวลและขาดความมั่นใจในความปลอดภัยของอาหาร ปรากฏการณ์ครั้งนั้นมิได้จำกัดอยู่เพียงประเทศสมาชิกหนึ่งเท่านั้น หากแต่ขยายวงกว้างลุกลามไปในหลายประเทศสมาชิก จึงเกิดมีคำถามตามมาถึงมาตรฐานด้านความปลอดภัยของอาหารในแต่ละประเทศสมาชิกว่ามีความแตกต่างกันมากน้อยหรือไม่อย่างไร ด้วยเหตุนี้ สหภาพยุโรปจึงได้กำหนดกรอบแผนปฏิบัติการใหญ่ว่าด้วยเรื่องความปลอดภัยของอาหาร เมื่อเดือนมกราคม 2000 ภายใต้ชื่อ สมุดปกขาวว่าด้วยความปลอดภัยของอาหาร (White Paper on Food Safety)

### 3.1.1 สมุดปกขาวว่าด้วยความปลอดภัยอาหารของสหภาพยุโรป

สมุดปกขาวฯ ได้วางกรอบสำหรับแผนงานต่างๆ ของสหภาพยุโรปในการกำหนดนโยบายเชิงรุกด้านอาหาร และเป็นการปรับปรุงให้กฎระเบียบด้านอาหารมีความทันสมัยมากยิ่งขึ้น มีความสอดคล้องกันและมีความโปร่งใสมากขึ้น ซึ่งเป็นการเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับระบบควบคุมมาตรการ “From the farm to the fork” โดยกำหนดยุทธศาสตร์หลัก ได้แก่ การจัดตั้ง European Food Safety Authority (EFSA) การกำหนดความรับผิดชอบพื้นฐานด้านความปลอดภัยอาหารของผู้ประกอบการด้านอาหารมนุษย์และอาหารสัตว์ การกำหนดให้ประเทศสมาชิกต้องมีมาตรการเฝ้าระวังและควบคุมผู้ประกอบการดังกล่าว และการตรวจสอบผลการปฏิบัติงานของประเทศสมาชิกโดยคณะกรรมาธิการยุโรป

ดังนั้น ถือได้ว่า สมุดปกขาวฯ เป็นธรรมนูญใหญ่เกี่ยวกับเรื่องความปลอดภัยอาหารของสหภาพยุโรป และเป็นจุดเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญในการปฏิรูปนโยบาย มาตรการ และกฎระเบียบเกี่ยวกับความปลอดภัยอาหารของสหภาพยุโรป สมุดปกขาวฯ กำหนดแผนงานต่างๆ ไว้มากกว่า 80 แผนงาน ซึ่งครอบคลุมประเด็นเรื่องอาหารสัตว์ สุขภาพสัตว์ สวัสดิภาพสัตว์ สุขอนามัยอาหาร สารตกค้างและการปนเปื้อน อาหารแบบใหม่[1] สารเสริม สิ่งปรุงแต่งรสหรือกลิ่น บรรจุภัณฑ์ และการฉายรังสี แก่นสารที่สำคัญประการหนึ่งในสมุดปกขาวฯ คือการเสนอให้มีการออกกฎระเบียบทั่วไปว่าด้วยอาหาร (General Food Law) ซึ่งต่อมาภายหลังได้มีการออกกฎระเบียบดังกล่าวเรียบร้อยแล้วคือ Regulation (EC) No 178/2002 of the European Parliament and of the Council of 28 January 2002 กฎระเบียบนี้ให้ความสำคัญกับการบังคับใช้กฎระเบียบเกี่ยวกับความปลอดภัยอาหารทั้งในส่วนที่เป็นกฎทั่วไปและที่เป็นข้อกำหนดเฉพาะด้าน โดยมีการจัดตั้งคณะกรรมการด้านความปลอดภัยอาหารแห่งสหภาพยุโรป (European Food Safety Authority) เพื่อควบคุมการทำงานด้านความปลอดภัยอาหาร

นอกจากนี้ สมุดปกขาวฯ ยังเป็นที่มาของการเกิดกฎระเบียบชุดใหญ่ที่สำคัญเรียกว่า กฎระเบียบด้านสุขอนามัย (Hygiene Package) โดยกฎระเบียบชุดนี้เป็นการประมวลกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับเรื่องสุขอนามัยอาหาร (Food Hygiene) ซึ่งแต่เดิมเคยกระจัดกระจายอยู่ในกฎระเบียบต่างๆ ให้มาอยู่เป็นหมวดหมู่ในอนุกรมเดียวกัน เป็นที่รู้จักกันในนาม Hygiene Package ซึ่งข้อกำหนดต่างๆ ใน Hygiene Package มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2549 โดยเงื่อนไขต่างๆ ได้ถูกรวบรวมมาจากกฎระเบียบหลักซึ่งจะได้กล่าวต่อจากกฎระเบียบ 178/2002

### 3.1.2 กฎระเบียบทั่วไปว่าด้วยอาหาร (Regulation 178/2002)

กฎระเบียบ 178/2002 เปรียบเสมือนร่มใหญ่ที่ครอบคลุมปรัชญา แนวคิด คำจำกัดความ และแนวทางการปฏิบัติเกี่ยวกับความปลอดภัยอาหารของสหภาพยุโรปทั้งหมด ถือได้ว่าเป็นปฐมบทแห่งการวางกรอบมาตรการด้านความปลอดภัยอาหารของสหภาพยุโรป โดยกฎระเบียบนี้มีวัตถุประสงค์ 3 ด้าน คือ

[1] อาหารแบบใหม่คือ อาหารหรือส่วนประกอบของอาหารที่ไม่เคยถูกบริโภคหรือใช้ในปริมาณมากก่อนวันที่ 15 พฤษภาคม 1997 รายละเอียดได้กำหนดไว้ใน Regulation EC 258/97 of 27 January 1997 of the European Parliament and the Council lays out detailed rules for the authorization of novel foods and novel food ingredients.

1. เพื่อวางหลักพื้นฐานทั่วไปเกี่ยวกับกฎหมายด้านอาหารในระดับสหภาพยุโรปและระดับประเทศสมาชิก โดยมุ่งปกป้องคุ้มครองชีวิตและสุขภาพของมนุษย์ รวมทั้งผลประโยชน์ของผู้บริโภค สุขภาพสัตว์และสวัสดิภาพสัตว์ สุขอนามัยพืชและสิ่งแวดล้อม การเคลื่อนย้ายเสรีของอาหารมนุษย์และอาหารสัตว์ในสหภาพยุโรป โดยคำนึงถึงมาตรฐานระหว่างประเทศที่ใช้อยู่หรือกำลังจะใช้ในอนาคต ทั้งนี้ กฎหมายด้านอาหารจะอยู่บนพื้นฐานของการวิเคราะห์ความเสี่ยง (Risk Analysis) ที่มีหลักฐานทางวิทยาศาสตร์รองรับ

อย่างไรก็ตาม ภายใต้หลักการระวังล่วงหน้า (Precautionary Principle) ประเทศสมาชิกและคณะกรรมาธิการยุโรปอาจใช้มาตรการจัดการความเสี่ยงที่เหมาะสมเป็นการชั่วคราวได้ หากมีการประเมินว่าจะมีความเป็นไปได้ที่จะเกิดผลกระทบที่ร้ายแรงต่อสุขภาพ ในการวางหลักพื้นฐานทั่วไปนี้ ยังได้เน้นเรื่องความโปร่งใสด้วย โดยให้มีการปรึกษากับฝ่ายที่เกี่ยวข้องทั้งระหว่างการเตรียมการ การประเมินผล และการทบทวนกฎหมายด้านอาหาร ทั้งนี้ หลักพื้นฐานทั่วไปนี้ยังวางรากฐานแนวคิดเกี่ยวกับความปลอดภัยของอาหารไว้ด้วยว่า ห้ามสินค้าอาหารใดก็ตามที่ไม่ปลอดภัย ได้รับอนุญาตให้วางจำหน่ายในสหภาพยุโรปและเพียงแค่บางส่วนของสินค้าทั้งชุดไม่ปลอดภัย ให้สันนิษฐานไว้ก่อนว่าสินค้าทั้งชุดนั้นไม่ปลอดภัย

แนวคิดนี้ให้ใช้กับอาหารสัตว์ด้วยเช่นกัน ผู้ประกอบการมีภาระความรับผิดชอบอย่างชัดเจนมากขึ้น โดยต้องสามารถแน่ใจได้ว่าตลอดห่วงโซ่อาหารนั้น สินค้าอาหารทั้งสำหรับมนุษย์และสัตว์มีคุณสมบัติตรงตามข้อกำหนดของกฎหมายอาหาร นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังต้องจัดวางระบบการสืบย้อนกลับ (traceability) ทั้งในขั้นตอนการผลิต การแปรรูป และการจัดจำหน่าย ให้สามารถติดตามย้อนค้นทั้งในส่วนที่เป็นอาหารมนุษย์ อาหารสัตว์ สัตว์ที่เลี้ยงเพื่อเป็นอาหาร และสารต่างๆ ที่ใส่ลงไปในอาหาร และประเทศสมาชิกต้องคอยควบคุมตรวจสอบผู้ประกอบการ หากผู้ประกอบการพบว่าสินค้าอาหารมนุษย์หรืออาหารสัตว์ทั้งที่นำเข้ามา ที่ผลิตแล้ว ที่แปรรูปแล้ว ที่ได้รับการบรรจุแล้ว หรือที่ได้ถูกจัดจำหน่ายออกไปแล้วนั้น จะเป็นอันตรายต่อสุขภาพมนุษย์หรือสัตว์ ผู้ประกอบการต้องถอนสินค้านั้นออกจากตลาดทันทีและต้องแจ้งหน่วยงานที่รับผิดชอบของประเทศนั้นรวมทั้งผู้ใช้สินค้านั้นด้วย ในการนี้ ประเทศสมาชิกจึงต้องมีหน้าที่ในการบัญญัติกฎหมายภายในประเทศออกมาควบคุมผู้ประกอบการอาหาร รวมทั้งกำหนดมาตรการและบทลงโทษที่เหมาะสมต่อผู้ฝ่าฝืนด้วย

2. เพื่อจัดตั้ง European Food Safety Authority (EFSA) โดยให้มีฐานะเป็นนิติบุคคล ทำหน้าที่ด้านเทคนิควิชาการเกี่ยวกับความปลอดภัยอาหารของสหภาพยุโรปแบบครบวงจร

ครอบคลุมภารกิจที่หลากหลาย เช่น การให้คำแนะนำด้านวิทยาศาสตร์ ให้การสนับสนุนด้านเทคนิคในทุกประเด็นที่เกี่ยวกับความปลอดภัยอาหารแก่หน่วยงานต่างๆ ของสหภาพยุโรปและประเทศสมาชิก ส่งเสริมและประสานงานการพัฒนาวิธีการประเมินความเสี่ยงให้เป็นเอกภาพ ให้ความช่วยเหลือคณะกรรมาธิการยุโรปทั้งในด้านการให้คำปรึกษาและความช่วยเหลือด้านเทคนิค โดยเฉพาะในกรณีที่เกิดภาวะวิกฤติ เป็นต้น ทั้งนี้ EFSA ได้เริ่มดำเนินการตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2545 มีสำนักงานตั้งอยู่ที่เมือง Parma ประเทศอิตาลี

3. เพื่อกำหนดวิธีการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยของอาหาร โดยมีทั้งการจัดตั้งคณะกรรมการห่วงโซ่อาหารและสุขภาพสัตว์ (the Standing Committee on the Food Chain and Animal Health : SCFCAH) ซึ่งประกอบด้วยผู้แทนจากประเทศสมาชิกทั้งหมด โดยมีผู้แทนจากคณะกรรมาธิการยุโรปทำหน้าที่เป็นประธานในการประชุม คณะกรรมการชุดนี้ทำหน้าที่พิจารณาให้ความเห็น อนุมัติ สั่งระงับ และดำเนินการต่างๆ เกี่ยวกับเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกฎระเบียบด้านอาหารของสหภาพยุโรปทั้งหมด

นอกจากนี้ วิธีการที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยของอาหารนี้ยังรวมถึงการขยายขอบข่ายของระบบการแจ้งเตือนภัยเร่งด่วนสำหรับอาหารมนุษย์และอาหารสัตว์ (Rapid Alert System for Food and Feed: RASFF) ให้ครอบคลุมความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นกับสินค้าอาหารทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยมีประเทศสมาชิก EFSA คณะกรรมาธิการยุโรป ประเทศที่กำลังจะเข้าร่วมสหภาพยุโรปประเทศที่สาม และองค์การระหว่างประเทศ ร่วมกันเป็นเครือข่ายในระบบนี้ ซึ่งมีประเทศสมาชิกเป็นกำลังสำคัญ โดยประเทศสมาชิกต้องแจ้งต่อคณะกรรมาธิการยุโรปเพื่อให้เวียนข่าวสารต่างๆ อย่างเร่งด่วนทันทีเกี่ยวกับมาตรการการห้ามหรือถอนสินค้าจากท้องตลาด การห้ามหรือควบคุมการใช้สินค้า หรือการปฏิเสธการนำเข้าที่ด่านพรมแดน

กฎระเบียบนี้ยังได้กล่าวถึงภาวะฉุกเฉินและการจัดการในภาวะวิกฤติ โดยหากพบว่า มีสินค้าอาหารในสหภาพยุโรปหรือที่นำเข้ามาจากประเทศที่สามได้เกิดหรือจะก่อให้เกิดอันตรายอย่างร้ายแรงต่อสุขภาพมนุษย์ คณะกรรมาธิการยุโรปสามารถที่จะกำหนดมาตรการเร่งด่วนทันทีในการป้องกันอันตรายนั้นได้เอง หรือกำหนดขึ้นจากการร้องขอของประเทศสมาชิกหนึ่ง ซึ่งประเทศสมาชิกนั้นเพียงประเทศเดียวไม่สามารถจัดการภาวะฉุกเฉินนั้นได้โดยลำพัง ทั้งนี้ หากสินค้าดังกล่าวผลิตขึ้นในสหภาพยุโรปจะต้องถูกห้ามวางจำหน่ายในท้องตลาดหรือห้ามใช้สินค้าดังกล่าว และต้องมีมาตรการชั่วคราวขึ้นมารองรับทันที หากสินค้าดังกล่าวนำเข้ามาจากประเทศที่สาม จะต้องถูกสั่งระงับการนำเข้าและต้องมีมาตรการชั่วคราวขึ้นมารองรับทันทีเช่นกัน ทั้งนี้ ภายใน 10 วันทำการ คณะกรรมาธิการยุโรปจะต้องทบทวนมาตรการชั่วคราวนั้นว่าจะยกเลิก

หรือขยายเวลาการบังคับใช้ออกไปอีก และในกรณีที่ประเทศสมาชิกได้แจ้งให้คณะกรรมาธิการยุโรปประกาศใช้มาตรการฉุกเฉิน แต่คณะกรรมาธิการยุโรปมิได้ตอบสนอง ประเทศสมาชิกนั้นสามารถกำหนดมาตรการป้องกันฉุกเฉินขึ้นเองได้ โดยต้องรีบแจ้งให้ประเทศสมาชิกอื่นและคณะกรรมาธิการยุโรปทราบในทันทีด้วย ซึ่งภายในระยะเวลา 10 วันทำการ คณะกรรมาธิการยุโรปต้องนำเสนอเรื่องดังกล่าวต่อที่ประชุม SCFCAH เพื่อพิจารณาว่าจะขยาย แก้ไข หรือยกเลิกมาตรการป้องกันชั่วคราวของประเทศสมาชิกนั้น และหากมาตรการดังกล่าวก่อให้เกิดผลกระทบต่อตลาดภายใน คณะกรรมาธิการยุโรปต้องนำเรื่องหารือต่อ EFSA ในกรณีเกิดภาวะวิกฤติ คณะกรรมาธิการยุโรปต้องจัดตั้งหน่วยเฉพาะกิจ (Crisis unit) โดยมี EFSA ให้การสนับสนุนด้านเทคนิควิชาการ และหน่วยนี้ต้องดำเนินการจนมั่นใจว่าภาวะฉุกเฉินได้คลี่คลายแล้ว

### 3.1.3 คำนิยามและประเภทของอาหารที่กำหนดโดยสหภาพยุโรป

ภายใต้กฎระเบียบ 178/2002 สหภาพยุโรปได้กำหนดกรอบความเข้าใจพื้นฐานเกี่ยวกับอาหาร เพื่อให้ประเทศสมาชิกและประเทศที่สามที่ส่งอาหารเข้าไปยังสหภาพยุโรป ได้มีความเข้าใจตรงกัน โดยความเข้าใจพื้นฐานนี้ครอบคลุมความหมายของคำว่าอาหาร และประเภทของสินค้าอาหาร

อาหาร หมายถึง สสารหรือสินค้าใด ไม่ว่าจะแปรรูปทั้งหมดหรือแปรรูปบางส่วนหรือยังมิได้แปรรูปก็ตาม ซึ่งถูกมุ่งหมายหรือแม้แต่มิได้คาดหมายอย่างจริงจังที่จะถูกบริโภคโดยมนุษย์ อาหารในที่นี้ รวมถึง เครื่องดื่ม หมากฝรั่ง และสสารต่างๆ ได้แก่ น้ำ ที่ใช้เป็นส่วนประกอบในกระบวนการผลิตอาหาร อาหารในที่นี้ไม่รวมถึง อาหารสัตว์ สัตว์มีชีวิต (แต่ไม่รวมถึงสัตว์มีชีวิตที่วางขายในท้องตลาดเพื่อการบริโภคของมนุษย์) พืชก่อนการเก็บเกี่ยว ผลิตภัณฑ์ยา (ตามความหมายใน Council Directives 65/65/EEC และ 92/73/EEC) เครื่องสำอาง (ตามความหมายใน Council Directive 76/768/EEC) ยาสูบและผลิตภัณฑ์ยาสูบ (ตามความหมายใน Council Directive 89/662/EEC) สารจำพวกระงับประสาทหรือสารเสพติด (ตามความหมายใน United Nations Single Convention on Narcotic Drugs 1961 และ United Nations Convention on Psychotropic Substances 1971) สารตกค้างและสารปนเปื้อนต่างๆ

ในกฎระเบียบด้านอาหารของสหภาพยุโรปนั้นได้มีการแบ่งสินค้าอาหารออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่

1. อาหารที่มีแหล่งกำเนิดมาจากสัตว์ (Food of animal origin) ครอบคลุมอาหารทุกประเภทที่ทำมาจากสัตว์ ทั้งแปรรูปและยังไม่แปรรูป และยังรวมถึงสัตว์มีชีวิตที่วางจำหน่ายในท้องตลาดซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นอาหารสำหรับมนุษย์ เช่น กุ้งลอบสเตอร์ หรือหอยสองฝา ที่ยังมีชีวิตอยู่ เป็นต้น

ตัวอย่างบางส่วนของอาหารที่มีแหล่งกำเนิดมาจากสัตว์ที่ยังไม่แปรรูป ได้แก่ เนื้อสัตว์ทุกชนิดทั้งสดหรือแช่แข็ง (Fresh meat) เนื้อสัตว์ทุกชนิดบด (Minced meat) เนื้อสัตว์ทุกชนิดที่จัดอยู่ในรูปพร้อมปรุง (Meat preparation) เนื้อสัตว์ทุกชนิดที่หั่นแยกโดยเครื่องจักร (Mechanically separated meat) เลือด (Blood) ปล าและสัตว์ทะเลประเภทกุ้ง ปู และสัตว์อื่นที่มีเปลือกแข็งหุ้มตัว (Fish and crustaceans) หอยสองฝามีชีวิต (Live bivalve molluscs) สัตว์ทะเลในไฟลัม Echinodermata เช่น ปลาดาว (Echinoderms) เป็นต้น น้ำนมดิบ ไข่ ขากบ หอยทาก น้ำผึ้ง ฯลฯ สำหรับอาหารที่มีแหล่งกำเนิดมาจากสัตว์ที่ยังไม่แปรรูป และมีส่วนผสมของผลิตภัณฑ์ที่มีแหล่งกำเนิดมาจากพืช ให้ถือว่าเป็นอาหารที่มีแหล่งกำเนิดมาจากสัตว์ที่ยังไม่แปรรูป เช่น เนื้อสดกับผักเสียบไม้ และเนื้อปลาสดพร้อมปรุงโดยมีส่วนผสมของผักและสมุนไพรอยู่ด้วย เป็นต้น

ส่วนอาหารที่มีแหล่งกำเนิดมาจากสัตว์ที่แปรรูปแล้วนั้น ได้แก่ อาหารที่ใช้วัตถุดิบจากสัตว์และผ่านกระบวนการ เช่น การใช้ความร้อน รมควัน การคลุกให้เค็ม การตากแห้ง การหมัก การเร่งให้สุกเร็วขึ้น เป็นต้น ตัวอย่างบางส่วนของอาหารแปรรูปนี้ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เนื้อ (เช่น แฮม ซาลามี่) ผลิตภัณฑ์ปลา (เช่น เนื้อปลารมควัน เนื้อปลาหมัก) ผลิตภัณฑ์นม (เช่น นมที่ผ่านความร้อน เนย เนยแข็ง โยเกิต ไอศกรีม) ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากไข่ ไขมันสัตว์ กากหมูกรอบ หนังหมูทอด ไส้กรอก เนื้อปนไขแช่เย็น โปรตีนที่ได้จากสัตว์ เครื่องใน ฯลฯ

2. อาหารที่มิได้มีแหล่งกำเนิดมาจากสัตว์ (Food of non-animal origin) เช่น ผลไม้ ผัก ธัญพืช หัวหรือรากของพืช เครื่องดื่ม (นอกเหนือจากนมสัตว์และเครื่องดื่มที่มีส่วนผสมของนมสัตว์) อาหารที่มีแหล่งกำเนิดมาจากแร่ธาตุ (เช่น เกลือ) เครื่องเทศ เครื่องปรุง ฯลฯ เป็นต้น

3. อาหารที่มีส่วนผสมทั้งสัตว์และพืช (Food containing both processed ingredients of animal origin and ingredients of plant origin) ในกรณีนี้มีหลักอยู่ว่า ส่วนผสมที่ได้มาจากสัตว์นั้นต้องผ่านการแปรรูปแล้วเท่านั้น ตัวอย่างเช่น พิซซ่า ขนมปิ้งรสหวานที่ทำด้วยแป้งหมี่ (เช่น พาสต้า และ ขนมห่อที่ยัดเนยหรือเนื้อ) อาหารที่จัดเป็นชุดพร้อมปรุง (Prepared dishes หรือ ทีวีดินเนอร์) ผลิตภัณฑ์เบเกอรี่ (เช่น บิสกิตที่มีเนย หรือครีม) แซนด์วิชที่มีแฮมหรือชีส ช็อกโกแลตนม ผลิตภัณฑ์ที่มีไข่เป็นส่วนผสม (เช่น มายองเนส) ฯลฯ

ในบรรดากฎระเบียบที่อยู่ใน Hygiene Package กฎระเบียบ 852/2004 ที่ว่าด้วยสุขอนามัยของอาหาร (Regulation (EC) No 852/2004 of the European Parliament and of the Council of 29 April 2004 on the hygiene of foodstuffs) ถือว่าเป็นกฎระเบียบที่อธิบายกรอบพื้นฐานการปฏิบัติเกี่ยวกับสุขอนามัยอาหารของสหภาพยุโรปได้ดีที่สุด ซึ่งจะทำให้ผู้ที่ไม่เคยศึกษาเกี่ยวกับปรัชญาการดำเนินงานด้านความปลอดภัยอาหารของสหภาพยุโรปมาก่อน สามารถเข้าใจภาพรวมได้โดยง่าย

กฎระเบียบนี้มีผลใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 20 พฤษภาคม 2547 เกิดขึ้นจากการทบทวนและปรับปรุงกฎต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสุขอนามัยอาหารที่ระบุใน Council Directive 93/43/EEC เพื่อกำหนดเป็นนโยบายที่ครอบคลุมประเด็นด้านอาหารให้ครบถ้วนมากที่สุดตั้งแต่ระดับการผลิตที่ฟาร์ม การแปรรูป จนถึงการขายให้แก่ผู้บริโภค แต่กฎระเบียบนี้มิได้เกี่ยวข้องกับโภชนาการ หรือองค์ประกอบของอาหาร หรือคุณภาพของอาหารแต่อย่างใด กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ กฎระเบียบนี้บังคับใช้กับธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอาหาร แต่ก็มิได้รวมถึงการผลิตอาหารขั้นพื้นฐานสำหรับการบริโภคกันเองในท้องถิ่น หรือการผลิตเพื่อการบริโภคส่วนบุคคล

ในกฎระเบียบนี้ ได้มีการนิยามศัพท์สำคัญไว้ 3 คำ ได้แก่ สุขอนามัยอาหาร ความปลอดภัยด้านอาหาร และการผลิตขั้นพื้นฐาน

สุขอนามัยอาหาร หมายถึง มาตรการและเงื่อนไขต่างๆ ที่จำเป็นต่อการควบคุมความเสี่ยงของอาหาร และการทำให้เกิดสภาวะที่เหมาะสมต่อการบริโภคอาหารของมนุษย์

ความปลอดภัยด้านอาหาร หมายถึง การรับประกันว่าอาหารจะไม่ก่อให้เกิดผลกระทบเชิงลบต่อสุขภาพของผู้บริโภค ทั้งในช่วงของการเตรียมปรุงอาหารหรือรับประทานอาหาร

การผลิตขั้นพื้นฐาน หมายถึง การผลิต การเลี้ยง การปลูก ซึ่งผลผลิตใดๆ ก็ตามให้ออกผล รวมทั้ง การเก็บเกี่ยว การล่า การจับปลา การรีดนม และทุกขั้นตอนของกระบวนการเลี้ยงและผลิตสัตว์ก่อนฆ่าชำแหละ

หลักการโดยทั่วไปของกฎระเบียบนี้ คือ การกำหนดให้ผู้ประกอบการธุรกิจด้านอาหารมีความรับผิดชอบในกระบวนการผลิตทั้งหมด ตั้งแต่การผลิตขั้นพื้นฐานจนกระทั่งการเสนอขายอาหารให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย โดยต้องดำเนินด้วยกรรมวิธีที่ถูกหลักสุขอนามัยตามที่กำหนดไว้ในกฎระเบียบนี้

ผู้ประกอบการธุรกิจอาหารที่ทำการผลิตขั้นพื้นฐานและมีกิจกรรมบางอย่างที่เกี่ยวข้องกับอาหาร ต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดใน Part ของ Annex I ในกฎระเบียบนี้ ส่วนผู้ประกอบการธุรกิจอาหารขนาดเล็กที่ยังไม่มีความพร้อมและมีข้อจำกัดในการปฏิบัติตามกฎระเบียบนี้ ก็มีข้อยกเว้นให้ตามความเหมาะสม

กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับอาหารในที่นี้ ได้แก่

- การขนส่ง การคัดแยก และการจัดเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ขั้นพื้นฐานที่จุดผลิต ซึ่งผลิตภัณฑ์ดังกล่าวยังมิได้ถูกเปลี่ยนแปลงไปจากสภาพดั้งเดิมมาก
- การขนส่งสัตว์มีชีวิต
- การขนส่งผลิตภัณฑ์ที่มีแหล่งกำเนิดจากพืช ผลิตภัณฑ์ประมง และสัตว์ที่จับจากธรรมชาติ จากจุดผลิตไปยังโรงงาน ซึ่งผลิตภัณฑ์ดังกล่าวนี้ยังมิได้ถูกเปลี่ยนแปลงไปจากสภาพดั้งเดิมมากนัก

ส่วนผู้ประกอบการธุรกิจอาหารที่ดำเนินกิจกรรมอื่นที่มิใช่การผลิตขั้นพื้นฐาน ต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านสุขอนามัยใน Annex II ซึ่งเกี่ยวข้องกับ สถานที่ผลิตอาหารทั้งภายในและบริเวณภายนอกสถานที่ด้วย การขนส่ง เครื่องมือ กากอาหารเหลือทิ้ง ระบบน้ำ สุขอนามัยของผู้ที่ต้องทำงานสัมผัสกับอาหาร ผลิตภัณฑ์อาหาร การห่อและบรรจุ การใช้ความร้อนในอาหารบางชนิด และการฝึกอบรมพนักงานที่เกี่ยวข้องกับอาหาร

อย่างไรก็ตาม กฎระเบียบนี้ยังผ่อนปรนให้ประเทศสมาชิกสามารถปรับเปลี่ยนข้อกำหนดต่างๆ ใน Annex II เพื่อให้เหมาะสมกับสภาพการดำเนินธุรกิจด้านอาหารในพื้นที่ซึ่งอาจมีข้อจำกัดต่างๆ หรือเพื่อให้เหมาะสมกับวิธีการผลิตตามแบบประเพณีดั้งเดิม และเพื่อให้เหมาะกับขนาดของฟาร์ม แต่ทั้งนี้ต้องไม่ขัดกับวัตถุประสงค์ของการมุ่งเน้นกระบวนการด้านสุขอนามัยในกฎระเบียบนี้ นอกจากนี้ ผู้ประกอบการธุรกิจอาหารต้องปฏิบัติตาม Regulation (EC) No 853/2004 ที่ว่าด้วยกฎด้านสุขอนามัยเฉพาะสำหรับอาหารที่มีแหล่งกำเนิดมาจากสัตว์ และกฎระเบียบว่าด้วยเชื้อจุลินทรีย์ในอาหาร การควบคุมอุณหภูมิ การเก็บรักษาด้วยความเย็น การเก็บตัวอย่างและการตรวจวิเคราะห์

ผู้ประกอบการธุรกิจอาหารทั่วไป (ที่มิได้เกี่ยวข้องกับการผลิตขั้นพื้นฐาน) ต้องปฏิบัติตามหลัก HACCP ที่กำหนดโดย Codex Alimentarius โดยหลัก HACCP ได้กำหนดวิธีการที่ต้องปฏิบัติตลอดวงจรของการผลิต การแปรรูป และการจัดจำหน่าย อันเป็นการจำแนกจุดวิกฤติต่างๆ ที่ต้องได้รับการควบคุมเพื่อให้เกิดความปลอดภัยของอาหาร โดยต้องมีการจำแนกความเสี่ยง

ที่ต้องถูกป้องกัน ถูกกำจัด หรือถูกลดให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ ต้องมีการจำแนกจุดควบคุมวิกฤติที่ขั้นตอนต่างๆ ที่เป็นขั้นตอนสำคัญ ต้องมีการกำหนดระดับวิกฤติที่ต้องมีการแทรกแซง ต้องมีการกำหนดกระบวนการและการปฏิบัติตามกระบวนการเฝ้าระวังที่มีประสิทธิภาพที่จุดควบคุมวิกฤติ ต้องมีการกำหนดแผนปฏิบัติการแก้ไขเมื่อมีสัญญาณว่าจุดควบคุมวิกฤติอยู่นอกเหนือการควบคุม ต้องมีกระบวนการตรวจสอบโดยผู้ประกอบการเองว่ามาตรการที่กำหนดใช้อยู่นั้นเป็นมาตรการที่มีประสิทธิภาพ และต้องมีการเก็บบันทึกรายงานต่างๆ รวมทั้งอำนวยความสะดวกให้หน่วยงานของทางการเข้ามาตรวจบันทึกดังกล่าวนั้นด้วย

ทางการของประเทศสมาชิกจำเป็นต้องจัดทำคู่มือระดับชาติว่าด้วยแนวทางการปฏิบัติที่ดีสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจอาหาร รวมทั้งคู่มือหลักการปฏิบัติตามระบบ HACCP และควรมีการประเมินผลด้วยว่า คู่มือดังกล่าวสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้จริงในทางปฏิบัติ และอยู่บนพื้นฐานตามหลักการสุขอนามัยอาหารของ Codex Alimentarius รวมทั้งคู่มือดังกล่าวได้ถูกกำหนดขึ้นด้วยการปรึกษาหารือกับผู้มีส่วนได้เสียในการประกอบธุรกิจด้านอาหารแล้ว ซึ่งเมื่อทางการพิจารณาแล้วเห็นว่าคู่มือดังกล่าวมีความสมบูรณ์ดีแล้ว ก็ให้จัดส่งให้กับคณะกรรมาธิการยุโรป และหากประเทศสมาชิกหรือคณะกรรมาธิการยุโรปได้พิจารณาแล้วเห็นว่า มีความจำเป็นต้องจัดทำคู่มือหลักของประชาคมยุโรปที่มีรูปแบบเดียว ก็ควรขอให้คณะกรรมการชุดต่างๆ เข้ามาช่วยเหลือให้คำแนะนำในการจัดทำ โดยต้องคำนึงถึงขั้นตอนและกระบวนการในการจัดทำคู่มือดังกล่าวเช่นเดียวกับที่จัดทำในระดับประเทศสมาชิกด้วย ซึ่งเมื่อมีทั้งคู่มือระดับชาติและระดับประชาคมยุโรปแล้ว ผู้ประกอบการธุรกิจด้านอาหารต้องปฏิบัติตามทั้งสองคู่มือในระดับที่เท่ากันด้วย ทั้งนี้การใช้ระบบ HACCP ของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารต้องไม่กระทบต่อการตรวจสอบควบคุมโดยทางการของประเทศสมาชิก

ผู้ประกอบการธุรกิจอาหารต้องให้ความร่วมมือกับทางการของประเทศสมาชิกโดยการให้โรงงานผลิตอาหารของตนขึ้นทะเบียนกับทางการ และต้องแจ้งต่อทางการทุกครั้งถึงการเปลี่ยนแปลง เช่น การปิดโรงงาน เป็นต้น และหากมีการกำหนดไว้ในกฎระเบียบไม่ว่าของประเทศสมาชิกหรือของสหภาพยุโรป ธุรกิจต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับอาหารต้องได้รับการอนุญาตให้ดำเนินการได้โดยทางการของประเทศสมาชิก และห้ามมิให้ดำเนินการหากไม่ได้รับอนุญาต

ตามที่กำหนดไว้ใน Regulation 178/2002 ผู้ประกอบการธุรกิจอาหารต้องจัดทำระบบการสืบย้อนกลับ และกระบวนการทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับส่วนผสม อาหาร และสัตว์ที่ใช้ในการผลิตอาหาร ในทำนองเดียวกัน หากผู้ประกอบการธุรกิจอาหารพบว่า มีความเสี่ยงร้ายแรงใน

อาหารซึ่งอาจเป็นอันตรายต่อมนุษย์ได้ ผู้ประกอบการธุรกิจอาหารต้องถอนอาหารนั้นออกจากตลาด และทำการแจ้งผู้ใช้ ผู้บริโภค และทางการที่เกี่ยวข้องโดยด่วน

อาหารที่นำเข้าไปยังสหภาพยุโรปต้องมีคุณสมบัติถูกต้องตามมาตรฐานด้านสุขอนามัยของสหภาพยุโรปหรือมาตรฐานที่ใกล้เคียงกัน ส่วนอาหารที่ทำมาจากสัตว์และถูกส่งออกจากสหภาพยุโรปไปยังประเทศที่สาม ก็ต้องมีคุณสมบัติถูกต้องกับอาหารที่วางจำหน่ายในสหภาพยุโรป และถูกต้องตามข้อกำหนดของประเทศผู้นำเข้าด้วย

ภายใน 5 ปีนับจากการใช้กฎระเบียบนี้ คณะกรรมาธิการยุโรปต้องจัดทำรายงานพร้อมข้อเสนอ เพื่อเสนอต่อสภายุโรปและคณะมนตรีแห่งสหภาพยุโรป เกี่ยวกับผลของการบังคับใช้กฎระเบียบดังกล่าวนี้ และต้องพิจารณาถึงความเหมาะสมในการบังคับใช้หลัก HACCP สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและผู้เกี่ยวข้องกับกิจกรรมด้านอาหารในระดับพื้นฐานด้วย

กฎระเบียบนี้ถูกพัฒนาขึ้นมาจากกรอบของ Regulation (EC) No 178/2002 และถือเป็น 1 ใน 4 กฎระเบียบที่อยู่ในชุดเดียวกันที่เรียกว่า Hygiene package ซึ่งประกอบด้วย

- Food hygiene
- Specific hygiene rules for food animal origin (Reg. 853/2004)
- Official controls on products of animal origin intended for human consumption (Reg. 854/2004)
- Animal health rules governing the production, placing on the market and importation of products of animal origin intended for human consumption (Reg. 882/2004)

### 3.1.4 กฎระเบียบด้านสุขอนามัย (Hygiene Package)

ในส่วนของกฎระเบียบด้านสุขอนามัย (Hygiene Package) ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2549 นั้น เป็นการรวบรวมมาจากกฎระเบียบหลัก ดังนี้

- Council Directive 97/78/EC of 18 December 1997 กำหนดให้บังคับใช้กฎระเบียบเพื่อควบคุมหน่วยงานตรวจสอบโรคจากสัตว์ในผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกจากประเทศที่สามเข้าสู่สหภาพยุโรป (organization of veterinary checks of products)

- Directive 2002/99 of 12 December 2002 กำหนดให้บังคับใช้กฎระเบียบควบคุมกระบวนการผลิต การกระจายสินค้า และการเปิดเผยแหล่งกำเนิดสินค้าที่ผลิตจากสัตว์ซึ่งปลอดภัยแก่การบริโภคของมนุษย์

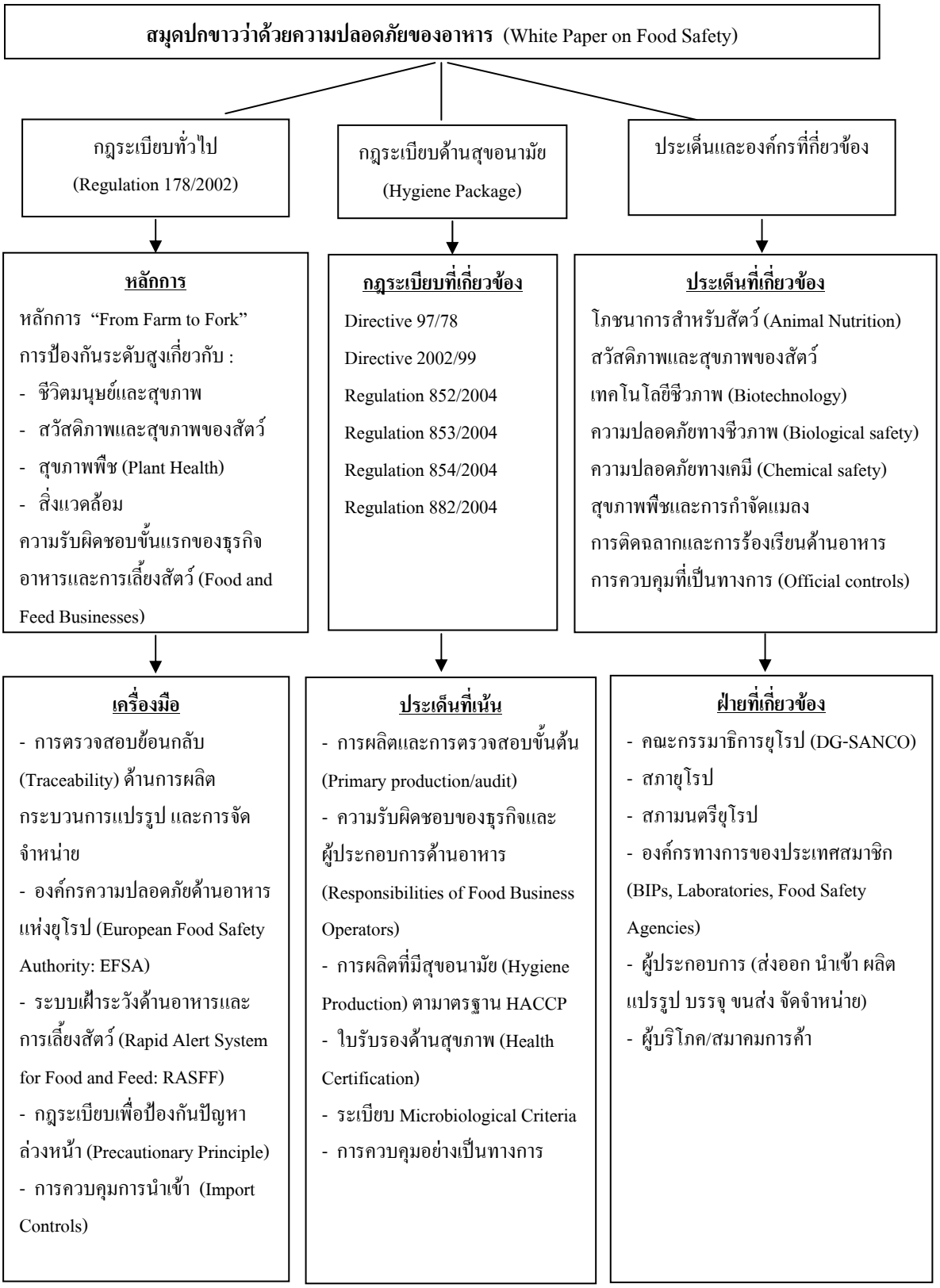
- Regulation (EC) No 882/2004 of the European Parliament and of the Council of 29 April 2004 กำหนดให้มีการควบคุมสุขอนามัยให้เป็นไปตามกฎระเบียบด้านอาหารและการเลี้ยงสัตว์เพื่อใช้เป็นผลิตภัณฑ์อาหาร และกฎระเบียบด้านสุขภาพและการดูแลสัตว์เพื่อใช้เป็นผลิตภัณฑ์อาหาร

- Regulation (EC) No 852/2004 of the European Parliament and of the Council of 29 April 2004 กำหนดให้มีการควบคุมดูแลสุขอนามัยผลิตภัณฑ์อาหาร

- Regulation (EC) No 853/2004 of the European Parliament and of the Council of 29 April 2004 กำหนดให้บังคับใช้กฎระเบียบควบคุมสุขอนามัยด้านแหล่งกำเนิดอาหารและสัตว์

- Regulation (EC) No 854/2004 of the European Parliament and of the Council of 29 April 2004 กำหนดให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องบังคับใช้กฎระเบียบควบคุมผลิตภัณฑ์ที่มาจากสัตว์เพื่อการบริโภคของมนุษย์

**ภาพที่ 3.2 กฎระเบียบหลักภายใต้สมุดปกขาวว่าด้วยความปลอดภัยของอาหาร**



นอกจากกฎระเบียบที่ได้กล่าวมาแล้ว ยังมีกฎระเบียบปลีกย่อยอื่นเข้ามาประกอบใน Hygiene Package อีกด้วย อาทิ สุขภาพสัตว์ (Animal Health) สวัสดิภาพสัตว์ (Animal Welfare) สุขภาพพืช (Plant Health) และมาตรฐานอาหารอื่นๆ อีก (สารปรุงแต่งอาหาร การกำหนดระดับสารตกค้างสูงสุด ฯลฯ)

สาระสำคัญใน Hygiene Package ที่เกี่ยวข้องกับประเทศที่สาม สรุปได้ดังนี้

1. **ประเทศที่สามต้องมีหน่วยงานรับผิดชอบ (Competent Authority: CA)** แม้ว่าใน Regulation 882/2004 มิได้กำหนดให้ประเทศที่สามต้องมี CA อย่างชัดเจน แต่กฎระเบียบเฉพาะเรื่องหลายเรื่องทั้งในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการรับรองด้านสัตวแพทย์และสุขอนามัยพืช ได้กำหนดให้ประเทศที่สามมี CA อย่างชัดเจน โดยในส่วนของสินค้าอาหารที่มีแหล่งกำเนิดมาจากสัตว์นั้น สหภาพยุโรปจะพิจารณาการอนุญาตให้นำเข้าก็ต่อเมื่อมีคำรับรองจาก CA ของประเทศที่สามว่า สินค้าดังกล่าวมีคุณสมบัติตามเงื่อนไขครบถ้วนตามกฎระเบียบที่สหภาพยุโรปกำหนด และเงื่อนไขนี้ก็จะใช้ต่อเนื่องไปหลังจากเดือนมกราคม 2549

2. **การรับรองรายชื่อประเทศที่สาม** ในกรณีของสินค้าอาหารที่มีแหล่งกำเนิดมาจากสัตว์นั้น สหภาพยุโรปอนุญาตให้เฉพาะประเทศที่มีรายชื่อในบัญชีของสหภาพยุโรปเท่านั้นที่สามารถส่งสินค้าอาหารที่มีแหล่งกำเนิดมาจากสัตว์ไปยังสหภาพยุโรปได้ ซึ่งเงื่อนไขนี้จะไม่มีการเปลี่ยนแปลงแต่อย่างใด แต่ในกรณีของสินค้าอาหารที่มิได้มีแหล่งกำเนิดมาจากสัตว์ เช่น พืชผักผลไม้ เป็นต้น สหภาพยุโรปไม่มีข้อกำหนดแต่อย่างใด ดังนั้น ประเทศที่สามที่ต้องการส่งสินค้าพืชผักผลไม้ไปยังสหภาพยุโรปสามารถทำได้โดยไม่จำเป็นต้องมีรายชื่อปรากฏอยู่ในบัญชีของสหภาพยุโรป

3. **การกำหนดให้ประเทศที่สามต้องยื่นเสนอแผนการควบคุม** สหภาพยุโรปมิได้กำหนดให้ประเทศที่สามต้องยื่นเสนอแผนการควบคุมสินค้าอาหารแต่อย่างใด กระนั้นก็ตามสหภาพยุโรปก็ได้ให้อำนาจคณะกรรมาธิการยุโรปในการพิจารณาความเหมาะสมในการขอให้ประเทศที่สามจัดส่งข้อมูลที่เที่ยงตรงและเป็นปัจจุบันเกี่ยวกับกฎระเบียบด้านสุขอนามัยและสุขอนามัยพืช กระบวนการตรวจสอบควบคุม และกระบวนการประเมินความเสี่ยงที่ประเทศนั้นๆ ใช้ปฏิบัติกับสินค้าที่ส่งไปสหภาพยุโรป ทั้งนี้ เป็นไปตาม Article 7 และ Annex B ของข้อตกลงองค์การการค้าโลกว่าด้วยมาตรการสุขอนามัยและสุขอนามัยพืช (the World Trade Organisation's Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measure)

ในบางกรณี คณะกรรมาธิการยุโรปอาจจะขอให้ประเทศที่สามจัดส่งข้อมูลดังกล่าวข้างต้น ซึ่งคณะกรรมาธิการยุโรปจะช่วยเหลือประเทศที่สามในการให้คำแนะนำในการจัดทำข้อมูลดังกล่าว แต่ตราบใดที่คณะกรรมาธิการยุโรปยังมิได้ร้องขอข้อมูลที่ว่านี้ ก็ยังไม่มีความจำเป็นสำหรับประเทศสมาชิกที่จะจัดส่งข้อมูลดังกล่าวให้คณะกรรมาธิการยุโรป ทั้งนี้ หากมีการร้องขอข้อมูลจากคณะกรรมาธิการยุโรป ก็ถือเป็นข้อมูลเพิ่มเติมที่อยู่นอกเหนือจากข้อมูลที่ประเทศที่สามต้องจัดให้กับคณะผู้ตรวจสอบจาก Food and Veterinary Office (FVO) ที่ปกติจะมีการร้องขอข้อมูลด้านเทคนิคทั้งก่อนและระหว่างการตรวจ

อย่างไรก็ดี ประเทศที่สามต้องตระหนักด้วยว่า กฎหมายด้านอาหารของสหภาพยุโรปกำหนดให้ประเทศที่สามต้องส่งข้อมูลในเรื่องที่เกี่ยวกับสารตกค้างของผลิตภัณฑ์ยาสัตว์ และสารที่ใช้ในการผลิตยาเพื่อใช้รักษาสัตว์ รวมทั้งเรื่องโรคระบาดในสัตว์ด้วย

**4. การกำหนดให้ CA ในประเทศที่สามจดทะเบียนโรงงานผู้ผลิต** ในส่วนของสินค้าอาหารที่มีแหล่งกำเนิดมาจากสัตว์ เกือบจะทุกกรณีที่สินค้าดังกล่าวจะต้องมาจากโรงงานผู้ผลิต (รวมทั้งเรือแช่แข็ง) ที่ได้รับอนุญาตและขึ้นทะเบียนโดยสหภาพยุโรป ส่วนสินค้าอาหารที่มิได้มีแหล่งกำเนิดมาจากสัตว์ไม่จำเป็นต้องทำตามเงื่อนไขดังกล่าว เพียงแต่ให้มีผู้นำเข้าของสหภาพยุโรปรับสินค้าเท่านั้น อย่างไรก็ดี หากเป็นสินค้าพืชที่ต้องถูกควบคุมเกี่ยวกับโรคพืช ผู้ส่งออกต้องมีใบรับรองสุขอนามัยพืช (Phytosanitary Certificate) ที่ออกโดย CA ของประเทศตนเองมาแสดงกำกับสินค้าดังกล่าวด้วย ซึ่ง CA ต้องมีระบบการจดทะเบียนควบคุมไว้ด้วย

**5. การกำหนดให้โรงงานผู้ผลิตในประเทศที่สามใช้ระบบ HACCP** สินค้าอาหารที่ผ่านการผลิตขั้นพื้นฐานมาแล้ว และจะนำเข้ามายังสหภาพยุโรป ต้องแสดงให้ทางการของประเทศสมาชิกผู้นำเข้าประจักษ์ว่า ได้ผ่านการผลิตภายใต้ระบบ HACCP

**6. การกำหนดให้ประเทศที่สามมีห้องปฏิบัติการตรวจวิเคราะห์อ้างอิง (Reference Laboratory)** แม้ว่าสหภาพยุโรปไม่มีข้อกำหนดให้ประเทศที่สามต้องมีห้องปฏิบัติการตรวจวิเคราะห์อ้างอิง (Reference Laboratory) แต่ใน Regulation 882/2004 กำหนดว่าห้องปฏิบัติการตรวจวิเคราะห์ที่ทำหน้าที่รับรองมาตรฐานสินค้าอาหารว่ามีคุณสมบัติตรงตามกฎระเบียบของสหภาพยุโรปต้องได้รับการรับรอง (to be accredited) ซึ่งห้องปฏิบัติการที่ว่านี้อาจเป็นของเอกชนที่ได้รับมอบอำนาจและได้รับการรับรองจาก CA แล้ว ทั้งนี้ เพื่ออำนวยความสะดวกให้ประเทศที่สามสามารถปรับตัวได้ทันกับข้อกำหนดนี้ สหภาพยุโรปจึงให้เวลาเปลี่ยนผ่านกับประเทศที่สามเป็นเวลา 4 ปี

ทั้งนี้ สหภาพยุโรปใช้กฎระเบียบและมาตรการเกี่ยวกับการนำเข้าสินค้าอาหารจากประเทศที่สามโดยส่วนใหญ่เท่าเทียมกัน โดยใช้ความตกลงที่เกี่ยวกับมาตรฐานตามข้อตกลงด้านสุขอนามัยและสุขอนามัยพืช (The Application on Sanitary and Phytosanitary Measures: SPS) ที่สหภาพยุโรปได้ตกลงไว้แล้วในเวทีพหุพาคี โดยเฉพาะในกรอบการเจรจาขององค์การการค้าโลก (WTO) เป็นหลักเกณฑ์ และเน้นการนำมาตรฐาน SPS ที่มีอยู่แล้วในระดับพหุพาคีมาปรับใช้ตามสถานการณ์ต่างๆ ซึ่งเรียกแนวทางดังกล่าวว่า SPS Plus โดยจะใช้ในบางกรณีที่มีเหตุการณ์ไม่ปกติอันอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อสุขภาพของคน สัตว์ พืช และสภาพแวดล้อม เช่น การห้ามนำเข้าเนื้อที่มาจากสัตว์เท้ากีบ อาทิ สุกร วัว จากประเทศที่ยังไม่ปลอดจากโรคปากเท้าเปื่อย (รวมถึงไทยด้วย) หรือการห้ามนำเข้าพืชผักผลไม้ที่มาจากตระกูลส้ม (Citrus Fruit) จากประเทศที่ยังไม่สามารถควบคุมโรคแคงเกอร์ (Canker) (รวมถึงไทยด้วย) หรือการระงับการนำเข้าเป็นการชั่วคราวสำหรับสินค้าไก่ดิบจากไทย เนื่องจากยังไม่สามารถควบคุมการระบาดของโรคไข้หวัดนก เป็นต้น

ในการจัดทำข้อตกลงการค้าเสรี (FTA) ที่สหภาพยุโรปเคยจัดทำไปแล้วและมีตัวบทเรื่อง SPS แบบกว้าง (Shallow Provision on SPS) รวมอยู่ด้วย อาทิ ความตกลงกับกลุ่มประเทศเมดิเตอร์เรเนียนเป็นรายประเทศ (MED) (ใน Art. 46 for Israel, Art. 51f for Lebanon, Art. 58 for Algeria, Art. 44 for the Palestinian Authority) ความตกลงกับแอฟริกาใต้ (EU-South Africa Trade, Development and Cooperation Agreement: TDCA) ในปี 1999 และความตกลงกับเม็กซิโก (The EU-Mexico Global Agreement) เมื่อปี 1997 แต่ล่าสุด ความตกลงกับประเทศชิลี (The EU-Chile Association Agreement) ในปี 2002 ได้มีการรวม Comprehensive Annex เกี่ยวกับ SPS (Annex IV covers SPS measures applicable to trade in animals and animal products, plants, plant products and other goods, along with animal welfare) ไว้ด้วย

### 3.1.5 กฎระเบียบด้านสินค้าเกษตรอินทรีย์

สหภาพยุโรปได้ออกกฎระเบียบ Commission Regulation (EC) No 1235/2008 of 8 December 2008 laying down detailed rules for implementation of Council Regulation (EC) No 834/2007 as regards the arrangements for imports of organic products from third countries ว่าด้วยการกำหนดเงื่อนไขในการนำเข้าสินค้าเกษตรอินทรีย์จากประเทศที่สาม อันจะมีผลกระทบโดยตรงต่อสินค้าเกษตรอินทรีย์ที่จะส่งเข้าไปจำหน่ายยังสหภาพยุโรป โดยเป็นการยกเลิกกฎระเบียบเดิม 2 ฉบับ อันได้แก่ Regulation (EC) No 345/2008 และ Regulation (EC) No 605/2008 กฎระเบียบดังกล่าวได้ปรับใช้อย่างเป็นทางการตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2552

ในกฎระเบียบใหม่นี้ สหภาพยุโรปได้กำหนดแนวทางการนำเข้าสินค้าเกษตรอินทรีย์ภายใต้การขอขึ้นบัญชีรายชื่อ Control Authority (หน่วยงานรับรองของรัฐ) หรือ Control Body (หน่วยงานรับรองของเอกชน) เพื่อให้ประเทศที่สามยื่นขอขึ้นบัญชีดังกล่าวได้ โดยสหภาพยุโรปจะใช้เวลาในการพิจารณาประมาณ 1 ปี และจะเปิดให้สามารถยื่นคำร้องได้ทุกปี (ปิดยื่นคำร้องในทุกสิ้นเดือนตุลาคม) ทั้งนี้ การขึ้นทะเบียนรายชื่อสินค้าเกษตรอินทรีย์โดยตรงกับประเทศสมาชิก จะยังคงสามารถดำเนินได้ต่อไป จนกว่าการประกาศรายชื่อ Control Authority หรือ Control Body ครั้งที่ 1 จะเกิดขึ้น และหลังจากนั้น สหภาพยุโรปก็จะลดบทบาทของช่องทางการขอขึ้นทะเบียนกับประเทศสมาชิกลง และจะยกเลิกอย่างสิ้นเชิงตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 เป็นต้นไป

ปัจจุบันมีเพียง 7 ประเทศที่อยู่ใน Third Countries List ที่สามารถส่งสินค้าเกษตรอินทรีย์ไปจำหน่ายยังสหภาพยุโรป ได้แก่ อาร์เจนตินา ออสเตรเลีย คอสตาริกา อินเดีย อิสราเอล นิวซีแลนด์ และสวิตเซอร์แลนด์ โดยมีประเทศตูนีเซียที่กำลังจะได้รับการประกาศเป็นอันดับที่ 8 สำหรับในกลุ่มประเทศเอเชีย คาดว่าญี่ปุ่นจะเป็นประเทศที่ 2 นับจากอินเดียที่จะสามารถส่งออกสินค้าเกษตรอินทรีย์ไปยังสหภาพยุโรปได้ สำหรับประเทศไทยนั้น ได้ยื่นคำร้องพร้อมข้อมูลประกอบให้สหภาพยุโรปแล้ว ขณะนี้ สหภาพยุโรปกำลังอยู่ในช่วงพิจารณาข้อมูลที่ไทยได้ส่งมอบอยู่ ซึ่งคาดว่าจะต้องใช้เวลา เนื่องจากมีประเทศที่สามอื่นๆ ที่ส่งยื่นคำร้องก่อนหน้าประเทศไทยอยู่ประมาณ 10 ประเทศ

## 3.2 ภาพรวมกฎ ระเบียบ และมาตรการการค้าอาหารที่ไทยทำกับประเทศต่างๆ

เนื่องจากไทยมีสถานะต่างจากสหภาพยุโรปที่เป็นประชาคมของประเทศสมาชิกต่างๆ ไทยจึงใช้กฎหมายระดับประเทศเป็นหลักเพียงระดับเดียว กฎหมายสำคัญของประเทศไทยที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าสินค้าอาหารจากประเทศต่างๆ ได้แก่ พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ. 2522 ซึ่งมีกระทรวงสาธารณสุข (โดยสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา) เป็นหน่วยงานรับผิดชอบหลัก และพระราชบัญญัติมาตรฐานสินค้าเกษตร พ.ศ. 2551 ที่มีกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ (โดยสำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ) เป็นหน่วยงานรับผิดชอบหลัก

กระทรวงสาธารณสุขทำหน้าที่ในการตรวจสอบการนำเข้าสินค้าอาหาร ซึ่งเป็นการดำเนินการภายใต้พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ. 2522 รวมทั้งกฎระเบียบในลำดับรอง เช่น ประกาศกฎกระทรวง เป็นต้น ในขณะที่กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ทำหน้าที่ในการตรวจสอบการส่งออกสินค้าอาหาร ซึ่งเป็นการดำเนินการภายใต้พระราชบัญญัติมาตรฐานสินค้าเกษตร พ.ศ. 2551 รวมทั้ง

กฎระเบียบและมาตรการของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องโดยตรง ได้แก่ กรมปศุสัตว์ สำหรับการส่งออกสินค้าที่มีแหล่งกำเนิดมาจากสัตว์บกและสัตว์ปีก กรมประมง สำหรับการส่งออกสินค้าที่มีแหล่งกำเนิดมาจากสัตว์น้ำและสินค้าประมง และกรมวิชาการเกษตร สำหรับการส่งออกสินค้าที่มีแหล่งกำเนิดมาจากพืชผักผลไม้ นอกจากนี้ การส่งออกและนำเข้ายังต้องปฏิบัติตามพระราชบัญญัติส่งออกไปนอกและนำเข้ามาในราชอาณาจักรซึ่งสินค้า พ.ศ. 2522 ซึ่งกระทรวงพาณิชย์และกระทรวงการคลังร่วมกันรับผิดชอบ

ที่ผ่านมา อำนาจหน้าที่ในการบังคับใช้กฎ ระเบียบ และมาตรการการค้าอาหารของไทย มีลักษณะกระจายอยู่ตามหน่วยงานต่างๆ และมีกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอาหารอยู่หลายฉบับ ในขณะที่แต่ละหน่วยงานมีลักษณะของการปฏิบัติงานเกี่ยวกับอาหารในมิติที่แตกต่างกันในขอบเขตจำกัด ทำให้ขาดการบูรณาการ ขาดความเป็นเอกภาพ และประสิทธิภาพในการกำกับดูแล ซึ่งนำไปสู่การออกพระราชบัญญัติคณะกรรมการอาหารแห่งชาติ พ.ศ. 2551

การออกพระราชบัญญัติดังกล่าวนับว่าเป็นก้าวย่างที่สำคัญของการพัฒนากฎระเบียบด้านอาหารของไทย มีการให้คำนิยามและหลักการทั่วไปเกี่ยวกับอาหารและห่วงโซ่อาหารที่มีความทันสมัยมากขึ้น ซึ่งหากเปรียบเทียบกับกฎระเบียบของสหภาพยุโรป จะคล้ายกับกฎหมายอาหารทั่วไป (General Food Law) หรือ Regulation 178/2002 นอกจากนี้ พระราชบัญญัติดังกล่าวยังวางกรอบแนวคิดเกี่ยวกับอาหารที่มีความชัดเจนและถือเป็นกรอบยุทธศาสตร์ที่หน่วยงานต่างๆ สามารถนำไปกำหนดแผนงาน โครงการ กิจกรรมได้อย่างเป็นระบบ กรอบแนวคิดเกี่ยวกับอาหารดังกล่าว ได้แก่ คุณภาพอาหาร (Food Quality) ความปลอดภัยด้านอาหาร (Food Safety) ความมั่นคงด้านอาหาร (Food Security) และอาหารศึกษา (Food Education)

ทั้งนี้ พระราชบัญญัติดังกล่าวมุ่งเน้นให้เกิดการขับเคลื่อนการดำเนินงานในห่วงโซ่อาหารทั้งด้านคุณภาพและความปลอดภัยของอาหารเพื่อการคุ้มครองผู้บริโภค การส่งเสริมและสนับสนุนการค้าและอุตสาหกรรมเกี่ยวกับอาหารทั้งภายในและระหว่างประเทศประกอบกับยังขาดนโยบายและยุทธศาสตร์เกี่ยวกับความมั่นคงด้านอาหารทั้งในยามปกติและยามฉุกเฉิน ตลอดจนการป้องกันการใช้อาหารในการก่อการร้าย รวมทั้ง การให้การศึกษาด้านอาหารให้ทันต่อสถานการณ์ของสังคมโลกที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยใช้คณะกรรมการอาหารแห่งชาติเพื่อเป็นองค์กรหลักและกลไกของประเทศในการกำหนดนโยบายและยุทธศาสตร์ที่เกี่ยวกับอาหารทุกมิติดังกล่าวให้ครอบคลุมห่วงโซ่อาหารอย่างมีเอกภาพและประสิทธิภาพในลักษณะบูรณาการของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

คณะกรรมการอาหารแห่งชาติมีนายกรัฐมนตรี หรือ รองนายกรัฐมนตรีที่ได้รับมอบหมายเป็นประธาน รัฐมนตรีว่าการกระทรวงกลาโหม รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการต่างประเทศ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทย รัฐมนตรีว่าการกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี รัฐมนตรีว่าการกระทรวงศึกษาธิการ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงสาธารณสุข รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม เลขาธิการคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ เลขาธิการสภาความมั่นคงแห่งชาติ เลขาธิการคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค และเลขาธิการคณะกรรมการสุขภาพแห่งชาติ ผู้ทรงคุณวุฒิจำนวนเจ็ดคนซึ่งคณะรัฐมนตรีแต่งตั้งจากผู้ที่มีความรู้ ประสบการณ์ความเชี่ยวชาญและผลงานเป็นที่ประจักษ์ไม่น้อยกว่าสิบปีด้านคุณภาพอาหาร ความปลอดภัยด้านอาหาร ความมั่นคงด้านอาหาร อาหารศึกษา กฎหมายและด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง อย่างน้อยด้านละหนึ่งคนเป็นกรรมการ โดยมีเลขาธิการคณะกรรมการอาหารและยา เป็นกรรมการและเลขานุการ และผู้อำนวยการสำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ เป็นกรรมการและเลขานุการร่วม

อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการอาหารแห่งชาติที่สำคัญ ได้แก่ เสนอนโยบายและยุทธศาสตร์ด้านคุณภาพอาหาร ความปลอดภัยด้านอาหาร ความมั่นคงด้านอาหาร และอาหารศึกษา รวมทั้งจัดทำแผนเผชิญเหตุและระบบเตือนภัยด้านอาหารต่อคณะรัฐมนตรี เพื่อพิจารณาให้ความเห็นชอบและมอบหมายหน่วยงานที่เกี่ยวข้องดำเนินการตามอำนาจหน้าที่ จัดให้มี หรือส่งเสริมสนับสนุนให้มีกระบวนการในการพัฒนานโยบายและยุทธศาสตร์ด้านคุณภาพอาหาร ความปลอดภัยด้านอาหาร ความมั่นคงด้านอาหารและอาหารศึกษา เพื่อให้เกิดการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องและมีส่วนร่วมจากทุกฝ่ายให้ความเห็นและข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานต่างๆ ในการแก้ไขปัญหาที่เกี่ยวข้องกับคุณภาพอาหาร ความปลอดภัยด้านอาหาร ความมั่นคงด้านอาหาร และอาหารศึกษา

จากอำนาจหน้าที่ดังกล่าวข้างต้นของคณะกรรมการอาหารแห่งชาติ ประกอบกับการที่คณะกรรมการอาหารแห่งชาติมีฝ่ายเลขานุการร่วมจากกระทรวงสาธารณสุขและกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ซึ่งเป็นหน่วยงานหลักในการตรวจสอบการนำเข้าและส่งออกสินค้าอาหาร ร่วมกันทำงานเช่นนี้ ทำให้การบริหารจัดการด้านกฎ ระเบียบ และมาตรการการค้าอาหารของไทยในภาพรวมมีความชัดเจนและเป็นเอกภาพมากยิ่งขึ้น

กฎระเบียบเกี่ยวกับการนำเข้าอาหารเพื่อจำหน่ายซึ่งอาจมีความเสี่ยงอันตรายตามประเภทและชนิดที่สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยากำหนด ที่มีผลต่อการปฏิบัติตามของประเทศคู่ค้า ได้แก่ กฎกระทรวงสาธารณสุข ฉบับที่ 11 (พ.ศ.2547) ออกตามความในพระราชบัญญัติอาหาร

พ.ศ.2522 ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อป้องกันการนำเข้าอาหารบางประเภทที่มีความเสี่ยงอันตราย และอาจก่อให้เกิดความไม่ปลอดภัยต่อผู้บริโภค ประกอบกับเพื่อให้มีมาตรการที่สอดคล้องกับระบบสากลในการคุ้มครองความปลอดภัยของผู้บริโภคอย่างมีประสิทธิภาพ และลดปัญหาการนำเข้าอาหารที่ไม่เหมาะต่อการบริโภค จึงได้ออกกฎกระทรวงดังกล่าวเพื่อกำหนดให้ผู้รับอนุญาตนำเข้าซึ่งอาหารที่มีความเสี่ยงอันตรายเพื่อจำหน่ายตามประเภทและชนิดที่สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาประกาศกำหนด ต้องมีหนังสือรับรองมาตรฐานของอาหารที่จะนำเข้าจากหน่วยงานของรัฐที่รับผิดชอบของประเทศที่เป็นแหล่งกำเนิด หรือสถาบันเอกชนที่รับรองโดยหน่วยงานของรัฐที่รับผิดชอบของประเทศที่เป็นแหล่งกำเนิดซึ่งระบุว่าอาหารนั้นได้มาตรฐาน

ในกรณีที่มีหลักฐานว่าประเทศที่เป็นแหล่งกำเนิดตามวรรคหนึ่งไม่มีการออกหนังสือรับรอง ให้ผู้รับอนุญาตใช้หนังสือรับรองมาตรฐานของอาหารที่จะนำเข้าจากหน่วยงานในประเทศที่สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยากำหนด ซึ่งระบุว่าอาหารที่นำเข้าครั้งนั้นทุกรุ่นได้มาตรฐาน

## 3.3 อัตราภาษีศุลกากรของสินค้าอาหารที่สหภาพยุโรปนำเข้าจากไทย

สหภาพยุโรปกำหนดอัตราภาษีนำเข้าสำหรับสินค้าอาหารที่สำคัญของไทย โดยมีทั้งอัตราภาษีที่กำหนดขึ้นเฉพาะสำหรับสินค้าอาหารจากประเทศไทย อัตราภาษีปกติ และอัตราภาษีภายใต้โครงการ EU-GSP ซึ่งเป็นระบบการให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป ดังแสดงในตารางที่ 3.1

ในรายงานการศึกษานี้ ได้กำหนดกลุ่มสินค้าที่จะศึกษาออกเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่

กลุ่มที่ 1 สินค้าอาหารส่งออกหลักของไทยไปสหภาพยุโรป
กลุ่มที่ 2 สินค้าอาหารที่ไทยต้องการเปิดตลาดในสหภาพยุโรป
กลุ่มที่ 3 สินค้าอาหารที่สหภาพยุโรปต้องการเปิดตลาดในประเทศไทย

ทั้งนี้ ในสินค้ากลุ่มที่ 1 และ 2 นั้น สหภาพยุโรปได้กำหนดอัตราภาษีนำเข้าสำหรับสินค้าอาหารที่สำคัญของไทย โดยมีทั้งอัตราภาษีที่กำหนดขึ้นเฉพาะสำหรับสินค้าอาหารจากประเทศไทย อัตราภาษีปกติ และอัตราภาษีภายใต้โครงการ EU-GSP ซึ่งเป็นระบบการให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป ดังแสดงในตารางที่ 3.1 ส่วนอัตราภาษีสำหรับสินค้ากลุ่มที่ 3 จะแสดงในตารางที่ 3.2 ภายใต้หัวข้อที่ 3.4

**ตารางที่ 3.1 อัตราภาษีนำเข้าของสหภาพยุโรปสำหรับสินค้าอาหารจากไทย**

| สินค้า | อัตราภาษีสำหรับประเทศไทย | อัตราภาษีปกติ (MFN Rate) | อัตราภาษีภายใต้โครงการ EU-GSP (GSP Rate) |
|---|---|---|---|
| **กลุ่มที่ 1 สินค้าอาหารส่งออกหลักของไทยไปสหภาพยุโรป** | | | |
| ไก่แปรรูป ( HS 160232 ) | 86.7 EUR/100 kg | 86.7 EUR/100 kg | N/A |
| ปลาทูน่ากระป๋องและแปรรูป (HS 160414 ) | 20.5% | 24.0% | 20.5% |
| สับปะรดกระป๋อง (HS 200820) | 15.7-22.1% +2.5EUR/100kg | 19.20-25.6% +2.5EUR/100kg | 15.7-22.1% +2.5EUR/100kg |
| ข้าวโพดหวาน ( HS 200580 ) | 5.10 % + 9.40 EUR / 100 kg/net eda * | 5.1%+ 9.4 EUR/100 kg/net eda * | N/A |
| **กลุ่มที่ 2 สินค้าอาหารที่ไทยต้องการเปิดตลาดในสหภาพยุโรป** | | | |
| ข้าวสาร (HS 100630) | 0% | 145 EUR/1000 kg | 0% |
| กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง (HS 030613) | 0% (Present the certificate) | 12-18% | 4.2-14.5% |
| หน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น | ~ 10.20% | ~ 10.20% | 6.70% |

* kg/net eda = Kilogram drained net weight

ที่มา: http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds/cgi-bin/tarchap?Lang=EN

ระบบสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป (Generalized System of Preferences: GSP) ของสหภาพยุโรปจัดทำขึ้นเพื่อช่วยเหลือประเทศกำลังพัฒนาต่างๆ กว่า 178 ประเทศทั่วโลก รวมถึงประเทศที่อยู่ในกลุ่มประเทศพัฒนาน้อยที่สุด (Least Developed Countries) 50 ประเทศ (ตามคำจำกัดความขององค์การสหประชาชาติ) ที่มีความต้องการในการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันด้านการค้าระหว่างประเทศ โดยประเทศดังกล่าวต้องไม่ได้อยู่ในกลุ่มประเทศที่มีรายได้สูง (High Income Country) ตามการจัดอันดับของธนาคารโลก

สหภาพยุโรปจะมีการพิจารณา GSP เป็นรอบทุกๆ 10 ปี ทั้งนี้ เพื่อปรับเปลี่ยนกฎเกณฑ์หรือข้อกำหนดต่างๆ ให้สอดคล้องกับสภาวะที่เปลี่ยนแปลงไป โดยกำหนดให้ระบบสิทธิพิเศษฯ โครงการปัจจุบันครอบคลุมระยะเวลาตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2549 – 31 ธันวาคม 2558 นอกจากนี้ สหภาพยุโรปยังได้กำหนดให้โครงการปัจจุบันมีระยะเวลาแต่ละช่วงโครงการไว้ 3 ช่วง กล่าวคือ

ช่วงที่ 1 ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2549 - 31 ธันวาคม 2551 (มีผลบังคับใช้)

ช่วงที่ 2 ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2552 - 31 ธันวาคม 2554

ช่วงที่ 3 ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2555 – 31 ธันวาคม 2558

ในส่วนของประเทศไทยซึ่งอยู่ในกลุ่มของการได้รับสิทธิเป็นการทั่วไปนั้น สหภาพยุโรปได้คืนสิทธิพิเศษฯ ให้กับ 6 กลุ่มสินค้า ได้แก่ (1) สินค้ากลุ่มประมง (2) สินค้ากลุ่มอาหารปรุงแต่ง (3) สินค้ากลุ่มพลาสติกและยาง (4) สินค้ากลุ่มรองเท้า (5) สินค้ากลุ่มแก้วและเซรามิก และ (6) สินค้ากลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ในครัวเรือน

## 3.4 อัตราภาษีศุลกากรของสินค้าอาหารที่ไทยนำเข้าจากสหภาพยุโรป

ไทยกำหนดอัตราภาษีศุลกากรสำหรับสินค้าอาหารนำเข้าสำคัญจากสหภาพยุโรป โดยใช้พิกัดศุลกากรระบบฮาร์โมไนซ์ (HS Code) โดยมีรายละเอียดที่แตกต่างกันตามพิกัด ซึ่งจำเป็นต้องมีการพิจารณาเงื่อนไขตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ด้วย เช่น อัตราอากรตามภาค 2 แห่งพระราชกำหนดพิกัดอัตราศุลกากร พ.ศ. 2530 เป็นต้น โดยสินค้าในกลุ่มที่ 3 สินค้าอาหารที่สหภาพยุโรปต้องการเปิดตลาดในประเทศไทย มีอัตราภาษีนำเข้าดังแสดงในตารางที่ 3.2

**ตารางที่ 3.2 อัตราภาษีนำเข้าของไทยสำหรับสินค้าอาหารจากสหภาพยุโรป**

| **กลุ่มที่ 3 สินค้าอาหารที่สหภาพยุโรปต้องการเปิดตลาดในประเทศไทย** | | |
|---|---|---|
| | Base Rate (%) | WTO Rate (%) |
| นมและผลิตภัณฑ์นม (HS 040291/04002219-290/0404101/0404901) | 5-40 % | Quota 5%/ without Quota 216% |
| เนื้อสัตว์สำหรับบริโภค (HS 0201-0202/020311-29/020610-29/020630-49/ 021011-20) | 5-60% | 50-52% |
| ผลไม้เมืองหนาว (HS 0808/0806) | 30-60%/ 50 บาท/ กิโลกรัม | 30-36%/ 25-30 บาท/กิโลกรัม |

ที่มา : กรมศุลกากร

เนื่องจากสหภาพยุโรปได้ให้ความสำคัญกับมาตรการสุขอนามัยและสุขอนามัยพืชทั้งจากบรรดาประเทศสมาชิกด้วยกันและที่นำเข้าจากประเทศที่สาม ดังนั้น การส่งออกสินค้าอาหารของไทยไปสหภาพยุโรปจึงจำเป็นต้องเพิ่มความเข้มงวดในการตรวจสอบรับรองคุณภาพให้ได้ตามข้อกำหนดของสหภาพยุโรป ซึ่งจะทำให้ไทยได้ประโยชน์จากข้อตกลงเขตการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปได้อย่างเต็มที่ เพราะการที่ไทยสามารถปฏิบัติตามมาตรการที่เข้มงวดของสหภาพยุโรปได้นั้น จะช่วยสร้างภาพพจน์ที่ดีต่อสินค้าอาหารของไทยในตลาดต่างประเทศอื่นด้วย โดยรายละเอียดของมาตรการสุขอนามัยพืชและสัตว์ของสหภาพยุโรป และของไทย ได้กล่าวไว้ในบทต่อไป คือ บทที่ 4

บทที่ 4

# มาตรการสุขอนามัยพืชและสัตว์ของสหภาพยุโรปและของไทย

# บทที่ 4

# มาตรการสุขอนามัยพืชและสัตว์ของสหภาพยุโรปและของไทย

## 4.1 ภาพรวมมาตรการสุขอนามัยและสุขอนามัยพืชและสัตว์ของสหภาพยุโรป

ข้อตกลงด้านสุขอนามัยและสุขอนามัยพืช (Sanitary and Phytosanitary: SPS) เป็นมาตรการที่ใช้ในการจัดการสินค้าเกษตรในประเทศของตนเอง เพื่อปกป้องและคุ้มครองชีวิตและสุขภาพของมนุษย์พืช สัตว์ ในด้านที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยงในการบริโภคหรือเสี่ยงต่อโรคที่เกิดจากสิ่งมีชีวิตที่ติดมากับพืช สัตว์และผลิตภัณฑ์รวมทั้งสารเจือปนในอาหาร สารพิษหรือจุลินทรีย์ที่เป็นพาหะของโรค ซึ่งประเทศที่เป็นสมาชิกขององค์การการค้าโลกได้นำไปปฏิบัติต่อกัน การนำนโยบายด้านสุขอนามัยและสุขอนามัยพืชไป โดยมีแนวทางดังนี้

**(1) การมีส่วนร่วมในองค์กรระหว่างประเทศ (Participation to an International Organizations)**

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องของรัฐบาลแต่ละประเทศจำเป็นต้องเข้าไปมีส่วนร่วม เพื่อการทำงานร่วมกับองค์กรระหว่างประเทศในการกำหนดมาตรฐานเกี่ยวกับสุขอนามัยสัตว์ การคุ้มครองพันธุ์พืช และความปลอดภัยของอาหาร พร้อมกับการรวบรวม และส่งกระจายข้อมูลสภาวะศัตรูพืช โรคหรือโรคระบาดในสัตว์ของแต่ละประเทศ ประเทศที่ไม่มีส่วนร่วมจะไม่สามารถแสดงความคิดเห็น หรือ การตัดสินใจเกี่ยวกับมาตรการที่ใช้เป็นกฎเกณฑ์ในการควบคุมองค์การระหว่างประเทศ องค์กรระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้องได้แก่

1) สำนักงานโรคระบาดสัตว์ระหว่างประเทศ (Office International des Epizooties: OIE) ซึ่งดูแลด้านสุขภาพสัตว์
2) Codex Alimentarius ซึ่งดูแลในเรื่องของอาหาร
3) International Plant Protection Convention (IPPC) ซึ่งดูแลในเรื่องเกี่ยวกับพืชและศัตรูพืช

**(2) การปรับปรุงกฎหมาย และ มาตรฐานในประเทศให้สอดคล้องกับข้อตกลงทางสุขอนามัย (Adaptation of Laws, Rules and Standards to the Terms of SPS Agreement)**

การปรับปรุงกฎหมายในประเทศให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากลที่กำหนดโดย OIE หรือ Codex หรือ IPPC เป็นแม่แบบ โดยใช้การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment) เพื่อกำหนดการคุ้มครองทางสุขอนามัยพืชและสัตว์ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ภายใต้การตรวจสอบอย่างถูกต้อง พร้อมกับมีหน่วยงานข้อมูลกลางที่จะแจ้งข่าวสาร หรือการติดต่อ เพื่อเผยแพร่กฎระเบียบและข้อมูลที่เกี่ยวข้อง

**(3) การวิเคราะห์ความเสี่ยง (Risk Analysis Studies) เพื่อกำหนดแนวทางของประเทศ**

ประเทศสมาชิกจะต้องมีกระบวนการพิจารณาความเสี่ยงในสิ่งที่เกี่ยวข้องกับสัตว์ อาหาร และพืช หน่วยงานที่จะวิเคราะห์ความเสี่ยงจะสามารถให้เหตุผลทางวิชาการในเชิงวิทยาศาสตร์ ซึ่งสามารถพิสูจน์ได้เกี่ยวกับมาตรการทางสุขอนามัยพืชและสัตว์ ขณะเดียวกันก็สามารถที่จะวิเคราะห์ความเสี่ยงของประเทศอื่นที่มีการเรียกร้อง อีกทั้งยังสามารถโต้แย้งเงื่อนไขการนำเข้าที่ประเทศอื่นกำหนดใช้เพื่อเป็นอุปสรรคทางการค้าได้

**(4) ความโปร่งใสของข้อมูล (Transparency of Information)**

การกำหนดให้มีการรับฟังความคิดเห็นจากสาธารณะในการใช้กฎเกณฑ์ โดยมีหน่วยประสานงาน สำหรับให้คำปรึกษาด้านกฎระเบียบ เลขาธิการองค์การการค้าโลกจะรับผิดชอบในการแจ้งข้อมูลในเรื่องการใช้มาตรการที่แต่ละประเทศนำออกใช้ใหม่ หากประเทศใดมิได้ให้ข้อมูล ก็อาจถูกประเทศคู่ค้าทำการประท้วงผ่านเลขาธิการองค์การการค้าโลก

**(5) การเข้มงวดในวิธีการออกเอกสารรับรองสำหรับการส่งออก (Reinforcement of Export Certification Procedures)**

ประเทศผู้ส่งออกจะต้องค้ำประกันเอกสารรับรองทางสุขอนามัยที่ออกตามเงื่อนไขที่กำหนดโดยประเทศผู้นำเข้า หรือหากจำเป็นต้องอนุญาตให้ประเทศผู้นำเข้า เข้ามาศึกษาถึงขั้นตอนการตรวจสอบ วิธีการทดสอบ และการจัดการ

**(6) การเข้มงวดในวิธีการตรวจสอบการนำเข้าและการดำเนินการกักตรวจหรือการกักกัน (Reinforcement of Import Inspection and Quarantine Procedures)**

ประเทศที่นำสินค้าเข้าจะสามารถใช้มาตรการทางสุขอนามัยพืชและสัตว์เพื่อให้การปกป้อง คุ้มครอง ต่อชีวิตและสุขภาพของ มนุษย์ สัตว์ และพืช โดยการตรวจสอบสินค้านำเข้า ทำการกักตรวจสัตว์มีชีวิตหรือผลิตภัณฑ์ได้

**(7) การปรับปรุงการบริการทางห้องปฏิบัติการให้ทันสมัย (Modernization of Laboratory Services)**

การจัดเตรียมห้องปฏิบัติการที่มีความสามารถ (Competency) ในการวินิจฉัย หรือสามารถแยกชนิดสารพิษตกค้าง สิ่งเจือปน และการวิเคราะห์ทางเคมี ทั้งนี้เพื่อแสดงศักยภาพในการตรวจวิเคราะห์ การยืนยันผลการตรวจวิเคราะห์ เพื่อจัดเตรียมความพร้อมในการส่งสินค้าออก

**(8) การสร้างความเข้มแข็งของข้อมูลการเฝ้าระวัง และการเตือนภัย (Strengthening to the Information, Surveillance and Alert Service)**

การดำเนินการเพื่อการเฝ้าระวังในเรื่อง ศัตรูพืช สารพิษหรือสารตกค้างที่เป็นอันตรายและปนเปื้อนในผลิตภัณฑ์จากสัตว์ หรือผลผลิตทางเกษตร เพื่อพัฒนาศักยภาพของสภาพทางสุขอนามัยพืชและสัตว์ รวมทั้งการแจ้งปัญหาเกี่ยวกับสุขอนามัยพืชและสัตว์ที่มีผลต่อสุขภาพอนามัยของประชาชนไปที่หน่วยงานระหว่างประเทศ เช่น รายงานการเกิดโรคระบาดในสัตว์ไปที่ OIE การรายงานปัญหาศัตรูพืชไปที่ IPPC หรือ การรายงานปัญหาด้านอาหารไปที่ Codex Alimentarius ที่ FAO และ WHO รับผิดชอบร่วมกัน

**(9) การขึ้นทะเบียนสารอารักขาพืช และผลิตภัณฑ์ทางสัตวแพทย์ให้ทันสมัย (Modernization of Procedures for Registering and Controlling of Pesticide and Veterinary Products)**

การขึ้นทะเบียน หรือระบบการควบคุมสารอารักขาพืช และผลิตภัณฑ์ทางสัตวแพทย์จะดำเนินการเพื่อการควบคุมการผลิต การกระจายหรือแจกจ่าย การจำหน่าย การใช้ การนำเข้า และการส่งออก โดยพิจารณาในส่วนที่เกี่ยวกับปัญหาของศัตรูพืช หรือโรคสัตว์ ต่อการดื้อ หรือ ทนทานต่อสารอารักขาพืชและผลิตภัณฑ์ทางสัตวแพทย์

**(10) การควบคุมและกำจัดศัตรูพืชที่เป็นอุปสรรคต่อการค้า (Control and Eradication of Diseases and Pests)**

การควบคุมและกำจัดโรคสัตว์และศัตรูพืช จะต้องทำการปรับปรุงสภาพสุขอนามัยของพืชและสัตว์ภายในประเทศ ให้หลุดพ้นจากการถูกกีดกันทางการค้าจากประเทศอื่นที่ปลอดจากศัตรูพืช ประเทศผู้ส่งออกที่ขาดมาตรการควบคุม ป้องกัน และกำจัดศัตรูพืชที่เหมาะสมจะเผชิญกับข้อจำกัดในการนำเข้าผลิตภัณฑ์สัตว์หรือผลิตผลทางการเกษตร

จากแนวทางสุขอนามัยและสุขอนามัยพืชที่กำหนดไว้ สหภาพยุโรปได้นำไปปฏิบัติให้สอดคล้องกับแนวทางดังกล่าวทั้งทางกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับมาตรการสุขอนามัยและสุขอนามัยพืช เพื่อปกป้องสุขภาพของมนุษย์ สัตว์ พืช ที่เกิดจากอันตรายอันเนื่องมาจากสารพิษ สารพิษตกค้าง สารปรุงแต่งหรือสารปนเปื้อน รวมไปถึงศัตรูพืชที่จะก่อให้เกิดอันตรายต่อสภาพแวดล้อม ได้แก่ โรคพืช แมลง ดังที่ทราบกันว่ามาตรการที่กำหนดขึ้นจะมีความเข้มงวดมากกว่าประเทศผู้ผลิตสินค้าส่งออก ผลจากมาตรการดังกล่าวจึงดูเสมือนเป็นการกีดกันการนำเข้าสินค้า

การป้องกันอันตรายหรือปัญหาต่างๆที่จะเข้ามาสู่ผู้บริโภคในสหภาพยุโรปที่ผ่านมาจัดเป็นการปฏิบัติตามความจำเป็นของชุมชน เนื่องจากสหภาพยุโรปได้ประสบกับ วิกฤตการณ์จากกรณีโรควัวบ้า (Mad Cow Disease หรือ Bovine Spongiform Encephalopathy: BSE) การปนเปื้อนไดออกซินในอาหารที่มาจากเนื้อ สัตว์ปีก ไข่ การพบโรคปากและเท้าเปื่อย (Foot and Mouth Disease: FMD) ความต้องการอาหารที่มาจากธรรมชาติ และการไม่ยอมรับพืชตัดแต่งพันธุกรรม

สถานการณ์ต่างๆ ที่ปรากฏขึ้น ทำให้สหภาพยุโรปได้กำหนดแนวปฏิบัติให้สอดคล้องกับนโยบายสุขอนามัยและสุขอนามัยพืชตามข้อตกลงขององค์การการค้าโลกผ่านทางสมุดปกขาวว่าด้วยความปลอดภัยอาหารของสหภาพยุโรป (White Paper on Food Safety, 12 มกราคม 2543) ซึ่งเป็นการพิจารณาตลอดวงจรการผลิต (Food Chain) จากวัตถุดิบจนเป็นอาหารถึงผู้บริโภค (From Farm to Table) โดยใช้แนวคิดทางวิทยาศาสตร์ที่ครอบคลุมตั้งแต่ การวิเคราะห์ความเสี่ยง (Risk Analysis) ในระบบ รวมไปจนถึงการสอบกลับได้ (Traceability) ของสินค้าจนถึงแหล่งผลิต เพื่อจะได้ทราบแหล่งที่มาของความเสี่ยง รวมไปถึงการจัดการเพื่อลดความเสี่ยง และการสื่อสารถึงความเสี่ยงให้ทราบ เพื่อการนำข้อมูลไปพัฒนาปรับปรุงระบบการผลิตให้ลดความเสี่ยงในสินค้าที่จะนำเข้าสู่ตลาดสหภาพยุโรป แผนงานต่างๆ ในสมุดปกขาวได้กำหนดเป็นหมวดหมู่ขึ้นเพื่อสนับสนุนให้เกิดมาตรการอาหารปลอดภัย และมีการระบุไว้ในภาคผนวกของสมุดปกขาว ดังที่ได้รวบรวมไว้ในตารางที่ 4.1 ดังนี้

**ตารางที่ 4.1 แผนงานที่กำหนดไว้ในสมุดปกขาวเพื่อมาตรกรการอาหารปลอดภัยของสหภาพยุโรป (ฉบับเดือนมกราคม, 2543)**

| หมวดงาน | แผนงาน |
|---|---|
| I | มาตรการที่เกี่ยวกับความปลอดภัยของอาหาร (Priority Measure) |
| II | อาหารสัตว์ (Feeding Staffs) |
| III | โรคติดต่อจากสัตว์สู่มนุษย์ (Zoonoses) |
| IV | สุขภาพสัตว์ (Animal Health) |
| V | ผลิตภัณฑ์จากสัตว์ (Animal by-products) |
| VI | โรควัวบ้า (Bovine Spongiform Encephalopathy: BSE / Transmissible Spongiform Encephalopathy: TSE) |
| VII | สุขอนามัย (Hygiene) |
| VIII | การปนเปื้อน (Contaminants) |
| IX | สารปรุงแต่งรสและกลิ่น (Food Additives and Flavourings) |
| X | วัสดุที่สัมผัสกับอาหาร (Materials in contact with food) |
| XI | สิ่งมีชีวิตที่ดัดแปลงพันธุกรรม (Novel foods/Genetically modified organisms) |
| XII | การฉายรังสีในอาหาร (Irradiation of Foods) |
| XIII | อาหารเสริม อาหารเฉพาะ (Dietetic foods/food supplements/fortified foods) |
| XIV | การติดฉลาก (Labeling of Food) |
| XV | สารอารักขาพืช (Pesticides) |
| XVI | ธาตุอาหาร (Nutrition) |
| XVII | เมล็ดพันธุ์และส่วนขยายพันธุ์ (Seeds) |
| XVIII | มาตรการสนับสนุน (Supporting Measures) |
| XIX | นโยบายกับประเทศในโลกที่สาม (Third country policy/ International relations) |

จากแผนงานที่ได้กำหนดไว้ได้แสดงให้เห็นว่า สมุดปกขาวได้วางกรอบของการดำเนินงานเพื่อทำให้เกิดระบบอาหารปลอดภัยในสหภาพยุโรป ซึ่งแผนงานต่างๆ จะถูกดำเนินการผ่านทางกฎระเบียบต่างๆ ที่จะได้กำหนดขึ้นหรือปรับปรุงขึ้นในภายหลัง เพื่อให้สอดคล้องกับระบบที่มีอยู่แล้ว และสามารถทำให้ระบบอาหารปลอดภัยในยุโรปมีผลเกิดขึ้นได้ ดังตัวอย่างเช่นแผนงานที่ I

และ II ที่ได้ระบุถึงการก่อตั้งองค์กร ระบบ หรือรวบรวมมาตรการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบอาหารปลอดภัยเพื่อให้มีการนำไปใช้ควบคุมในสิ่งที่เป็นอาหารหรืออาหารสัตว์ โดยกำหนดให้เกิดระบบเตือนภัยเกี่ยวกับอาหาร หรือการรายงานแจ้งเตือนด่วนสำหรับความปลอดภัยอาหารและอาหารสัตว์ (Rapid Alert System for Food and Feed: RASFF) เพื่อใช้เตือนให้กับประเทศสมาชิกได้ทราบถึงความผิดปกติของสินค้าที่นำเข้าในสหภาพยุโรปจากทุกๆ เมืองท่า

## 4.2 ระบบเตือนภัยด้านอาหารของสหภาพยุโรป

เครื่องมือสำคัญในการดำเนินมาตรการสุขอนามัยพืชและสัตว์ของสหภาพยุโรป คือ การรายงานแจ้งเตือนด่วนสำหรับความปลอดภัยอาหารและอาหารสัตว์ (Rapid Alert System for Food and Feed: RASFF) โดยคณะกรรมาธิการยุโรปด้านสุขภาพและการคุ้มครองผู้บริโภคได้กำหนดให้มีการใช้ระบบการแจ้งเตือนด่วนสำหรับความปลอดภัยอาหารและอาหารสัตว์ (RASFF) ซึ่งเป็นไปตามบทบัญญัติของ มาตรา 50 มาตรา 51 และมาตรา 52 ของ Regulation 178/2002 ภายใต้สมุดปกขาวว่าด้วยความปลอดภัยอาหาร RASFF มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการแลกเปลี่ยนข่าวสารสำหรับหน่วยงานตรวจสอบควบคุมของประเทศที่อยู่ในเครือข่ายเพื่อควบคุมความปลอดภัยของอาหารและอาหารสัตว์อย่างมีประสิทธิภาพและรวดเร็ว

ประเทศที่อยู่ในเครือข่ายการรายงานเข้าสู่ RASFF นั้น นอกจากจะประกอบด้วยหน่วยงานตรวจสอบควบคุมของประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปทั้ง 27 ประเทศร่วมกับคณะกรรมาธิการยุโรปและหน่วยงานด้านความปลอดภัยอาหารแห่งสหภาพยุโรป (European Food Safety Authority: FSA) แล้ว ยังมีประเทศที่อยู่ในกลุ่ม (European Free Trade Association: EFTA) ได้แก่ นอร์เวย์ ไอซ์แลนด์ ลิกเทนสไตน์ และสวิตเซอร์แลนด์ เข้าร่วมรายงานด้วย ประเทศในกลุ่ม EFTA นี้มีมาตรฐานด้านการตรวจสอบควบคุมด้านความปลอดภัยอาหารสูงมาก ประกอบกับ EFTA ได้มีข้อตกลงในการเคลื่อนย้ายสินค้าผ่านพรมแดนของสหภาพยุโรปได้โดยเสรี จึงได้รับการยอมรับให้เข้าร่วมในเครือข่าย RASFF

การแจ้งเตือนภัยของสหภาพยุโรปจะมี 3 ระดับได้แก่

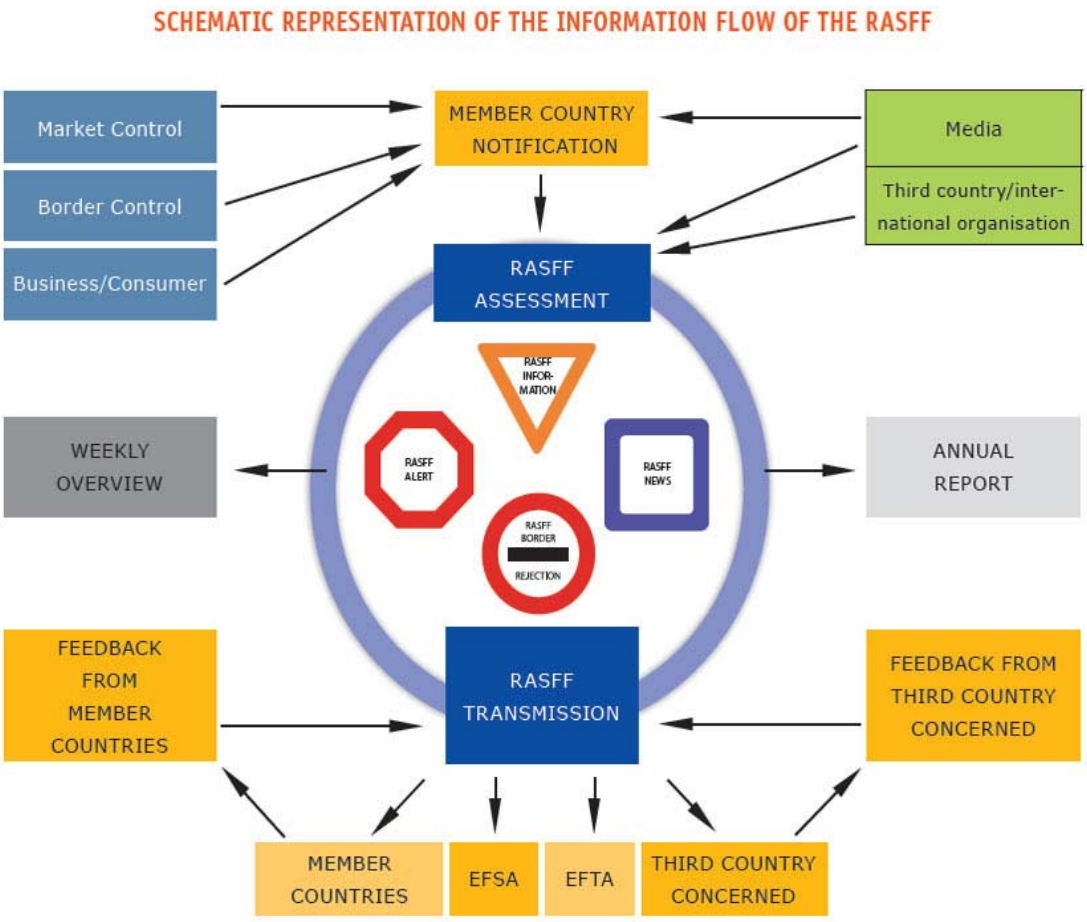
1) การแจ้งเตือนความผิดปกติแบบเร่งด่วนที่ได้จากการสุ่มตรวจในตลาด (Alert Notifications)
2) การแจ้งเตือนความผิดปกติแบบไม่เร่งด่วนที่ได้จากการสุ่มที่ด่านตรวจ (Information Notifications)
3) การส่งกลับคืนจากการสุ่มตรวจที่ด่าน (Border Rejection)

**Alert Notifications** เป็นการแจ้งข้อมูลความผิดปกติแบบเร่งด่วนโดยประเทศสมาชิกที่ตรวจพบความผิดปกติดังกล่าวในสินค้าอาหารหรืออาหารสัตว์ การตรวจพบดังกล่าวส่วนใหญ่เป็นการตรวจพบในตลาด (Market Control) ซึ่งความผิดปกติดังกล่าวอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงและอันตรายต่อมนุษย์และสัตว์ได้ และเป็นกรณีความเสี่ยงที่ประเทศสมาชิกที่ตรวจพบนั้นต้องรีบดำเนินการกำจัดหรือหยุดยั้งความเสี่ยงดังกล่าวทันที เช่น การถอนสินค้าออกจากตลาด หรือเรียกสินค้าดังกล่าวกลับมาตรวจสอบ หรือทำลาย เป็นต้น ซึ่งประเทศสมาชิกที่อยู่ในเครือข่ายเมื่อได้รับแจ้งความผิดปกติดังกล่าวแล้ว จะได้ใช้เป็นข้อมูลในการตรวจสอบชนิดของความเสี่ยงเดียวกันนั้นที่อยู่ในตลาดของประเทศตนเพื่อป้องกันหรือดำเนินการใช้มาตรการที่จำเป็นและเหมาะสมต่อไป เช่น กรณีของประเทศฝรั่งเศสได้มีการตรวจพบว่า มีการใช้สีซูดานซึ่งเป็นสีต้องห้ามและก่อให้เกิดโรคมะเร็ง ในการผสมในสินค้าพริกที่นำเข้าจากอินเดียเป็นจำนวนมาก จึงได้แจ้งเข้าสู่ RASFF เพื่อให้ประเทศในเครือข่ายได้ทราบและตรวจสอบสินค้าพริกในท้องตลาดของประเทศตน โดยเฉพาะสินค้าพริกที่นำเข้าจากอินเดีย ว่ามีสีซูดานเจือปนอยู่หรือไม่ เพื่อจะได้ป้องกันและทำลายได้ทันท่วงที เป็นต้น

**Information Notifications** (เดิมเรียกว่า Non-alert Notifications) เป็นการแจ้งข้อมูลความผิดปกติที่ไม่เร่งด่วน เนื่องจากเป็นการตรวจพบความผิดปกติหรือความเสี่ยงที่ด่านพรมแดนก่อนเข้าสู่ตลาดสหภาพยุโรป จึงสามารถควบคุมความเสี่ยงไว้ได้ แต่ต้องแจ้งเข้าสู่ RASFF เพื่อให้ประเทศสมาชิกในเครือข่ายได้ทราบว่ามีสินค้าอาหารที่ผิดปกติเกิดขึ้นที่ประเทศสมาชิกอื่น และป้องกันการย้อนกลับไปเข้าที่ประเทศตนได้ สินค้าอาหารที่ถูกตรวจพบความผิดปกติดังกล่าวอาจถูกมาตรการต่างกันไป เช่น ถูกทำลาย ส่งกลับ หรือกักไว้เพื่อตรวจสอบคุณสมบัติ เป็นต้น

**Border Rejection** เป็นการแจ้งเตือนเมื่อตรวจพบสินค้าอาหารและอาหารสัตว์ที่ไม่ได้มาตรฐานของ EU โดยประเทศสมาชิกจะดำเนินมาตรการปฏิเสธการนำเข้า ณ ด่านนำเข้าสินค้า

**ภาพที่ 4.1 กระบวนการติดต่อสื่อสารข้อมูลในเครือข่าย RASFF**




ที่มา: เวบไซต์คณะกรรมาธิการยุโรป

(http://www.europa.eu.int/comm/food/food/rapidalert/workflow.pdf)

การรายงานข้อมูลความผิดปกติใน RASFF ครอบคลุมประเด็นที่หลากหลายที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยงที่เกิดกับอาหารและอาหารสัตว์ ซึ่งคณะกรรมาธิการยุโรปจะจัดทำสรุปรายงาน RASFF รายสัปดาห์และสรุปเป็นรายเดือนไว้ในเวบไซต์ของ DG-SANCO พร้อมทั้งจะส่ง Notifications ที่มีรายละเอียดต่างๆ เกี่ยวกับความผิดปกติของสินค้าดังกล่าวให้กับหน่วยงานของประเทศที่สามซึ่งเป็นประเทศต้นทาง (Country of Origin) ของสินค้าดังกล่าวเพื่อให้ตรวจสอบและแก้ไขปัญหาต่อไป

ในปี 2009 สหภาพยุโรปได้มีการแจ้งเตือนภัยอาหารที่นำเข้าจากประเทศไทย ซึ่งสามารถรวบรวมไว้ในตารางที่ 4.2 ประเทศไทยถูกแจ้งเตือนโดยระบบ RASFF จำนวน 110 ครั้ง เมื่อทำการจำแนกการเตือนตามประเภทของความเสี่ยงทางกายภาพ ทางเคมี และทางชีวภาพ จะพบว่า *ความเสี่ยงทางกายภาพ* จะพบการแจ้งเตือนน้อยที่สุด โดยความเสี่ยงทางกายภาพที่พบ ได้แก่ การขาดระบบรับรองที่เกี่ยวข้องกับสุขอนามัย การขาดการติดฉลาก หรือรายละเอียดฉลากไม่ครอบคลุม การควบคุมอุณหภูมิในสินค้าบกพร่อง ภาชนะบรรจุฉีดขาดหรือพบการรั่วไหลออกมาภายนอก และ การพบเศษชิ้นส่วนเหล็กตกค้างในผลผลิต เป็นต้น ความเสี่ยงทางกายภาพนี้จะเกิดได้จากความผิดพลาดของระบบการผลิตหรือระบบจัดการผลผลิต

*สภาพความเสี่ยงทางเคมี* ได้แก่ สารเคมีกำจัดศัตรูพืชตกค้างในผลผลิตเกษตรประเภทผักผลไม้ พืชสมุนไพร การพบ Histamine ตกค้างเกินขอบเขตที่อนุญาตในอาหารทะเล และการพบสาร Sulphite ปนเปื้อนในอาหารแห้ง เป็นต้น ลักษณะความเสี่ยงทางเคมีนี้จะอยู่ในสินค้าเฉพาะกลุ่ม เช่น กลุ่มผักผลไม้ อาหารทะเล และอาหารกระป๋อง ความเสี่ยงทางเคมีนี้มักจะเกิดจากกระบวนการคัดเลือกวัตถุดิบรวมไปถึงกระบวนการผลิต

สำหรับ*สภาพความเสี่ยงทางชีวภาพ*จะพบได้มากสุด สภาพความเสี่ยงที่พบก็จะแปรผันไปตามชนิดของกลุ่มสินค้า ได้แก่ การปนเปื้อนของกลุ่มเชื้อจุลินทรีย์ที่เป็นโทษต่อมนุษย์ เช่น Salmonella, *E. coli* การพบการปะปนของพืชบางชนิดในผลิตภัณฑ์ และการพบผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการตัดต่อพันธุกรรมปนเปื้อนในผลิตภัณฑ์ ความเสี่ยงทางชีวภาพนี้พบบ่อยในกลุ่มสินค้าประเภทผักและผลไม้ อาหารทะเลแช่แข็ง ความเสี่ยงทางกายภาพนี้จะพบว่าเปิดเนื่องจากความไม่สมบูรณ์ของระบบการขนส่ง หรือระบบการผลิต

**ตารางที่ 4.2 ข้อมูลของประเทศไทยเกี่ยวกับสถานการณ์ความเสี่ยงประจำปี 2552 ที่ถูกสหภาพยุโรปแจ้งเตือนในระบบ Rapid Alert System for Food and Feed (RASFF)**

| Notification type | Product | Risk Topic | | | Report |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Physical | Chemical | Biological | |
| **Product group: Cephalopods and products thereof** | | | | | |
| Border rejection | Squid | Bad hygiene | | | 1 |
| | Clean cuttlefish | | Cadmium | | 1 |
| **Product group: Cereals and bakery products** | | | | | |
| Alert | Rice noodles | | | Unauthorized GMO | 1 |
| **Product group: Cocoa and cocoa preparations, coffee and tea** | | | | | |
| Information | Herbal tea, Green tea | | | Unauthorized Senna and Garcinia | 3 |
| **Product group: Dietetic foods, food supplements, fortified foods** | | | | | |
| Information | Diet food | | | Unauthorized Pueraria | 2 |
| **Product group: Fish and products thereof** | | | | | |
| Information | Tuna product | | Histamine | | 4 |
| Border rejection | Frozen cleaned Mackerel | Label | | | 1 |
| | Canned Tuna in vegetable oil | Health certificate | | | 1 |
| | Frozen Surimi | Bad hygiene | | | 1 |
| | Canned Mackerel in tomato sauce | Damaged packaging | | | 1 |
| | Tilapia | Temp control | | | 1 |
| | Tuna in soybean oil, Tuna steak frozen | | Histamine | | 3 |
| | Frozen yellow fin Tuna | | CO | | 1 |

**ตารางที่ 4.2 (ต่อ) ข้อมูลของประเทศไทยเกี่ยวกับสถานการณ์ความเสี่ยงประจำปี 2552 ที่ถูกสหภาพยุโรปแจ้งเตือนในระบบ Rapid Alert System for Food and Feed (RASFF)**

| Notification type | Product | Risk from | | | Report |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Physical | Chemical | Biological | |
| **Product group: Fruit and vegetables** | | | | | |
| Alert | Broccoli | | Pesticide | | 1 |
| | Morning Glory, Baby corn | | | Salmonella | 2 |
| Information | Mangoes-Yard long bean-Morning glory-Aubergine-celery-papaya | | Pesticide | | 12 |
| | Dehydrated coconut, pineapple | | Sulphite | | 2 |
| | Cha-om, Chinese cabbage, Asparagus, Water spinach, Mangoes | | | Salmonella E.coli | 7 |
| | Canned pine apple-cock tail | | | Foreign body (Gekko) | 2 |
| Border rejection | Canned pineapple | Tin | | | 3 |
| | Mangoes-Aubergines-Yard long bean | | Pesticide | | 6 |
| | Canned vegetables | | Sulphite | | 1 |
| | Dried Mango | | Benzoic acid | | 1 |
| | Okra - Banana leaves | | | Salmonella | 2 |

**ตารางที่ 4.2 (ต่อ) ข้อมูลของประเทศไทยเกี่ยวกับสถานการณ์ความเสี่ยงประจำปี 2552 ที่ถูกสหภาพยุโรปแจ้งเตือนในระบบ Rapid Alert System for Food and Feed (RASFF)**

| Notification type | Product | Risk from | | | Report |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Physical | Chemical | Biological | |
| **Product group: Herbs and spices** | | | | | |
| Alert | Basil leaves - lemon grass | | | Salmonella | 2 |
| Information | Coriander – Basil-Chilli | | Pesticide | | 5 |
| | Slice ginger | | Sulphite | | 1 |
| | Ginger pickle | | Unauthorized color | | 2 |
| | Praew, Basil leaves, Peper mint, Pandang leaf , Sadao Pennywort, Banana leaves | | | Salmonella and E.coli | 25 |
| Border rejection | Coriander,-chilli-Basil | | Pesticide | | 3 |
| | Pickled ginger | | Unauthorized color | | 1 |
| | Galanga | | | Salmonella | 1 |
| **Product group: Nuts, nut products and seeds** | | | | | |
| Border rejection | Palm seed in syrup | | Sulphite | | 1 |
| | Wasabi coated peanut | | Alfatoxin B1 | | 2 |
| **Product group: Pet food** | | | | | |
| Information | Dog chew | | | Enterobacteriaceae | 1 |
| **Product group: Poultry meat and poultry meat products** | | | | | |
| Information | Teriyaki on a stick | Fraud - expire date | | | 1 |
| Border rejection | Poultry meat and frozen chicker popcorn | Bad hygiene | | | 2 |

**ตารางที่ 4.2 (ต่อ) ข้อมูลของประเทศไทยเกี่ยวกับสถานการณ์ความเสี่ยงประจำปี 2552 ที่ถูกสหภาพยุโรปแจ้งเตือนในระบบ Rapid Alert System for Food and Feed (RASFF)**

| Notification type | Product | Risk from | | | Report |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Physical | Chemical | Biological | |
| **Product group: Prepared dishes and snacks** | | | | | |
| Border rejection | Desert | | Un-authorized color | | 1 |
| **Product group: Soups, broths and sauces** | | | | | |
| Information | Fish sauce | | Histamine | | 1 |
| Border rejection | Fish sauce | | Histamine | | 1 |
| **Product group: Food contact materials** | | | | | |
| Alert | Yellow curry paste | Migration of soybean oil from lid | | | 1 |
| Border rejection | Cutlery | Migration of chromium and stainless steel | | | 1 |

ที่มา: ฐานข้อมูลของ RASFF, 2553

การแจ้งเตือนที่กล่าวมาในข้างต้นนั้น เกี่ยวข้องกับระบบสุขอนามัยและสุขอนามัยพืชเป็นหลัก ซึ่งผู้ผลิตจากประเทศไทยจำเป็นต้องมีการปรับตัวเพื่อให้เกิดความสอดคล้องกับมาตรการต่างๆ ของสหภาพยุโรป ซึ่งมีส่วนเกี่ยวข้องกับกฎระเบียบต่างๆ หากจำแนกตามมาตรการที่ทางสหภาพยุโรปได้ตั้งขึ้นมาเพื่อใช้พิจารณาสินค้า จะสามารถจัดกลุ่มได้ดังนี้

### 4.2.1 มาตรการที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดการในระบบการผลิต

#### 4.2.1.1 มาตรการสุขอนามัย

มาตรการสุขอนามัยในการผลิตอาหารหรือการจัดการผลผลิตที่จะนำเข้าสู่สหภาพยุโรป จะพิจารณาตั้งแต่ขั้นตอนการเก็บเกี่ยว การขนส่ง การแปรรูป และการจัดจำหน่าย โดยการจัดการทั้งระบบจะต้องอยู่ในสภาพที่ดี โดยมีหน่วยงานความปลอดภัยด้านอาหารประจำสหภาพยุโรป หรือ EFSA (European Food Safety Authority) เป็นหน่วยงานที่ดูแลการให้ข้อมูลและการวิเคราะห์ความเสี่ยงของผลผลิตหรืออาหาร ภายใต้พื้นฐานของกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ที่สามารถพิสูจน์ได้ EFSA จะดำเนินการตามหมวดงานที่สอดคล้องกับสมุดปกขาวว่าด้วยความปลอดภัยอาหารของสหภาพยุโรป

#### 4.2.1.2 สารเคมีที่ใช้ในกระบวนการผลิต สารเจือปนอาหาร สีผสมอาหาร รวมถึงสารให้ความหวาน

สารที่มีการใช้เจือปนลงในอาหารทุกชนิด ทั้งที่อยู่ในรูปของสี สารถนอมอาหาร สารต้านอนุมูล สารทำให้เหนียว สารเพิ่มความหวาน สารป้องกันการเกิดโฟม กรดเอนไซม์ แก๊สที่ใช้บรรจุอาหาร หรือสารให้ความหวานต่างๆ สารที่จะใช้เพื่อเจือปนลงในอาหารเหล่านี้จะต้องปฏิบัติให้สอดคล้องกับคุณสมบัติตามข้อกำหนดที่ทางคณะกรรมการได้กำหนดไว้ (โดยสารเจือปนอาหารจะต้องปฏิบัติตาม Council directive 89/107 สีผสมอาหารให้ปฏิบัติตาม 94/36/EC และสารให้ความหวานให้ปฏิบัติตาม 94/35/EC)

#### 4.2.1.3 การปนเปื้อนของสารพิษหรือโลหะหนักในผลิตภัณฑ์อาหาร

ข้อกำหนดที่ได้ให้ไว้สำหรับผลิตภัณฑ์อาหารในด้านการพบสารปนเปื้อนในกลุ่มไนเตรท สารพิษที่เกิดจากเชื้อรา และโลหะหนักตกค้างในผลิตภัณฑ์อาหาร (EC 1881/2006 และ EC 629/2008)

#### 4.2.1.4 วัสดุที่สัมผัสกับอาหารหรือบรรจุภัณฑ์

ข้อกำหนดที่ใช้กับวัสดุที่สัมผัสกับอาหารหรือผลิตภัณฑ์อาหารที่จะนำเข้าสู่สหภาพยุโรป มาตรการนี้จะเน้นเกี่ยวกับชนิดของสารที่นำมาใช้ประกอบเป็นวัสดุที่สัมผัสกับอาหาร

กลุ่มของพลาสติกที่ใช้ได้ กระบวนขึ้นรูปวัสดุต้องสะอาด และปริมาณขั้นต่ำของการปลดปล่อยสาร (2002/16/EC; 2002/72/EC; 2007/19/EC)

สำหรับการจัดการบรรจุภัณฑ์ จะต้องคำนึงถึงการจัดการขยะ (Waste management) การนำกลับมาใช้ (Reuse) และการหมุนเวียนใช้ใหม่ (Recycle) โดยเฉพาะในส่วนของกล่องบรรจุจะต้องมีปริมาณโลหะตกค้างให้อยู่ในเกณฑ์ที่มีการควบคุม (94/62/EC)

#### 4.2.1.5 การติดฉลาก

การติดฉลาก เพื่อใช้สื่อสารบนผลิตภัณฑ์ที่ต้องการนำเข้าไปจำหน่ายยังสหภาพยุโรป จะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดที่ระบุหรือกำหนดให้มีได้ในฉลาก ซึ่งในอาหารแต่ละประเภทจะมีข้อกำหนดที่แตกต่างกัน เช่น การกำหนดให้มีการแจ้งส่วนประกอบที่สำคัญ การติดฉลากที่ระบุค่าโภชนาการ การกำหนดวิธีปฏิบัติในการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ การแจ้งโอกาสการก่อให้เกิดภูมิแพ้ การแจ้งการผสมสารคาเฟอีน การแจ้งส่วนผสมที่นำมาจากการตัดแต่งพันธุกรรม (2000/13/EC; 2002/67/EC; 2005/26/EC; 2007/68/EC; 90/496/EEC; 2003/120/EEC; Regulation 1829/2003; Regulation 1924/2006) รวมไปถึงอาหารที่ผลิตได้จากระบบเกษตรอินทรีย์ (Regulation 2092/91) ผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเป็นอาหารเสริมหรืออาหารสกัดเข้มข้น (2002/46/EC; 2006/37/EEC) รวมถึงอาหารที่เพิ่มคุณค่า เช่น การเสริมวิตามิน (Regulation 1925/2006) และการติดฉลากแจ้งประเทศที่เป็นแหล่งกำเนิดของสินค้า (Regulation 1760/2000)

สหภาพยุโรปได้ให้ความสำคัญกับกฎระเบียบว่าด้วยการติดฉลากแสดงประเทศแหล่งกำเนิด (Country of Origin Labeling) เพื่อใช้เป็นเครื่องมือสนับสนุนการตรวจสอบย้อนกลับซึ่งประเทศที่สามรวมทั้งไทยจำเป็นต้องปฏิบัติตาม โดยสรุปประเด็นสำคัญของกฎระเบียบ ดังนี้

1. การติดฉลากสินค้าอาหารทั่วไป (General Food Labeling) Directive 2000/13/EC เป็นกฎระเบียบของสหภาพยุโรปที่ว่าด้วยการติดฉลากสินค้าอาหารทั่วไปที่บังคับใช้อยู่ในปัจจุบัน โดยกำหนดให้สินค้าอาหารจะต้องแสดงข้อมูลที่สำคัญไว้บนฉลาก ได้แก่ ชื่อสินค้า รายการส่วนผสมในอาหาร สินค้าใช้บริโภคได้ถึงวันที่และเงื่อนไขพิเศษในการใช้ ทั้งนี้เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับทราบข้อมูลที่ถูกต้องชัดเจนเกี่ยวกับส่วนผสมหรือสิ่งที่บรรจุอยู่ในอาหารและช่วยปกป้องสุขภาพผู้บริโภค กฎระเบียบการติดฉลากสินค้าอาหารทั่วไปของสหภาพยุโรป ยังเปิดโอกาสให้ประเทศสมาชิกสามารถบังคับ (mandatory) การแสดงข้อมูลเพิ่มเติมบางอย่างบนฉลากของสินค้าอาหารบางชนิดได้อีกด้วย เช่น การแสดงข้อมูลประเทศแหล่งกำเนิดอาหาร

2. นอกเหนือไปจาก Directive 2000/13/EC แล้ว สหภาพยุโรปยังมีกฎระเบียบอื่นๆ เพิ่มเติมที่เกี่ยวข้องกับการติดฉลากสินค้าอาหาร เช่น Directive 79/112/EEC กฎระเบียบที่ว่าด้วยการติดฉลาก การเสนอและโฆษณาสินค้าอาหารสำหรับขายให้ผู้บริโภค Council Directive 90/496/EEC กฎระเบียบที่ว่าด้วยการแสดงคุณค่าทางโภชนาการ และ Commission Regulation (EC) 1825/2000 กฎระเบียบที่ว่าด้วยรายละเอียดในการติดฉลากเนื้อวัวและผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

3. ข้อเสนอเกี่ยวกับกฎระเบียบการให้ข้อมูลสินค้าอาหารแก่ผู้บริโภค เนื่องจากสหภาพยุโรปมีกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการติดฉลากสินค้าอาหารเป็นจำนวนมาก ทำให้เกิดความสับสน ผนวกกับความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปและการมีกลยุทธ์ทางการตลาดใหม่ๆ ส่งผลให้ปัจจุบันฉลากสินค้าอาหารมีความซับซ้อนมากขึ้น เพราะฉลากสินค้านอกจากจะใช้เสนอข้อมูลที่สำคัญต่อความปลอดภัยของผู้บริโภคแล้ว ยังถูกนำมาใช้เสนอข้อมูลที่มีประโยชน์ต่อการตัดสินใจเพื่อให้ผู้บริโภคสามารถซื้อสินค้าอาหารได้ตรงกับความต้องการมากขึ้น เช่น ข้อมูลการคุ้มครองสวัสดิภาพสัตว์หรือพิทักษ์สิ่งแวดล้อม เป็นต้น

ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 30 มกราคม 2551 คณะกรรมาธิการยุโรปได้จัดทำข้อเสนอเกี่ยวกับกฎระเบียบการให้ข้อมูลสินค้าอาหารแก่ผู้บริโภค (Proposal for a regulation of the European Parliament and of the Council on the provision of food information to consumers หรือใช้ชื่อเรียกโดยย่อว่า Food Information Regulation) ซึ่งเป็นการรวบรวมกฎระเบียบเดิม Directive 2000/13/EC ที่ว่าด้วยการติดฉลากสินค้าอาหารทั่วไป และกฎระเบียบ Council Directive 90/496/EEC ที่ว่าด้วยการแสดงคุณค่าทางโภชนาการเข้าไว้ด้วยกัน รวมทั้งปรับปรุงให้กฎระเบียบมีความง่ายขึ้น (Simplifying) ชัดเจนมากขึ้น ตลอดจนการปรับปรุงให้ผู้บริโภคมองเห็นและเข้าใจข้อมูลบนฉลากสินค้าได้ง่ายขึ้น ซึ่งจะช่วยในการตัดสินใจของผู้บริโภคให้ได้สินค้าอาหารที่ตรงความต้องการมากขึ้น

ข้อเสนอเกี่ยวกับกฎระเบียบการให้ข้อมูลสินค้าอาหารแก่ผู้บริโภคนี้ครอบคลุมถึงประเด็นหลัก ได้แก่ การแสดงข้อมูลทั่วไป การบังคับติดฉลากข้อมูลคุณค่าทางโภชนาการของอาหาร การขยายการบังคับการแสดงสารที่ก่อให้เกิดภูมิแพ้ทั้งบนอาหารที่บรรจุหีบห่อเรียบร้อยแล้วและอาหารยังไม่ได้ถูกบรรจุหีบห่อ การแสดงส่วนผสมของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ รวมทั้งการติดฉลากประเทศแหล่งกำเนิด

4. การติดฉลากประเทศแหล่งกำเนิด (Country of Origin Labeling) ภายใต้กฎระเบียบการติดฉลากสินค้าอาหารทั่วไปของสหภาพยุโรปฉบับปัจจุบัน (Directive 2000/13/EC) ยังไม่ได้บังคับการติดฉลากประเทศแหล่งกำเนิดบนหีบห่อของสินค้าอาหาร ยกเว้นอาหารจำเป็นเฉพาะอย่าง

เช่น ผักและผลไม้ เนื้อวัว ปลา ไข่ ไวน์ น้ำผึ้ง และช็อคโกแลต ที่ถูกบังคับ (Mandatory) ให้ต้องแสดงข้อมูลของประเทศหรือถิ่นฐานแหล่งกำเนิด (Provenance) ของสินค้าอาหาร เนื่องจากข้อมูลดังกล่าวมีผลต่อคุณภาพหรือลักษณะพิเศษของอาหาร สำหรับสินค้าอาหารที่ถ้าหากไม่แสดงแหล่งกำเนิดแล้วอาจทำให้เกิดความสับสนกับผู้บริโภค จะต้องติดฉลากประเทศแหล่งกำเนิดเช่นเดียวกัน (เช่น ผลิตภัณฑ์น้ำมันมะกอกที่ใช้คำหรือภาพบนฉลากสินค้าเสมือนว่ามาจากประเทศอิตาลี แต่แท้จริงแล้วเป็นมะกอกที่มาจากประเทศสเปน ในกรณีเช่นนี้จำเป็นต้องติดฉลากประเทศแหล่งกำเนิดของอาหาร) ส่วนอาหารประเภทอื่นๆ นอกเหนือจากข้อยกเว้นข้างต้น ผู้ผลิตสามารถติดฉลากประเทศแหล่งกำเนิดได้โดยความสมัครใจ (Voluntary)

5. ประโยชน์ของฉลากประเทศแหล่งกำเนิด เป็นข้อมูลเพิ่มเติมทำให้ผู้บริโภครับรู้ถึงทางเลือกของอาหารที่ต้องการซื้อหรือนำมาบริโภค ช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าอาหาร การติดฉลากประเทศแหล่งกำเนิดยังช่วยส่งเสริมความเป็นชาตินิยม เนื่องจากผู้บริโภคบางกลุ่มนิยมซื้ออาหารที่ผลิตจากประเทศตัวเองหรือจากประเทศที่มีชื่อเสียงในการผลิตอาหารบางชนิดเป็นพิเศษ ฉลากประเทศแหล่งกำเนิดได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ รวมทั้งในสหภาพยุโรป เนื่องจากผู้บริโภคได้นำข้อมูลแหล่งกำเนิดของสินค้าอาหารมาใช้ในการตัดสินใจเลือกซื้อหรือบริโภคสินค้า โดยใช้เชื่อมโยงกับประเด็นทางด้านสิ่งแวดล้อม มนุษยธรรม ตลอดจนคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าอาหาร

6. ข้อเสนอในการปรับปรุงฉลากประเทศแหล่งกำเนิด ตามข้อเสนอ Food Information Regulation ที่ครอบคลุมถึงการติดฉลากประเทศแหล่งกำเนิดด้วยเช่นกัน คณะกรรมาธิการยุโรปได้เสนอให้มีการปรับปรุง ดังนี้

6.1 การติดฉลากประเทศแหล่งกำเนิดของสินค้าอาหารส่วนใหญ่ยังคงขึ้นอยู่กับความสมัครใจเช่นเดิม ยกเว้น กลุ่มที่ได้ถูกบังคับไว้ หรือ สินค้าอาหารที่หากไม่แสดงประเทศแหล่งกำเนิดแล้วอาจทำให้เกิดความสับสนต่อผู้บริโภค

6.2 สำหรับเนื้อไก่และเนื้อสัตว์ประเภทอื่นๆ (ที่นอกเหนือจากเนื้อวัว) คณะกรรมาธิการยุโรปเสนอให้แสดงแหล่งกำเนิดแต่เพียงประเทศเดียวในกรณีที่สัตว์เกิด ถูกเลี้ยงและฆ่าภายในประเทศเดียวกัน แต่ในกรณีอื่นๆควรแสดงข้อมูลแหล่งที่สัตว์เกิด ถูกเลี้ยงและฆ่าในทุกประเทศ อย่างไรก็ตาม ประเด็นนี้ทางสภายุโรปแย้งว่าควรแสดงสถานที่หรือแหล่งที่เลี้ยงสัตว์แต่เพียงประเทศเดียวเท่านั้น ส่วนแหล่งเพาะพันธุ์ ฆ่า แปรรูป หรือบรรจุหีบห่อ อาจกำหนดให้เป็นการระบุเพิ่มเติม

6.3 อาหารที่มีส่วนประกอบหลายอย่าง (Multi-ingredients food) ต้องแสดงประเทศแหล่งกำเนิดของส่วนประกอบหลักๆ (Main ingredients) ทั้งหมด ไม่ใช่แสดงเพียงประเทศที่เป็นสถานที่ผลิตในลำดับสุดท้ายเท่านั้น

6.4 เสนอให้มีการใช้ข้อความ “Made in E.U.” เพิ่มเติม นอกเหนือไปจากข้อความที่แสดงว่าอาหารถูกผลิตในประเทศสมาชิกใดเพียงประเทศหนึ่งเท่านั้น

7. การติดฉลากประเทศแหล่งกำเนิดควรเป็นแบบบังคับหรือสมัครใจ ตามข้อเสนอของคณะกรรมาธิการยุโรปเห็นว่าการกำหนดให้การติดฉลากประเทศแหล่งกำเนิดของสินค้าอาหารส่วนใหญ่เป็นรูปแบบสมัครใจน่าจะเป็นวิธีที่เหมาะสมที่สุด (ยกเว้น กลุ่มที่ถูกบังคับไว้หรือสินค้าอาหารที่อาจก่อให้เกิดความสับสนกับผู้บริโภค) แต่คณะกรรมาธิการยุโรปได้เปิดโอกาสให้ประเทศสมาชิกสามารถบังคับการแสดงประเทศหรือถิ่นฐานแหล่งกำเนิดของอาหารได้ หากสามารถพิสูจน์ได้ว่าคุณภาพของสินค้าอาหารนั้นขึ้นอยู่กับแหล่งกำเนิด หรือผู้บริโภคส่วนใหญ่รับรู้คุณภาพสินค้าอาหารได้จากข้อมูลแหล่งกำเนิด แต่การบังคับในระดับประเทศจะต้องสอดคล้องกับกฎระเบียบหลัก Directive 2000/13/EC และไม่ก่อให้เกิดอุปสรรคต่อการส่งสินค้ามาจำหน่ายในสหภาพยุโรป

อย่างไรก็ตาม มีอีกฝ่ายที่สนับสนุนการขยายการบังคับติดฉลากประเทศแหล่งกำเนิดออกไป เนื่องจากกฎระเบียบในเรื่องนี้ถูกพัฒนามาอย่างไม่มีระเบียบแบบแผน ไม่ชัดเจนและมีความไม่สอดคล้องกันเกิดขึ้นในแต่ละประเทศสมาชิก ส่งผลให้เกิดความสับสนต่อผู้ผลิตและผู้บริโภค การขยายการบังคับจะช่วยให้แนวทางในการปฏิบัติมีความสอดคล้องกันมากขึ้นและเป็นไปในทิศทางที่ผู้บริโภคต้องการ

8. ข้อเสียจากการเปลี่ยนการติดฉลากประเทศแหล่งกำเนิดเป็นแบบบังคับ (mandatory) ผู้ผลิตในอุตสาหกรรมอาหารในสหภาพยุโรปไม่เห็นด้วยกับการกำหนดให้การติดฉลากประเทศแหล่งกำเนิดเป็นไปในรูปแบบบังคับเพราะอาจส่งผลเสียในประเด็น ดังต่อไปนี้

8.1 เป็นการสร้างภาระต้นทุนที่สูงแก่ธุรกิจและอาจมีปัญหาในขั้นตอนตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) เพื่อหาแหล่งที่มาของวัตถุดิบหลักที่ใช้ผลิตอาหาร

8.2 ทำให้ผู้ผลิตในอุตสาหกรรมอาหารขาดความยืดหยุ่นทางด้านต้นทุนหรือแหล่งวัตถุดิบ (Sourcing) เนื่องจากต้องซื้อจากแหล่งผลิตที่ระบุไว้บนฉลากเท่านั้น ส่งผลให้ราคาอาหารเพิ่มขึ้นได้

8.3 กฎระเบียบในการติดฉลากประเทศแหล่งกำเนิดของสหภาพยุโรปยังไม่ชัดเจนและไม่สอดคล้องกันในแต่ละประเทศสมาชิก

8.4 การแสดงประเทศแหล่งกำเนิดของวัตถุดิบที่ใช้ผลิตอาหาร อาจเป็นการให้ข้อมูลที่มากเกินไปและนอกเหนือจากความสนใจของผู้บริโภค

อย่างไรก็ดี ข้อเสนอกฎระเบียบการให้ข้อมูลสินค้าอาหารแก่ผู้บริโภคของ EC หรือ Food Information Regulation ยังคงอยู่ในขั้นตอนถกเถียงกัน (discussed) ซึ่งอาจทำให้มีการแก้ไขเปลี่ยนแปลงรายละเอียดของประเด็นต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอีกครั้งหนึ่ง ในท้ายสุดข้อเสนอดังกล่าวยังต้องผ่านขั้นตอนการยอมรับจากทั้งคณะมนตรีสหภาพยุโรป (Council) และสภายุโรป (European Parliament) เสียก่อนจึงจะมีผลบังคับได้

#### 4.2.1.6 มาตรฐานสำหรับอาหารเฉพาะ

มาตรฐานในกลุ่มนี้จะอ้างถึงข้อกำหนดที่ระบุถึงอาหารรูปแบบใหม่ ซึ่งมีส่วนประกอบอื่นๆ ที่สกัดจากพืช จุลินทรีย์และสาหร่าย เป็นส่วนผสม รวมถึงขั้นตอนการขอวางจำหน่าย (Regulation 258/97) ข้อกำหนดที่จะใช้ในระบบอาหารเกษตรอินทรีย์ (Regulation 2092/91; 605/2008/EC) และข้อกำหนดของอาหารที่มีส่วนผสมของการดัดแปลงพันธุกรรม (Regulation 1830/2003 รวมถึงมาตรการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนของผลผลิตที่มาจากการดัดแปลงพันธุกรรม เช่น การติดฉลาก เป็นต้น)

### 4.2.2 มาตรการที่กำหนดขึ้นเพื่อการจัดการสุขอนามัยพืช

มาตรการที่เกี่ยวข้องกับพืชในส่วนที่เกี่ยวข้องกับสุขอนามัยและสุขอนามัยพืช (Sanitary and Phytosanitary) จะครอบคลุมถึง

(1) *สุขภาพพืช* เป็นกระบวนการเพื่อป้องกันการนำเข้าของสิ่งมีชีวิตที่เป็นศัตรูพืช ซึ่งจะเป็นอันตรายต่อระบบการผลิตพืชจากประเทศหนึ่งไปสู่ประเทศหนึ่ง ดังนั้น ในการนำเข้าจึงมีข้อกำหนดต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพพืชที่ต้องปฏิบัติ ได้แก่ ใบรับรองปลอดศัตรูพืช (Phytosanitary certificate) การระบุแหล่งที่มาซึ่งปราศจากโรค (Pest free area) พืชที่เป็นพืชต้องห้าม (Restriceted quarantine plant) การจดทะเบียนผู้นำเข้า การแจ้งล่วงหน้าเพื่อการนำเข้า เป็นต้น (Regulation 2000/29)

(2) *สารอารักขาพืช* ในสหภาพยุโรปจะมีการอนุญาตและเพิกถอนสารอารักขาพืชหลายชนิด โดยใช้หลักการของ Hazard based regime แทนที่หลักการเดิม Risk-based approach เนื่องจากมีการเปลี่ยนแปลงแนวทางการพิจารณาการอนุญาตของสารอารักขาพืช ดังนั้น ในการผลิต

เพื่อตลาดยุโรป ผู้ผลิตจะต้องทราบรายการสารอารักขาพืชที่สหภาพยุโรปอนุญาตให้ใช้และห้ามใช้ โดยสหภาพยุโรปจะมีการออกเอกสารเพื่อประกาศเป็นระยะๆ ดังนั้น ผู้ผลิตหรือผู้ที่เกี่ยวข้องในการจัดการระบบการเกษตรจะต้องติดตามการเปลี่ยนแปลงของรายการสารอารักขาพืชที่อนุญาตให้ใช้ในระบบการเกษตร (79/117/EEC, 91/414/EEC)

### 4.2.3 มาตรการที่กำหนดขึ้นเพื่อจัดการสุขอนามัยสัตว์

มาตรการส่วนนี้จัดขึ้นเพื่อปกป้องความเสี่ยงด้านต่างๆ ที่เกิดกับสัตว์ หรือสัตว์ที่จะมีโอกาสเป็นพาหะได้แก่

- **มาตรการสุขอนามัยสัตว์จะเกี่ยวข้องกับโรคที่เกิดขึ้นในสัตว์** ได้แก่ African horse sickness, African swine fever , Foot-and-mouth disease, Avian influenza, Bluetongue, Certain fish diseases, Certain mollusc diseases, Classical swine fever และ Newcastle disease ซึ่งโรคต่างๆ เหล่านี้ หากไม่มีการควบคุมจะสามารถถ่ายทอดเข้ามาสู่ระบบปศุสัตว์ในสหภาพยุโรปได้

(1) มาตรการสุขอนามัยสัตว์ปีก และสัตว์ ในการนำเข้าจะต้องมีการใช้ใบรับรองสุขอนามัยสัตว์ (Health certificate) ใบรับรองแหล่งกำเนิดหรือแหล่งผลิต (มาตรการที่เกี่ยวข้องได้แก่ 2001/598/EC, 96/181/EC, 96/387/EC, 96/712/EC, 97/593/EC, 2002/251/EC)

ดังนั้นมาตรการที่เกี่ยวข้องจึงทำหน้าที่ในการกำจัด และตรวจสอบการระบาดของโรคต่างๆ ในสัตว์ วิธีการต่างๆ ที่นำเข้ามาควบคุม เช่น การฉีดวัคซีนในสัตว์ การชดเชยในการกำจัดโรค การบำบัด ซึ่งจะนำมาใช้กับโรคในสัตว์ประเภท Bovine tuberculosis, Bovine brucellosis, IBR/IPV (Artificial Insemination + embryo units), Ovine and caprine brucellosis (B. melitensis), Enzootic bovine leukosis (EBL), Aujeszky's disease, Salmonella pullorum, Salmonella gallinarum, Anthrax, Maedi/Visna and CAEV, IBR/IPV (other types of enterprise), Johnes disease (paratuberculosis), Mycoplasma gallisepticum, CBPP, African swine fever, swine vesicular disease, endemic classical swine fever, Infectious hematopoietic necrosis (IHN), Heartwater, babesiosis and anaplasmosis ที่มีการถ่ายทอดโรคผ่านแมลงพาหะ, Infectious salmon anaemia (ISA) และ Bluetongue in endemic or high risk areas และบางโรคที่มีการพัฒนาอย่างช้าๆพัฒนาในกลุ่มของ Rabies, Echinococcosis, Bovine spongiform encephalopathy (BSE)

(2) มาตรการสุขอนามัยสัตว์น้ำหรือผลิตภัณฑ์จากทะเล ต้องมีการใช้ใบรับรองสุขอนามัย (Health certificate) จากหน่วยงานที่ทางสหภาพยุโรปยอมรับสถานะภาพซึ่งมักจะเป็นกรมปศุสัตว์ ในกรณีที่เป็นสัตว์น้ำเพาะเลี้ยงสถานประกอบการต้องมีการขึ้นทะเบียน มาตรการควบคุมการเคลื่อนย้าย และระบบการจัดการสุขอนามัยฟาร์มฟาร์มที่ดี (Good Hygiene Practice) (มาตรการที่เกี่ยวข้องได้แก่ 94/325/EC, 91/493/EEC, 95/178/EC)

- **มาตรการเพื่อการปกป้องสัตว์ (Animal welfare)**

สหภาพยุโรปได้มีการพิจารณาถึงการปกป้องสัตว์ต่อการทารุณกรรม ในสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องกับ การจัดการแม่พันธุ์หมดสภาพ การจัดการเพื่อการขนส่ง และในระหว่างการขนส่ง (Rearing systems for laying hens; 1999/74/EC, protection of animals during transport; 95/29/EC และ 91/628/EEC, Protection of animals at the time of slaughter; 93/119/EC)

### 4.2.4 มาตรการเพื่อการตรวจสอบสินค้า

การตรวจสอบของสหภาพยุโรปจะเป็นการเสนอผลในการตรวจสอบกับสินค้านำเข้า โดยหน่วยงานควบคุมมาตรฐานและความปลอดภัยอาหาร (DG-SANGO) ซึ่งมีจุดมุ่งหมายในการตรวจสอบเพื่อสำรวจสภาพความเสี่ยงที่สินค้าที่นำเข้าจะมีอันตรายมากน้อยเพียงใด โดยการพิจารณาจากการสุ่มตรวจที่หน้าด่าน การตรวจโดยการสุ่มตลาด ซึ่งการดำเนินการในด้านนี้จะพบได้ในรายงานของ RASFF

การสุ่มตรวจอาหารจะมีความแตกต่างกันตามชนิดของสินค้า ทางสหภาพยุโรปได้กำหนดแนวทางในการดำเนินการออกมาตั้งแต่วิธีการสุ่มและการตรวจวิเคราะห์ เช่น การตรวจหาปริมาณโลหะตกค้างในผลผลิต การตรวจหาสารพิษจากเชื้อรา การตรวจหาสารตกค้าง (2001/22/EC; 1883/2006/EC; 98/53/EC; 2002/26/EC; Regulation 333/2007) นอกจากนี้ยังมีเรื่องของการกำหนดค่าปริมาณสารตกค้างสูงสุด (EU-MRL[1], Regulation –396/2005)

ปัญหาที่ประเทศไทยพบเสมอๆ ได้แก่ การปนเปื้อนของจุลินทรีย์ สหภาพยุโรปได้เน้นในเรื่องการปนเปื้อนของจุลินทรีย์ในผลิตผลจากพืชหรือประเภทอื่น โดยจุลินทรีย์ที่พบได้บ่อย เช่น Salmonella ชนิดต่างๆ, *E. coli*, Campyrobacter, Listeria การรายงานการตรวจพบจุลินทรีย์ปนเปื้อนในกลุ่มสินค้าแต่ละชนิด นั้นขึ้นกับระบบการผลิตในแต่ละสถานที่จะมีความเสี่ยงต่อการ

1 MRL ย่อมาจาก Maximum Residue Level

ผลิตเพียงใด นอกจากนั้นยังตรวจพบการปนเปื้อนของสารเคมีในกลุ่มต่างๆ เช่น ไนเตรท สารเคมี-สารปฏิชีวนะตกค้าง สี โลหะหนัก หรือการสะสมฮีสตามีนในระดับสูง มาตรการตรวจสอบนั้นอาจจะกำหนดเพิ่มได้ในบางกลุ่มสินค้า หรือตามมาตรการตอบโต้ในเรื่องของคุณภาพสินค้า โดยเนื้อหาที่ตรวจสอบจะครอบคลุมทุกมาตรการที่ทางสหภาพยุโรปได้กำหนดขึ้น

ตัวอย่างมาตรการต่างๆ ที่สินค้านำเข้าจากประเทศไทยประสบกับปัญหา ดังปรากฏในตารางที่ 4.3

**ตารางที่ 4.3 มาตรการต่างๆ ที่สินค้านำเข้าจากประเทศไทยประสบกับปัญหา**

| | ชนิดของสินค้า | ค่าที่ตรวจสอบ | มาตรการ-กฎระเบียบ |
|---|---|---|---|
| 1 | ผักสด lettuce-spinach | การกำหนดค่าไนเตรทสูงสุด | 194/97/EC<br>EC/446/2001 |
| 2 | ใบมะกรูด | เพลี้ย | ห้ามนำเข้าสหราชอาณาจักร |
| 3 | ผัก ผลไม้ | การกำหนดค่าสารตกค้างในผัก-ผลไม้ | 2007/27/EC |
| 4 | ผัก ผลไม้ | จุลินทรีย์ปนเปื้อน | |
| 5 | เนื้อสัตว์ | การกำหนดค่าสารตกค้างในผลิตภัณฑ์สัตว์ | Regulation 1881/2006 |
| 6 | สัตว์ปีก | Tolyfluanid | 2007/27/EC |
| 7 | กุ้ง หอย ปลา | สี malachite green | |
| 8 | ปลาทูน่า | ระดับของ Histamine | |
| 9 | อาหารทะเล | จุลินทรีย์ปนเปื้อน | |
| 10 | เนื้อสัตว์ดิบ | Salmonella | |

### 4.2.5 มาตรการกำหนดโควตาการนำเข้า

สหภาพยุโรปได้มีการกำหนดโควตาในสินค้านำเข้าประเภท ไก่หมักเกลือ ไก่ปรุงสุก (1301/2006/EC, Regulation 616/2007) รวมถึง ข้าว มันสำปะหลัง สับปะรด และปลาทูน่า

### 4.2.6 มาตรการควบคุมบรรจุภัณฑ์ไม้

ทางสหภาพยุโรปได้กำหนดการควบคุมบรรจุภัณฑ์ที่มีส่วนของไม้เป็นองค์ประกอบ ได้แก่ ลังไม้ กล่องไม้ ไม้รองรับสินค้า ทั้งนี้เพื่อป้องกันการแพร่ระบาดของศัตรูพืชผ่านทางวัสดุไม้เหล่านี้ โดยกำหนดตามมาตรฐาน International Phytosanitary Measure (ISPM) ฉบับที่ 15 ซึ่งกำหนดโดยอนุสัญญาอารักขาพืชระหว่างประเทศ (International Plant Protection Convention, IPPC)

## 4.3 มาตรการของสหภาพยุโรปที่มีโอกาสเปลี่ยนแปลงสูง

สหภาพยุโรปจะดำเนินการเปลี่ยนแปลงมาตรการต่างๆ ที่เกี่ยวกับสินค้านำเข้า เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นในสหภาพยุโรป ตั้งแต่ระบบการบริการ การพัฒนาและการวิจัย ตลอดจนทางด้านสิ่งแวดล้อม มาตรการที่เกิดขึ้นจากคณะกรรมการต่างๆ ที่ได้พิจารณาและนำไปควบคุมจะสามารถติดตามได้ที่ EUR-Lex (http://eur-lex.europa.eu/index.htm) ซึ่งจะมีการแจ้งประกาศการใช้กฎหมาย รายงานการประชุมของคณะกรรมการที่เกี่ยวข้อง

ในการผลิตสินค้าสำเร็จรูปหนึ่งชนิดนั้น ผู้ประกอบการจะต้องผ่านกระบวนการที่แตกต่างกัน สำหรับการผลิตข้าวโพดหวานกระป๋อง สิ่งที่เกี่ยวข้องไม่สามารถพิจารณาเฉพาะข้าวโพดหวานเพียงอย่างเดียว หากต้องพิจารณาถึงองค์ประกอบอื่นๆ ที่รวมอยู่ด้วย เช่น มาตรฐานโรงงาน คุณภาพวัตถุดิบ ระบบการบริหารงาน เป็นต้น ตัวอย่างที่แสดงความเกี่ยวข้องในการผลิตข้าวโพดหวานกระป๋องได้รวบรวมไว้ในตารางที่ 4.4

**ตารางที่ 4.4 การจำแนกภาระงานที่เกี่ยวข้องกับการผลิตข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋อง**

| | **ภาระงาน** | **ความเกี่ยวข้อง** |
|---|---|---|
| 1 | ระบบการบริหารงาน | ● การติดต่อสื่อสารกับลูกค้า<br>● การรับสั่งสินค้า และการนัดหมายจัดส่งสินค้า |
| 2 | สภาพการผลิตของโรงงาน | ● คุณภาพโรงงาน ประสบการณ์ และระบบมาตรฐานที่ได้รับ<br>● การควบคุมคุณภาพ<br>● ระบบการจัดการโรงงาน การเก็บรักษา |
| 3 | ข้าวโพด และวัตถุดิบประกอบ | ● คุณภาพของข้าวโพด และการตรวจสอบ<br>● การปนเปื้อนของสารตกค้าง และความบริสุทธิ์ของสารที่นำมาใช้ |
| 4 | ฉลาก | ● ชี้แจงคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์<br>● ระบุข้อมูลของผลิตภัณฑ์ ธาตุอาหาร คุณภาพ การจัดการ เป็นต้น |
| 5 | ภาชนะ | ● คุณสมบัติ และคุณลักษณะของภาชนะบรรจุ บรรจุภัณฑ์ |
| 6 | แรงงาน | ● คุณสมบัติของแรงงาน ความรู้ และประสบการณ์<br>● ระบบการจ้างงาน |
| 7 | การจัดการสิ่งแวดล้อม | ● คุณสมบัติของโรงงาน ระบบการกำจัดขยะ ของเสีย |

ผู้ผลิตสินค้าจะต้องตระหนักถึงการเปลี่ยนแปลงในมาตรการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบการนำเข้าสินค้าเกษตรของสหภาพยุโรป ผู้ที่เกี่ยวข้องควรจะตระหนักเสมอว่า มาตรการต่างๆ จะปรับเปลี่ยนตามผลของการตรวจสอบและควบคุม หรือผลที่เกิดจากการรายงานข้อผิดพลาดเกี่ยวกับการผลิตของผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่ได้มีการนำเข้าในสหภาพยุโรป

### 4.3.1 มาตรการที่เกี่ยวกับสารตกค้าง หรือสิ่งปนเปื้อนต่างๆ

#### 4.3.1.1 การตรวจสอบสารพิษที่เกิดจากเชื้อราในผลิตภัณฑ์

สหภาพยุโรปได้กำหนดมาตรฐานของวิธีการสุ่มตรวจและวิธีการตรวจวิเคราะห์ในการตรวจสอบการปนเปื้อนของสารพิษที่เกิดจากเชื้อรา ได้แก่ (1) Aflatoxins (2) Ochratoxin A (3) Patulin และ (4) Fusarium toxins ในสินค้าเพื่อการบริโภคประเภทธัญพืชและผลิตภัณฑ์ธัญพืช (cereals and cereal products) ผลไม้แห้ง (dried fruit) องุ่นแห้ง (dried vine fruit) มะเดื่อแห้ง (dried figs) สินค้าที่มีส่วนประกอบของถั่ว เช่น ถั่วลิสง (groundnuts) และถั่วเปลือกแข็ง (nuts) กลุ่มเครื่องเทศ (spices) นมและผลิตภัณฑ์นม กาแฟและผลิตภัณฑ์กาแฟ น้ำผลไม้ และอาหารเด็กอ่อน (baby foods) มาตรการนี้ได้มีการบังคับใช้และมีการเพิ่มเติมรายละเอียดตลอดมา ได้แก่

- การจำแนกประเภทของสินค้าจากถั่วต่างๆ ที่จะควบคุมอย่างชัดเจน
- การปรับเพิ่มค่า MRLs ให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของ Codex Alimentarius และผลการวิจัยความเสี่ยงต่อการบริโภคของ EU

#### 4.3.1.2 การกำหนดค่าปริมาณสารตกค้างสูงสุดที่ให้มีได้ในผลิตภัณฑ์ (MRLs) และการกำหนดชนิดของสารที่ให้ใช้เป็นสารกำจัดศัตรูพืช

ในปัจจุบันสหภาพยุโรปได้มีการแจ้งค่า MRL ของสหภาพยุโรปหรือ EU – MRLs Database เรียบร้อยแล้ว แต่การเปลี่ยนแปลงค่า MRL จะเกิดขึ้นได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับการประเมินผลและควบคุมของคณะกรรมการยุโรปทางวิทยาศาสตร์ด้าน พืช (EU Scientific Committee on Plants) พื้นฐานที่ใช้พิจารณาได้แก่ ระดับที่ยอมรับได้ต่อวัน (Acceptable Daily Intake: ADI) และข้อมูลทางวิทยาศาสตร์

ฐานข้อมูลเกี่ยวกับสารออกฤทธิ์ที่จะนำมาใช้เป็นสารกำจัดศัตรูพืชทุกประเภท ได้มีการพิจารณาตามกระบวนการประเมินความเสี่ยงใหม่ เราจะเห็นได้จากการปรับเปลี่ยน หรือถอดออกจากรายการสารที่อนุญาตให้ใช้ ทั้งนี้ข้อมูลของการประเมินความเสี่ยงที่มีความเข้มงวดนี้ได้มีการพิจารณาทั้งองค์ประกอบด้านความเป็นพิษ การคงทนของสาร และการทำให้เกิดการดื้อยาในศัตรูพืช ซึ่งการพิจารณาในองค์ประกอบดังกล่าว ได้นำมาปรับใช้โดยผู้ผลิตหรือผู้ยื่นขอจดทะเบียนจะต้องแนบข้อมูลที่ทางรัฐต้องการ ซึ่งบางครั้งทำให้ต้องมีการลงทุนเพื่อการศึกษา และการตรวจวิเคราะห์มากขึ้น

#### 4.3.1.3 ปริมาณสารหรือสิ่งตกค้างอื่นๆ

จากการตรวจสอบคุณลักษณะที่เกี่ยวข้องด้านความสะอาดกับผลผลิตที่มีการนำเข้า ทำให้คณะกรรมการในส่วนต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง มีการปรับเปลี่ยนหากพบว่าปริมาณสารหรือสิ่งตกค้างใดๆในผลผลิตมีมากเกินกว่ามาตรฐานของสหภาพยุโรป ดังนั้น การโต้ตอบของสหภาพยุโรปทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในการนำเข้าและส่งออก เช่น การตรวจพบจุลินทรีย์ปนเปื้อน การตรวจพบสิ่งปลอมปนในผลิตภัณฑ์

การเปลี่ยนแปลงของมาตรการต่างๆที่เกี่ยวข้องกับสารตกค้างหรือสิ่งปนเปื้อนต่างๆ ในผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าสหภาพยุโรป ได้สรุปไว้ในตารางที่ 4.5

**ตารางที่ 4.5 พัฒนาการของมาตรการที่เกี่ยวข้องกับสารตกค้างและสิ่งปนเปื้อน**

| ปี | มาตรการ | แนวทางที่ระบุ | มาตรการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง |
|---|---|---|---|
| 1998 | 98/53/EC | มาตรการเพื่อการตรวจสอบสินค้า การหาสารตกค้างในผลผลิต | 2001/22/EC , 1883/2006/EC , 2002/26/EC , Regulation 333/2007 |
| 2001 | Decision 2001/881/EC | รายชื่อด่านตรวจสินค้านำเข้า | Commission Decision 2008/387/EC, 2002/459/EC |
| 2004 | Regulation (EC) No 882/2004 | กำหนดให้หน่วยงานตรวจสอบมีศักยภาพในการกำหนดมาตรการเพิ่มขึ้นเพื่อควบคุมการนำเข้าสินค้าอาหารและอาหารสัตว์ | Commission Regulation (EC) No 212/2010 Regulation (EC) No 669/2009 |
| 2005 | Regulation 396/2005 | การกำหนดค่า MRL | 76/895/EEC, 86/362/EEC, 86/363/EEC, 90/642/EEC |
| 2006 | Regulation (EC) No 1881/2006 | การกำหนดค่าตกค้างสูงสุดในอาหาร โดยเฉพาะกลุ่มโลหะหนัก ไนเตรท สารพิษที่เกิดจากเชื้อรา | Commission Regulation (EC) No 629/2008 Commission Regulation (EU) No 165/2010 |

มีต่อ

**ตารางที่ 4.5 (ต่อ) พัฒนาการของมาตรการที่เกี่ยวข้องกับสารตกค้างและสิ่งปนเปื้อน**

| ปี | มาตรการ | แนวทางที่ระบุ | มาตรการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง |
|---|---|---|---|
| 2007 | Commission Regulation (EC) No 1126/2007 | การกำหนดค่าสารพิษจากเชื้อรา Fusarium ที่ปนเปื้อนในอาหารที่มาจากข้าวโพด | Regulation (EC) No 1881/2006 |
| 2007 | Commission Regulation (EC) No 1441/2007 | เกณฑ์บรรทัดฐานด้านจุลชีววิทยาสำหรับสินค้าอาหาร | Regulation (EC) No 2073/2005 |
| 2008 | Commission Regulation (EC) No 542/2008 | การกำหนดค่าสูงสุดของสารที่ผสมในอาหารสัตว์ ยารักษาสัตว์ ที่ใช้ในสัตว์ รวมถึงสารเสริมจากพืชบางชนิด | Council Regulation (EEC) No 2377/90 |
| 2009 | Commission Regulation (EC) No 152/2009 | กำหนดแนวทางการสุ่มอาหารสัตว์ | |
| 2009 | Regulation (EC) No 669/2009 | การเพิ่มอำนาจในการเลือกสุ่มตรวจสินค้านำเข้าประเภทอาหารและอาหารสัตว์เพิ่มขึ้น | |
| 2009 | Regulation (EC) No 1107/2009 | แนวทางการกำหนดสารออกฤทธิ์ที่ให้ใช้ในพืช | |
| 2010 | Commission Regulation (EU) No 37/2010 | การกำหนดค่าของสารออกฤทธิ์ทางเภสัช และการจัดประเภทของอาหารที่มีส่วนของเนื้อสัตว์ | |

### 4.3.2 มาตรการที่เกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์

การจัดส่งสินค้าระหว่างประเทศที่มีการใช้บรรจุภัณฑ์ที่ทำจากไม้ จะต้องดำเนินการตามข้อกำหนดของ International Plant Protection Convention (IPPC) ซึ่งเป็นมาตรการเพื่อควบคุมการเคลื่อนย้ายของบรรจุภัณฑ์ที่ทำจากไม้ เนื่องจากจะพบการปนเปื้อนในส่วนของเชื้อโรคหรือแมลงปะปนอยู่ มาตรการดังกล่าวจะบังคับให้เกิดวิธีการจัดการบรรจุภัณฑ์โดยการอบหรือรม เพื่อทำให้ไม้ที่ใช้ประกอบเป็นกล่องหรือพาเลทปราศจากแมลงหรือเชื้อโรค

สำหรับบรรจุภัณฑ์ที่เป็นประเภทพลาสติกที่ใช้สำหรับรองรับหรือบรรจุผลิตภัณฑ์ทางสหภาพยุโรปได้พิจารณาในมุมมองทางด้านคุณสมบัติทางด้านการนำกลับมาใช้ใหม่ในรูปแบบต่างๆ และมีการจำกัดปริมาณโลหะหนักที่ตรวจพบในบรรจุภัณฑ์ โดยทางสหภาพยุโรปจะเพิ่มความเข้มข้นด้านการจัดการหรือการตรวจสอบบรรจุภัณฑ์มากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับการพัฒนาการของเทคโนโลยีที่นำมาใช้เพื่อการผลิตบรรจุภัณฑ์นั้นๆ ในบางครั้งจะเน้นทางด้านความเอาใจใส่ต่อสิ่งแวดล้อม มาตรการที่เกี่ยวข้องได้สรุปไว้ในตารางที่ 4.6

**ตารางที่ 4.6 มาตรการที่เกี่ยวข้องกับบรรจุภัณฑ์ตามประกาศของทางสหภาพยุโรปที่จะเกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์จากประเทศไทย**

| ปี | มาตรการ | แนวทางที่ระบุ | มาตรการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง |
|---|---|---|---|
| 1994 | 94/62/EC | การจัดการขยะ การนำกลับมาใช้ และการหมุนเวียนใช้ใหม่ สำหรับวัตถุที่นำมาผลิตเป็นภาชนะบรรจุ จะต้องมีปริมาณโลหะตกค้างให้อยู่ในเกณฑ์ที่มีการควบคุม | |
| 2002 | 2002/16/EC | สารที่นำมาใช้ประกอบเป็นวัสดุที่สัมผัสกับอาหาร กลุ่มของพลาสติกที่ใช้ได้ กระบวนขึ้นรูปวัสดุ และปริมาณขั้นต่ำของการปลดปล่อยสาร | 2002/72/EC, 2007/19/EC |
| 2002 | Directive 2002/72/EC | กำหนดชนิดของพลาสติกที่ใช้ผลิตเป็นบรรจุภัณฑ์อาหาร | Commission Regulation (EC) No 975/2009 |
| 2004 | Regulation No 1935/2004 | กฎระเบียบว่าด้วยวัสดุบรรจุภัณฑ์และสารที่สัมผัสกับอาหาร สารที่นำมาใช้ประกอบเป็นวัสดุที่สัมผัสกับอาหาร กลุ่มของพลาสติกที่ใช้ได้ กระบวนขึ้นรูปวัสดุต้องสะอาด และปริมาณขั้นต่ำของการปลดปล่อยสาร | 2002/72/EC , 2007/19/EC , 2008/39/EC |
| 2006 | Regulation (EC) No. 2023/2006 | การนำกลับมาใช้ใหม่ของพลาสติกเพื่อใช้ผลิตบรรจุภัณฑ์ที่สัมผัสถูกอาหาร | Commission Regulation (EC) No 282/2008 |
| 2007 | Regulation (EC) No.372/2007 | ฝาภาชนะที่ใช้สัมผัสถูกอาหารสำหรับของผลิตภัณฑ์บางประเภท | Commission Regulation (EC) No.597/2008 |
| 2009 | Commission Regulation (EC) No. 450/2009 | กำหนดคุณสมบัติของวัสดุพิเศษที่สัมผัสกับอาหาร | |

### 4.3.3 มาตรการที่เกี่ยวกับการให้ข้อมูลเกี่ยวกับฉลากระบุผลิตภัณฑ์

ความสำคัญที่สหภาพยุโรปได้เน้นไปที่ฉลากที่ใช้ติดในผลิตภัณฑ์ เพื่อให้เป็นสื่อที่ทำความเข้าใจให้กับผู้บริโภค เมื่อสหภาพยุโรปได้กำหนดมาตรการใดๆขึ้นมาใช้ การนำไปปฏิบัติจะเป็นส่วนของผู้ผลิต และเมื่อมีการผลิตหรือใช้แล้วจะต้องมีการชี้แจงให้กับผู้บริโภคได้รับทราบ เพื่อผู้บริโภคจะมีสิทธิในการใช้เป็นทางเลือกที่เหมาะสมต่อตนเอง ตัวอย่างเช่น ฉลากที่ระบุผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการตัดแต่งพันธุกรรมหรือมีส่วนผสม ผู้บริโภคจะมีสิทธิในการเลือกใช้หรือบริโภคผลิตภัณฑ์ดังกล่าว เป็นต้น ยังมีข้อมูลอื่นๆอีกที่มีการกำหนดไว้ในฉลาก ได้แก่ การระบุสารอาหาร การระบุพลังงาน การระบุสารก่อให้เกิดภูมิแพ้ ดังสรุปไว้ในตารางที่ 4.7

**ตารางที่ 4.7 การเปลี่ยนแปลงของมาตรการที่เกี่ยวข้องกับฉลากระบุผลิตภัณฑ์ของสหภาพยุโรป**

| ปี | มาตรการ | แนวทางที่ระบุ | มาตรการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง |
|---|---|---|---|
| 1979 | Directive 79/112/EEC | กฎระเบียบที่ว่าด้วยการติดฉลาก การเสนอและโฆษณาสินค้าอาหารสำหรับขายให้ผู้บริโภค | |
| 1990 | Council Directive 90/496/EEC | กฎระเบียบที่ว่าด้วยการแสดงคุณค่าทางโภชนาการ | |
| 1991 | Regulation 2092/91 | การติดฉลากอาหารที่ผลิตจากระบบเกษตรอินทรีย์ | |
| 2000 | Directive 2000/13/EC | การติดฉลากสินค้าอาหารทั่วไป (General Food Labeling) และข้อมูลประเทศแหล่งกำเนิดในผลิตภัณฑ์เกษตร | Commission Directive 2008/5/EC |
| 2000 | Regulation 1760/2000 | การติดฉลากแจ้งรายละเอียดของผลิตภัณฑ์เนื้อสัตว์ | |
| 2000 | Commission Regulation (EC) 1825/2000 | กฎระเบียบที่ว่าด้วยรายละเอียดในการติดฉลากเนื้อวัวและผลิตภัณฑ์ | |
| 2002 | 2002/46/EC | การติดฉลากผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเป็นอาหารเสริมหรืออาหารสกัดเข้มข้น | 2006/37/EEC |

มีต่อ

**ตารางที่ 4.7 (ต่อ) การเปลี่ยนแปลงของมาตรการที่เกี่ยวข้องกับฉลากระบุผลิตภัณฑ์ของสหภาพยุโรป**

| ปี | มาตรการ | แนวทางที่ระบุ | มาตรการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง |
|---|---|---|---|
| 2003 | Regulation 1830/2003 | การสอบย้อนกลับและการติดฉลากของอาหารที่มีส่วนผสมของพืชดัดแปลงพันธุกรรม | 2000/13/EC, 2002/67/ EC, 2005/26/EC, 2007/68/EC, 90/496 EEC, 2003/120/EEC, Regulation 1829/2003, Regulation 1924/2006 |
| 2006 | Regulation 1925/2006 | การติดฉลากอาหารที่เพิ่มคุณค่า เช่นการเสริมวิตามิน | |
| 2007 | Commission Directive 2007/68/EC | การระบุฉลากสำหรับอาหารบางประเภทที่ทำให้เกิดภูมิแพ้ | Directive 2000/13/EC |

### 4.3.4 มาตรการที่เกี่ยวกับการใช้สารเสริมร่วมในกระบวนการผลิตภัณฑ์อาหาร

การใช้สารเสริมในกระบวนการผลิตจะเป็นการเพิ่มระดับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ โดยจะพบว่าสารเสริมประเภท เกลือ น้ำตาล จะมีการนำไปใช้ในการผลิตข้าวโพดกระป๋อง หรือในการผลิตไก่แปรรูปจะมีการผสมสารเสริมประเภทโมโนโซเดียมกลูทาเมท (MSG) น้ำตาล เครื่องปรุงประเภทสมุนไพร สี หรือกลิ่น ผู้ประกอบการจะต้องทราบระดับคุณภาพของสารเสริมเป็นประเภทสำหรับบริโภค ปริมาณการใช้สารเสริมจะต้องมีความสอดคล้องกับข้อกำหนดของสหภาพยุโรป การควบคุมและการเปลี่ยนแปลงมาตรการเกี่ยวกับสารเสริมได้รวบรวมไว้ในตารางที่ 4.8

**ตารางที่ 4.8 การเปลี่ยนแปลงของมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการใช้สารเสริมในผลิตภัณฑ์อาหารของสหภาพยุโรป**

| ปี | มาตรการ | แนวทางที่ระบุ | มาตรการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง |
|---|---|---|---|
| 1989 | Council Directive 89/107 | สารเคมีที่ใช้ในกระบวนการผลิต สารเจือปนอาหาร สีผสมอาหาร รวมถึงสารให้ความหวาน | |
| 1994 | 94/36/ EC | สารเคมีที่ใช้ในกระบวนการผลิต สารเจือปนอาหาร สีผสมอาหาร รวมถึงสารให้ความหวาน | |
| 1994 | 94/35/EC | สารเคมีที่ใช้ในกระบวนการผลิต สารเจือปนอาหาร สีผสมอาหาร รวมถึงสารให้ความหวาน | 1997, 2003/115/EC , 2004 ,2006/52/EC, 2009/163/EU |
| 1999 | Decision 1999/217/EC | การยกเลิกสารปรุงรสบางชนิดในอาหาร | Commission Decision 2008/478/EC |
| 2008 | Commission Directive 2008/60/EC | การกำหนดค่าความบริสุทธิ์ของสารให้ความหวานในอาหาร | |
| 2009 | Commission Regulation (EC) No. 953/2009 | คุณสมบัติของสารที่ใช้เติมเพื่อเสริมธาตุอาหาร | |

### 4.3.5 มาตรการเพื่อการจัดการที่ประเทศต้นทางสำหรับสินค้าก่อนการนำเข้า

ขั้นตอนการเตรียมการผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งที่สำคัญสำหรับการใช้ผลิตสินค้า มาตรการที่ทางสหภาพยุโรปกำหนดขึ้นนี้ จะใช้เพื่อตรวจสอบความพร้อมในการผลิตของผู้ผลิต โดยสหภาพยุโรปจะตรวจสอบมาตรการนี้จากระบบประเมินที่ทางผู้ผลิตได้ร้องขอจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐที่ทางสหภาพยุโรปประสานงานด้วย หรือเอกชนที่มีการรับรองระบบงานเป็นมาตรฐาน ยกตัวอย่างเช่น การรับรองระบบฟาร์มเลี้ยงไก่เพื่อนำเนื้อไก่มาปรุงสุกและแปรรูป ทางสหภาพยุโรปกำหนดให้มีการตรวจสอบฟาร์มถึงระบบการเลี้ยง ความหนาแน่นของไก่ที่เลี้ยงใน

ฟาร์ม รวมไปถึงสุขอนามัยของฟาร์มและการปลอดจากเชื้อ Salmonella โดยสหภาพยุโรปได้ร่วมมือกับกรมปศุสัตว์ในการจัดการมาตรการสุขอนามัย โดยจัดให้มีสัตว์แพทย์ในฟาร์มที่ทำการตรวจสอบและการจัดให้มีการเลี้ยงในระบบปิด ฟาร์มที่ได้รับการรับรองจากกรมปศุสัตว์เท่านั้นจึงจะสามารถนำเนื้อไก่ไปผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ในขั้นต่อไปได้ มาตราการต่างๆ ที่ใช้เพื่อการจัดการผลิตภัณฑ์ที่ประเทศต้นทางได้รวบรวมไว้ในตารางที่ 4.9

**ตารางที่ 4.9 การเปลี่ยนแปลงของมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าของผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อจำหน่ายในสหภาพยุโรป**

| ปี | มาตรการ | แนวทางที่ระบุ | มาตรการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง |
|---|---|---|---|
| 1978 | 79/117/EC | การห้ามจำหน่ายและการห้ามใช้สารอารักขาพืชต้องห้าม | |
| 1991 | 91/493/EEC | มาตรการในการการวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำเพื่อการบริโภค | Regulation 616/2007 |
| 1991 | 91/628/EEC | การปกป้องสัตว์ต่อการทารุณกรรม ในสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องกับ การจัดการแม่พันธุ์หมดสภาพ การจัดการเพื่อการขนส่ง และในระหว่างการขนส่ง | |
| 1998 | Council Directive 98/58/EC | ความหนาแน่นของการเลี้ยงไก่เนื้อ | |
| 2001 | 2001/598/EC | มาตรการสุขอนามัยสัตว์ปีกที่นำเข้าจากประเทศที่สาม | |
| 2003 | Regulation (EC) No. 2160/2003 | การดูแลเกี่ยวกับ Salmonella ในฟาร์มสัตว์ปีก | Commission Regulation (EC) No. 646/2007 (EC) No.1177/2006 |
| 2005 | Regulation (EC) 2074/2005 | การจัดการสุขอนามัย และมาตรการควบคุม | |
| 2006 | 1301/2006/EC | ระเบียบการนำเข้าสินค้าเกษตรภายใต้ระบบโควต้าและการขออนุญาตนำเข้า | 94/325/EC, 95/178/EC |

**ตารางที่ 4.9 (ต่อ) การเปลี่ยนแปลงของมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าของผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อจำหน่ายในสหภาพยุโรป**

| ปี | มาตรการ | แนวทางที่ระบุ | มาตรการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง |
|---|---|---|---|
| 2007 | Council Regulation (EC) No. 834/2007 | การนำเข้าสินค้าเกษตรอินทรีย์ | 96/181/EC, 96/387/EC, 96/712/EC, 97/593/EC, 2002/251/EC Commission Regulation (EC) No. 1235/2008 มีต่อ |
| 2008 | Commission Regulation (EC) No. 1250/2008 | การรับรองสำหรับระบบการนำเข้าสินค้าประมง | Regulation (EC) No. 345/2008 และ Regulation (EC) No. 605/2008 |
| 2009 | EC 620/2009 | การกำหนดมาตรการการนำเข้าเนื้อวัวคุณภาพดี | |
| 2009 | Regulation (EC) No. 1107/2009 | การขึ้นทะเบียนเพื่อจำหน่ายสารอารักขาพืช | |

### 4.3.6 มาตรการที่เกี่ยวข้องกับ สวัสดิภาพ สิ่งแวดล้อม และสุขภาพ

มาตรการที่เกี่ยวกับสวัสดิภาพ สิ่งแวดล้อม และสุขภาพที่ทางสหภาพยุโรปจะมีการเปลี่ยนแปลง ทั้งนี้เนื่องจากปัจจัยที่เกิดขึ้นในสหภาพยุโรป ได้แก่

- ปัญหาการขาดความรู้ของผู้บริโภคเกี่ยวกับฉลากในผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับสวัสดิภาพสัตว์ทำให้เกิดความสนใจน้อย ผู้บริโภคไม่รู้สึกถึงความแตกต่าง
- ปัญหาการจัดการด้านสิ่งแวดล้อมสำหรับผู้ผลิตสัตว์หรือสัตว์น้ำในสหภาพยุโรปต้องลงทุนสูง ทำให้ไม่สามารถแข่งขันกับประเทศผู้นำเข้าได้
- ปัญหาแหล่งที่มา และกระบวนการจัดการสัตว์และสัตว์น้ำ ซึ่งจะต้องมีการพิจารณาจากใบรับรองสุขอนามัยสัตว์สำหรับประเทศผู้นำเข้า

นอกจากมาตรการที่กล่าวมาแล้ว สหภาพยุโรปยังมีการติดตามในมาตรการอื่นๆอยู่อีก เช่น การจัดการสวัสดิการแรงงาน การจัดการสิ่งแวดล้อมอันเป็นผลเนื่องจากการผลิต และระบบตรวจสอบย้อนกลับ

## 4.4 เปรียบเทียบการดำเนินการของผู้ผลิตไทยที่เกี่ยวข้องกับมาตรการของสหภาพยุโรป

ผู้ประกอบการที่ส่งสินค้าออกไปยังสหภาพยุโรปจะต้องมีการตื่นตัวและปรับตัวเกี่ยวกับการผลิตตลอดเวลา เมื่อสหภาพยุโรปมีการเปลี่ยนแปลงมาตรการที่เกี่ยวข้อง ก็จะเป็นผลให้ผู้ประกอบการต้องมีการปรับตัวให้สอดคล้องกับระยะเวลาที่ทางสหภาพยุโรปได้กำหนดไว้ ข้อมูลที่ได้รับจากการสัมภาษณ์ เมื่อนำมาเปรียบเทียบการดำเนินการของผู้ประกอบการที่จัดการให้สอดคล้องกับข้อปฏิบัติของสหภาพยุโรป สามารถแสดงการปรับเปลี่ยนหรือการพัฒนาของผู้ประกอบการได้ในตารางที่ 4.10 และตารางที่ 4.11

**ตารางที่ 4.10 การเปรียบเทียบการดำเนินการของผู้ผลิตเพื่อให้สอดคล้องกับมาตรการของสหภาพยุโรป: กลุ่มสินค้าผักและผลไม้**

| มาตรการของยุโรป | สินค้าหลักที่ไทยส่งออกไปสหภาพยุโรป | | สินค้าที่ไทยต้องการเปิดตลาดในสหภาพยุโรป | | เหตุผล |
|---|---|---|---|---|---|
| | สับปะรดกระป๋อง | ข้าวโพดหวานกระป๋อง | ข้าวกล้องหรือข้าวขาว | หน่อไม้ฝรั่ง | |
| **1. การจัดการองค์กร** | | | | | |
| 1.1 มาตรฐานคุณภาพด้านการบริการ | ISO 9001 | ISO 9001 | ISO 9001 | ISO 9001 | ระบบมาตรฐานคุณภาพด้านบริการ เพื่อรับทราบความต้องการของลูกค้าที่เกี่ยวข้องกับคุณภาพของสินค้า เกณฑ์ที่กำหนด และการร้องเรียนเกี่ยวกับสินค้า |
| **2. การตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนการนำเข้า** | | | | | |
| 2.1 ความรู้ด้านสุขอนามัยของผู้ผลิต | HACCP / BRC / IFS, | HACCP / BRC / IFS | HACCP / BRC | HACCP / BRC | ระบบสุขอนามัยที่สอดคล้องกับข้อกำหนดของประเทศของผู้นำเข้า เช่น HACCP BRC IFS เป็นต้น |
| 2.2 การใช้สีผสมอาหาร | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | จะมีโอกาสในการตรวจสอบหากพบความเสี่ยง |
| 2.3 การดูแลเรื่องโลหะหนักหรือสิ่งปะปนที่เป็นอันตราย | ไนเตรท | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | Aflatoxin | จุลินทรีย์ | จะมีโอกาสในการตรวจสอบหากพบความเสี่ยง |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 2.4 ภาชนะบรรจุ | ผู้ซื้อดำเนินการ | ผู้ซื้อดำเนินการ | ผู้ซื้อดำเนินการ | ผู้ซื้อดำเนินการ | ผู้ซื้อจะมีการตกลงในรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ ที่จะนำเข้าไปจำหน่าย |
| 2.5 การปิดฉลากสินค้าระบุข้อมูลของผลิตภัณฑ์ | ผู้ซื้อดำเนินการ | ผู้ซื้อดำเนินการ | ผู้ซื้อดำเนินการ | ผู้ซื้อดำเนินการ | ผู้ซื้อจะมีการตกลงในรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ ที่จะนำเข้าไปจำหน่าย |
| **3. การให้ข้อมูลสำหรับผลิตภัณฑ์เฉพาะ** | | | | | |
| 3.1 ระบุการตัดแต่งพันธุกรรม | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | แผนการสุ่มตรวจ | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | จะมีโอกาสในการตรวจสอบโดยใช้ ผลการตรวจจากห้องปฏิบัติการจากห้องปฏิบัติการมาตรฐาน |
| 3.2 ระบุสินค้าอินทรีย์ | ผลการตรวจรับรอง | ผลการตรวจรับรอง | ผลการตรวจรับรอง | ผลการตรวจรับรอง | ผลการรับรองเพื่อนำไปติดฉลากในบรรจุภัณฑ์ |
| **4. การจัดการพืช-ศัตรูพืช** | | | | | |
| 4.1 สุขอนามัยพืช | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | การรมด้วยสารกำจัดศัตรูพืช | การรับรองสุขอนามัยพืช | ใช้กับกรณีผลผลิตสดที่ไม่ผ่านกระบวนการแปรรูป ใช้เพื่อการตรวจสอบแมลงหรือโรคตามข้อตกลงสุขอนามัยพืช โดยใช้เอกสาร plant health certificate , ใบรับรองการรม |
| 4.2 ระบบการขึ้นทะเบียนสารกำจัดศัตรูพืช | สารเคมีที่ใช้กำจัดศัตรูพืช | สารเคมีที่ใช้กำจัดศัตรูพืช | สารเคมีที่ใช้รมและสารเคมีที่ใช้กำจัดศัตรูพืช | สารเคมีที่ใช้กำจัดศัตรูพืช | ใช้ระบบและฐานข้อมูลการขึ้นทะเบียนของประเทศไทย |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **5. การตรวจสอบผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับสารตกค้าง** | | | | | |
| 5.1 ผลิตภัณฑ์ด้านพืช | EU-MRL | EU-MRL | EU-MRL | EU-MRL | อ้างอิงถึงค่ามาตรฐานสารตกค้างสูงสุดที่ทางสหภาพยุโรปกำหนดไว้ |
| | ISO-17025 LAB | ISO 17025 LAB | ISO-17025 LAB | ISO-17025 LAB | ห้องปฏิบัติการที่ตรวจสอบจะต้องผ่านการรับรองมาตรฐานการตรวจสอบในขอบเขตที่เกี่ยวข้อง |
| **6. การกำหนดปริมาณการนำเข้า** | | | | | |
| 6.1 กำหนดปริมาณการนำเข้าของผลิตภัณฑ์ | Antidumping | Antidumping | มีการกำหนดโควต้า | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | โควต้าของสินค้าแต่ละประเภทจะสามารถเปลี่ยนแปลงได้ |
| **7. ระบบจัดการบรรจุภัณฑ์ที่ทำจากไม้** | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | ผู้ประกอบการส่วนมากไม่ได้ใช้ packing ที่มาจากวัสดุธรรมชาติ |

**ตารางที่ 4.11 การเปรียบเทียบการดำเนินการของผู้ผลิตเพื่อให้สอดคล้องกับมาตรการของสหภาพยุโรป: กลุ่มสินค้าปศุสัตว์ และประมง**

| ลักษณะสินค้า | สินค้าหลักที่ไทยส่งออกไปสหภาพยุโรป | | สินค้าที่ไทยต้องการเปิดตลาดในสหภาพยุโรป | สินค้าที่สหภาพยุโรปต้องการเปิดตลาดในไทย | เหตุผล |
|---|---|---|---|---|---|
| | ไก่แปรรูปแบบต่างๆ | ปลาทูน่ากระป๋อง | กุ้งสดแช่แข็ง | โคเนื้อ | |
| **1. การจัดการองค์กร** | | | | | |
| 1.1 มาตรฐานคุณภาพด้านการบริการ | ISO 9001 | ISO 9001 | ISO 9001 | ไม่มีการดำเนินการในองค์กรที่รับผิดชอบ | เพื่อรับทราบความต้องการของลูกค้าที่เกี่ยวข้องกับคุณภาพของสินค้า เกณฑ์ที่กำหนด ละรูปแบบของสินค้า |
| **2. การตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนการนำเข้า** | | | | | |
| 2.1 ความรู้ด้านสุขอนามัยของผู้ผลิต | ACP, HACCP, BRC, IFS, | HACCP, BRC, IFS | HACCP / BRC หรือมาตรฐานอื่นๆ | ดำเนินการตามมาตรฐานโรงฆ่าสัตว์ | ระบบสุขอนามัยที่สอดคล้องกับประเทศของผู้นำเข้า เช่น HACCP BRC IFS เป็นต้น |
| 2.2 การใช้สีผสมอาหาร | ในกระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | Malachite green | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | มีโอกาสในการตรวจสอบหากพบความเสี่ยงในองค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ |
| 2.3 การดูแลเรื่องโลหะหนักหรือสิ่งปะปนที่เป็นอันตราย | จุลินทรีย์ สารปฏิชีวนะ | ฮีสทามีน จุลินทรีย์ สารปฏิชีวนะ | จุลินทรีย์ สารปฏิชีวนะ | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | จะมีโอกาสในการตรวจสอบหากพบความเสี่ยงในองค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 2.4 ภาชนะบรรจุ | ผู้ซื้อดำเนินการ | ผู้ซื้อดำเนินการ | ผู้ซื้อดำเนินการ | ไม่มีการดำเนินการ | ผู้ซื้อจะมีการตกลงในรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ ที่จะนำเข้าไปจำหน่าย |
| 2.5 การปิดฉลากสินค้าระบุข้อมูลของผลิตภัณฑ์ | ผู้ซื้อดำเนินการ | ผู้ซื้อดำเนินการ | ผู้ซื้อดำเนินการ | ไม่มีการดำเนินการ | ผู้ซื้อจะมีการตกลงในรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ ที่จะนำเข้าไปจำหน่าย |
| 2.6 ความร่วมมือกับองค์กรที่รับผิดชอบ (Competent authority) | กรมปศุสัตว์ | กรมประมง | กรมประมง สมาคมอาหารแช่เยือกแข็ง - สมาคมกุ้งไทย | ร่วมมือกับกรมปศุสัตว์ตามมาตรการของตลาดที่จะส่งไป | EU ได้ตกลงให้กรมปศุสัตว์ทำหน้าที่เป็นหน่วยงานรับผิดชอบ โดย EU จะเข้ามาตรวจทุกๆ 2 ปี |
| **3. การให้ข้อมูลสำหรับผลิตภัณฑ์เฉพาะ** | | | | | |
| 3.1 ระบุสินค้าอินทรีย์ | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | ผลการตรวจรับรอง | ยังไม่ชัดเจน | ผลการรับรองเพื่อนำไปติดฉลากในบรรจุภัณฑ์ |
| **4. การจัดการสัตว์** | | | | | |
| 4.1 สุขอนามัยสัตว์ | การดูแลสุขอนามัยและการจัดการโรค | แหล่งที่มาของวัตถุดิบ | การรับรองฟาร์ม | มีการจัดการโรค - การให้วัคซีน | การควบคุมให้ฟาร์มต้องไม่อยู่ในรัศมี 10 กิโลเมตรจากจุดที่มีการระบาด |
| 4.2 สวัสดิภาพสัตว์ | การห้ามการทารุณสัตว์ | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | ไม่มีการดำเนินการ | ออกตรวจสอบโดย กรมปศุสัตว์ และ ACP |
| 4.3 ระบบการขึ้นทะเบียนสารที่ใช้ | สารเคมีและปฏิชีวนะที่ใช้โดยเฉพาะไนโตรฟูแรน และคลอแรมเฟนิคอล | สารเคมีและปฏิชีวนะที่ใช้ โดยเฉพาะไนโตรฟูแรน และคลอแรมเฟนิคอล | สารเคมีและปฏิชีวนะที่ใช้โดยเฉพาะไนโตรฟูแรน และคลอแรมเฟนิคอล | ยังไม่มีการรวบรวม แต่ปฏิบัติตามกฎหมายของประเทศไทย | ใช้ฐานข้อมูลการขึ้นทะเบียนของประเทศไทย และประเทศคู่ค้า |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **5. การตรวจสอบผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับสารตกค้าง** | | | | | |
| 5.1 ผลิตภัณฑ์ด้านสัตว์ | EU-MRL | EU-MRL | EU-MRL | ไม่มีการดำเนินการ | อ้างอิงถึงค่ามาตรฐานสารตกค้างสูงสุดที่ทางสหภาพยุโรปกำหนดไว้ |
| | ISO-17025 LAB | ISO 17025 LAB | ISO-17025 LAB | ไม่มีการดำเนินการ | ห้องปฏิบัติการที่ตรวจสอบจะต้องผ่านการรับรองมาตรฐานการตรวจสอบในขอบเขตที่เกี่ยวข้อง |
| **6. การกำหนดปริมาณการนำเข้า** | | | | | |
| 6.1 กำหนดปริมาณการนำเข้าของผลิตภัณฑ์ | กำหนดโควต้า | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | ได้สิทธิ GSP | ไม่มีการดำเนินการ | |
| **7. ระบบจัดการบรรจุภัณฑ์ที่ทำจากไม้** | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | ไม่ปรับใช้กับสินค้า | ผู้ประกอบการส่วนมากไม่ได้ใช้ packing ที่มาจากวัสดุธรรมชาติ |

นอกเหนือไปจากการปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับมาตรการของสหภาพยุโรปจากตารางข้างต้นแล้ว ผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกจะต้องพิจารณาถึงการดำเนินการต่างๆ เพื่อให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของสหภาพยุโรป และความต้องการของลูกค้า ในบางกรณีที่ผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกได้มีการติดต่อซื้อขายกับหลายประเทศ ทำให้ผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกต้องมีการนำมาตรฐานที่เข้มงวดขึ้นหรือมาตรฐานที่นอกเหนือจากความต้องการของลูกค้าหรือมาตรการของสหภาพยุโรปมาใช้ เช่น การจัดทำ Carbon foot print หรือ การจัดทำ Water foot print เป็นต้น

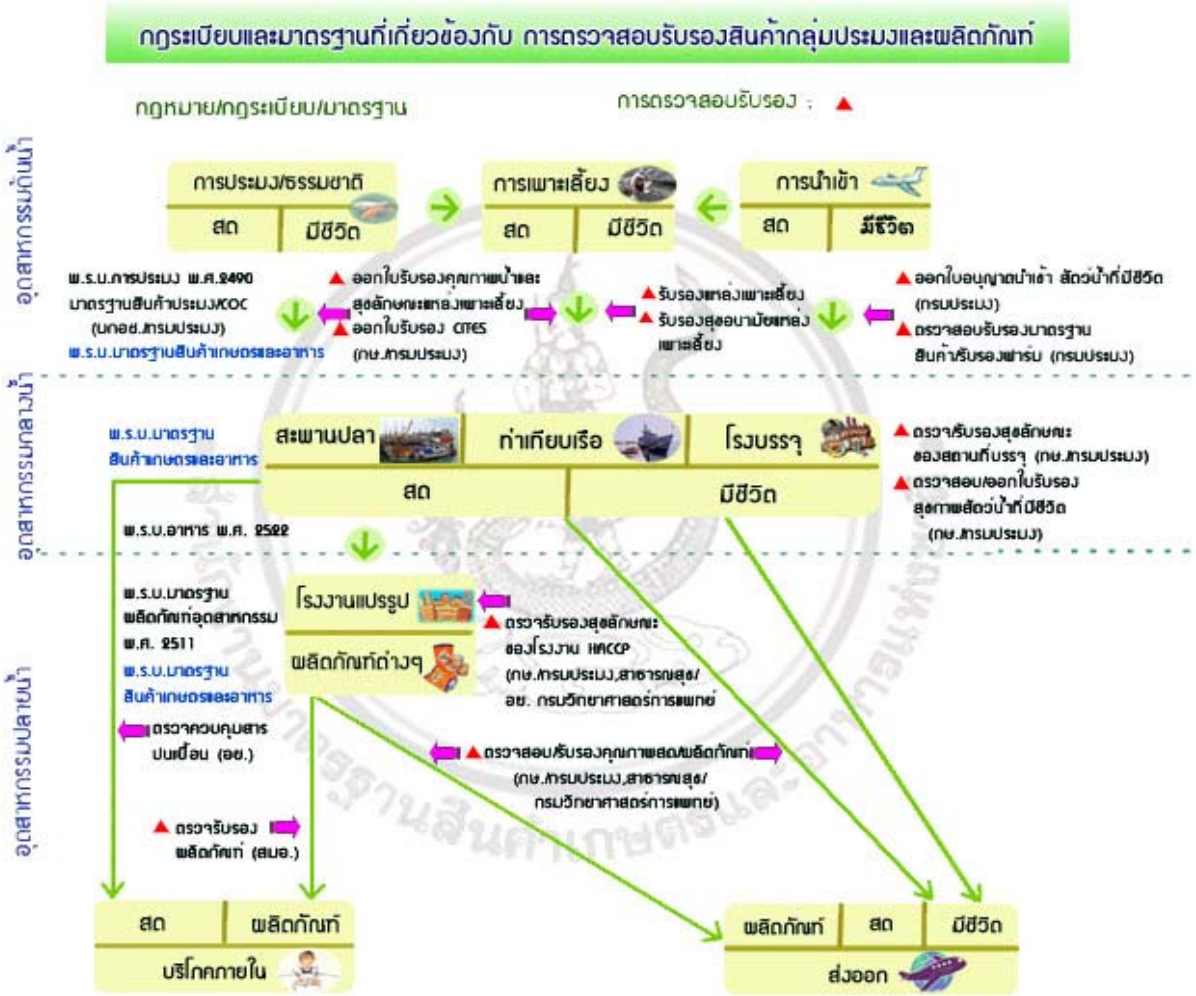
## 4.5 มาตรการสุขอนามัยพืชและสัตว์ของไทย

สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ (มกอช.) เป็นหน่วยงานหลักของไทยในการกำหนดมาตรการสุขอนามัยและสุขอนามัยพืช (SPS) รวมทั้งเป็นหน่วยงานกลางเกี่ยวกับมาตรฐานสินค้าเกษตร สินค้าเกษตรแปรรูป และอาหารของประเทศ โดยการกำหนดมาตรฐานและการรับรองมาตรฐานสินค้าเกษตร สินค้าเกษตรแปรรูป และอาหาร ตั้งแต่ระดับไร่นาจนถึงผู้บริโภค การเจรจาเพื่อแก้ไขปัญหาทางการค้าเชิงเทคนิค เพื่อปรับปรุงและยกระดับคุณภาพสินค้าเกษตรและอาหารของไทยให้สินค้าเกษตรและอาหารของไทย มีคุณภาพได้มาตรฐาน สามารถแข่งขันได้ในเวทีโลก โดยกำหนดอำนาจหน้าที่ ดังต่อไปนี้

1. กำหนดมาตรฐานสินค้าเกษตร สินค้าเกษตรแปรรูป และอาหาร
2. กำกับ ดูแล และเฝ้าระวังความปลอดภัยด้านอาหาร
3. ออกใบอนุญาตและรับรองผู้รับรองมาตรฐานและผู้ประกอบการเกี่ยวกับมาตรฐานและฉลากคุณภาพ สินค้าเกษตร สินค้าเกษตรแปรรูปและอาหาร
4. ประสานงานและร่วมเจรจาแก้ไขปัญหาด้านเทคนิค มาตรการที่มิใช่ภาษี และการกำหนดมาตรฐาน ระหว่างประเทศ
5. เป็นศูนย์กลางข้อมูลสารสนเทศด้านมาตรฐานสินค้าเกษตร สินค้าเกษตรแปรรูป และอาหาร
6. ทำหน้าที่ฝ่ายเลขานุการคณะกรรมการมาตรฐานสินค้าเกษตร สินค้าเกษตรแปรรูป และอาหาร
7. ปฏิบัติงานอื่นใดตามที่กฎหมายกำหนดให้เป็นอำนาจหน้าที่ของสำนักงาน หรือตามที่ที่กระทรวงหรือ คณะรัฐมนตรีมอบหมาย

อย่างไรก็ดี ในการปฏิบัติงานด้านการตรวจสอบควบคุมความปลอดภัยของสินค้าอาหาร มกอช. ยังคงต้องทำหน้าที่ประสานกับหน่วยงานที่มีอำนาจตามกฎหมาย (Competent Authorities: CAs) ซึ่งในกรณีของสินค้ากลุ่มประมงและผลิตภัณฑ์ กรมประมงเป็นผู้รับผิดชอบหลักในการตรวจสอบรับรองตั้งแต่อุตสาหกรรมต้นน้ำ ทั้งการประมงตามธรรมชาติ การเพาะเลี้ยง การนำเข้า อุตสาหกรรมกลางน้ำ ทั้งสะพานปลา ท่าเทียบเรือ และโรงบรรจุ จนถึงอุตสาหกรรมปลายน้ำ ทั้งในส่วนของการบริโภคภายใน กระบวนการแปรรูปในโรงงาน และการส่งออก ทั้งนี้ พระราชบัญญัติมาตรฐานสินค้าเกษตรจะเกี่ยวข้องในทุกขั้นตอนของการตรวจสอบรับรอง ดังแสดงตามภาพที่ 4.2

**ภาพที่ 4.2 กฎระเบียบและมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบรับรองสินค้ากลุ่มประมงและผลิตภัณฑ์**




ที่มา : สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ

ในกรณีของสินค้าประมงซึ่งเป็นสินค้าส่งออกที่สำคัญหมวดหนึ่งของไทยไปตลาดสหภาพยุโรป มีประเด็นที่เป็นข้อกังวลของฝ่ายไทยเกี่ยวกับการที่สหภาพยุโรปได้ออกระเบียบเกี่ยวกับการป้องกันและกำจัดการประมงผิดกฎหมาย ขาดการรายงานและไม่มีการควบคุม (Illegal Unreported and Unregulated หรือ IUU Fishing) เมื่อวันที่ 29 กันยายน 2551 และกำหนดบังคับใช้ระเบียบฉบับใหม่ดังกล่าวตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2553 เหตุผลที่สหภาพยุโรปออกระเบียบดังกล่าว เนื่องจากเชื่อว่าการทำประมงผิดกฎหมาย ไม่มีรายงานและขาดการควบคุม เป็นภัยร้ายแรงต่อการพัฒนาอย่างยั่งยืนของทรัพยากรประมงและสิ่งแวดล้อม โดยมีสถิติอ้างอิงว่า การทำประมงแบบผิดกฎหมายดังกล่าวมีมูลค่าถึง 500,000 ล้านบาทต่อปี และโดยที่สหภาพยุโรปเป็นผู้นำเข้าสินค้าประมงอันดับหนึ่งของโลกเฉลี่ยปีละ 800,000 ล้านบาท หากไม่มีมาตรการป้องปราม IUU เท่ากับว่า สหภาพยุโรปเป็นผู้สนับสนุนการประมงผิดกฎหมายด้วย

ผลกระทบของระเบียบต่อผู้ส่งออกสินค้าประมงทั่วโลกรวมทั้งไทย คือ ประเทศเหล่านี้จะต้องทำการรับรองสินค้าและผลิตภัณฑ์ประมงว่าไม่ได้มาจากการทำประมงแบบ IUU โดยแนบเอกสารการรับรองการจับสัตว์น้ำ (Catch Certificate) ประกอบการส่งออกไปสหภาพยุโรป อย่างไรก็ดี สินค้าประมงที่จะได้รับผลกระทบจากระเบียบ IUU นี้จำกัดเฉพาะสินค้าที่มาจากทะเล ดังนั้นสัตว์น้ำ อาทิ กุ้ง ปลา ที่ไทยเลี้ยงในฟาร์มจึงไม่อยู่ในข่าย IUU แต่อย่างใด

ในการเตรียมการของฝ่ายไทยนั้น กรมประมงในฐานะเจ้าภาพหลักได้ประชุมหารือกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนเพื่อตรียมรับมือระเบียบใหม่ดังกล่าวมาแล้วระยะหนึ่ง นอกจากนี้ ยังได้จัดการสัมมนาเพื่อประชาสัมพันธ์แก่ผู้เกี่ยวข้อง โดยได้เชิญเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับระเบียบนี้จากคณะกรรมาธิการยุโรปมาบรรยายและตอบข้อซักถามจากฝ่ายไทยทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ประมาณ 300 คน เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2551 ได้ทำการจัดแปลและพิมพ์กฎข้อบังคับเป็นภาษาไทย ตลอดจนได้จ้างศึกษาผลกระทบที่จะเกิดต่อไทย ซึ่งผลสรุปเบื้องต้นระบุว่า ไทยสามารถปฏิบัติตามกฎระเบียบนี้ได้ รวมทั้งได้จัดสัมมนาชี้แจงกับผู้ประกอบการในจังหวัดชายทะเล 23 จังหวัด นอกจากนี้ อธิบดีกรมประมงยังได้เดินทางไปเจรจากับเจ้าหน้าที่ของคณะกรรมาธิการยุโรป ณ กรุงบรัสเซลส์ ถึง 2 ครั้ง ในเดือนเมษายนและกันยายน 2552 เพื่อเจรจาให้สหภาพยุโรปยอมรับระบบการออกใบรับรองของไทย และการต่อรองขนาดเรือประมง รวมทั้งความยืดหยุ่นของการใช้ใบรับรองด้วย

ขณะเดียวกัน เอกอัครราชทูตไทย ณ กรุงบรัสเซลส์ ร่วมกับหัวหน้าสำนักงานที่ปรึกษาการเกษตรประจำสหภาพยุโรป ได้เข้าพบปลัดกระทรวงกิจการประมง (DG MARE) ของคณะกรรมาธิการยุโรปเมื่อเดือนตุลาคม 2552 เพื่อตอกย้ำท่าทีของกรมประมงไทยและความห่วงกังวลของผู้ประกอบการภาคเอกชน โดยชี้ให้เห็นว่า แม้หน่วยงานของไทยจะเตรียมความพร้อมได้ดี

แต่ยังมีความกังวลในเรื่องการออกใบรับรองการจับสัตว์น้ำ (Catch Certificate) ซึ่งคาดว่าจะมีปริมาณมากถึง 1.5 ล้านฉบับ ภายใน 2-3 เดือนก่อนระเบียบจะเริ่มมีผลบังคับ โดยสินค้าประมงของไทยที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรปทั้งหมดมีมูลค่าประมาณปีละ 36,000 ล้านบาท และมีความสำคัญสำหรับชาวประมงในภาคใต้ของไทยซึ่งประสบความยากลำบากเพิ่มขึ้นจากวิกฤติเศรษฐกิจ และเหตุการณ์จากผู้ก่อความไม่สงบในบางจังหวัด จึงไม่ต้องการให้ระเบียบดังกล่าวเพิ่มภาระและมีผลกระทบต่อชาวประมง และการค้าสินค้าประมงกับสหภาพยุโรป นอกจากนี้ ยังได้แสดงถึงความห่วงกังวลของอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องของไทย ซึ่งมีปริมาณการส่งออกร้อยละ 37 ของการส่งออกสินค้าประมงจากไทยไปสหภาพยุโรป คิดเป็นมูลค่าประมาณ 13,000 ล้านบาทว่า การผลิตจะต้องใช้วัตถุดิบจากประเทศอื่นๆ จำนวนมาก ซึ่งยังไม่แน่ใจว่าประเทศอื่นๆ จะมีความพร้อมในการออกใบรับรองการจับสัตว์น้ำตามกฎ IUU ได้ดีเพียงใด

ทั้งนี้ ฝ่ายคณะกรรมาธิการยุโรปพยายามสร้างความมั่นใจว่าในขณะนี้มี 43 ประเทศ ได้แจ้งชื่อหน่วยงานรับผิดชอบแล้ว ซึ่งคณะกรรมาธิการยุโรปได้ตรวจสอบศักยภาพและมั่นใจว่ามีความพร้อมในการปฏิบัติตามกฎ (ทูน่า เป็นวัตถุดิบนำเข้าจากต่างประเทศกว่า 50 ประเทศก่อนที่ผู้ประกอบการไทยจะแปรรูปเป็นสินค้าออกไปทั่วโลก) หากการปฏิบัติตามระเบียบดังกล่าวทำให้ฝ่ายไทยเกิดปัญหาอุปสรรคไม่สามารถทำได้ ก็พร้อมจะรับฟัง โดยคณะกรรมาธิการยุโรปได้ตั้งหน่วยงานเฉพาะกิจประสานกับด่านนำเข้าในประเทศสมาชิกทุกแห่งที่ทำความเข้าใจตรงกันแล้ว อย่างไรก็ตาม หากเมื่อปฏิบัติแล้วพบว่ากฎระเบียบนี้สร้างปัญหาให้กับหลายๆ ประเทศ คณะกรรมาธิการยุโรปก็พร้อมจะปรับข้อกำหนดรวมถึงขนาดของเรือประมงที่ไทยห่วงกังวล (ไทยขอขยายจาก 20 ตัน เป็น 30 ตัน ภายใต้ simplified catch certificate)

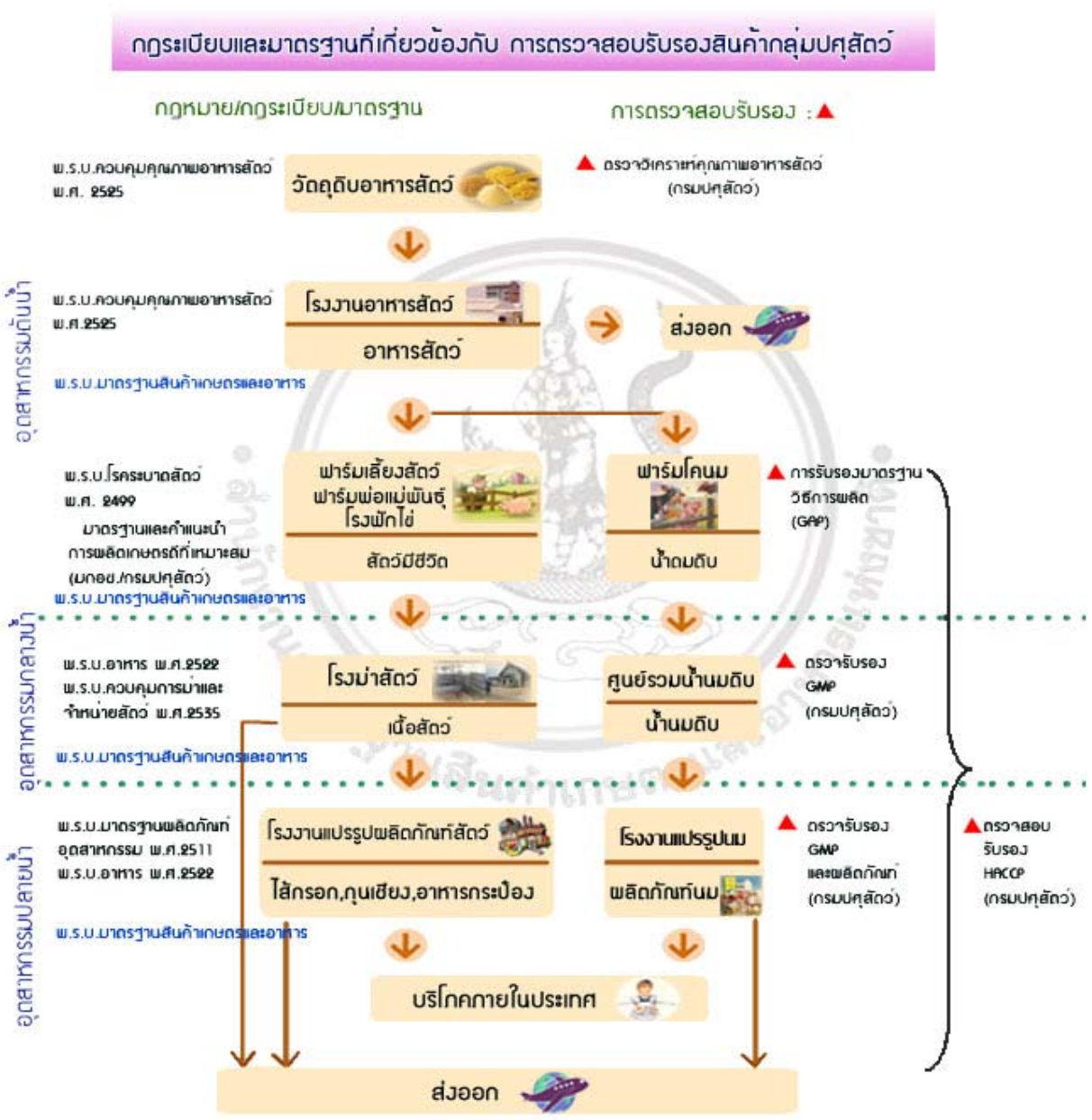
ส่วนการเจรจาขอเลื่อนระยะเวลาการใช้บังคับของระเบียบดังกล่าวนั้น ฝ่ายคณะกรรมาธิการยุโรปเห็นว่าเป็นไปได้ยาก เนื่องจากจะเริ่มใช้กฎการป้องกัน IUU ภายในสหภาพยุโรปในวันเดียวกันกับการใช้กฎนี้กับคู่ค้าต่างประเทศ การขอเลื่อนระยะเวลาสำหรับคู่ค้าต่างประเทศอาจก่อให้เกิดปัญหาทั้งในทางการเมืองและทางปฏิบัติได้

สำหรับเรื่องหน่วยงานรับผิดชอบของประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปที่จะควบคุมการปฏิบัติตามระเบียบนี้ ฝ่ายคณะกรรมาธิการยุโรปแจ้งว่าขึ้นอยู่กับการแต่งตั้งของรัฐบาลประเทศสมาชิกสหภาพยุโรป ซึ่งอาจเป็นหน่วยงานที่ดูแลด้านสุขอนามัยอาหาร หรือหน่วยงานประมง หรือหน่วยงานศุลกากร หน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่งก็ได้ ในขณะนี้ คณะกรรมาธิการยุโรปได้พยายามเตรียมการในส่วนของการออกคู่มือปฏิบัติและให้ความรู้แก่เจ้าหน้าที่ภายในสหภาพยุโรปเพื่อป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้น

ในเรื่องดังกล่าวนี้ กรมประมงและสำนักงานคณะผู้แทนไทยประจำประชาคมยุโรปต่างเห็นตรงกันว่า เมื่อไทยสามารถปฏิบัติตามระเบียบ IUU ได้ ก็จะเป็นการได้เปรียบในเรื่องการรักษาและขยายตลาดสินค้าประมงจากประเทศที่ยังไม่มีความพร้อมที่จะปฏิบัติให้ถูกต้อง อีกทั้งยังเป็นการสร้างมาตรฐานสำหรับสินค้าประมงไทยไปประเทศคู่ค้าอื่นๆ ที่จะใช้กฎเกณฑ์ทำนองเดียวกัน นอกจากนี้ ไทยเองยังควรพิจารณาปรับใช้กับสินค้านำเข้าของไทยเช่นกัน เพื่อให้โลกเห็นว่าไทยก็เป็นมิตรกับการทำประมงอย่างถูกต้องตามมาตรฐานที่ประเทศพัฒนาแล้วปฏิบัติ เพื่อยกระดับมาตรฐานของไทยให้เป็นที่ยอมรับในระดับสากล

กรณีสินค้ากลุ่มปศุสัตว์ กรมปศุสัตว์เป็นผู้รับผิดชอบหลักในการตรวจสอบรับรองตั้งแต่อุตสาหกรรมต้นน้ำ ทั้งการใช้วัตถุดิบอาหารสัตว์เพื่อป้อนเข้าสู่โรงงานผลิตอาหารสัตว์ การนำเข้าและวิเคราะห์คุณภาพอาหารสัตว์ทั้งเพื่อการส่งออกและการใช้สำหรับฟาร์มในประเทศ อุตสาหกรรมกลางน้ำ ทั้งโรงฆ่าสัตว์ ในกรณีที่ผลิตเนื้อสัตว์ หรือศูนย์รวบรวมน้ำนมดิบ ในกรณีผลิตน้ำนมดิบ และอุตสาหกรรมปลายน้ำ ทั้งโรงงานแปรรูปผลิตภัณฑ์สัตว์ หรือโรงงานแปรรูปนมที่จำหน่ายภายในประเทศและเพื่อการส่งออก ซึ่งพระราชบัญญัติมาตรฐานสินค้าเกษตรจะเกี่ยวข้องในทุกขั้นตอน ดังแสดงตามภาพที่ 4.3

**ภาพที่ 4.3 กฎระเบียบและมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบรับรองสินค้ากลุ่มปศุสัตว์**




ที่มา : สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ

ในกรณีของสินค้าปศุสัตว์ สหภาพยุโรปโดยที่ประชุมสภายุโรปเมื่อวันที่ 5 พฤษภาคม 2552 ได้รับรองรายงานการปรับปรุงกฎเกณฑ์ในการจำหน่ายเนื้อสัตว์ปีกในสหภาพยุโรป โดยกำหนดให้การจำหน่ายเนื้อสัตว์ปีกสด (Fresh poultrymeat) ในสหภาพยุโรป ต้องมาจากเนื้อสัตว์ปีกที่ถูกเก็บรักษาอยู่ในช่วงอุณหภูมิ -2 ถึง 4 องศาเซลเซียสเท่านั้น ห้ามใช้เนื้อสัตว์ปีกที่ผ่านการแช่แข็งในอุณภูมิ

ที่ต่ำกว่านี้ และต่อมาเมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2552 ที่ประชุมคณะมนตรีเกษตรแห่งสหภาพยุโรปได้มีการหารือเกี่ยวกับการพัฒนามาตรฐานด้านการตลาดสำหรับเนื้อสัตว์ปีกเพิ่มเติม โดยทางคณะมนตรีได้มีมติตามเสียงข้างมาก รับรองกฎระเบียบใหม่ Council Regulation (EC) No 1047/2009 ซึ่งเป็นการแก้ไขกฎระเบียบเดิม Regulation (EC) No 1234/2007 ที่ว่าด้วยการจัดตั้งองค์กรร่วมสำหรับสินค้าเกษตร ในส่วนที่เกี่ยวกับมาตรฐานด้านการตลาดสำหรับเนื้อสัตว์ปีก โดยมีสาระสำคัญในการปรับปรุง ดังนี้

1. ขยายขอบเขตของคำว่าเนื้อสัตว์ปีก ตามกฎระเบียบเดิม Regulation (EC) No 1234/2007 ได้กำหนดคำจำกัดความของ “เนื้อสัตว์ปีก” (poultrymeat) ไว้ว่าเป็นเนื้อสัตว์ปีกที่มีความเหมาะสมแก่การบริโภคและยังไม่ผ่านกรรมวิธีใดๆ นอกเหนือจากการการแช่เย็น แต่จากความต้องการบริโภคเนื้อสัตว์ปีกในรูปแบบของเนื้อปรุงแต่งและผลิตภัณฑ์ที่เพิ่มขึ้นในปัจจุบัน กฎระเบียบใหม่ Council Regulation (EC) No 1047/2009 จึงกำหนดเพิ่มเติมให้คำว่า “เนื้อสัตว์ปีก” ครอบคลุมรวมถึง “เนื้อสัตว์ปีกปรุงแต่งและผลิตภัณฑ์” (poultrymeat preparation and products) ด้วยเช่นกัน การขยายคำจำกัดความของ “เนื้อสัตว์ปีก” นี้จะส่งผลให้มาตรฐานทางการตลาดสำหรับการจำหน่ายเนื้อสัตว์ปีกถูกขยายเพิ่มเติมออกไปด้วยเช่นกัน เช่น การจำหน่าย “เนื้อสัตว์ปีกปรุงแต่งสด” (fresh poultrymeat preparation) จะต้องมาจากการใช้เนื้อสัตว์ปีกสดเท่านั้น (fresh poultrymeat) ไม่ผ่านการแช่แข็ง เช่นเดียวกับมาตรฐานการจำหน่ายเนื้อสัตว์ปีกสด

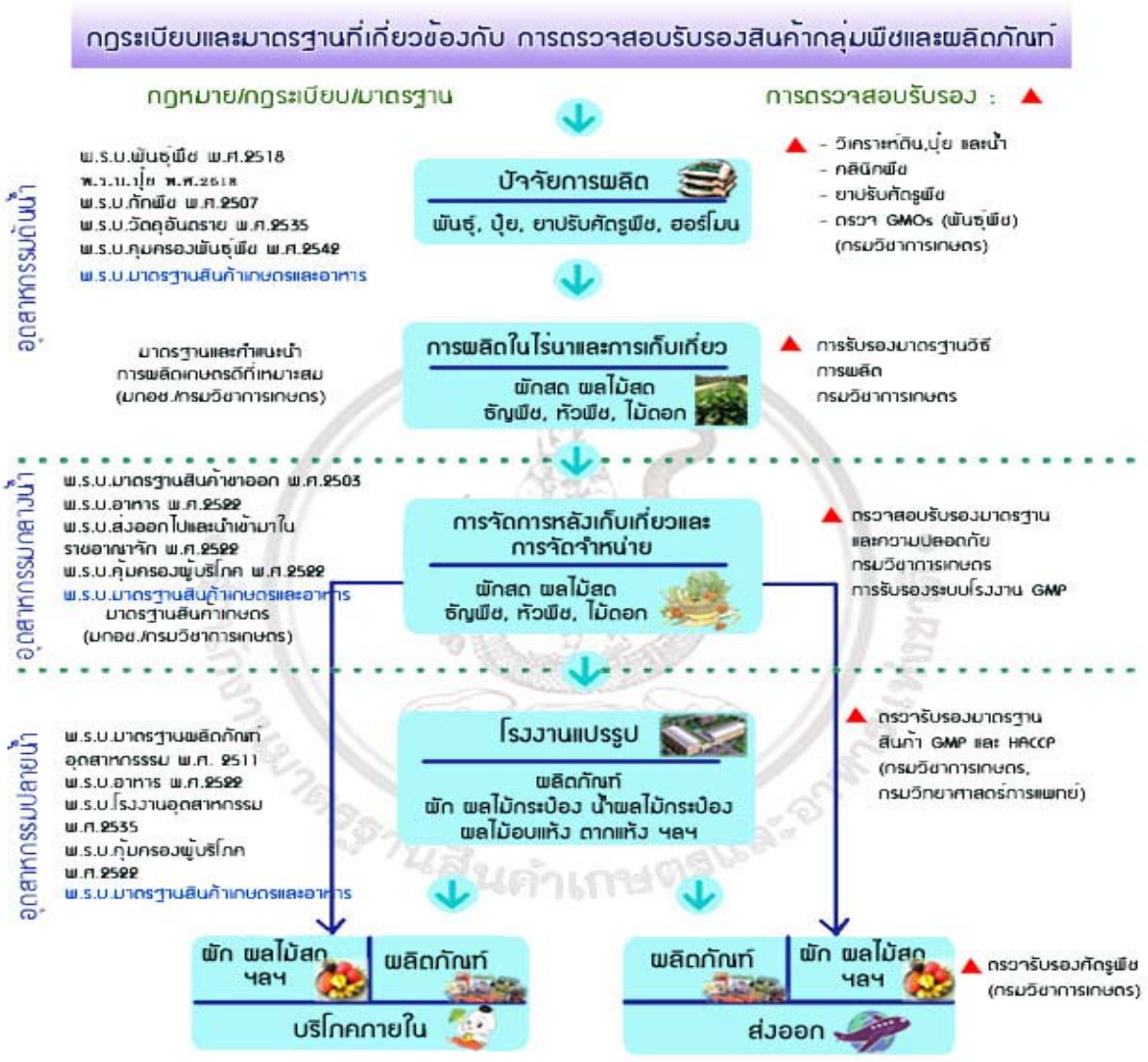
2. ยกเลิกการแบ่งกลุ่มย่อย ตามกฎระเบียบเดิม Regulation (EC) No 1234/2007 กำหนดให้มีการแบ่งกลุ่มเนื้อสัตว์ปีกตามมาตรฐานด้านคุณภาพ (โดย Class A แบ่งย่อยออกเป็น A1 และ A2) และแบ่งมาตรฐานเนื้อสัตว์ปีกแช่แข็งตามน้ำหนัก แต่กฎระเบียบใหม่ Council Regulation (EC) No 1047/2009 กำหนดให้ยกเลิกการแบ่งกลุ่มย่อยดังกล่าวเนื่องจากเห็นว่าไม่เป็นที่นิยมในทางปฏิบัติ

อนึ่ง มีรายงานเพิ่มเติมด้วยว่า ในระหว่างการประชุมคณะมนตรีเกษตรยุโรป ผู้แทนของสหราชอาณาจักร (UK) ไม่เห็นด้วย และได้ออกเสียงคัดค้านการขยายคำจำกัดความของคำว่า “เนื้อสัตว์ปีก” โดยอ้างเหตุผลว่าอาจก่อให้เกิดความเสียหายกับตลาดเนื้อสัตว์ปีกของ UK ราว 150 ล้านยูโร เพราะจะทำลายตลาดเนื้อสัตว์ปรุงแต่งแช่เย็น “chilled meat preparation” ทำให้มีมูลค่าลดลง และยังส่งผลกระทบต่อตลาดผลิตภัณฑ์เนื้อสัตว์ปรุงแต่งประเภทอื่นๆ เช่น อาหารพร้อมรับประทาน (ready meal) เนื้อไก่ปรุงรสและเนื้อไก่หมัก เนื้อบาร์บีคิวหรือเนื้อสัตว์ปีกที่บริโภคช่วงเทศกาลคริสต์มาส อย่างไรก็ดี กฎระเบียบใหม่นี้เริ่มมีผลบังคับใช้ในทุกประเทศสมาชิกสหภาพยุโรป ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2553 เป็นต้นไป

กรณีสินค้ากลุ่มพืชและผลิตภัณฑ์ กรมวิชาการเกษตรเป็นผู้รับผิดชอบหลักในการตรวจสอบรับรองตั้งแต่อุตสาหกรรมต้นน้ำ ทั้งการตรวจสอบรับรองปัจจัยการผลิต (รวมทั้งวิเคราะห์พันธุ์ ดิน ปุ๋ย น้ำ ยาปราบศัตรูพืช) การผลิตในไร่นาและการเก็บเกี่ยว อุตสาหกรรมกลางน้ำ ซึ่งรวมถึงการ

จัดการหลังการเก็บเกี่ยวและการจัดจำหน่าย ซึ่งในกรณีที่เป็นผักผลไม้สด จะมีการตรวจสอบรับรองมาตรฐานและความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์ทั้งเพื่อการบริโภคภายในประเทศและเพื่อการส่งออก และอุตสาหกรรมปลายน้ำ ที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบรับรองกระบวนการแปรรูปผลิตภัณฑ์ทั้งเพื่อการบริโภคภายในประเทศและเพื่อการส่งออก ซึ่งในกรณีของการส่งออกพืชบางชนิด ต้องมีการตรวจสอบรับรองการปลอดศัตรูพืชด้วย ทั้งนี้ พระราชบัญญัติมาตรฐานสินค้าเกษตรจะเกี่ยวข้องในทุกขั้นตอน ดังแสดงตามภาพที่ 4.4

**ภาพที่ 4.4 กฎระเบียบและมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบรับรองสินค้ากลุ่มพืชและผลิตภัณฑ์**




ที่มา : สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ

ในประเด็นสินค้ากลุ่มพืช มีประเด็นที่ไทยต้องเพิ่มมาตรการที่เข้มงวดในการตรวจหาสารตกค้างในสินค้าพืชผักที่ส่งออกไปสหภาพยุโรป เนื่องจากสหภาพยุโรปได้มีรายงานแจ้งเตือนการตรวจพบปัญหาสารตกค้างในสินค้าพืชผักที่นำเข้าจากไทยอยู่บ่อยครั้ง แต่กลับไม่ได้รับการตอบสนองที่ดีจากไทยโดยสังเกตจากการที่สถิติและปริมาณสารตกค้างที่ถูกตรวจพบไม่ลดลง สหภาพยุโรปจึงได้ออกกฎระเบียบ Commission Regulation (EC) No 669/2009 of 24 July 2009 implementing Regulation (EC) No 882/2004 of the European Parliament and of the Council as regards the increased level of official controls on imports of certain feed and food of non-animal origin and amending Decision 2006/504/EC กำหนดให้มีการเพิ่มระดับความเข้มงวด ในการควบคุมสินค้าอาหารและอาหารสัตว์นำเข้าบางประเภท ซึ่งเริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 25 มกราคม 2553 โดยครอบคลุมผักไทย 3 รายการ ได้แก่ ถั่วฝักยาว (Yard long bean) ผักในตระกูลมะเขือ (Aubergines) และตระกูลกะหล่ำ (Brassica vegetables) ตามกฎระเบียบ โดยสินค้าดังกล่าวที่ส่งออกจากไทย จะถูกกัก ณ ด่านนำเข้าของประเทศสมาชิกสหภาพยุโรป เพื่อสุ่มตรวจวิเคราะห์สารกลุ่มออแกโนฟอสเฟตในระดับ 50% จากเดิมที่สุ่มตรวจเพียง 10% หากผู้ประกอบการของไทย ไม่เร่งแก้ไขปัญหาสารตกค้างในสินค้าพืชผักทั้ง 3 ชนิดดังกล่าว ในระยะยาวคาดว่าน่าจะกระทบต่อภาพรวมการส่งออกสินค้าพืชผักในตลาดสหภาพยุโรป ผู้ประกอบการไทยควรเข้มงวด และเพิ่มความระมัดระวังในการคัดเลือกผลผลิตจากแหล่งผลิตที่ได้มาตรฐาน GAP โรงคัดบรรจุที่ได้รับมาตรฐาน GMP แล้วเท่านั้น

อนึ่ง จากรายงานเชิงลึกของสำนักงานที่ปรึกษาการเกษตรประจำสหภาพยุโรปเมื่อวันที่ 26 มกราคม 2553 ระบุว่า ด่านนำเข้าทั้งเนเธอร์แลนด์และเบลเยียม มีมาตรการตรวจเข้มผักกลุ่มเสี่ยง 3 ชนิดดังกล่าวในปริมาณ 50% ณ ด่านนำเข้า ในกรณีที่มีสินค้า 1 ตู้ บรรจุมะเขือหลายประเภท (มะเขือยาว มะเขือเปราะ มะเขือพวง) ทางด่านนำเข้าจะสุ่มตรวจในปริมาณ 50% จากมะเขือทั้งหมด (in general) มิใช่สุ่มตรวจ 50% ในมะเขือแต่ละประเภท ตามที่ภาคเอกชนไทยแสดงความกังวล ส่วนค่าตรวจสอบจะขึ้นอยู่กับประเภทความหลากหลายของสินค้า มากกว่าขึ้นอยู่กับปริมาณน้ำหนักที่นำเข้า เนื่องจากสินค้าแต่ละรายการต้องมีการกรอกใบ Common entry document โดยผู้นำเข้าผักทั้ง 3 ชนิดดังกล่าวต้องกรอกใบ Common entry document จำนวน 3 ใบ และผู้นำเข้าต้องชำระค่าธรรมเนียมของใบ Common entry document รวมทั้งค่าตรวจสอบของห้องปฏิบัติการควบคู่กัน

**สรุปกฎ ระเบียบ และมาตรการการค้าอาหารของสหภาพยุโรป**

| ปีที่ EU ออกกฎระเบียบ | กฎระเบียบ | สาระสำคัญ |
|---|---|---|
| 2000 | White Paper on Food Safety | กำหนดกรอบสำหรับแผนงานต่างๆ ของสหภาพยุโรปในการกำหนดนโยบายเชิงรุกด้านอาหาร และเป็นการปรับปรุงให้กฎระเบียบด้านอาหารมีความทันสมัยมากยิ่งขึ้น มีความสอดคล้องกันและมีความโปร่งใสมากขึ้น ซึ่งเป็นการเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับระบบควบคุมมาตรการ “From the farm to the fork” โดยกำหนดยุทธศาสตร์หลัก ได้แก่ การจัดตั้ง European Food Safety Authority (EFSA) การกำหนดความรับผิดชอบพื้นฐานด้านความปลอดภัยอาหารของผู้ประกอบการด้านอาหารมนุษย์และอาหารสัตว์ การกำหนดให้ประเทศสมาชิกต้องมีมาตรการเฝ้าระวังและควบคุมผู้ประกอบการดังกล่าว และการตรวจสอบผลการปฏิบัติงานของประเทศสมาชิกโดยคณะกรรมาธิการยุโรป |
| 2000 | Directive 2000/13/EC | กำหนดกฎเกณฑ์เกี่ยวกับฉลากผลิตภัณฑ์ (labeling) การนำเสนอ (presentation) และการโฆษณา (advertising) สินค้าอาหาร |
| 2002 | Regulation (EC) No 178/2002 | วางหลักพื้นฐานทั่วไปเกี่ยวกับกฎหมายด้านอาหารในระดับสหภาพยุโรปและระดับประเทศสมาชิก โดยให้รวมถึงอาหารสัตว์ด้วย รวมทั้งจัดตั้งกลไกสำคัญ 3 ส่วน ได้แก่<br>1. European Food Safety Authority (EFSA) ทำหน้าที่ด้านเทคนิควิชาการเกี่ยวกับความปลอดภัยอาหารของสหภาพยุโรปแบบครบวงจร ครอบคลุมภารกิจที่หลากหลาย<br>2. คณะกรรมการห่วงโซ่อาหารและสุขภาพสัตว์ (the Standing Committee on the Food Chain and Animal Health : SCFCAH)<br>3. ระบบการแจ้งเตือนภัยเร่งด่วนสำหรับอาหารมนุษย์และอาหารสัตว์ (Rapid Alert System for Food and Feed: RASFF) |

| ปีที่ EU ออกกฎระเบียบ | กฎระเบียบ | สาระสำคัญ |
|---|---|---|
| 2002 | Council Directive 2002/99/EC | กำหนดควบคุม สุขภาพสัตว์ในกระบวนการผลิต กระจาย และนำเสนอผลิตภัณฑ์จากสัตว์เพื่อการบริโภค และวางข้อกำหนดสุขภาพสัตว์ในกระบวนการผลิต การแปรรูป การกระจายและนำเสนอผลิตภัณฑ์จากสัตว์เพื่อการบริโภค |
| 2002 | Council Directive 2002/99/EC | กำหนดควบคุมสุขภาพสัตว์ในการกระบวนการผลิต กระจาย และนำเสนอผลิตภัณฑ์จากสัตว์เพื่อการบริโภค และวางข้อกำหนดสุขภาพสัตว์ในการกระบวนการผลิต การแปรรูป การกระจายและนำเสนอผลิตภัณฑ์จากสัตว์เพื่อการบริโภค |
| 2004 | Regulation (EC) No 853/2004 | กำหนดกฎระเบียบเพิ่มเติมจากกฎระเบียบสำหรับสุขลักษณะของสินค้าอาหาร (hygiene of foodstuffs) กฎระเบียบเฉพาะสำหรับการตรวจสอบควบคุมสินค้าอาหารจากสัตว์ (foodstuffs of animal origin) และการตรวจสอบควบคุมสำหรับอาหารและอาหารสัตว์ (food and feed) |
| 2004 | Regulation (EC) No 882/2004 | แก้ไขช่องว่างในกฎหมายที่เกี่ยวกับการตรวจสอบควบคุม (official control) อาหารและอาหารสัตว์ โดยจะเป็นการป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับมนุษย์และสัตว์ทั้งในทางตรงและผ่านทางสิ่งแวดล้อม เพื่อให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ และเพื่อรับรองให้มีการปฏิบัติที่เท่าเทียมในการค้าขายอาหารและอาหารสัตว์ และการคุ้มครองผู้บริโภคทั้งในส่วนฉลากผลิตภัณฑ์และข้อมูลอื่นๆ |
| 2004 | Regulation (EC) No 852/2004 | กำหนดนโยบายที่ครอบคลุมประเด็นด้านอาหารตั้งแต่ระดับการผลิตที่ฟาร์ม การแปรรูป จนถึงการขายให้แก่ผู้บริโภค แต่กฎระเบียบนี้มิได้เกี่ยวข้องกับโภชนาการ หรือองค์ประกอบของอาหาร หรือคุณภาพของอาหาร กฎระเบียบนี้บังคับใช้กับธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอาหาร แต่มิได้รวมถึงการผลิตอาหารขั้นพื้นฐานสำหรับการบริโภคกันเองในท้องถิ่น หรือการผลิตเพื่อการบริโภคส่วนบุคคล |

| ปีที่ EU ออกกฎระเบียบ | กฎระเบียบ | สาระสำคัญ |
|---|---|---|
| 2004 | Regulation (EC) No 853/2004 | กำหนดกฎระเบียบทางสุขลักษณะ (hygiene) สำหรับอาหารสัตว์ เพื่อให้เกิดความสมบูรณ์ในตลาดภายในและรับรองให้เกิดการคุ้มครองทางสาธารณสุขในระดับที่สูง โดยเป็นกฎด้านสุขอนามัยเฉพาะสำหรับอาหารที่มีแหล่งกำเนิดมาจากสัตว์ เชื้อจุลินทรีย์ในอาหาร การควบคุมอุณหภูมิ การเก็บรักษาด้วยความเย็น การเก็บตัวอย่างและการตรวจวิเคราะห์ โดยเป็นการเพิ่มเติมบทบัญญัติ Regulation (EC) No 852/2004 |
| 2008 | Commission Regulation (EC) No 1235/2008 | กำหนดเงื่อนไขในการนำเข้าสินค้าเกษตรอินทรีย์จากประเทศที่สามอันจะมีผลกระทบโดยตรงต่อสินค้าเกษตรอินทรีย์ที่จะส่งเข้าไปจำหน่ายยังสหภาพยุโรป (EU) โดยเป็นการยกเลิกกฎระเบียบเดิม 2 ฉบับ อันได้แก่ Regulation (EC) No 345/2008 และ Regulation (EC) No 605/2008 กฎระเบียบดังกล่าวได้ปรับใช้อย่างเป็นทางการตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2552 |
| 2009 | Council Regulation (EC) No 1047/2009 | แก้ไขกฎระเบียบเดิม Regulation (EC) No 1234/2007 ที่ว่าด้วยการจัดตั้งองค์กรร่วมสำหรับสินค้าเกษตรในส่วนที่เกี่ยวกับมาตรฐานด้านการตลาดสำหรับเนื้อสัตว์ปีก โดยมีสาระสำคัญในการปรับปรุงดังนี้<br>1. ขยายขอบเขตของคำว่าเนื้อสัตว์ปีก ให้ครอบคลุมรวมถึง “เนื้อสัตว์ปีกปรุงแต่งและผลิตภัณฑ์” (poultrymeat preparation and products) การขยายคำจำกัดความของ “เนื้อสัตว์ปีก” นี้จะส่งผลให้มาตรฐานทางการตลาดสำหรับการจำหน่ายเนื้อสัตว์ปีกถูกขยายเพิ่มเติมออกไปด้วยเช่นกัน เช่น การจำหน่าย “เนื้อสัตว์ปีกปรุงแต่งสด” (fresh poultrymeat preparation) จะต้องมาจากการใช้เนื้อสัตว์ปีกสดเท่านั้น (fresh poultrymeat) ไม่ผ่านการแช่แข็งเช่นเดียวกับมาตรฐานการจำหน่ายเนื้อสัตว์ปีกสด<br>2. ยกเลิกการแบ่งกลุ่มย่อย ตามกฎระเบียบเดิม Regulation (EC) No 1234/2007 กำหนดให้มีการแบ่งกลุ่มเนื้อสัตว์ปีกตามมาตรฐานด้านคุณภาพ (โดย Class A แบ่งย่อยออกเป็น A1 และ A2) และแบ่งมาตรฐานเนื้อสัตว์ปีกแช่แข็งตามน้ำหนัก แต่กฎระเบียบใหม่ Council Regulation (EC) No 1047/2009 กำหนดให้ยกเลิกการแบ่งกลุ่มย่อยดังกล่าวเนื่องจากเห็นว่าไม่เป็นที่นิยมในทางปฏิบัติ |

| ปีที่ EU ออกกฎระเบียบ | กฎระเบียบ | สาระสำคัญ |
|---|---|---|
| 2009 | Commission Regulation (EC) No 669/2009 | เนื่องจากสหภาพยุโรปได้มีรายงานแจ้งเตือนการตรวจพบปัญหาสารตกค้างในสินค้าพืชผักที่นำเข้าจากไทยอยู่บ่อยครั้ง แต่กลับไม่ได้รับการตอบสนองที่ดีจากไทยโดยสังเกตจากการที่สถิติและปริมาณสารตกค้างที่ถูกตรวจพบไม่ลดลง สหภาพยุโรปจึงได้ออกกฎระเบียบ กำหนดให้มีการเพิ่มระดับความเข้มงวด ในการควบคุมสินค้าอาหารและอาหารสัตว์นำเข้าบางประเภท ซึ่งเริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 25 มกราคม 2553 โดยครอบคลุมผักไทย 3 รายการ ได้แก่ ถั่วฝักยาว (yard long bean) ผักในตระกูลมะเขือ (aubergines) และตระกูลกะหล่ำ (Brassica vegetables) ตามกฎระเบียบ โดยสินค้าดังกล่าวที่ส่งออกจากไทย จะถูกกัก ณ ด่านนำเข้าของประเทศสมาชิกสหภาพยุโรป เพื่อสุ่มตรวจวิเคราะห์สารกลุ่มออแกโนฟอสเฟต ในระดับ 50% จากเดิมที่สุ่มตรวจเพียง 10% |

มาตรการต่างๆ ที่ทางสหภาพยุโรปได้กำหนดเพื่อปกป้องผู้บริโภคในสหภาพยุโรป และเพื่อเป็นการสร้างจุดขายผลิตภัณฑ์ที่จะตอบสนองต่อสภาวการณ์ของโลกในปัจจุบัน ได้พัฒนาการมาเป็นมาตรการสุขอนามัยและสุขอนามัยพืช (SPS) ในด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ทำให้ผู้ผลิตต้องเรียนรู้และนำมาตรการที่กำหนดไปปรับใช้ในกระบวนการผลิต เพื่อให้ผลลัพธ์คือผลิตภัณฑ์อาหารที่ผลิตได้มีความสอดคล้องกับมาตรการบังคับก่อนที่จะเข้าสู่ตลาดสหภาพยุโรป

# บทที่ 5

# โซ่อุปทานอุตสาหกรรมอาหารไทยไปยังสหภาพยุโรป

# บทที่ 5

# โซ่อุปทานอุตสาหกรรมอาหารไทยไปยังสหภาพยุโรป

ในบทนี้จะเป็นการประมวลโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมอาหาร 3 กลุ่ม ได้แก่ (1) กลุ่มสินค้าอาหารส่งออกหลักของไทยไปสหภาพยุโรป (2) กลุ่มสินค้าที่ไทยส่งออกไปสหภาพยุโรปน้อยเทียบกับที่ส่งออกไปในตลาดโลก และ (3) กลุ่มสินค้าที่สหภาพยุโรปต้องการเปิดตลาดในไทย (หลังการเจรจาจัดทำข้อตกลงการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป) โดยกรอบการบรรยายจะประกอบด้วยประเด็นด้านวัตถุดิบ กระบวนการผลิต การขนส่งสินค้าอาหารไทยไปยังสหภาพยุโรป และสำหรับสินค้าที่มีการส่งออกไปยังสหภาพยุโรปนั้นจะมีประเด็นด้านขั้นตอนการจัดส่งสินค้าไปยังสหภาพยุโรปด้วย

## 5.1 กลุ่มสินค้าอาหารส่งออกหลักของไทยไปสหภาพยุโรป (กลุ่มที่ 1)

### 5.1.1 ไก่แปรรูป

**(1)** **<u>วัตถุดิบ</u>** ประกอบด้วย

1.1 *อาหารสัตว์* ประกอบด้วย ข้าวโพด กากถั่วเหลือง เมล็ดถั่วเหลือง และ ปลาป่น ซึ่งต้องนำเข้าเป็นจำนวนมาก โดยข้าวโพดและถั่วเหลือง นำเข้าได้จาก สหรัฐอเมริกา บราซิล อาร์เจนติน่า และจีน เป็นต้น

1.2 *พ่อแม่พันธุ์* มีการนำเข้าไก่ปู่-ย่าพันธุ์ (Grand Parent Stock) และไก่พ่อแม่พันธุ์ (Parent Stock) จากต่างประเทศโดยเฉพาะ สหรัฐอเมริกา

1.3 *ฟาร์มไก่เนื้อ* รูปแบบการเลี้ยงไก่แบ่งได้เป็นสองประเภท คือ <u>กลุ่มที่แรก</u>คือ การเลี้ยงแบบอิสระซึ่งส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย <u>กลุ่มที่สอง</u>คือ กลุ่มที่มีการเลี้ยงแบบ Contract farming กับบริษัทผู้ประกอบธุรกิจครบวงจรซึ่งทำให้มีความได้เปรียบในการตรวจสอบผลิตภัณฑ์และจะเป็นการดำเนินการของกลุ่มที่เน้นการผลิตเพื่อการส่งออก การเลี้ยงไก่ในฟาร์มตามมาตรฐานสวัสดิภาพสัตว์ (Animal Welfare) คือ

1) สัตว์ที่เลี้ยงจะต้องมีอิสระจากความอึดอัด โดยมีอัตราความหนาแน่นไม่เกิน 33 กิโลกรัม ต่อตารางเมตรต่อน้ำหนักตัวไก่ (33 kg/m² live weight)
2) สัตว์ที่เลี้ยงจะต้องมีอิสระจากความหิว กระหาย และการให้อาหารที่ไม่ถูกต้อง
3) สัตว์ที่เลี้ยงจะต้องมีอิสระจากความไม่สะดวกสบายอันเนื่องมาจากสภาวะแวดล้อม (อุณหภูมิ แสง และอากาศ)
4) สัตว์ที่เลี้ยงจะต้องมีอิสระจากความเจ็บปวด การบาดเจ็บ และโรคภัย

1.4 โรงฟัก

**(2) <u>กระบวนการผลิต</u>**

2.1 *โรงฆ่าชำแหละ*

1) การขนส่งไปยังโรงฆ่า
- สภาพการขนส่งที่ดี เช่น อุณหภูมิที่เหมาะสม ความหนาแน่นไม่มากจนเกินไป
- การขนย้ายสัตว์จะต้องอยู่ในช่วงระยะเวลาที่ไม่ยาวเกินไป
- สัตว์จะต้องไม่ได้รับความทรมานในขณะขนส่ง

2) การฆ่า
- เมื่อขนส่งสัตว์ไปยังโรงฆ่า ต้องให้สัตว์ได้พักที่ลานพัก 30 นาที เพื่อให้สงบและลดความตึงเครียดก่อน
- เมื่อครบ 30 นาที จึงอุ้มไก่มาแขวนราวที่ได้มาตรฐานในลักษณะที่แนบหน้าอก ซึ่งการแขวนจะต้องไม่ทำให้ไก่เกิดความเจ็บปวด โดยไก่จะต้องไม่ดิ้นและไม่กระพือปีก
- จากนั้น จึงค่อยๆ หรี่แสงลงให้มืด เพื่อให้ไก่เคลิ้มหลับไป แล้วจึงทำให้สลบโดยการจุ่มหัวไก่ลงไปในน้ำที่มีการปล่อยกระแสไฟฟ้า (Electric Stunning in Water) นานประมาณ 3 นาที ซึ่งกระแสไฟฟ้าที่ปล่อยในน้ำควรมีการ

ตั้งค่าที่พอเหมาะ คือ อยู่ในระดับที่ทำให้ไก่สลบ แต่ไม่ถึงกับตาย เพราะหากไก่ตายในขั้นนี้ จะถือว่าไม่ถูกต้องตามหลักฮาลาล

- ในขณะที่ไก่สลบ ผู้ที่ทำหน้าที่เชือดไก่ ซึ่งเป็นชาวมุสลิม (ฮาลาล) จะทำการเชือดพร้อมกับการสวดมนต์ทางศาสนาอิสลาม
- การฆ่าไก่ในขณะที่ไก่สลบ นอกจากจะไม่ทำให้ไก่กลัว เจ็บปวดและทุกข์ทรมานแล้ว การฆ่าด้วยวิธีนี้ ยังทำให้เลือดไหลออกมามากกว่าและดีกว่าการเชือดไก่ที่ตายแล้ว

3) มาตรฐานที่โรงฆ่าชำแหละต้องผ่านการรับรอง ได้แก่ GMP, HACCP, Animal welfare, Halal, Traceability, ISO/IEC 17025, ISO9000, ISO14000

2.2 *การแปรรูป*

1) ประเภทของไก่แปรรูปที่ส่งออก ได้แก่ ไก่ทอด ไก่นึ่ง ไก่ย่าง ไก่ต้มสุก
2) การใช้เครื่องปรุงในกระบวนการแปรรูป อาทิ ซีอิ๊ว ผงชูรส ทางสหภาพยุโรปจะกำหนดขอบเขตปริมาณการใช้มาให้ทางผู้ผลิต
3) หากลูกค้าต่างประเทศต้องการรายการอาหารแปรรูปใหม่ๆ ลูกค้าจะมาทดลองเองที่โรงงาน
4) มาตรฐานที่โรงงานแปรรูปต้องผ่านการรับรองจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา ได้แก่ GMP, HACCP, Halal, Traceability, ISO/IEC 17025, ISO9000, ISO14000 ทั้งนี้ โรงชำแหละและโรงงานแปรรูปที่ทางสหภาพยุโรปรับรองจะต้องเป็นโรงงานที่มีชื่อขึ้นทะเบียนกับทางกรมปศุสัตว์และต้องเป็นโรงงานที่ไม่ตั้งอยู่ในรัศมี 10 กิโลเมตรจากจุดที่มีการระบาดของไข้หวัดนก และเชื้อไวรัสนิวคาสเซิลเป็นเวลาอย่างน้อย 30 วัน

**(3) <u>โลจิสติกส์</u>**

3.1 ไก่ที่ส่งออกไปสหภาพยุโรปไม่ว่าจะเป็นไก่ดิบหรือไก่สุกต้องเป็นแบบแช่แข็ง (Frozen) เท่านั้น ไม่สามารถเป็นแบบแช่เย็น (Chilled) ได้ เนื่องจากการขนส่งทางเรือไปสหภาพยุโรปใช้เวลาประมาณ 24 – 28 วัน

3.2 สินค้าส่งออกไปยังท่าเรือหลายแห่งในสหภาพยุโรป ท่าเรือส่วนใหญ่ที่สินค้าส่งออกไปอยู่ที่ประเทศอังกฤษและเนเธอร์แลนด์ ซึ่งแต่ละแห่งจะมีความเข้มงวดในการตรวจและด้านเอกสารที่แตกต่างกัน

**(4) <u>การตลาดและการบริโภค</u>**

การตลาดและการบริโภค มีทั้งที่เป็นตราสัญลักษณ์ของตนเองและรับจ้างผลิต ส่วนกรณีของตลาดในสหภาพยุโรป ที่ไทยส่งออกไก่มากที่สุด 3 ประเทศ คือ อังกฤษ เนเธอร์แลนด์ เยอรมนี

นอกจากนี้ผู้ส่งออกยังต้องพบกับข้อกำหนดจากผู้ซื้อ ได้แก่ มาตรฐาน ACP (Assure chicken Production) มาตรฐาน BRC (British Retail Consortium) และมาตรฐาน IFS (International Food Standard)

### 5.1.2 ปลาทูน่ากระป๋อง

**(1) <u>วัตถุดิบ</u>**

1.1 *ปลาทูน่า* ปลาทูน่าที่ใช้ในอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋อง ต้องพึ่งพิงการนำเข้าเกือบทั้งหมด โดยประเทศที่เป็นผู้จับปลาทูน่ารายใหญ่ของโลก ได้แก่ ญี่ปุ่น ไต้หวัน สเปน อินโดนีเซีย และเกาหลีใต้ โดยที่ไทยนำเข้าจากไต้หวันมากที่สุด และสายพันธุ์ที่ใช้มากที่สุด 3 อันดับแรกคือ

- *ปลาทูน่าท้องแถบ (Skipjack)* เป็นสายพันธุ์ที่มีอยู่มากและจำหน่ายมากเป็นอันดับแรก โดยลักษณะของปลาทูน่าพันธุ์นี้จะมีขนาดเล็ก ลำตัวยาว 18-32 นิ้ว และมีน้ำหนัก 3-7 กิโลกรัม อาศัยอยู่ในแหล่งน้ำที่มีอุณหภูมิอยู่ระหว่าง 15-25 องศาเซลเซียส ลักษณะโดยทั่วไปจะเป็นปลาที่มีเนื้อน้อยสีเข้ม จัดเป็นพันธุ์ที่มีคุณภาพต่ำกว่า Yellow-fin และ Albacore
- *ปลาทูน่าครีบเหลือง (Yellow-fin)* เป็นสายพันธุ์ที่ผู้ประกอบการไทยใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตกระป๋องและมีการจำหน่ายมากเป็นอันดับสอง โดยลักษณะของปลาทูน่าจะมีลำตัวยาว 27-60 นิ้ว และมีน้ำหนักตั้งแต่ 7-25 กิโลกรัม อาศัยอยู่ในแหล่งน้ำที่มีอุณหภูมิอยู่ระหว่าง 18-30 องศาเซลเซียส ลักษณะโดยทั่วไปจะเป็นปลาที่มีเนื้อมากกว่าสายพันธุ์อื่นๆ จึงเป็นที่นิยมในการนำมาทำเป็นปลาทูน่ากระป๋อง
- *ปลาทูน่าครีบยาว (Albacore)* ลักษณะของปลาทูน่าจะมีลำตัวยาว 15-36 นิ้ว และมีน้ำหนักตั้งแต่ 4-15 กิโลกรัม อาศัยอยู่ในแหล่งน้ำที่มีอุณหภูมิอยู่ระหว่าง 15-19 องศาเซลเซียส และในน้ำลึกที่มีอุณหภูมิอยู่ระหว่าง 13-25 องศาเซลเซียส

ปลาทูน่าครีบยาวเป็นสายพันธุ์ที่นำมาเป็นวัตถุดิบในการผลิตปลาทูน่าเนื้อขาว บรรจุกระป๋องซึ่งนับเป็นสายพันธุ์ที่มีคุณภาพสูงสุดสำหรับการผลิตปลาทูน่ากระป๋องด้วย

1.2 *กระป๋องบรรจุ* กระป๋องบรรจุมีทั้งบริษัทที่ผลิตกระป๋องเองและที่ซื้อจากโรงงานรับจ้างผลิตกระป๋องโดยเฉพาะ จากการสัมภาษณ์พบว่าแผ่นเหล็กส่วนใหญ่จะนำเข้าจากญี่ปุ่นเพื่อให้มีคุณภาพเหมาะสมกับการบรรจุอาหาร

**(2) <u>กระบวนการผลิต</u> มีดังนี้**

1) การตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบ
2) การละลายน้ำแข็งเนื่องจากวัตถุดิบส่วนใหญ่ต้องนำเข้าปลาทูน่าแช่แข็งจากต่างประเทศ
3) นำปลาทูน่าที่ละลายน้ำแข็งแล้วไปผ่าท้องเพื่อนำเครื่องในออกและทำความสะอาด
4) นำปลาทูน่าที่ได้ไปนึ่งเป็นเวลา 60-90 นาที เมื่อนึ่งเสร็จแล้ว นำมาลดอุณหภูมิให้เท่ากับอุณหภูมิห้อง
5) ขูดหนังปลา แยกหัวปลา กระดูกและก้างออก
6) นำปลาบรรจุลงกระป๋อง โดยในขั้นตอนนี้ จะมีการเติมเครื่องปรุงต่างๆ เช่น น้ำมันถั่วเหลือง น้ำมันมะกอก น้ำมันเมล็ดทานตะวัน น้ำเกลือ หรือเครื่องปรุงรสอื่นๆ เป็นต้น
7) นำกระป๋องมาผ่านกระบวนการไล่อากาศและปิดผนึกและนึ่งเพื่อฆ่าเชื้อ จากนี้กระป๋องจะถูกลดอุณหภูมิลงเพื่อทำการปิดฉลากและบรรจุกล่องต่อไป
8) การตรวจสอบคุณภาพ หน่วยงานที่รับผิดชอบในประเทศจะตรวจสอบมาตรฐานด้าน GMP และ HACCP ก่อน นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ยังต้องผ่านการรับรองจากกรมประมง ซึ่งเป็นผู้ออก Health Certificate ที่เป็นความร่วมมือระหว่างกรมประมงและสหภาพยุโรป (MRA)

**(3) <u>โลจิสติกส์</u>**

1) ห้องเย็น รวมทั้งการขนส่งปลาทูน่าแช่แข็งมายังโรงงานแปรรูป
2) ผู้ประกอบการธุรกิจปลาทูน่ากระป๋องของไทยส่วนใหญ่มีสถานที่ตั้งอยู่ตามจังหวัดที่ติดกับอ่าวไทยเพื่อความสะดวกในการลำเลียงวัตถุดิบและการขนส่ง

3) ด้านการส่งออก จะมีทั้งการส่งออกโดยผู้ผลิตเองและการดำเนินการผ่านตัวกลางทางการค้า ซึ่งการขนส่งส่วนใหญ่เป็นทางเรือโดยส่งสินค้าไปยังผู้นำเข้าในสหภาพยุโรป เพื่อให้ผู้นำเข้าทำหน้าที่กระจายสินค้าต่อเอง

**(4) <u>การตลาดและการบริโภค</u>**

การตลาดและการบริโภค มีทั้งตลาดภายในและตลาดต่างประเทศ แต่เน้นการผลิตเพื่อการส่งออกมากกว่า คิดเป็นร้อยละ 90 ประเทศที่นำเข้าปลาทูน่ากระป๋องจากไทยมากที่สุดคือ สหรัฐอเมริกา รองลงมาได้แก่ อิตาลี สหราชอาณาจักรและฝรั่งเศส ผู้ผลิตจะทำการส่งออกโดยบริษัทแปรรูปหรือตัวแทนจำหน่ายผู้ส่งออก โดยอาจอยู่ภายใต้ตราสัญลักษณ์ของประเทศผู้ว่าจ้าง ปัจจุบันมีผู้ผลิตเพียงรายเดียวที่สามารถสร้างตราสัญลักษณ์ในต่างประเทศ คือ บริษัทไทยยูเนี่ยนโฟรเซ่น ภายใต้ชื่อ 'Chicken of the Sea' ในสหรัฐอเมริกา

มาตรการที่มิใช่ภาษีของสหภาพยุโรป คือ ผู้ผลิตสินค้าจะต้องมีชื่ออยู่ในบัญชีรายชื่อหรือสถานประกอบการผลิต (Establishment) ที่จะทำขึ้น โดยเจ้าหน้าที่ผู้มีอำนาจของหน่วยงานที่รับผิดชอบ (Competent Authority) ของไทย นั่นคือ กรมประมง จัดส่งให้สหภาพยุโรป และบัญชีรายชื่อดังกล่าวจะต้องได้รับการรับรองอย่างเป็นทางการจากเจ้าหน้าที่ผู้มีอำนาจของสหภาพยุโรป นอกจากนี้ ยังต้องมีใบรับรองสุขอนามัย (Health Certificate) กำกับสินค้า และ ใบรับรอง Catch Certificate กำกับสินค้าตามมาตรการ IUU Fishing ของสหภาพยุโรป ซึ่งจะมีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 1 มกราคม 2553

### 5.1.3 สับปะรดกระป๋อง

**(1) <u>วัตถุดิบ</u>** ประกอบด้วย

วัตถุดิบหลักในอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋อง คือ สับปะรดสด ซึ่งพันธุ์ที่นิยมปลูกมี 5 พันธุ์ ได้แก่ พันธุ์ปัตตาเวีย หรือพันธุ์ศรีราชา เป็นสับปะรดผลใหญ่ มีน้ำหนักประมาณ 2 – 7 กิโลกรัม เป็นพันธุ์ที่เป็นที่นิยมกันมากเนื่องจากมีรสชาติและขนาดที่ตรงตามความต้องการของตลาด ดังนั้น สับปะรดพันธุ์ปัตตาเวียนี้จึงเป็นพันธุ์ที่มีพื้นที่เพาะปลูกสูงที่สุด กล่าวคือ ครอบคลุมพื้นที่ถึงประมาณร้อยละ 95 ของพื้นที่เพาะปลูกทั้งประเทศ แหล่งเพาะปลูกสับปะรดพันธุ์ปัตตาเวียที่สำคัญ ได้แก่ พื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ระยอง ชลบุรี เพชรบุรี และลำปาง นอกจากนี้ ยังมีพันธุ์อินทรชิต ซึ่งมีขนาดเล็ก น้ำหนักประมาณ 1 กิโลกรัม มีรสหวานฉ่ำนิยมเพาะปลูกกันในจังหวัดฉะเชิงเทรา ในขณะที่

พันธุ์ขาวหรือพันธุ์กรีน เป็นพันธุ์ที่มีผลเล็กที่สุดใน 5 สายพันธุ์ที่กล่าวถึงนี้ เป็นสับปะรดที่มีรสหวานอมเปรี้ยว เนื้อกรอบหยาบ และมีเสี้ยนมาก ส่วนพันธุ์ภูเก็ตนั้นนิยมปลูกในสวนยางพารา ทางภาคใต้ของประเทศไทย เพื่อเป็นรายได้เสริมของเกษตรกร และพันธุ์นางแลหรือพันธุ์น้ำผึ้ง นิยมปลูกกันในจังหวัดเชียงราย โดยพันธุ์นางแลนี้มีลักษณะคล้ายพันธุ์ปัตตาเวีย หากแต่มีรสหวานกว่าจึงนิยมบริโภคสด

ในแต่ละปีผลผลิตสับปะรดสดมีปริมาณที่ไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับปัจจัยด้านสภาพภูมิอากาศและราคาเป็นสำคัญ เมื่อใดที่ราคาสับปะรดที่เกษตรกรขายได้มีราคาต่ำ เกษตรกรส่วนหนึ่งก็จะไม่ดูแลรักษาต้นสับปะรด ในขณะที่เกษตรบางส่วนก็จะหันไปปลูกพืชเศรษฐกิจอื่นที่ได้ผลตอบแทนที่ดีกว่า เช่น ยางพารา และปาล์มน้ำมัน ส่งผลให้ปริมาณ คุณภาพ และพื้นที่เก็บเกี่ยวลดลง อันส่งผลให้ผลผลิตโดยรวมทั้งประเทศลดต่ำลง ทำให้ผู้ผลิตสับปะรดกระป๋องมักประสบปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบ จนอาจต้องลดกำลังการผลิตในบางช่วง โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ผลิตสับปะรดกระป๋องรายเล็กอาจต้องเลิกกิจการไป

สับปะรดเป็นพืชที่มีความต้องการน้ำน้อย แต่ต้องการความชื้นในอากาศสูง พื้นที่บริเวณชายฝั่งทะเลและหุบเขาจึงเป็นพื้นที่เพาะปลูกที่เหมาะสมของสับปะรด แต่เมื่อเกิดปรากฏการณ์ความเปลี่ยนแปลงทางธรรมชาติที่ทำให้สภาพอากาศเปลี่ยนแปลงไป เช่น ปรากฏการณ์เอลนิโญ (El Nino) ก็ส่งผลต่อปริมาณการผลิต และคุณภาพของสับปะรดอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้เช่นกัน

เกษตรกรส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อยจึงไม่มีการใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในการผลิต กอปรกับพันธุ์ที่เกษตรกรรายย่อยเหล่านี้เพาะปลูกก็มักจะยังไม่ได้รับการปรับปรุงเท่าที่ควร เกษตรกรรายย่อยมักจะไม่สามารถรวมตัวกันได้ หากมีการรวมตัวกันก็เป็นไปในลักษณะหลวมๆ ไม่สามารถรวมตัวกันเพื่อวางแผนการเพาะปลูก หรือเป็นพันธมิตรร่วมกันขายผลผลิตได้ ซึ่งส่งผลให้คุณภาพของผลผลิตไม่สม่ำเสมอ อนึ่ง เกษตรกรรายย่อยนั้นมักจะไม่มีการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ ขาดความรู้ความเข้าใจในการควบคุมคุณภาพระหว่างการเพาะปลูก ก่อให้เกิดสารไนเตรทตกค้างอยู่ในผลสับปะรด เมื่อนำไปบรรจุกระป๋องสารไนเตรทดังกล่าวก็จะกัดกร่อนดีบุกที่เคลือบกระป๋อง ส่งผลให้กระป๋องบวมและเกิดสารพิษในสับปะรดกระป๋อง ส่งผลเสียต่อความเชื่อถือที่มีต่อสับปะรดกระป๋องส่งออกของไทย

การจัดหาวัตถุดิบสับปะรดสดของโรงงานผลิตสับปะรดกระป๋อง แบ่งออกได้ดังนี้

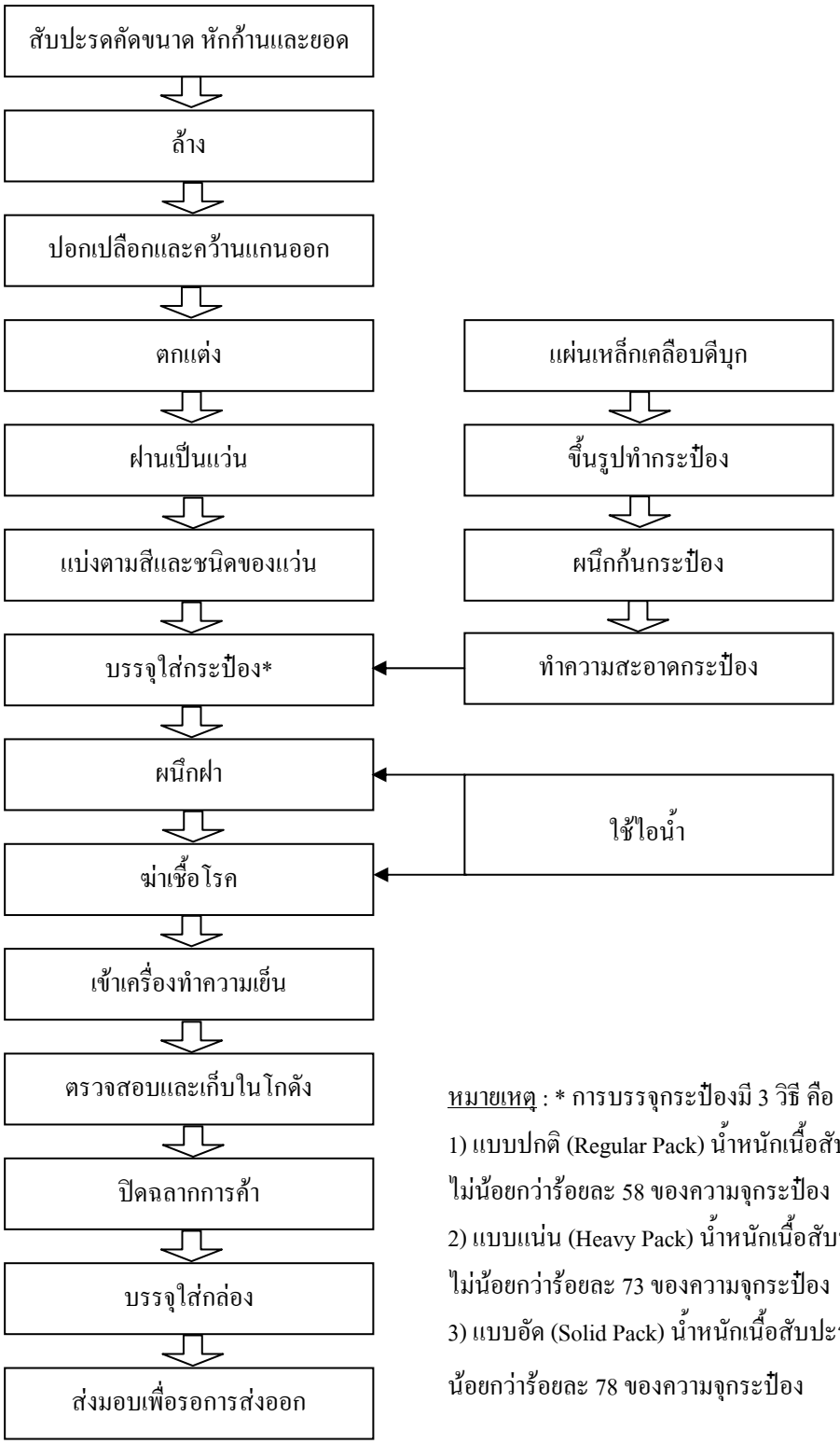
1. โรงงานผลิตสับปะรดกระป๋องผลิตวัตถุดิบเอง เพื่อให้ได้สับปะรดที่มีคุณภาพตามต้องการ และไม่มีปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบ

2. โรงงานผลิตสับปะรดกระป๋องรับซื้อจากเกษตรกรโดยตรง ซึ่งเกษตรกรจะเป็นผู้ปลูกอิสระที่สามารถจำหน่ายผลผลิตให้แก่แหล่งรับซื้อใดก็ได้ หรือโรงงานอาจรับซื้อจากพ่อค้าคนกลางที่นำผลผลิตมาขายหน้าโรงงาน หรืออาจเข้าไปรับซื้อถึงไร่ของเกษตรกร โดยโรงงานจะกำหนดมาตรฐานสับปะรดที่จะรับซื้อ ซึ่งโรงงานส่วนใหญ่จะใช้วิธีนี้ในการจัดหาวัตถุดิบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงที่มีการขาดแคลนของผลผลิต หรือในกรณีที่โรงงานดังกล่าวตั้งอยู่ในพื้นที่ที่ห่างไกลจากแหล่งวัตถุดิบ อย่างไรก็ตาม เกษตรกรอิสระเหล่านี้มักจะยังไม่ปฏิบัติตามระเบียบของ GAP

3. โรงงานสับปะรดกระป๋องทำสัญญากับเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด (Contract Farming) ซึ่งการทำสัญญาดังกล่าวมักจะกระทำกับเกษตรกรเป็นกลุ่ม ผ่านทางสหกรณ์ กลุ่มเกษตรกร หรือเกษตรกรรายใหญ่ การทำสัญญาดังกล่าวเป็นการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าในแต่ละปีตามราคา และปริมาณที่ได้มีการตกลงกันไว้ การจัดหาวัตถุดิบด้วยวิธีดังกล่าวนั้น หากคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายปฏิบัติตามสัญญาก็จะส่งผลดีให้การทำ Contract Farming ได้ผลดี และเกิดประโยชน์กับคู่สัญญา กล่าวคือ โรงงานสับปะรดกระป๋องจะมีปริมาณสับปะรดสดป้อนโรงงานของตนอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้โรงงานฯ มักจะให้ความรู้ และแนะนำวิธีการปลูกสับปะรดให้แก่เกษตรกรคู่สัญญา ซึ่งมีส่วนช่วยยกระดับคุณภาพของวัตถุดิบ ในขณะที่เกษตรกรเองก็ได้รับประโยชน์จากการมีตลาดรองรับผลผลิตที่แน่นอน

ระบบการขนส่งวัตถุดิบ (สับปะรด) ไปยังโรงงานผลิตสับปะรดกระป๋องยังมีประสิทธิภาพไม่ดีเท่าที่ควร ส่งผลให้วัตถุดิบเสียหายโดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงที่สับปะรดให้ผลผลิตมากจนเกษตรไม่สามารถระบายผลิตผลได้ทัน

**ภาพที่ 5.1 ขั้นตอนการผลิตสับปะรดกระป๋อง**




หมายเหตุ : * การบรรจุกระป๋องมี 3 วิธี คือ
1) แบบปกติ (Regular Pack) น้ำหนักเนื้อสับปะรดต้องไม่น้อยกว่าร้อยละ 58 ของความจุกระป๋อง
2) แบบแน่น (Heavy Pack) น้ำหนักเนื้อสับปะรดต้องไม่น้อยกว่าร้อยละ 73 ของความจุกระป๋อง
3) แบบอัด (Solid Pack) น้ำหนักเนื้อสับปะรดต้องไม่น้อยกว่าร้อยละ 78 ของความจุกระป๋อง

ที่มา: ปรับปรุงจากสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม อ้างถึงใน Industry Profile ของ Exim Bank (www.exim.or.th)

**(2) <u>กระบวนการผลิต</u>**

กระบวนการผลิตสับปะรดกระป๋องดังภาพที่ 5.1 มีรายละเอียดดังนี้

- แรงงานจะนำสับปะรดมาหักก้าน และยอด แล้วนำเข้าเครื่องคัดขนาด ทั้งนี้ขนาดจะถูกแบ่งตามเส้นผ่านศูนย์กลางของสับปะรด ได้แก่ เส้นผ่านศูนย์กลางขนาด 4 นิ้ว 5.5 นิ้ว และ 6.5 นิ้ว
- สับปะรดที่ผ่านการคัดขนาดแล้วจะถูกส่งไปตามสายพานเพื่อล้างทำความสะอาด
- สับปะรดที่ได้ล้างทำความสะอาดในเบื้องต้นนี้แล้วจะถูกส่งต่อไปยังเครื่องตัดแต่ง ซึ่งจะทำการตัดหัว ตัดท้าย ปอกเปลือก ตลอดจนคว้านแกนของสับปะรดออก เมื่อตัดแต่งแล้วจะมีการล้างทำความสะอาดอีกครั้ง สับปะรดที่ได้รับการตัดแต่งข้างต้นจะถูกลำเลียงต่อไปให้แรงงานตรวจสอบความเรียบร้อย และตัดแต่งเพิ่มเติมหากยังมีตาสับปะรดหรือเปลือกติดอยู่ ในปัจจุบันโรงงานแปรรูปทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็กล้วนแล้วแต่ประสบปัญหาขาดแคลนแรงงานในการผลิตด้วยกันทั้งสิ้น อนึ่ง หากเป็นโรงงานผลิตสับปะรดกระป๋องขนาดเล็กมักจะไม่มีเครื่องจักรในการปอกและตัดแต่งสับปะรด เกษตรกรอิสระมักจะส่งผลผลิตสับปะรดสดของตนไปยังแผงปอกและสับสับปะรด เพื่อให้แผงเหล่านี้ทำการปอกและสับสับปะรดให้เป็นชิ้นตามความต้องการของโรงงานขนาดเล็ก ซึ่งแผงดังกล่าวมักจะมีกระบวนการปอกและสับที่ยังไม่ถูกต้องตามหลักสุขอนามัย แล้วโรงงานผลิตสับปะรดกระป๋องขนาดเล็กจึงจะนำสับปะรดเหล่านี้ไปแปรรูปต่อไป
- สับปะรดที่ผ่านการตัดแต่งทั้งจากเครื่องจักร และจากแรงงานถูกลำเลียงผ่านเข้าไปในเครื่องจักรเพื่อฝานให้เป็นแว่น ทั้งนี้แรงงานจะต้องทำการคัดเลือกชิ้นสับปะรดที่ผ่านการฝานเป็นแว่นแล้วนี้ตามสี และชนิดความสมบูรณ์ของแว่น ทั้งนี้สับปะรดกระป๋องสามารถแบ่งออกได้เป็น 12 ประเภทตามลักษณะชิ้นของสับปะรด
  - สับปะรดทั้งผล ตัดแต่งเป็นรูปทรงกระบอก (Whole)
  - สับปะรดเต็มแว่นหรือวงแหวน (Slices or Rings)
  - สับปะรดครึ่งแว่น (Half Slices)
  - สับปะรดเสี้ยวแว่น (Quarter Slices)
  - สับปะรดชิ้นใหญ่ (Chunks)
  - สับปะรดชิ้นยาว (Spears or Fingers)
  - สับปะรดลิ่ม (Tidbits)
  - สับปะรดลูกเต๋า (Dices or Cubes)

- สับปะรดชิ้นคละ (Pieces)
- สับปะรดชิ้นเศษ (Chips)
- สับปะรดชิ้นย่อย (Crushes or Crisp cut)

- แรงงานจะนำแว่นสับปะรดที่คัดแล้วมีลักษณะต่าง ๆ ข้างต้นบรรจุใส่กระป๋อง ใส่น้ำเชื่อมพอท่วมชิ้นสับปะรดให้ได้น้ำหนักตามที่ต้องการ การบรรจุกระป๋องมี 3 วิธีดังต่อไปนี้
  - แบบปกติ (Regular Pack) น้ำหนักของเนื้อสับปะรดต้องไม่น้อยกว่าร้อยละ 58 ของความจุกระป๋องสำหรับสับปะรดทุกชนิด ซึ่งเป็นการบรรจุสับปะรดในสารที่เป็นของเหลว ยกเว้นกรณีของสับปะรดทั้งผล สับปะรดชิ้นเศษและชิ้นย่อยจะต้องมีน้ำหนักเนื้อสับปะรดไม่ต่ำกว่าร้อยละ 63 ของความจุกระป๋อง
  - แบบแน่น (Heavy Pack) การบรรจุสับปะรดชิ้นเศษหรือชิ้นย่อย อาจเติมสารให้ความหวานเข้าไป แต่จะต้องมีน้ำหนักเนื้อสับปะรดไม่ต่ำกว่าร้อยละ 73 ของความจุกระป๋อง
  - แบบอัด (Solid Pack) การบรรจุสับปะรดชิ้นเศษ หรือชิ้นย่อย อาจเติมสารให้ความหวานเข้าไป แต่ต้องมีน้ำหนักเนื้อไม่ต่ำกว่าร้อยละ 78 ของความจุกระป๋อง
- สับปะรดบรรจุกระป๋องข้างต้นจะถูกนำเข้าหม้ออบเพื่อไล่อากาศแล้วผ่านเข้าเครื่องผนึกฝากระป๋อง
- สับปะรดกระป๋องที่ได้รับการผนึกฝาแล้วข้างต้นจะถูกส่งเข้าสู่ขบวนการฆ่าเชื้อโรค
- เมื่อฆ่าเชื้อโรคแล้วเสร็จ สับปะรดกระป๋องเหล่านี้จะถูกทำให้เย็นลงอย่างรวดเร็วโดยการผ่านเข้าสู่สายน้ำเย็นประมาณ 10 นาที เพื่อให้สี กลิ่น เนื้อ และรสชาติของสับปะรดคงเดิม ต่อจากนั้นสับปะรดกระป๋องดังกล่าวจะถูกนำไปทำให้แห้งโดยการเป่าลมเพื่อให้คุณภาพคงตัว
- กระป๋องที่ถูกเป่าลมแล้วจะได้รับการตรวจสอบเพื่อหาร่องรอยของการชำรุด หากมีก็จะได้จัดการนำเนื้อสับปะรดในกระป๋องที่ชำรุดดังกล่าวไปบรรจุเสียใหม่
- กระป๋องที่ได้รับการตรวจสอบแล้วก็จะได้รับการติดฉลากสินค้า บรรจุใส่กล่อง และส่งมอบเพื่อรอการส่งออกต่อไป ทั้งนี้ มีโรงงานจำนวนมากที่ผลิตเพื่อติดเครื่องหมายการค้าของประเทศคู่ค้า มากกว่าที่จะผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าของไทยเอง

ทั้งนี้ กระบวนการผลิตของโรงงานผลิตสับปะรดกระป๋องขนาดใหญ่นั้นจะมีระบบการผลิตที่ได้มาตรฐานสอดคล้องกับ HACCP GMP ISO 9000 และ ISO 14000 มีระบบบันทึกขั้นตอนการผลิต และการจ่ายสับปะรดทำให้สามารถตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) ได้ อย่างไรก็ตาม โรงงานผลิตสับปะรดกระป๋องขนาดเล็กมักไม่สามารถสร้างระบบตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) ได้เพราะจะไม่มีระบบบันทึกการรับ และการจ่ายสับปะรดของโรงงาน ทั้งนี้ประเทศคู่ค้าสำคัญ เช่น กลุ่มสหภาพยุโรปนิยมสั่งซื้อสับปะรดกระป๋องที่ได้รับการรับรองตามระบบ HACCP

การขนส่งสับปะรดกระป๋องเพื่อส่งออกนั้น แม้ว่าโรงงานแปรรูปจำนวนมากจะอยู่ในจังหวัดที่มีชายฝั่งทะเล เช่น จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ แต่จังหวัดเหล่านี้ก็ยังไม่มีท่าเรือที่มีศักยภาพเพียงพอต่อการส่งออกตู้คอนเทนเนอร์ได้ ทำให้ต้องบรรทุกสับปะรดกระป๋องไปกับรถคอนเทนเนอร์จากโรงงานผลิตไปยังท่าเรือคลองเตยหรือท่าเรือแหลมฉบัง เพื่อส่งออกต่อไป ซึ่งมีต้นทุนการขนส่งที่สูงกว่ากรณีที่สามารถส่งออกจากท่าเรือในจังหวัดที่ผลิตได้เลย

**(3) <u>ช่องทางการจัดจำหน่ายและการบริโภค</u>**

ผู้ส่งออกจำหน่ายผ่านผู้กระจายสินค้า (Distributor) ขนาดใหญ่ ได้แก่ Hyper/Super markets ซึ่งปัจจุบัน Distributor เหล่านี้มีแนวโน้มที่จะผลิตสินค้าภายใต้ชื่อยี่ห้อของตน (Private brand) และขายในราคาที่ต่ำกว่าสินค้ายี่ห้อดังในตลาด ผู้ส่งออกอาจติดต่อ Asia food importers โดยกลุ่มลูกค้าจะเป็นคนต่างชาติหรือเป็นการรับจ้างผลิตภายใต้ชื่อยี่ห้อดังของประเทศในสหภาพยุโรป

### 5.1.4 ข้าวโพดหวานกระป๋อง

**(1) <u>วัตถุดิบ</u>** ประกอบด้วย

วัตถุดิบหลักในอุตสาหกรรมข้าวโพดหวานกระป๋อง คือ ข้าวโพดหวาน ซึ่งเป็นพืชที่ต้องการแสงแดดเต็มที่ตลอดวัน สามารถปลูกได้ตลอดปี แต่มักนิยมปลูกกันมากในช่วงฤดูฝน และสามารถปลูกได้ดีในดินทุกสภาพ แต่จะขึ้นได้ดีในสภาพดินร่วนปนทราย ประเทศไทยจึงมีความได้เปรียบกว่าประเทศผู้ส่งออกข้าวโพดหวานที่สำคัญรายอื่นๆ ของโลก ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ฝรั่งเศส และฮังการี

การเก็บเกี่ยวข้าวโพดหวานเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่งที่จะทำให้ข้าวโพดหวานนั้นมีคุณภาพดีมาก น้อยเพียงใด ทั้งนี้ควรเลือกเก็บเกี่ยวในระยะที่มีน้ำตาลสูงที่สุด หรือระยะน้ำนม (Milk stage) ซึ่งจะมีคุณภาพดีที่สุด และควรเก็บเกี่ยวในเวลาเช้าตรู่ โดยเมื่อเก็บเกี่ยวแล้วควรส่งตลาดทันที ไม่ควรทิ้งไว้นานเกิน 24 ชั่วโมง เนื่องจากปริมาณน้ำตาลจะลดลง

ในปัจจุบัน เนื่องจากการส่งออกมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมผักและผลไม้กระป๋องเพิ่มการผลิตผลิตภัณฑ์ข้าวโพดหวาน อีกทั้งจำนวนผู้ประกอบการที่ผลิตข้าวโพดหวานสด แช่เย็นและแช่แข็ง ก็มีปริมาณเพิ่มขึ้นด้วย ทั้งนี้ผู้ประกอบการเหล่านี้ได้ลงทุนให้เกษตรกรปลูกข้าวโพดในลักษณะของตลาดข้อตกลง (Contract Farming) เพื่อควบคุมปริมาณและคุณภาพการผลิตให้ตรงกับความต้องการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขตภาคเหนือของประเทศไทย ทั้งที่ในอดีตนั้นแหล่งปลูกข้าวโพดหวานที่สำคัญจะอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคตะวันตก

**(2) <u>กระบวนการผลิต</u>**

เมื่อโรงงานได้รับวัตถุดิบ คือ ข้าวโพดหวาน จากพ่อค้าคนกลาง หรือเกษตรกรคู่สัญญาแล้ว โรงงานก็จะนำข้าวโพดหวานผ่านเครื่องปอกเปลือกข้าวโพด แล้วผ่านต่อไปยังเครื่องคัดเมล็ด และผ่านเข้าเครื่องล้างน้ำ จากนั้นเมล็ดข้าวโพดเหล่านี้จะวิ่งผ่านรางที่มีแรงงานคอยคัดแยกเมล็ดที่มีตำหนิออก แล้วจึงผ่านเข้ายังเครื่องบรรจุกระป๋อง เมื่อบรรจุเสร็จแล้วก็จะผ่านเข้าเครื่องผนึกฝาเพื่อปิดฝากระป๋อง จากนั้นแรงงานจะนำกระป๋องเหล่านี้จัดเรียงลงในตะกร้าเพื่อผ่านเข้าเครื่องฆ่าเชื้อ แล้วส่งต่อไปให้แรงงานปิดฉลากและบรรจุหีบ โดยจะมีการสุ่มตรวจคุณภาพสินค้าสำเร็จรูป (ข้าวโพดหวานที่ได้รับการบรรจุกระป๋อง) มาทดสอบ Shelf-life ในตู้อบ จากนั้นสินค้าจะได้รับการจัดเก็บเพื่อรอขนส่งไปยังท่าเรือต่อไป

**(3) ช่องทางการจำหน่ายและการบริโภค**

อุตสาหกรรมอาหารในสหภาพยุโรปนำเข้าข้าวโพดหวานในจำนวนมาก นอกเหนือจากที่ผลิตเองภายในสหภาพยุโรป เพื่อนำไปใช้ในการแปรรูปอาหารหรือบรรจุหีบห่อใหม่เพื่อการค้าปลีกหรือการส่งออกต่อไป ทั้งนี้ ผู้นำเข้าข้าวโพดหวานในสหภาพยุโรปอาจสามารถจำแนกดังที่ The Mission of Thailand to EC (2008) ได้จำแนกไว้ดังนี้

3.1 Agents เป็นตัวกลางซึ่งอาจเป็นผู้แทนจากบริษัทแปรรูปอาหาร บริษัทนำเข้าหรือบริษัทที่รับสินค้ามาเพื่อส่งออกต่อไป ส่วนใหญ่คิดค่า Commission ประมาณ 2-5% ของราคาซื้อขาย

3.2 Importers เป็นผู้นำเข้าซึ่งอาจซื้อข้าวโพดหวานเพื่อขายต่อให้กับบริษัทแปรรูปอาหารหรือเพื่อส่งออกต่อ ส่วนใหญ่ผู้นำเข้าจะมีความสัมพันธ์ระยะยาวกับ Suppliers/ Exporters และสามารถให้คำแนะนำเกี่ยวกับข้อกำหนดด้านคุณภาพ ขนาดและการหีบห่อได้

ทั้งนี้ ผู้ส่งออกจากประเทศกำลังพัฒนาส่วนใหญ่จะติดต่อกับผู้นำเข้า ซึ่งนอกจากจะเน้นที่ตลาดในประเทศของตนแล้ว อาจส่งออกไปยังประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปอื่นๆ หรือประเทศที่สาม (Re-export) ต่อไป

3.3 Sweet corn processors ซึ่งอาจนำสินค้ามาแปรรูปหรือบรรจุหีบห่อต่อ

3.4 Retail and food service organizations ซึ่งจะซื้อสินค้ามาจากผู้ค้าส่ง ผู้นำเข้าและบริษัทแปรรูปอาหาร ผู้ค้าปลีกและผู้ให้บริการด้านอาหารมีความใกล้ชิดที่สุดกับผู้บริโภค โดยผู้ค้าปลีกเป็นจุดจำหน่ายสำคัญสำหรับข้าวโพดหวานและอาหารแปรรูปอื่น ทั้งนี้ อิทธิพลของผู้ค้าปลีกในสหภาพยุโรปต่อการจำหน่ายอาหารในแต่ละประเทศสมาชิกในสหภาพยุโรปจะมีความแตกต่างกัน ส่วนใหญ่ผู้ส่งออกจากประเทศกำลังพัฒนาไม่ได้ติดต่อกับผู้ค้าปลีก หรือผู้ให้บริการด้านอาหารในยุโรปโดยตรง

3.5 Packers เป็นผู้ที่นำเข้าสินค้าเพื่อมาบรรจุหีบห่อจำหน่ายต่อในตลาดยุโรปโดยใช้ยี่ห้อของตนเองหรือยี่ห้อของลูกค้า ทั้งนี้ บางรายมิได้เป็นผู้นำเข้าเอง อาจซื้อสินค้าต่อมาจากผู้นำเข้ารายอื่น

ทั้งนี้สินค้าทุกชนิดที่จำหน่ายในสหภาพยุโรปจะต้องมีคุณลักษณะที่สอดคล้องกับข้อกำหนดทางกฎหมายของสหภาพยุโรป นอกจากนี้ผู้ค้าปลีกรายใหญ่ และผู้ค้าส่งบางรายจะเรียกร้องให้ Suppliers ปฏิบัติตามข้อกำหนดของภาคเอกชนผู้ค้าปลีก อาทิเช่น Global GAP, GFSI, BRC และ IFS นอกจากนี้ ยังมีข้อกำหนดทางด้านสังคม สิ่งแวดล้อม และข้อกำหนดที่เกี่ยวกับคุณสินค้าอื่นๆ นอกเหนือจากข้อกำหนดทางกฎหมายและข้อกำหนดเพิ่มเติมของเอกชน

ผู้บริโภคในสหภาพยุโรปให้ความสำคัญกับรสชาติและคุณภาพ ทั้งนี้ ข้าวโพดหวานอินทรีย์นับว่ามีศักยภาพสูงที่จะสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่องในสหภาพยุโรป ในขณะที่ทัศนคติของผู้บริโภคต่อสินค้าตัดแต่งพันธุกรรม (GMO) นั้นเป็นทัศนคติเชิงลบ

## 5.2 กลุ่มสินค้าอาหารที่ไทยต้องการเปิดตลาดในสหภาพยุโรป (กลุ่มที่ 2)

### 5.2.1 ข้าวหอมมะลิ

**(1)** **<u>วัตถุดิบ</u>** ประกอบด้วย

1.1 *พื้นที่ในการเพาะปลูก* มี 4 ลักษณะ คือ นาชลประทาน หมายถึง พื้นที่ที่ควบคุมน้ำได้ มีน้ำขังประมาณ 5-15 เซนติเมตร ตลอดฤดูปลูก มีคันนาเพื่อเก็บกักน้ำและอาศัยน้ำจากระบบชลประทาน ใช้สำหรับปลูกข้าวนาสวน นาชลประทาน นาน้ำฝน หมายถึง พื้นที่ที่มีน้ำขังไม่เกิน 50 เซนติเมตร มีคันนาเพื่อเก็บกักน้ำและอาศัยน้ำจากน้ำฝนเป็นหลัก ใช้สำหรับปลูกข้าวนา นาน้ำลึก หมายถึง พื้นที่ที่มีน้ำท่วมขังเกินกว่า 50 เซนติเมตร ใช้สำหรับปลูกข้าวน้ำลึก และข้าวขึ้นน้ำ และ นาดอน หมายถึง พื้นที่ดอนอาศัยน้ำฝน ไม่มีน้ำขังและไม่มีคันนา ใช้สำหรับปลูกข้าวไร่ หรือนาหยอด

1.2 *การคัดเลือกเมล็ดพันธุ์* เพื่อกำหนดอัตราเมล็ดพันธุ์ต่อหน่วยพื้นที่ได้อย่างเหมาะสมและลดปัญหาข้าวปน รวมถึงแรงงานที่ใช้ ซึ่งควรมั่นใจได้ว่าเมล็ดพันธุ์มีความบริสุทธิ์สูง กล่าวคือ มีพันธุ์อื่นปนได้ไม่เกินร้อยละ 0.2 โดยผ่านขั้นตอนการทำความสะอาดมาเป็นอย่างดีเช่นเดียวกับความงอก ต้องมีเปอร์เซ็นต์สูงไม่ต่ำกว่าร้อยละ 80

**(2) <u>กระบวนการผลิต</u>**

2.1 *การเตรียมดินและวิธีการปลูก*

การเตรียมดินขึ้นอยู่กับคุณสมบัติของดินและสภาพแวดล้อมในแปลงนาก่อนปลูกข้าว เนื่องจากวิธีการปลูกข้าวมีหลายวิธี ซึ่งเกษตรกรสามารถเลือกการปลูกที่เหมาะสมกับสภาพแวดล้อม โดยมีการเตรียมดินในแต่ละวิธีการปลูก ดังนี้

- วิธีปักดำ เป็นวิธีการปลูกที่เหมาะสมสำหรับนาชลประทานและนาน้ำฝนที่มีน้ำค่อนข้างสมบูรณ์ การปฏิบัติแบ่งเป็น 2 ขั้นตอน คือ การตกกล้าและการปักดำ

- วิธีหว่านน้ำตม ต้องมีการไถดะ ไถแปร คราด และทำเทือก แบ่งแปลงหว่านข้าว กว้างประมาณ 5-10 เมตร ยาวตามความยาวของ แปลงใช้เมล็ดพันธุ์ข้าวที่มีความงอกไม่ต่ำกว่า ร้อยละ 80 หลังหว่านเมล็ดข้าวแล้วรักษาระดับน้ำไม่ให้ท่วมหลังแปลง แต่ให้มีความชื้นเพียงพอสำหรับการงอก แล้วค่อยๆ เพิ่มระดับน้ำตามการเจริญเติบโตของต้นข้าว
- วิธีหว่านข้าวแห้ง ต้องไถดะ ไถแปร และคราด ใช้เมล็ดพันธุ์ข้าวที่มีความงอกไม่ต่ำกว่า ร้อยละ 80 อัตรา 15-20 กิโลกรัมต่อไร่ โดยไม่จำเป็นต้องแช่และหุ้มให้งอกก่อนหว่านเมล็ดข้าวแล้วคราดกลบ รอฝนหรือการให้น้ำอื่นๆ
- วิธีโรยเป็นแถว หรือหยอด ต้องไถดะ ไถแปร และคราด ใช้เมล็ดพันธุ์ข้าวที่มีความงอกไม่ต่ำกว่า ร้อยละ 80 อัตรา 10-15 กิโลกรัมต่อไร่ โดยไม่จำเป็นต้องแช่และหุ้มให้งอกก่อน โรยเมล็ดพันธุ์ข้าวเป็นแถว หรือใช้เครื่องมือหยอดเป็นหลุมโดยใช้อุปกรณ์

2.2 การให้น้ำ ระดับน้ำมีความสัมพันธ์กับการเจริญเติบโตทางลำต้นและการให้ผลผลิตของข้าวโดยตรง

2.3 การใส่ปุ๋ย มีทั้งการใช้ปุ๋ยเคมีและการใส่ปุ๋ยอินทรีย์ การใส่ปุ๋ยเคมีเพียงอย่างเดียวติดต่อกันเป็นระยะเวลานานๆ จะทำให้อินทรีย์วัตถุในดิน ซึ่งเป็นตัวบ่งชี้ความอุดมสมบูรณ์ของดินค่อยๆ ลดลง จึงมีการใส่อินทรีย์วัตถุหรือปุ๋ยอินทรีย์ด้วย เพื่อรักษาหรือเพิ่มความอุดมสมบูรณ์ของดิน และช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ปุ๋ยเคมีให้ดียิ่งขึ้น

2.4 การเก็บเกี่ยว มีการใช้เครื่องจักรกลการเกษตร เช่น รถเกี่ยวข้าว มาช่วยเพิ่มขึ้น

**(3) <u>โลจิสติกส์</u>**

ไทยมีโครงสร้างพื้นฐาน ทั้งตลาดกลางข้าว โรงสี ผู้ค้าส่งและผู้ส่งออกกระจายอยู่ทั่วภูมิภาค นอกจากนี้ ยังมี ไซโล โกดังกลาง คลังสินค้า กระจายอยู่ในพื้นที่ต่างๆ โดยส่วนใหญ่จะมีการขนส่งข้าวเปลือกและข้าวสารทางถนนและใช้รถบรรทุกเป็นหลัก ทำให้มีข้อจำกัดเรื่องการจราจรและการบรรทุกเพียงเที่ยวเดียว ในขณะที่รูปแบบการขนส่งอื่นๆ ยังไม่มีการพัฒนาให้มีประสิทธิภาพมากนัก

**(4) <u>การตลาดและการบริโภค</u>**

ผู้ประกอบการโรงสีมีเป็นจำนวนมาก ในขณะที่ผู้ส่งออกรายใหญ่มีเพียง 10-20 ราย อย่างไรก็ตาม เกษตรกรและสถาบันเกษตรกรยังขาดการรับรู้ข้อมูลข่าวสารและสถานการณ์การผลิตและการตลาดที่รวดเร็ว การตลาดมีทั้งตลาดภายในและตลาดต่างประเทศ ตลาดในประเทศคิดเป็นร้อยละ 50- 55 ของผลิตภัณฑ์ข้าวทั้งหมด ส่วนตลาดต่างประเทศ ไทยส่งออกได้เป็นอันดับหนึ่งของโลก แต่ยังประสบปัญหาการแข่งขันกับประเทศที่มีต้นทุนต่ำกว่า ประกอบกับยังขาดการวิจัยด้านรสนิยมและความต้องการของผู้บริโภคที่ชัดเจนในแต่ละประเทศ

### 5.2.2 กุ้งสดแช่เย็น แช่แข็ง

**(1) <u>วัตถุดิบ</u>** ประกอบด้วย

1.1 พ่อแม่พันธุ์ ได้จากการจับพ่อแม่พันธุ์ ตามธรรมชาติ

1.2 โรงเพาะฟักกุ้ง กุ้งส่งออกส่วนใหญ่เป็นกุ้งเลี้ยง

1.3 ฟาร์มเลี้ยงกุ้ง สายพันธุ์ที่สำคัญ ได้แก่ กุ้งกุลาดำและกุ้งขาวแวนนาไม โดยต้องมีทั้งบ่อเลี้ยงและบ่อบำบัด ทั้งนี้ บ่อเพาะเลี้ยงต้องมีการจัดการด้านป้องกันการติดเชื้อโรคและมีการป้องกันโรคพาหะอย่างเคร่งครัด เกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งต้องเคร่งครัดและระมัดระวังไม่ให้เกิดเชื้อโรค สารปนเปื้อนหรือสารตกค้างในกุ้ง โดยเฉพาะกุ้งที่มุ่งส่งออกไปยังสหภาพยุโรป เนื่องจากสหภาพยุโรปมีมาตรการตรวจสอบที่เข้มงวด ทั้งนี้ ในปัจจุบันเกษตรกรนิยมหันมาเลี้ยงกุ้งขาวแวนนาไม เนื่องจากเลี้ยงง่าย โตเร็ว แข็งแรงประกอบกับได้รับการส่งเสริมการขายจากผู้ขายลูกกุ้ง จนทำให้ไทยสูญเสียความเป็นผู้นำการเลี้ยงกุ้งกุลาดำให้แก่เวียดนาม ออสเตรเลีย และจีนไปแล้ว

1.4 ตลาดกลาง

**(2) <u>กระบวนการผลิต</u>**

2.1 ตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบ เช่น การตรวจหากลิ่นโคลนในเนื้อกุ้ง การตรวจหายาปฏิชีวนะตกค้าง ได้แก่ คลอแรมเฟนิคอล (Chloramphenicol) และสารไนโตรฟูแรนส์ (Nitrofurans)

2.2 ทำความสะอาดโดยการล้างด้วยน้ำผสมคลอรีน และคัดแยกทั้งด้านความสมบูรณ์ของกุ้งและการคัดแยกขนาด โดยการคัดแยกขนาดจะใช้เครื่องคัดแยกอัตโนมัติประกอบ หลังจากนั้นจะถูกคัดแยกอีกครั้งโดยแรงงานเพื่อให้ได้ขนาดตามมาตรฐานและความต้องการของลูกค้า

2.3 รูปแบบของผลิตภัณฑ์ คือ

- กุ้งดิบแช่เยือกแข็ง (Frozen raw shrimp) นำไปแช่แข็งโดยนำถาดที่บรรจุกุ้งเข้าเครื่องแช่แข็งที่อุณหภูมิประมาณ -40 องศาเซลเซียส โดยมีทั้งลักษณะกุ้งไว้หัวแช่ทั้งตัว กุ้งเด็ดหัวแต่ยังไม่แกะเปลือก กุ้งแกะเปลือกผ่าหลัง กุ้งแกะเปลือกไว้หาง เนื้อกุ้งล้วนปอกเปลือกไม่มีหาง กุ้งแกะเปลือกผ่าหลังไว้หาง กุ้งแกะเปลือกไม่ผ่าหลัง กุ้งผ่าหลังแบบแบน เป็นต้น หรืออาจเป็นผลิตภัณฑ์ที่เพิ่มมูลค่าในรูปแบบอื่นๆ
- ผลิตภัณฑ์กุ้งสุกแช่เยือกแข็งและกุ้งพร้อมบริโภค (Frozen cooked shrimp) ได้แก่ การทำให้กุ้งสุกก่อนนำไปแช่เยือกแข็งหรือบรรจุกระป๋อง
- กุ้งเพิ่มมูลค่า (Frozen value added shrimp product) เป็นการนำกุ้งไปปรุงสำเร็จก่อนนำไปแช่เยือกแข็งเพื่อนำไปใช้ประกอบอาหาร

2.4 ในส่วนของการควบคุมและรักษามาตรฐานด้านคุณภาพและสุขอนามัยของสินค้าประมงของไทย รวมทั้งกุ้ง สินค้าประมงที่จะส่งมายังสหภาพยุโรปต้องมีใบรับรองสุขภาพที่ออกโดยกรมประมง รวมทั้งฟาร์มและโรงงานที่แปรรูปเพื่อการส่งออกก็ต้องมีมาตรฐานของฟาร์มและโรงงานที่ได้รับการรับรองจากสหภาพยุโรป นอกจากนั้น ยังมีการนำระเบียบการตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) มาใช้ ซึ่งได้แก่ การที่ผู้ส่งออกจะต้องสามารถตรวจสอบและติดตามการเปลี่ยนแปลงของผลิตภัณฑ์ ตั้งแต่อาหารสัตว์ กระบวนการผลิต การแปรรูป การจำหน่าย การขนส่ง และการขายปลีก อันจะส่งผลให้ผู้ที่เกี่ยวข้องต้องบันทึกข้อมูลตลอดห่วงโซ่การผลิตที่สำคัญ

**(3) โลจิสติกส์**

โลจิสติกส์มีทั้งการขนส่งทางอากาศและทางน้ำ โดยการขนส่งทางอากาศส่วนใหญ่เป็นประเภทกุ้งที่อัดด้วยเกล็ดน้ำแข็ง (Chilled shrimp) ส่วนการขนส่งทางเรือส่วนใหญ่เป็นกุ้งสดแช่เย็นและแช่แข็ง (Frozen shrimp) โดยการจัดการด้านลอจิสติกส์จะทำโดยผู้แปรรูปสินค้าเป็นส่วนใหญ่ รวมทั้งตัวแทนจำหน่ายและผู้ส่งออก

**(4) การตลาดและการบริโภค**

สหรัฐอเมริกาเป็นตลาดที่สำคัญที่สุด มีสัดส่วนประมาณ ร้อยละ 49 โดยจะส่งออกกุ้งเลี้ยงทั้งหมด เนื่องจากปัญหาคุ้มครองเต่าทะเล ตลาดส่งออกอันดับรองลงมา คือ ญี่ปุ่น (20%) และสหภาพยุโรป (13.4%) กุ้งที่ส่งออกไปสหภาพยุโรปส่วนใหญ่เป็นกุ้งเลี้ยง คือ กุ้งขาวแวนนาไม (Penaeus Vannamei) และมีบางส่วนเป็นกุ้งทะเล

สหภาพยุโรปมีระบบ EU Rapid Alert System on Food and Feed ซึ่งเป็นระบบการเตือนภัยเร่งด่วนสำหรับอาหารและอาหารสัตว์ เพื่อให้หน่วยงานที่มีอำนาจควบคุมและรับผิดชอบความปลอดภัยของอาหารในประเทศสมาชิกได้รับทราบและแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกันได้อย่างรวดเร็วในกรณีที่มีการพบเชื้อโรค สารปนเปื้อน หรือสารตกค้างในกุ้งที่ส่งเข้ามาในประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปประเทศใดประเทศหนึ่ง โดยจะมีการส่งข่าวถึงกันอย่างรวดเร็วและสามารถออกมาตรการในการตรวจสอบแบบเข้มงวด เพื่อระงับการส่งออกมายังประเทศสหภาพยุโรปทุกประเทศได้อีกด้วย

ปัจจุบันไทยมีโรงงานแปรรูปสินค้ากุ้งจำนวนถึง 240 โรงงาน ที่มีชื่ออยู่ในรายชื่อ List of Establishment ของ DG-SANCO คณะกรรมาธิการยุโรป ซึ่งสามารถส่งออกมายังตลาดสหภาพยุโรปได้ (ข้อมูลจากกรมกระมง)

อย่างไรก็ตาม จากการสัมภาษณ์พบว่า ทางสหภาพยุโรปพยายามกีดกันกุ้งไทย เนื่องจากประเทศสมาชิกในสหภาพยุโรป โดยเฉพาะสเปน อิตาลี ฝรั่งเศส และอังกฤษ ผลิตสินค้ากุ้งเพื่อจำหน่ายในสหภาพยุโรป ซึ่งส่วนใหญ่นำเข้ากุ้งจากอดีตประเทศอาณานิคมเก่า อาทิ มาดากัสการ์ เซเนกัล เอกวาดอร์ รวมถึงจีน อินเดีย และอินโดนีเซีย เพื่อนำไปผลิตสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มส่งออกอีกต่อหนึ่ง ดังนั้น หากสินค้าไทยส่งไปยังท่าเรือในประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปที่ผลิตกุ้งเช่นเดียวกัน ไทยอาจจะต้องประสบกับปัญหาการตรวจสอบ

### 5.2.3 หน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น

**(1)** **<u>วัตถุดิบ</u>** คือ หน่อไม้ฝรั่ง โดยพันธุ์ที่เกษตรกรปลูกมี 5 พันธุ์ ได้แก่

- พันธุ์แมรี่วอชิงตัน ซึ่งเป็นพันธุ์แรกที่นำมาพันธุ์เข้าปลูกในประเทศไทย ปัจจุบันไม่เป็นที่นิยม เนื่องจากให้ผลผลิตต่ำกว่าพันธุ์อื่น
- พันธุ์แคลิฟอร์เนีย 500 เป็นพันธุ์ที่ให้ผลผลิตใกล้เคียงกับพันธุ์แมรี่วอชิงตัน อย่างไรก็ตามพันธุ์นี้มีอายุเก็บเกี่ยวเร็ว
- พันธุ์แคลิฟอร์เนีย 309 เป็นพันธุ์ที่แข็งแรงมีแนวโน้มในการให้ผลผลิตที่ดีกว่าและขนาดของหน่อใหญ่กว่าสองพันธุ์แรกเล็กน้อย
- พันธุ์ไฮบริดอิมพีเรียล เป็นพันธุ์ลูกผสมชั่วที่ 2 ให้ผลผลิตค่อนข้างสูงกว่า 3 พันธุ์แรก
- พันธุ์บร็อคอิมพรู๊ฟ (Brock's improved) เป็นพันธุ์ลูกผสมชั่วที่ 1 ซึ่งให้ผลผลิตสูงกว่า 4 สายพันธุ์ที่กล่าวมา จึงทำให้เมล็ดพันธุ์มีราคาแพงมาก เกษตรกรทั่วไปนิยมใช้พันธุ์นี้ปลูก โดยเฉพาะอย่างยิ่งเกษตรกรในเขตจังหวัดนครปฐม ทั้งนี้เพราะทำให้ได้หน่อไม้ฝรั่งที่มีรูปร่างและขนาดใหญ่ได้คุณภาพตามมาตรฐานและให้ผลผลิตสูง เกษตรกรสามารถขายได้ทุนคืนในปีแรกและให้ผลกำไรที่ดีในปีต่อ ๆ มา

ทั้ง 5 พันธุ์ที่กล่าวถึงนี้สามารถปลูกได้ทั้งแบบหน่อขาวและหน่อเขียว อนึ่ง ได้มีการนำหน่อไม้ฝรั่งเข้ามาทดลองปลูกอีกหลายพันธุ์ ส่วนใหญ่เป็นพันธุ์ที่ใช้ปลูกทั้งแบบหน่อขาวและหน่อเขียว เช่น เจนลิม, แฟรงค์ลิม, ยูซี 157, บูนลิม, แบคลิม และพันธุ์อื่นๆ

ทางกรมส่งเสริมการเกษตรนับเป็นหน่วยงานหลักที่ส่งเสริมอาชีพการปลูกหน่อไม้ฝรั่งโดยดำเนินการในลักษณะการผลิตการตลาดแบบข้อตกลง (Contract Farming) ระหว่างผู้ผลิตกับผู้ส่งออก โดยกรมส่งเสริมการเกษตรจะมีเจ้าหน้าที่ช่วยประสานการเจรจาต่อรองและการเซ็นสัญญาซื้อขายระหว่างเกษตรกรกับผู้ส่งออก รวมทั้งช่วยส่งเสริมด้านการวางแผนการผลิตด้วย

**(2)** **<u>กระบวนการผลิต</u>**

2.1 *การปลูก*

หน่อไม้ฝรั่งมีทั้งชนิดหน่อสีขาวที่ใช้สำหรับแปรรูป ซึ่งปลูกกันมากในจังหวัดสุพรรณบุรี และชนิดหน่อสีเขียวที่ใช้สำหรับรับประทานสดหรือแช่แข็ง เพื่อส่งออกไปต่างประเทศ ซึ่งปลูกกันมากในจังหวัดนครปฐม กาญจนบุรี นนทบุรี และนครราชสีมา หน่อไม้ฝรั่งทั้งสองสีนั้นสามารถมาจากพันธุ์เดียวกัน แต่จะให้ผลสีใดนั้นขึ้นอยู่กับวิธีการปลูก โดยหน่อสีเขียวซึ่งเป็นสินค้าเป้าหมายที่ศึกษาในครั้งนี้ คือ หน่อไม้ฝรั่งที่มีการปล่อยให้หน่ออ่อนงอกพ้นเหนือดินและให้ได้รับแสงแดดอย่างเพียงพอ การปลูกหน่อไม้ฝรั่งหน่อเขียวจะมีความยุ่งยากกว่าการปลูกหน่อไม้ฝรั่งหน่อขาว เนื่องจากผู้ปลูกจะต้องควบคุมคุณภาพของหน่อให้ได้มาตรฐาน คือ จะต้องให้หน่อมีความยาวประมาณ 20 – 30 เซนติเมตร และให้มีความเขียวของหน่อจากปลายยอดลงมาไม่ต่ำกว่า 18 เซนติเมตร นอกจากนี้ ปลายของหน่อซึ่งมีก้านใบเล็กๆ จะต้องบาน หน่อไม่คด ไม่โค้ง หรืองอ และมีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางไม่ต่ำกว่า 0.8 เซนติเมตร จึงจะสามารถขายได้ราคาดี

หน่อไม้ฝรั่งสามารถเจริญเติบโตได้ในดินเกือบทุกชนิด แต่ดินที่เหมาะสมแก่การเพาะปลูก ได้แก่ ดินที่มีหน้าลึก สามารถเก็บความชื้นได้ดีพอสมควร ตลอดจนสามารถระบายน้ำ และถ่ายเทอากาศได้ดี ไม่ขัดขวางการเจริญเติบโตของหน่ออ่อนและการชอนไชของราก

การเก็บเกี่ยวหน่อสีเขียวนั้น จะเก็บเกี่ยวเมื่อหน่อโผล่พ้นดินประมาณ 25 เซนติเมตร โดยแรงงานจะใช้มือถอน เมื่อถอนแล้วต้องกลบดินให้เรียบร้อย โดยจะใช้แรงงานไร่ละ 1 คน โดยจะใช้เวลาเก็บเกี่ยวประมาณ 2 ชั่วโมง และตัดแต่งอีกประมาณ 1 ชั่วโมง เมื่อเริ่มเก็บเกี่ยวแล้วจะต้องทำต่อเนื่องกันทุกวัน และหยุดพักการเก็บเกี่ยวเมื่อสภาพต้นทรุดโทรมมาก ภายหลังการเก็บเกี่ยวต้องนำหน่อไม้ฝรั่งเข้าร่มทันที และนำหน่อไม้ฝรั่งที่เก็บเกี่ยวมานั้นไปล้างน้ำสะอาด เพื่อชำระเอาดินและสิ่งสกปรกออก แล้วนำหน่อไม้ฝรั่งไปตัดแต่งโคนให้ได้ความยาวตามที่พ่อค้ารับซื้อต้องการ ปกติจะตัดให้มีความยาว 25 เซนติเมตร คัดเกรดหน่อไม้ฝรั่งออกตามลักษณะที่ต้องการ เช่น เกรดเอตูม เกรดเอบาน เกรดบีตูม เกรดบีบาน เกรดซี และตกเกรด ส่วนขนาดของเส้นผ่านศูนย์กลางที่โคนหน่อนั้น ผู้รับซื้อแต่ละแหล่งจะกำหนดไว้ไม่เท่ากัน ดังนั้น เกษตรกรผู้เพาะปลูกควรทำความตกลงเรื่องเกรดกับผู้ซื้อให้เรียบร้อยก่อน จากนั้นนำหน่อไม้ฝรั่งที่คัดเกรดเรียบร้อยแล้วมามัดรวมกันเป็นมัดๆ หนักมัดละประมาณ 1-5 กิโลกรัม เพื่อสะดวกในการบรรจุและถ่ายออกจากภาชนะบรรจุ และต้องทำการขนส่งออกสู่ตลาดหรือผู้รับซื้อให้เร็วที่สุดเท่าที่จะทำได้ โดยการขนส่ง ถ้าเป็นระยะทางไกล ควรมีการลดความร้อนให้หน่อไม้ฝรั่งโดยการใช้น้ำแข็งป่นโรยสลับกับหน่อไม้ฝรั่งเป็นชั้นๆ ในภาชนะบรรจุ

2.2 *การแช่เย็น*

การแช่เย็น หมายถึง การทำให้อุณหภูมิของสิ่งของนั้นลดลงแต่อยู่เหนือจุดเยือกแข็งของสิ่งนั้นโดยของสิ่งนั้นยังคงสภาพเดิมอยู่ ความเย็นจะไม่สามารถทำลายจุลินทรีย์ แต่จะช่วยชะลอการเจริญเติบโตของจุลินทรีย์ที่จะทำให้อาหารเน่าเสีย และจะช่วยลดปฏิกิริยาของเอนไซม์ที่มีส่วนทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงองค์ประกอบของอาหาร ดังนั้น การแช่เย็นอาหารจึงเป็นการช่วยยืดอายุการเก็บรักษาอาหารเพียงระยะเวลาหนึ่งเท่านั้น อนึ่ง ในการยืดอายุอาหารนั้นมีการใช้สารต่อต้านจุลินทรีย์ โดยสารเคมีที่นิยมนำมาใช้ล้างในกระบวนการแปรรูป ได้แก่ สารคลอรีน สารไฮโดรเจนเปอร์ออกไซด์ กรดเปอร์ออกซีอาซิติก และสารฆ่าเชื้อ (Disinfectant) ทางการค้าอื่นๆ จากนั้นจึงล้างด้วยน้ำเปล่าอีกครั้ง โดยน้ำที่ใช้ล้างจะต้องเป็นน้ำสะอาดเพื่อป้องกันการปนเปื้อน โดยนิยมใช้น้ำที่ผสมคลอรีน 50 ppm จากนั้นนำหน่อไม้ฝรั่งไปปั่นให้แห้งด้วยเครื่องปั่นแห้ง แล้วจึงนำไปบรรจุในหีบห่อ ซึ่งนิยมใช้วิธีหุ้มด้วยฟิล์ม ซึ่งจะบรรจุแบบ Control atmosphere โดยการบรรจุจะมีการจำกัดจำนวนของคาร์บอนไดออกไซด์ให้อยู่ที่ร้อยละ 12 ออกซิเจนให้อยู่ที่ร้อยละ 2 และความชื้นในการเก็บ คือ ร้อยละ 95 และเก็บไว้ที่อุณหภูมิตู้เย็น

**(3) <u>ช่องทางการจำหน่ายและการบริโภค</u>**

ท่าเรือของเมืองรอตเตอร์ดัม (Rotterdam) ประเทศเนเธอร์แลนด์ เป็นท่าเรือขนส่งผักและผลไม้สดใหญ่ที่สุดของยุโรป เป็นสถานที่ที่มีผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องอยู่ครบถ้วน ได้แก่ ผู้ขนส่ง ผู้ค้า หน่วยงานตรวจสอบด้านสุขอนามัย และศุลกากร อีกทั้งมีเครือข่ายการขนส่งที่ครอบคลุมทั้งทางบก ได้แก่ ถนน และรางรถไฟ อีกทั้งมีแม่น้ำสำคัญ 2 สายของยุโรปมาบรรจบกันที่นี่ ได้แก่ แม่น้ำ Rhine และแม่น้ำ Meuse นอกจากนี้ ท่าเรือของเมืองรอตเตอร์ดัม ยังเชื่อมกับเมืองท่าของประเทศเบลเยี่ยม คือ อันท์เวิร์พ (Antwerp) อีกด้วย

อนึ่ง ผู้ค้ารายใหญ่ที่ขายสินค้าจำพวกผักและผลไม้นั้น มักจะต้องการความมั่นใจว่าจะมีสินค้าต่อเนื่องและสม่ำเสมอ จึงมักมุ่งหาผู้ประกอบการรายเดียวที่พร้อมจะส่งสินค้าปริมาณมาก คุณภาพเชื่อถือได้ และมีราคาที่สามารถแข่งขันได้ สำหรับผู้บริโภคในสหภาพยุโรปมักให้ความสำคัญต่อสุขภาพอนามัย มีทัศนคติในเชิงลบต่อสินค้าตัดแต่งพันธุกรรม และมีทัศนคติเชิงบวกต่อสินค้าเกษตรอินทรีย์ ทำให้ผู้ผลิตเริ่มให้ความสำคัญต่อการผลิตและการขนส่งที่ลดปริมาณคาร์บอนไดออกไซด์ และลด Water footprint ซึ่งเกิดจากการขนส่งสินค้าทางอากาศ และขัดต่อสิ่งแวดล้อมที่ยั่งยืน

## 5.3 กลุ่มสินค้าอาหารที่สหภาพยุโรปต้องการเปิดตลาดในไทย (กลุ่มที่ 3)

### 5.3.1 นมและผลิตภัณฑ์นม

**(1) <u>วัตถุดิบ</u>** ประกอบด้วย

1.1 *พันธุ์โคนม* พันธุ์โคนมที่ถือกันว่าเป็นพันธุ์หลักมีอยู่ 5 พันธุ์ด้วยกัน คือ แอร์ไชร์ (Ayrshire) บราวน์สวิส (Brown Swiss) เกิร์นซี (Guernsey) โฮลสไตน์ ฟรีเซียน (Holstein-Friesian) และเจอร์ซี (Jersey)

1.2 *อาหารที่ใช้เลี้ยงโคนม* ประกอบด้วยอาหารข้น และอาหารหยาบ โดยอาหารข้น คือ อาหารจำพวกมันบด หัวอาหาร ซึ่งเป็นอาหารที่มีปริมาณโปรตีนที่มีสัดส่วนสูง แต่เกษตรกรจะมีต้นทุนกับอาหารข้นที่สูงมากคิดเป็นร้อยละ 60 ของต้นทุนทั้งหมด ส่วนอาหารหยาบ คือ อาหารประเภทหญ้า ซึ่งเป็นอาหารที่มีราคาไม่แพง สามารถหาได้ในท้องถิ่นแต่มีข้อเสียคือมีปริมาณโปรตีนที่ไม่เพียงพอกับความต้องการของแม่โค

**(2) <u>กระบวนการผลิต</u>**

2.1 *การเลี้ยง* แบ่งตามลักษณะการเลี้ยงโดยเกษตรกรผู้เลี้ยงโคนมกับฟาร์มโคนม ดังนี้

- เกษตรกรผู้เลี้ยงโคนมทั่วไป มีประมาณ 20,000 ครอบครัว ซึ่งเกษตรกรผู้เลี้ยงโดยส่วนใหญ่จะเป็นผู้เลี้ยงรายย่อย มีลักษณะการผลิตเป็นอุตสาหกรรมในครอบครัว การดำเนินงานเป็นรูปแบบเดิมที่คุ้นเคย ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงและไม่มีประสิทธิภาพ รวมถึงการมีปัญหาด้านสภาพแวดล้อมที่ไม่เหมาะสม คุณภาพการเลี้ยง มาตรฐานฟาร์ม ต้นทุนอาหาร เป็นต้น
- ฟาร์มโคนม

การเลี้ยงโคนมมีระบบการเลี้ยงใหญ่ๆ 2 แบบ คือ (1) การเลี้ยงแบบผูกยืนโรง (Stall barns) แม่โคแต่ละตัวถูกผูกให้ยืนอยู่ในซองภายในโรงเรือนอาจจะมีการปล่อยให้โคออกกำลังบ้างเป็นครั้งคราว แม่โคจะกินอาหารและถูกรีดนมในซอง (2) การเลี้ยงโคแบบปล่อยอิสระในคอก (Free stall barn) การเลี้ยงแบบนี้เป็นวิธีการเลี้ยงจำกัดบริเวณให้โคอยู่ภายในคอกขัง ซึ่งแบ่งส่วนของคอกออกเป็นที่สำหรับโคนอนบริเวณกินอาหาร ลานเดินออกกำลัง ที่พักรีดนม และสถานที่สำหรับรีดนม แม่โคสามารถเดินไปมาอย่างอิสระในคอกได้

2.2 *โรงรีดนม* เป็นโรงเรือนหรือส่วนหนึ่งของคอกที่จัดทำขึ้นสำหรับรีดนม โดยเฉพาะแม่โคจะถูกต้อนให้เข้าเพื่อรีดนม เมื่อเสร็จแล้วตัวใหม่ก็จะถูกต้อนเข้ามาแทน การรีดนมมักจะใช้เครื่องรีด บริเวณที่โคยืนจะสูงกว่าคนรีด ทำให้ผู้รีดนมสามารถยืนทำงานอย่างสะดวก

2.3 *น้ำนมดิบ* ตามปกติเกษตรกรผู้เลี้ยงโคนมจะรีดนมวันละ 2 ครั้ง คือ ช่วงเช้าและช่วงเย็น น้ำนมที่ได้มักใส่ถังนมขนาดบรรจุ 30 – 50 ลิตร แล้วนำส่งศูนย์รับนมหรือโรงงานแปรรูปนมที่ใกล้เคียงโดยเร็ว กล่าวคือ เกษตรกรต้องผลิตบรรจุและเก็บรักษาน้ำนมดิบอย่างถูกสุขลักษณะ เพื่อป้องกันการปนเปื้อนที่จะก่อให้เกิดอันตรายต่อผู้บริโภค โดยหลังการรีดนมจากแม่โคแต่ละตัวให้รวมไว้ในภาชนะบรรจุที่สะอาด และควรขนส่งไปยังศูนย์รวบรวมน้ำนมดิบโดยเร็วภายในเวลาไม่เกิน 2 ชั่วโมง หากไม่สามารถส่งน้ำนมดิบได้ภายในเวลาดังกล่าว ควรเก็บรักษาน้ำนมดิบไว้ที่อุณหภูมิไม่เกิน 4 องศาเซลเซียส เป็นเวลาไม่เกิน 24 ชั่วโมง กรณีที่เกษตรกรส่งนมดิบแล้วแต่ถูกปฏิเสธการรับ ห้ามนำมารวมกับน้ำนมที่รีดช่วงเวลาต่อไป ทั้งนี้ หลังจากใช้งานภาชนะบรรจุน้ำนมดิบทุกครั้งต้องทำความสะอาดทันที (ตามมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ เรื่อง “น้ำนมดิบ” ซึ่งสำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ (มกอช.) ได้ประกาศใช้ เพื่อให้เกษตรกรผู้เลี้ยงโคนม ผู้ประกอบการ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้ใช้เป็นแนวปฏิบัติรูปแบบเดียวกัน)

2.4 *ศูนย์รวมนม* เป็นผู้ที่ทำหน้าที่รวบรวมน้ำนมดิบจากเกษตรกรเพื่อดำเนินการแปรรูปหรือส่งต่อสู่อุตสาหกรรมแปรรูปน้ำนม

2.5 *อุตสาหกรรมนมไทย* (โรงงานนม) โรงงานนมขนาดใหญ่ของประเทศไทยมีประมาณ 11 โรงงาน เช่น โรงงานนม CP เมจิ ที่จังหวัดสระบุรี เป็นต้น โรงงานนมเหล่านี้จะผลิตผลิตภัณฑ์นมพร้อมดื่ม โดยโรงงานนมจะรับนมดิบจากสหกรณ์และศูนย์รวมน้ำนมประมาณวันละ 500 – 600 ตันต่อวัน โดยโรงงานนมเหล่านี้จะผลิตผลิตภัณฑ์นมพร้อมดื่มเข้าสู่ตลาดนมพาณิชย์ แต่ผลิตภัณฑ์นมพร้อมดื่มส่วนใหญ่ที่โรงงานนมเหล่านี้ผลิตจะใช้นมผงพร่องมันเนยนำเข้าเป็นส่วนใหญ่เนื่องจากมีราคาถูก ง่ายต่อการบริหารจัดการ เช่น การจัดเก็บ อีกทั้ง นมผงนำเข้ายังมีความสม่ำเสมอกว่าสามารถควบคุมและมีมาตรฐานกว่าน้ำนมดิบ เป็นต้น

เมื่อน้ำนมดิบมาถึงโรงงานนมพาณิชย์ ก็จะนำมาชั่งน้ำหนักและใส่ถังเหล็กกล้าปลอดสนิม มีเครื่องทำความเย็นและฉนวนหุ้มถังเพื่อรักษาอุณหภูมิไม่ให้เกิน 4 องศาเซลเซียส ภายในถังมีเครื่องกวนไม่ให้ไขมันลอยตัว มีเทอร์โมมิเตอร์ และเครื่องวัดปริมาณน้ำนม

ศูนย์รับนมหรือโรงงานแปรรูปนม จะมีการตรวจสอบคุณภาพของนม โดยนำตัวอย่างน้ำนมดิบใส่หลอดแก้ว แล้วดูสี ชิมรส และดมกลิ่น เพื่อตรวจสอบความสะอาดและการตกค้างของฝุ่นละอองและสิ่งเจือปน ตรวจหาปริมาณจุลินทรีย์ โดยเมทิลีนบลูและรีซาซูริน (Methylene blue and Resazurin tests) ซึ่งปัจจุบัน ในห้องปฏิบัติการที่ทันสมัยได้ใช้เครื่องมือนับจุลินทรีย์ นอกจากนี้ ยังมีการตรวจสอบปริมาณไขมันอีกด้วย การตรวจสอบคุณภาพดังกล่าวทำให้สามารถกำหนดราคาน้ำนมดิบที่แตกต่างกันตามคุณภาพได้

**(3) <u>โลจิสติกส์</u>**

ประเทศไทยมีระบบสหกรณ์และศูนย์รวมนม (เอกชน) เป็นผู้ที่ทำหน้าที่รวบรวมน้ำนมดิบจากเกษตรกรเพื่อดำเนินการแปรรูป หรือส่งต่อสู่อุตสาหกรรมแปรรูปน้ำนม โดยสหกรณ์และศูนย์รวมนมจะมีประมาณ 113 แห่ง กระจายอยู่ทั่วประเทศ โดยสหกรณ์โดยส่วนใหญ่ก็จะผลิตน้ำนมดิบเป็นนมพาสเจอร์ไรส์ เพื่อใช้เป็นนมโรงเรียนคิดเป็นร้อยละ 38.23 และส่วนที่เหลือจะส่งจำหน่ายต่อให้โรงงานนมพาณิชย์ คิดเป็นร้อยละ 62.77

**(4) <u>การตลาดและการบริโภค</u>**

ตลาดสำหรับนมโคสดมี 2 ตลาด คือ ตลาดนมโรงเรียน และ ตลาดนมพาณิชย์ ผลิตภัณฑ์ดังที่ได้กล่าวมาแล้ว ทั้งนี้นมพร้อมดื่ม อาจแยกเป็น 3 ชนิดตามอุณหภูมิที่ใช้ในการฆ่าเชื้อ ดังนี้

4.1 *นมพาสเจอไรซ์ (Pasturized milk)* คือ นมที่ผ่านการฆ่าเชื้อโดยใช้อุณหภูมิไม่ต่ำกว่า 65 องศาเซลเซียส อุณหภูมินี้ไม่น้อยกว่า 30 นาที หรือทำให้ร้อนไม่ต่ำกว่า 72 องศาเซลเซียส อุณหภูมินี้ไม่น้อยกว่า 16 วินาที แล้วจึงทำให้เย็นลงทันทีที่ 5 องศาเซลเซียส ความร้อนที่ใช้สามารถทำลายจุลินทรีย์ที่ก่อให้เกิดโรคในคน (Pathogens) ทำให้นมปลอดภัยในการบริโภค แต่ความร้อนที่ใช้ไม่ทำลายจุลินทรีย์ที่ทำให้นมเสีย ซึ่งทำให้นมพร้อมดื่มเสียและเปรี้ยว ดังนั้น นมประเภทนี้จึงมีอายุการเก็บสั้น ประมาณ 3 - 7 วัน และต้องเก็บที่อุณหภูมิไม่ต่ำกว่า 10 องศาเซลเซียส

4.2 *นมสเตอริไลซ์ (sterilized milk)* คือ นมที่ผ่านการฆ่าเชื้อที่อุณหภูมิไม่ต่ำกว่า 100 องศาเซลเซียส อุณหภูมินี้สามารถทำลายทั้งจุลินทรีย์ที่ก่อให้เกิดโรคและจุลินทรีย์ที่ทำให้นมเสียด้วย จึงสามารถเก็บที่อุณหภูมิห้องได้นานถ้ายังไม่เปิดภาชนะบรรจุ นมชนิดนี้มักนิยมบรรจุกระป๋องปิดสนิทและใช้ความร้อนฆ่าเชื้อ แต่เนื่องจากการใช้อุณหภูมิที่สูง

อาจทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของสารอาหารต่างๆในนม เช่น โปรตีน น้ำตาลนม ไขมัน ทำให้นมมีสี กลิ่นและรสชาติต่างไปจากน้ำนมดิบ เช่น มีสีน้ำตาลมากขึ้น มีรสขมเล็กน้อย หรือมีกลิ่นนมที่ผ่านการต้ม (cooked flavour)

4.3 *นมยูเอชที (Ultra High Temperature: UHT)* คือ นมที่ผ่านการฆ่าเชื้อโดยใช้อุณหภูมิไม่ต่ำกว่า 133 องศาเซลเซียส น้อยกว่า 1 วินาที แล้วบรรจุในภาชนะและสภาวะที่ปลอดเชื้อ ความร้อนที่ใช้สามารถทำลายจุลินทรีย์ที่ก่อให้เกิดโรคและจุลินทรีย์ที่ทำให้นมเสีย การใช้เวลาในการฆ่าเชื้อที่สั้นช่วยลดการเปลี่ยนสี หรือกลิ่นรสนมต้มได้ นมชนิดนี้มักบรรจุในกล่องกระดาษลามิเนตแข็งทรงสี่เหลี่ยม สามารถเก็บได้นานประมาณ 5-6 เดือนที่อุณหภูมิห้องถ้ายังไม่เปิดภาชนะ เป็นผลิตภัณฑ์นมพร้อมดื่มที่ได้รับความนิยมบริโภคมากภายในประเทศ

### 5.3.2 โคเนื้อและผลิตภัณฑ์

**(1)** **<u>วัตถุดิบ</u>** ประกอบด้วย

1.1 กลุ่มต้นน้ำ ประกอบด้วยเกษตรกรผู้เลี้ยงแม่โคและผลิตลูกจำหน่าย รวมถึงกลุ่มเกษตรกรที่นำเข้าโคมาจากประเทศเพื่อนบ้าน เช่น พม่า เข้ามาเลี้ยงเพื่อส่งตลาด มีการเลี้ยงทั้งโดยเกษตรกรรายย่อยและในระบบฟาร์มโคเนื้อ โดยสำหรับเกษตรกรรายย่อยทั้งเป็นการเลี้ยงโดยธรรมชาติ

1.2 ปัจจุบัน โคต่างประเทศพันธุ์แท้หาซื้อยากในประเทศไทย หากซื้อจากต่างประเทศโดยตรงก็มีราคาแพงวิธีการจัดซื้อก็ยุ่งยาก เราสามารถสร้างโคพันธุ์แท้ขึ้นมาได้โดยใช้แม่โคพื้นเมืองหรือลูกผสมบราห์มันที่มีอยู่มากในบ้านเราเป็นแม่พื้นฐาน แล้วผสมแบบยกระดับสายเลือด (upgrading) ไปเรื่อยๆ โดยทั่วไปพอถึงลูกชั่วที่ 4 ถือว่าเป็นพันธุ์แท้ได้ แต่การเลี้ยงดูก็จะยากขึ้นเช่นกัน พันธุ์โคที่เกษตรกรเลี้ยงประมาณร้อยละ 40 เป็นโคลูกผสมบราห์มัน ที่เหลือร้อยละ 60 เป็นพันธุ์พื้นเมือง จึงไม่มีแม่พันธุ์ที่เกิดจากธรรมชาติมาผลิตเพื่อเป็นโคขุน นอกจากนี้ยังมีการเลี้ยงโคขุนคุณภาพดี เพื่อป้อนเข้าสู่ตลาดเนื้อชั้นสูง โดยเน้นสายพันธุ์ลูกผสมจากต่างประเทศ หรือสายพันธุ์ที่มีการปรับปรุงมาอย่างดี

1.3 การลงทุนจะประกอบด้วย การก่อสร้างโรงเรือน และ อาหารสัตว์

1.4 กลุ่มของผู้รวบรวมโคจากตลาดนัดโค-กระบือ ทั่วประเทศ มาเลี้ยงขุนในรูปแบบต่างๆ

**(2) <u>กระบวนการผลิต</u>**

2.1 โรงฆ่าชำแหละ/ตัดแต่ง/แปรรูป ซึ่งมาทั้งจากกลุ่มโคพื้นเมืองและโคขุนคุณภาพดี

2.2 สำหรับโคที่เข้ามาสู่ตลาดนัดนั้นจะมีการส่งมอบต่อ หากเป็นโคพื้นเมืองน้ำหนักประมาณ 200-250 กิโลกรัม จะเป็นโคที่พร้อมเข้าสู่โรงฆ่าสัตว์และแปรรูป แล้วส่งมอบต่อไปยังตลาดสด ก่อนไปสู่ผู้บริโภคกลุ่มสุดท้ายตามพื้นบ้าน ปัญหาที่พบในจุดนี้ คือ โรงฆ่า จะเป็นโรงฆ่าที่อยู่ใต้ถุนบ้านหรือหลังบ้าน ซึ่งจะถูกเรียกว่า 'โรงฆ่าเถื่อน' คือ บางแห่งไม่ได้รับใบอนุญาต หรือหากได้รับใบอนุญาตก็จะไม่ได้มาตรฐาน ไม่สามารถส่งเนื้อโคจากระบบนี้เข้าสู่ตลาดเนื้อคุณภาพได้ ส่วนใหญ่จะฆ่าแล้วขายกันในชนบท หรือแหล่งบริโภคทั่วไปตามจังหวัด

2.3 โคอีกกลุ่มหนึ่งจะไปเอาโคมาขุน โดยเป็นโคขนาดใหญ่ น้ำหนัก 400 กิโลกรัมขึ้นไป อย่างเช่นพันธุ์บราห์มันหรือชาร์โรเล่ส์ หลังจากขุนในเวลาไม่นานเมื่อได้น้ำหนักตามต้องการแล้วจะส่งเข้าโรงฆ่า ในกลุ่มนี้จะมีการปรับปรุงคุณภาพเนื้อด้วยสู่กระบวนการตัดแต่งและแปรรูป และส่งให้กับลูกค้าเป็นสิ่งสุดท้าย

**(3) <u>การตลาด</u>**

กลุ่มลูกค้ารายหลักคือผู้ซื้อโคพื้นเมืองหรือบราห์มัน อันเป็นลูกค้ากลุ่มใหญ่ที่มีในประเทศไทย ส่วนเนื้อโคคุณภาพ อย่างพันธุ์ชาร์โรเล่ส์หรือเป็นโคที่มีไขมันแทรกสูง ในกลุ่มนี้ลูกค้าที่บริโภคจะมีจำนวนค่อนข้างน้อย ซึ่งเมื่อส่งชิ้นส่วนเข้าไปจำหน่ายในตลาดนั้น จะเข้าได้เฉพาะบางชิ้นส่วนเท่านั้น รูปแบบผลิตภัณฑ์ ได้แก่

3.1 เนื้อโคที่ใช้ทำลูกชิ้น ต้องการเนื้อแดงล้วนที่ไม่มีไขมัน จำนวนโคในตลาดนี้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50

3.2 โคเนื้อที่วางตามตลาดสดทั่วไป เนื้อจะมีลักษณะเส้นเนื้อหยาบ สีแดงเข้มและมีไขมันสีเหลืองหุ้มพอประมาณ เป็นเนื้อที่ไม่มีไขมันแทรกเลย ส่วนใหญ่เป็นเนื้อที่เหนียว การใช้เป็นอาหารจะนำไปหั่นเป็นชิ้นบางๆ ต้องต้มเคี่ยวนานๆ เช่น แกงเผ็ด แกงคั่ว และเนื้อตุ๋น เป็นต้น โคเนื้อที่เหมาะสำหรับตลาดนี้ ส่วนใหญ่จะเป็นโคที่ปลดจากการทำงานในไร่นาแล้วและโคมัน ตลาดเนื้อทั่วไปนี้น่าจะมีประมาณ ร้อยละ 35 ของจำนวนโคที่เข้าฆ่าในแต่ละปี

3.3 ตลาดเนื้อโคระดับปานกลาง ได้แก่ ตลาดซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านอาหารและโรงแรมระดับชั้นทั่วไป ตลาดประเภทนี้มีอยู่เฉพาะในเมืองใหญ่ๆ ที่มีชาวต่างประเทศเดินทางมาท่องเที่ยว หรือคนไทยที่มีรายได้สูง เนื้อประเภทนี้ใช้ประกอบอาหารในโรงแรมหรือภัตตาคารใหญ่ๆ และวางขายในห้างสรรพสินค้าบางแห่ง เนื้อโคที่วางจำหน่ายในซูเปอร์มาร์เก็ตจะถูกตัดแต่งเป็นชิ้นส่วนย่อย แล้วบรรจุถาดโฟมสีขาวห่อด้วยพลาสติกใส ทำให้มองเห็นเนื้อได้ง่ายและชัดเจน มีสลาก (label) แสดงราคาและชื่อชิ้นส่วนติดไว้เนื้อโคที่วางขายส่วนใหญ่เป็นเนื้อโคมัน มีลักษณะหยาบ สีแดงเข้ม มีไขมันหุ้มสีเหลือง และอาจมีไขมันแทรก อีกทั้งยังมีความเหนียวเพราะเป็นโคที่มีอายุมากแล้ว ก่อนส่งซากเข้าไปยังซูเปอร์มาร์เก็ต พ่อค้าเนื้อจึงมักนำซากไปแขวนบ่มในห้องเย็นอุณหภูมิ 3-7 องศาเซลเซียส เป็นระยะเวลา 7 วันขึ้นไป เพื่อให้สารย่อยภายในเนื้อได้มีโอกาสออกมาย่อยเส้นใยของเอ็นและพังผืดภายในก้อนเนื้อ จนทำให้เนื้อนุ่มขึ้นเกือบเทียบเท่าเนื้อจากโคขุนอายุน้อยได้

3.4 ตลาดเนื้อโคระดับสูง ได้แก่ ตลาดซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านอาหารและโรงแรมระดับชั้น 1 ในเมืองใหญ่ๆ ส่วนใหญ่จะอยู่ในกรุงเทพมหานคร เนื้อโคที่จำหน่ายในตลาดนี้มีทั้งเนื้อโคขุนที่ผลิตในประเทศและที่ผลิตจากต่างประเทศเนื้อโคขุนที่ผลิตในประเทศเป็นเนื้อโคที่มาจากโคที่มีเลือดโคเนื้อตระกูลเมืองหนาว เช่น ลูกผสมชาร์โรเล่ส์และลูกผสมลิมูซิน เป็นต้น โคที่เข้าขุนมีอายุน้อย โตเต็มที่และอ้วนมาก ได้รับการขุนด้วยอาหารข้นและอาหารหยาบคุณภาพดี มีไขมันแทรกในเนื้อ (marbling) หรือเรียกว่าลายมัน มีไขมันหุ้มซาก เนื้อนุ่มรสชาติดี มีราคาแพง ซื้อขายกันด้วยน้ำหนักซาก (น้ำหนักไม่ต่ำกว่า 200 กิโลกรัม) เนื้อโคที่นำมาวางจำหน่ายมีการกำหนดรายละเอียดคุณลักษณะเฉพาะที่ค่อนข้างจะเป็นมาตรฐานสากล โดยมีการระบุข้อความที่เข้มงวดในด้านแหล่งที่มาของสัตว์ วิธีการฆ่า การแปรสภาพ การแช่เย็น และการตัดแต่งซาก ตลอดจนมาตรฐานของบุคลากรและโรงงานที่ดำเนินการ จึงทำให้มีผู้จัดส่งสินค้าเนื้อโคเพียงไม่กี่รายในประเทศ ทั้งนี้ เพราะต้องมีการลงทุนสูงในด้านตัวสัตว์ โรงฆ่า ห้องเย็น ตลอดจนห้องตัดแต่ง และอุปกรณ์เครื่องมือที่เกี่ยวข้อง

บทที่ 6

# การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารไทย และการวิเคราะห์ผลกระทบจากการเปิดการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป

# บทที่ 6

# การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารไทย และ การวิเคราะห์ผลกระทบจากการเปิดการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป

ในบทนี้เป็นการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารของไทยโดยใช้แบบจำลอง Diamond Model ในการวิเคราะห์ สำหรับการวิเคราะห์ผลกระทบจากการเปิดการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปนั้น จะอาศัยโปรแกรม GTAP เวอร์ชั่น 7.0 ซึ่งเป็นโปรแกรมที่ใช้ในการคำนวณและวิเคราะห์แบบจำลองดุลยภาพทั่วไป และอาศัยข้อมูลทุติยภูมิที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้แทนสมาคมและผู้ประกอบการในกลุ่มสินค้าที่เกี่ยวข้อง

## 6.1 การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารไทย

การประเมินความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารที่ในการศึกษานี้ได้แบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม โดยใช้แบบจำลอง Diamond Model นั้น แนวทางการประเมินภายใต้แบบจำลองดังกล่าวกำหนดให้พิจารณาที่ปัจจัยหลัก 2 ส่วน คือ ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกประเทศ โดยปัจจัยภายใน มีองค์ประกอบย่อย 4 ส่วน ได้แก่ 1) ปัจจัยการผลิตของประเทศที่มีอยู่ 2) ภาวะอุปสงค์ 3) อุตสาหกรรมสนับสนุนและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่อง และ 4) กลยุทธ์ธุรกิจ โครงสร้าง และการแข่งขัน ส่วนปัจจัยภายนอก มีองค์ประกอบย่อย 2 ส่วน ได้แก่ 1) บทบาทของภาครัฐ และ 2) โอกาสและ/หรือเหตุสุดวิสัย ทั้งนี้ องค์ประกอบย่อยต่างๆ ดังกล่าวจะส่งผลต่อระดับความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมนั้นๆ รวมทั้งยังมีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน และส่งผลเชื่อมโยงไปสู่ภาพรวมของระดับความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมนั้นๆ เช่นกัน

ประเด็นหลักในการประเมินองค์ประกอบย่อยแต่ละส่วน มีดังนี้

**ปัจจัยการผลิตของประเทศที่มีอยู่** พิจารณาที่ลักษณะหรือธรรมชาติของปัจจัยที่ใช้ในการผลิตสินค้าในอุตสาหกรรมนั้นๆ รวมถึงผลตอบแทนต่อปัจจัยการผลิต ความเข้มแข็งของสมาคมผู้ประกอบการ ประสิทธิภาพของระบบโลจิสติกส์ เทคโนโลยี และคุณภาพแรงงาน เป็นต้น

**กลยุทธ์ธุรกิจ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขัน** พิจารณาที่การจัดโครงสร้างทางธุรกิจและการกำหนดกลยุทธ์ที่ส่งเสริมการขยายตัวและการแข่งขันในตลาด รวมทั้งความร่วมมือของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเดียวกัน

**ภาวะอุปสงค์** พิจารณาที่ความต้องการ รสนิยม หรือพฤติกรรมการบริโภคสินค้าในอุตสาหกรรมนั้นมีลักษณะอย่างไร

**อุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน** พิจารณาที่อุตสาหกรรมอื่นที่มีความสัมพันธ์กับอุตสาหกรรมที่ทำการศึกษาในลักษณะต่างๆ เช่น มีความสัมพันธ์ในลักษณะคลัสเตอร์หรือไม่ อย่างไร

**บทบาทภาครัฐ** องค์ประกอบย่อยส่วนนี้ ถือว่าเป็นปัจจัยภายนอกของอุตสาหกรรม แต่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อระดับความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมหนึ่งๆ เนื่องจากภาครัฐมีบทบาทสำคัญในการผลักดันหรือกระตุ้นให้เกิดพัฒนาการในแต่ละองค์ประกอบข้างต้น ซึ่งจะส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมในที่สุด ทั้งนี้ แนวทางในการพิจารณาบทบาทภาครัฐภายใต้แบบจำลอง Diamond Model นั้น เช่น การกำหนดนโยบาย ยุทธศาสตร์ แผนงานที่ให้การสนับสนุน ส่งเสริม หรือลดอุปสรรค เพื่อการขยายตัวของอุตสาหกรรมที่ทำการศึกษา เป็นต้น

**โอกาสและ/หรือเหตุสุดวิสัย** องค์ประกอบย่อยส่วนนี้ ถือว่าเป็นปัจจัยภายนอกของอุตสาหกรรมอีกส่วนหนึ่งนอกเหนือจากบทบาทภาครัฐ ซึ่งเป็นเหมือนสภาพแวดล้อมที่ไม่สามารถควบคุมได้แต่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อระดับความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมหนึ่งๆ เช่นกัน โดยการพิจารณาว่าสภาพแวดล้อมภายนอกใดเป็นโอกาสและ/หรือเป็นเหตุสุดวิสัยภายใต้แบบจำลอง Diamond Model นั้น มีแนวทางดังนี้คือ หากเป็นสภาพแวดล้อมภายนอกที่ส่งเสริมอุตสาหกรรมของไทยให้สามารถขยายตัวในทางการค้า ก็จะถือว่าเป็นโอกาสของอุตสาหกรรมนั้น เช่น สภาพเศรษฐกิจของตลาดเป้าหมายของไทยอยู่ในระดับดีและผู้บริโภคมีกำลังซื้อ หากเป็นสภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นปัจจัยทางลบหรือบั่นทอนศักยภาพอุตสาหกรรมของไทยโดยที่ไทยไม่สามารถควบคุมได้ ก็จะถือว่าเป็นเหตุสุดวิสัยสำหรับอุตสาหกรรมนั้น เช่น ราคาน้ำมันในตลาดโลกผันผวน ความแปรปรวนของสภาพอากาศที่มีผลต่อคุณภาพผลผลิต เป็นต้น ซึ่งทั้งโอกาสและ/หรือเป็นเหตุสุดวิสัย ต่างก็มีผลต่อระดับความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมหนึ่งๆ เช่นกัน อย่างไรก็ตาม ในการวิเคราะห์รายสินค้าตามแบบจำลอง Diamond Model อาจพบว่าอุตสาหกรรมที่ศึกษาบางประเภทมีเพียงองค์ประกอบที่เป็นเหตุสุดวิสัย หรือเป็นโอกาสอย่างหนึ่งอย่างใด หรือทั้ง 2 อย่าง

ทั้งนี้ การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารของไทยในรายสินค้าของแต่ละกลุ่มสินค้าอาหารของไทย มีดังนี้

### 6.1.1 กลุ่มสินค้าอาหารส่งออกหลักของไทยไปยังสหภาพยุโรป (กลุ่มที่ 1)

#### *6.1.1.1 ไก่แปรรูป*

การวิเคราะห์ในส่วนนี้ พิจารณาตามองค์ประกอบในแบบจำลอง Diamond Model ที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันสำหรับการส่งออกไก่แปรรูปของไทย ประกอบด้วย ปัจจัยภายในประเทศและปัจจัยภายนอกประเทศ ปัจจัยภายใน ได้แก่ ปัจจัยการผลิตของประเทศที่มีอยู่ภาวะอุปสงค์ อุตสาหกรรมสนับสนุนและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่อง รวมทั้งกลยุทธ์ธุรกิจ โครงสร้างและการแข่งขัน ส่วนปัจจัยภายนอก ได้แก่ บทบาทของภาครัฐ และเหตุสุดวิสัย รายละเอียดในแต่ละปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันสำหรับการส่งออกไก่แปรรูปของไทย มีดังนี้

**ปัจจัยการผลิต** ประเทศไทยมีปัจจัยการผลิตที่ถือว่าเป็น**ปัจจัยบวก**ซึ่งส่งเสริมขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไก่แปรรูปไทย คือ 1) การปรับตัวทางด้านเทคนิคของผู้ผลิต โดยผู้ผลิตและส่งออกรายใหญ่มีการเตรียมตัวเพื่อรองรับมาตรการเกี่ยวกับคาร์บอนฟุตพริ้นท์ (Carbon Footprint) 2) ความเข้มแข็งของสมาคมที่เกี่ยวข้อง เช่น สมาคมผู้ผลิตไก่เพื่อการส่งออกไทย ที่เป็นหน่วยประสานงานหลักในการเผยแพร่ข้อมูลและให้คำปรึกษาที่ส่งเสริมการผลิตและการส่งออก และ 3) ระบบโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะผู้ส่งออกรายใหญ่ มีการบริหารจัดการในการขนส่งที่ครบวงจรซึ่งทำให้ไม่ต้องพึ่งพาบริษัทรับจ้างจากภายนอก (Outsourcing) มากนัก

อย่างไรก็ตาม ปัจจัยการผลิตบางส่วน เป็น**ปัจจัยลบ** ที่เป็นอุปสรรคต่อการสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมดังกล่าว คือ ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนการผลิตที่สูงกว่าประเทศคู่แข่ง 2 ประการ คือ ปัญหาวัตถุดิบอาหารสัตว์ ที่เป็นข้าวโพดซึ่งต้องนำเข้าจากประเทศบราซิล และสหรัฐอเมริกา รวมทั้งปัญหาการขาดแคลนแรงงานในส่วนที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิต ซึ่งแรงงานที่มีอยู่นั้น มีค่าจ้างแรงงานที่สูงกว่าแรงงานในประเทศคู่แข่ง

**กลยุทธ์ธุรกิจ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขัน** กลยุทธ์ทางธุรกิจที่เป็น**ปัจจัยบวก**ซึ่งสามารถสร้างเสริมขีดความสามารถในการแข่งขันสำหรับอุตสาหกรรมไก่แปรรูปของไทยประการสำคัญ คือ ความแตกต่างของสินค้าไก่แปรรูปที่ไทยสามารถผลิตได้หลากหลายและมากกว่าการผลิตไก่สดแช่เย็นแช่แข็ง แต่ในขณะเดียวกัน ในแง่ของโครงสร้างการส่งออก-นำเข้าระหว่างไทย

กับสหภาพยุโรป มี**ปัจจัยด้านลบ**ที่เป็นอุปสรรคต่อการสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของไทย คือ 1) ไทยยังไม่สามารถเป็นตลาดหลักของสหภาพยุโรปได้แม้ว่าสหภาพยุโรปเป็นตลาดหลักในการส่งออกไก่แปรรูปของไทยก็ตาม ทั้งนี้เนื่องจากสหภาพยุโรปกำหนดมาตรการด้านภาษีและมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีที่เคร่งครัด ซึ่งมีผลต่อการกำหนดกลยุทธ์การส่งออกไก่แปรรูปของไทย และ 2) การรับจ้างผลิตภายใต้แบรนด์ของลูกค้า หรือ OEM (Original Equipment Manufacturer) ของผู้ผลิตไทยทำให้ไม่เกิดการขยายตลาดการส่งออกเท่าที่ควร

**ภาวะอุปสงค์** ภาวะอุปสงค์ที่เป็น**ปัจจัยบวก**ซึ่งเกี่ยวข้องกับความสามารถในการแข่งขันการส่งออกไก่แปรรูปของไทยไปยังสหภาพยุโรปนั้น ประการสำคัญ คือ การที่สหภาพยุโรปใช้สิทธิตามมาตรา 28 ของ WTO แจ้งปรับเปลี่ยนอัตราภาษีนำเข้าไก่แปรรูปในพิกัดสินค้าที่มีสัดส่วนเนื้อไก่มากกว่าร้อยละ 57 (พิกัด 16023929) ซึ่งเป็นกลุ่มสินค้าไก่แปรรูปของไทย การขอปรับเปลี่ยนอัตราภาษีดังกล่าว ทำให้สหภาพยุโรป ต้องยอมชดเชยผลประโยชน์แก่ประเทศคู่ค้าคัญ ซึ่งไทยได้รับการชดเชยเช่นกัน โดยสหภาพยุโรปลดภาษีนำเข้าไก่แปรรูปในโควตาจากร้อยละ 10.9 เป็นร้อยละ 8 อัตราภาษีดังกล่าวทำให้ไทยมีศักยภาพในการแข่งขันมากขึ้น

ส่วน ภาวะอุปสงค์ที่เป็น**ปัจจัยด้านลบ** ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของไทย มี 4 ประการ คือ 1) แม้สหภาพยุโรปจะลดอัตราภาษีการนำเข้าไก่แปรรูปในโควตาให้แก่ไทย แต่ไทยยังต้องเสียภาษีนำเข้าไก่แปรรูปนอกโควตาสูงถึง 1,024 ยูโรต่อตัน อัตราภาษีการนำเข้าไก่แปรรูปนอกโควตาที่อยู่ในระดับสูงนี้ มีผลต่อต้นทุนการผลิตสำหรับการส่งออกสินค้าดังกล่าวของไทยด้วย 2 ) กำลังซื้อของผู้บริโภคในสหภาพยุโรปอาจลดลงตามสภาพเศรษฐกิจ 3) มาตรการว่าด้วยความตกลงด้านสุขอนามัย (SPS) ของสหภาพยุโรปที่ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกจากไทยถูกตรวจสอบอย่างเคร่งครัด และ 4) การกำหนดโควตาของสหภาพยุโรปภายใต้กฎเกณฑ์และสภาวะต่างๆ ที่ไม่แน่นอน ทำให้ผู้ส่งออกไทยเกิดความไม่มั่นใจเกี่ยวกับปริมาณการส่งออกผลิตภัณฑ์

**อุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน** อุตสาหกรรมสนับสนุนที่เป็น**ปัจจัยบวก** ซึ่งส่งเสริมขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมดังกล่าว มี 2 ประการคือ

1) โรงงานแปรรูปเนื้อสัตว์ปีกของไทยได้รับการรับรองจากสหภาพยุโรป ทั้งนี้ สมาคมผู้ผลิตไก่เพื่อการส่งออกไทย ได้นำเสนอรายชื่อโรงงานแปรรูปเนื้อสัตว์ปีกที่ได้รับการรับรองอย่างเป็นทางการจากสหภาพยุโรปเมื่อวันที่ 25 มกราคม 2553 โดยสรุปได้ว่า โรงงานแปรรูปเนื้อสัตว์ปีกของไทยที่ยื่นขอรับการรับรองในประเภท Processing Plant (Code = PP) ในสินค้า 2 กลุ่ม คือ Meat

Products (Code = 22) และ Poultry (Code = A) นั้น สหภาพยุโรปได้ให้การรับรองจำนวนทั้งสิ้นถึง 59 โรง[1]

2) การทำสัญญาซื้อขายแบบมีสัญญาข้อตกลงล่วงหน้า (Contract Farming) สำหรับอุตสาหกรรมไก่แปรรูปของไทย ทำให้เกษตรกรผู้เลี้ยงไก่และผู้ประกอบการการแปรรูปไก่ที่เข้าร่วมโครงการได้รับประโยชน์อย่างเต็มที่ มีอาชีพที่มั่นคง เนื่องจากมีตลาดรับซื้อที่แน่นอน ราคารับซื้ออยู่ในเกณฑ์ดี ได้รับการถ่ายทอดความรู้ และเทคนิคการผลิตที่มีประสิทธิภาพ

อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมสนับสนุนที่เป็น**ปัจจัยด้านลบ**ที่เป็นอุปสรรคต่อการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไก่แปรรูปของไทยประการสำคัญคือ โรงงานชำแหละเนื้อไก่ของไทยได้รับการรับรองมาตรฐานเพียง 25 โรง จาก 2,700 โรง เมื่อปี 2548 สัดส่วนโรงงานที่ได้รับรองมาตรฐานซึ่งมีจำนวนน้อยดังกล่าวส่งผลต่อความเชื่อมั่นในการบริโภคและการนำเข้าไก่แปรรูปจากไทยไปตลาดสหภาพยุโรปซึ่งอาจเป็นอุปสรรคต่อความสามารถในการแข่งขันสำหรับการส่งออกไก่แปรรูปของไทย

**บทบาทภาครัฐ** บทบาทของภาครัฐที่ถือว่าเป็น**ปัจจัยบวก**ซึ่งส่งเสริมขีดความสามารถในการแข่งขันกับต่างประเทศสำหรับอุตสาหกรรมไก่แปรรูปของไทย คือ หน่วยงานภาครัฐของไทย (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ และกรมปศุสัตว์) ได้ดำเนินการเพื่อผลักดันให้เกิดการรับรองการปลอดภาวะโรคระบาดไข้หวัดนก ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวประสบผลสำเร็จและภาครัฐได้ประกาศภาวะการปลอดภาวะโรคระบาดไข้หวัดนกในประเทศไทย ตั้งแต่วันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2552 ซึ่งเป็นผลมาจากการรณรงค์ส่งเสริมการเลี้ยงสัตว์ปีกเข้าสู่ระบบแยกส่วนการเลี้ยง (Compartment) โดยเป็นหนึ่งในมาตรการควบคุมและป้องกันโรคไข้หวัดนกที่มุ่งเน้นมาตรการความปลอดภัยทางชีวภาพ (Biosecurity) เป็นหลัก การประกาศดังกล่าวถือเป็นปัจจัยบวกที่ส่งเสริมความสามารถในการส่งออกไก่แปรรูปของไทยให้ได้รับความเชื่อมั่นจากผู้บริโภคในตลาดต่างประเทศ แต่ทั้งนี้บทบาทของภาครัฐบางประการที่เป็น**ปัจจัยลบ**ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของไทย คือ การปรับตัวของภาครัฐในการเป็นผู้อำนวยความสะดวกต่อภาคเอกชนแทนการเป็นผู้ชี้นำและการเป็นผู้ให้ข้อมูลจากภาครัฐสู่เอกชนและกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่ยังไม่ทั่วถึงและไม่ทันเหตุการณ์

[1] เป็นโรงงานไทยเฉพาะที่ส่งออกไปสหภาพยุโรปซึ่งสมาคมผู้ผลิตไก่เพื่อการส่งออกไทยได้รับจากฐานข้อมูลของสหภาพยุโรป

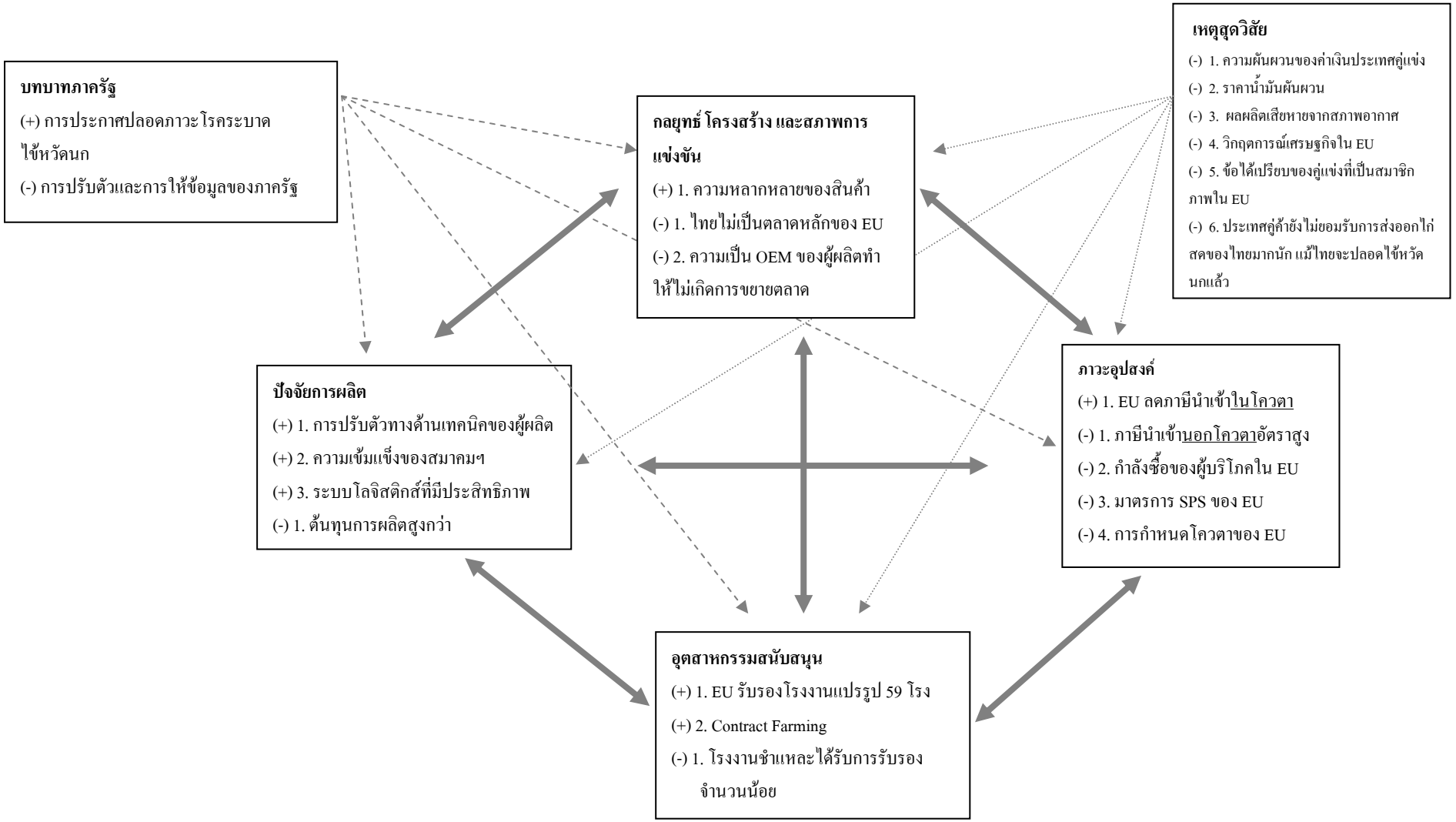
**เหตุสุดวิสัย** อุตสาหกรรมไก่แปรรูปของไทยมีอุปสรรคจากเหตุสุดวิสัยที่เป็น**ปัจจัยลบ**ต่อความสามารถในการแข่งขันถึง 6 ประการ คือ 1) ความผันผวนของค่าเงินในประเทศคู่แข่ง 2) ราคาน้ำมันมีความผันผวน 3) ผลกระทบจากสภาพภูมิอากาศทำให้ปริมาณผลผลิตแปรปรวนหรือเสียหายจากการเกิดโรคและแมลง หรือภาวะน้ำท่วม 4) สภาพเศรษฐกิจในสหภาพยุโรป 5) ข้อได้เปรียบของคู่แข่งที่เป็นสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป กล่าวคือ ประเทศคู่แข่งที่เป็นสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปมีข้อได้เปรียบจากสิทธิการเป็นประเทศสมาชิก รวมทั้งการขนส่งสินค้าประเภทเดียวกันมีระยะทางที่ใกล้กว่าไทย 6) คู่ค้ายังไม่ยอมรับการส่งออกของไทยมากนักแม้ปลอดไข้หวัดนกแล้ว

**บทสรุปความสามารถในการแข่งขันของไก่แปรรูปของไทย**

อุตสาหกรรมไก่แปรรูปมีจุดแข็งที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันจากปัจจัยภายใน 3 องค์ประกอบย่อย คือ องค์ประกอบด้านกลยุทธ์ทางการตลาดของอุตสาหกรรมไก่แปรรูปที่เน้นการสร้างความหลากหลายของสินค้า องค์ประกอบด้านปัจจัยการผลิตที่มีการปรับตัวทางด้านเทคนิคของผู้ผลิต มีความเข้มแข็งของสมาคมที่เกี่ยวข้อง และมีระบบโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ อุตสาหกรรมไก่แปรรูป ยังมีองค์ประกอบด้านอุตสาหกรรมสนับสนุนที่ส่งเสริมขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยอุตสาหกรรมไก่แปรรูปมีโรงงานแปรรูปที่ได้รับการรับรองจากสหภาพยุโรปถึง 59 โรง และยังมีการทำ Contract Farming ที่สร้างความเชื่อมั่นด้านการผลิตสำหรับอุตสาหกรรมไก่แปรรูปและอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องด้วย อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมไก่แปรรูปยังมีจุดอ่อนหลายประการที่ควรได้รับการแก้ไขเพื่อปรับปรุงให้อุตสาหกรรมดังกล่าวมีความสามารถในการแข่งขันมากขึ้น แต่จุดอ่อนที่เป็นปัจจัยภายในซึ่งอยู่ในวิสัยที่ยังสามารถบริหารจัดการได้และควรได้รับการแก้ไขเป็นลำดับต้นๆ คือ การมีต้นทุนการผลิตสูงกว่าประเทศคู่แข่งซึ่งจุดอ่อนดังกล่าวนี้เป็นส่วนหนึ่งขององค์ประกอบด้านปัจจัยการผลิตของอุตสาหกรรมไก่แปรรูปของไทยที่ภาครัฐ กลุ่มผู้ประกอบการ สมาคม และอุตสาหกรรมอื่นที่เกี่ยวข้อง ควรร่วมมือกันแก้ไขปัญหาเป็นอันดับแรก

ภาพรวมผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันสำหรับการส่งออกไก่แปรรูปของไทยตามแบบจำลอง Diamond Model ปรากฏในภาพต่อไปนี้

**ภาพที่ 6.1 สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของไก่แปรรูปของไทย ตามแบบจำลอง Diamond Model**



### *6.1.1.2 ปลาทูน่ากระป๋อง*

ในการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องจากข้อมูลทุติยภูมิและข้อมูลปฐมภูมิโดยอาศัยแบบจำลอง Diamond Model นั้นได้ทำการวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อม 4 ด้านที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขัน ได้แก่ ปัจจัยการผลิตของประเทศที่มีอยู่ ภาวะอุปสงค์ ภาวะอุตสาหกรรมสนับสนุนและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่อง และกลยุทธ์ธุรกิจโครงสร้าง และการแข่งขัน และนอกจากตัวกำหนดทั้งสี่ในระบบเพชรดังกล่าวแล้ว ยังมีปัจจัยภายนอกที่มีบทบาทต่อปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันของประเทศอีก 2 ประการ คือ บทบาทของภาครัฐ และเหตุสุดวิสัย โดยมีรายละเอียดในแต่ละด้านดังต่อไปนี้

**ปัจจัยการผลิต** ปัจจัยการผลิตของประเทศที่มีอยู่สำหรับอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องของไทยนั้น เป็นทั้งปัจจัยบวกและปัจจัยลบ ทั้งนี้ **ปัจจัยบวก**มี 2 ประการ คือ 1) แรงงานของไทยมีฝีมือ และประสบการณ์ และ 2) แหล่งผลิตของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ หรือเขตที่มีความสะดวกในการขนส่งทางทะเล เพื่อความสะดวกในการลำเลียงวัตถุดิบและลดต้นทุนในด้านการขนส่ง ส่วน**ปัจจัยด้านลบ** มี 4 ประการ คือ 1) การพึ่งพาวัตถุดิบ คือ ปลาทูน่าสดแช่เย็นแช่แข็งจากต่างประเทศ กว่าร้อยละ 80 ของวัตถุดิบที่ใช้ทั้งหมด โดยนำเข้าจากไต้หวัน ญี่ปุ่น เซเชลส์ เกาหลีใต้ และปาปัวนิวกินี เป็นต้น 2) การขาดแคลนแรงงานในโรงงานเนื่องจากสภาพแวดล้อมของสถานที่ที่มีกลิ่น และมีข้อปฏิบัติที่เข้มงวด 3) แนวโน้มการเพิ่มขึ้นของค่าแรงขั้นต่ำ 4) ราคากระป๋องที่ปรับตัวสูงขึ้น ส่งผลต่อต้นทุนการผลิต

**ภาวะอุปสงค์** ภาวะอุปสงค์สำหรับอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องของไทยนั้น เป็น**ปัจจัยบวก**ที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมดังกล่าว ถึง 4 ประการ ประกอบด้วย

1) ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องหันมาทำการตลาดในประเทศมากขึ้น มีการเพิ่มจำนวนโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ ผ่านทางสื่อวิทยุ สื่อโทรทัศน์ รวมทั้งเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภคด้วยการพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ทูน่ากระป๋องชนิดใหม่ๆ ออกสู่ตลาด อาทิเช่น ทูน่ากระป๋องในเครื่องแกงต่างๆ ทั้งนี้มีสาเหตุมาจากเนื่องจากภาวะการแข่งขันและการกีดกันทางการค้าในตลาดส่งออกที่รุนแรงขึ้น

2) ปลาทูน่าเป็นอาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูง สะดวกในการนำไปประกอบอาหาร เป็นอาหารที่รับประทานได้ทุกเพศและศาสนา ทำให้ปริมาณการบริโภคปลาทูน่ากระป๋องในต่างประเทศมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

3) จากกระแสการรักษาสุขภาพและการควบคุมน้ำหนักของผู้บริโภค โดยเน้นการรับประทานอาหาร ประเภทปลาซึ่งกำลังเป็นที่นิยมอยู่ในขณะนี้ ทำให้ปลาทูน่ากระป๋องโดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ทูน่าในน้ำมันพืช ทูน่าในน้ำมันดอกทานตะวัน ทูน่าในน้ำแร่ และทูน่าในน้ำเกลือ ได้รับความนิยมในหมู่ผู้บริโภคมากขึ้น

4) คุณภาพและมาตรฐานของสินค้าไทยเป็นที่เชื่อถือของผู้บริโภค

อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องของไทยยังมีภาวะอุปสงค์ที่เป็น**ปัจจัยทางลบ**ที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมเช่นกัน ซึ่งประกอบด้วย ปัจจัยลบ 2 ประการ คือ 1) ปลาทูน่ากระป๋องเป็นอาหารที่มีสินค้าอื่นๆ ทดแทนได้ง่าย และ 2) ประเทศไทยเผชิญกับมาตรการกีดกันทางการค้าต่างๆ ที่สหภาพยุโรปกำหนด อาทิเช่น กฎระเบียบว่าด้วยการป้องกันยับยั้งและขจัดการประมงผิดกฎหมาย ขาดการรายงาน และไร้การควบคุม หรือที่เรียกว่ากฎระเบียบ IUU Fishing (Illegal, Unreported and Unregulated Fishing) ซึ่งมีผลบังคับใช้กับผลิตภัณฑ์ประมงนำเข้าทั้งที่แปรรูป และไม่ได้แปรรูปจากทั่วโลก ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2553

**อุตสาหกรรมสนับสนุนและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่อง** อุตสาหกรรมต่อเนื่องและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็น**ปัจจัยบวก**ที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องของไทยนั้น คือ การที่กระบวนการผลิตปลาทูน่ากระป๋องมีผลพลอยได้ เช่น หัวปลา ก้างปลา และเลือด ซึ่งสามารถนำมาใช้ในการผลิตอาหารสัตว์ได้ ส่วนน้ำที่ใช้ในการนึ่งปลาทูน่าสามารถนำไปผลิตซุปปลาทูน่า อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมสนับสนุนที่เป็น**ปัจจัยด้านลบ** ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อความสามารถในการแข่งขัน คือ การประสบปัญหาด้านท่าเทียบเรือและสิ่งอำนวยความสะดวกในการขนถ่ายที่ยังไม่เพียงพอ

**กลยุทธ์ธุรกิจ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขัน** อุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องของไทยมี**ปัจจัยบวก**ที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของไทยที่สำคัญ คือ การที่บริษัทไทยยูเนี่ยน โฟรเซ่น โปรดักส์ จำกัด (มหาชน) หรือ TUF ได้เข้าไปซื้อกิจการของ MW Brands Holdings SAS (MWB) 100% จากกองทุน Trilantic Capital Partners ซึ่งการเข้าซื้อกิจการของ MWB ดังกล่าวส่งผลให้ TUF ได้เป็นเจ้าของแบรนด์ผลิตภัณฑ์ทูน่าและอาหารทะเลในตลาดสหภาพยุโรปทั้งหมดถึง 4 แบรนด์ คือ John West, Petit Navire, Hyacinthe Parmentier และ Mareblu ที่ผู้บริโภครู้จักกันดีในตลาดฝรั่งเศส อังกฤษ ไอร์แลนด์ เนเธอร์แลนด์ และอิตาลี อีกทั้งการเข้าซื้อกิจการครั้งนี้ส่งผลให้ TUF กลายเป็นผู้ผลิตทูน่ากระป๋องรายใหญ่ที่สุดของโลก

อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องของไทย ยังมี**ปัจจัยลบ**ที่ส่งผลต่อสภาพการแข่งขันเช่นกัน ซึ่งประกอบด้วย ปัจจัยลบ 3 ประการ คือ 1) สหภาพยุโรปตัดสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร (GSP) ทำ ให้ต้องไทยเสียภาษีนำเข้าในอัตราร้อยละ 24 ซึ่งสูงกว่าประเทศคู่แข่งที่สำคัญ คือ กลุ่มประเทศแอฟริกัน แคริบเบียน และแปซิฟิก ที่มีอัตราภาษีนำเข้าร้อยละ 0 ทำให้ไทยเสียศักยภาพในการแข่งขันด้านราคา 2) แนวโน้มการแข่งขันในตลาดสหภาพยุโรปมีความรุนแรงมากขึ้น โดยเฉพาะเม็กซิโก ซึ่งเป็นประเทศที่มีข้อได้เปรียบในด้านปริมาณวัตถุดิบปลาทูน่า และศักยภาพในการผลิต ได้หันมาผลิตปลาทูน่ากระป๋องมากขึ้น อีกทั้งรัฐบาลเม็กซิโกยังได้ขอลดภาษีการนำเข้าปลาทูน่ากระป๋องจากสหภาพยุโรปอีกด้วย และ 3) ประเทศไทยเสียเปรียบคู่แข่งขัน อาทิ เช่น สเปน ในด้านต้นทุนการขนส่งไปสหภาพยุโรป

**เหตุสุดวิสัย** เหตุสุดวิสัยที่เป็น**ปัจจัยลบ**ต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องของไทย มี 3 ประการ คือ 1) ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ส่งผลต่อราคานำเข้าปลาทูน่าจากต่างประเทศ 2) ความผันผวนของราคาน้ำมัน ส่งผลต่อต้นทุนของกองเรือประมงทูน่าในประเทศต่างๆ ในกรณีที่ไม่สามารถแบกรับภาระได้ ต้องหยุดทำการประมงไป ก็จะส่งผลให้อุปทานปลาที่เข้าสู่ตลาดมีน้อยลง 3) ภาวะโลกร้อน สภาวะอากาศที่เปลี่ยนแปลงของโลก ทำให้หลายองค์กรในหลายประเทศออกมาตรการระงับการจับปลาทูน่าบางสายพันธุ์ กำหนดและลดโควตาการจับทูน่าในแต่ละปี รวมถึงห้ามค้าหรือลดปริมาณการค้าลง ส่งผลต่อการลดลงของปริมาณปลาทูน่า และราคาวัตถุดิบปลาทูน่าในระยะยาวมีแนวโน้มสูงขึ้น

**บทบาทของภาครัฐ** บทบาทของภาครัฐที่เป็น**ปัจจัยบวก** มี 4 ประการ คือ 1) มาตรการส่งเสริมการลงทุน โดยสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ได้จัดอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องไว้เป็นอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมประเภทที่ 1.11 (8) กิจการที่ผลิตหรือถนอมอาหารหรือสิ่งปรุงรสอาหารโดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย (ยกเว้นการผลิตน้ำดื่ม ลูกอม และไอศกรีม) ได้รับสิทธิประโยชน์ตามเขตส่งเสริมที่โรงงานตั้งอยู่ 2) การปรับลดภาษีอากรนำเข้าวัตถุดิบ คือ ปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็งเป็นร้อยละ 5 เพื่อเป็นการปฏิบัติตามข้อตกลงขององค์การการค้าโลก อย่างไรก็ตาม จากการทำ FTA กับหลายๆ ประเทศ อาทิ อาเซียน จีน ญี่ปุ่น ดังนั้นภาษีนำเข้าของไทยจะลดลงอยู่ที่ระดับร้อยละ 0 ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับข้อตกลงในแต่ละประเทศ ทำให้ต้นทุนค่าวัตถุดิบของผู้ประกอบการลดลง 3) การขอคืนอากรนำเข้าภายใต้มาตรา 19 ทวิ และการขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่มเนื่องจากอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องเป็นอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกเป็นหลัก และ 4) การจัดทำระบบการผลิตให้ได้ตามระบบการผลิตที่ถูกสุขลักษณะและความปลอดภัยของอาหาร (GMP และ HACCP) โดยหน่วยงานของรัฐได้แก่ กรมประมง สำนักงานมาตรฐาน

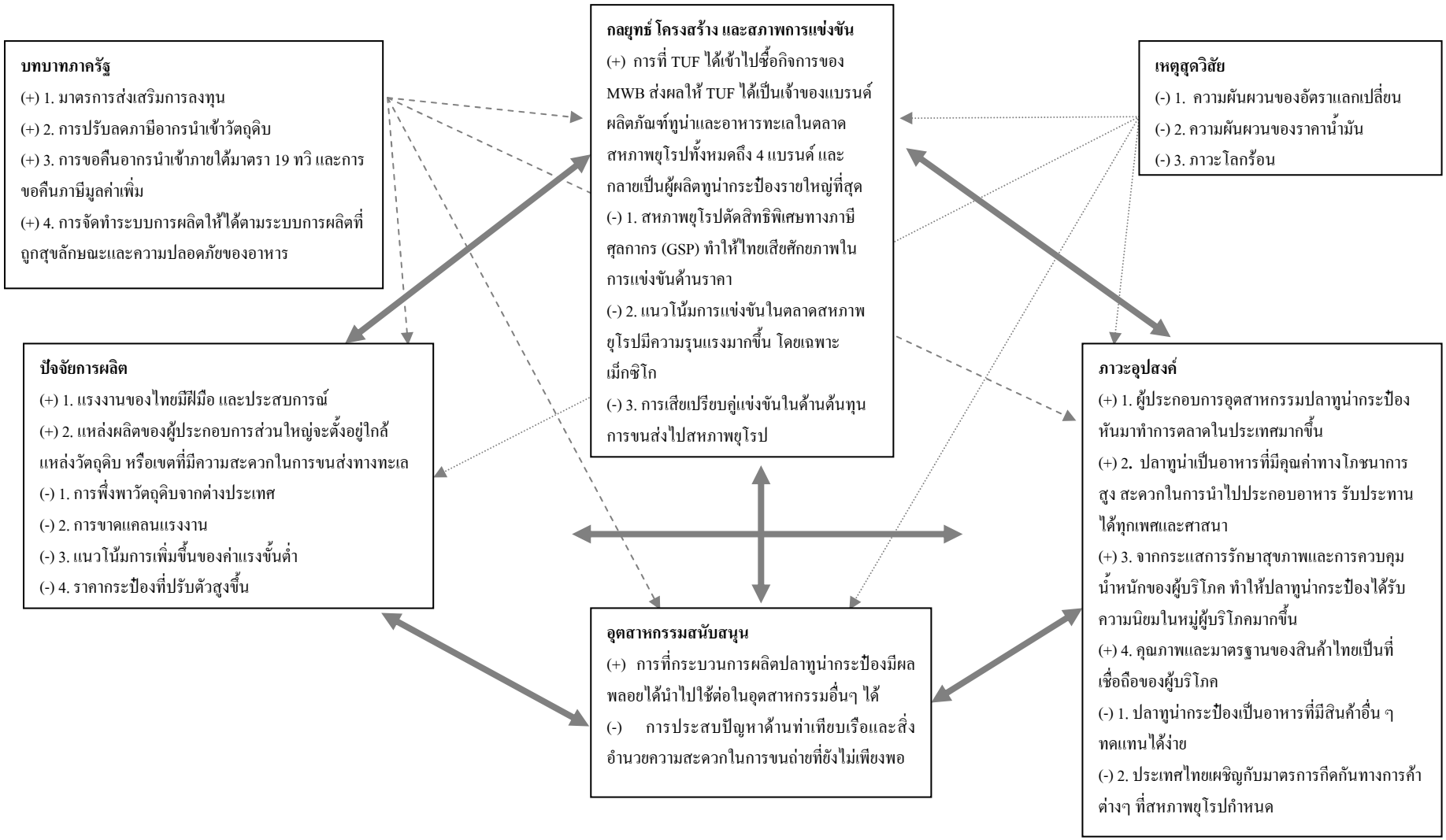
ผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม กรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ อย. และสถาบันที่เกี่ยวข้อง เช่น สถาบันอาหาร ได้ดำเนินการให้คำปรึกษา และช่วยเหลือในการปรับปรุงการผลิตทั้งในแง่สถานที่ บุคลากรและการตรวจสอบในห้องปฏิบัติการ ฯลฯ

**บทสรุปความสามารถในการแข่งขันของปลาทูน่ากระป๋องของไทย**

อุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องมีจุดแข็งที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันจากปัจจัยภายในทั้ง 4 องค์ประกอบย่อย ซึ่งได้แก่ องค์ประกอบด้านกลยุทธ์ทางการตลาด องค์ประกอบด้านปัจจัยการผลิต องค์ประกอบด้านอุตสาหกรรมสนับสนุน และองค์ประกอบด้านภาวะอุปสงค์ อย่างไรก็ตาม จุดแข็งที่ปรากฏเด่นชัดจากการวิเคราะห์ คือ องค์ประกอบด้านภาวะอุปสงค์ เนื่องจากอุตสาหกรรมดังกล่าวมีภาวะอุปสงค์ที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันถึง 4 ประการ กล่าวคือ 1) ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องทำการตลาดในประเทศมากขึ้นทำให้มีตลาดรองรับสินค้าและประกันความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของตลาดต่างประเทศได้มากขึ้น 2) ปลาทูน่าเป็นอาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูง สะดวกในการนำไปประกอบอาหารรับประทานได้ทุกเพศและศาสนา 3) กระแสการรักษาสุขภาพและการควบคุมน้ำหนักของผู้บริโภคทำให้ปลาทูน่ากระป๋องได้รับความนิยมในหมู่ผู้บริโภคมากขึ้น และ 4) คุณภาพและมาตรฐานของสินค้าไทยเป็นที่เชื่อถือของผู้บริโภค แต่ทั้งนี้ อุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องยังมีจุดอ่อนหลายประการที่ควรได้รับการแก้ไขเพื่อปรับปรุงให้อุตสาหกรรมดังกล่าวมีความสามารถในการแข่งขันมากขึ้นเช่นเดียวกับอุตสาหกรรมไก่แปรรูป จุดอ่อนที่เป็นปัจจัยภายในและอยู่ในวิสัยที่ยังสามารถบริหารจัดการได้คือ จุดอ่อนที่เป็นองค์ประกอบด้านปัจจัยการผลิต โดยเมื่อพิจารณาจุดอ่อนทั้ง 4 ประการ (การพึ่งพาวัตถุดิบจากต่างประเทศ การขาดแคลนแรงงาน แนวโน้มการเพิ่มขึ้นของค่าแรงขั้นต่ำ และราคากระป๋องที่ปรับตัวสูงขึ้น) จะเห็นได้ว่า จุดอ่อนเรื่องการขาดแคลนแรงงานมีความเป็นไปได้ในการแก้ปัญหาค่อนข้างมากและเป็นจุดอ่อนที่ควรได้รับการแก้ไขเป็นลำดับต้นๆ ทั้งนี้เนื่องจากอุตสาหกรรมดังกล่าวของไทยยังมีจุดแข็งเรื่องแรงงานไทยที่มีฝีมือและประสบการณ์ จึงสามารถนำจุดแข็งดังกล่าวมาเป็นทรัพยากรสำคัญของการจัดกิจกรรมพัฒนาฝีมือแรงงานรุ่นต่อไปได้ โดยภาครัฐ ผู้ประกอบการ สมาคม และอุตสาหกรรมอื่นที่เกี่ยวข้อง ยังสามารถร่วมกันวางแผนเพื่อแก้ปัญหาดังกล่าวได้ก่อนการแก้ปัญหาด้านอื่นๆ

สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องของไทยตามแบบจำลอง Diamond Model มีดังนี้

**ภาพที่ 6.2 สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของปลาทูน่ากระป๋องของไทย ตามแบบจำลอง Diamond Model**



### *6.1.1.3 สับปะรดกระป๋อง*

ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องของไทยซึ่งวิเคราะห์ตามองค์ประกอบในแบบจำลอง Diamond Model นั้น ผลการวิเคราะห์ มีดังนี้

**ปัจจัยการผลิต** อุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องของไทยมี**ปัจจัยบวก**ที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขัน 2 ประการ คือ 1) สภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศของไทยเหมาะสมต่อการปลูกสับปะรด ซึ่งไทยมีปริมาณการผลิตสับปะรดสดมากที่สุดในโลก และทำให้มีวัตถุดิบป้อนโรงงานอย่างสม่ำเสมอ และ 2) วัตถุดิบมีคุณภาพดีอันเป็นผลสืบเนื่องมาจากความเหมาะสมของสภาพภูมิอากาศ ความชำนาญของเกษตรกรไทย และการควบคุมคุณภาพตามข้อตกลงร่วมกับโรงงาน (Contract Farming) โดยร้อยละ 60 ของสับปะรดสดที่นำเข้าสู่ระบบการผลิตนั้นเป็นสับปะรดที่ได้จากเกษตรกรที่มีข้อตกลงร่วมกับโรงงาน ทำให้การผลิตกว่าครึ่งหนึ่งของระบบการผลิตมีวัตถุดิบป้อนโรงงานอย่างสม่ำเสมอและมีคุณภาพดี

อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องของไทยยังมี**ปัจจัยลบ**ที่เป็นอุปสรรคต่อความสามารถในการแข่งขัน 4 ประการ คือ 1) ผลผลิตมีแนวโน้มลดลง เนื่องจากเกษตรกรหันไปปลูกพืชน้ำมันและขาดการพัฒนาพันธุ์จึงทำให้ปริมาณผลผลิตที่เป็นสับปะรดขาดความแน่นอน 2) เกษตรกรบางส่วนไม่ควบคุมคุณภาพ โดยผู้ปลูกสับปะรดที่ประกอบการโดยอิสระและไม่เป็นสมาชิกของสมาคมที่เกี่ยวข้อง และไม่มีการรวมกลุ่ม ขาดการควบคุมคุณภาพในขั้นตอนการปลูก มีประสิทธิภาพในการผลิตต่ำ และมักจะไม่ปฏิบัติตาม GAP 3) ผลผลิตต่อไร่ต่ำเมื่อเทียบกับคู่แข่ง เช่น ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซียซึ่งเป็นคู่แข่งที่สำคัญ และ 4) การขนส่งผลผลิตไม่มีประสิทธิภาพ ไม่มีท่าเรือน้ำลึกในบริเวณแหล่งผลิต ทำให้ต้นทุนค่าขนส่งสูงตามไปด้วย

***ภาวะอุปสงค์*** อุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องของไทยมี**ปัจจัยบวก**ที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขัน 2 ประการ คือ 1) ความต้องการในตลาดโลกยังขยายตัวในอัตราสูงอย่างต่อเนื่อง โดยขยายตัวร้อยละ 42 จากปี 2550 ถึงปี 2551 และ 2) สหภาพยุโรปคืนสิทธิ GSP ให้ไทย ทำให้สินค้าดังกล่าวของไทยได้รับการลดหย่อนภาษีนำเข้า ซึ่งทำให้ความสามารถในการแข่งขันของไทยมีมากขึ้น

**อุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่องและสนับสนุน** อุตสาหกรรมสนับสนุนบางส่วนเป็น**ปัจจัยลบ**ที่เป็นอุปสรรคต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องไทย ซึ่งประกอบด้วยอุปสรรค 2 ประการ คือ 1) ขาดผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานของสหภาพยุโรป เช่น อุตสาหกรรมกระป๋อง และ 2) อุตสาหกรรมน้ำตาลมีความผันผวนด้านราคา จึงสร้างผลกระทบต่ออุตสหากรรมสับปะรดกระป๋องตามไปด้วย

**กลยุทธ์ธุรกิจ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขัน** อุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องของไทยมี**ปัจจัยบวก**ที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขัน 2 ประการ คือ 1) อุตสาหกรรมดังกล่าวมีพื้นฐานการผลิตที่ดี และ 2) สินค้าจากอุตสาหกรรมดังกล่าวของไทยมีสัดส่วนการครองตลาดในระดับสูง จึงไม่ต้องเผชิญกับการแข่งขันมากนัก อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมที่ว่านี้ ยังมี**ปัจจัยลบ**ที่เป็นอุปสรรคต่อความสามารถในการแข่งขัน คือ ภาวะการแข่งขันมีแนวโน้มรุนแรงขึ้น เนื่องจากตลาดมีลักษณะ Monopolistic มากขึ้น จึงอาจทำให้คู่แข่งไทยที่มีศักยภาพมากกว่าสามารถแย่งตลาดไทยได้ และ 2) ขาดความร่วมมือของผู้ที่เกี่ยวข้องในห่วงโซ่อุปทาน เช่น อุตสาหกรรมน้ำตาล อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ บริการด้านโลจิสติกส์ เป็นต้น

**บทบาทภาครัฐ** บทบาทภาครัฐที่เป็น**ปัจจัยบวก**ซึ่งส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องของไทย 2 ประการ คือ รัฐกำหนดมาตรการทางการค้าเพื่อควบคุมคุณภาพผลผลิต โดยกำหนดให้ผู้ส่งออกต้องเป็นสมาชิกของสมาคมที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นการควบคุมคุณภาพผลผลิตอย่างต่อเนื่อง ส่วน**ปัจจัยด้านลบ** ที่เป็นอุปสรรคต่อความสามารถในการแข่งขัน มี 2 ประการ คือ 1) มาตรการของรัฐในส่วนที่ส่งเสริมการปลูกพืชน้ำมันได้ส่งผลให้เกษตรกรบางส่วนเปลี่ยนมาปลูกพืชน้ำมันแทนสับปะรด 2) การจำกัดสิทธิผู้ส่งออก โดยรัฐกำหนดมาตรการทางการค้าที่ระบุให้ผู้ส่งออกต้องเป็นสมาชิกของสมาคมที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นการจำกัดสิทธิของผู้ส่งออกในการสร้างผลผลิต

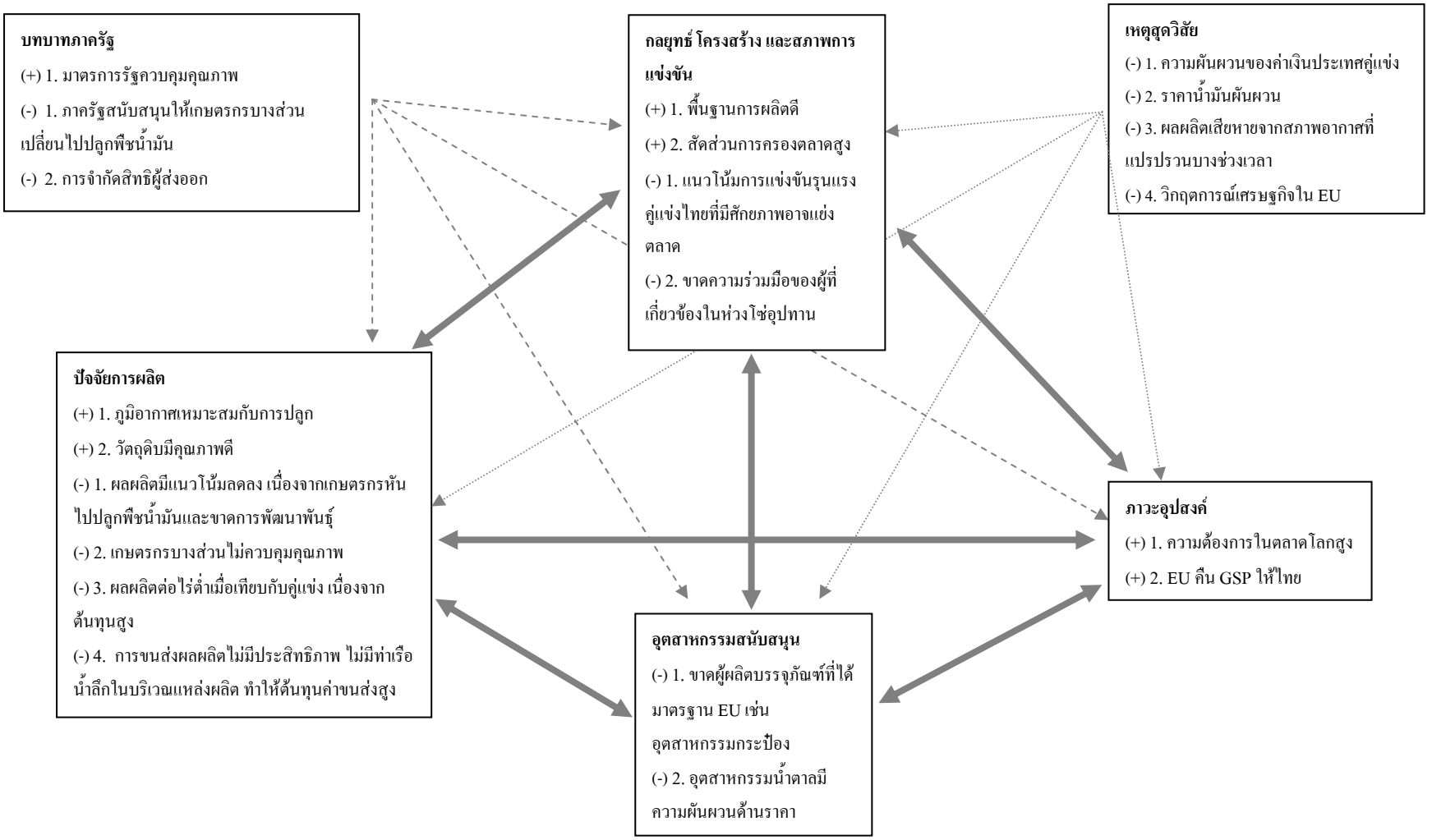
**เหตุสุดวิสัย** เหตุสุดวิสัยที่เป็น**ปัจจัยด้านลบ**ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องของไทย คือ 1) ความผันผวนของค่าเงินประเทศคู่แข่ง 2) ราคาน้ำมันผันผวนที่มีผลต่อต้นทุนการผลิต 3) ผลผลิตเสียหายจากสภาพอากาศที่แปรปรวนในบางช่วงเวลา และ 4) วิกฤตการณ์เศรษฐกิจในสหภาพยุโรป ที่ส่งผลต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค

**บทสรุปความสามารถในการแข่งขันของสับปะรดกระป๋องของไทย**

อุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องมีจุดแข็งที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันจากปัจจัยภายในทั้ง 3 องค์ประกอบย่อย ซึ่งได้แก่ องค์ประกอบด้านกลยุทธ์ทางการตลาด องค์ประกอบด้านปัจจัยการผลิต และองค์ประกอบด้านภาวะอุปสงค์ โดยจุดแข็งที่โดดเด่นจากการวิเคราะห์ คือ องค์ประกอบด้านกลยุทธ์ทางการตลาดและสภาพการแข่งขันที่มีสัดส่วนการครองตลาดสูง และองค์ประกอบด้านภาวะอุปสงค์ที่ระบุว่าสินค้าจากอุตสาหกรรมดังกล่าวของไทยมีความต้องการในตลาดโลกสูง ประกอบกับสหภาพยุโรปได้คืนสิทธิด้าน GSP ให้แก่ไทย จุดแข็งดังกล่าวนี้ เป็นข้อได้เปรียบที่ส่งเสริมการส่งออกของไทยได้อย่างมาก อย่างไรก็ตาม เป็นที่น่าสังเกตว่า อุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องของไทยมีจุดอ่อนค่อนข้างมากเมื่อพิจารณาตามองค์ประกอบย่อยภายใต้แบบจำลอง Diamond Model แม้ว่าอุตสาหกรรมดังกล่าวมีสภาพการแข่งขันและภาวะอุปสงค์ที่เอื้อต่อการส่งออกสินค้าก็ตาม เมื่อประมวลปัจจัยภายในที่เป็นจุดอ่อนทั้งหมด จะพบว่า จุดอ่อนเรื่องการขาดความร่วมมือของผู้ที่เกี่ยวข้องในห่วงโซ่อุปทานซึ่งเป็นส่วนหนึ่งขององค์ประกอบย่อยด้านกลยุทธ์ทางการตลาดและสภาพการแข่งขันนั้น เป็นจุดอ่อนที่มีความเป็นไปได้ในการควบคุม และแก้ปัญหาได้ค่อนข้างมากกว่าจุดอ่อนด้านอื่น รวมทั้งเป็นจุดอ่อนที่ควรได้รับการแก้ไขเป็นลำดับต้นๆ โดยยังอยู่ในวิสัยที่ภาครัฐ ผู้ประกอบการ สมาคม และอุตสาหกรรมอื่นที่เกี่ยวข้อง ยังสามารถร่วมกันวางแผนเพื่อแก้ปัญหาดังกล่าวในลักษณะภาคีได้มากกว่าปัญหาอื่นสำหรับอุตสาหกรรมดังกล่าวนี้

สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องของไทย ตามแบบจำลอง Diamond Model มีดังนี้

**ภาพที่ 6.3 สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของสับปะรดกระป๋องของไทย ตามแบบจำลอง Diamond Model**



#### *6.1.1.4 ข้าวโพดหวานกระป๋อง*

ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมข้าวโพดหวานกระป๋องของไทยซึ่งวิเคราะห์ตามองค์ประกอบในแบบจำลอง Diamond Model นั้น ผลการวิเคราะห์ มีดังนี้

**ปัจจัยการผลิต**ของอุตสาหกรรมข้าวโพดหวานกระป๋องของไทย มี**ปัจจัยลบ**ที่เป็นอุปสรรคต่อขีดความสามารถในการแข่งขันประการสำคัญ คือ การขาดแคลนแรงงานในไร่ ทั้งนี้ สาเหตุประการหนึ่ง คือ แรงงานไทยเลือกงานที่ต้องการทำ ซึ่งแรงงานบางส่วนเลือกทำงานในภาคบริการมากกว่า

**ภาวะอุปสงค์**ที่อุตสาหกรรมข้าวโพดหวานกระป๋องของไทยมี และถือว่าเป็น**ปัจจัยบวก**ที่ส่งเสริมขีดความสามารถในการแข่งขันประการสำคัญ คือ สหภาพยุโรปขยายความต้องการข้าวโพดหวานกระป๋องของไทยมากขึ้น

**อุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่องและสนับสนุน**สำหรับอุตสาหกรรมข้าวโพดหวานกระป๋องของไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งนั้น เป็น**ปัจจัยลบ**ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อขีดความสามารถในการแข่งขัน นั่นคือ ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสูงกว่าประเทศคู่แข่ง

**กลยุทธ์ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขัน** กลยุทธ์ที่อุตสาหกรรมข้าวโพดหวานกระป๋องของไทยมีและถือว่าเป็น**ปัจจัยบวก**ซึ่งส่งเสริมขีดความสามารถในการแข่งขันประการสำคัญ คือ การทำสัญญาในลักษณะ Contract Farming ที่ช่วยให้เกษตรกรไม่ต้องเสี่ยงกับภาระการลงทุน และการหาตลาด

**โอกาสและเหตุสุดวิสัย** อุตสาหกรรมข้าวโพดหวานกระป๋องของไทยมี**ปัจจัยบวกซึ่งถือว่าเป็นโอกาส**ที่ส่งเสริมขีดความสามารถในการแข่งขัน 2 ประการ คือ 1) ประเทศคู่แข่งรายใหญ่ เช่น สหรัฐอเมริกาลดพื้นที่การปลูกข้าวโพดหวาน ดังนั้น จึงเป็นโอกาสด้านการผลิตของไทยที่จะเพิ่มขึ้นหากไทยยังสามารถรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ไว้ได้ และ 2) ไทยมีสภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศที่เหมาะสมต่อการปลูกข้าวโพดหวาน อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมดังกล่าวของไทยยังประสบกับอุปสรรคที่ถือว่าเป็น**ปัจจัยทางลบซึ่งเป็นเหตุสุดวิสัย**และมีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของไทย 2 ประการ คือ 1) ปัญหาการกีดกันทางการค้าจากสหภาพยุโรป โดยเฉพาะอย่างยิ่ง

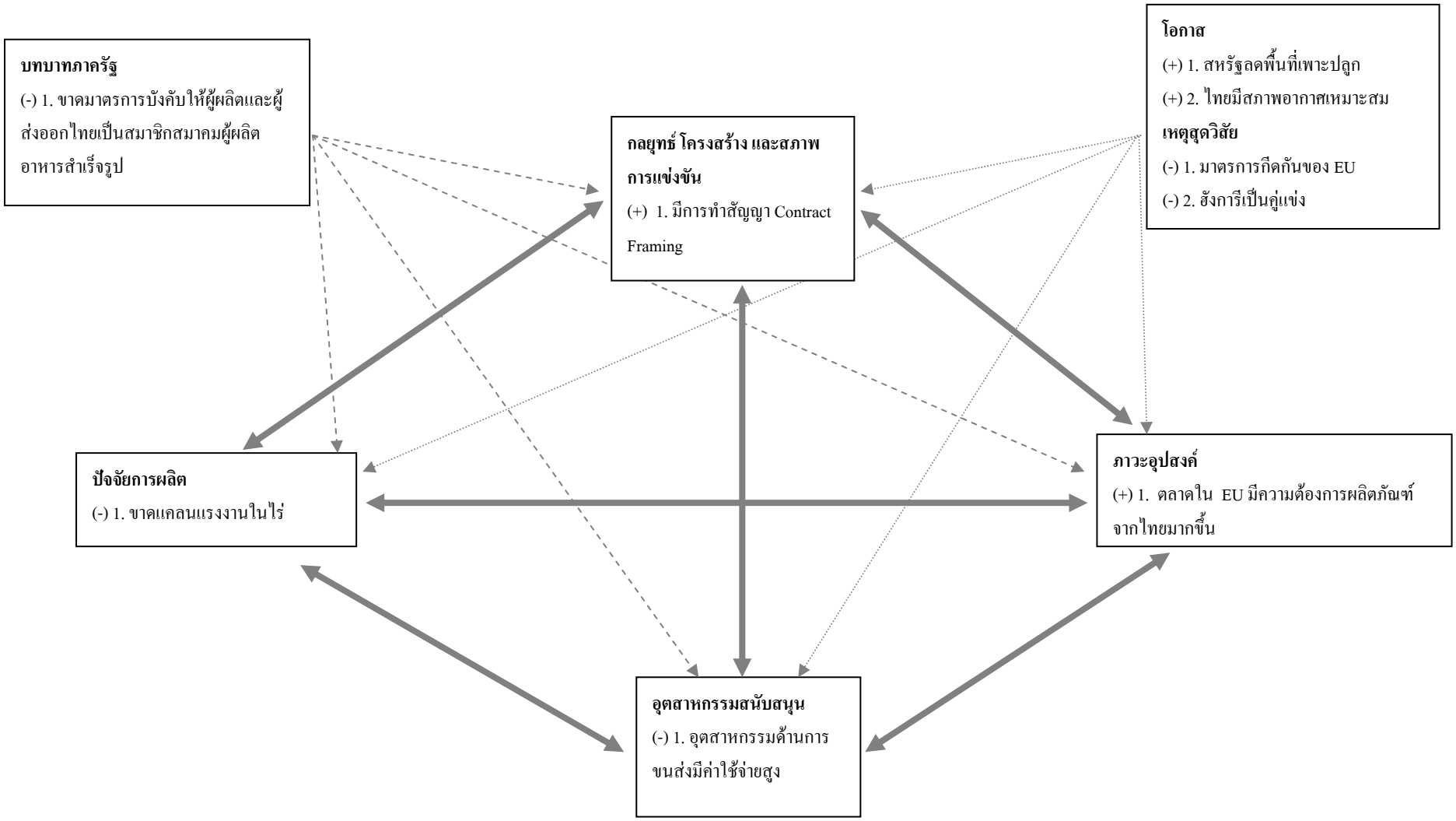
การเรียกเก็บภาษีต่อต้านการทุ่มตลาด และมาตรการสุขอนามัยต่างๆ และ 2) การเข้าเป็นสมาชิกสหภาพยุโรปของฮังการี ซึ่งเป็นคู่แข่งที่สำคัญของไทย

**บทบาทภาครัฐ** บทบาทของภาครัฐบางประการเป็นอุปสรรคที่ถือว่าเป็น**ปัจจัยทางลบ**ต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสหากรรมดังกล่าวของไทย อุปสรรคดังกล่าว คือ รัฐบาลไม่มีมาตรการบังคับให้ผู้ผลิตและส่งออกข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องทุกรายของไทย ต้องเป็นสมาชิกของสมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป ส่งผลให้มีผู้ส่งออกหลายรายมีการขายตัดราคาในลักษณะต่ำกว่าทุนจนเป็นเหตุให้สหภาพยุโรปประกาศใช้มาตรการเก็บภาษี Anti-Dumping (AD)

**บทสรุปความสามารถในการแข่งขันของข้าวโพดหวานกระป๋องของไทย**

อุตสาหกรรมข้าวโพดหวานกระป๋องมีจุดแข็งที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันจากปัจจัยภายใน 2 องค์ประกอบย่อย ซึ่งได้แก่ องค์ประกอบด้านกลยุทธ์ทางการตลาด และองค์ประกอบด้านภาวะอุปสงค์ โดยเฉพาะภาวะอุปสงค์ที่ตลาดในสหภาพยุโรปมีความต้องการผลิตภัณฑ์จากไทยมากขึ้น ซึ่งถือว่าเป็นข้อได้เปรียบที่ส่งเสริมการส่งออกของผู้ประกอบการไทย แต่ทั้งนี้ อุตสาหกรรมข้าวโพดหวานกระป๋องของไทยมีจุดอ่อนจากปัจจัยการผลิต และอุตสาหกรรมสนับสนุน อย่างไรก็ตาม จุดอ่อนจากปัจจัยการผลิตซึ่งได้แก่ปัญหาการขาดแคลนแรงงานในไร่นั้น มีความเป็นไปได้ในการแก้ไขปัญหามากกว่าจุดอ่อนจากปัญหาการมีค่าใช้จ่ายสูงในอุตสาหกรรมสนับสนุนด้านการขนส่ง ดังนั้น จึงควรดำเนินการแก้ปัญหาด้านการขาดแคลนแรงงานเป็นอันดับแรก โดยอาศัยความร่วมมือระหว่างภาครัฐ ผู้ประกอบการ สมาคม และอุตสาหกรรมอื่นที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมดังกล่าวต่อไป

**ภาพที่ 6.4 สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของข้าวโพดหวานกระป๋องของไทย ตามแบบจำลอง Diamond Model**



### 6.1.2 กลุ่มสินค้าอาหารที่ไทยต้องการเปิดตลาดในยุโรป (กลุ่มที่ 2)

#### *6.1.2.1 ข้าวหอมมะลิ*

ในการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมข้าวหอมมะลิจากข้อมูลทุติยภูมิและข้อมูลปฐมภูมิโดยอาศัยแบบจำลอง Diamond Model นั้นได้ทำการวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อม 4 ด้านที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขัน ได้แก่ ปัจจัยการผลิตของประเทศที่มีอยู่ ภาวะอุปสงค์ ภาวะอุตสาหกรรมสนับสนุนและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่อง และกลยุทธธุรกิจโครงสร้าง และการแข่งขัน และนอกจากตัวกำหนดทั้งสี่ในระบบเพชรดังกล่าวแล้ว ยังมีปัจจัยภายนอกที่มีบทบาทต่อปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันของประเทศอีก 2 ประการ คือ บทบาทของภาครัฐ และเหตุสุดวิสัย โดยมีรายละเอียดในแต่ละด้านดังต่อไปนี้

**ปัจจัยการผลิต** อุตสาหกรรมข้าวหอมมะลิของไทยมีปัจจัยการผลิตที่เป็น**ปัจจัยบวก**ซึ่งส่งเสริมความสามารถในการแข่งขัน 5 ประการ คือ 1) เกษตรกรไทยมีประสบการณ์และความชำนาญในการปลูกข้าว 2) สภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศโดยทั่วไปมีความเหมาะสมกับการปลูกข้าว 3) สกว. จัดสรรทุนสนับสนุนการวิจัยที่เกี่ยวข้อง 4) สกว. ให้ทุนในการปรับปรุงดินและพัฒนาพันธุ์ข้าว และ 5) มีตลาดล่วงหน้า (AFET) เพื่อรับซื้อผลผลิต อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมข้าวหอมมะลิของไทยยังคงมีปัจจัยลบ ที่เป็นอุปสรรคต่อความสามารถในการแข่งขัน 4 ประการ ประกอบด้วย 1) พื้นที่การทำนาเสื่อมโทรม ขาดการพัฒนาโครงสร้างการผลิต เช่น ระบบชลประทาน เป็นต้น ทำให้ผลิตภาพ (productivity) ต่ำ ชาวนามีรายได้ไม่สมดุลกับรายจ่าย และมีหนี้สินพอกพูน 2) การขาดแคลนแรงงานในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 3) ต้นทุนข้าวไทยสูงเพราะผลผลิตข้าวต่อไร่ต่ำ และ 4) เกษตรกรขาดความรู้ด้านเทคโนโลยีการผลิตที่เหมาะสม

**ภาวะอุปสงค์** อุตสาหกรรมข้าวหอมมะลิของไทยมีภาวะอุปสงค์ที่เป็น**ปัจจัยบวก**ซึ่งส่งเสริมความสามารถในการแข่งขัน 2 ประการ คือ 1) ข้าวไทยผ่านเกณฑ์มาตรฐานของสหภาพยุโรป และ 2) แนวโน้มความต้องการข้าวกล้องในตลาดยุโรปมีค่อนข้างสูง ซึ่งทำให้เป็นช่องทางการนำเสนอข้าวกล้องหอมมะลิของไทยในตลาดดังกล่าวให้เป็นที่สนใจของตลาดมากขึ้นได้ต่อไป แต่ทั้งนี้ ภาวะอุปสงค์บางส่วนยังคงเป็น**ปัจจัยลบ**ที่เป็นอุปสรรคต่อความสามารถในการแข่งขัน 2 ประการ คือ 1) ปัจจุบันตลาดส่งออกข้าวหอมมะลิของไทยในสหภาพยุโรปยังเป็นตลาดขนาดเล็กเนื่องจากข้าวไม่ใช่อาหารหลักของยุโรป 2) สหภาพยุโรปมีการกำหนดโควตาการนำเข้า และ

เก็บภาษีข้าวจากไทย และ 3) ไทยยังไม่ได้รับสิทธิบางประการซึ่งต่างจากสิทธิของกัมพูชา ทั้งนี้ สหภาพยุโรปประกาศไม่เก็บภาษีนำเข้าสินค้าจากกัมพูชา ภายใต้โครงการ “Everything But Arms” โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2552 เป็นต้นมา เพื่อช่วยเหลือประเทศที่ยากจน ทำให้กัมพูชาเริ่มส่งข้าวไปจำหน่ายในหลายประเทศยุโรป ทั้งยุโรปตะวันตกและยุโรปตะวันออก ในขณะที่ประเทศเพื่อนบ้านของกัมพูชาคือ ไทยกับเวียดนามไม่ได้รับสิทธิประโยชน์ดังกล่าว

**ภาวะอุตสาหกรรมสนับสนุนและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่อง** อุตสาหกรรมข้าวหอมมะลิของไทยมีภาวะอุตสาหกรรมสนับสนุนซึ่งถือว่าเป็น**ปัจจัยบวก**ที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันถึง 2 ประการ ได้แก่ 1) ผู้ดูแลพันธุ์ข้าว มีส่วนสนับสนุนพันธุ์ข้าวดีแก่เกษตรกรไทย และ 2) มีโรงรม (กำจัดแมลงในข้าว) และผู้รับตรวจสอบสินค้า (Surveyor) ที่ส่งเสริมการรักษาคุณภาพข้าวให้แก่เกษตรกรไทย

**กลยุทธ์ธุรกิจ โครงสร้าง และการแข่งขัน** อุตสาหกรรมข้าวหอมมะลิของไทยมีกลยุทธ์ธุรกิจ ที่เป็น**ปัจจัยบวก**อันส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันประการสำคัญ คือ กรมส่งเสริมสหกรณ์ได้มีการส่งเสริมการจัดการธุรกิจการตลาดของสถาบันเกษตรกรขึ้น โดยการพัฒนาการรวมตัวกันของเกษตรกร เพื่อเป็นกลุ่มเกษตรกรหรือสหกรณ์การเกษตรในการรวบรวมผลผลิตเพื่อการแปรรูป การจำหน่าย เชื่อมโยงกับตลาดภายในและต่างประเทศ อาทิเช่น สถาบันเกษตรกรในพื้นที่ทุ่งกุลาร้องไห้ ซึ่งประกอบด้วยสหกรณ์การเกษตรเกษตรวิสัย จำกัด สหกรณ์การเกษตรสุวรรณภูมิ จำกัด สหกรณ์การเกษตรโพนทราย จำกัด จังหวัดร้อยเอ็ด สหกรณ์การเกษตรชุมพลบุรี จำกัด จังหวัดสุรินทร์ สหกรณ์การเกษตรมหาชนะชัย จำกัด จังหวัดยโสธร และสหกรณ์ การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. ศรีสะเกษ จำกัด จังหวัดศรีสะเกษ ซึ่งเป็นสหกรณ์ที่สามารถผลิตข้าวหอมมะลิให้มีคุณภาพสูงขึ้น โดยมีต้นทุนการผลิตน้อยลง ได้รับการรับรองระบบมาตรฐาน GMP แล้ว มารวมตัวกันเป็นเครือข่าย พร้อมทั้งทำข้อตกลงร่วมกันที่จะผลิตสินค้าข้าวหอมมะลิออกสู่ตลาดภายใต้ตราสินค้าเดียวกัน คือ ข้าวหอมมะลิ ทุ่งกุลาฟาร์ม เพื่อเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้บริโภคและสร้างเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ข้าวหอมมะลิจากพื้นที่ทุ่งกุลาร้องไห้ อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมข้าวหอมมะลิของไทยยังมี**ปัจจัยลบ**ที่กระทบต่อความสามารถในการแข่งขัน 3 ประการ คือ 1) สหรัฐอเมริกาได้พัฒนาพันธุ์ข้าวที่มีคุณสมบัติคล้ายคลึงกับพันธุ์ขาวดอกมะลิ 105 ของไทย โดยใช้ชื่อคล้ายกันว่า “JAZZMAN” และ 2) ราคาข้าวหอมมะลิไทยมีความผันผวนสูง ส่งผลทำให้เริ่มเสียลูกค้า และส่วนแบ่งทางการตลาดในลูกค้าบางรายที่ต้องการข้าวหอมราคาถูกโดยหันไปซื้อข้าวหอมจากเวียดนามแทน และ 3) ผู้นำเข้าข้าวหอมมะลิของไทยเกือบทุกรายนำข้าว

หอมมะลิของไทยไปผสมกับข้าวที่มีเกรดต่ำกว่า อาทิ ข้าวขาว ข้าวหอมจากเวียดนามและกัมพูชา เป็นต้น และวางจำหน่ายโดยระบุว่าเป็นข้าวหอมมะลิไทย 100% ทำให้ผู้บริโภครู้สึกว่าข้าวไทยมีคุณภาพต่ำลงและมีคุณภาพไม่แตกต่างจากข้าวจากแหล่งอื่นๆ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการส่งออกข้าวไทยในระยะยาว

**เหตุสุดวิสัย** อุตสาหกรรมข้าวหอมมะลิของไทยต้องประสบกับเหตุสุดวิสัยที่เป็น**ปัจจัยลบ** ซึ่งกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันถึง 4 ประการ คือ 1) ความผันผวนของเงินในประเทศคู่แข่งอย่างเวียดนาม ในขณะที่ค่าเงินบาทของไทยแข็งค่าขึ้น ย่อมส่งผลทำให้ไทยเสียเปรียบในการแข่งขันด้านราคา 2) ความผันผวนของราคาน้ำมัน 3) ปริมาณผลผลิตอาจเสียหายหรือแปรปรวนจากภัยธรรมชาติไม่ว่าฝนแล้งหรือน้ำท่วม โรคหรือแมลงที่ระบาดในนาข้าว และ4) ราคาข้าวในตลาดโลกอยู่ในระดับต่ำ

**บทบาทของภาครัฐ** ภาครัฐมีบทบาทในการสนับสนุนอุตสาหกรรมข้าวหอมมะลิของไทย ซึ่งถือว่าเป็น**ปัจจัยบวก**สำหรับการส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรม ดังกล่าวถึง 6 ประการ คือ

1) รัฐบาลมีนโยบายการกำหนดยุทธศาสตร์ข้าวระยะเวลา 5 ปี (2550-2554) เพื่อแก้ไขปัญหาข้าวอย่างเป็นระบบ ทั้งระยะสั้น ระยะปานกลาง และระยะยาว เพื่อสร้างความเข้มแข็งของระบบการผลิต การค้าข้าวทั้งภายในและต่างประเทศอย่างยั่งยืน

2) รัฐบาลได้มีการดำเนินการแก้ไขปัญหาราคาข้าวตกต่ำอย่างต่อเนื่อง โดยในส่วนของมาตรการในประเทศ คือ มาตรการพยุงราคาข้าวเปลือก กำหนดโควตารับซื้อข้าวเพื่อพยุงราคา 2 ล้านตัน โดยรัฐสนับสนุนดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 3 ให้กับโรงสีที่เข้าร่วมโครงการ มาตรการแทรกแซงรับซื้อโดยองค์การคลังสินค้า (อคส.) และองค์การตลาดเพื่อการเกษตร (อตก.) รับซื้อข้าวเก็บไว้เป็นสต๊อกของรัฐบาล และมาตรการจัดตั้งตลาดนัดซื้อขายข้าวเปลือก 29 จังหวัด (กำหนดปริมาณรับซื้อ 2-4 แสนตัน) ส่วนมาตรการในต่างประเทศ คือ การที่กระทรวงพาณิชย์จะเดินสายเสนอขายข้าวในสต๊อกของรัฐบาล

3) ในปี 2553 กรมการค้าต่างประเทศได้กำหนดแผนผลักดันการส่งออกข้าวไทยในลักษณะต่าง ๆ อาทิเช่น การขายข้าวแบบรัฐบาลต่อรัฐบาล (G to G) ในตลาดที่มีการซื้อข้าวโดยรัฐบาล การขยายตลาดข้าวเชิงรุกในตลาดหลักและตลาดที่มีศักยภาพในการนำเข้าสูงในทุกภูมิภาค การจัดกิจกรรมส่งเสริมตลาดเพื่อเสริมสร้างตราข้าวหอมมะลิไทย (Branding) ในตลาดจีน สหภาพ

ยุโรป และสหรัฐอเมริกา รวมทั้งการขยายตลาดข้าวที่มีคุณลักษณะพิเศษ เช่น ข้าวหอมมะลิอินทรีย์ ข้าว GI (ข้าวที่ได้รับการขึ้นทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์) และข้าวที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูงในตลาดเป้าหมาย ได้แก่ สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป ญี่ปุ่นและออสเตรเลีย

4) กรมทรัพย์สินทางปัญญาได้ยื่นจดทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (จีไอ) ข้าวหอมมะลิทุ่งกุลาร้องไห้ ต่อสำนักงานทรัพย์สินทางปัญญา ของสหภาพยุโรป (อียู) เพื่อให้ได้รับความคุ้มครองภายในสมาชิก 27 ประเทศ ป้องกันการลอกเลียนแบบ และผู้อื่นที่ไม่ได้อยู่ในชุมชนทุ่งกุลาร้องไห้จะไม่สามารถเอาชื่อ “ข้าวหอมมะลิทุ่งกุลาร้องไห้” ไปใช้ประชาสัมพันธ์สินค้าของตนเองได้ เพราะจะถือว่าละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาของชุมชนทุ่งกุลาร้องไห้ทันที การจดจีไอดังกล่าว ยังมีส่วนสำคัญต่อการสร้างการรับรู้ของผู้บริโภคอียูให้รู้จักข้าวหอมมะลิทุ่งกุลาร้องไห้มากขึ้น และยังจะเพิ่มมูลค่าทางการค้าด้วย เพราะหากไทยจะส่งออกข้าวหอมมะลิทุ่งกุลาร้องไห้จะต้องส่งออกแบบบรรจุถุง แล้วระบุข้างถุงว่าเป็น ข้าวหอมมะลิทุ่งกุลาร้องไห้ จากเดิมที่ส่งออกเป็นกองๆ ซึ่งไม่มีมูลค่าเพิ่ม

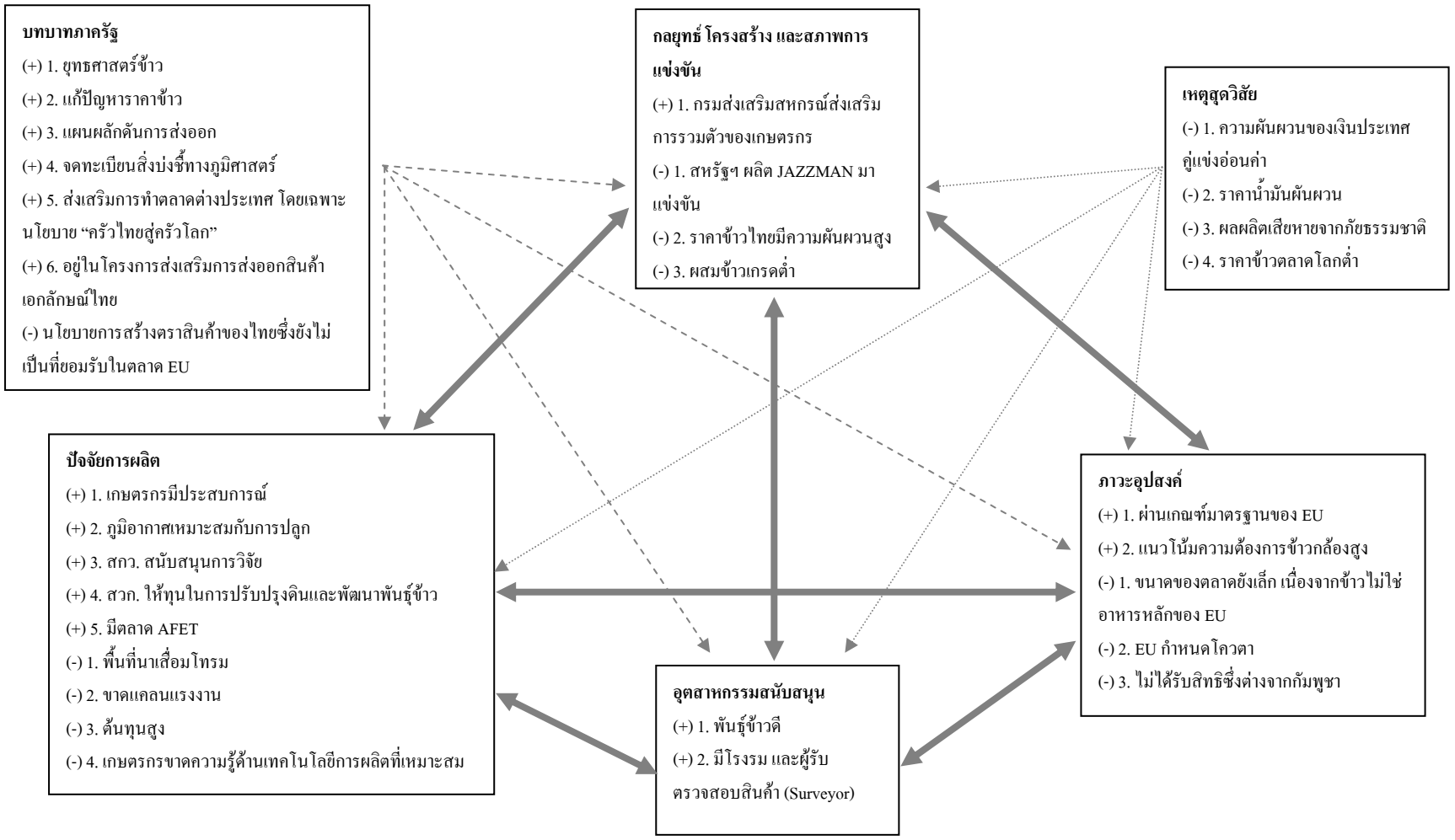
5) การส่งเสริมข้าวหอมมะลิไทยให้ขยายตัวในตลาดต่างประเทศมากขึ้น เช่น การประชาสัมพันธ์นโยบาย “ครัวไทยสู่ครัวโลก” หรือการดำเนินการของกรมการค้าต่างประเทศในการร่วมออกงาน ANUGA ซึ่งเป็นงานแสดงสินค้าอาหารแบบครบวงจรที่ใหญ่และสำคัญที่สุดแห่งหนึ่งของโลก ที่จัดขึ้นทุกๆ 2 ปี เพื่อส่งเสริมให้เครื่องหมาย 'Thai Hom Mali Rice' เป็นที่รู้จักในหมู่ผู้ซื้อและผู้บริโภคยุโรปมากยิ่งขึ้น โดยเน้นว่า อาหารไทยต้องทานกับข้าวหอมมะลิไทย และหากต้องการซื้อข้าวหอมมะลิที่ได้มาตรฐาน ให้เลือกผลิตภัณฑ์ที่มีเครื่องหมายดังกล่าว ซึ่งจะรับรองว่าเป็นผลิตภัณฑ์ระดับ Premium product ตามมาตรฐานของรัฐบาลไทย โดยเครื่องหมายดังกล่าวมีมาตั้งแต่ปี 2538

6) ข้าวหอมมะลิเป็นหนึ่งในหกรายการสินค้าภายใต้โครงการส่งเสริมการส่งออกสินค้าเอกลักษณ์ไทย โดยโครงการดังกล่าวเป็นหนึ่งในยุทธศาสตร์ที่ทางกรมส่งเสริมการส่งออกเร่งผลักดัน โดยมีเป้าหมายให้ผู้บริโภคคนไทย ยอมรับและนิยมบริโภคสินค้าไทย รวมถึงต้องการเพิ่มกระแสให้สินค้าไทยเป็นที่ยอมรับในระดับสากลมากขึ้น แต่ทั้งนี้ บทบาทภาครัฐบางประการเป็น **ปัจจัยลบ**ของอุตสาหกรรมข้าวหอมมะลิของไทย กล่าวคือ 1) นโยบายการสร้างตราสินค้าของไทยซึ่งยังไม่เป็นที่ยอมรับในตลาดสหภาพยุโรปมากเท่าที่ควร และ 2) การรับประกันและจำนำข้าวตามนโยบายของรัฐนั้น แม้จะเป็นปัจจัยทางบวกที่ส่งเสริมเกษตรกรไทยด้านราคา และในขณะเดียวกันการดำเนินการดังกล่าวของรัฐ สามารถเป็นปัจจัยทางลบได้เช่นกัน เนื่องจากปัญหาความไม่โปร่งใสในกระบวนการทำงานที่เกี่ยวข้องกับการประกันราคาและการจำนำข้าว

**บทสรุปความสามารถในการแข่งขันของข้าวหอมมะลิของไทย**

อุตสาหกรรมข้าวหอมมะลิมีจุดแข็งที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันจากปัจจัยภายในทั้ง 4 องค์ประกอบย่อย คือ องค์ประกอบด้านกลยุทธ์ทางการตลาด องค์ประกอบด้านปัจจัยการผลิต องค์ประกอบด้านอุตสาหกรรมสนับสนุน และองค์ประกอบด้านภาวะอุปสงค์ ซึ่งจุดแข็งที่มีความโดดเด่นอย่างเห็นได้ชัดจากการวิเคราะห์ คือจุดแข็งจากปัจจัยการผลิต อันประกอบด้วย 1) เกษตรกรมีประสบการณ์ 2) ภูมิอากาศเหมาะสมกับการปลูก 3) สกว. สนับสนุนการวิจัย 4) สวก. ให้ทุนในการปรับปรุงดินและพัฒนาพันธุ์ข้าว และ 5) การมีตลาด AFET อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมข้าวหอมมะลิยังมีจุดอ่อนหลายประการที่ควรได้รับการแก้ไขเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้มากขึ้นเช่นเดียวกับอุตสาหกรรมไก่แปรรูปและอุตสาหกรรมอื่นๆ ดังกล่าวแล้วข้างต้น ทั้งนี้ แม้จุดอ่อนของอุตสาหกรรมข้าวหอมมะลิจะมีอยู่หลายประการ แต่จุดอ่อนที่เป็นปัจจัยภายในซึ่งอยู่ในวิสัยที่ยังสามารถบริหารจัดการได้และควรได้รับการแก้ไขเป็นลำดับต้นๆ คือ จุดอ่อนจากปัจจัยการผลิตที่ประกอบด้วยปัญหาเกษตรกรขาดความรู้ด้านเทคโนโลยีการผลิตที่เหมาะสม การมีต้นทุนการผลิตสูง การขาดแคลนแรงงาน และพื้นที่นาเสื่อมโทรม ซึ่งภาครัฐควรกำหนดแผนงานเพื่อแก้ปัญหาร่วมกับกลุ่มผู้ประกอบการ สมาคม และอุตสาหกรรมอื่นที่เกี่ยวข้องเพื่อให้อุตสาหกรรมข้าวหอมมะลิของไทยมีความสามารถในการแข่งขันได้มากขึ้นต่อไป

**ภาพที่ 6.5 สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของข้าวหอมมะลิของไทย ตามแบบจำลอง Diamond Model**



### *6.1.2.2 กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง*

ในการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจากข้อมูลทุติยภูมิและข้อมูลปฐมภูมิโดยอาศัยแบบจำลอง Diamond Model นั้นได้ทำการวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อม 4 ด้านที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขัน ได้แก่ ปัจจัยการผลิตของประเทศที่มีอยู่ ภาวะอุปสงค์ ภาวะอุตสาหกรรมสนับสนุนและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่อง และกลยุทธธุรกิจ โครงสร้าง และการแข่งขัน และนอกจากตัวกำหนดทั้งสี่ในระบบเพชรดังกล่าวแล้ว ยังมีปัจจัยภายนอกที่มีบทบาทต่อปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันของประเทศอีก 2 ประการ คือ บทบาทของภาครัฐ และเหตุสุดวิสัย โดยมีรายละเอียดในแต่ละด้านดังต่อไปนี้

**ปัจจัยการผลิต** ปัจจัยการผลิตของประเทศที่มีอยู่สำหรับอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยนั้น เป็นทั้งปัจจัยบวกและปัจจัยลบ ทั้งนี้ **ปัจจัยบวก**มี 7 ประการ คือ

1) แรงงานของไทยมีฝีมือดีและมีประสบการณ์สูง เนื่องจากทำงานในอุตสาหกรรมมายาวนาน

2) เทคโนโลยีการผลิตมีความก้าวหน้าและทันสมัย ครบถ้วน มีการริเริ่มนำเครื่องจักรเข้ามาแทนการใช้แรงงานคนมากยิ่งขึ้น

3) เครื่องจักรบางประเภท เช่น เครื่องคัดขนาดกุ้ง สามารถผลิตได้เองในประเทศ ช่วยลดการนำเข้า

4) การเลี้ยงกุ้งส่วนใหญ่เป็นแบบระบบพัฒนา ทำให้ได้ผลผลิตกุ้งที่มีคุณภาพสูงและปริมาณมาก

5) มีแนวโน้มในการใช้อาหารชีวภาพมากยิ่งขึ้น เพื่อป้องกันปัญหาสารตกค้างในกุ้ง

6) การใช้วัตถุดิบในประเทศเป็นหลัก โดยประเทศไทยมีผลผลิตกุ้งจากการเพาะเลี้ยงในประเทศประมาณร้อยละ 80 ทำให้ผลผลิตมีปริมาณต่อเนื่องและสม่ำเสมอตลอดทั้งปี ในขณะที่ผลผลิตกุ้งจากการจับจากทะเลมีแนวโน้มลดลง เนื่องจากปัญหาทรัพยากรสัตว์น้ำเสื่อมโทรม ประกอบกับน้ำมันเชื้อเพลิงมีราคาสูงขึ้น ทำให้เรือออกจับสัตว์น้ำน้อยลง ในขณะที่เวียดนามและจีนที่ผลผลิตกุ้งจากการเพาะเลี้ยงในประเทศและจับจากทะเลมีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน

7) โรงงานขนาดใหญ่ 3 ราย ได้แก่ บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน) หรือ ซีพีเอฟ บริษัท เอเชี่ยน ซีฟู้ด จำกัด (มหาชน) และบริษัท ไทยยูเนี่ยนโฟรเซ่นโปรดักส์ จำกัด (มหาชน) มีการผลิตครบวงจร ตั้งแต่การตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบ การผลิตบรรจุภัณฑ์ การหาตลาดใน

ต่างประเทศ และการบริหารจัดการด้านการส่งออกเอง รวมทั้งมีหน่วยงานวิจัย และพัฒนา ทั้งในด้านกระบวนการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า

ส่วนปัจจัยการผลิตที่เป็น**ปัจจัยด้านลบ** มี 3 ประการ คือ 1) ค่าจ้างแรงงานของไทยอยู่ในระดับที่สูงกว่าคู่แข่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งคู่แข่งที่สำคัญ ได้แก่ จีน เอกวาดอร์ และบราซิล 2) การขาดแคลนแรงงาน และใช้แรงงานต่างด้าว/แรงงานเด็กในอุตสาหกรรมกุ้ง และ 3) ค่าอาหารกุ้งมีราคาสูง ทำให้ต้นทุนการเลี้ยงกุ้งมีแนวโน้มสูงขึ้น

**ภาวะอุปสงค์** ภาวะอุปสงค์สำหรับอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยนั้น เป็น**ปัจจัยบวก**ที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมดังกล่าว ถึง 4 ประการ ประกอบด้วย

1) สหภาพยุโรปเป็นภูมิภาคที่มีปริมาณการบริโภคกุ้งมากที่สุดในโลก โดยร้อยละ 50 เป็นการนำเข้ากุ้งจากต่างประเทศ โดยในช่วงปี พ.ศ. 2545-2550 มีปริมาณการนำเข้าเฉลี่ยร้อยละ 38 ของปริมาณการนำเข้ากุ้งในตลาดโลก

2) สหภาพยุโรปจัดได้ว่าเป็นตลาดที่มีกำลังซื้อสูง

3) การได้รับคืนสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร (GSP) จากสหภาพยุโรปเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2549 ส่งผลให้อัตราภาษีนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยลดลงเหลือร้อยละ 4.2 และอัตราภาษีนำเข้ากุ้งแปรรูปของไทยลดลงเหลือร้อยละ 7 ทำให้ไทยสามารถส่งออกกุ้งไปสหภาพยุโรปได้มากขึ้น

4) อาหารไทยเป็นที่รู้จักและนิยมจากชาวยุโรป ซึ่งอาหารที่มีส่วนประกอบจากกุ้งนั้นได้รับความนิยมมากเช่นกัน อย่างไรก็ตาม มีภาวะอุปสงค์ประการหนึ่งที่เป็น**ปัจจัยทางลบ**ต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมดังกล่าว คือ รูปแบบการบริโภคของสหภาพยุโรปไม่ส่งเสริมให้เกิดมูลค่าเพิ่มของสินค้า กล่าวคือ ตลาดภายในสหภาพยุโรปส่วนใหญ่ต้องการนำเข้ากุ้งทั้งตัวที่ยังไม่แกะเปลือกเพื่อนำไปเป็นวัตถุดิบสำหรับอุตสาหกรรมอื่นภายในประเทศซึ่งนำไปสู่การสร้างงานให้แก่คนในประเทศมากกว่าการนำเข้ากุ้งที่ตกแต่งและแกะเปลือกแล้ว

**อุตสาหกรรมสนับสนุนและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่อง** อุตสาหกรรมต่อเนื่องและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็น**ปัจจัยบวก**ที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยนั้น ที่สำคัญมี 5 ประการ คือ

1) มีอุตสาหกรรมต่อเนื่องและที่เกี่ยวข้องจำนวนมาก ทั้งที่เป็นอุตสาหกรรมต้นน้ำ และปลายน้ำ เช่น อุตสาหกรรมห้องเย็น อุตสาหกรรมแกะเปลือกกุ้ง อุตสาหกรรมต้มกุ้ง และอุตสาหกรรมแปรรูปเป็นอาหารปรุงสำเร็จ (Ready mix) เป็นต้น

2) ผู้ผลิตสามารถนำน้ำเสียที่ใช้ล้างกุ้งมาทำเป็นน้ำซุปได้ และเปลือกกุ้งสามารถนำไปทำเป็นข้าวเกรียบกุ้งได้ เป็นการเพิ่มรายได้แก่ผู้ผลิต

3) การร่วมมือกันอย่างเข้มแข็งของเกษตรกร หน่วยงานภาครัฐ (กรมประมง) และผู้ส่งออก เช่น มีการจัดนิทรรศการเกี่ยวกับเทคโนโลยีการเลี้ยงกุ้งที่ทันสมัย พ่อ-แม่พันธุ์ที่แข็งแรง เทคโนโลยีการผลิตและการแปรรูปที่ทันสมัย การเลี้ยงกุ้งที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เป็นต้น

4) แนวโน้มในการจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Center) ที่เมืองรอตเตอร์ดัม ประเทศเนเธอร์แลนด์ ซึ่งเป็นเมืองท่าที่สำคัญของทวีปยุโรป เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่จะกระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภคได้มากขึ้น ทำให้เกิดความสะดวกในการขยายการบริหารจัดการการขายเพื่อครอบครองส่วนแบ่งการตลาดได้มากขึ้น รวมทั้งลดต้นทุนการขนส่งไปตลาดปลายทางซึ่งจะช่วยให้ผู้ส่งออกไทยสามารถลดต้นทุนการส่งออกและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน

5) โรงงานแช่แข็งมีศักยภาพในการรักษาคุณภาพของสินค้าได้ดี

อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมสนับสนุนที่เป็น**ปัจจัยด้านลบ** ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย คือ 1) อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องมีข้อบกพร่องในการควบคุมสารตกค้างในผลผลิต จึงทำให้เกิดผลกระทบต่อผลผลิตสุดท้ายที่ส่งออกไปในตลาดสหภาพยุโรป 2) กลุ่มผู้เพาะเลี้ยงขาดความรู้ความเข้าใจเรื่องกฎระเบียบต่างๆ ของสหภาพยุโรป โดยเฉพาะอย่างยิ่งความรู้เรื่องมาตรฐานสินค้าที่เข้มงวดของสหภาพยุโรป และ 3) ขาดความร่วมมือระหว่างโรงงานผลิตกับผู้เพาะเลี้ยง ซึ่งทำให้เกิดปัญหาการควบคุมคุณภาพผลผลิตและต้นทุนการผลิต

**กลยุทธ์ธุรกิจ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขัน** อุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยมี**ปัจจัยบวก**ที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขัน ที่สำคัญ 3 ประการ คือ

1) ประเทศไทยมีโรงงานแปรรูปสินค้ากุ้งจำนวนถึง 240 แห่ง ที่มีชื่ออยู่ในรายชื่อ List of Establishment ของ DG-SANCO คณะกรรมาธิการยุโรป ซึ่งสามารถส่งออกไปในตลาดสหภาพยุโรปได้

2) กุ้งที่ส่งออกจากไทยมีคุณภาพและได้มาตรฐาน ถึงแม้ว่าจะมีความเข้มงวดในด้านการตรวจสอบคุณภาพและความปลอดภัยของสินค้า โดยสินค้าประมงที่จะส่งมายังสหภาพยุโรปต้องมีใบรับรองสุขภาพที่ออกโดยกรมประมง และฟาร์ม สำหรับโรงงานแปรรูปเพื่อการส่งออกต้องมี

มาตรฐานของฟาร์มและโรงงานที่ได้รับการรับรองจากสหภาพยุโรป นอกจากนี้ยังมีการใช้มาตรการตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) ซึ่งได้แก่การที่ผู้ส่งออกจะต้องสามารถตรวจสอบและติดตามการเปลี่ยนแปลงของผลิตภัณฑ์ ตั้งแต่อาหารสัตว์ กระบวนการผลิต การแปรรูป การจำหน่าย การขนส่ง และการขายปลีก อันจะส่งผลให้ผู้ที่เกี่ยวข้องต้องบันทึกข้อมูลตลอดห่วงโซ่การผลิต และระบบ EU Rapid Alert System on Food and feed ซึ่งเป็นระบบการเตือนภัยแร่งด่วนสำหรับอาหารและอาหารสัตว์ เพื่อให้หน่วยงานที่มีอำนาจควบคุมและรับผิดชอบความปลอดภัยของอาหารในประเทศสมาชิกได้รับทราบและแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกันได้อย่างรวดเร็วในกรณีที่มีการพบเชื้อโรค สารปนเปื้อน หรือสารตกค้างในกุ้งที่ส่งเข้ามาในประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปประเทศใดประเทศหนึ่ง โดยจะมีการส่งข่าวถึงกันอย่างรวดเร็วและสามารถออกมาตรการในการตรวจสอบแบบเข้มงวดเพื่อระงับการส่งออกมายังประเทศสหภาพยุโรปทุกประเทศได้อีกด้วย

3) ประเทศไทยได้เปรียบในเชิงแหล่งที่ตั้งทางภูมิศาสตร์และศักยภาพการขนส่ง การบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์ที่ทันสมัยเมื่อเปรียบกับคู่แข่ง

อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย ยังมี**ปัจจัยลบ** ที่ส่งผลต่อสภาพการแข่งขัน เช่นกัน ซึ่งประกอบด้วย ปัจจัยลบ 2 ประการ คือ 1) จำนวนประเทศคู่แข่งเพิ่มขึ้นมาก ไม่ว่าจะเป็นคู่แข่งจากเอเชียหรือจากทวีปลาตินอเมริกา เนื่องจากศักยภาพของประเทศดังกล่าวทำให้สามารถเข้าสู่ตลาดได้ง่ายขึ้น และ 2) สหภาพยุโรปจัดว่าเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูงทั้งในด้านราคาและคุณภาพ โดยเฉพาะจากคู่แข่งที่มีต้นทุนการผลิตต่ำกว่าไทย อย่างจีน เวียดนาม เอกวาดอร์ และบราซิล

**เหตุสุดวิสัย** เหตุสุดวิสัยที่เป็น**ปัจจัยลบ**ต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย มี 4 ประการ คือ

1) ความผันผวนของค่าเงินประเทศคู่แข่ง ในขณะที่ค่าเงินบาทของไทยแข็งค่าขึ้น ย่อมส่งผลทำให้ไทยเสียเปรียบในการแข่งขันด้านราคา ทำให้ราคาส่งออกและราคาเกษตรกรขายได้ในรูปเงินบาทต่ำลง และทำให้ได้รับกำไรลดลง ส่งผลกระทบต่อทุกฝ่ายในห่วงโซ่อุปทาน ตั้งแต่ผู้เลี้ยงกุ้งไปจนถึงผู้ส่งออก

2) ความผันผวนของราคาน้ำมันที่มีผลต่อต้นทุนการผลิต

3) ปริมาณผลผลิตอาจเสียหายหรือแปรปรวนจากสภาพภูมิอากาศที่ผันผวนจากสภาวะโลกร้อน

4) ความรุนแรงของวิกฤตเศรษฐกิจในสหภาพยุโรป ซึ่งหากขยายแผ่วงกว้างไปยังประเทศอื่นๆ โดยเฉพาะโปรตุเกส สเปน ไอร์แลนด์ และอิตาลี รวมถึงอังกฤษที่อยู่นอกยูโรโซน ที่กำลัง

แบกภาระหนี้ภาครัฐในทำนองเดียวกัน ย่อมส่งผลกระทบต่อการส่งออกของไทยไปยังสหภาพยุโรป โดยสเปนจัดว่าเป็นประเทศนำเข้ากุ้งรายใหญ่ที่สุดในสหภาพยุโรป

**บทบาทของภาครัฐ** บทบาทของภาครัฐที่เป็น**ปัจจัยบวก** คือ แผนยุทธศาสตร์และมาตรการส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย มี 8 ประการ คือ

1) รัฐบาลกำหนดแผนยุทธศาสตร์กุ้งไทย ฉบับที่ 2 (พ.ศ.2552 – 2554) เพื่อเพิ่มศักยภาพของอุตสาหกรรมกุ้งของไทย ทั้งในด้านพื้นที่เลี้ยง การพัฒนาสายพันธุ์ การผลิตและการแปรรูป การเพิ่มมูลค่าสินค้าและการสร้างตราสินค้า

2) มีการส่งเสริมการลงทุน โดยเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนและได้รับการยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่มและอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่ช่วยสร้างมูลค่าเพิ่ม สร้างการจ้างงาน และนำมาซึ่งเงินตราต่างประเทศ

3) มีการส่งเสริมให้มีการพัฒนาสายพันธุ์ผ่านระบบการผลิตแบบ Bio Security ซึ่งเป็นระบบมาตรฐานฟาร์มโดยใช้การเลี้ยงระบบปิด เพื่อให้ได้พ่อแม่พันธุ์ที่ปลอดโรคและมีความต้านทานโรคสูง

4) มีการส่งเสริมการสร้างตราสินค้าไทย และการสนับสนุนสินเชื่อต่างๆ

5) มีการสนับสนุนจากกรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์ ในการขยาดตลาดส่งออก เช่น การที่ผู้ประกอบการและผู้ส่งออกสินค้าอาหารทะเลไทยได้เข้าร่วมแสดงสินค้าในงาน European Seafood Exposition 2010 ที่ Brussels Exhibition Centre กรุงบรัสเซลส์ ประเทศเบลเยียม ระหว่างวันที่ 27-29 เมษายน 2553 โดยเน้นภาพลักษณ์ไทยในฐานะเป็นครัวของโลก (Kitchen of the World)

6) มีการประกาศใช้ พ.ร.บ.มาตรฐานสินค้าเกษตร พ.ศ. 2551 ซึ่งเป็นกฎหมายใหม่ที่เริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 20 สิงหาคม 2551 ซึ่งเป็นกลไกสำคัญที่ช่วยดึงฟาร์มเพาะเลี้ยงกุ้งให้เข้าสู่ระบบการผลิตตามมาตรฐาน GAP (Good Agricultural Practice) และมาตรฐาน CoC (Code of Conduct) ที่เน้นในเรื่องการปฏิบัติต่อสิ่งแวดล้อม และการปฏิบัติต่อแรงงาน และลูกจ้าง รวมทั้งการช่วยพัฒนาโรงงานแปรรูปให้ได้มาตรฐานเพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะทำให้ได้วัตถุดิบและสินค้าที่มีคุณภาพ มีความปลอดภัยทางด้านอาหาร (Food Safety) และตรงตามความต้องการของตลาด

7) การจัดทำแผนยุทธศาสตร์ในการผลักดันสินค้ากุ้ง (Roadmap of Shrimp) ระหว่างปี 2552-2554 โดยช่วงปีแรกเป็นการเตรียมแผนเร่งเน้นพัฒนาการเพาะเลี้ยงกุ้งที่ดูแลสิ่งแวดล้อมและสังคม โดยมุ่งส่งเสริมฟาร์มเพาะเลี้ยงกุ้งให้เข้าสู่ระบบ CoC เป้าหมายไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของทั้งประเทศ พร้อมตั้งเป้าเพิ่มมูลค่าการส่งออกกุ้งและผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นเป็น 100,000 ล้านบาท

8) กรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ มีการส่งเสริมมาตรฐานด้านคุณภาพและความปลอดภัยของสินค้ากุ้งไทยในทุกขั้นตอนการผลิต ตั้งแต่การมีพันธุ์กุ้งที่ดีสำหรับเพาะเลี้ยง การพัฒนาระบบฟาร์มเลี้ยงกุ้งที่สะอาดและทันสมัย การผลิตและแปรรูปที่ปลอดภัยและได้มาตรฐาน ตลอดจนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การติดฉลากเพื่อบ่งบอกคุณภาพ ยกตัวอย่างเช่น การมีมาตรการรับมือกับปัญหาโรคไวรัสกล้ามเนื้อขุ่น- Infectious Myonecrosis (IMN) ซึ่งระบาดอย่างหนักในอินโดนีเซีย เป็นเหตุให้ผลผลิตกุ้งของอินโดนีเซียลดลงถึงร้อยละ 40 นอกจากแผนยุทธศาสตร์และมาตรการส่งเสริมของรัฐทั้ง 8 ประการแล้ว รัฐยังดำเนินการในเชิงนโยบายเพื่อให้สอดคล้องกับเงื่อนไขการขึ้นทะเบียนผู้ส่งออกของสหภาพยุโรปด้วย

อย่างไรก็ตาม บทบาทภาครัฐส่วนหนึ่งที่เป็น**ปัจจัยลบ**ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการสร้างความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมดังกล่าว 3 ประการ คือ 1) ผลกระทบที่เกิดจากมาตรการของรัฐเพื่อแก้ไขปัญหาราคากุ้งตกต่ำด้วยวิธีการเปิดรับจำนำกุ้งจากเกษตรกร ซึ่งการรับจำนำมีการประกันราคาไว้ในระดับสูง ทำให้เกษตรกรเลี้ยงกุ้งมากยิ่งขึ้น ซึ่งมากเกินความต้องการของตลาด ไม่สามารถแก้ปัญหากุ้งล้นตลาดและทำให้ราคากุ้งตกต่ำได้ 2) การให้ข้อมูลข่าวสารด้านการควบคุมคุณภาพสินค้าของภาครัฐ ไม่ครบถ้วน ล่าช้า และไม่ถึงกลุ่มเป้าหมาย และ 3) ขาดการประสานงานที่ดีระหว่างหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งทำให้เกิดการทำงานที่ซ้ำซ้อนและทำให้กิจกรรมการส่งออกของภาคเอกชนไม่ราบรื่นเท่าที่ควร

**บทสรุปความสามารถในการแข่งขันของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย**

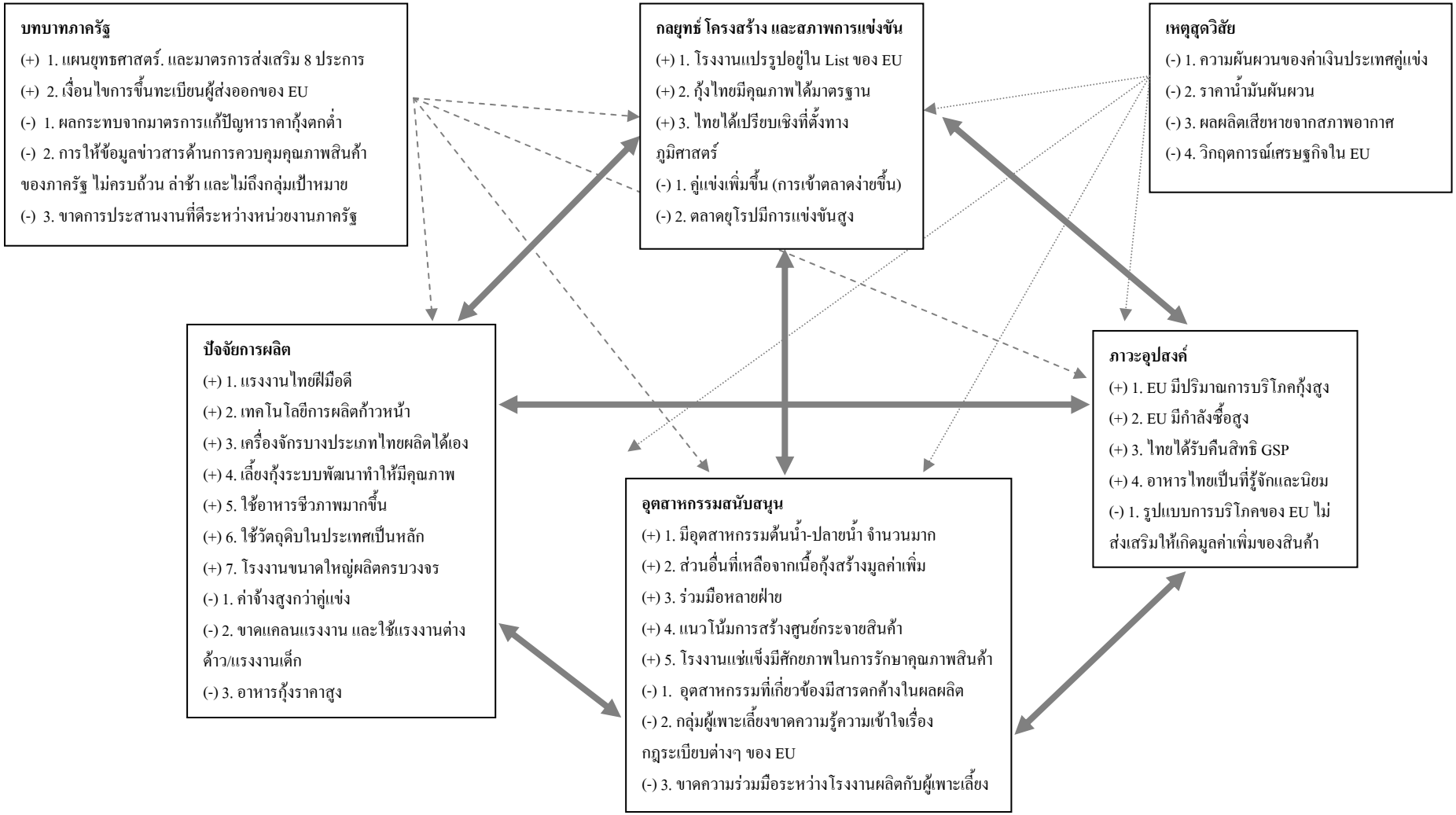
อุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งมีจุดแข็งหลายประการที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันจากปัจจัยภายในทั้ง 4 องค์ประกอบย่อย คือ องค์ประกอบด้านกลยุทธ์ทางการตลาด องค์ประกอบด้านปัจจัยการผลิต องค์ประกอบด้านอุตสาหกรรมสนับสนุน และองค์ประกอบด้านภาวะอุปสงค์ ซึ่งจุดแข็งที่มีความโดดเด่นอย่างเห็นได้ชัดจากการวิเคราะห์ คือ จุดแข็งจากปัจจัยการผลิตเช่นเดียวกับอุตสาหกรรมข้าวหอมมะลิไทย จุดแข็งดังกล่าวประกอบด้วย 1) แรงงานไทยฝีมือดี 2) เทคโนโลยีการผลิตมีความก้าวหน้า 3) เครื่องจักรบางประเภทไทยสามารถผลิตได้เอง 4) การเลี้ยงกุ้งใช้ระบบที่พัฒนาแล้วผลผลิตจึงมีคุณภาพ 5) มีการใช้อาหารชีวภาพมากขึ้น 6) มีการใช้วัตถุดิบในประเทศเป็นหลัก และ 7) มีโรงงานขนาดใหญ่ผลิตอย่างครบวงจร

อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ยังมีจุดอ่อนที่ควรได้รับการแก้ไขเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้มากขึ้นเช่นกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง จุดอ่อนจากปัจจัยการผลิตเรื่องการขาดแคลนแรงงาน และจุดอ่อนจากอุตสาหกรรมสนับสนุนใน 3 เรื่อง คือ 1) อุตสาหกรรมที่

เกี่ยวข้องมีสารตกค้างในผลผลิต 2) กลุ่มผู้เพาะเลี้ยงขาดความรู้ความเข้าใจเรื่องกฎระเบียบต่างๆ ของสหภาพยุโรป และ 3) ขาดความร่วมมือระหว่างโรงงานผลิตกับผู้เพาะเลี้ยง ซึ่งจุดอ่อนทั้งหมดดังกล่าว เป็นปัญหาที่ยังอยู่ในวิสัยของภาครัฐในการแก้ปัญหาได้มากกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับจุดอ่อนอื่นๆ ที่เป็นปัญหาซึ่งควบคุมได้ยากกว่า โดยภาครัฐอาจดำเนินการโดยอาศัยการระดมความร่วมมือและการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยตามแบบจำลอง Diamond Model มีดังนี้

**ภาพที่ 6.6 สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย ตามแบบจำลอง Diamond Model**



### *6.1.2.3 หน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น*

ในการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นจากข้อมูลทุติยภูมิและข้อมูลปฐมภูมิโดยอาศัยแบบจำลอง Diamond Model นั้นได้ทำการวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อม 4 ด้านที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขัน ได้แก่ ปัจจัยการผลิตของประเทศที่มีอยู่ ภาวะอุปสงค์ ภาวะอุตสาหกรรมสนับสนุนและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่อง และกลยุทธธุรกิจ โครงสร้าง และการแข่งขัน และนอกจากตัวกำหนดทั้งสี่ในระบบเพชรดังกล่าวแล้ว ยังมีปัจจัยภายนอกที่มีบทบาทต่อปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันของประเทศอีก 2 ประการ คือ บทบาทของภาครัฐ และเหตุสุดวิสัย โดยมีรายละเอียดในแต่ละด้านดังต่อไปนี้

**ปัจจัยการผลิต** อุตสาหกรรมหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทยมีปัจจัยการผลิตที่เป็น**ปัจจัยบวก**ในการส่งเสริมความสามารถในการแข่งขัน 2 ประการ คือ 1) สภาพดินฟ้าอากาศมีความเหมาะสม ทำให้เกษตรกรสามารถปลูกหน่อไม้ฝรั่งได้ตลอดทั้งปี และ 2) มีการส่งเสริมการพัฒนาวิธีการผลิต และการถ่ายทอดเทคโนโลยี โดยการสนับสนุนจากภาครัฐ ส่วน**ปัจจัยลบ**ที่เป็นอุปสรรคต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมดังกล่าวคือ 1) ต้นทุนสูงกว่าเปรู เนื่องจากความเสียเปรียบด้านการขนส่งและแรงงาน ซึ่งเปรูมีระยะทางการขนส่งสั้นกว่ามากสำหรับการส่งออกของไทยไปยังสหภาพยุโรปนั้น ต้นทุนการขนส่งของบริษัทระดับเล็ก จะอยู่ที่ร้อยละ 60-70 ของต้นทุนทั้งหมด แต่สำหรับบริษัทระดับใหญ่อย่าง KC Fresh นั้น ค่าขนส่งอยู่ที่ประมาณร้อยละ 50 ของต้นทุนทั้งหมด 2) ขาดแคลนแรงงาน เนื่องจากการปลูกหน่อไม้ฝรั่งต้องอาศัยความเอาใจใส่ดูแลในการเพาะปลูก จึงจำเป็นต้องใช้แรงงานดูแลในทุกขั้นตอน ตั้งแต่เมื่อเริ่มปลูก การรดน้ำ การใช้ปุ๋ย และการใช้ยา เป็นต้น และ 3) ขาดสายพันธุ์ที่ดี รวมทั้งเมล็ดพันธุ์มีน้อยหาซื้อได้ยาก โดยเฉพาะพันธุ์ลูกผสมที่มีราคาแพงมาก และหากเกษตรกรเก็บเมล็ดพันธุ์มาขยายเองก็มักจะได้เมล็ดพันธุ์ที่มีคุณภาพต่ำ

**ภาวะอุปสงค์** อุตสาหกรรมหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทยมีภาวะอุปสงค์ที่เป็น**ปัจจัยบวก**ในการส่งเสริมความสามารถในการแข่งขัน 4 ประการ คือ 1) หน่อไม้ฝรั่งไทยเป็นที่ต้องการของตลาดที่มีกำลังซื้อสูง เนื่องจากสามารถนำมาทำเป็นอาหารไทยและต่างชาติได้ อีกทั้งยังมีคุณค่าทางโภชนาการสูง จึง เหมาะสำหรับผู้บริโภคที่ใส่ใจในสุขภาพซึ่งโดยมากเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง และ 2) หน่อไม้ฝรั่งจากไทยยังเป็นที่ต้องการของตลาดในหลายประเทศ อาทิเช่น เนเธอร์แลนด์ เนื่องจากลักษณะของหน่อไม้ฝรั่งของไทยเป็นสีเขียวอ่อน ซึ่งแตกต่างกับของคู่แข่งที่สำคัญอย่างเปรู ซึ่งมี

สีเขียวเข้ม และด้วยสภาพอากาศของไทยที่ดีกว่า ทำให้ยอดของหน่อไม้ฝรั่งไทยมีสีม่วง ทำให้หน่อไม้ฝรั่งของไทยเป็นที่ติดตลาดมากกว่า 3) อุปสงค์ในประเทศคู่ค้าอื่นขยายตัว ทำให้อุตสาหกรรมดังกล่าวของไทยให้ความสำคัญกับการควบคุมคุณภาพซึ่งมีผลต่อการรักษาคุณภาพสินค้าที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรปด้วย และ 4) มาตรการของสหภาพยุโรปยังไม่เป็นข้อจำกัดของผู้ส่งออกไทยในปัจจุบัน

**ภาวะอุตสาหกรรมสนับสนุนและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่อง** อุตสาหกรรมหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทยมีภาวะอุตสาหกรรมสนับสนุนที่เป็น**ปัจจัยบวก**ในการส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันประการสำคัญ คือ ในกระบวนการผลิต มีความเชื่อมโยงระหว่างกลุ่มเกษตรกรและบริษัทในรูปของการทำสัญญาซื้อขายแบบมีสัญญาข้อตกลงล่วงหน้า (Contract Farming) ทำให้เกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการได้รับประโยชน์อย่างเต็มที่ มีอาชีพที่มั่นคง เนื่องจากมีตลาดรับซื้อที่แน่นอน ราคารับซื้ออยู่ในเกณฑ์ดี ได้รับการถ่ายทอดความรู้ เทคนิคการผลิต ปัจจัยการผลิตต่างๆ เป็นการสร้างสัมพันธ์ที่ดีระหว่างกลุ่มเกษตรกรและบริษัทผู้รับซื้อ แต่ทั้งนี้ อุตสาหกรรมดังกล่าวยังมีปัจจัยลบจากภาวะอุตสาหกรรมสนับสนุนและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่อง 3 ประการ คือ

1) ขาดผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานสหภาพยุโรป เนื่องจากสหภาพยุโรปได้ออกกฎระเบียบเรื่องบรรจุภัณฑ์ ซึ่งจะมีผลในปี พ.ศ. 2553 โดยที่ผู้ประกอบการจะต้องมีระบบการควบคุมและตรวจสอบภาชนะที่บรรจุอาหารด้วยเหตุผลที่ว่าบรรจุภัณฑ์อาหารสัมผัสอาหารโดยตรง จึงต้องมีการควบคุมตรวจสอบอย่างเคร่งครัด โดยบรรจุภัณฑ์ดังกล่าวต้องคำนึงถึงความเหมาะสมและความปลอดภัยของอาหารเป็นหลัก ซึ่งเป็นเรื่องที่ผู้ประกอบการไทยต้องระวัง แต่ในกรณีอย่าง KC Fresh ได้มีโรงงานทำบรรจุภัณฑ์เอง ทำให้สามารถป้องกันและควบคุมเรื่องความสะอาดและความปลอดภัยในทุกขั้นตอนการผลิตจนถึงขั้นตอนการบรรจุภัณฑ์อาหารลงกระป๋องได้

2) การขาดองค์กรที่มีเอกภาพซึ่งให้การรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ที่เชื่อถือได้ (Certified Body) ในระดับโลก

3) เกษตรกรขาดความรู้ในการผลิตที่ถูกต้องสำหรับกลุ่มประเทศเป้าหมาย เช่น ความยาวของหน่อไม้ฝรั่ง เนื่องจากในการรับซื้อหน่อไม้ฝรั่งมาจากเกษตรกร ผู้ส่งออกจะรับซื้อในราคาตามน้ำหนัก (กิโลกรัม) จากยอดจนถึงโคน ซึ่งน้ำหนักของหน่อไม้ฝรั่งจะหนักอยู่ที่ส่วนโคน ในขณะที่การส่งออกไปสหภาพยุโรป ผู้ส่งออกต้องตัดหน่อไม้ฝรั่งให้ได้ขนาด 11-15 เซนติเมตร (ความยาวจากยอด) ทำให้ขนาดของหน่อไม้ฝรั่งสั้นลง ส่งผลทำให้ผู้ส่งออกประสบกับปัญหาราคาต่อหน่วย (Unit Price) ค่อนข้างสูง ถึงแม้ว่าส่วนของหน่อไม้ฝรั่งที่ตัดออกไปนั้นสามารถขายให้แก่ผู้ที่มารับซื้อเพื่อไปทำเป็นอาหารปลาได้ก็ตาม

**กลยุทธ์ธุรกิจ โครงสร้าง และการแข่งขัน** อุตสาหกรรมหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทยมีกลยุทธ์ธุรกิจ ที่เป็น**ปัจจัยบวก**ในการส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันประการสำคัญ คือ 1) ผู้ประกอบการไทยรายใหญ่ที่ส่งออกไปสหภาพยุโรปมีความรู้หลายด้าน เช่น เรื่องกฎระเบียบต่างๆ และข้อมูลตลาด อีกทั้งมีการพัฒนากระบวนการผลิตสินค้าด้วยตนเอง 2) บริษัทดูแลระบบการควบคุมคุณภาพอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทเอกชนมีแผนส่งเสริมการรับรองมาตรฐาน โดยเกษตรกรที่ปลูกให้กับบริษัท KC Fresh ทางบริษัทจะเป็นผู้ให้พันธุ์พืชและดูแลการปลูกอย่างพิถีพิถัน โดยใช้มาตรฐานด้านคุณภาพที่เป็นที่ยอมรับในสหภาพยุโรป และ 3) ผู้ประกอบการไทยมีสัมพันธ์อันดีกับผู้ประกอบการคู่ค้า (supplier) ในตลาดสหภายยุโรป ทำให้ได้รับข้อมูลข่าวสาร และการประกาศกฎระเบียบใหม่ต่างๆ ตลอดเวลา

อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมดังกล่าว ยังมีอุปสรรคด้านการแข่งขันซึ่งถือว่าเป็น**ปัจจัยลบ**ต่อความสามารถในการแข่งขัน อุปสรรคดังกล่าว คือ 1) ราคาหน่อไม้ฝรั่งไทยสูงกว่าหน่อไม้ฝรั่งของกลุ่มประเทศแอฟริกาใต้และเปรู โดยราคาสูงกว่าหน่อไม้ฝรั่งจากเปรูประมาณร้อยละ 30 ทำให้อาจไม่เป็นที่นิยมของผู้บริโภคที่กำลังซื้อไม่สูงมากนัก

**เหตุสุดวิสัย** อุตสาหกรรมหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทยมีอุปสรรคจากเหตุสุดวิสัยที่เป็น**ปัจจัยลบ**ต่อความสามารถในการแข่งขันถึง 5 ประการ คือ 1) ความผันผวนของค่าเงินในประเทศคู่แข่ง 2) ราคาน้ำมันมีความผันผวน 3) ผลกระทบจากสภาพภูมิอากาศทำให้ปริมาณผลผลิตแปรปรวนหรือเสียหายจากการเกิดโรคและแมลง หรือภาวะน้ำท่วม 4) สภาพเศรษฐกิจในสหภาพยุโรป และ 5) การเปลี่ยนแปลงมาตรการของสหภาพยุโรปที่มีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทย

**บทบาทของภาครัฐ** ภาครัฐมีบทบาทในการสนับสนุนอุตสาหกรรมหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทยซึ่งถือว่าเป็น**ปัจจัยบวก**ที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมดังกล่าวถึง 2 ประการ คือ 1) กระทรวงเกษตรและสหกรณ์มีแผนส่งเสริมผู้ประกอบการไทยโดยกำหนดให้หน่อไม้ฝรั่งอยู่ในกลุ่มสินค้านำร่อง (สินค้าชนิดอื่น ได้แก่ กุ้งขาว ข้าวโพดฝักอ่อน และดอกกล้วยไม้) ซึ่งกระทรวงเกษตรและสหกรณ์มีแผนส่งเสริมให้ผู้ประกอบการเข้าร่วมโครงการคาร์บอนฟุตพริ้นท์และฉลากผลิตภัณฑ์เกษตรและอาหาร โดยมีสำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติร่วมมือกับมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ในการดำเนินโครงการดังกล่าว เพื่อพัฒนาขีดความสามารถการแข่งขัน เพิ่มศักยภาพในการตอบสนองต่อความต้องการของตลาดต่างประเทศ รักษาตลาดส่งออกผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรไทยในสหภาพยุโรป และประเทศคู่ค้าอื่นๆ และ 2)

แผนส่งเสริมการรับรองมาตรฐาน โดยกรมส่งเสริมการเกษตรมีแผนส่งเสริมให้เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งเข้าสู่การรับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์เชิงพาณิชย์สู่สากล ตามยุทธศาสตร์การพัฒนาเกษตรอินทรีย์แห่งชาติฉบับที่ 1 (ปีพ.ศ. 2551 - 2554) รวมถึงการศึกษาสถานการณ์การผลิตและการตลาดเกษตรอินทรีย์ เพื่อเป็นแนวทางพัฒนาการผลิตสินค้าอินทรีย์ให้ตรงตามความต้องการของตลาดและผู้บริโภค แต่ทั้งนี้ ภาครัฐมีบทบาทบางประการเป็น**ปัจจัยลบ**ต่ออุตสาหกรรมหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทย กล่าวคือ พระราชบัญญัติมาตรฐานสินค้าเกษตร ยังไม่มีการบังคับใช้อย่างเข้มงวด ทำให้มีผลต่อการควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบที่สำคัญของอุตสาหกรรมหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทย

**บทสรุปความสามารถในการแข่งขันของหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทย**

อุตสาหกรรมหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นมีจุดแข็งหลายประการที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันจากปัจจัยภายในที่โดดเด่นถึง 3 องค์ประกอบย่อย คือ องค์ประกอบด้านปัจจัยการผลิต องค์ประกอบด้านกลยุทธ์ทางการตลาดและสภาพการแข่งขัน และองค์ประกอบด้านภาวะอุปสงค์

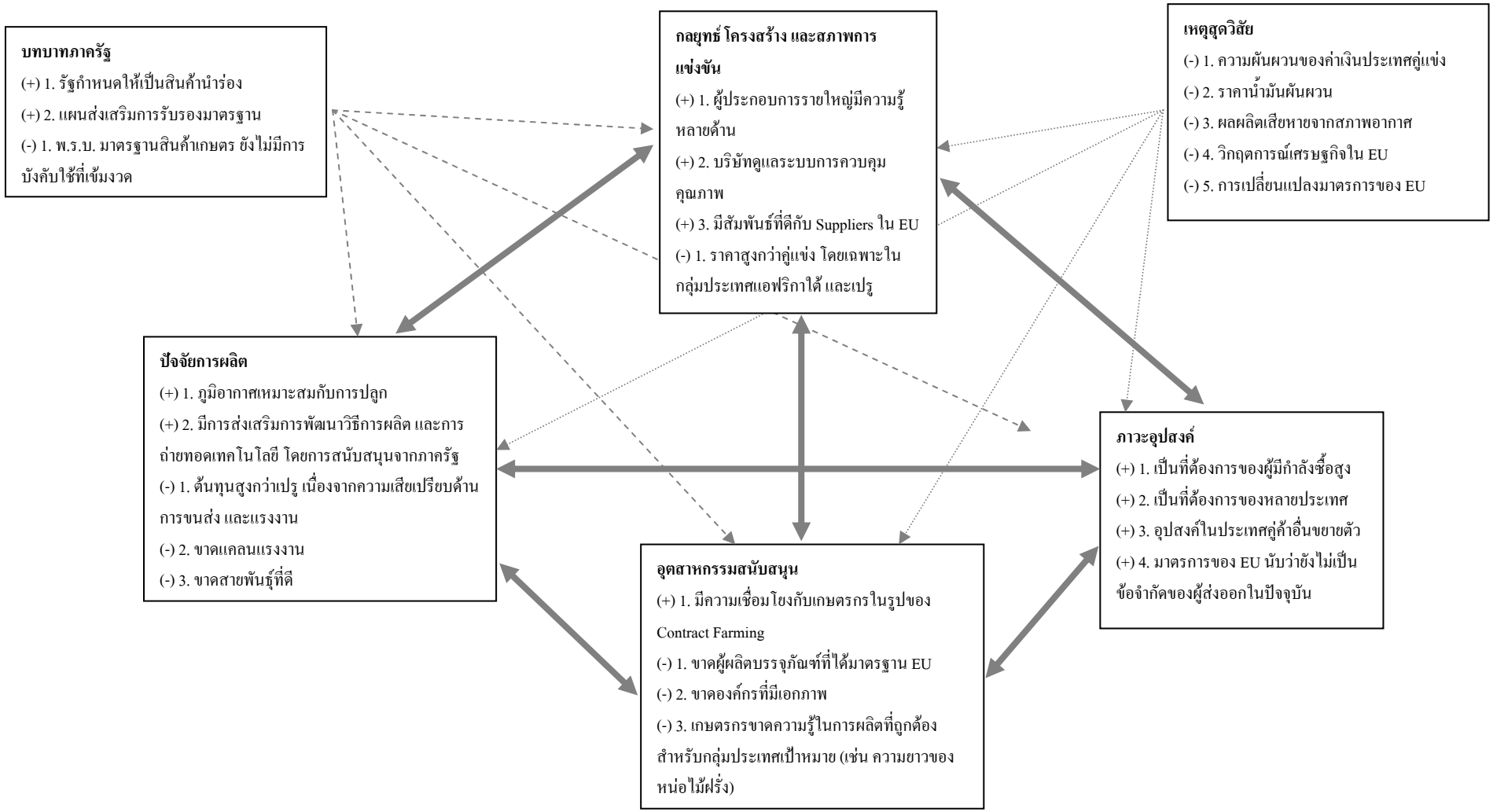
จุดแข็งด้านปัจจัยการผลิตประกอบด้วย 1) ภูมิอากาศเหมาะสมกับการปลูก และ 2) มีการส่งเสริมการพัฒนาวิธีการผลิต และการถ่ายทอดเทคโนโลยี โดยการสนับสนุนจากภาครัฐ

ส่วนจุดแข็งด้านกลยุทธ์ทางการตลาดและสภาพการแข่งขัน คือ 1) ผู้ประกอบการรายใหญ่มีความรู้หลายด้าน 2) บริษัทดูแลระบบการควบคุมคุณภาพ และ 3) มีสัมพันธ์ที่ดีกับ Suppliers ในสหภาพยุโรป

นอกจากนี้ จุดแข็งจากองค์ประกอบด้านภาวะอุปสงค์ มีถึง 4 ประการ คือ 1) เป็นที่ต้องการของผู้มีกำลังซื้อสูง 2) เป็นที่ต้องการของหลายประเทศในสหภายุโรป 3) อุปสงค์ในประเทศคู่ค้าอื่นขยายตัว และ 4) มาตรการของสหภายุโรปยังไม่เป็นข้อจำกัดของผู้ส่งออกในปัจจุบัน

อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น มีจุดอ่อนที่ควรได้รับการแก้ไขเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้มากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง จุดอ่อนจากอุตสาหกรรมสนับสนุนใน 2 เรื่อง คือ 1) การขาดองค์กรที่มีเอกภาพ และ 2) เกษตรกรขาดความรู้ในการผลิตที่ถูกต้องสำหรับกลุ่มประเทศเป้าหมาย ซึ่งจุดอ่อนดังกล่าว เป็นปัญหาที่ยังอยู่ในวิสัยของภาครัฐในการแก้ปัญหาได้มากกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับจุดอ่อนอื่นๆ ที่เป็นปัญหาซึ่งควบคุมได้ยากกว่า โดยภาครัฐอาจดำเนินการโดยอาศัยการระดมความร่วมมือจากภาคเอกชน และ กลุ่มผู้ประกอบในการแก้ปัญหาร่วมกันต่อไป

**ภาพที่ 6.7 สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทย ตามแบบจำลอง Diamond Model**



### 6.1.3 กลุ่มสินค้าอาหารที่สหภาพยุโรปต้องการเปิดตลาดในไทย (กลุ่มที่ 3)

#### *6.1.3.1 นมและผลิตภัณฑ์นม*

เมื่อพิจารณาตามองค์ประกอบในแบบจำลอง Diamond Model จะพบว่า ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกประเทศที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันสำหรับอุตสาหกรรมนมและผลิตภัณฑ์นมของไทย นั้น รายละเอียด มีดังนี้

**ปัจจัยการผลิต** ปัจจัยการผลิตที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันสำหรับอุตสาหกรรมนมและผลิตภัณฑ์นมของไทยนั้น เป็น**ปัจจัยทางลบ** เป็นอุปสรรคต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมดังกล่าว ซึ่งประกอบด้วย ปัจจัยลบ 2 ประการ คือ 1) ต้นทุนการผลิตสำหรับผลิตภัณฑ์นมในประเทศไทยนั้นอยู่ในระดับค่อนข้างสูง เนื่องจากน้ำนมดิบ และอาหารสัตว์มีราคาสูง และ 2) เกษตรกรไทยส่วนใหญ่มีความรู้น้อย มีเทคนิคการเลี้ยงโคนมและผลิตน้ำนมที่มีประสิทธิภาพต่ำเนื่องจากไม่เข้าใจถึงความสำคัญของการผลิตน้ำนมคุณภาพต่อผู้บริโภค

**ภาวะอุปสงค์** อุตสาหกรรมนมและผลิตภัณฑ์นมของไทยมีภาวะอุปสงค์ที่เป็น**ปัจจัยลบ** ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมนมและผลิตภัณฑ์นมของไทย ดังนี้ คือ 1) ความต้องการน้ำนมดิบภายในประเทศมีความผันผวนสูง ความผันผวนดังกล่าวเกิดจากสภาพอุปทานนมผงในประเทศผู้ผลิตที่สำคัญ เช่น ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ หากอุปทานนมผงจากประเทศเหล่านี้ลดลงจนทำให้ราคาสูงขึ้น ความต้องการน้ำนมดิบในประเทศก็จะสูงขึ้น ในทางตรงกันข้าม หากอุปทานนมผงมีเพียงพอ ความต้องการน้ำนมดิบในประเทศจะลดลง จนอาจนำไปสู่ภาวะน้ำนมดิบล้นตลาดได้ 2) นมผงขาดมันเนย หรือพร่องมันเนย จัดว่าเป็นสินค้าที่สามารถใช้ทดแทนน้ำนมดิบในประเทศ เมื่อนมผงขาดมันเนยหรือพร่องมันเนยมีราคานำเข้าลดลง ความต้องการนมผงดังกล่าวจะเพิ่มขึ้น และทำให้ความต้องการน้ำนมดิบในประเทศลดลง และ 3) ความต้องการบริโภคนมภายในประเทศอยู่ในระดบต่ำ เนื่องจากการดื่มนมไม่ใช่วัฒนธรรมการบริโภคของคนไทย

**อุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่องและสนับสนุน** อุตสาหกรรมนมและผลิตภัณฑ์นมของไทย มีอุตสาหกรรมสนับสนุนซึ่งเป็น**ปัจจัยบวก**สำหรับขีดความสามารถในการแข่งขัน กล่าวคือ มีการรวมกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคนมเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งการรวมกลุ่มลักษณะสหกรณ์ ซึ่ง

การรวมกลุ่มดังกล่าวช่วยสร้างความเข้มแข็งให้แก่เกษตรกร ในขณะเดียวกัน อุตสาหกรรมสนับสนุนบางส่วน กลายเป็นปัจจัยลบ ที่เป็นอุปสรรคต่อขีดความสามารถในการแข่งขัน กล่าวคือ แหล่งเลี้ยงโคนม และโรงงานแปรรูปผลิตภัณฑ์มีที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่กระจัดกระจาย ทำให้มีต้นทุนในการขนส่งสูง

**กลยุทธ์ธุรกิจ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขัน** อุตสาหกรรมนมและผลิตภัณฑ์นมของไทย มีปัจจัยลบ ที่เป็นอุปสรรคต่อขีดความสามารถในการแข่งขัน กล่าวคือ 1) ตลาดผลิตภัณฑ์นมในไทยมีการแข่งขันสูง ทั้งจากบรรษัทข้ามชาติ และบริษัทไทยเอง และ 2) เกษตรกรผู้เลี้ยงโคนมมีจำนวนมากขึ้น อาจทำให้ผลผลิตล้นตลาดหากขาดการบริหารจัดการที่ดี

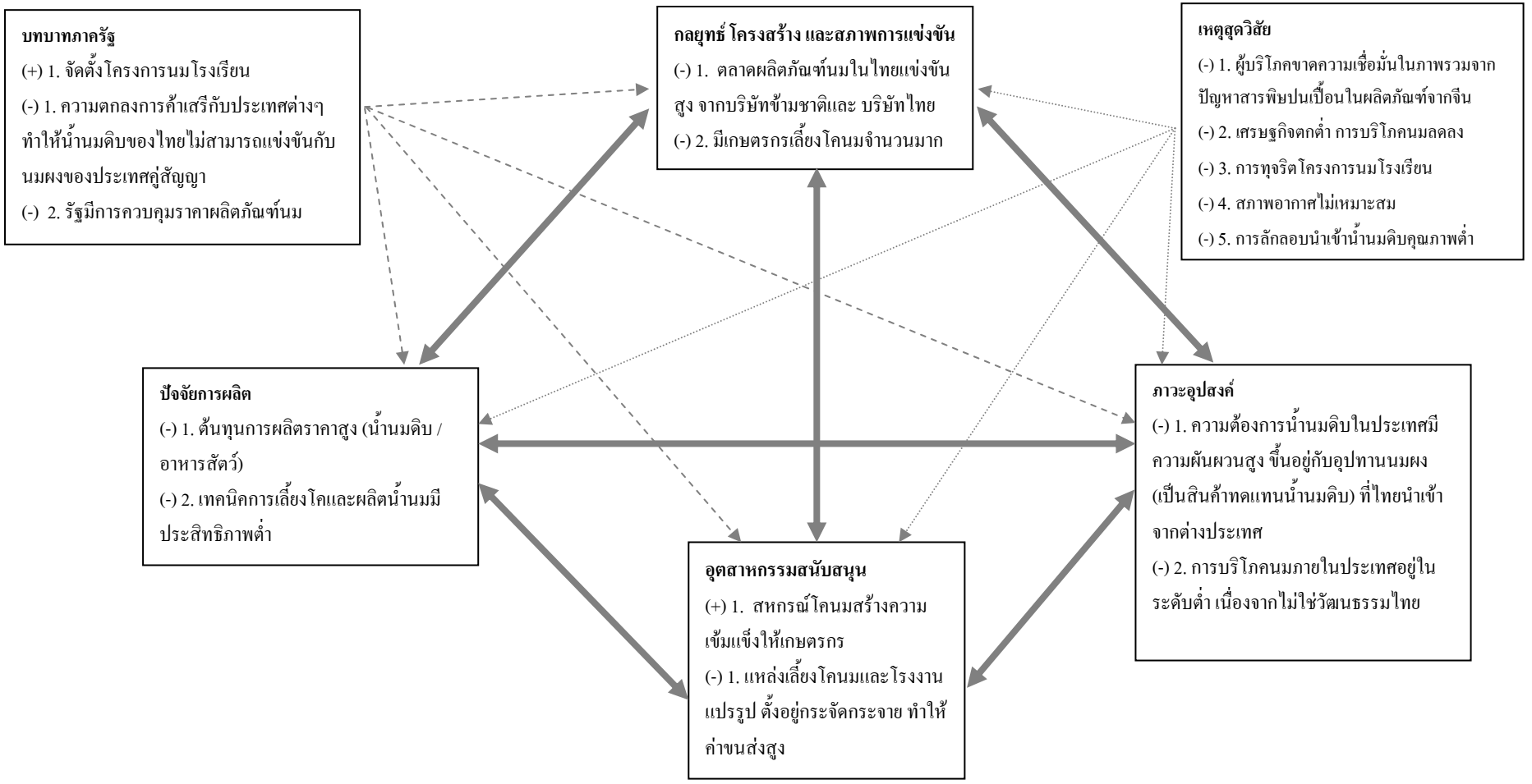
**บทบาทภาครัฐ** ภาครัฐได้ดำเนินโครงการที่เป็น**ปัจจัยบวก**สำหรับอุตสาหกรรมนมและผลิตภัณฑ์นมของไทย คือ มีการจัดตั้งโครงการนมโรงเรียน ซึ่งทำให้เกิดอุปสงค์ในตลาดมากขึ้น อย่างไรก็ตาม การดำเนินการของรัฐบางส่วน กลายเป็นปัจจัยลบ ที่เป็นอุปสรรคต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมดังกล่าว กล่าวคือ 1) ภาครัฐมีการจัดทำความตกลงการค้าเสรีกับประเทศต่างๆ เช่น ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ และAFTA ทำให้ไทยต้องลดหรือยกเลิกภาษีนำเข้าให้แก่สินค้านมและผลิตภัณฑ์นมจากประเทศเหล่านั้น ส่งผลให้น้ำนมดิบของไทยไม่สามารถแข่งขันกับนมผงขาดมันเนยหรือพร่องมันเนยจากประเทศเหล่านั้นได้ และ 2) ผลิตภัณฑ์นมเป็นสินค้าควบคุมราคาโดยรัฐบาล จึงทำให้การปรับราคาไม่สามารถเป็นไปตามกลไกตลาด

**เหตุสุดวิสัย** การดำเนินกิจการของอุตสาหกรรมนมและผลิตภัณฑ์นมของไทย ต้องประสบปัญหาจากเหตุสุดวิสัยซึ่งเป็นปัจจัยลบสำหรับขีดความสามารถในการแข่งขัน เหตุสุดวิสัยดังกล่าว ประกอบด้วย 1) การปนเปื้อนสารพิษในนมจากประเทศจีน ทำให้ผู้บริโภคขาดความเชื่อมั่นในการบริโภคผลิตภัณฑ์นมในภาพรวม 2) ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทำให้ความต้องการบริโภคนมในประเทศลดลง 3) การทุจริตในโครงการนมโรงเรียน ทำให้อุตสาหกรรมนมและผลิตภัณฑ์นมของไทยเสียภาพลักษณ์และทำให้ยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์มีปริมาณที่ลดลงด้วย 4) สภาพภูมิอากาศที่ร้อนชื้นในไทยไม่เหมาะสมในการเลี้ยงโคนม ทำให้ได้ผลผลิตต่ำ และ 5) มีการลักลอบนำเข้าน้ำนมดิบคุณภาพต่ำ หรือไม่ได้มาตรฐานจากประเทศเพื่อนบ้าน ทำให้ผลผลิตด้อยคุณภาพไปด้วย

**บทสรุปความสามารถในการแข่งขันของนมและผลิตภัณฑ์นมของไทย**

เป็นที่น่าสังเกตว่า อุตสาหกรรมนมและผลิตภัณฑ์นมของไทยมีจุดอ่อนมากกว่าจุดแข็ง โดยจุดแข็งของไทยในอุตสาหกรรมดังกล่าวมีเพียงประการเดียวที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งได้แก่ จุดแข็งจากปัจจัยด้านอุตสาหกรรมสนับสนุนที่ไทยมีสหกรณ์โคนมเป็นหน่วยงานสร้างความเข้มแข็งให้เกษตรกร ส่วนจุดอ่อนนั้น มีค่อนข้างมากและเกิดขึ้นจากปัจจัยภายในถึง 3 องค์ประกอบย่อย คือ องค์ประกอบด้านปัจจัยการผลิต องค์ประกอบด้านกลยุทธ์ทางการตลาดและสภาพการแข่งขัน และองค์ประกอบด้านภาวะอุปสงค์ ดังรายละเอียดในภาพที่ 6.8 ทั้งนี้ หากต้องจัดลำดับความสำคัญเพื่อเลือกจุดอ่อนมาแก้ปัญหาในลำดับต้นๆ นั้น อาจเลือกจุดอ่อนจากปัจจัยการผลิต โดยเฉพาะอย่างยิ่ง จุดอ่อนในเรื่องเทคนิคการเลี้ยงโคและผลิตน้ำนมที่มีประสิทธิภาพต่ำเป็นจุดอ่อนลำดับต้นๆ ในการแก้ปัญหา เนื่องจากจุดอ่อนที่กล่าวถึงนี้เป็นปัญหาที่ภาครัฐอาจดำเนินการแก้ไขโดยอาศัยการระดมความร่วมมือจากภาคเอกชน และกลุ่มผู้ประกอบเพื่อแก้ปัญหาร่วมกันต่อไปได้ก่อนการแก้ปัญหาอื่นๆ ซึ่งควบคุมได้ยากกว่า

**ภาพที่ 6.8 สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของนมและผลิตภัณฑ์นมของไทย ตามแบบจำลอง Diamond Model**



### *6.1.3.2 โคเนื้อและผลิตภัณฑ์*

ในการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมโคเนื้อและผลิตภัณฑ์จากข้อมูลทุติยภูมิโดยอาศัยแบบจำลอง Diamond Model นั้นได้ทำการวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อม 4 ด้านที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขัน ได้แก่ ปัจจัยการผลิตของประเทศที่มีอยู่ ภาวะอุปสงค์ ภาวะอุตสาหกรรมสนับสนุนและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่อง และกลยุทธธุรกิจ โครงสร้าง และการแข่งขัน และนอกจากตัวกำหนดทั้งสี่ในระบบเพชรดังกล่าวแล้ว ยังมีปัจจัยภายนอกที่มีบทบาทต่อปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันของประเทศอีก 2 ประการ คือ บทบาทของภาครัฐ และเหตุสุดวิสัย โดยมีรายละเอียดในแต่ละด้านดังต่อไปนี้

**ปัจจัยการผลิต**

ปัจจัยการผลิตที่ถือว่าเป็น**ปัจจัยบวก**ต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมโคเนื้อและผลิตภัณฑ์ของไทย คือ ต้นทุนการผลิตถูกกว่าประเทศในสหภาพยุโรป

**ภาวะอุปสงค์**

ภาวะอุปสงค์ที่ถือว่าเป็น**ปัจจัยบวก**ต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมโคเนื้อและผลิตภัณฑ์ของไทย คือ ตลาดในประเทศไทยมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

**อุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่องและสนับสนุน**

อุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่องและสนับสนุนที่ถือว่าเป็น**ปัจจัยลบ**ต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมโคเนื้อและผลิตภัณฑ์ของไทย คือ เกษตรกรไทยผู้เลี้ยงโคเนื้อยังขาดระบบการเลี้ยงที่ได้มาตรฐาน และขาดการพัฒนาเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์

**กลยุทธ์ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขัน**

อุตสาหกรรมโคเนื้อและผลิตภัณฑ์ของไทยมีโอกาสที่ถือว่าเป็น**ปัจจัยบวก**ต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมดังกล่าวของไทย คือ กรมส่งเสริมสหกรณ์มีแนวทางการขีดความสามารถในการแข่งขันโดยการส่งเสริมการรวมตัวของเกษตรกรผู้เลี้ยงวัวและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้อง การรวมตัวดังกล่า เป็นกลยุทธ์ประการหนึ่งของผู้ประกอบการในประเทศ

**โอกาสและเหตุสุดวิสัย**

อุตสาหกรรมโคเนื้อและผลิตภัณฑ์ของไทยมีโอกาสที่ถือว่าเป็น**ปัจจัยบวก**ต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมดังกล่าวของไทย คือ โอกาสการขยายตลาดส่งออกผลิตภัณฑ์เนื้อวัวในรูปของผลิตภัณฑ์ฮาลาล อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมโคเนื้อและผลิตภัณฑ์ของไทยต้องประสบกับเหตุสุดวิสัยที่ถือว่าเป็น**ปัจจัยลบ**ต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมดังกล่าว คือ มีการลักลอบนำเข้าโคเนื้อและผลิตภัณฑ์เนื้อวัวจากประเทศเพื่อนบ้าน มีการกีดกันการค้าในรูปแบบของมาตรการสุขอนามัยต่างๆ และมีการระบาดของโรคต่างๆ ในสัตว์

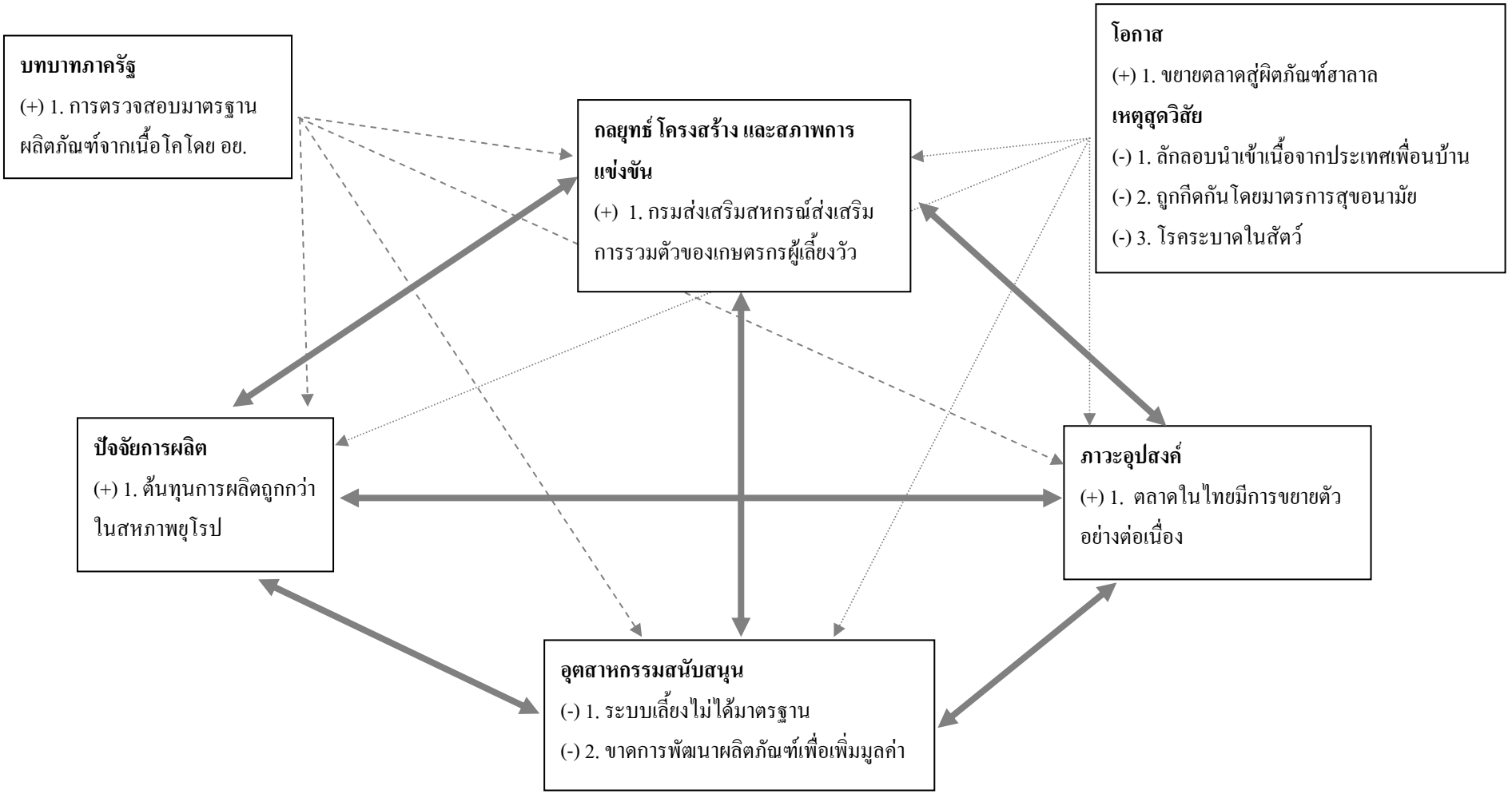
**บทบาทภาครัฐ**

อุตสาหกรรมโคเนื้อและผลิตภัณฑ์ของไทยมีโอกาสที่ถือว่าเป็น**ปัจจัยบวก**ต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมดังกล่าวของไทย คือ การตรวจสอบมาตรฐานผลิตภัณฑ์จากเนื้อโคโดยสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.)

**บทสรุปความสามารถในการแข่งขันของโคเนื้อและผลิตภัณฑ์ของไทย**

อุตสาหกรรมโคเนื้อและผลิตภัณฑ์ของไทย มีจุดแข็งจากปัจจัยภายในถึง 3 องค์ประกอบย่อย คือ องค์ประกอบด้านปัจจัยการผลิต องค์ประกอบด้านกลยุทธ์ทางการตลาดและสภาพการแข่งขัน และองค์ประกอบด้านภาวะอุปสงค์ ซึ่งภาครัฐควรให้การส่งเสริมอย่างต่อเนื่องต่อไป อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมดังกล่าวยังมีจุดอ่อนจากปัจจัยด้านอุตสาหกรรมสนับสนุน 2 ประการ คือ 1) ระบบเลี้ยงไม่ได้มาตรฐาน และ 2) ขาดการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า แต่ทั้งนี้ จุดอ่อนที่กล่าวมานี้ ยังถือว่าเป็นปัญหาที่อยู่ในวิสัยของภาครัฐในการแก้ปัญหาได้เป็นลำดับต้นๆ โดยอาจดำเนินการแก้ไขโดยอาศัยการระดมความร่วมมือจากภาคเอกชน และกลุ่มผู้ประกอบเพื่อแก้ปัญหาร่วมกันต่อไปได้ก่อนการแก้ปัญหาอื่นๆ ซึ่งควบคุมได้ยากกว่า เช่นเดียวกับการแก้ปัญหาของอุตสาหกรรมนมและผลิตภัณฑ์นมของไทย

**ภาพที่ 6.9 สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของโคเนื้อและผลิตภัณฑ์ของไทย ตามแบบจำลอง Diamond Model**



### *6.1.3.3 ผลไม้เมืองหนาว*

ในการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมผลไม้เมืองหนาวจากข้อมูลทุติยภูมิโดยอาศัยแบบจำลอง Diamond Model นั้นได้ทำการวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อม 4 ด้านที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขัน ได้แก่ ปัจจัยการผลิตของประเทศที่มีอยู่ ภาวะอุปสงค์ ภาวะอุตสาหกรรมสนับสนุนและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่อง และกลยุทธธุรกิจ โครงสร้าง และการแข่งขัน และนอกจากตัวกำหนดทั้งสี่ในระบบเพชรดังกล่าวแล้ว ยังมีปัจจัยภายนอกที่มีบทบาทต่อปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันของประเทศอีก 2 ประการ คือ บทบาทของภาครัฐ และเหตุสุดวิสัย โดยมีรายละเอียดในแต่ละด้านดังต่อไปนี้

**ปัจจัยการผลิต** ปัจจัยการผลิตของประเทศที่มีอยู่สำหรับอุตสาหกรรมผลไม้เมืองหนาวของไทยนั้น เป็นทั้งปัจจัยบวกและปัจจัยลบ ทั้งนี้ **ปัจจัยบวก**มี 2 ประการ คือ 1) มีขีดความสามารถในด้านเทคโนโลยีสูง ได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีที่มีลักษณะเฉพาะ การจำแนกภูมิอากาศเฉพาะถิ่นในแต่ละพื้นที่สำหรับการปลูกผลไม้ที่ต่างสายพันธุ์กัน และ 2) สถานีวิจัยโครงการหลวงอินทนนท์มีผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับผลไม้เมืองหนาว อาทิเช่น งานวิจัยสตรอเบอรี่ ได้แก่ การคัดเลือกสายพันธุ์ การกำจัดโรคแมลง มีการถ่ายทอดเทคโนโลยีให้เกษตรกรชาวเขา ส่วน**ปัจจัยด้านลบ** คือ พื้นที่เพาะปลูกที่มีจำกัด และสภาพอากาศไม่หนาวมากเหมือนต่างประเทศ

**ภาวะอุปสงค์** ภาวะอุปสงค์สำหรับผลไม้เมืองหนาวของไทยนั้น เป็น**ปัจจัยบวก**ที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมดังกล่าว ถึง 3 ประการ ประกอบด้วย 1) ผู้บริโภคชาวไทยนิยมผลไม้เมืองหนาวภายใต้แบรนด์ “ดอยคำ” เนื่องจากเป็นโครงการหลวงในพระราชดำริที่สนับสนุนให้ชาวเขาหันมาปลูกพืชผลไม้แทนการปลูกฝิ่น 2) จากกระแสคนรักสุขภาพ ทำให้มีความต้องการอาหารเพื่อสุขภาพ ผักและผลไม้เมืองหนาวปลอดสารพิษมากขึ้น 3) ผลไม้เมืองหนาวของไทย อาทิ ลูกพีช สตรอเบอรี่ องุ่น และลูกพลับ สามารถใช้ความได้เปรียบในเรื่องระยะเวลาการขนส่ง ทำให้มีความสดกว่าผลไม้จากต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม มี**ปัจจัยทางลบ**ที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมเช่นกัน ซึ่งประกอบด้วย ปัจจัยลบ 2 ประการ คือ 1) ผู้บริโภคมีทางเลือกในการบริโภคผลไม้เมืองหนาวจากหลายประเทศ และมีผลไม้อื่นๆ ทดแทนได้หลากหลาย และ 2) สภาพอากาศของไทยไม่หนาวมาก ทำให้ปริมาณ ราคา และคุณภาพอาจสู้ของต่างประเทศไม่ได้ ทำให้ผู้บริโภคชาวไทยหันไปบริโภคผลไม้เมืองหนาวที่นำเข้ามา

**อุตสาหกรรมสนับสนุนและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่อง** อุตสาหกรรมต่อเนื่องและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็น**ปัจจัยบวก**ที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมผลไม้เมืองหนาวของไทยนั้น คือ การท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ด้านการเกษตรกำลังได้รับการพัฒนาโดยมีผลไม้เมืองหนาวเป็นจุดดึงดูดที่สำคัญ ทำให้เกิดกระแสนิยมการบริโภคมากยิ่งขึ้น

**กลยุทธ์ธุรกิจ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขัน** ผลไม้เมืองหนาวของไทยมี**ปัจจัยลบ**ที่ส่งผลต่อสภาพการแข่งขันเช่นกัน คือ การที่สหภาพยุโรปเรียกเก็บภาษีนำเข้าค่อนข้างสูงกับผลไม้ที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับผลไม้ที่ผลิตในสหภาพยุโรป ทำให้สินค้าจากไทยมีราคาแพงขึ้น

**เหตุสุดวิสัย** เหตุสุดวิสัยที่เป็น**ปัจจัยลบ**ต่อความสามารถในการแข่งขันของผลไม้เมืองหนาวของไทย มี 3 ประการ คือ 1) ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน 2) ความผันผวนของราคาน้ำมัน 3) ภาวะโลกร้อน สภาวะอากาศที่เปลี่ยนแปลงของโลก ส่งผลต่อการเพาะปลูก

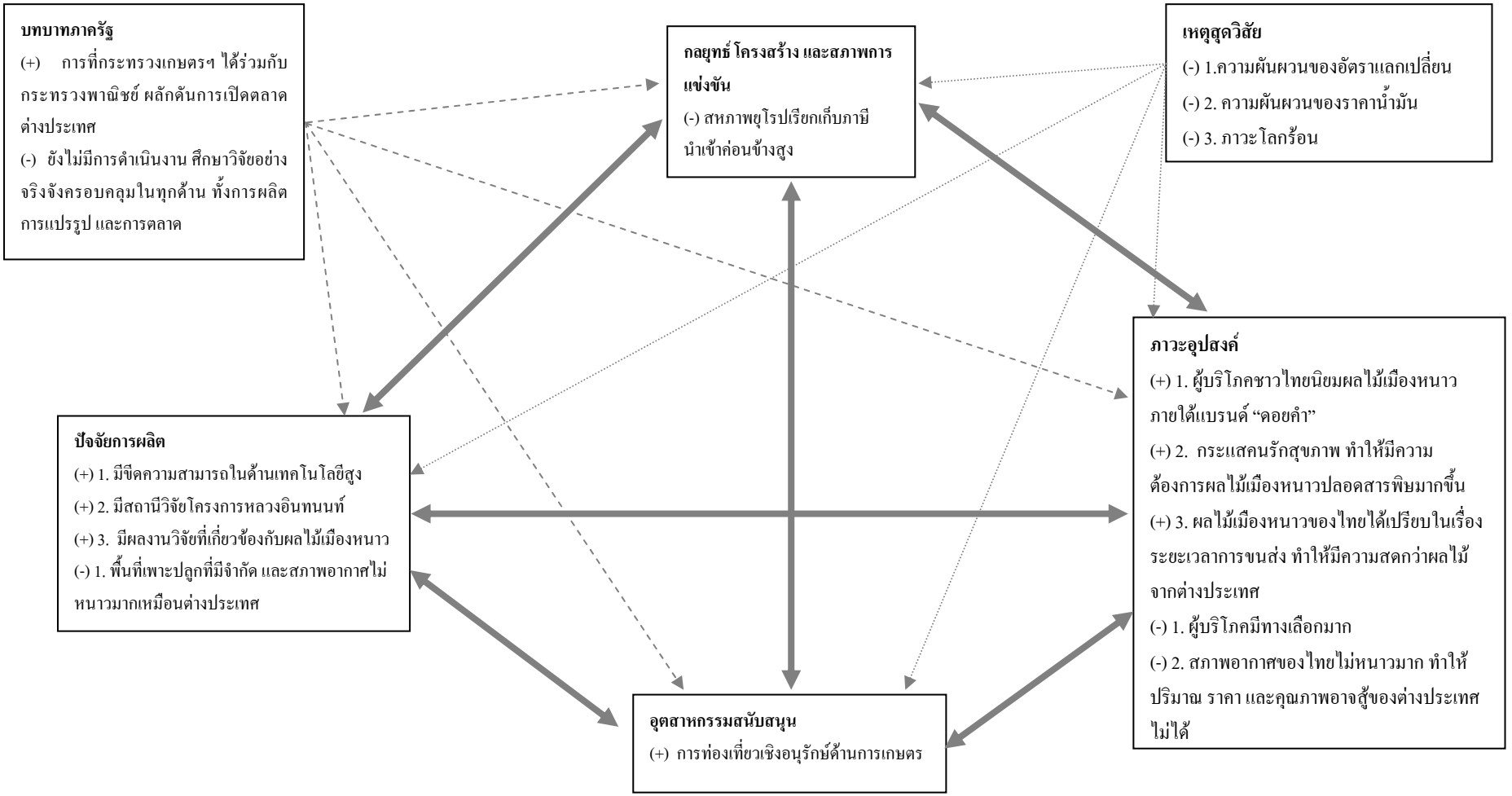
**บทบาทของภาครัฐ** บทบาทของภาครัฐที่เป็น**ปัจจัยบวก** คือ การที่กระทรวงเกษตรฯ ได้ร่วมกับกระทรวงพาณิชย์ ผลักดันการเปิดตลาดต่างประเทศ จัดกิจกรรมให้ผู้บริโภคประเทศนั้นๆ รู้จักผลไม้จากประเทศไทย เพื่อให้เป็นที่ยอมรับของตลาดโลก อย่างไรก็ตาม บทบาทภาครัฐที่เป็น**ปัจจัยลบ** คือ การที่ยังไม่มีการดำเนินงาน ศึกษาวิจัยอย่างจริงจังครอบคลุมในทุกด้าน ทั้งการผลิต การแปรรูป และการตลาด

**บทสรุปความสามารถในการแข่งขันของผลไม้เมืองหนาวของไทย**

อุตสาหกรรมผลไม้เมืองหนาวของไทย มีจุดแข็งจากปัจจัยภายในถึง 3 องค์ประกอบย่อย คือ องค์ประกอบด้านปัจจัยการผลิต องค์ประกอบด้านอุตสาหกรรมสนับสนุน และองค์ประกอบด้านภาวะอุปสงค์ ทั้งนี้ จุดแข็งที่โดดเด่น คือ จุดแข็งจากปัจจัยภาวะอุปสงค์ ถึง 3 ประการ คือ 1) ผู้บริโภคชาวไทยนิยมผลไม้เมืองหนาวภายใต้แบรนด์ “ดอยคำ” 2) กระแสคนรักสุขภาพ ทำให้มีความต้องการผลไม้เมืองหนาวปลอดสารพิษมากขึ้น และ 3) ผลไม้เมืองหนาวของไทยได้เปรียบในเรื่องระยะเวลาการขนส่ง ทำให้มีความสดกว่าผลไม้จากต่างประเทศ ด้วยเหตุนี้ ภาครัฐควรให้การส่งเสริมอย่างต่อเนื่องต่อไป แต่ทั้งนี้ อุตสาหกรรมผลไม้เมืองหนาวของไทย ยังมีจุดอ่อนจากปัจจัยด้านกลยุทธ์ทางการตลาดและสภาพการแข่งขันประการสำคัญ คือ ข้อจำกัดจากการที่สหภาพยุโรปเรียกเก็บภาษีนำเข้าค่อนข้างสูง ซึ่งการแก้ปัญหาดังกล่าว ต้องอาศัยช่องทางการเจรจาทางการค้าเสรีต่อไป

สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมผลไม้เมืองหนาวของไทย ตามแบบจำลอง Diamond Model มีดังนี้

**ภาพที่ 6.10 สรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของผลไม้เมืองหนาวของไทย ตามแบบจำลอง Diamond Model**



นอกจากนี้ เพื่อทราบผลกระทบจากการลดภาษีของที่มีต่ออุตสาหกรรมอาหารของไทย ในส่วนนี้ได้ทำการวิเคราะห์ผลกระทบของการปรับลดภาษีนำเข้าของไทยและสหภายุโรปที่มีผลต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ หรือตัวแปรมหภาค (Macroeconomic variables) ที่สำคัญต่างๆ คือ ดุลการค้า การเปลี่ยนแปลงปริมาณการนำเข้า-ส่งออก โดยใช้แบบจำลอง GTAP (รายละเอียดในบทที่ 1)

## 6.2 การวิเคราะห์ผลกระทบจากการเปิดการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป

ในส่วนนี้ได้ใช้แบบจำลองดุลยภาพทั่วไปเป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์ผลกระทบของการเปิดเสรีทางการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป (27 ประเทศ) โดยอาศัยโปรแกรม GTAP ซึ่งเป็นโปรแกรมที่ใช้ในการคำนวณและวิเคราะห์แบบจำลองดุลยภาพทั่วไป เวอร์ชัน 7.0 ในการศึกษานี้อาศัยข้อมูลทางเศรษฐศาสตร์ของแบบจำลอง GTAP (GTAP Data Packages) ในปี 2547 ซึ่งเป็นฐานข้อมูลที่ทันสมัยที่สุดมาใช้ในการวิเคราะห์สาขาการผลิตของไทยกับสหภาพยุโรปที่ได้รับผลกระทบภายหลังจากการเปิดเสรีทางการค้าภายใต้กรอบความตกลงการค้าไทยและสหภาพยุโรป โดยทำการวิเคราะห์ผลกระทบของการปรับลดภาษีนำเข้าทั้งหมดต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศหรือตัวแปรมหภาค (Macroeconomic variables) ที่สำคัญต่างๆ ได้แก่ สวัสดิการทางสังคม สต๊อคทุน และการเปลี่ยนแปลงมูลค่า GDP

ผลการวิเคราะห์ พบว่า การเปิดเสรีดังกล่าวส่งผลดีต่อไทยและสหภาพยุโรป กล่าวคือ ไม่ว่าจะพิจารณาผลที่เกิดขึ้นกับ GDP ของทั้ง 2 คู่เจรจาพบว่า มีการเพิ่มขึ้นของ GDP โดยไทยมี GDP เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.1078 ในขณะที่สหภาพยุโรปเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.0015 ในขณะที่สวัสดิการของสังคมซึ่งสะท้อนมาตรฐานการดำรงชีวิตของประชาชนในประเทศนั้นๆ แบบจำลอง GTAP วิเคราะห์สวัสดิการทางสังคมภายใต้แนวคิดที่ว่า สิ่งที่ส่งผลกระทบต่อสวัสดิการสังคม ได้แก่ รายได้ที่ประชาชนได้รับและระดับราคาสินค้า ดังนั้น หากรายได้ของประชาชนเพิ่มขึ้นหรือระดับราคาสินค้าลดลงจะส่งผลให้สวัสดิการทางสังคมเพิ่มขึ้น ผลการวิเคราะห์ชี้ให้เห็นว่าสวัสดิการทางสังคมของไทยเพิ่มขึ้น 86.26 ในขณะที่กลุ่มประเทศสหภาพยุโรปมีสวัสดิการสังคมเพิ่มขึ้น 656.01 ล้านเหรียญสหรัฐฯ และประเทศไทยมีสต๊อคทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.0149 ในขณะที่สหภาพยุโรปมีสต๊อคทุนลดลงร้อยละ 0.000034 (ดังแสดงในตารางที่ 6.1)

**ตารางที่ 6.1 ผลกระทบต่อตัวแปรมหภาคของไทยและสหภาพยุโรป**

| ตัวแปร | ไทย | สหภาพยุโรป |
|---|---|---|
| 1. สวัสดิการสังคม (ล้านเหรียญสหรัฐฯ ) | 86.26 | 656.01 |
| 2. สต๊อคทุน (ร้อยละ) | 0.0149 | -0.000034 |
| 3. การเปลี่ยนแปลงมูลค่า GDP (ร้อยละ) | 0.1078 | 0.0015 |

ที่มา: จากการคำนวณโดยโปรแกรม GTAP

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาผลกระทบจากการลดอัตราภาษีพิกัดศุลกากรลงเหลือศูนย์ ในแต่ละรายการสินค้าที่ทำการศึกษา ผลการวิเคราะห์พบว่า สาขาการผลิตของไทยที่มีผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเพิ่มขึ้น ได้แก่ ข้าว ในขณะที่ผัก ผลไม้ และเนื้อสัตว์มีการเปลี่ยนแปลงของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติที่ลดลง โดยมีการเปลี่ยนแปลงลดลงร้อยละ 0.0613 และ 0.291 ตามลำดับ

ในขณะที่กลุ่มประเทศสหภาพยุโรป มีกลุ่มสินค้าที่มีการเพิ่มขึ้นของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติคือ ผัก ผลไม้ และเนื้อสัตว์ โดยมีการเปลี่ยนแปลงร้อยละ 0.0034 และ 0.0117 ตามลำดับ และกลุ่มสินค้าที่มีผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติได้ลดลง ได้แก่ ข้าว โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่ลดลงร้อยละ 20.849 (รายละเอียดในตารางที่ 6.2)

**ตารางที่ 6.2 การเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติของไทยและสหภาพยุโรปในรายสาขา**

หน่วย: ร้อยละ

| สาขา | ไทย | สหภาพยุโรป |
|---|---|---|
| 1. ผัก ผลไม้ | -0.06132 | 0.0034 |
| 2. ข้าวสาร | 8.687 | -20.849 |
| 3. เนื้อโค แพะ แกะ | -0.291 | 0.0117 |

ที่มา: จากการคำนวณโดยโปรแกรม GTAP

สำหรับผลกระทบต่อการนำเข้าและส่งออกของไทยและสหภาพยุโรป ในส่วนของประเทศไทย พบว่า สินค้าที่ศึกษามีการส่งออกเพิ่มขึ้น โดยสินค้าที่มีการส่งออกเพิ่มขึ้นสูงสุด ได้แก่ ข้าว เนื้อสัตว์และผักและผลไม้ โดยมีการส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 17.72 3.07 และ 0.22 ตามลำดับ ในส่วนของการนำเข้าพบว่า ประเทศไทยมีการนำเข้าสินค้าจากสหภาพยุโรปเพิ่มขึ้น

ทุกรายการ โดยสินค้าที่ไทยนำเข้าสูงสุด ได้แก่ เนื้อสัตว์ ซึ่งมีการนำเข้าเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.036 รองลงมาได้แก่ ผักและผลไม้ ซึ่งมีการนำเข้าเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.37

ในกรณีของกลุ่มสหภาพยุโรป ผลการวิเคราะห์ชี้ให้เห็นว่า สหภาพยุโรปมีสินค้าที่มีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นได้แก่ ผัก ผลไม้ และเนื้อสัตว์ โดยมีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.02 และ 0.001 ตามลำดับ ส่วนสินค้าที่มีการส่งออกลดลง ได้แก่ ข้าว ซึ่งมีการส่งออกลดลงถึงร้อยละ 55.011 (ตารางที่ 6.3)

**ตารางที่ 6.3 การเปลี่ยนแปลงการนำเข้าและการส่งออกของไทยและสหภาพยุโรป**

หน่วย: ร้อยละ

| สาขา | การส่งออก | | การนำเข้า | |
|---|---|---|---|---|
| | ไทย | สหภาพยุโรป | ไทย | สหภาพยุโรป |
| 1. ผัก ผลไม้ | 0.2246 | 0.0161 | 1.3671 | 0.0033 |
| 2. ข้าวสาร | 17.715 | -55.0113 | 0.6821 | -5.0473 |
| 3. เนื้อโค แพะ แกะ | 3.0682 | 0.0577 | 5.0361 | 0.0013 |

ที่มา: จากการคำนวณโดยโปรแกรม GTAP

ในด้านของดุลการค้า เมื่อพิจารณาจำแนกรายสินค้าพบว่า มีเพียงข้าวที่ไทยได้ดุลการค้า โดยได้ดุลการค้าถึง 463.85 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ในขณะที่สินค้าที่เหลือมีการขาดดุลการค้า โดยสินค้าที่ไทยขาดดุลการค้าเป็นมูลค่าที่สูง ได้แก่ เนื้อสัตว์ และ ผักและผลไม้ตามลำดับ โดยมีการขาดดุล 1.33 และ 0.23 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ตามลำดับ

สำหรับสหภาพยุโรปสินค้าที่ได้ดุลการค้าสูงสุด ได้แก่ เนื้อสัตว์ ผักและผลไม้ โดยได้ดุลการค้า 5.68 และ 2.60 ล้านเหรียญสหรัฐฯ และสินค้าที่สหภาพยุโรปขาดทุนสูงสุด ได้แก่ ข้าว โดยขาดดุลการค้าถึง 340 ล้านเหรียญสหรัฐฯ (ตารางที่ 6.4)

**ตารางที่ 6.4 การเปลี่ยนแปลงดุลการค้าของไทยและสหภาพยุโรป**

หน่วย: ล้านเหรียญสหรัฐฯ

| สาขา | ดุลการค้า | |
|---|---|---|
| | ไทย | สหภาพยุโรป |
| 1. ผัก ผลไม้ | -0.23 | 2.60 |
| 2. ข้าวสาร | 463.85 | -340.00 |
| 3. เนื้อ โค แพะ แกะ | -1.33 | 5.68 |

ที่มา: จากการคำนวณโดยโปรแกรม GTAP

ผลจากการเปลี่ยนแปลงการค้าต่างๆ ข้างต้น ส่งผลให้ราคาสินค้าในแต่ละรายการมีการปรับตัวที่แตกต่างกัน สำหรับประเทศไทย ดัชนีราคาสินค้าส่งออกมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น ได้แก่ ผักและผลไม้และ ข้าว โดยมีการเปลี่ยนแปลงราคาร้อยละ 0.059 และ 0.076 ขณะที่เนื้อสัตว์มีดัชนีราคาสินค้าส่งออกลดลงร้อยละ 0.076

ในส่วนของสหภาพยุโรป ดัชนีราคาสินค้าส่งออกมีการลดลงทุกกลุ่มสินค้า โดยข้าวสารเป็นสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงราคาสินค้าส่งออกที่ลดลงสูงสุดคือ ร้อยละ 0.0361 รองลงมาได้แก่ เนื้อสัตว์และผักและผลไม้ ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงของราคาส่งออกร้อยละ 0.002 และ 0.0009 ตามลำดับ (ตารางที่ 6.5)

**ตารางที่ 6.5 การเปลี่ยนแปลงดัชนีราคาสินค้าส่งออกของไทยและสหภาพยุโรป**

หน่วย: ร้อยละ

| สาขา | ไทย | สหภาพยุโรป |
|---|---|---|
| 1. ผัก ผลไม้ | 0.0596 | -0.0009 |
| 2. ข้าวสาร | 0.0763 | -0.0361 |
| 3. เนื้อ โค แพะ แกะ | -0.0757 | -0.0020 |

ที่มา: จากการคำนวณโดยโปรแกรม GTAP

จากผลการวิเคราะห์ข้างต้น เมื่อพิจารณาจากการเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติและดุลการค้า จะเห็นว่า สินค้าที่ไทยได้ประโยชน์จากการเปิดการค้าเสรี ไทยและสหภาพยุโรป ได้แก่ ข้าว ในขณะที่สหภาพยุโรปได้รับประโยชน์ในกลุ่มสินค้า ผักและผลไม้ และ เนื้อสัตว์

สำหรับการวิเคราะห์ผลกระทบการเปิดการค้าเสรีไทยและสหภาพยุโรปในเชิงคุณภาพนั้น การศึกษาในครั้งนี้ ได้สังเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มสินค้า 3 กลุ่มจากข้อมูลทุติยภูมิและจากการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้แทนสมาคมและผู้ประกอบการในกลุ่มสินค้าที่เกี่ยวข้อง ข้อมูลทั้งหมดได้สะท้อนให้เห็นถึงผลกระทบทั้งทางบวกและทางลบที่จะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีระหว่างไทยและสหภาพยุโรป ดังนี้

**กลุ่มที่ 1** : **สินค้าอาหารส่งออกหลักของไทยไปสหภาพยุโรป** ประกอบด้วยไก่แปรรูป ปลาทูน่ากระป๋อง สับปะรดกระป๋อง และข้าวโพดหวานกระป๋อง โดยผลกระทบที่จะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรีระหว่างไทยและสหภาพยุโรปในสินค้าอาหารกลุ่มนี้ สรุปได้ดังนี้

- **<u>ไก่แปรรูป</u>** ผลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก พบว่า หากมีการเปิดเสรีการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป ผลกระทบที่จะเกิดขึ้นมี 2 ประการ คือ **ประการแรก** ปัญหาต้นทุนการผลิตสูงจากการปรับตัวเพื่อปฏิบัติตามข้อกำหนดต่างๆ ของสหภาพยุโรปและจากความได้เปรียบของคู่แข่ง กล่าวคือ เนื่องจากสหภาพยุโรปดำเนินการคุ้มครองอุตสาหกรรมไก่แปรรูปภายในภูมิภาค จึงใช้สิทธิตามมาตรา 28 ของ WTO โดยไทยได้รับการชดเชยผลประโยชน์จากการที่สหภาพยุโรปใช้สิทธิดังกล่าว ซึ่งสหภาพยุโรปยอมให้โควตาภาษีนำเข้าไก่แปรรูปจากไทยในอัตราร้อยละ 8 ปริมาณทั้งสิ้น 160,033 ตันต่อปี แต่ในส่วนนอกโควตานั้น ไทยยังต้องประสบกับปัญหาภาษีนำเข้าในอัตราที่สูง อันจะทำให้ไทยประสบปัญหาที่ตามมา คือ ต้นทุนที่สูงขึ้นจากการปรับตัวเพื่อปฏิบัติตามข้อกำหนดต่างๆ ของสหภาพยุโรป นอกจากนี้ ไทยจะประสบกับปัญหาต้นทุนการผลิตสูงกว่าคู่แข่ง เนื่องจากไทยมีต้นทุนด้านวัตถุดิบอาหารสัตว์ที่สูงกว่าประเทศคู่แข่งอื่นๆ เช่น ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์และกากถั่วเหลือง เป็นต้น ซึ่งนอกจากจะทำให้ศักยภาพการแข่งขันในตลาดโลกลดลงแล้ว การที่ราคาขายผลิตภัณฑ์ไก่เนื้อต้องปรับให้สูงขึ้นตามต้นทุนนั้น ส่งผลให้ความต้องการซื้อขยายตัวน้อยลงหรืออาจลดลงได้ และ**ประการที่สอง** ปัญหาจากมาตรการที่เกิดขึ้นใหม่ด้านสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ ในอนาคต ทางสหภาพยุโรปอาจนำมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อมที่กำหนดขึ้นใหม่มาใช้เป็นมาตรการกีดกันทางการค้าที่มิใช่ภาษี (Non-tariff Barrier: NTB) เพื่อจำกัดการนำเข้าไก่แปรรูปจากไทย เช่น มาตรฐาน Eco Label หรือ Carbon Footprint ซึ่งเป็นวิธีการวัดผลจากกิจกรรมที่มนุษย์ทำและส่งผลต่อสิ่งแวดล้อมในส่วนของการปล่อยก๊าซเรือนกระจกและวัดปริมาณคาร์บอนไดออกไซด์ที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกไก่จากไทย

- **<u>ปลาทูน่ากระป๋อง</u>** จากการสัมภาษณ์เชิงลึก พบว่า หากมีการเปิดเสรีการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปจะทำให้ไทยได้รับประโยชน์หรือได้รับผลกระทบทางบวก เพราะแม้ว่าไทยต้องนำเข้าปลาทูน่าทั้งหมดเนื่องจากไม่มีการเลี้ยงเอง แต่ไทยจะได้รับประโยชน์จากมาตรการการลดภาษีนำเข้าภายใต้การเปิดเสรีดังกล่าว เนื่องจากก่อนหน้านี้ ภาษีนำเข้าปลาทูน่ากระป๋องที่ทางสหภาพยุโรปเรียกเก็บจากไทยอยู่ระหว่างร้อยละ 12–24 ซึ่งขึ้นอยู่กับรูปแบบกระป๋อง ในขณะที่สหภาพยุโรปเรียกเก็บภาษีกับประเทศอาณานิคม คือ กลุ่มแอนเดรียน และกลุ่ม ACP ในอัตราร้อยละ 0 กรณีเช่นนี้ทำให้ความสามารถในการแข่งขันของไทยลดน้อยลง ดังนั้น ในระยะต่อไป หากมีข้อตกลงเขตการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป ก็น่าจะส่งผลประโยชน์ต่อสินค้าปลาทูน่ากระป๋องของไทยมากที่สุด เพราะจะเป็นการลดภาษีนำเข้าปลาทูน่ากระป๋องที่สหภาพยุโรปเรียกเก็บจากไทยในอัตราสูงถึง ร้อยละ 24 ทั้งนี้ ข้อตกลงเขตการค้าเสรีดังกล่าวจะช่วยให้ไทยสามารถแข่งขันในตลาดสหภาพยุโรปได้มากขึ้น

- **<u>สับปะรดกระป๋อง</u>** จากการสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่า การเปิดเสรีการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปจะส่งผลกระทบทั้งทางบวกและทางลบ โดยในภาพรวม สินค้าผลไม้กระป๋องและแปรรูปที่ไทยส่งออกไปสหภาพยุโรปมากที่สุด คือ สับปะรดกระป๋อง ซึ่งคู่แข่งของไทย คือ อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ และแอฟริกาใต้ ประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปที่นำเข้าสับปะรดกระป๋องจากไทยมากที่สุด คือ อังกฤษ หากมีการเปิดเสรีการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป จะทำให้ไทยได้รับประโยชน์หรือได้รับผลกระทบทางบวก เนื่องจากการเปิดเสรีดังกล่าวจะทำให้เกิดข้อตกลงการลดอัตราภาษีระหว่างประเทศคู่ค้า อย่างไรก็ตาม การเปิดเสรีอาจทำให้เกิดผลกระทบทางลบด้วยเช่นกัน หากทางสหภาพยุโรปเลือกสินค้าผลไม้กระป๋องและแปรรูปอย่างใดอย่างหนึ่งเข้าไปอยู่ในกลุ่มสินค้าอ่อนไหว (Sensitive List) ซึ่งเป็นการปกป้องการทำการค้าด้วยการคงอัตราภาษีในระดับสูงอยู่ต่อไป ดังนั้น รูปแบบการเจรจาอย่างเป็นทางการในลักษณะ FTA จึงอาจไม่ช่วยให้ไทยได้รับประโยชน์มากนัก ด้วยเหตุนี้ จึงควรมีการเจรจารูปแบบอื่นที่สามารถผลักดันไม่ให้สหภาพยุโรปใช้ Sensitive List มาเป็นอุปสรรคในการลดภาษีสำหรับไทย นอกจากนี้ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรดำเนินการล่วงหน้าในการกำหนดแนวทางการแก้ปัญหาจากมาตรการเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด หรือภาษีเอดี (Anti-Dumping Duty: AD) ของประเทศในสหภาพยุโรปด้วย

- **<u>ข้าวโพดหวานกระป๋อง</u>** จากการสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่า การเปิดเสรีการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปจะส่งผลกระทบทางลบสำหรับผลิตภัณฑ์ข้าวโพดหวานกระป๋อง เนื่องจากในระยะต่อไป ประเทศคู่แข่งของไทยภายในสหภาพยุโรป โดยเฉพาะประเทศฝรั่งเศสและฮังการี อาจ

ประกอบธุรกิจลักษณะ Anti-dumping ประกอบกับประเทศคู่แข่งดังกล่าวสามารถปลูกข้าวโพดหวานได้เอง และอาจสร้างผลิตภัณฑ์ในลักษณะ House Brand จำหน่ายภายในสหภาพยุโรปด้วย ทั้งนี้ พันธุ์ข้าวโพดหวานในประเทศดังกล่าว มีเนื้อนุ่มกว่า ซึ่งต่างจากผลิตภัณฑ์ของไทย แต่ไทยยังสามารถส่งออกผลิตภัณฑ์ดังกล่าวไปสหภาพยุโรปได้ เนื่องจากราคาถูกกว่า อย่างไรก็ตาม ยอดจำหน่ายจะขึ้นอยู่กับพฤติกรรมผู้บริโภคด้วย

**กลุ่มที่ 2 : สินค้าอาหารที่ไทยต้องการเปิดตลาดในสหภาพยุโรป** ประกอบด้วย ข้าวหอมมะลิ 100% กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง และหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น

- **<u>ข้าวหอมมะลิ 100%</u>** จากการสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่า หากมีการเปิดเสรีการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป สินค้าข้าวหอมมะลิ 100% ของไทยจะได้รับผลกระทบทางบวกอันเนื่องมาจากความนิยมของผู้บริโภคและการมีตลาดรองรับ โดยในสหภาพยุโรปมีความนิยมบริโภคข้าวหอมมะลิ และตลาดใหญ่ในสหภาพยุโรปที่บริโภคข้าว คือ ตลาดในธุรกิจร้านอาหาร ซึ่งการส่งออกข้าวหอมมะลิไปยังสหภาพยุโรปไม่จำเป็นต้องมีเครื่องหมายรับรองข้าวหอมมะลิไทยที่ได้จากกรมการค้าต่างประเทศติดบนบรรจุภัณฑ์ เพียงแต่ผ่านมาตรฐานข้าวหอมมะลิที่ต้องมีไม่ต่ำกว่าร้อยละ 92 เท่านั้น ทั้งนี้ หากมีการเปิดเสรีการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป และทางรัฐบาลไทยมีการทำข้อตกลงแบบ Government to Government เพื่อระบายข้าวใน Stock แล้ว การเปิดเสรีดังกล่าว จะเป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลกระทบทางบวกต่อสินค้าข้าวหอมมะลิ 100% ของไทย FTA ระหว่างไทยกับ EU อาจทำให้ไทยได้โควตาในการส่งออกข้าวเพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ผู้ส่งออกข้าวของไทยมีความกังวลว่า สินค้าข้าวอาจจะถูกจัดอยู่ในกลุ่มสินค้าอ่อนไหว (Sensitive List) ซึ่งจะไม่มีการเจรจาข้อตกลงร่วมกันในการเจรจา FTA ระหว่างไทยกับ EU ส่งผลให้ไทยเสียเปรียบประเทศคู่แข่งที่มีความได้เปรียบก่อนหน้านี้แล้ว เช่น ข้าวบาสมาตี (Basmati Rice) ของอินเดียที่ได้รับการยกเว้นภาษีนำเข้าจาก EU

- **<u>กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง</u>** จากการสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่า การเปิดเสรีการค้าระหว่างไทยกับ EU จะไม่เป็นผลดีต่อผู้ผลิตและส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยเลย หาก EU ก็คงไม่ยกเลิกมาตรการกีดกันทางการค้าที่มิใช่ภาษีต่างๆ เพื่อสนับสนุนประเทศสมาชิกในสหภาพยุโรปที่ผลิตสินค้ากุ้ง โดยที่ผ่านมา สหภาพยุโรปได้พยายามกีดกันกุ้งจากไทย เนื่องจากประเทศสมาชิกในสหภาพยุโรป โดยเฉพาะสเปน อิตาลี ฝรั่งเศส และอังกฤษ ผลิตสินค้ากุ้งเพื่อจำหน่ายภายในภูมิภาคเช่นกัน ดังนั้น แม้จะมีการเปิดเสรีการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป แต่หากสหภาพยุโรปยังคง

ใช้มาตรการสนับสนุนผู้ผลิตกุ้งที่เป็นสมาชิกประเทศสมาชิกในสหภาพยุโรปอยู่ เมื่อมีการส่งออกกุ้งของไทยไปยังท่าเรือในประเทศสมาชิก ไทยอาจจะต้องประสบกับปัญหาการตรวจสอบภายใต้มาตการต่างๆ โดยเฉพาะมาตรการด้าน NTBs อย่างเคร่งครัด

- **<u>หน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น</u>** จากการสัมภาษณ์เชิงลึก พบว่า การเปิดเสรีการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปจะส่งผลกระทบทางลบสำหรับสินค้าหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นของไทยอันเนื่องมาจากปัญหา 2 ประการในลักษณะเดียวกับสินค้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง **ปัญหาประการแรก** คือ ปัญหาการใช้มาตรการด้าน NTBs ของสหภาพยุโรป โดยเฉพาะมาตรการความปลอดภัยด้านอาหารและกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคที่เข้มงวดมาก ที่จะทำให้ผู้ประกอบการรายเล็กของไทยไม่สามารถทำตามกฎระเบียบและมาตรการต่างๆ ที่สหภาพยุโรปกำหนดได้ แม้ว่าการเปิดเสรีการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปจะกำหนดให้มีการลดอัตราภาษีระหว่างประเทศคู่ค้าก็ตาม และ**ประการที่สอง** คือ ปัญหาค่าเงินบาทที่แข็งขึ้น ซึ่งเป็นเหตุสุดวิสัยที่ผู้ประกอบการไทยไม่สามารถควบคุมได้ ปัญหาดังกล่าวจะส่งผลให้ราคาสินค้าหน่อไม้ฝรั่งที่ส่งออกจากไทยปรับตัวสูงขึ้น ในขณะที่สินค้าจากเปรูซึ่งเป็นคู่แข่งของไทยไม่ได้ปรับราคาขึ้นตาม ดังนั้น สินค้าของไทยจะจำหน่ายได้น้อยลง ยกเว้นผู้บริโภคที่ไม่สนใจเรื่องราคา แต่เน้นที่ลักษณะและคุณภาพของสินค้าหน่อไม้ฝรั่งที่ส่งออกจากไทย

**กลุ่มที่ 3 : สินค้าอาหารที่สหภาพยุโรปต้องการเปิดตลาดในไทย** (หลังการเจรจาจัดทำข้อตกลงการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป) ประกอบด้วย นมและผลิตภัณฑ์นม โคเนื้อและผลิตภัณฑ์ และผลไม้เมืองหนาว

จากการศึกษา พบว่า FTA ระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป จะเอื้อประโยชน์ต่อการส่งออกสินค้าผลไม้เมืองหนาว นมผง โคเนื้อ และผลิตภัณฑ์จากเนื้อโค จากสหภาพยุโรปมายังไทย แต่จะไม่เอื้อประโยชน์ต่อไทยในการส่งออกสินค้าดังกล่าวไปยังสหภาพยุโรป เนื่องจากสหภาพยุโรปได้กำหนดมาตรการตรวจสารตกค้าง มาตรการด้านสวัสดิภาพสัตว์ (Animal Welfare) มาตรฐาน GlobalGAP และมาตรการอื่นๆ ที่เข้มงวดมาก นอกจากนี้ ประเทศสมาชิกของสหภาพยุโรปส่วนใหญ่เป็นประเทศที่มีความแข็งแกร่งในการผลิตสินค้าประเภทนมและเนื้อโคมากกว่าไทย ซึ่งผู้ที่จะได้รับผลกระทบอย่างมากจากการนำเข้าสินค้าดังกล่าว คือ ผู้ประกอบการที่ผลิตและจำหน่ายสินค้าดังกล่าวในไทย

สำหรับโคเนื้อและผลิตภัณฑ์จากโค จากการสัมภาษณ์พบว่า การพัฒนาสหกรณ์โคเนื้อไทยเพื่อการส่งออกไปยังตลาดยุโรปนั้นเป็นไปได้ยากเช่นกัน เนื่องจากความไม่พร้อมทางด้านเทคโนโลยีในการควบคุมโรค การตรวจสอบย้อนกลับ รวมถึงต้นทุนที่สูง ในขณะที่ประเทศผู้

ส่งออกรายใหญ่อย่างประเทศบราซิลจะมีการใช้เทคโนโลยีเพื่อเหนี่ยวนำให้โคมีลูก การพัฒนาสายพันธุ์ การจัดการเรื่องโรค และการพัฒนา zoning ให้กับนิคมหรือกลุ่มตลาดเนื้อใน AFTA เป็นตลาดหลัก นอกจากนี้ การเปิดเสรีการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปจะส่งผลกระทบทางบวกแก่ประเทศสมาชิกในสหภาพยุโรปที่จะสามารถส่งออกสินค้าดังกล่าวมายังตลาดในไทยได้ เนื่องจากในกลุ่มสหภาพยุโรปมีการจัดการโคส่วนต่างๆ หลังชำแหละให้สามารถนำไปจำหน่ายได้ทุกส่วน ตั้งแต่เครื่องใน หนัง เนื้อแช่แข็ง เจลาติน ครีมจากไขมันวัว ซึ่งทำให้เกิดมูลค่าเพิ่มของสินค้าได้มาก และหากผู้บริโภคในไทยมีพฤติกรรมการบริโภคที่เน้นความหลากหลายและคุณภาพของสินค้าแม้ว่าสินค้าจะมีราคาแพงก็ตาม จะทำให้สินค้าจากสหภาพยุโรปสามารถส่งออกมายังไทยได้มากขึ้นเช่นกัน ความเห็นดังกล่าวนี้ สะท้อนให้เห็นว่า การเปิดเสรีทางการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปสำหรับสินค้าเนื้อสัตว์เพื่อการบริโภคนั้น จะส่งผลกระทบทางบวกต่อสหภาพยุโรป ในขณะเดียวกันการเปิดเสรีดังกล่าวจะส่งผลกระทบทางลบต่อผู้ประกอบการไทยที่มีศักยภาพน้อยกว่า

อย่างไรก็ดี ในอนาคตหากสหภาพยุโรปส่งสินค้าประเภทโคเนื้อ ผลิตภัณฑ์จากเนื้อโค และนมผง มาจำหน่ายในไทย นอกจากจะแข่งขันกับสินค้าดังกล่าวของไทยแล้ว ยังต้องแข่งกับสินค้าที่ไทยนำเข้าจากออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ ภายใต้กรอบการค้าเสรีระหว่างไทยกับประเทศทั้งสองด้วย

**บทสรุป**

**กลุ่มสินค้าที่ไทยจะได้รับผลกระทบทางบวก**

กล่าวโดยสรุป การเปิดเสรีทางการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปนั้นจะส่งผลกระทบทางบวกต่อสินค้าของไทยทั้งในกลุ่ม 1 และกลุ่มที่ 2 โดยสินค้าในกลุ่ม 1 ได้แก่ สินค้าปลาทูน่ากระป๋อง และสินค้าในกลุ่ม 2 ได้แก่ สินค้าข้าวหอมมะลิ 100%

สำหรับสินค้าปลาทูน่ากระป๋องนั้น หากมีการเปิดเสรีทางการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป ไทยจะได้รับผลกระทบทางบวกอันเป็นผลมาจากมาตรการการลดภาษีนำเข้าระหว่างประเทศคู่ค้า ส่วนสินค้าข้าวหอมมะลิ 100% ของไทยจะได้รับผลกระทบทางบวกอันเนื่องมาจากความนิยมของผู้บริโภคและการมีตลาดรองรับ

**กลุ่มสินค้าที่ไทยจะได้รับผลกระทบทางลบ**

กลุ่มสินค้าที่ไทยจะได้รับผลกระทบทางลบหากมีการเปิดเสรีทางการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปนั้น ประกอบด้วยสินค้าในกลุ่มที่ 1 ได้แก่ ไก่แปรรูป และข้าวโพดหวานกระป๋อง

ส่วนสินค้าในกลุ่มที่ 2 ได้แก่ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง และหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น ส่วนสินค้าในกลุ่มที่ 3 ได้แก่ สินค้าเนื้อสัตว์เพื่อการบริโภค

- **ผลกระทบทางลบต่อสินค้าในกลุ่มที่ 1** : **ไก่แปรรูป**ของไทยจะได้รับผลกระทบทางลบหากมีการเปิดเสรีการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป เนื่องจากปัญหา 3 ด้าน คือ 1) ปัญหาต้นทุนการผลิตสูงจากการปรับตัวเพื่อปฏิบัติตามข้อกำหนดต่างๆ ของสหภาพยุโรปและจากความได้เปรียบของคู่แข่ง 2) ปัญหาค่าเงินบาทที่แข็งค่าขึ้น และ 3) ปัญหาจากมาตรการที่เกิดขึ้นใหม่ด้านสิ่งแวดล้อม ส่วนผลกระทบทางลบที่ส่งผลต่อ**ข้าวโพดหวานกระป๋อง**ของไทยนั้น เนื่องจากปัญหาการประกอบธุรกิจลักษณะ Anti-dumping และ House Brand ของประเทศสมาชิกในสหภาพยุโรป

- **ผลกระทบทางลบต่อสินค้าในกลุ่มที่ 2** : **กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง**ของไทย จะได้รับผลกระทบทางลบอันเนื่องมาจากปัญหา 2 ประการ คือ ปัญหาการใช้มาตรการด้าน NTBs ของสหภาพยุโรปเพื่อสนับสนุนประเทศสมาชิกในสหภาพยุโรปที่ผลิตสินค้ากุ้ง และปัญหาค่าเงินบาทที่แข็งขึ้น ซึ่งเป็นเหตุสุดวิสัยที่ไทยไม่สามารถควบคุมได้ ส่วน**หน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น**ของไทย จะได้รับผลกระทบทางลบจากปัญหา 2 ประการเช่นกัน คือ ปัญหาการใช้มาตรการด้าน NTBs ของสหภาพยุโรป และ ปัญหาค่าเงินบาทที่แข็งขึ้น

- **ผลกระทบทางลบต่อสินค้าในกลุ่มที่ 3** : **นมและผลิตภัณฑ์นม โคเนื้อและผลิตภัณฑ์** ของผู้ผลิตและผู้จำหน่ายไทยจะได้รับผลกระทบทางลบหากมีการเปิดเสรีทางการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป เนื่องจากไทยยังมีศักยภาพด้านเทคโนโลยีที่ไม่เพียงพอสำหรับการผลิตเพื่อการส่งออกประกอบกับผู้ประกอบการไทยยังมีต้นทุนการผลิตที่สูงกว่าประเทศคู่แข่ง ในขณะที่การเปิดเสรีดังกล่าวจะเอื้อประโยชน์ต่อผู้ส่งออกในสหภาพยุโรปที่ต้องการส่งสินค้าดังกล่าวมายังไทย อย่างไรก็ตาม ในมุมของผู้บริโภค การเปิดเสรีดังกล่าวจะทำให้ผู้บริโภคในประเทศได้รับประโยชน์จากความหลากหลายของสินค้า และสินค้ามีให้เลือกทั้งคุณภาพและในราคาที่หลากหลายกันออกไป

**กลุ่มสินค้าที่ไทยจะได้รับทั้งผลกระทบทางบวกและทางลบ**

ไทยจะได้รับผลกระทบทั้งทางบวกและทางลบสำหรับสินค้าในกลุ่มที่ 1 ของไทย ซึ่งได้แก่ **สับปะรดกระป๋อง** โดยไทยจะได้รับผลกระทบทางบวกอันเนื่องมาจากมาตรการการลดภาษีนำเข้า ส่วนผลกระทบทางลบนั้น สินค้าสับปะรดกระป๋องจากไทย อาจถูกจัดเข้าไปอยู่ใน Sensitive List ของสหภาพยุโรปเพื่อเป็นการปกป้องการทำการค้าด้วยการคงอัตราภาษีในระดับสูงอยู่ต่อไป

# บทที่ 7

# บทสรุปและข้อเสนอแนะ

# บทที่ 7

# บทสรุป และข้อเสนอแนะ

## 7.1 สรุปผลการศึกษา

การศึกษาผลกระทบการเปิดการค้าเสรีระหว่างไทยและสหภาพยุโรปที่มีต่ออุตสาหกรรมอาหารไทยในครั้งนี้ เริ่มจากการศึกษาถึงสถานการณ์โดยทั่วไปของการส่งออกอาหารไทยไปยังสหภาพยุโรป โดยพิจารณาถึงมูลค่าการค้าสินค้าอาหารของไทยกับสหภาพยุโรป ซึ่งจากการศึกษาดังกล่าวสามารถจำแนกประเภทอุตสาหกรรมอาหารของไทยในสหภาพยุโรปได้ 3 กลุ่ม คือ

<u>กลุ่มที่ 1</u> กลุ่มสินค้าอาหารส่งออกหลักของไทยไปยังสหภาพยุโรป ได้แก่ ไก่แปรรูป ปลาทูน่ากระป๋อง สับปะรดกระป๋อง และข้าวโพดหวานกระป๋อง

<u>กลุ่มที่ 2</u> กลุ่มสินค้าอาหารที่ไทยต้องการเปิดตลาดในสหภาพยุโรป ได้แก่ ข้าวหอมมะลิ 100% กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง และหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น

<u>กลุ่มที่ 3</u> กลุ่มสินค้าอาหารที่สหภาพยุโรปต้องการเปิดตลาดในไทย ได้แก่ นมและผลิตภัณฑ์นม โคเนื้อและผลิตภัณฑ์ และผลไม้เมืองหนาว

นอกจากนี้ เพื่อให้ทราบถึงแนวทางในการส่งออกสินค้าอาหารไปยังสหภาพยุโรป การศึกษานี้ได้รวบรวมกฎ ระเบียบ และมาตรการการค้าอาหารของสหภาพยุโรป รวมถึงมาตรการสุขอนามัยพืชและสัตว์ของสหภาพยุโรปและของไทย ทั้งนี้จะเห็นว่า สหภาพยุโรปได้มีการออกกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าสินค้าอาหารจำนวนมากในปี 2002 เป็นต้นมา โดยเฉพาะในปี 2004 จะเห็นได้ว่า มีการออกกฎ ระเบียบ และมาตรการการค้าอาหารต่างๆ อาทิ กำหนดกฎระเบียบเพิ่มเติมจากกฎระเบียบสำหรับสุขลักษณะของสินค้าอาหาร (Hygiene of Foodstuffs) กฎระเบียบเฉพาะสำหรับการตรวจสอบควบคุมสินค้าอาหารจากสัตว์ (Foodstuffs of Animal Origin) และการตรวจสอบควบคุมสำหรับอาหารและอาหารสัตว์ (Food and Feed) เป็นต้น ผลของกฎระเบียบและมาตรการดังกล่าว ทำให้ประเทศต่างๆ รวมทั้งประเทศไทย ที่ต้องการส่งสินค้าอาหารไปยังสหภาพยุโรปต้องมีการปรับปรุงระบบการผลิตของตนให้เป็นไปตามกฎ ระเบียบและมาตรการตามที่สหภาพยุโรปกำหนด อย่างไรก็ตาม ในส่วนของประเทศไทยได้ประสบกับปัญหา

การปนเปื้อนของจุลินทรีย์ โดยจุลินทรีย์ที่พบได้บ่อย เช่น Salmonella ชนิดต่างๆ E.coli เป็นต้น นอกจากนี้ ยังพบปัญหาการปนเปื้อนสารเคมีกลุ่มต่างๆ เช่น ไนเตรท และสารปฏิชีวนะ ดังนั้น ผู้ผลิตของไทยจะต้องให้ความสำคัญกับการผลิตสินค้าอาหารที่สอดคล้องกับข้อกำหนดต่างๆ ของสหภาพยุโรป ในบางกรณีที่ผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกได้มีการติดต่อซื้อขายกับหลายประเทศ ทำให้ผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกต้องมีการนำมาตรฐานที่เข้มงวดขึ้นหรือมาตรฐานที่นอกเหนือจากความต้องการของลูกค้าหรือมาตรการของสหภาพยุโรปมาใช้ เช่น การจัดทำ Carbon Footprint หรือ การจัดทำ Water Footprint เป็นต้น

จากความสำคัญของกฎ ระเบียบและมาตรการต่างๆ ที่สหภาพยุโรปกำหนดขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการไทยจำเป็นต้องมีการปรับระบบการผลิตสินค้าอาหารของตนให้ได้ตามมาตรฐานของสหภาพยุโรป ซึ่งการศึกษานี้ได้ทำการวิเคราะห์โซ่อุปทานของสินค้าอาหารที่เลือกศึกษาที่ไทยส่งออกไปยังสหภาพยุโรป ผลการวิเคราะห์ชี้ให้เห็นว่า

- ในกลุ่มสินค้าอาหารส่งออกหลักของไทยไปยังสหภาพยุโรป (กลุ่มที่ 1) ผู้ประกอบการมีศักยภาพในการแข่งขันสูง เนื่องจากมีการพัฒนากระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สอดรับกับมาตรฐานที่สหภาพยุโรปกำหนด อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการอาจประสบปัญหาด้านวัตถุดิบ เช่น ขาดแคลนแรงงานไทยทำงานในโรงงาน จึงต้องใช้แรงงานต่างด้าว ซึ่งอาจเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้สหภาพยุโรปใช้มาตรการกีดกันด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับแรงงาน รวมทั้งปัญหาสังคม นอกจากนี้ยังพบปัญหาวัตถุดิบในการผลิต โดยเฉพาะสับปะรดที่ยังขาดการพัฒนาพันธุ์และขาดการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต อีกทั้งวัตถุดิบอย่างปลาทูน่า ไทยก็ไม่สามารถจับเองได้ ต้องพึ่งการนำเข้าจากต่างประเทศเกือบทั้งหมดเพื่อแปรรูปเป็นทูน่ากระป๋อง

- สำหรับกลุ่มสินค้าอาหารที่ไทยต้องการเปิดตลาดในสหภาพยุโรป (กลุ่มที่ 2) พบว่ากระบวนการผลิตของไทยได้มีการพัฒนามาอย่างต่อเนื่องและสามารถผลิตวัตถุดิบต้นน้ำภายในประเทศได้ ซึ่งเป็นจุดแข็งที่สำคัญประการหนึ่งของผู้ประกอบการไทย รวมถึงมีกระบวนการตรวจสอบอย่างต่อเนื่อง ทำให้ไทยสามารถส่งออกสินค้าในกลุ่มดังกล่าวไปยังสหภาพยุโรปได้ หากแต่ในปัจจุบันสินค้าในกลุ่มดังกล่าวเป็นที่ต้องการในตลาดอื่นจำนวนมากนอกเหนือจากตลาดสหภาพยุโรป และที่สำคัญตลาดอื่นเหล่านั้นมีมาตรการการกีดกันทางการค้าที่ไม่เข้มงวดเท่าสหภาพยุโรป

- กลุ่มสินค้าอาหารที่สหภาพยุโรปต้องการเปิดตลาดในไทย (กลุ่มที่ 3) โดยเฉพาะโคเนื้อ โคนม ผลิตภัณฑ์จากเนื้อโค และผลิตภัณฑ์นม เป็นสินค้าที่ผู้ประกอบการไทยยังไม่มีประสิทธิภาพในการผลิตเพื่อส่งออกได้ดีเท่าที่ควร เนื่องจากพันธุ์โคเนื้อและโคนมที่เลี้ยง ตลอดจนกระบวนการผลิต ทำให้ความสามารถในการแข่งขันของไทยในตลาดโลกยังมีไม่มาก อีกทั้ง การลดภาษีนำเข้าที่เป็นผลจากการเจรจาการค้าเสรี ทำให้สินค้าประเภทโคเนื้อ โคนม ผลิตภัณฑ์จากเนื้อโคและจากนม ที่ไทยนำเข้ามาจำหน่ายในประเทศ นอกจากจะต้องแข่งกับสินค้าที่ไทยนำเข้าจากประเทศอื่นๆ แล้ว ยังต้องแข่งกับสินค้าที่ไทยผลิตเองอีกด้วย

นอกจากนี้ การศึกษานี้ยังได้ทำการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของไทยในตลาดสหภาพยุโรป โดยอาศัยแบบจำลอง Diamond Model ตามการจำแนกข้างต้น ผลการวิเคราะห์พบว่า

- ในด้านปัจจัยการผลิต 1) ผู้ผลิตและส่งออกรายใหญ่มีการปรับตัวทางด้านเทคโนโลยีการผลิต การบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์ เช่นในอุตสาหกรรมไก่แปรรูป กุ้งสด แช่เย็นแช่แข็ง หน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น 2) ความได้เปรียบในแง่สถานที่ตั้ง เช่น ผู้ผลิตปลาทูน่ากระป๋อง 3) สภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศโดยทั่วไปมีความเหมาะสมกับการปลูกสับปะรด ข้าว หน่อไม้ฝรั่ง และ 4) แรงงานมีฝีมือและประสบการณ์

- ในด้านภาวะอุปสงค์ ปัจจัยที่สำคัญที่สนับสนุนให้มีความต้องการในตลาดมากขึ้น ได้แก่ 1) การลดหย่อนภาษี ในกรณีของไก่แปรรูปในโควตา สับปะรดกระป๋อง กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง และ 2) ความน่าเชื่อถือของสินค้าไทยในแง่คุณภาพและมาตรฐาน

- ในด้านกลยุทธ์ธุรกิจ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขัน ที่เป็นปัจจัยบวกสนับสนุนความสามารถในการแข่งขัน คือ 1) ความหลากหลายของสินค้า 2) การเข้าซื้อกิจการของบริษัทไทยยูเนี่ยน โฟรเซ่น โปรดักส์ จำกัด (มหาชน) ทำให้กลายเป็นผู้ผลิตปลาทูน่ากระป๋องรายใหญ่ที่สุดของโลก 3) การรวมตัวกันเป็นเครือข่ายของเกษตรกรในการผลิตข้าวหอมมะลิ กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคนม 4) ผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ประกอบการคู่ค้า (Supplier) ในตลาดสหภาพยุโรป ทำให้ได้รับข้อมูลข่าวสาร และการประกาศกฎระเบียบใหม่ต่างๆ ตลอดเวลา

- ในด้านอุตสาหกรรมสนับสนุนและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่อง ซึ่งเป็นปัจจัยสนับสนุน คือ 1) ในอุตสาหกรรมไก่แปรรูป มีโรงงานแปรรูปเนื้อสัตว์ปีกของไทยได้รับการรับรองจากสหภาพยุโรป 2) การมี Contract Farming กับเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่และผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง ช่วยในการถ่ายทอดความรู้และเทคนิคการผลิตที่มีประสิทธิภาพ 3) ผลพลอยได้จากกระบวนการผลิต ในกรณีสินค้าปลาทูน่ากระป๋องและกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง

- ในด้านบทบาทของรัฐ 1) มีการผลักดันให้เกิดการรับรองการปลอดภาวะโรคระบาดไข้หวัดนก 2) มีมาตรการส่งเสริมการลงทุนและการช่วยเหลือด้านภาษีในสินค้าประเภทปลาทูน่ากระป๋องและกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง 3) มาตรการทางการค้าเพื่อควบคุมคุณภาพผลผลิตสับปะรดกระป๋อง 4) การกำหนดแผนยุทธศาสตร์ ทั้งในกรณีข้าวหอมมะลิ และกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง 5) การส่งเสริมให้มีการขยายตัวในตลาดต่างประเทศมากขึ้น สำหรับข้าวหอมมะลิไทย กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง และผลไม้เมืองหนาว

ในท้ายสุดเพื่อวิเคราะห์ผลกระทบของการเปิดเสรีการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปที่มีต่ออุตสาหกรรมอาหารไทย โดยใช้แบบจำลอง Global Trade Analysis Programme (GTAP) เพื่อวิเคราะห์ผลกระทบภายหลังจากการเปิดเสรีทางการค้าภายใต้กรอบความตกลงการค้าไทยและสหภาพยุโรป โดยทำการวิเคราะห์ผลกระทบของการปรับลดภาษีนำเข้าทั้งหมดต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ ผลการวิเคราะห์ พบว่า การเปิดเสรีดังกล่าวส่งผลดีต่อไทยและสหภาพยุโรป ไม่ว่าจะพิจารณาผลที่เกิดขึ้นกับ GDP และสวัสดิการทั้งของไทยและสหภาพยุโรป ทั้งนี้เมื่อพิจารณาผลกระทบจากการลดอัตราภาษีพิกัดศุลกากรลงเหลือศูนย์ ในแต่ละรายการสินค้าที่ทำการศึกษา พบว่า

- สาขาการผลิตของไทยที่มีผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเพิ่มขึ้น ได้แก่ ข้าว ในขณะที่ผัก ผลไม้ และเนื้อสัตว์มีการเปลี่ยนแปลงของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติที่ลดลง ในขณะที่กลุ่มประเทศสหภาพยุโรป มีกลุ่มสินค้าที่มีการเพิ่มขึ้นของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ คือ ผัก ผลไม้ และเนื้อสัตว์ และกลุ่มสินค้าที่มีผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติได้ลดลง ได้แก่ ข้าว

- สำหรับผลกระทบต่อการนำเข้าและส่งออกของไทยและสหภาพยุโรป ในส่วนของประเทศไทย พบว่า สินค้าที่ศึกษามีการส่งออกเพิ่มขึ้น โดยสินค้าที่มีการส่งออกเพิ่มขึ้นสูงสุด ได้แก่ ข้าว เนื้อสัตว์และผักและผลไม้ ในส่วนของการนำเข้า พบว่า ประเทศไทยมีการนำเข้าสินค้าจากสหภาพยุโรปเพิ่มขึ้นทุกรายการ โดยสินค้าที่ไทยนำเข้าสูงสุด ได้แก่ เนื้อสัตว์ รองลงมาได้แก่ ผักและผลไม้ ในกรณีของกลุ่มสหภาพยุโรป ผลการวิเคราะห์ชี้ให้เห็นว่า สหภาพยุโรปมีสินค้าที่มีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นได้แก่ ผัก ผลไม้ และเนื้อสัตว์ ตามลำดับ ส่วนสินค้าที่มีการส่งออกลดลง ได้แก่ ข้าว

- ในด้านของดุลการค้า เมื่อพิจารณาจำแนกรายสินค้าพบว่ามีเพียงข้าวที่ไทยได้ดุลการค้า ในขณะที่สินค้าที่เหลือมีการขาดดุลการค้า โดยสินค้าที่ไทยขาดดุลการค้าเป็นมูลค่าที่สูง ได้แก่ เนื้อสัตว์ และ ผักและผลไม้ตามลำดับ สำหรับสหภาพยุโรปสินค้าที่ได้ดุลการค้าสูงสุด ได้แก่ เนื้อสัตว์ ผักและผลไม้ โดยได้ และสินค้าที่สหภาพยุโรปขาดทุนสูงสุด ได้แก่ ข้าว

จากผลการวิเคราะห์ GTAP ข้างต้น เมื่อพิจารณาจากการเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติและดุลการค้า จะเห็นว่า สินค้าที่ไทยได้ประโยชน์จากการเปิดการค้าเสรี ไทยและสหภาพยุโรป ได้แก่ ข้าว ในขณะที่สหภาพยุโรปได้รับประโยชน์ในกลุ่มสินค้า ผักและผลไม้ และเนื้อสัตว์

## 7.2 ข้อเสนอแนะ

เป็นที่ทราบกันดีว่า ก่อนที่กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศของกระทรวงพาณิชย์จะดำเนินการใดๆ เกี่ยวกับการเจรจาจัดทำความตกลงการค้าเสรีกับสหภาพยุโรป ทางกระทรวงฯ จะต้องมีนโยบายที่ชัดเจนและต้องมีการเตรียมความพร้อมอย่างรอบคอบ โปร่งใส และสอดคล้องกับบทบัญญัติของรัฐธรรมนูญ รวมทั้งมีการศึกษาผลประโยชน์ ผลกระทบจากการเจรจาทวิภาคีกับสหภาพยุโรป ตลอดจนศึกษาแนวทางเยียวยาให้กับกลุ่มผู้ได้รับผลกระทบ และจะมีการรับฟังความเห็นจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และสาธารณชนทั่วไปในประเด็นต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งข้อเสนอแนะที่นำเสนอในการศึกษานี้เป็นเพียงข้อเสนอแนะที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมอาหาร โดยเฉพาะใน

กลุ่มสินค้าอาหารทั้ง 3 กลุ่ม ที่การศึกษานี้ได้แบ่งเลือกมาศึกษา ซึ่งข้อเสนอแนะจะแบ่งออกเป็นข้อเสนอแนะสำหรับภาครัฐและสำหรับภาคเอกชน ในส่วนของข้อเสนอแนะสำหรับภาครัฐจะแบ่งออกเป็นข้อเสนอแนะท่าทีการเจรจาของไทย และข้อเสนอแนะด้านความช่วยเหลือแก่ภาคเอกชน/ผู้ได้รับผลกระทบ โดยพิจารณาเป็นรายสินค้าที่เลือกศึกษา ดังนี้

### 7.2.1 ข้อเสนอแนะสำหรับภาครัฐ

#### 7.2.1.1 ไก่แปรรูป

**1) ข้อเสนอแนะท่าทีการเจรจา**

- ภาครัฐของไทยควรเจรจาให้สหภาพยุโรปยกเลิกภาษีนำเข้าหรือยกเลิกการกำหนดโควตา แต่หากเจรจายกเลิกไม่ได้ ก็ควรเจรจาขอให้สหภาพยุโรปนำโควตาไก่หมักเกลือที่ให้กับไทยปีละ 92,610 ตัน อัตราภาษีในโควตา 15.4% โอนมาเป็นโควตาไก่แปรรูปให้กับไทยแทน เพื่อให้ผู้ส่งออกไทยมีโอกาสส่งออกไก่แปรรูปภายใต้โควตาได้มากขึ้น
- ภาครัฐของไทยควรเจรจากับทางสหภาพยุโรป เพื่อขอเปิดตลาดส่งออกไก่สดให้กับไทยอีกครั้ง เนื่องจากไทยได้ปลอดจากเชื้อไข้หวัดนกแล้ว

**2) ข้อเสนอแนะด้านความช่วยเหลือแก่ภาคเอกชน/ผู้ได้รับผลกระทบ**

- กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ควรส่งเสริมการผลิตอาหารสัตว์ภายในประเทศ โดยส่งเสริมให้มีการปลูกพืชวัตถุดิบที่ใช้เป็นอาหารสัตว์ที่สำคัญ เช่น กากถั่วเหลือง ข้าวโพด เป็นต้น ทั้งนี้ ควรให้เหมาะกับปัจจัยด้านสภาพอากาศและพื้นที่ของการเพาะปลูก เพื่อให้อาหารสัตว์มีเพียงพอสำหรับการเลี้ยงไก่ และเป็นการช่วยลดการนำเข้าอาหารสัตว์จากต่างประเทศที่มีราคาค่อนข้างผันผวน
- ควรมีการประกันราคาพืชอาหารสัตว์ เพื่อสร้างความมั่นใจและมั่นคงให้กับเกษตรกร
- ควรควบคุมดูแลโรคติดต่ออย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมทั้งจัดทำมาตรการรองรับการแพร่ระบาดของโรคที่ชัดเจนและอย่างรวดเร็ว
- หน่วยงานรัฐบาลที่เกี่ยวข้อง เช่น กรมปศุสัตว์ สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ (มกอช.) ควรมีการติดตามข้อมูลให้ทันสมัยและเร่งดำเนินการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้สามารถรับมือกับเหตุการณ์ที่เปลี่ยนแปลงด้านความปลอดภัยของอาหารอย่างต่อเนื่อง และควรจัดทำระบบการแจ้งเตือนสินค้าอาหารสำหรับสินค้าไก่แปรรูปที่จะส่งออกไปตลาดต่างประเทศ เพื่อลดการถูกตีกลับหรือถูกห้ามส่งออกของสินค้าไก่แปรรูป

- ควรให้การสนับสนุนด้านการเงินในการตรวจสอบมาตรฐานสิ่งแวดล้อม เพื่อรองรับ Carbon Footprint
- ควรส่งเสริมแรงงานที่ต้องการทำงานด้านการตัดแต่งไก่ให้มีทักษะเพิ่มขึ้น เพื่อไม่ให้เกิดภาวะขาดแคลนแรงงานที่อาจเกิดได้ในอนาคต เนื่องจากงานดังกล่าวเป็นงานที่ต้องใช้ทักษะมาก และต้องใช้เวลาฝึกฝนนานกว่าจะตัดแต่งให้ได้ชิ้นเนื้อที่มีขนาดและน้ำหนักที่ถูกต้องและสวยงาม
- ควรให้ความรู้ด้านการขอหนังสือรับรองการส่งออก และใบรับรองสุขอนามัย (Health Certificate) และด้านการพัฒนามาตรฐานการผลิตสำหรับฟาร์มขนาดกลางและเล็ก แก่เกษตรกรผู้เลี้ยงไก่และกลุ่มผู้ผลิตและแปรรูปอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

#### 7.2.1.2 ปลาทูน่ากระป๋อง

**1) ข้อเสนอแนะท่าทีการเจรจา**

- ภาครัฐของไทยควรเจรจาให้สหภาพยุโรปเพิ่มโควตาสินค้าปลาทูน่ากระป๋องหรือยกเลิกภาษีนำเข้า เพื่อให้ไทยสามารถแข่งขันได้กับประเทศคู่แข่งที่ไม่ถูกเรียกเก็บภาษีนำเข้าจากสหภาพยุโรปเลย โดยเฉพาะประเทศในอาณานิคมของสหภาพยุโรป ทั้งกลุ่มแอนเดรียน (โบลิเวีย โคลัมเบีย เอกวาดอร์ เปรู และเวเนซูเอลา) และกลุ่ม ACP (กลุ่มประเทศแอฟริกา แคริเบียน และแปซิฟิก)

**2) ข้อเสนอแนะด้านความช่วยเหลือแก่ภาคเอกชน/ผู้ได้รับผลกระทบ**

จากการที่สหภาพยุโรปได้กำหนดให้มีการตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) ตลอดกระบวนการผลิต ประกอบกับการกำหนดมาตรการ IUU Fishing ในขณะที่ไทยต้องนำเข้าวัตถุดิบปลาทูน่าเกือบทั้งหมดนั้น หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องควรประสานงานร่วมกับภาคเอกชนในด้านการออกใบรับรองการจับสัตว์น้ำ กรณีการนำเข้าวัตถุดิบสัตว์น้ำจากต่างประเทศและกรณีวัตถุดิบจากเรือประมงไทย และคอยสนับสนุนผู้ประกอบการด้านประมงของไทยในการรับซื้อวัตถุดิบประมงจากเรือประมงคู่ค้าที่มีใบอนุญาตในการจับสัตว์น้ำอย่างถูกต้องตามกฎหมาย และสามารถตรวจสอบย้อนกลับไปยังแหล่งที่มาได้อย่างชัดเจน เพื่อเป็นการสร้างความเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้า และป้องกันการสูญเสียรายได้จากสินค้าประมงและผลกระทบที่จะเกิดขึ้นต่อภาคการประมงของไทยในอนาคต

- ควรให้ความรู้และดูแลงานและเอกสารที่เกี่ยวข้องกับแหล่งกำเนิดของสินค้า เพื่อรักษามาตรฐานสินค้าให้เป็นไปตามกฎระเบียบของตลาดส่งออกเป้าหมาย

#### 7.2.1.3 สับปะรดกระป๋อง

**1) ข้อเสนอแนะท่าทีการเจรจา**

- ภาครัฐของไทยควรเจรจาให้สหภาพยุโรปยกเลิกภาษีนำเข้า หรือเจรจาขอให้สหภาพยุโรปคืนสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป (GSP) ให้แก่ผลิตภัณฑ์สับปะรดกระป๋องไทย เพื่อให้ผู้ส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยได้รับประโยชน์จาก FTA

**2) ข้อเสนอแนะด้านความช่วยเหลือแก่ภาคเอกชน/ผู้ได้รับผลกระทบ**

- ควรจัดให้มีการสำรวจพื้นที่เพาะปลูกที่แน่นอน
- ควรส่งเสริมการวิจัย พัฒนา และปรับปรุงพันธุ์สับปะรด เพื่อให้ได้สับปะรดในปริมาณ (ผลผลิตต่อไร่) และคุณภาพ (สี รสชาติ และขนาด) สม่ำเสมอในแต่ละปี
- ควรส่งเสริมและให้ความรู้ความเข้าใจแก่เกษตรกรผู้เพาะปลูกรายย่อยในด้านการควบคุมคุณภาพสับปะรดระหว่างการเพาะปลูก เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดสารไนเตรทตกค้างในผลสับปะรด ซึ่งสามารถทำปฏิกิริยากับสารเคลือบกระป๋องทำให้กระป๋องดำได้

#### 7.2.1.4 ข้าวโพดหวานกระป๋อง

**1) ข้อเสนอแนะท่าทีการเจรจา**

- คณะนักเจรจาฝ่ายไทยควรเจรจาให้สหภาพยุโรปยกเลิกการปกป้องตลาดข้าวโพดหวานภายในกลุ่มประเทศสมาชิก และยกเลิกการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-dumping Duty: AD) กับไทย

**2) ข้อเสนอแนะด้านความช่วยเหลือแก่ภาคเอกชน/ผู้ได้รับผลกระทบ**

- ควรส่งเสริมการพัฒนามาตรฐานสินค้าและให้ความรู้ความเข้าใจด้านการตรวจสอบคุณภาพสินค้า เพื่อเป็นแนวทางสำหรับเกษตรกรและผู้ผลิตที่เกี่ยวข้องในการผลิตข้าวโพดหวานกระป๋องที่มีคุณภาพ

#### 7.2.1.5 ข้าวหอมมะลิ

**1) ข้อเสนอแนะท่าทีการเจรจา**

- ภาครัฐของไทยควรเจรจาให้สหภาพยุโรปเพิ่มโควตาในการส่งออกข้าวของไทยเพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตาม หากสินค้าข้าวถูกจัดอยู่ในกลุ่มสินค้าอ่อนไหว (Sensitive List) ซึ่งจะไม่มีการเจรจาข้อตกลงร่วมกันในการเจรจา FTA ระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปส่งผลให้ไทยเสียเปรียบประเทศคู่แข่งที่มีความได้เปรียบก่อนหน้านี้แล้ว เช่น ข้าวบาสมาตี (Basmati Rice) ของอินเดียที่ได้รับการยกเว้นภาษีนำเข้าจากสหภาพยุโรป

**2) ข้อเสนอแนะด้านความช่วยเหลือแก่ภาคเอกชน/ผู้ได้รับผลกระทบ**

- ควรหาตลาดในประเทศอื่นรองรับให้กับผู้ส่งออกข้าวที่ไม่ได้รับโควตาการส่งออกข้าวไปยังสหภาพยุโรป
- ควรส่งเสริมการผลิตผลิตภัณฑ์ข้าวแปรรูปเพื่อให้เข้ากับพฤติกรรมการบริโภคในตลาดเป้าหมาย โดยเน้นให้สินค้ามีคุณภาพที่ได้รับมาตรฐานสากลและเป็นที่ยอมรับจากทั่วโลก

#### 7.2.1.6 กุ้งแช่เย็นแช่แข็ง

**1) ข้อเสนอแนะท่าทีการเจรจา**

- ภาครัฐควรเจรจาให้สหภาพยุโรปผ่อนผันมาตรการบางอย่างที่เคร่งครัดเกินไปและไม่เป็นธรรมต่อผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งของไทย

**2) ข้อเสนอแนะด้านความช่วยเหลือแก่ภาคเอกชน/ผู้ได้รับผลกระทบ**

- ภาครัฐควรให้ความสำคัญกับการสร้างความร่วมมือกับภาคเอกชนและเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งในการวางแผนการเพาะเลี้ยงกุ้ง เพื่อทำให้กระบวนการผลิตและการบริหารต้นทุนมีประสิทธิภาพ
- ภาครัฐควรให้ความรู้ด้านใบรับรองสุขอนามัย (Health Certification) แก่เกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งและกลุ่มผู้ผลิตที่เกี่ยวข้อง เพื่อสามารถควบคุมคุณภาพการผลิตได้อย่างครบวงจร
- ภาครัฐควรมีมาตรการเข้มงวดในการควบคุมปริมาณสารตกค้างจากบ่อกุ้ง และดำเนินมาตรการที่จะช่วยให้เกิดการพัฒนาระบบมาตรฐานการผลิตในประเทศ
- ภาครัฐควรมีการพัฒนาระบบการเตือนภัยภายในประเทศสำหรับการเกิดโรคระบาดในสัตว์น้ำ เพื่อจะได้ดำเนินการควบคุมโรคไม่ให้แพร่กระจายออกไปได้อย่างทันท่วงที

#### 7.2.1.7 หน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น

**1) ข้อเสนอแนะท่าทีการเจรจา**

- ภาครัฐของไทยควรเจรจาเรื่องการสุ่มตรวจสารตกค้างในผักและผลไม้ เพื่อลดอุปสรรคในการส่งออกสินค้าให้ลดน้อยลง
- ภาครัฐของไทยควรเจรจากับสหภาพยุโรปให้มีระบบถอนการแจ้งเตือนที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ เช่นเดียวกับระบบการแจ้งเตือนสินค้าอาหารของสหภาพยุโรป เพื่อให้การส่งออกสินค้าของไทยไปยังสหภาพยุโรปกลับเข้าสู่ภาวะปกติ หลังจากที่ไทยสามารถแก้ปัญหาด้านมาตรฐานความปลอดภัยของอาหารได้แล้ว ทั้งนี้ เพื่อไม่ให้ไทยสูญเสียโอกาสทางการค้าและการตลาด

**2) ข้อเสนอแนะด้านความช่วยเหลือแก่ภาคเอกชน/ผู้ได้รับผลกระทบ**

- ควรสนับสนุนการทำสัญญาซื้อขายกับกลุ่มเกษตรกร (Contract Farming) ให้มีความเข้มแข็ง
- ควรส่งเสริมและสร้างจิตสำนึกให้กับเกษตรกรผู้เพาะปลูกในเรื่องคุณภาพและความปลอดภัย แม้ว่าจะขายให้กับผู้รับซื้อที่ไม่เข้มงวดกับคุณภาพของหน่อไม้ฝรั่งและปริมาณการใช้สารเคมี ก็ตาม
- ควรพัฒนามาตรฐานสินค้า และการตรวจสอบคุณภาพสินค้า เพื่อเป็นแนวทางสำหรับเกษตรกรและผู้ผลิตที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริมการผลิตสินค้าหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นที่มีคุณภาพ
- ควรส่งเสริมและสนับสนุนการเพิ่มปริมาณผลผลิตและการปรับปรุงคุณภาพของผลผลิตให้ได้มาตรฐาน และให้มีผลผลิตที่สม่ำเสมอโดยปฏิบัติตามมาตรฐาน GAP รวมถึงให้ความรู้ด้านเทคโนโลยีและวิธีการในการลดต้นทุนการผลิต เพื่อให้สามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งได้

#### 7.2.1.8 นมและผลิตภัณฑ์นม โคเนื้อและผลิตภัณฑ์ และผลไม้เมืองหนาว (กรณีสหภาพยุโรปเปิดตลาดในไทย)

**1) ข้อเสนอแนะท่าทีการเจรจา**

- ภาครัฐของไทยควรเจรจาเพื่อสร้างความเข้าใจในประเด็นภาษีการนำเข้าที่เป็นธรรมต่อทั้งไทยและสหภาพยุโรป

**2) ข้อเสนอแนะด้านความช่วยเหลือแก่ภาคเอกชน/ผู้ได้รับผลกระทบ**

- ภาครัฐควรเผยแพร่ข้อมูลการเข้ามาเปิดตลาดของสหภาพยุโรปพร้อมเสนอแนวทางแก้ไขให้กลุ่มเกษตรกรไทยที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มสินค้าอาหารทั้ง 3 กลุ่ม (นมและผลิตภัณฑ์นม โคเนื้อและผลิตภัณฑ์ และผลไม้เมืองหนาว) เพื่อให้กลุ่มเกษตรกรไทยเตรียมตัวรองรับการแข่งขัน และปรับราคาเพื่อส่งเสริมความสามารถในการแข่งขัน
- ภาครัฐควรส่งเสริมและสนับสนุนด้านการวิจัยและพัฒนาพันธุ์โคนมและผลิตภัณฑ์นมอย่างต่อเนื่อง
- ภาครัฐควรมีระบบการควบคุมโรคระบาดในสัตว์ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นของสินค้าภายในประเทศ
- ภาครัฐควรมีการตรวจสอบมาตรฐานโรงฆ่าสัตว์และโรงชำแหละอย่างต่อเนื่อง และควรมีการเผยแพร่ความรู้ด้านการเลี้ยงและการชำแหละแก่ผู้ผลิตไทย
- ภาครัฐควรส่งเสริมการเปิดตลาดต่างประเทศแก่ผู้ผลิตไทย

## 7.2.2 ข้อเสนอแนะสำหรับภาคเอกชน

### 7.2.2.1 ไก่แปรรูป

- ควรฝึกทักษะของแรงงานในด้านการตัดแต่งไก่ให้มีความชำนาญเพื่อแก้ปัญหาการขาดแคลนปัจจัยแรงงานภายในประเทศ
- ควรติดตามข้อมูลข่าวสารและกฎระเบียบที่สหภาพยุโรปกำหนดเพิ่มเติมโดยแจ้งให้หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องทราบทันที เพื่อรัฐจะได้กำหนดแนวทางช่วยเหลือได้ทันเวลา
- ควรพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตผลิตภัณฑ์ไก่ส่งออกให้ได้มาตรฐานตามที่ผู้นำเข้ากำหนด
- ควรยอมรับการปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิตเพื่อให้สอดรับกับมาตรฐานความปลอดภัยด้านอาหารของสหภาพยุโรป
- ควรมีการบริหารจัดการต้นทุนการผลิตให้มีประสิทธิภาพเพื่อส่งเสริมขีดความสามารถในการแข่งขัน
- ควรร่วมมือเป็นเครือข่ายการผลิตกับอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องอื่นๆ เช่น โรงฆ่า และโรงแปรรูป

**7.2.2.2 ปลาทูน่ากระป๋อง**

- ควรมีการประสานกับผู้รับผิดชอบของกลุ่มประเทศสหภาพยุโรปในการออกใบรับรองการจับสัตว์น้ำ
- ควรมีการพัฒนาระบบสุขอนามัยในการผลิต และควบคุมระบบการตรวจสอบคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐานอย่างต่อเนื่อง

**7.2.2.3 สับปะรดกระป๋อง**

- ทางสมาคมที่เกี่ยวข้องควรร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐให้มีการสำรวจพื้นที่เพาะปลูกและส่งเสริมการทำ Contract Farming แก่เกษตรกรผู้เพาะปลูก
- เจ้าของธุรกิจหรือผู้ประกอบการควรให้ความรู้เชิงเทคนิคกับเกษตรกรรายย่อย
- สร้างความเข้มแข็งในกลุ่มของเกษตรกรผู้เพาะปลูก เพื่อให้เกิดการวางแผนการผลิตที่มีประสิทธิภาพ

**7.2.2.4 ข้าวโพดหวานกระป๋อง**

- ผู้ประกอบการควรร่วมกันกำหนดราคาสินค้าส่งออก เพื่อป้องกันการทุ่มตลาดจากต่างประเทศ เนื่องมาจากปัญหาการตัดราคากันเอง

**7.2.2.5 ข้าวหอมมะลิ**

- ควรรักษาคุณภาพข้าวหอมมะลิของไทย และพัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าวแปรรูปใหม่ๆ เพื่อให้เข้ากับพฤติกรรมการบริโภคในตลาดเป้าหมาย

**7.2.2.6 กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง**

- ภาคเอกชนควรร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาการผลิตและการปรับปรุงคุณภาพสินค้าให้ได้ตามมาตรฐานของตลาด และเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคในตลาดต่างประเทศ พร้อมทั้งพยายามรักษาระดับมาตรฐานดังกล่าวไว้อย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง
- ควรพัฒนาศักยภาพของการผลิตและการจัดการต้นทุนในการผลิต

#### 7.2.2.7 หน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น

- ส่งเสริมเกษตรกรผู้เพาะปลูกให้คำนึงถึงความปลอดภัยและคุณภาพของสินค้า และไม่ควรใช้สารเคมีมากเกินไป
- ควรมีระบบการควบคุมและตรวจสอบภาชนะที่บรรจุอาหาร เนื่องจากบรรจุภัณฑ์อาหารสัมผัสหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นโดยตรง ดังนั้น การใช้วัสดุเพื่อทำเป็นบรรจุภัณฑ์จึงควรต้องคำนึงถึงความเหมาะสมและความปลอดภัยของอาหารเป็นหลัก

#### 7.2.2.8 นมและผลิตภัณฑ์นม โคเนื้อและผลิตภัณฑ์ และผลไม้เมืองหนาว

- ผู้ประกอบการของไทยที่ผลิตสินค้าทั้ง 3 กลุ่ม (นมและผลิตภัณฑ์นม โคเนื้อและผลิตภัณฑ์ และผลไม้เมืองหนาว) ควรเตรียมตัวรับมือกับการเข้ามาเปิดตลาดในไทยในด้านคุณภาพ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ผลิตไทย

# บรรณานุกรม

# บรรณานุกรม


<u>เอกสารอ้างอิงภาษาไทย</u>

กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ (2542). **"การจัดทำความตกลงการค้าเสรีของสหภาพยุโรปและขยายสมาชิกภาพ: ผลกระทบต่อไทย"**

กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ (2542). **"โครงการศึกษาวิจัยเศรษฐกิจสินค้าอุตสาหกรรมสำคัญของไทย 5 รายการ: กรณีศึกษาอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป"**

การกำหนดอัตราค่าธรรมเนียมพิเศษในการส่งออกสินค้าข้าวไปสหภาพยุโรป (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2548, กระทรวงพาณิชย์ <http://www.dft.moc.go.th/the_files/$$8/level4/ae_rice_eu.htm>

คณะกรรมการบริหารคลัสเตอร์กุ้งประเทศไทย (2550). **"ดัชนีชี้วัดขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมกุ้งไทย"**

คณะผู้แทนไทยประจำประชาคมยุโรปได้จัดจ้างบริษัทที่ปรึกษา เรื่อง "โอกาสทางการตลาดของข้าวโพดหวานไทยในตลาดยุโรป" <http://news.thaieurope.net/content/view/3060/212/>

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย, (2553) "ทิศทางการส่งออกและลงทุน", <http://www.exim.go.th/export_directions.asp>

ธนิต โสรัตน์ (2551). **"กรณีศึกษาระบบโลจิสติกส์ในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวกับอาหารของประเทศไทย"**

เบญจมาศ ปัทมาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (ตุลาคม 2549). **"การศึกษาข้อมูลเพื่อเป็นแนวทางสำหรับการจัดทำระบบตรวจสอบและรับรองสินค้าอาหารนำเข้าและส่งออกของประเทศไทยเพื่อรองรับการค้าเสรี"** สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

ประชาคมวิจัย, **สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย**, ฉบับที่ 88 เดือน พ.ย.-ธ.ค. 2552

มูลนิธิธรรมรัฐเพื่อการพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อม (GSEI) (2551). **"โครงการ การศึกษาและพัฒนากรอบแนวทางการประเมินผลกระทบจากการทำความตกลง FTA"** จัดจ้างโดยสถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา (องค์การมหาชน)

ยุทธพงศ์ ประชาสิทธิศักดิ์ และคณะทีมวิจัย (2531). **"การทดลองกุ้งแช่แข็งฉายรังสีจากประเทศไทยไปถึงประเทศเนเธอร์แลนด์"** สำนักงานพลังงานปรมาณูเพื่อสันติ

รายงานการศึกษาฉบับสมบูรณ์ โครงการผลกระทบทางการค้าทั้งในเชิงบวกและเชิงลบจากการชะลอการเจรจาความตกลงการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหรัฐอเมริกา

ศูนย์บริการวิชาการเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (2551). โครงการศึกษาเชิงนโยบายเรื่อง **"การเข้าสู่ตลาดจากการเปิดเสรีทางการค้าสำหรับ SMEs (กรณีศึกษา: FTA อาเซียน – สหภาพยุโรป)"** เสนอต่อสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ศูนย์บริการวิชาการเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ **"มาตรการกีดกันทางการค้าในรูปแบบใหม่ของสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป"** เสนอต่อกรมเศรษฐกิจระหว่างประเทศ กระทรวงการต่างประเทศ

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (2540). "โครงการศึกษาการพยากรณ์การส่งออกสินค้าสำคัญ (20 รายการ) ของไทยในตลาดโลก"

สถาบันวิจัยและให้คำปรึกษาแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (2550). **"โครงการศึกษาผลกระทบจากการจัดทำ FTA ของไทยที่มีต่อสาขาเกษตร"** เสนอต่อสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

สำนักนโยบายอุตสาหกรรมรายสาขา 2 สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม (2545). **"การศึกษาภาวะอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋อง"**

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (2540). **"โครงการศึกษาการพยากรณ์การส่งออกสินค้าสำคัญ (20 รายการ) ของไทยในตลาดโลก"**

สำนักวิจัยเศรษฐกิจการค้าระหว่างประเทศ กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ (ตุลาคม 2544). **"ผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าสินค้าเกษตรต่อประเทศกำลังพัฒนา"**

<u>เอกสารอ้างอิงวิทยานิพนธ์</u>

อุบลทิพย์ คณาญาติ **(พ.ศ. 2536-2542). วิทยานิพนธ์เรื่อง "ความสัมพันธ์ทางการค้าสหภาพยุโรป – ไทย: ผลกระทบของนโยบายการเกษตรร่วมสหภาพยุโรปหลังการปฏิรูปนโยบายการเกษตรร่วม ต่อการส่งออกสินค้าเกษตรไทย"** โดย มหาวิทยาลัยรามคำแหง

วิคเนศวร์ วีระสุนทร (2532). **"การวิเคราะห์ตลาดส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย"** เป็นวิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์เกษตร) มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ภาวดี ไวยราบุตร (2543). **"การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยในตลาดที่สำคัญ"** เป็นวิทยานิพนธ์ (วท.ม. (เศรษฐศาสตร์เกษตร)) มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

เอกสารอ้างอิงภาษาอังกฤษ

**Francois J.F. *et al* (2005). "EU-Developing Country FTA's: Overview and Analysis".**

เอกสารอ้างอิงอิเล็กทรอนิกส์

www.acfs.go.th

www.aftc.or.th

www.caer.eco.ku.ac.th

www.comtrade.un.org

www.customsclinic.org

www.dld.go.th

www.ec.europa.eu

www.exim.go.th

www.faostat.fao.org

www.mfa.go.th

www.NetMBA.com

www.nfi.foodfromthailand.com

www.oae.go.th

www.thaipoultry.org

www.thaitangdaen-news.eu

www.trf.or.th

www2.ops3.moc.go.th

# ภาคผนวก

# ภาคผนวก ก.

# ข้อมูลอัตราภาษีอากรของสินค้าที่เลือกศึกษากลุ่มที่ 3

# ภาคผนวก ก.

## ข้อมูลอัตราภาษีอากรของสินค้าที่เลือกศึกษากลุ่มที่ 3

ไทยได้กำหนดให้มีการเก็บอัตราภาษีอากรนำเข้า ดังตารางที่ ก.1 – ก.3 กับสินค้าที่เลือกศึกษากลุ่มที่ 3 ซึ่งได้แก่

1. นมและผลิตภัณฑ์นม
2. โคเนื้อและผลิตภัณฑ์
3. ผลไม้เมืองหนาว

**ตารางที่ ก.1 อัตราภาษีอากรนำเข้าสินค้านมและผลิตภัณฑ์นม**

| | รายการ | อัตราตามกฎหมาย (Statutory Rate) | | |
|---|---|---|---|---|
| | | อัตราภาษีตามมูลค่า (%) (ad valorem rate) | อัตราภาษีตามปริมาณ (Specific Rate) | |
| | | | หน่วย | บาท |
| 04.01 | Milk and cream, not concentrated or containing added sugar or other sweetening matter. | | | |
| 0401.10 | - Of a fat content, by weight, not exceeding 1% | 40 | - | - |
| 0401.20 | - Of a fat content, by weight, exceeding 1% but not exceeding 6% | 40 | - | - |
| 0401.30 | - Of a fat content, by weight, exceeding 6% | 40 | - | - |
| 04.02 | Milk and cream, concentrated or containing added sugar or other sweetening matter. | | | |
| 0402.10 | - In powder, granules or other solid forms, of a fat content, by weight, not exceeding 1.5% | 25 | - | - |
| | - In powder, granules or other solid forms, of a fat content, by weight, exceeding 1.5% : | | | |
| | - - Not containing added sugar or other sweetening matter : | | | |
| 0402.211 | - - - Fit for infant feeding according to conditions specified by the Director General of Customs | 10 | - | - |

| | รายการ | อัตราภาษีตามมูลค่า (%) | อัตราภาษีตามปริมาณ (%) | |
|---|---|---|---|---|
| | | | หน่วย | บาท |
| 0402.219 | - - - Other | 25 | - | - |
| 0402.29 | - - Other | 25 | - | - |
| | - Other : | | | |
| 0402.91 | - - Not containing added sugar or other sweetening matter | 40 | - | - |
| 0402.99 | - - Other | 40 | - | - |
| 04.03 | Buttermilk, curdled milk and cream, yogurt, kephir and other fermented or acidified milk and cream, whether or not concentrated or containing added sugar or other sweetening matter or flavoured or containing added fruit, nuts or cocoa. | | | |
| 0403.10 | - Yogurt | 40 | - | - |
| 0403.90 | - Other | 40 | - | - |
| 04.04 | Whey, whether or not concentrated or containing added sugar or other sweetening matter; products consisting of natural milk constituents, whether or not containing added sugar or other sweetening matter, not elsewhere specified or included. | | | |
| | - Whey and modified whey, whether or not concentrated orcontaining added sugar or other sweetening matter : | | | |
| 0404.101 | - - - In liquid, including condensed form | 40 | - | - |
| 0404.109 | - - - Other | 25 | - | - |
| | - Other : | | | |
| 0404.901 | - - - In liquid, including condensed form | 40 | - | - |
| 0404.909 | - - - Other | 25 | - | - |
| 04.05 | Butter and other fats and oils derived from milk; dairy spreads. | | | |
| 0405.10 | - Butter | 60 | ก.ก. | 20.00 |

| | รายการ | อัตราภาษีตามมูลค่า (%) | อัตราภาษีตามปริมาณ (%) | |
|---|---|---|---|---|
| | | | หน่วย | บาท |
| 0405.20 | - Dairy spreads | 60 | - | - |
| | - Other : | | | |
| 0405.901 | - - - Butterfat | 25 | - | - |
| 0405.909 | - - - Other | 60 | ก.ก. | 20.00 |
| 04.06 | Cheese and curd. | | | |
| 0406.10 | - Fresh (unripened or uncured) cheese, including whey cheese, and curd | 60 | ก.ก. | 20.00 |
| 0406.20 | - Grated or powdered cheese, of all kinds | 60 | ก.ก. | 20.00 |
| 0406.30 | - Processed cheese, not grated or powdered | 60 | ก.ก. | 20.00 |
| 0406.40 | - Blue-veined cheese | 60 | ก.ก. | 20.00 |
| 0406.90 | - Other cheese | 60 | ก.ก. | 20.00 |

ที่มา: กรมศุลกากร <http://igtf.customs.go.th/igtf/en/main_frame.jsp>

## ตารางที่ ก.2 อัตราภาษีอากรนำเข้าสินค้าเนื้อสัตว์สำหรับบริโภค

| | รายการ | อัตราตามกฎหมาย | | |
|---|---|---|---|---|
| | | อัตราภาษีตามมูลค่า (%) | อัตราภาษีตามปริมาณ (%) | |
| | | | หน่วย | บาท |
| 02.01 | Meat of bovine animals, fresh or chilled. | | | |
| 0201.10 | - Carcasses and half-carcasses | 60 | - | - |
| 0201.20 | - Other cuts with bone in | 60 | - | - |
| 0201.30 | - Boneless | 60 | - | - |
| 02.02 | Meat of bovine animals, frozen. | | | |
| 0202.10 | - Carcasses and half-carcasses | 60 | - | - |
| 0202.20 | - Other cuts with bone in | 60 | - | - |
| 0202.30 | - Boneless | 60 | - | - |
| 02.03 | Meat of swine, fresh, chilled or frozen. | | | |
| | - Fresh or chilled : | | | |
| 0203.11 | - - Carcasses and half-carcasses | 60 | - | - |
| 0203.12 | - - Hams, shoulders and cuts thereof, with bone in | 60 | - | - |
| 0203.19 | - - Other | 60 | - | - |
| | - Frozen : | | | |
| 0203.21 | - - Carcasses and half-carcasses | 60 | - | - |
| 0203.22 | - - Hams, shoulders and cuts thereof, with bone in | 60 | - | - |
| 0203.29 | - - Other | 60 | - | - |
| 02.04 | Meat of sheep or goats, fresh, chilled or frozen. | | | |
| 0204.10 | - Carcasses and half-carcasses of lamb, fresh or chilled | 60 | - | - |

| | รายการ | อัตราตามกฎหมาย | | |
|---|---|---|---|---|
| | | อัตราภาษีตามมูลค่า (%) | อัตราภาษีตามปริมาณ (%) | |
| | | | หน่วย | บาท |
| | - Other meat of sheep, fresh or chilled : | | | |
| 0204.21 | - - Carcasses and half-carcasses | 60 | - | - |
| 0204.22 | - - Other cuts with bone in | 60 | - | - |
| 0204.23 | - - Boneless | 60 | - | - |
| 0204.30 | - Carcasses and half-carcasses of lamb, frozen | 60 | - | - |
| | - Other meat of sheep, frozen : | | | |
| 0204.41 | - - Carcasses and half-carcasses | 60 | - | - |
| 0204.42 | - - Other cuts with bone in | 60 | - | - |
| 0204.43 | - - Boneless | 60 | - | - |
| 0204.50 | - Meat of goats | 60 | - | - |
| 02.05 | Meat of horses, asses, mules or hinnies, fresh, chilled or frozen. | | | |
| 0205.00 | Meat of horses, asses, mules or hinnies, fresh, chilled or frozen. | 60 | - | - |
| 02.06 | Edible offal of bovine animals, swine, sheep, goats, horses, asses, mules or hinnies, fresh, chilled or frozen. | | | |
| 0206.10 | - Of bovine animals, fresh or chilled | 60 | - | - |
| | - Of bovine animals, frozen : | | | |
| 0206.21 | - - Tongues | 60 | - | - |
| 0206.22 | - - Livers | 60 | - | - |
| 0206.29 | - - Other | 60 | - | - |
| 0206.30 | - Of swine, fresh or chilled | 60 | - | - |
| | - Of swine, frozen : | | | |

| | รายการ | อัตราตามกฎหมาย | | |
|---|---|---|---|---|
| | | อัตราภาษีตามมูลค่า (%) | อัตราภาษีตามปริมาณ (%) | |
| | | | หน่วย | บาท |
| 0206.41 | - - Livers | 60 | - | - |
| 0206.49 | - - Other | 60 | - | - |
| 0206.80 | - Other, fresh or chilled | 60 | - | - |
| 0206.90 | - Other, frozen | 60 | - | - |
| 02.07 | Meat and edible offal, of the poultry of heading 01.05, fresh, chilled or frozen. | | | |
| | - Of fowls of the species Gallus domesticus : | | | |
| 0207.11 | - - Not cut in pieces, fresh or chilled | 60 | - | - |
| 0207.12 | - - Not cut in pieces, frozen | 60 | - | - |
| 0207.13 | - - Cuts and offal, fresh or chilled | 60 | - | - |
| 0207.14 | - - Cuts and offal, frozen | 60 | - | - |
| | - Of turkeys : | | | |
| 0207.24 | - - Not cut in pieces, fresh or chilled | 60 | - | - |
| 0207.25 | - - Not cut in pieces, frozen | 60 | - | - |
| 0207.26 | - - Cuts and offal, fresh or chilled | 60 | - | - |
| 0207.27 | - - Cuts and offal, frozen | 60 | - | - |
| | - Of ducks, geese or guinea fowls : | | | |
| 0207.32 | - - Not cut in pieces, fresh or chilled | 60 | - | - |
| 0207.33 | - - Not cut in pieces, frozen | 60 | - | - |
| 0207.34 | - - Fatty livers, fresh or chilled | 60 | - | - |
| 0207.35 | - - Other, fresh or chilled | 60 | - | - |
| 0207.36 | - - Other, frozen | 60 | - | - |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 02.08 | Other meat and edible meat offal, fresh, chilled or frozen. | | | |
| 0208.10 | - Of rabbits or hares | 60 | - | - |
| 0208.20 | - Frogs' legs | 60 | - | - |
| 0208.30 | - Of primates | 60 | - | - |
| 0208.40 | - Of whales, dolphins and porpoises (mammals of the order Cetacea) ; of manatees and dugongs (mammals of the order Sirenia) | 60 | - | - |
| 0208.50 | - Of reptiles (including snakes and turtles) | 60 | - | - |
| 0208.90 | - Other | 60 | - | - |
| 02.09 | Pig fat, free of lean meat, and poultry fat, not rendered or otherwise extracted, fresh, chilled, frozen, salted, in brine, dried or smoked. | | | |
| 0209.00 | Pig fat, free of lean meat, and poultry fat, not rendered or otherwise extracted, fresh, chilled, frozen, salted, in brine, dried or smoked. | 60 | - | - |
| 02.10 | Meat and edible meat offal, salted, in brine, dried or smoked; edible flours and meals of meat or meat offal. | | | |
| | - Meat of swine : | | | |
| 0210.11 | - - Hams, shoulders and cuts thereof, with bone in | 60 | - | - |
| 0210.12 | - - Bellies (streaky) and cuts thereof | 60 | - | - |
| 0210.19 | - - Other | 60 | - | - |
| 0210.20 | - Meat of bovine animals | 60 | - | - |
| | - Other, including edible flours and meals of meat or meat offal : | | | |
| 0210.91 | - - Of primates | 60 | - | - |
| 0210.92 | - - Of whales, dolphins and porpoises (mammals of the order Cetacea) ; of manatees and dugongs (mammals of the order Sirenia) | 60 | - | - |
| 0210.93 | - - Of reptiles (including snakes and turtles) | 60 | - | - |
| 0210.99 | - - Other | 60 | - | - |

ที่มา: กรมศุลกากร <http://igtf.customs.go.th/igtf/en/main_frame.jsp>

## ตารางที่ ก.3 อัตราภาษีอากรนำเข้าสินค้าผลไม้

| | รายการ | อัตราตามกฎหมาย | | |
|---|---|---|---|---|
| | | อัตราภาษีตามมูลค่า (%) | อัตราภาษีตามปริมาณ (%) | |
| | | | หน่วย | บาท |
| 08.03 | Bananas, including plantains, fresh or dried. | | | |
| 0803.00 | Bananas, including plantains, fresh or dried. | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 08.04 | Dates, figs, pineapples, avocados, guavas, mangoes and mangosteens, fresh or dried. | | | |
| 0804.10 | - Dates | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0804.20 | - Figs | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0804.30 | - Pineapples | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0804.40 | - Avocados | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0804.50 | - Guavas, mangoes and mangosteens | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 08.05 | Citrus fruits, fresh or dried. | | | |
| 0805.10 | - Oranges | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0805.20 | - Mandarins (including tangerines and satsumas); clementines, wilkings and similar citrus hybrids | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0805.40 | - Grapefruit | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0805.50 | - Lemons (Citrus limon, Citrus limonum) and limes (Citrus aurantifolia, Citrus latifolia) | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0805.90 | - Other | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 08.06 | Grapes, fresh or dried. | | | |
| 0806.10 | - Fresh | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0806.20 | - Dried | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 08.07 | Melons (including watermelons) and papaws (papayas), fresh. | | | |

| | รายการ | อัตราตามกฎหมาย | | |
|---|---|---|---|---|
| | | อัตราภาษีตามมูลค่า (%) | อัตราภาษีตามปริมาณ (%) | |
| | | | หน่วย | บาท |
| | - Melons (including watermelons) : | | | |
| 0807.11 | - - Watermelons | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0807.19 | - - Other | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0807.20 | - Papaws (papayas) | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 08.08 | Apples, pears and quinces, fresh. | | | |
| 0808.10 | - Apples | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0808.20 | - Pears and quinces | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 08.09 | Apricots, cherries, peaches (including nectarines), plums and sloes, fresh. | | | |
| 0809.10 | - Apricots | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0809.20 | - Cherries | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0809.30 | - Peaches, including nectarines | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0809.40 | - Plums and sloes | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 08.10 | Other fruit, fresh. | | | |
| 0810.10 | - Strawberries | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0810.20 | - Raspberries, blackberries, mulberries and loganberries | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0810.30 | - Black, white or red currants and gooseberries | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0810.40 | - Cranberries, bilberries and other fruits of the genus Vaccinium | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0810.50 | - Kiwifruit | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0810.60 | - Durians | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0810.90 | - Other | 60 | ก.ก. | 50.00 |

| | รายการ | อัตราตามกฎหมาย | | |
|---|---|---|---|---|
| | | อัตราภาษีตามมูลค่า (%) | อัตราภาษีตามปริมาณ (%) | |
| | | | หน่วย | บาท |
| 08.11 | Fruit and nuts, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen, whether or not containing added sugar or other sweetening matter. | | | |
| 0811.10 | - Strawberries | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0811.20 | - Raspberries, blackberries, mulberries, loganberries, black, white or red currants and gooseberries | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0811.90 | - Other | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 08.12 | Fruit and nuts, provisionally preserved (for example, by sulphur dioxide gas, in brine, in sulphur water or in other preservative solutions), but unsuitable in that state for immediate consumption. | | | |
| 0812.10 | - Cherries | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0812.90 | - Other | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 08.13 | Fruit, dried, other than that of headings 08.01 to 08.06; mixtures of nuts or dried fruits of this Chapter. | | | |
| 0813.10 | - Apricots | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0813.20 | - Prunes | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0813.30 | - Apples | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0813.40 | - Other fruit | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 0813.50 | - Mixtures of nuts or dried fruits of this Chapter | 60 | ก.ก. | 50.00 |
| 08.14 | Peel of citrus fruit or melons (including watermelons), fresh, frozen, dried or provisionally preserved in brine, in sulphur water or in other preservative solutions. | | | |
| 0814.00 | Peel of citrus fruit or melons (including watermelons), fresh, frozen, dried or provisionally preserved in brine, in sulphur water or in other preservative solutions. | 60 | ก.ก. | 50.00 |

ที่มา: กรมศุลกากร <http://igtf.customs.go.th/igtf/en/main_frame.jsp>

# ภาคผนวก ข.

# การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

# ภาคผนวก ข.

## การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

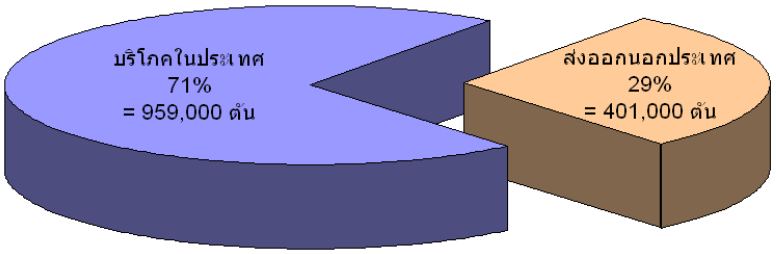
คณะนักวิจัยได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ผลิตและส่งออกสินค้าอาหารที่เลือกศึกษา ดังแสดงในตาราง

| | วันที่ | หน่วยงานที่ให้สัมภาษณ์ |
|---|---|---|
| 1. | 27 พฤศจิกายน 2552 | สมาคมผู้ผลิตไก่เพื่อส่งออกไทย |
| 2. | 2 ธันวาคม 2552 | สมาคมอาหารแช่เยือกแข็งไทย |
| 3. | 4 ธันวาคม 2552 | สมาคมผู้ส่งออกข้าวไทย |
| 4. | 18 ธันวาคม 2552 | สหกรณ์โคเนื้อ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสน จำกัด และสมาคมโคเนื้อพันธุ์กำแพงแสน |
| 5. | 23 ธันวาคม 2552 | บริษัท มาลีสามพราน จำกัด (มหาชน) |
| 6. | 19 มกราคม 2553 | เครือเจริญโภคภัณฑ์ (CPF)<br>ผู้บริหารอาวุโส ด้านกฎระเบียบการค้า<br>กลุ่มธุรกิจเกษตรอุตสาหกรรมและอาหาร (เขตประเทศไทย) |
| 7. | 20 มกราคม 2553 | บริษัท ริเวอร์แคว อินเตอร์เนชั่นแนล อุตสาหกรรมอาหาร จำกัด (River Kwai International Food Industry Co., Ltd.) |
| 8. | 22 มีนาคม 2553 | บริษัท กำแพงแสน คอมเมอร์เชียล จำกัด (KC Fresh) |
| 9. | 26 มีนาคม 2553 | บริษัท บี ฟู้ดส์ |
| 10. | 8 กรกฎาคม 2553 | สมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป |
| 11 | 20 กรกฎาคม 2553 | สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย<br>+ สมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป<br>+ สมาคมอาหารแช่เยือกแข็งไทย |

ประเด็นที่ได้จากการสัมภาษณ์แต่ละราย สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

## 1. สมาคมผู้ผลิตไก่เพื่อส่งออกไทย (Thai Broiler Processing Exporters Association) [1]

**โครงสร้างอุตสาหกรรมไก่เนื้อไทย ปี 2551**




อุตสาหกรรมไก่เนื้อของไทยมีตลาดในประเทศเป็นตลาดหลัก โดยมีสัดส่วนการบริโภคในประเทศคิดเป็นร้อยละ 71 ของปริมาณการผลิตทั้งหมด นั่นคือ ปริมาณการบริโภคภายในประเทศเท่ากับ 959,000 ตัน ซึ่งโดยเฉลี่ยประชากร 1 คน จะบริโภคเนื้อไก่ 14.8 กิโลกรัมต่อปี สำหรับสัดส่วนการส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 29 ของปริมาณการผลิตทั้งหมด หรือเท่ากับ 401,000 ตัน ดังนั้น ในปี 2551 ผลผลิตรวมของเนื้อไก่ประมาณ 1.36 ล้านตัน หรือผลิตไก่ได้ 920 ล้านตัว

**สถานการณ์การค้า**

- **โควต้าการส่งออก**
  - เนื่องจากไทยสามารถส่งออกไก่แปรรูป (ไก่ปรุงสุก) ไปยัง EU ได้ถึง 106,509 ตัน ซึ่งมากเป็นอันดับหนึ่งในกลุ่มประเทศผู้ส่งออกไก่แปรรูปไป EU และมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ ขณะเดียวกันการส่งออกของไทยได้ส่งผลกระทบต่อผู้ผลิตภายในของ EU ซึ่งมีหลายประเทศผลิตไก่เพื่อส่งออกเช่นกัน อาทิ เนเธอร์แลนด์ ฝรั่งเศส ฮังการี โปแลนด์ เป็นต้น แต่ต้นทุนการผลิตของประเทศเหล่านี้สูงกว่าไทยมาก ดังนั้น เพื่อคุ้มครองอุตสาหกรรมภายในทาง EU จึงใช้สิทธิตามมาตรา 28 ของ WTO แจ้งขอปรับเปลี่ยนอัตราภาษีนำเข้า**ไก่แปรรูปในพิกัดสินค้าที่มีสัดส่วนเนื้อไก่มากกว่า 57% (พิกัด 16023929)** ซึ่งเป็นกลุ่มสินค้าไก่แปรรูปที่ไทยส่งออกไป EU มากที่สุด เนื่องจากเป็นสินค้าไก่เพียงประเภทเดียวที่ไทยยังสามารถส่งออกไป EU ได้

---

[1] 313 อาคาร ซี.พี.ทาวเวอร์ ชั้น 22 ถนนสีลม บางรัก กรุงเทพฯ 10500, www.thaipoultry.org

Tel : (66 2) 6382199, 6382881 Fax : (66 2) 6382536 E-mail : packer97@thaipoultry.org

- อย่างไรก็ตาม ตามข้อตกลงของ WTO เมื่อการขอปรับเปลี่ยนอัตราภาษีที่ผูกพันไว้มีผลให้คู่ค้าเสียผลประโยชน์ ประเทศผู้ขอปรับเปลี่ยนต้องเจรจาชดเชยผลประโยชน์ ซึ่งผลการเจรจา EU ได้ยอมชดเชยโดยให้**โควตาภาษีนำเข้าไก่แปรรูปจากไทยในอัตรา 8% ปริมาณทั้งสิ้น 160,033 ตันต่อปี** ส่วนนอกโควตาต้องเสียภาษีนำเข้าสูงถึง 1,024 ยูโรต่อตัน หรือราว 53% ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2550
- นอกจากนี้ ทาง EU ยังให้โควตาภาษีไก่หมักเกลือแก่ไทยปีละ 92,610 ตัน อัตราภาษีในโควตา 15.4% ส่วนนอกโควตาเสียภาษีนำเข้าสูงถึง 1,300 ยูโรต่อตัน ถึงแม้ไทยจะได้โควตาภาษีไก่หมักเกลือจาก EU แต่ในความเป็นจริงแล้ว ไทยไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้เต็มโควตา เนื่องจากสินค้าไก่หมักเกลืออยู่ในกลุ่มไก่สดที่ EU ห้ามนำเข้าจากไทย ตั้งแต่เกิดปัญหาโรคไข้หวัดนกในไทยในปี 2548
- ดังนั้น ผู้ส่งออกไก่ของไทยจึงเสนอขอให้ทาง EU โอนโควตาไก่หมักเกลือมาเพิ่มเติมในส่วนของโควตาไก่แปรรูป (ไก่ปรุงสุก) ให้กับไทยแทน แต่ผู้ส่งออกไก่บางรายยังคงต้องการส่งไก่สดแช่แข็งไป EU และขอให้ทางกระทรวงพาณิชย์ไปเจรจาเพื่อเปิดตลาดไก่สดอีกครั้ง ความขัดแย้งระหว่างผู้ส่งออกไก่ของไทยทำให้ยังคงไม่มีอะไรคืบหน้า
- เมื่อวันที่ 25 ก.พ. 2552 กรมปศุสัตว์ได้มีหนังสือไปยังองค์การโรคระบาดสัตว์ระหว่างประเทศ (OIE) เพื่อแจ้งว่า ไทยไม่พบการระบาดของไข้หวัดนกครั้งใหม่ครบ 90 วัน นับจากวันที่ทำลายสัตว์ปีกติดเชื้อตัวสุดท้าย เมื่อวันที่ 12 พ.ย. 2551 ตามเงื่อนไข OIE ไทยจึงประกาศสถานะปลอดโรคไข้หวัดนก ตั้งแต่วันที่ 11 ก.พ. 2552 เป็นต้นมา
- ทางไทยจึงได้ขอให้ EU ยกเลิกการห้ามนำเข้าไก่สดจากไทย เนื่องจากไก่ไทยปลอดจากโรคไข้หวัดนกเกิน 90 วันตามข้อกำหนดของ OIE แล้ว
- ปริมาณโควตาการส่งออกที่ผู้ส่งออกไทยได้รับจะถูกจัดสรรมาจากผู้นำเข้าใน EU โดยผู้นำเข้าจะขอยื่นโควตากับทางรัฐบาล EU ไม่เกี่ยวกับทางสมาคมฯ
- ทางสมาคมฯ ผลักดันให้มี Thai – EU FTA เพื่อที่จะขอโควตาการส่งออกไก่เพิ่มขึ้น

การใช้โควตานำเข้าของ EU (เริ่มตั้งแต่ 1 กรกฎาคม 2550)

| ประเภท | ภาษี (%) | โควตารวม (ตัน) | ไทย | บราซิล |
|---|---|---|---|---|
| ไก่หมักเกลือ | 15.4 | 264,245 | 92,610 | 170,087 |
| ไก่สุก | 8 | 250,953 | 160,033 | 73,000 |
| รวม | | 515,198 | 252,643 | 243,087 |

- EU กำหนดเงื่อนไขการส่งออกไก่ให้กับผู้ส่งออกไทยตามโควตาปีละ 4 ครั้ง (4 ไตรมาส) แต่ละครั้งกำหนดระยะเวลา 3 เดือนในอัตราร้อยละ 30: 30: 20: 20 โดยปีโควตาในที่นี้ คือ 1 กรกฎาคม – 30 มิถุนายน
- ผู้นำเข้าแต่ละรายสามารถนำเข้าเนื้อไก่จากไทยได้ครั้งละไม่เกินร้อยละ 10 ของปริมาณโควตา
- ต้องวางเงินค้ำประกัน 500 ยูโรต่อตัน

**- การส่งออก**

- ในปี 2551 ประเทศไทยเป็นผู้ส่งออกเนื้อไก่อันดับ 4 ของโลก รองจากบราซิล (อันดับ 1) สหรัฐอเมริกา (อันดับ 2) และสหภาพยุโรป (อันดับ 3) ส่วนจีน อยู่อันดับที่ 5 ส่วนคู่แข่งอีกรายที่ไม่ควรมองข้าม คือ อาร์เจนตินา ซึ่งส่งออกไก่สดไป EU มาก และมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำ
- ไทยกับจีนนับเป็นประเทศผู้ส่งออกไก่ที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งในปี 2551 ที่ไทยสามารถแซงหน้ามาเป็นผู้ส่งออกเนื้อไก่อันดับ 4 ของโลกนั้น เนื่องจากจีนประสบปัญหาเมลามีนตกค้างในสินค้าอาหาร ทำให้ผู้ซื้อในตลาดโลกขาดความเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้าอาหารของ จีน และหันมาสั่งซื้อสินค้าจากไทยเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะตลาดญี่ปุ่น ซึ่งเป็นประเทศนำเข้าผลิตภัณฑ์ไก่จากจีนและไทยเป็นหลัก
- เนื้อไก่แปรรูป หรือ ปรุงสุกที่ส่งออกไป EU คือ เนื้อส่วนอก และส่งออกน่องไก่ไปญี่ปุ่น
- ปัจจุบัน ยอดการส่งออกไก่แปรรูปของไทยไปยังตลาด EU อยู่ที่ประมาณ 180,000 ตัน แต่เนื่องจากไทยได้โควตานำเข้าไก่แปรรูปจาก EU 160,033 ตันต่อปี ส่วนที่เกินประมาณ 20,000 ตัน ผู้นำเข้าได้จัดไว้ในพิกัดอื่น คือ เนื้อไก่แปรรูปที่มีสัดส่วนเนื้อไก่มากกว่า 25% แต่ไม่เกิน 57% (พิกัด 16023230) แต่ปัจจุบัน ไทยและบราซิล ส่งออกไก่ในพิกัดนี้มากขึ้น ซึ่งในอนาคต ทาง EU อาจกำหนดโควตาภาษีพิกัดนี้
- ไก่ที่ส่งออกไป EU ส่วนใหญ่ติดแบรนด์ของลูกค้าที่สั่งซื้อ อาทิ ห้าง Tesco และพวกตัวแทนจำหน่าย (Broker) ไม่ได้ติดแบรนด์ไทย ยกเว้น CP ที่ทำแบรนด์เอง เนื่องจาก CP มีหลายสาขาอยู่ในยุโรป
- ในปี 2545 – 2546 ทาง EU ตรวจพบสารตกค้างไนโตรฟูแรน (Nitrofurans) ต่อมาในช่วงต้นปี 2547 ไทยประสบปัญหาการแพร่ระบาดของไข้หวัดนก ส่งผลให้คู่ค้าหลายประเทศยกเลิกคำสั่งซื้อเนื้อไก่ดิบจากไทย เพราะไม่มั่นใจเรื่องมาตรการควบคุมการแพร่ระบาด ตั้งแต่นั้นมา ผู้ส่งออกไก่ของไทยไม่สามารถส่งออกเนื้อไก่ดิบไปยัง EU และประเทศอื่นๆ ได้

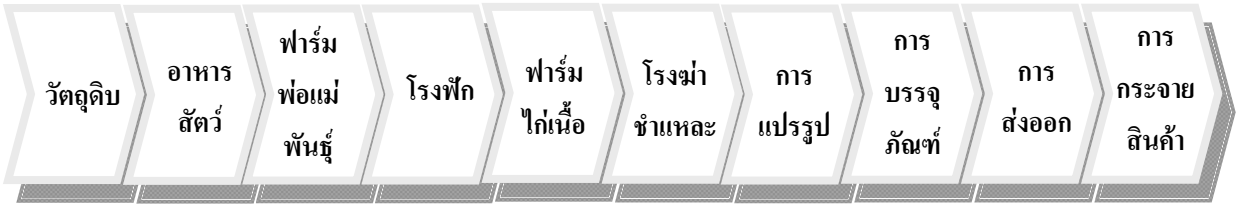
**<u>ปัญหาการส่งออกไก่</u>**

1. ปัญหาโควตา
2. ปัญหาด้านต้นทุนที่สูงขึ้น เนื่องจากต้องปรับตัวเพื่อปฏิบัติให้ได้ตามข้อกำหนดต่างๆ ของ EU
3. ปัญหาต้นทุนการผลิตสูงกว่าคู่แข่ง การที่ประเทศไทยมีต้นทุนด้านวัตถุดิบอาหารสัตว์ที่สูงกว่าประเทศคู่แข่งอื่นๆ นั่นคือ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และกากถั่วเหลือง เป็นต้น ทำให้ต้นทุนการเลี้ยงไก่ของไทยสูงกว่าประเทศคู่แข่ง ซึ่งนอกจากจะทำให้ศักยภาพการแข่งขันในตลาดโลกลดลงแล้ว การที่ราคาขายผลิตภัณฑ์ไก่เนื้อต้องปรับให้สูงขึ้นตามต้นทุนนั้น ส่งผลให้ความต้องการซื้อขยายตัวน้อยลงหรืออาจถึงกับลดลงได้
4. ปัญหาค่าเงินบาทที่แข็งค่าขึ้น

**การตรวจสอบ**

- ทาง EU จะมอบอำนาจหน้าที่ให้ทางกรมปศุสัตว์เป็นหน่วยงานผู้รับผิดชอบ (Competent Authority: CA) ในการตรวจสอบระบบ ซึ่งทาง EU จะเข้ามาตรวจตราในไทยประมาณ 2 ปีครั้ง
- ทาง EU จะให้ความสำคัญกับมาตรฐานสวัสดิภาพสัตว์ (Animal Welfare) มากกว่าสวัสดิภาพมนุษย์ (Human Welfare) อย่างไรก็ตาม ในด้านแรงงาน ทางผู้ประกอบการไทยก็ปฏิบัติตามกฎหมายมาตรฐานแรงงานไทย ของกรมแรงงานอยู่แล้ว และยังมีมาตรการด้านแรงงาน หรือ ISO 18000 ที่มาจากการปฏิบัติตามระบบ HACCP ซึ่งเป็นมาตรฐานแบบสมัครใจ ยังไม่ได้เป็นข้อบังคับทางเป็นกฎหมาย
- หากตามระเบียบของไทย จะมีเพียงมาตรฐาน GMP เท่านั้นที่เป็นมาตรฐานบังคับที่ผู้ประกอบการโรงงานต้องปฏิบัติตาม แต่หากเป็นระเบียบของประเทศคู่ค้า จะมีมาตรฐาน GMP และ HACCP ที่เป็นมาตรฐานบังคับ
- ในกรณีของ ISO ต่างๆ ที่ออกมากนั้น จะมีเพียง ISO/IEC 17025 เท่านั้น ที่เป็นมาตรฐานบังคับที่ใช้ในการตรวจสอบ ห้องปฏิบัติการในการดำเนินการทดสอบ หรือ ห้อง LAB
- ในอนาคต ทาง EU อาจนำมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม ไม่ว่าจะเป็น Eco Label หรือ Carbon Footprint ซึ่งเป็นวิธีการวัดผลจากกิจกรรมที่มนุษย์ทำและส่งผลต่อสิ่งแวดล้อมในส่วนของการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และวัดปริมาณคาร์บอนไดออกไซด์ มาใช้กับการส่งออกไก่ ซึ่งทางรัฐบาลน่าจะให้การสนับสนุนด้านการเงินในการตรวจมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม

**ธุรกิจครบวงจร (Integrated Business)**




**วัตถุดิบ (1)**

**อาหารสัตว์ (2)**

- วัตถุดิบที่ใช้ส่วนใหญ่เป็น ข้าวโพด GMO และกากถั่วเหลือง นำเข้าจากบราซิลและสหรัฐอเมริกา
- วัตถุดิบที่เป็น GMO มีราคาต่ำกว่าแบบ Non – GMO
- สัตว์ที่กินอาหารที่เป็น GMO ไม่จัดว่าเป็นสัตว์ประเภท GMO เนื่องจากงานวิจัยระบุว่า เมื่อสัตว์กินอาหารเข้าไปแล้ว สัตว์จะมีการเผาผลาญอาหารเหล่านั้น ซึ่งไม่ว่าสัตว์จะกินอาหารที่เป็น GMO หรือไม่ก็ตาม เนื้อสัตว์นั้นจะถือว่าเป็น Non – GMO โดยปริยาย
- วัตถุดิบ (อาหารสัตว์) ถือเป็นต้นทุนคงที่ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วน 60% ของการเลี้ยงไก่ตลอดช่วงที่ยังมีชีวิต

**ฟาร์มพ่อแม่พันธุ์ (3)** **โรงฟัก (4)** **ฟาร์มไก่เนื้อ (5)**

**มาตรฐานฟาร์มและโรงฟักไข่** ได้แก่

- กรมปศุสัตว์
- สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ (มกอช.)
- มาตรฐาน GAP (Good Agricultural Practice)
- มาตรฐานระบบ HACCP
- มาตรฐานสวัสดิภาพสัตว์ (Animal Welfare)
- ควบคุมแซลโมเนลล่า (Salmonella)
- ควบคุมโรคระบาดสัตว์

- ISO/IEC 17025 (เป็นมาตรฐานบังคับที่ใช้ในการตรวจสอบ ห้องปฏิบัติการในการดำเนินการทดสอบ หรือ ห้อง LAB)
- Traceability
- ISO9000
- HACCP (Optional)

**ฟาร์มไก่เนื้อ (5)**

ตามข้อกำหนดของ EU ผู้ผลิต/ผู้เลี้ยงไก่ จะต้องไม่ใช้ยากลุ่มไนโตรฟูแรน (Nitrofurans) และยาปฏิชีวนะที่มีสารคลอแรมเฟนิคอล (Chloramphenicol) ในการรักษาสัตว์ และฟาร์มเลี้ยงไก่จะต้องไม่อยู่ในรัศมี 10 กิโลเมตร จากจุดที่มีการระบาดของไข้หวัดนก (Avian Influenza: AI) และเชื้อไวรัสนิวคาสเซิล (Newcastle Disease: ND) เป็นเวลาอย่างน้อย 30 วัน

นอกจากนี้ ทาง EU ยังประกาศจะเริ่มใช้มาตรฐานสวัสดิภาพสัตว์ (Animal Welfare) หรือข้อกำหนดห้ามการทารุณสัตว์ ในวันที่ 30 มิถุนายน 2553 สำหรับการผลิตไก่เพื่อการส่งออก ซึ่งมาตรฐานนี้จะคำนึงถึงความเป็นอิสระของสัตว์เลี้ยงในขณะที่ยังมีชีวิตอยู่ ตั้งแต่การเลี้ยงในฟาร์ม ไปจนถึงการขนส่งไปโรงฆ่า ดังนี้

- การเลี้ยงในฟาร์ม
  - สัตว์ที่เลี้ยงจะต้องมีอิสระจากความอึดอัด โดยมีอัตราความหนาแน่นไม่เกิน 33 กิโลกรัมต่อตารางเมตรต่อน้ำหนักตัวไก่ (33 kg/m² live weight)
  - สัตว์ที่เลี้ยงจะต้องมีอิสระจากความหิว กระหาย และการให้อาหารที่ไม่ถูกต้อง
  - สัตว์ที่เลี้ยงจะต้องมีอิสระจากความไม่สะดวกสบายอันเนื่องมาจากสภาวะแวดล้อม (อุณหภูมิ แสง และอากาศ)
  - สัตว์ที่เลี้ยงจะต้องมีอิสระจากความเจ็บปวด การบาดเจ็บ และโรคภัย
- การขนส่งไปยังโรงฆ่า
  - สภาพการขนส่งที่ดี เช่น อุณหภูมิที่เหมาะสม ความหนาแน่นไม่มากจนเกินไป
  - การขนย้ายสัตว์จะต้องอยู่ในช่วงระยะเวลาที่ไม่ยาวเกินไป
  - สัตว์จะต้องไม่ได้รับความทรมานในขณะขนส่ง
- การฆ่า
  - เมื่อขนส่งสัตว์ไปยังโรงฆ่า ต้องให้สัตว์ได้พักที่ลานพัก 30 นาที เพื่อให้สงบและลดความตรึงเครียดก่อน
  - เมื่อครบ 30 นาที จึงอุ้มไก่มาแขวนราวที่ได้มาตรฐานในลักษณะที่แนบหน้าอก ซึ่งการแขวนจะต้องไม่ทำให้ไก่เกิดความเจ็บปวด โดยไก่จะต้องไม่ดิ้นและไม่กระพือปีก

- จากนั้น จึงค่อยๆ หรี่แสงลงให้มืด เพื่อให้ไก่เคลิ้มหลับไป แล้วจึงทำให้สลบโดยการจุ่มหัวไก่ลงไปในน้ำที่มีการปล่อยกระแสไฟฟ้า (Electric Stunning in Water) นานประมาณ 3 นาที ซึ่งกระแสไฟฟ้าที่ปล่อยในน้ำควรมีการตั้งค่าที่พอเหมาะ คือ อยู่ในระดับที่ทำให้ไก่สลบ แต่ไม่ถึงกับตาย เพราะหากไก่ตายในขั้นนี้ จะถือว่าไม่ถูกต้องตามหลักฮาลาล
- ในขณะที่ไก่สลบ ผู้ที่ทำหน้าที่เชือดไก่ ซึ่งเป็นชาวมุสลิม จะทำการเชือดพร้อมกับการสวดมนต์ทางศาสนาอิสลาม
- การฆ่าไก่ในขณะที่ไก่สลบ นอกจากจะไม่ทำให้ไก่กลัว เจ็บปวดและทุกข์ทรมานแล้ว การฆ่าด้วยวิธีนี้ ยังทำให้เลือดไหลออกมามากกว่าและดีกว่า การเชือดไก่ที่ตายแล้ว

▪ ส่วนหนึ่งของ Animal Welfare ดูแลโดยกรมปศุสัตว์ อีกส่วนดูแลและตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบจากอังกฤษ ภายใต้มาตรฐาน ACP (Assure Chicken Production) ซึ่งเป็นมาตรฐานสากลของภาคเอกชนในอังกฤษ ความถี่ในการตรวจสอบประมาณปีละครั้ง การตรวจสอบภายใต้มาตรฐาน ACP เป็นการเพิ่มต้นทุนแก่ผู้ประกอบการ

**ข้อกำหนดเพิ่มเติมจากผู้ซื้อ (Private Standards)**

1. **มาตรฐาน ACP (Assure Chicken Production)** – เป็นมาตรฐานสากลของภาคเอกชนในอังกฤษ เพื่อควบคุมคุณภาพของกระบวนการผลิตไก่ให้มีมาตรฐานตลอดการผลิต โดยให้ความสำคัญที่ฟาร์มไก่ ตลอดช่วงที่ไก่ยังมีชีวิตอยู่ (หรือถึงขั้นตอนการ Stunning ที่โรงฆ่า)
2. **มาตรฐาน BRC (British Retail Consortium)** – เป็นมาตรฐานสากลของภาคเอกชนในอังกฤษที่ได้ถูกออกแบบเฉพาะสำหรับผู้ค้าปลีก ใช้เป็นเครื่องมือบริหารจัดการในห่วงโซ่การส่งมอบอาหาร (Food Supply Chain) และเป็นมาตรฐานที่ได้รับการออกแบบเพื่อให้สามารถเข้ากันได้กับระบบมาตรฐานคุณภาพสากลอื่นๆ ที่ได้มีการนำมาใช้อยู่แล้วโดยภาคอุตสาหกรรม เช่น หลักวิธีปฏิบัติที่ดีในการผลิต (Good Manufacturing Practice: GMP) ระบบวิเคราะห์อันตรายและจุดวิกฤตที่ต้องควบคุม (Hazard Analysis and Critical Control Point: HACCP) มาตรฐานระบบ SQF 2000 (Safe Quality Food) และ ISO 9000[2]
3. **มาตรฐาน IFS (International Food Standard)** – เป็นมาตรฐานอาหารสากลของเยอรมนี โดยบริษัทผู้ผลิต และ/หรือ แปรรูปอาหาร จะต้องได้รับมาตรฐานนี้ก่อนจึงจะสามารถขายสินค้าอาหารให้กับผู้ค้าปลีกในประเทศที่ระบุไว้

   * มาตรฐาน BRC และ มาตรฐาน IFS เปรียบเสมือนการรวมกันระหว่างระบบ HACCP (ด้านความปลอดภัย) และ ISO 9000 (ด้านคุณภาพ) โดยมาตรฐาน BRC และ IFS คือเรื่องเดียวกัน

[2] ที่มา: กรมวิทยาศาสตร์บริการ กระทรวงวิทยาศาสตร์ (http://www.dss.go.th/dssweb/st-articles/files/bsp_9_2545_brc.pdf)

ขึ้นอยู่กับว่าลูกค้าผู้นำเข้าเป็นประเทศอังกฤษหรือเยอรมนี ซึ่งถือเป็นการเพิ่มต้นทุนแก่ผู้ประกอบการ

จะเห็นได้ว่า นอกจากภาครัฐใน EU จะกำหนดมาตรฐานกลางขึ้นจนเป็นที่ยอมรับในระดับสากลแล้ว ทางภาคเอกชนใน EU ยังสามารถกำหนดใช้มาตรฐานอื่นๆ เพื่อให้ตรงกับความต้องการอีกด้วย

**โรงฆ่าชำแหละ (6)**

**มาตรฐานโรงฆ่าชำแหละ**

มาตรฐานที่โรงงานฆ่าชำแหละต้องผ่านการรับรอง ได้แก่

- มาตรฐานระบบ GMP รับรองโดยสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.)
- มาตรฐานระบบ HACCP
- มาตรฐานสวัสดิภาพสัตว์ (Animal Welfare)
- Halal
- Traceability
- ISO/IEC 17025 (เป็นมาตรฐานบังคับที่ใช้ในการตรวจสอบห้องปฏิบัติการในการดำเนินการทดสอบ หรือ ห้อง LAB)
- ISO9000
- ISO14000

**การแปรรูป (7)**

**มาตรฐานโรงงานแปรรูป**

นอกจากโรงงานแปรรูปจะต้องผ่านการรับรองมาตรฐานจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) แล้ว โรงงานแปรรูปที่ดำเนินการเพื่อการส่งออกเป็นหลัก จะต้องผ่านการรับรองตามมาตรฐานระบบ GMP และ HACCP จากกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ โดยกรมปศุสัตว์มีหน้าที่ตรวจสอบและรับรองให้เป็นไปตามมาตรฐาน เพื่อรองรับความต้องการของมาตรฐานการค้าระหว่างประเทศ นอกจากนี้ ยังมีมาตรฐานโรงงานแปรรูปอื่นๆ อีกด้วย ได้แก่

- Halal
- Traceability
- ISO/IEC 17025
- ISO9000
- ISO14000

โรงชำแหละและโรงงานแปรรูปที่ทางสหภาพยุโรปรับรอง ต้องเป็นโรงงานที่มีชื่อขึ้นทะเบียนกับทางกรมปศุสัตว์ และต้องเป็นโรงงานที่ไม่ตั้งอยู่ในรัศมี 10 กิโลเมตร จากจุดที่มีการระบาดของไข้หวัดนก (Avian Influenza: AI) และเชื้อไวรัสนิวคาสเซิล (Newcastle Disease: ND) เป็นเวลาอย่างน้อย 30 วัน

- ประเภทของไก่แปรรูปที่ส่งออก ได้แก่ ไก่ทอด ไก่นึ่ง ไก่ย่าง ไก่ต้มสุก
- การใช้เครื่องปรุงในกระบวนการแปรรูป อย่างเช่น ซีอิ๊ว ผงชูรส ทาง EU จะกำหนดขอบเขตปริมาณการใช้มาให้ทางผู้ผลิต
- หากลูกค้าต่างประเทศต้องการรายการอาหารแปรรูปใหม่ๆ ลูกค้าจะมาทดลองเองที่โรงงาน

**การบรรจุภัณฑ์ (8)**

- หากสินค้าไม่ใช้ประเภท Ready to Eat วัสดุที่ใช้สำหรับ Packaging จะไม่ใช่ประเด็นสำคัญ
- ส่วนใหญ่ลูกค้าจะทำ Packaging เอง หรือไม่ก็ส่งรูปแบบ Packaging (วัสดุที่ใช้ รวมถึง Labeling) มาให้ทางไทยทำ

- ฟาร์มเลี้ยงไก่ โรงฆ่า โรงชำแหละ และโรงงานแปรรูป จะต้องได้รับการตรวจสอบ รับรอง และขึ้นทะเบียนกับทางกรมปศุสัตว์ โดยจะต้องได้ Establishment No. (EST.)
- จากนั้น ทางกรมปศุสัตว์จะส่งรายชื่อผู้ผลิตที่ได้ขึ้นทะเบียนไปยังประเทศต่างๆ ที่สนใจจะซื้อสินค้า
- เมื่อต่างประเทศพิจารณาเอกสารแล้วเกิดความสนใจ ก็จะมาสุ่มตรวจในไทย แล้วจึงขึ้นทะเบียนรับรองกับทางประเทศนั้นๆ ซึ่งทาง EU จะแยกโรงฆ่าและโรงแปรรูปออกจากกันโดยเด็ดขาด (ในกรณีญี่ปุ่น จะมาตรวจสอบโรงงานแปรรูปทุกแห่งในไทย ส่วนโรงฆ่าจะยึดตามผลการรับรองจากทางกรมปศุสัตว์)

**การส่งออก (9)**

**ด้านการขนส่ง**

- ไก่ที่ส่งออกไป EU ไม่ว่าจะเป็นไก่ดิบหรือไก่สุก ต้องเป็นแบบแช่แข็ง (Frozen) เท่านั้น ไม่สามารถเป็นแบบแช่เย็น (Chilled) ได้ เนื่องจากการขนส่งทางเรือไป EU ใช้เวลาประมาณ 24 – 28 วัน
- ตลาดใน EU ที่ไทยส่งออกไก่มากที่สุด 3 ประเทศ คือ อังกฤษ เนเธอร์แลนด์ เยอรมนี

**การกระจายสินค้า (10)**

- สินค้าส่งออกไปยังท่าเรือหลายแห่งใน EU แต่ท่าเรือส่วนใหญ่ที่สินค้าส่งออกไปอยู่ที่อังกฤษและเนเธอร์แลนด์ ซึ่งแต่ละแห่งจะมีความเข้มงวดในการตรวจและด้านเอกสารที่แตกต่างกัน ท่าเรือไหนที่เข้มงวดมากก็จะเลี่ยงไปท่าเรืออื่น

- ราคาไก่จะตกในช่วงฤดูฝนตก ช่วงกินเจ และช่วงปิดเทอม

- มาตรการการป้องกันการตีกลับและห้ามนำเข้าเนื้อไก่สด เพื่อให้การส่งออกไก่สดมีเสถียรภาพ และเพิ่มความเชื่อมั่นให้แก่ประเทศผู้นำเข้าสินค้าสัตว์ปีกของไทย ในกรณีที่มีการระบาดของโรคไข้หวัดนกในอนาคต คือ

  (1) **ระบบ Zoning** – ไทยควรนำมาตรการจัดพื้นที่การเลี้ยงไก่ (Zoning) มาใช้ ซึ่งเป็นวิธีที่ใช้ภูมิประเทศเป็นเกณฑ์ในการแบ่ง โดยแบ่งออกเป็น 5 โซน (5 ภูมิภาค) วิธีนี้จะช่วยให้การเกิดโรคไข้หวัดนกในโซนที่ 1 (ตัวอย่างสมมติ) ไม่ส่งผลกระทบต่อการส่งออกเนื้อไก่สดในโซนอื่นๆ หากประเทศผู้นำเข้ายอมรับระบบการจัด Zoning นี้

  เนื่องจากประเทศไทยมีพื้นที่เล็ก บางประเทศอาจไม่ยอมรับระบบ Zoning แต่ประเทศใหญ่อย่างสหรัฐอเมริกาสามารถใช้ระบบ Zoning ได้ อีกทั้ง พื้นที่ที่ผู้ประกอบการทำการเลี้ยงไก่มีลักษณะการกระจุกตัวอยู่ในบริเวณภาคตะวันออก ตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคกลาง ทำให้ระบบ Zoning อาจไม่ได้ผล ดังนั้น จึงมีอีกวิธีหนึ่งที่ไม่ขึ้นกับภูมิประเทศ นั่นคือ

  (2) **ระบบ Compartmentalization** – เป็นระบบการบริหารจัดการในฟาร์มของผู้ผลิตเอง (หรือแบ่งตามรายบริษัท) เพื่อประเมินว่าสินค้าจากฟาร์มนั้นๆ มีความปลอดภัยหรือไม่ ระบบ Compartmentalization เป็นระบบการจัดการการเลี้ยงสัตว์ปีก ที่เน้นหนักในเรื่องมาตรการทางด้านความปลอดภัยทางชีวภาพและปลอดจากโรคระบาดสัตว์ปีก โดยยึดหลัก 3 ประการคือ 1. แยกการเลี้ยงสัตว์ปีกอย่างชัดเจน 2. ควบคุมการเข้า-ออกอย่างเป็นระบบ และ 3. ดูแลความสะอาดภายในฟาร์มอย่างถูกสุขอนามัย

- ประเทศใน EU ได้ระบบ Compartmentalization มาใช้แล้ว แต่ยังไม่มีนำมาใช้กับประเทศที่สาม ซึ่งหากนำระบบนี้มาใช้กับไทย อาจจะมีการบังคับใช้ระบบ HACCP ในฟาร์ม โดยต้องให้ทางกรมปศุสัตว์เป็นผู้รับรอง

- ผู้ประกอบการที่จะเข้ามาเป็นสมาชิกในสมาคมผู้ผลิตไก่เพื่อส่งออกไทยได้ แรกเริ่มจะต้องมีฟาร์ม หรือโรงงานชำแหละ (โรงเชือด)
- สมาชิกในสมาคมฯ จะมีประชุมกันทุกๆ 2 สัปดาห์

## 2. สมาคมอาหารแช่เยือกแข็งไทย (Thai Frozen Foods Association)[3]

- สินค้าประมงที่ส่งออกหลักๆ ได้แก่ กุ้ง ปลา ปลาหมึก แช่เย็น แช่แข็ง และแปรรูป
- มูลค่าการส่งออกของกุ้ง จะอยู่ที่ประมาณเกือบ 70% ปลา 20% และปลาหมึก (รวมหอย) ประมาณ 10% ในด้านน้ำหนัก ทั้ง 3 ชนิดไม่ต่างกันมาก โดยปลาจะมีน้ำหนักมากที่สุด รองลงมา คือ กุ้ง และปลาหมึก
- โดยธรรมชาติ สินค้าประมงเป็นสินค้าฮาลาลอยู่แล้ว
- ปัจจุบัน ปัญหาหลักของอุตสาหกรรมประมง คือ วัตถุดิบขาดแคลนในส่วนของสินค้าหมึกและปลา ส่วนกุ้งยังคงไปได้อยู่เพราะวัตถุดิบมาจากการเพาะเลี้ยง

### กุ้ง

**<u>ด้านการผลิต</u>**

- ผู้ผลิต/ ผู้ส่งออกสินค้ากุ้งที่จะส่งออกไป EU จะต้องขึ้นทะเบียนสมาชิกกับสมาคมอาหารแช่เยือกแข็งไทย หรือ สมาคมกุ้งไทย (หากสมาชิกทำผิดกฎ เช่น ปลอมแปลงเอกสาร ก็จะถูกขับไล่ออกจากสมาคมฯ)
- กุ้งที่ส่งออกส่วนใหญ่เป็นกุ้งเลี้ยง และมีกุ้งทะเลเป็นส่วนน้อย ส่วนใหญ่
- สมาชิกของสมาคมฯ ที่เป็นรายใหญ่ส่วนใหญ่จะทำธุรกิจส่งออกกุ้งมากกว่าปลา เนื่องจากกระบวนการผลิตง่ายและสั้นกว่า คือ ล้าง ปลอกหัว และแกะเปลือก ไม่ต้องแล่เนื้อเหมือนเนื้อปลา อีกทั้งน้ำเสียที่ล้างกุ้งก็สะอาดกว่าน้ำเสียจากปลา และกลิ่นไม่แรงเหมือนปลา ทำให้การบำบัดน้ำเสียไม่ยุ่งยากมาก
- ในกระบวนการผลิต Profit margin ต่อกิโลกรัมของกุ้งและปลาไม่ต่างกัน แต่ Profit Margin ของอาหารกุ้งจะดีกว่าอาหารปลา
- สำหรับต้นทุนการผลิต สัดส่วนวัตถุดิบของกุ้งอยู่ที่ 80% รองลงมา คือ $CO_2$ ที่ใช้ในการแช่แข็ง (แต่ผู้ประกอบการบางรายก็ไม่ได้ใช้ $CO_2$) ถัดมาคือ ต้นทุนการบรรจุหีบห่อ หรือ Packaging ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับคุณภาพและความสวยงาม ถ้าเป็นสินค้าที่ขึ้นห้าง ต้นทุนด้าน Packaging ก็จะสูงหน่อย ส่วนสัดส่วนแรงงานก็เป็นต้นทุนการผลิตที่รองลงมา ซึ่งถึงแม้จะไม่สูงมากนัก แต่ก็ขาดไม่ได้ (ในบางกรณี สัดส่วนแรงงานอาจสูงกว่าสัดส่วน Packaging) สัดส่วนที่น้อยลงมา คือ พลังงาน

3 www.thai-frozen.or.th

**ด้านการขนส่ง**

- การขนส่งมีทั้งทางอากาศและทางน้ำ โดยการขนส่งทางอากาศหรือด้วยเครื่องบิน ส่วนใหญ่เป็นการขนส่งสินค้าประเภทกุ้งอัด (Chilled Shrimp) ที่อัดด้วยน้ำแข็งเกล็ด (ไม่แช่เย็น) กุ้งมีชีวิตที่พ่น Oxygen และผัก ผลไม้สด ไปยังตลาดใกล้ๆ ที่มีชั่วโมงการบินประมาณ 5 – 12 ชั่วโมง เช่น สิงคโปร์ เกาหลี เป็นต้น ซึ่งการส่งออกกุ้งอัด จะมีลักษณะการขายที่แตกต่างออกไป คือ ต้องมีการตรวจสอบกุ้งให้เรียบร้อยก่อนส่งออก ไม่สามารถตรวจตอนส่งไปถึงแล้ว เพราะจะทำให้กุ้งเสีย ซึ่งเป็นวิธีที่ทางสมาคมฯ พยายามผลักดัน ส่วนการตรวจสอบจริงๆ แล้ว ไม่ต้องตรวจที่ตัวกุ้งก็ได้ หากทราบว่ากุ้งล็อตนี้มาจากแหล่งไหนสามารถตรวจสอบที่บ่อน้ำเลี้ยงกุ้งได้เลย
- สำหรับการขนส่งทางน้ำหรือทางเรือนั้น ส่วนใหญ่เป็นกุ้งสดแช่เย็น แช่แข็ง (Frozen Shrimp)
- มีการเจรจาร่วมของกลุ่ม NASAG ซึ่งทำให้ต้นทุนการส่งออกไปยังปลายทางถูกลง ราคาสินค้าของสมาชิกฯ ก็จะถูกลงด้วย
- สมาชิกของสมาคมฯ ส่วนใหญ่บริหารจัดการด้านการส่งออกเอง แต่บางรายก็ผ่าน Trading firm ในระยะแรก หลังจากนั้นก็ส่งออกเอง
- ที่ผ่านมา กระทรวงพาณิชย์ได้ร่วมมือกับสมาคมฯ เดินทางไปสำรวจทำเลการจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้า หรือ ศูนย์ DC ที่เมืองรอตเตอร์ดัม ประเทศเนเธอร์แลนด์ เมืองท่าสำคัญแห่งยุโรป ซึ่งหากศูนย์ DC เกิดขึ้นจริง น่าจะช่วยเพิ่มศักยภาพการส่งออกสินค้าไทยไปยุโรป โดยเฉพาะกลุ่มอาหาร แต่ก็ไม่ควรส่งสินค้าไปกระจุกที่ท่าเรือรอตเตอร์ดัมเพียงแห่งเดียว เพราะมีความเสี่ยงเกินไป อีกทั้งไทยก็มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจการขนส่งกับท่าเรือในเบลเยี่ยม

**ด้านตลาด**

- สหรัฐฯ ยังคงเป็นตลาดหลักของสินค้ากุ้งไทย โดยมีสัดส่วน 49% ของการส่งออกกุ้งไทยทั้งหมด และกุ้งที่ส่งออกไปตลาดสหรัฐฯ จะเป็นกุ้งเลี้ยงทั้งหมด โดยตั้งแต่ปี 2547 กุ้งที่จับมาจากทะเลหรือกุ้งธรรมชาติจากไทยถูกห้ามไม่ให้ส่งออกไปยังสหรัฐฯ เนื่องจากทางการสหรัฐฯ ถือว่าไทยเป็นหนึ่งในประเทศที่ไม่ให้ความคุ้มครองเต่าทะเล
- ตลาดส่งออกกุ้งของไทยรองจากสหรัฐฯ คือ ญี่ปุ่น (20%) สหภาพยุโรป (13.4%) แคนาดา (5.4%) และ เกาหลีใต้ (2.1%)
- กุ้งที่ส่งออกไป EU มีทั้งกุ้งเลี้ยงและกุ้งทะเล แต่กุ้งทะเลมีปริมาณน้อยมาก กุ้งเลี้ยงที่ส่งออกส่วนใหญ่เป็นกุ้งขาวแวนนาไม (Penaeus Vannamei) และส่วนน้อยเป็นกุ้งก้ามกราม
- กุ้งก้ามกรามของไทยส่วนใหญ่บริโภคในประเทศ

- จากเดือน ม.ค. – ต.ค. 2552 ปริมาณการส่งออกกุ้งไป EU อยู่ที่ประมาณ 42,000 ตัน และคาดว่าเมื่อถึงเดือนธ.ค. จะส่งออกได้ถึง 48,000 – 50,000 ตัน
- ปี 2542 เป็นปีที่ไทยส่งออกกุ้งไป EU ได้น้อยที่สุด คือประมาณ 4,000 ตัน (จาก 20,000 กว่าตันในช่วงก่อนหน้านั้น) เนื่องจากไทยโดนตัดสิทธิพิเศษทางภาษี (GSP) 100% เพราะส่วนแบ่งตลาดของสินค้าประมงไทยสูงกว่าประเทศอื่นๆ และกุ้งก็คือสินค้าประมงที่ไทยส่งออกได้มากส่งผลให้ไทยต้องเสียภาษีนำเข้าในอัตราที่สูงขึ้น ซึ่งทำให้ไทยเสียเปรียบประเทศคู่แข่งที่ยังได้รับสิทธิ GSP อยู่ นอกจากนี้ ทาง EU ต่อมาได้ตรวจพบสารตกค้างของยาปฏิชีวนะต้องห้าม 2 ชนิด ได้แก่ คลอแรมเฟนิคอล (Choramphenicol) และสารไนโตรฟูแรน (Nitrofurans) อยู่ในระดับที่เกินมาตรฐาน ทำให้การส่งออกกุ้งของไทยลดต่ำลงอย่างเห็นได้ชัด
- 2 ปีต่อมา หลังจากเหตุการณ์ที่ EU ตรวจพบสารตกค้างในกุ้ง ไทยได้จัดซื้อเครื่องมือตรวจวัดสารตกค้าง LC-MS/MS และมีจำนวนเครื่องมากกว่าสหรัฐฯ ถึง 6 เท่าตัว โดยกรมปศุสัตว์มี 11 เครื่อง กรมประมงมีจำนวน 2 เครื่อง
- สาเหตุหนึ่งที่ทาง EU พยายามกีดกันกุ้งไทย เนื่องจากประเทศสมาชิกใน EU โดยเฉพาะสเปน อิตาลี ฝรั่งเศส และอังกฤษ ผลิตสินค้ากุ้งเพื่อจำหน่ายใน EU ซึ่งส่วนใหญ่นำเข้ากุ้งจากอดีตประเทศอาณานิคมเก่า อาทิ มาดากัสการ์ เซเนกัล เอกวาดอร์รวมถึงจีน อินเดีย อินโดนีเซีย เพื่อนำไปผลิตสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มส่งออกอีกต่อหนึ่ง ดังนั้น หากสินค้าไทยส่งไปยังท่าเรือในประเทศสมาชิก EU ที่ผลิตกุ้งเช่นเดียวกัน ไทยอาจจะต้องประสบกับปัญหาการตรวจสอบ
- ส่วนมาตรฐาน Global GAP หรือเดิมเรียกว่า EUREPGAP นั้นเป็น Private Standard ที่ไม่เกี่ยวข้องกับทางการของ EU ผู้ประกอบการ/ผู้ส่งออก จะปฏิบัติตามหรือไม่ขึ้นอยู่กับข้อกำหนดของผู้นำเข้า/ผู้ซื้อใน EU
- ห้างขายปลีกรายใหญ่ Wal-Mart ในสหรัฐฯได้ออกข้อกำหนดให้สินค้ากุ้งที่จำหน่ายใน Wal-Mart ต้องเป็นกุ้งที่ผ่านการรับรองมาตรฐานจาก ACC (Aquaculture Certification Council) ซึ่งเริ่มบังคับใช้ในเดือนตุลาคม 2549
- สินค้ากุ้งที่เป็น Commodity product จะได้สิทธิทางภาษีที่ต่ำ แต่ไทยมักจะไม่ได้สิทธินี้ เนื่องจาก EU ต้องการกุ้งที่ติดหัวและมีเปลือก หรือ Head On – Shell On (HOSO) ซึ่งเป็นกุ้งที่จับขึ้นมาล้างแล้วก็สามารถส่งออกได้เลย เพื่อที่จะนำไปแปรรูปต่อเอง ซึ่งเป็นการสร้างงานใน EU เองด้วย
- น้ำเสียที่ใช้ล้างกุ้งสามารถนำมาทำเป็นน้ำสต็อค (Stock) หรือ น้ำซุปได้ และเปลือกกุ้งสามารถนำไปทำเป็นข้าวเกรียบกุ้งได้

ตารางแสดงอัตราภาษีนำเข้าสินค้ากุ้งที่ EU เรียกเก็บจากไทย

| ช่วงเวลา | สินค้า | อัตราภาษี (%) |
|---|---|---|
| ก่อนปี 2540 (EU ให้ GSP) | กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง | 4.5 |
| | กุ้งแปรรูป | 6.0 |
| ปี 2540 – 2541 (EU ตัด GSP 50%) | กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง | 9.7 |
| | กุ้งแปรรูป | 13.5 |
| ปี 2542 – ก.ค.2548 (EU ตัด GSP 100%) | กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง | 12 |
| | กุ้งแปรรูป | 20.0 |
| ส.ค. 2548 – ปัจจุบัน (EU คืน GSP) | กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง | 4.2 |
| | กุ้งแปรรูป | 7.0 |

**<u>ปัญหาการส่งออกกุ้ง</u>**

**1. ปัญหาแรงงาน**

- ทางสหรัฐอเมริกาได้จัดทำรายงานการค้ามนุษย์ (Trafficking in Persons Report: TIP Report) ซึ่งเกี่ยวกับผลการดำเนินการต่อต้านการค้ามนุษย์ของประเทศต่างๆ โดยของไทยกระทรวงการต่างประเทศเป็นผู้ดูแล ในช่วงที่พบเห็นว่ามีเด็กไปช่วยงานในโรงงาน ทางสหรัฐฯ ก็เอาไปลงใน TIP Report จากนั้น ก็ส่งหน่วยงาน Immigration and Custom Enforcement (ICE) หรือเจ้าหน้าที่ศุลการักษ์มาตรวจ หลังจากนั้น ไทยก็ถูกยกระดับขึ้นมา โดยทางระบุในรายงานว่าไทยได้ปฏิบัติตามกฎหมายแรงงานได้เป็นอย่างดี ถึงแม้จะมีการฝ่าฝืนการใช้แรงงานอยู่บ้าง
- ต่อมา The U.S. Department of Labor's Bureau of International Labor Affairs (ILAB) ได้เผยแพร่รายงาน 3 ฉบับ ซึ่งเกี่ยวข้องกับการละเมิดและการใช้แรงงานเด็กและแรงงานผิดกฎหมายในการผลิตสินค้า 122 รายการ ใน 58 ประเทศทั่วโลก เมื่อเดือนกันยายน 2552 นั้น ในส่วนของไทย ILAB ระบุว่า อุตสาหกรรมกุ้งและเครื่องนุ่งห่มของไทยมีการใช้แรงงานเด็กและแรงงานผิดกฎหมาย ขณะที่อุตสาหกรรมน้ำตาล และสื่อลามกมีการละเมิดแรงงานเด็ก อย่างไรก็ตาม ทางสมาคมฯ ยืนยันว่า รายงานดังกล่าวไม่ถูกต้อง และเป็นการอ้างอิงจากรายงานเก่า โดยไม่มีการกล่าวอ้างอิงข้อมูลจากหน่วยงาน Immigration and Custom Enforcement (ICE) ของทางสหรัฐฯ ที่รับผิดชอบด้านแรงงาน โดยมีหน้าที่ดูแลและเข้ามาตรวจสอบโรงงานและสถานแปรรูปสัตว์น้ำ หรือล้ง ซึ่งที่ผ่านมา การตรวจสอบไม่พบปัญหาด้านแรงงานแต่อย่างใด และทาง ICE ยังคงเข้าตรวจโรงงาน และล้ง อย่างสม่ำเสมอ ทำให้การกล่าวหาของสหรัฐฯ ในเรื่องแรงงานนี้ ดูเหมือนจะเป็นเป็นมาตรการปกป้องอุตสาหกรรมกุ้งในรัฐหลุยเซียนา ซึ่งเป็นรัฐที่ทำอุตสาหกรรมกุ้งเป็นหลัก

- อย่างไรก็ตาม ทางสมาคมฯ ยอมรับว่าอุตสาหกรรมกุ้งไทยมีการใช้แรงงานข้ามชาติ โดยเฉพาะแรงงานพม่ามาก และการจะจ้างแรงงานพม่าให้ถูกกฎหมายนั้นทำได้ยาก เนื่องจากแรงงานต้องมีการพิสูจน์สัญชาติ ซึ่งแรงงานเหล่านี้ไม่อยากกลับไปประเทศตน เพื่อพิสูจน์สัญชาติ
- อุตสาหกรรมประมง เป็นอุตสาหกรรมที่มีการจ้างแรงงานข้ามชาติมาก ตั้งแต่เรือประมง โรงงานแปรรูป โรงงานผลิตและส่งออก เนื่องจากงานดังกล่าวไม่เป็นที่นิยมในหมู่แรงงานไทย ด้วยสภาพแวดล้อมของสถานที่ที่มีกลิ่น และมีข้อปฏิบัติที่เข้มงวด ทั้งในเรื่องสุขลักษณะการผลิตและสุขอนามัยของคนงาน (การแต่งกาย การทำงาน ความสะอาด และการตรวจเช็คสุขภาพอย่างสม่ำเสมอ)
- แรงงานชาวลาว มักจะไม่คุ้นเคยกับการทำงานในอุตสาหกรรมประมง ซึ่งส่วนใหญ่จะหันไปรับจ้างงานก่อสร้างมากกว่า อาจเป็นเพราะสปป.ลาว เป็นประเทศที่ไม่ติดทะเล

**2. ปัญหาค่าเงินบาทที่แข็งค่าขึ้น**

- ในกรณีเงินบาทอ่อนค่า: เงิน 1 บาทต่อดอลลาร์ที่เปลี่ยนไป จะส่งผลให้ราคากุ้งกุลาดำที่ส่งออกเพิ่มขึ้นกิโลกรัมละ 20 บาท และราคากุ้งขาวเพิ่มขึ้นกิโลกรัมละ 6 บาท และ เงิน 1 บาทต่อดอลลาร์ที่เปลี่ยนไป จะทำให้ราคาวัตถุดิบแกว่งลงมา 6 บาท
- ดังนั้น ปัญหาค่าเงินบาทที่แข็งขึ้น จะส่งผลให้ราคากุ้งลดลง ซึ่งจะกระทบต่อห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ตั้งแต่ผู้ส่งออกไปจนถึงผู้เลี้ยงกุ้ง

**3. ปัญหาเรื่องกฎระเบียบของประเทศคู่ค้า**

- ในความเป็นจริง กุ้งไทยที่ส่งออกเป็นกุ้งที่มีคุณภาพและได้มาตรฐานตามที่ EU กำหนด แต่มักประสบกับมาตรการกีดกันที่ไม่ใช่ภาษีที่เข้มงวดเกินไป ซึ่งออกโดยประเทศสมาชิกบางประเทศใน EU เพื่อต้องการกีดกันการนำเข้ากุ้งจากไทย
- ไม่ว่าจะมี Thai – EU FTA หรือไม่ การที่ไทยจะส่งออกสินค้าไป EU ก็ต้องเป็นไปตามข้อกฎระเบียบ Non Tariff Barriers (NTBs) ที่ทาง EU กำหนด
- การเจรจาข้อตกลง FTA เมื่อมีผู้ได้รับผลประโยชน์ ก็ต้องมีผู้เสียอยู่แล้ว

**4. ปัญหาราคากุ้งตกต่ำ**

- เนื่องจากเกษตรกรของไทยมีความสามารถและความชำนาญในการเลี้ยงกุ้ง ผนวกกับเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย ทำให้กุ้งที่เลี้ยงได้มีทั้งคุณภาพและปริมาณที่มาก ซึ่งผลผลิตกุ้งที่ได้มีมากเกินกว่าความต้องการของตลาด ส่งผลให้ราคากุ้งตกต่ำ ทำให้ภาครัฐต้องเข้า

มาช่วยเหลือในเรื่องของการควบคุมการผลิตกุ้ง โดยสร้างความเข้าใจให้กับเกษตรกรเพื่อป้องกันไม่เกิดการผลิตกุ้งที่มากจนเกินไป อย่างไรก็ตาม ท้ายที่สุดเกษตรกรก็ต้องเรียกร้องขอให้ภาครัฐมีการรับจำนำกุ้ง ซึ่งการรับจำนำมีการประกันราคาไว้สูงมาก ทำให้ยิ่งเป็นการส่งเสริมให้เกษตรกรเลี้ยงกุ้งมากขึ้น ดังนั้น ปัญหาการผลิตกุ้งล้นตลาดจึงยังคงเป็นสิ่งที่ท้าทายในอุตสาหกรรมนี้ ซึ่งหากการผลิตกุ้งสมดุลกับความสามารถในการขาย หรือสมดุลกับความสามารถในการแปรรูปของโรงงานแปรรูปแล้ว ปัญหาราคากุ้งตกต่ำก็คงจะหมดไป

## ปลา

- ผู้ส่งออกปลาทูน่ากระป๋องจะอยู่ภายใต้การดูแลของสมาคมผู้ส่งออกอาหารสำเร็จรูป ส่วนเนื้อปลาทูน่าลอยน์ (Loins) เป็นเนื้อแล่ จึงเป็นของสมาคมอาหารแช่เยือกแข็งไทย ซึ่งส่วนใหญ่ส่งไปตลาดญี่ปุ่น
- ลักษณะการจับปลาทูน่าเพื่อแปรรูปเป็นปลาทูน่ากระป๋องและเพื่อแล่เนื้อปลาทูน่าลอยน์ไม่เหมือนกัน ปลาทูน่าที่ทำกระป๋องมีการจับโดยใช้อวนล้อ (ในปริมาณมาก) ส่วนปลาทูน่าลอยน์ใช้เรือแบบเป็นราว (ปริมาณไม่มาก) จัดเป็นปลาเกรดดี
- การจับแบบใช้อวนล้อมีกองเรือจับกันเยอะ ไม่ว่าจะเป็นเรือรัสเซีย เรือเกาหลี หรือเรือไต้หวัน
- ไทยนำเข้าปลาทูน่าทั้งหมด ไม่มีการเลี้ยงเอง
- ไทยมีเรือจับปลาไม่ถึง 10 ลำ ได้แก่ เรือของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เรือของกรมประมง เรือจุฬาภรณ์ เรือของบริษัทไทยยูเนี่ยน
- ภาษีนำเข้าปลาทูน่ากระป๋องที่ทาง EU เรียกเก็บอยู่ระหว่าง 12 – 24% ขึ้นอยู่กับรูปแบบกระป๋อง ในขณะที่ EU เรียกเก็บกับประเทศอาณานิคม คือ กลุ่มแอนเดรียน และกลุ่ม ACP ในอัตรา 0% ทำให้ความสามารถในการแข่งขันของไทยลดน้อยลง ดังนั้น ข้อตกลงเขตการค้าเสรี (FTA) ระหว่างไทยกับ EU น่าจะส่งผลประโยชน์กับสินค้าปลาทูน่ากระป๋องมากที่สุด เพราะจะเป็นการลดภาษีนำเข้าปลาทูน่ากระป๋องที่ EU เรียกเก็บสูงถึง 24% เพื่อช่วยให้ไทยสามารถแข่งขันในตลาด EU ได้
- ในกระบวนการผลิตปลาทูน่ากระป๋องนั้น จะมีผลพลอยได้ เช่น หัวปลา ก้างปลาและเลือด ซึ่งสามารถนำไปใช้ในการผลิตอาหารสัตว์ได้ และน้ำที่ใช้ในการนึ่งปลาทูน่าสามารถนำไปผลิตซุปปลาทูน่าได้
- ในโรงงานปลาทูน่ากระป๋อง เดิมจะมีการจ้างคนมาลอกท่อน้ำที่ปล่อยน้ำเสีย น้ำล้างปลาทิ้ง ซึ่งคนที่มาลอกท่อสามารถนำคราบที่ลอกได้ไปทำจุลินทรีย์กำจัดกลิ่นในบ่อน้ำ และสร้างกำไรได้ประมาณ 50-60 ล้านบาท แต่ในปัจจุบัน คนที่จะมาลอกท่อต้องผ่านการประมูลกันก่อน

ปลาหมึก

- ปลาหมึกที่ไทยส่งออกเป็นปลาหมึกจับในทะเล สาเหตุที่ไทยไม่เลี้ยงปลาหมึก เนื่องจากปลาหมึกเป็นสัตว์น้ำประเภทกินเนื้อ ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่สิ้นเปลือง เพราะราคาปลาหมึกไม่ถือว่าอยู่ในระดับสูง
- ในปัจจุบัน ปลาหมึกในทะเลจับได้น้อยลง การจับปลาหมึกจึงมีต้นทุนที่สูงขึ้นเรื่อยๆ และราคาขายปลายทางก็ไม่สูงมากนัก เพราะหากราคาสูง ผู้บริโภคก็สามารถหันไปบริโภคอย่างอื่นทดแทนได้ อีกทั้งปลาหมึกจัดเป็นสัตว์จำพวกหอยที่มีคลอเรสเตอรอลสูง ตลาดของสินค้าปลาหมึกจึงแคบลงๆ
- สินค้าปลาหมึกจึงมีแนวโน้มการส่งออกที่ลดลง และไม่มีอนาคต

ꕥ ꕥ ꕥ ꕥ ꕥ ꕥ ꕥ ꕥ ꕥ ꕥ ꕥ

## 3. สมาคมผู้ส่งออกข้าวไทย (Thai Rice Exporters Association)[4]

**การส่งออก**

- ข้าวไทยที่ส่งออกไป EU มากที่สุด คือ ข้าวหอมมะลิ ซึ่งมี 2 ประเภท คือ ข้าวขาว และข้าวกล้อง

1. ข้าวขาวหอมมะลิ – การส่งออกข้าวขาวหอมมะลิ ผู้ส่งออกจะต้องเสียภาษีประมาณ165 ยูโรต่อตัน

2. ข้าวกล้องหอมมะลิ – การส่งออกข้าวกล้องหอมมะลิ ผู้ส่งออกจะเสียภาษีถูกกว่าข้าวขาวหอมมะลิ คือ ประมาณ 45 ยูโรต่อตัน เนื่องจากทาง EU ต้องการสนับสนุนโรงสีข้าวใน EU เพื่อเป็นการสร้างงาน

- ข้าวกล้องในภาษาอังกฤษใช้ได้หลายคำ ได้แก่ Brown rice, Cargo rice, Loozain rice
- รองจากข้าวหอมมะลิ ข้าวที่ไทยส่งออกไป EU มากอันดับรองลงมา คือ ข้าวนึ่ง
- บริษัท นครหลวงค้าข้าว จำกัด ส่งออกข้าวขาวเป็นหลัก โดยสัดส่วนการส่งออกไป EU ยังน้อยอยู่ คือ ประมาณ 5% ของการส่งออกข้าวทั้งหมด ส่วนใหญ่ส่งตลาดในเอเชียตะวันออกกลาง และแอฟริกา

[4] สัมภาษณ์กรรมการสมาคมผู้ส่งออกข้าวไทย ซึ่งเป็นรองกรรมการผู้จัดการ บริษัท นครหลวงค้าข้าว จำกัด

- ปริมาณการส่งออกไปยังประเทศต่าง นั้น ประเทศที่เป็น Port หลัก ได้แก่
  - เมืองท่าเจนัว (Genoa) ในประเทศอิตาลี
  - ท่าเรืออันท์เวิร์พ (Antwerp) ในประเทศเบลเยี่ยม
  - ท่าเรือเลออาร์ฟ (Le Havre) ในปารีส ประเทศฝรั่งเศส
  - ท่าเรือรอตเตอร์ดัม (Rotterdam) ในประเทศเนเธอร์แลนด์
  - อังกฤษ
- ข้าวเกษตรอินทรีย์ (Organic Rice) กับข้าวแฟร์เทรดของไทย ก็มีส่งออกไป EU บ้าง ซึ่งทางสมาคม พยายามผลักดันให้สินค้าดังกล่าวสามารถส่งออกไปตลาดต่างประเทศมากขึ้น
- ส่วนข้าว GI ยังเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลาย
- ส่วนผลิตภัณฑ์ข้าวที่ออกมาใหม่ๆ เช่น ข้าวเคลือบ ข้าวงอก ยังไม่มีการเจาะตลาด EU
- ใน EU นอกจากจะนิยมข้าวหอมมะลิแล้ว ก็มีข้าวสี ข้าวแดง ข้าวดำ ที่มีส่งออกไป EU บ้าง
- นอกจากนี้ ยังมีส่งออกข้าวแปรรูปประเภท ข้าวหุงสุก ที่ทำเป็นรสชาติต่างๆ แต่จะไม่อยู่ภายใต้สมาคมผู้ส่งออกข้าวไทย
- ตลาดใหญ่ใน EU ที่บริโภคข้าว คือ ตลาดในธุรกิจร้านอาหาร
- เครื่องหมายรับรองข้าวหอมมะลิไทยที่ได้จากกรมการค้าต่างประเทศ จะต้องเป็นข้าวหอมมะลิไม่ต่ำกว่า 92% แต่การส่งออกข้าวหอมมะลิไป EU ไม่จำเป็นต้องมีเครื่องหมายนี้ติดบนบรรจุภัณฑ์ก็ได้ แต่มาตรฐานต้องผ่าน 92%
- Supermarket ใน EU ไม่เห็นว่า เครื่องหมายรับรองข้าวหอมมะลิไทยที่ทางภาครัฐไทยออกจะช่วยให้ขายข้าวได้มากขึ้น
- กระทรวงพาณิชย์บังคับให้บรรจุภัณฑ์ข้าวหอมมะลิต้องมีคำว่า “Thai Hommali Rice” แต่ทางลูกค้าใน EU ขอไม่ให้ใส่คำนี้ลงไป เพราะต้องอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจว่าคืออะไร
- สินค้าข้าวไม่จำเป็นต้องขอเครื่องหมายฮาลาล
- ใน EU จะเรียกข้าวหอมมะลิว่า Fragrance Rice
- อยากแนะนำให้ทางรัฐบาลทำข้อตกลงแบบ G2G เพื่อระบายข้าวใน Stock

**ขั้นตอนการเตรียมข้าวเพื่อส่งออก**

- ข้าวเปลือกที่ได้จากเกษตรกรจะนำส่งไปยังโรงสี โดยระหว่างเกษตรกรกับโรงสีจะมีพ่อค้าคนกลาง ที่เรียกว่า พ่อค้าข้าวเปลือก ซึ่งจะรับซื้อข้าวมาขายต่อแก่โรงสี แต่บางครั้งโรงสีก็ซื้อจากเกษตรกรโดยตรงขึ้นอยู่กับประเภทของข้าว แต่ชาวนาทางภาคอีสานส่วนใหญ่จะขายตรงกับโรงสี ส่วนชาวนาในภาคกลางมักจะส่งให้พ่อค้าข้าว หรือท่าข้าวแล้วจะมีโรงสีมารับอีกทอดหนึ่ง
- โรงสีจะสีข้าวเปลือกเป็นข้าวสาร หรือข้าวกล้องก็ได้

- ส่วนตัวกลางซื้อขายข้าวระหว่างโรงสีกับผู้ส่งออก เรียกว่า “หยง” ทำหน้าที่เป็นตัวแทนของโรงสีในการขายข้าวสารให้แก่ผู้ส่งออก หรือพ่อค้าขายส่งภายในประเทศ หรือผู้ประกอบการข้าวถุง
- เมื่อบริษัทผู้ส่งออกได้ใบสั่งซื้อสินค้า (order) จากประเทศผู้นำเข้า และมีการตกลงรายละเอียดและคุณภาพข้าว ราคา และมาตรฐานเรียบร้อยแล้ว บริษัทผู้ส่งออกจึงซื้อข้าวในตลาดจากหยงหรือจากโรงสีต่างๆ หรือ ผู้ส่งออกบางรายก็มีเก็บสำรอง (stock) ไว้อยู่แล้ว ผู้ประกอบการที่เป็นผู้ส่งออก (สมาชิกของสมาคมฯ) ส่วนใหญ่จะไม่มีโรงสีเป็นของตัวเอง (รวมบริษัท นครหลวงค้าข้าว จำกัด)
- บริษัทผู้ส่งออก จะนำข้าวมาทำการปรับปรุง เพื่อให้ได้คุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการ และทำบรรจุภัณฑ์ตามรูปแบบและขนาดที่ลูกค้าต้องการ จากนั้น จึงทำการส่งออก
- การส่งออกจะมีทั้งทำแบรนด์เอง และทำแบรนด์อื่นตามความต้องการของลูกค้า แต่ส่วนใหญ่จะทำแบรนด์อื่นมากกว่า
- การส่งออกข้าวก็เหมือนการขาดขาย ขึ้นอยู่กับว่าลูกค้าจะไปทำตลาดอย่างไร
- ส่วนบริษัท นครหลวงค้าข้าว จำกัด หาตลาดโดยการไปออกงานแสดงสินค้า ซึ่งผู้สนใจก็จะมาติดต่อและทำการเจรจาการค้าระหว่างกัน
- บริษัท นครหลวงค้าข้าว จำกัด รับ Order จาก EU ทุกสัปดาห์ และมีการส่งออกโดยตู้คอนเทนเนอร์ทางเรือเท่านั้น

**มาตรฐานต่างที่มีการตรวจสอบ**

- กระบวนการของการส่งออกสินค้ามาตรฐานดังกล่าวมีผู้เกี่ยวข้องอยู่ 3 ฝ่ายใหญ่ๆ คือ ผู้ส่งออก ผู้ประกอบธุรกิจตรวจสอบมาตรฐานสินค้า (หรือบริษัท Survey) และผู้ตรวจสอบมาตรฐานสินค้า (หรือ Surveyor)
- ส่วนใหญ่มาตรฐานจะขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า แต่หลักๆ คือ จะมีบริษัท Survey และSurveyor ที่ได้รับอนุญาตจากสำนักงานมาตรฐานสินค้า (หรือ มส.) มาสำรวจและตรวจสอบว่าข้าวเป็นไปตามมาตรฐานไทยหรือไม่ ซึ่งจะมีมาตรฐานข้าวไทยของกระทรวงพาณิชย์กำกับอยู่ โดยสิ่งที่จะตรวจสอบคือ คุณภาพข้าว น้ำหนักในการส่งออกข้าว และการตรวจรมยาฆ่าแมลง ซึ่งข้าวที่ส่งออกจะต้องมีการรมยาก่อนการส่งออก (การตรวจมาตรฐานนี้จะใช้กับข้าวทุกประเภทเหมือนกัน)
- ข้าวหอมมะลิถูกบรรจุไว้ในสินค้ามาตรฐานตามกฎหมาย พรบ.มาตรฐานสินค้าขาออก โดยมีสำนักมาตรฐานสินค้า กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์เป็นผู้ดูแลมาตรฐาน ซึ่ง

รายการสินค้ามาตรฐาน มี 10 ชนิด คือ ข้าวหอมมะลิไทย ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง แป้งมันสำปะหลัง ข้าวโพด ปุยนุ่น ข้าวฟ่าง ถั่วเขียว ปลาป่น ไม้สักแปรรูป และถั่วเขียวผิวดำ

- หลังการตรวจสอบมาตรฐานของบริษัท Survey แล้ว สำนักงานมาตรฐานสินค้า กระทรวงพาณิชย์จะมาสุ่มตรวจที่โกดังอีกครั้งก่อนการส่งออก โดยข้าวหอมมะลิไทยที่ส่งออกจะต้องมีข้าวหอมมะลิไทยไม่ต่ำกว่าร้อยละ 92
- ก่อนการส่งออกข้าวทุกครั้ง จะต้องมีการตรวจสอบมาตรฐาน ซึ่งจะตรวจ ณ วันที่จะการขึ้นตู้ หรือ ลงเรือ
- สำนักงานมาตรฐานสินค้ามีหน้าที่ตรวจสอบการทำงานของบริษัท Survey (ไม่ใช่ตรวจสอบผู้ส่งออกโดยตรง) ซึ่งตัวอย่างบริษัท Survey ได้แก่ บริษัท SGS (Thailand) Limited บริษัท BV บริษัท INTERTEC และ Overseas Merchandise Inspection Co., Ltd. (OMIC) เป็นต้น
- ผู้ส่งออกเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบมาตรฐานข้าวเอง
- เวียดนาม ประเทศคู่แข่งส่งออกข้าวของไทย ก็มีกระบวนการส่งออกที่คล้ายกับของไทย คือ จะต้องมีบริษัท Survey ตรวจสอบ ซึ่งก็มีบริษัท SGS ที่ไปตั้งสำนักงานในเวียดนาม (และในประเทศต่างๆ) และจ้างผู้ตรวจสอบคนไทยตรวจสอบ
- มาตรฐานข้าวที่ส่งออกไป EU สามารถใช้มาตรฐานที่ไทยรับรองได้เลย เนื่องจากมาตรฐานของไทยเป็นที่ยอมรับได้ โดยไม่จำเป็นต้องมีเจ้าหน้าที่จากทาง EU มาตรวจสอบเหมือนกับสินค้าเนื้อสัตว์ แต่จะมีการส่งข้าวกลับหากคุณภาพไม่ดี ซึ่งมาตรฐานต่างๆ ทั้งความยาวและความขาวของข้าว จะขึ้นอยู่กับทางไทยกำหนดมากกว่า ซึ่งเป็นการตกลงกันระหว่างภาคเอกชนในไทยกับภาคเอกชนใน EU ถ้าหากยอมรับได้ก็ทำการซื้อขายกัน
- มาตรฐานเอกชนที่ผู้ส่งออกข้าวควรมี ได้แก่ มาตรฐาน ISO 9001 HACCP และ BRC
- ทาง EU ยังไม่มีการเข้ามาตรวจสอบในด้านบรรจุภัณฑ์ และยังไม่มีมาตรฐานตรวจสอบ
- ในปัจจุบัน แม้ว่าหลายประเทศในการค้าโลกจะมีการกำหนดมาตรฐาน NTBs เรื่องการใช้พลังงานในการผลิต แต่มาตรฐานดังกล่าวยังไม่กระทบต่อการส่งออกข้าวจากไทยไป EU เนื่องจากทาง EU ยังไม่มีการตรวจสอบเรื่องนี้ แต่ทาง EU จะเน้นการตรวจสอบในเรื่องของการรมยาฆ่าแมลง
- ลูกค้าจะไม่ค่อยสั่งทำบรรจุภัณฑ์แบบอัดสุญญากาศ ส่วนใหญ่จะเป็นข้าว Organic มากกว่า แต่ถ้าเป็นข้าวธรรมดา ก็จะรมยาและบรรจุแบบธรรมดา
- การบรรจุภัณฑ์แบบสุญญากาศไม่เอื้ออำนวยต่อการขนส่ง เพราะบรรจุในตู้ Container ได้ในปริมาณที่น้อยกว่า

**การกำหนดโควตา**

- เดิม EU มีการเก็บภาษีประมาณ 400 ยูโรต่อตัน แต่ตอนนี้เหลือ 100 กว่ายูโรต่อตัน
- ทาง EU มีการกำหนดโควตาภาษี 0% ตั้งแต่ที่ EU ได้ขยายสมาชิกภาพไปทางประเทศในแถบสแกนดิเนเวีย เนื่องจากไทยเคยส่งออกข้าวไปบางประเทศในแถบสแกนดิเนเวียก่อนที่จะเข้าเป็นสมาชิกของ EU ในอัตราภาษี 0% ดังนั้น การเข้าเป็นสมาชิกภาพของ EU ทำให้ไทยต้องเสียภาษีสูงขึ้น ซึ่งเป็นการลดความสามารถในการแข่งขันของไทย เพื่อระงับข้อพิพาทกรณีสหภาพยุโร EU ขยายสมาชิกภาพ ทาง EU จึงได้ให้โควตาในพวกต้นข้าวประมาณ 12,000 ตัน และปลายข้าว 20,000 ตัน
- ในแต่ละปี รัฐบาลจะมีการจัดสรรปริมาณข้าวเพื่อการส่งออกไปสหภาพยุโรป (โควตาข้าว EU) ให้กับผู้ส่งออก โดยพิจารณาจากประวัติการณ์ส่งออกข้าวไป EU ย้อนหลัง 1 ปี หรืออาจย้อนหลัง 3 ปี
- หลักเกณฑ์การจัดสรรโควตาแบบอิงตามสถิติการส่งออกเดิม ทำให้คนที่ส่งออกข้าวไปตลาด EU ในปริมาณมาก จะได้รับการจัดสรรโควตาแบบไม่ต้องเสียภาษีในสัดส่วนที่สูง ซึ่งลูกค้าใน EU จะได้ประโยชน์จากการไม่ต้องเสียภาษีนำเข้า และลูกค้าจะมีการจัดสรรกันเองในส่วนของ Order ต่างๆ
- ปัจจุบันโควตา 80% ถูกจัดสรรให้ผู้ส่งออกไปตลาด EU และอีก 10% ให้กับผู้ส่งออกที่ส่งออกในมูลค่าที่เพิ่มขึ้น ส่วนอีก 10% ให้กับผู้ส่งออกที่ส่งออกในปริมาณที่เพิ่มขึ้น ซึ่งสัดส่วน 10% หลังนี้จะได้กับผู้ส่งออกรายใหม่ที่เพิ่งเริ่มทำธุรกิจการส่งออก เนื่องจากเริ่มจากปริมาณศูนย์
- ปัจจุบัน ปริมาณข้าวที่ส่งออกไป EU ทั้งหมด 2-3 แสนตันต่อปี
- ขนาดของบรรจุภัณฑ์ที่ส่งออกไป EU ส่วนใหญ่เป็นแบบน้ำหนัก 5 กิโลกรัม ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นคนเอเชีย
- ข้าวขาวไทย 5% และ 100% มักจะส่งออกไปแถบเอเชียและตะวันออกกลาง เช่น อิรัก อิหร่าน แต่ในสัดส่วนน้อยลง เนื่องจากอิหร่านอาจจะไปซื้อข้าวจากอุรุกวัยและปากีสถาน ซึ่งแต่เดิมอิหร่านนำเข้าข้าว 100% จากไทยมาก ส่วนอิรัก นำเข้าข้าว 5% จากไทย แต่ช่วงหลังก็เริ่มนำเข้าจากเวียดนาม

**บทบาทของสมาคม**

- จะช่วยสมาชิกในด้านความเห็นในการทำการค้า มีบางราย ไม่ได้อยู่ในสามาคม แต่เป็นส่วนน้อย
- สมาคมฯ ไม่มีนักวิจัยที่ทำวิจัยพันธุ์ข้าว แต่มีการติดตามอยู่ตลอดว่า มีพันธุ์ข้าวใหม่ๆ หรือไม่

**ปัญหาที่พบ**

- ส่วนใหญ่เป็นปัญหาเอกสารซึ่งที่แบบฟอร์มที่ต้องกรอกรายละเอียดจำนวนมาก โดยเฉพาะเอกสารเกี่ยวกับประเด็น Non-GMO, ML และหากสินค้าต้องส่งไปจำหน่ายใน Supermarket ก็ต้องกรอกเอกสารเพิ่มขึ้น

**ประเทศคู่แข่ง**

- คู่แข่งที่สำคัญของไทยที่ส่งออกข้าวไป EU คือ ประเทศเวียดนาม เนื่องจากเวียดนามมีการผลิตข้าวหอมมากขึ้น และปัจจุบันก็มีการส่งออกไปยังตลาดสิงคโปร์ และฮ่องกง มากขึ้น ซึ่งเวียดนามได้เปรียบไทยในด้านราคา สามารถขายข้าวในราคาที่ต่ำกว่า
- ส่วนสหรัฐอเมริกา เนื่องจากทาง EU เคยตรวจพบข้าว GMO ทำให้สหรัฐฯ เสียตลาดข้าวนึ่งใน EU ไป ส่งผลให้ EU หันมาซื้อข้าวนึ่งจากไทย

ในบรรดาสมาชิกของสมาคมฯ บริษัทส่งออกข้าวรายใหญ่ ที่ส่งออกไป EU ได้แก่

- บริษัท กรุงเทพค้าข้าว (บริษัทรายใหญ่)
- บริษัท วุฒิชัย โปรดิวส์ จำกัด (Vudhichai Produce Co.,Ltd.) ==> ส่งออกไปอังกฤษมาก
- บริษัท ยูนิเวอร์แซล ไรซ์ จำกัด (Universal Rice Co., Ltd.) ==> มีหุ้นส่วนที่เป็นญาติอยู่ในฝรั่งเศส
- Herba Bangkok Sociedad Limitada ==> เป็นบริษัทโรงสีข้าวจากสเปนแต่มาเป็นผู้ส่งออกในไทย และยังมีในอียิปต์และสหรัฐอเมริกา
- บริษัท เจียเม้ง จำกัด (Chia Meng Co., Ltd.)
- บริษัท ไชยประสิทธิ์

**การคาดการณ์ในตลาด EU**

- สมาคมฯ มีความกังวลว่า หากมีการเจรจาเปิดเสรีการค้าระหว่างไทย – EU ข้าวไทยจะอยู่ในสินค้าประเภท Sensitive List ซึ่งจะไม่มีการเจรจาทำการค้ากัน ในขณะที่ประเทศอื่นมีความได้เปรียบก่อนหน้านี้แล้ว เช่น ข้าวบาสมาตี (Basmati Rice) ของอินเดีย ได้รับการยกเว้นภาษีการนำเข้าจาก EU แต่ข้าวไทยยังคงต้องเสียภาษีอยู่

## 4. สมาคมโคเนื้อแห่งประเทศไทย และสหกรณ์โคเนื้อแห่งประเทศไทย[5]

สมาคมโคเนื้อแห่งประเทศไทยและสหกรณ์โคเนื้อ เป็นองค์กรซึ่งเป็นตัวแทนของสมาชิกเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อในส่วนต่างๆของประเทศไทย การทำงานของทั้งสองหน่วยงานจะมีความสอดคล้องกัน โดยแบ่งตามลักษณะงานโดย *สมาคมโคเนื้อแห่งประเทศไทย* จะเป็นองค์กรที่ใช้สำหรับติดต่อหรือการเจรจากับภาครัฐ หรือการส่งบุคลากรไปเป็นคณะทำงานหรือบอร์ดที่เป็นตัวแทน เพื่อการพิจารณาในเนื้อหาต่างๆที่เกี่ยวกับโคเนื้อ โดยจะมีสมาคมต่างๆที่ร่วมกันอยู่ได้แก่

1) สมาคมผู้ส่งเสริมพันธุ์พรมพิราม
2) สมาคมโคเนื้อพันธุ์ Drought Master
3) สมาคมโคเนื้อกำแพงแสน
4) สมาคมผู้บำรุงพันธุ์อเมริกันบราห์มัน
5) สมาคมผู้เลี้ยงบราห์มัน

สำหรับ*สหกรณ์โคเนื้อแห่งประเทศไทย* จะเป็นการรวมกลุ่มที่มุ่งเน้นในเรื่องการติดต่อเพื่อการค้า และการจัดการข้อมูลตลาด โดยสหกรณ์โคเนื้อจะมีอยู่ 4 สหกรณ์ใหญ่

1) สหกรณ์การเลี้ยงปศุสัตว์ กรป. กลาง โพนยางคำจำกัด
2) สหกรณ์โคเนื้อจังหวัดสระแก้ว
3) สหกรณ์การเกษตรหนองสูง สาขาปศุสัตว์ จำกัด
4) สหกรณ์โคเนื้อมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสน จำกัด
   โดยนายกสมาคมและประธานสหกรณ์คนปัจจุบันชื่อ สุนทร นิคมรัตน์

**สภาพของตลาดเนื้อโคขุน**

ตลาดเนื้อโคขุนโดยทั่วไปประเทศบราซิลจะเป็นประเทศที่มีการส่งออกเนื้อมากที่สุด ประเทศอื่นๆ ที่ส่งออกได้แก่ สหรัฐอเมริกา อาร์เจนติน่าร์ ออสเตรเลีย เปรู ปารากวัย เป็นต้น สำหรับผู้บริโภคชาวไทยจะนิยมการสั่งเนื้อจากประเทศออสเตรเลียเข้ามามาก โดยมีบริษัทที่นำเข้าได้แก่ สยามฟู้ดส์ และ แพนฟู้ดส์สำหรับประเทศไทยการส่งออกเนื้อไปต่างประเทศมีน้อย การส่งออกของประเทศไทยไปตลาดต่างประเทศมักจะเป็นโคเนื้อที่มีชีวิตและมีตลาดเฉพาะในเอเชีย ซึ่งอยู่ภายใต้กรอบการเจรจา AFTA

[5] สัมภาษณ์ผู้จัดการ

**ปัญหาการส่งออกเนื้อโคสู่สหภาพยุโรป –นำเข้าสู่ประเทศไทย**

เนื่องจากสหภาพยุโรปจะมีมาตรการของสวัสดิภาพของสัตว์ (Animal welfare) การอ้างถึงมาตรฐานของร้านค้าปลีกหรือ GLOBALGAP ซึ่งมาตรฐานและข้อกำหนดดังกล่าวจะมีความเข้มแข็ง จึงทำให้การส่งออกเป็นไปได้ยาก นอกจากนี้ยังมีมาตรการในเรื่องของโรคสัตว์เช่น โรคปากและเท้าเปื่อย ซึ่งประเทศผู้ส่งออกจะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดของ OIE (World organization of animal health) (สำหรับประเทศไทยจะมีเพียงผลิตภัณฑ์จากไก่ปรุงสุกที่สามารถนำเข้ายุโรปได้) นอกจากนี้ยังมีระบบมาตรฐานการผลิตและมาตรฐานที่ควบคุมความสะอาดของระบบการผลิต ตัวอย่างเช่น GMP, HACCP เป็นต้น ดังนั้นการส่งออกสู่ประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรปในทรรศนะของผู้ประกอบการจะถือว่าไม่คุ้มค่า โดยในประเทศไทยจะมีโรงฆ่าสัตว์ที่ตรงตามมาตรฐานยุโรปเพียงโรงเดียว (โรงฆ่าลุงเชาว์ - Beef-Pro) นอกจากนี้ประเทศไทยยังมีปัญหาเรื่องโรคของโคที่ยังไม่สามารถควบคุมได้ดีในสายตาของต่างประเทศ

สำหรับการนำเข้าเนื้อโคจะพบว่าประเทศไทยมีการนำเข้าส่วนใหญ่จากออสเตรเลีย โดยเป็นการนำเข้าเนื้อเฉพาะส่วนซึ่งมีตลาดหลักเป็นตลาด Supermarket หรือโรงแรม ทั้งนี้เนื่องจากผู้นำเข้าสามารถสั่งชิ้นเนื้อเฉพาะส่วนที่ต้องการได้

**การควบคุมและการกำหนดมาตรฐานของประเทศไทย**

ในปัจจุบันทางสำนักงานมาตรฐานอาหารและสินค้าเกษตรแห่งชาติ (มกอช.) ได้กำหนดมาตรฐานสินค้าโคเนื้อต่างๆได้แก่ มาตรฐานเนื้อโค มาตรฐานโรงฆ่า มาตรฐานสุขภาพสัตว์ และข้อปฏิบัติที่โรงฆ่า ซึ่งจะอ้างอิงในระดับมาตรฐาน CODEX

สำหรับโรงฆ่าสัตว์ที่ตรงตามมาตรฐานนั้น จะดำเนินการเพื่อผลิตเนื้อบดส่ง McKey (เครือ McDonald) ซึ่งจะจัดจำหน่ายเฉพาะในอาเซียน การดำเนินการของโรงฆ่าดังกล่าว จะทำการซื้อวัวพันธุ์บราห์มัน และนำมาขุนเป็นเวลา 4 เดือนก่อนที่จะนำไปฆ่า ซึ่งปัญหาที่พบในผลิตภัณฑ์เนื้อบดได้แก่ มาตรฐานเนื้อ การพบสารเคมีตกค้าง และการพบโลหะจากเข็มหักในเนื้อบด

การแก้ไขปัญหาของเกษตรกรในเรื่องคุณภาพโคเนื้อได้พัฒนาระบบ Traceability โดยสหกรณ์ทำ User ID แต่ภาครัฐไม่ได้มีการรับรองระบบดังกล่าว เนื่องจากภาครัฐโดย กองควบคุมโรค กองบำรุงพันธุ์สัตว์ จะดูแล International ID

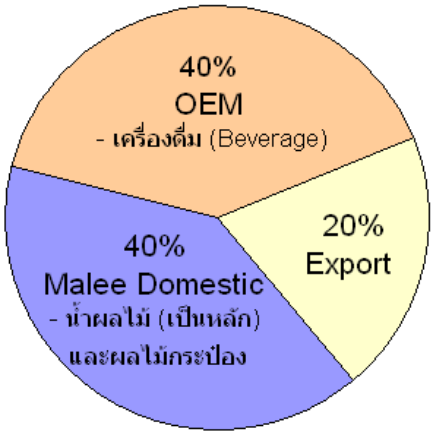
**ข้อจำกัดที่จะนำมาเป็นแนวทางการพัฒนา**

- ในกลุ่มสหภาพยุโรป หรือออสเตรเลีย มีการจัดการโคส่วนต่างๆหลังชำแหละ จะสามารถใช้ได้ทุกส่วนตั้งแต่ เครื่องใน หนัง เนื้อแช่แข็ง เจลาติน ครีมจากไขมันวัว ซึ่งทำให้กลายเป็นการเพิ่มคุณค่าของสินค้าได้
- การพัฒนาโคเนื้อจะต้องพัฒนาตลอดวงจร ตั้งแต่การจัดการฟาร์มให้มีมาตรฐาน การจัดการโรงฆ่า และโรงชำแหละให้มีการจัดการด้านสุขอนามัย โดยเฉพาะ GMP และ HACCP
- สหกรณ์โคเนื้อไม่ได้เน้น Modern Trade เนื่องจากไม่คุ้มค่าในการดำเนินการ เพราะไม่สามารถแข่งขันกับเนื้อนำเข้าได้ ดังนั้นทางสหกรณ์จึงเน้นการขายตรงกับร้านค้าหรือผู้ใช้เอง
- การพัฒนาสหกรณ์เพื่อการส่งออกตลาดยุโรปนั้นเป็นไปได้ยาก เนื่องจากความไม่พร้อมทางเทคโนโลยีของประเทศไทยในการควบคุมโรค การสอบกลับ รวมถึงต้นทุนที่สูง ในขณะที่ประเทศผู้ส่งออกรายใหญ่อย่างประเทศบราซิลจะมีการใช้เทคโนโลยีเพื่อเหนี่ยวนำให้โคมีลูก การพัฒนาสายพันธุ์ การจัดการเรื่องโรค และการพัฒนา zoning ให้กับนิคมหรือกลุ่มตลาดเนื้อในกลุ่ม AFTA เป็นตลาดหลัก
- เมื่อเปรียบเทียบราคาสินค้าของสหกรณ์และเนื้อที่นำเข้าจะพบว่าเนื้อในประเทศจะมีราคาสูงกว่าเนื้อที่นำเข้าประมาณ 10% เนื่องจากต้นทุนการผลิตต่อตัวสูงกว่า เนื่องจากประเทศที่ส่งออกจะมีการเลี้ยงโคในปริมาณมาก รวมทั้งมีระบบการจัดการที่ดี และในกรณีเนื้อนำเข้าจะมีแนวโน้มถูกลง เนื่องจากประเทศไทยมีการลดอัตราภาษีลง โดยจะมีแนวโน้มลดลงจนเป็นศูนย์ในปี 2563
- การมีพระราชบัญญัติการเคลื่อนย้ายสัตว์ และ พระราชบัญญัติสัตว์พาหะ ซึ่งจะเป็นตัวจำกัดการค้าโคที่มีชีวิต ซึ่งในปัจจุบันเป็นตลาดการค้าใหญ่ของสหกรณ์โคเนื้อแห่งประเทศไทย
- การขาดระบบ E-service ในการดำเนินกิจกรรมต่างๆที่เกี่ยวข้องกับภาครัฐ
- ปัญหาพืชไร่ราคาสูง ซึ่งทำให้ต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้น
- การผลิตวัคซีนเพื่อป้องกันโรคไม่เพียงพอ
- การขาดการสนับสนุนการรวมกลุ่มเกษตรกรในลักษณะของกลุ่มเครือข่าย
- ระบบการสอบกลับของประเทศยังไม่ได้พัฒนา

## 5. บริษัทมาลีสามพราน จำกัด (Malee Brand)[6]

**บทบาทของบริษัทมาลีสามพราน**

- บริษัท มาลีสามพราน จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์เกษตรแปรรูปนานาชนิดและจำหน่ายทั้งตลาดในประเทศ และต่างประเทศ โดยจำแนกธุรกิจหลักออกเป็น 2 ธุรกิจ คือ
  - ธุรกิจแปรรูปผลไม้ เช่น สับปะรดและผลไม้รวมบรรจุกระป๋อง สับปะรดบรรจุถุงปลอดเชื้อ น้ำสับปะรดเข้มข้น ข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋อง ผลไม้รวม ผลไม้ฤดูกาลบรรจุกระป๋อง (เงาะ ลิ้นจี่ ลำไย มะม่วง เป็นต้น)
  - ธุรกิจเครื่องดื่ม เช่น น้ำผลไม้ น้ำผักผลไม้ บรรจุในกล่องยูเอชทีและพาสเจอร์ไรส์ ชา กาแฟและน้ำดื่มบรรจุในกระป๋อง กล่องยูเอชทีและขวดพลาสติก PET ภายใต้เครื่องหมายการค้าตรา “มาลี” และตราลูกค้า ตลอดจนนมสดยูเอชทีและพาสเจอร์ไรส์ภายใต้เครื่องหมายการค้าตรา “ฟาร์มโชคชัย”
- บริษัท มาลีสามพราน มีสัดส่วนของธุรกิจการรับจ้างผลิตสินค้าในตราผลิตภัณฑ์อื่นที่เป็นของลูกค้า หรือ OEM ประมาณ 40% มีธุรกิจส่งออกประมาณ 20% และธุรกิจขายภายในประเทศประมาณ 40%




ผลิตภัณฑ์ที่บริษัท มาลีสามพราน ส่งออกในสัดส่วน 20% นี้

- 10% เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตภายใต้ Malee Brand เอง (ได้แก่ น้ำผลไม้ ผลไม้กระป๋อง)
- 90% เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตภายใต้แบรนด์ลูกค้า หรือ Private Brand (ได้แก่ ข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋อง สับปะรดกระป๋อง และ Fruit Cocktail)

- นอกจาก ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตรา “Malee” แล้ว ทางบริษัท มาลีสามพราน ยังมีธุรกิจรับจ้างผลิตอีกด้วย โดยจะรับผลิตสินค้าเครื่องดื่มประเภทต่างๆ ให้แก่กลุ่มพันธมิตรทางธุรกิจข้ามชาติที่ตั้งอยู่ในไทย ภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ของลูกค้าเพื่อจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ อาทิ ผลิตกาแฟเบอร์ดี้ให้แก่บริษัท อายิโนะโมะโต๊ะ (ประเทศไทย) จำกัด และผลิตน้ำชาเขียว Fuji Cha ให้ ฟูจิ เป็นต้น

---

6 สัมภาษณ์ Head of Export Manager / Private Brand เกี่ยวกับสับปะรดกระป๋อง และข้าวโพดหวานกระป๋อง (สินค้ากลุ่มที่ 1)

**ผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกไป EU มากที่สุด**

- ผลิตภัณฑ์ของบริษัท มาลีสามพราน สินค้าที่ส่งออกไป EU มากที่สุด คือ ข้าวโพดหวานกระป๋อง ประเภทบรรจุแบบสูญญากาศ (Vacuum Product) ชนิดเติมน้ำตาล หรือ เกลือ ซึ่งผลิตภัณฑ์นี้ ปัจจุบัน ไม่กำหนดโควต้า และเสียภาษีอัตราปกติ อัตราภาษีสำหรับข้าวโพดหวานกระป๋อง คือ ร้อยละ 10 และกรณี Anti-dumping ไทยรับภาระภาษีร้อยละ 12-14
- ประเทศสมาชิก EU ที่นำเข้าข้าวโพดหวานกระป๋องจากไทยมากที่สุด คือ อังกฤษ ส่วนเนเธอร์แลนด์ ยังนำเข้าจำนวนน้อย ประเทศเยอรมนี ไม่นำเข้าสินค้าดังกล่าวจากไทย
- ในภาพรวม สินค้าผลไม้กระป๋องและแปรรูปที่ไทยส่งออกไป EU มากที่สุด คือ สับปะรดกระป๋อง ซึ่งคู่แข่งของไทย คือ อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ และแอฟริกาใต้ ประเทศสมาชิก EU ที่นำเข้าสับปะรดกระป๋องจากไทยมากที่สุด คือ อังกฤษ

**มาตรการที่มีผลต่อการส่งออก**

- มาตรฐานที่ทางมาลีได้รับ ได้แก่ BRC (เป็น Global Standard Food ), Halal Certificate, HACCP (Codex Standard), GMP (Codex Standard), Kosher Certificate, IFS (International Food Standards) และ Q – MARK (ได้รับการรับรองจากสภาอุตสาหกรรม) ซึ่งล้วนเป็นมาตรการที่มีผลต่อการส่งออกสำหรับบริษัทมาลีสามพรานและเป็นมาตรการที่ผู้ส่งออกทั่วไปต้องคำนึงถึงและปฏิบัติตาม นอกจากนี้ ยังมีมาตรการด้านคุณภาพสินค้า (เช่น Food Safety) มาตรการด้านสิ่งแวดล้อม (เช่น การบำบัดน้ำเสีย) และมาตรการด้านจริยธรรม โดยเฉพาะการใช้แรงงานเด็กและการกำหนดจำนวนชั่วโมงทำงานล่วงเวลา (OT) ซึ่งทาง EU กำหนดให้ทำงานล่วงเวลาได้ไม่เกินวันละ 2 ชั่วโมง ในขณะที่กฎหมายไทย กำหนดให้ทำได้ไม่เกิน 6 ชั่วโมง แต่ทั้งนี้ บริษัทต้องปฏิบัติตามกฎของ EU ในส่วนที่เป็นสินค้าที่ส่งออกไป EU
- การติดตามข้อมูลเกี่ยวกับมาตรการการส่งออกนั้น ทางบริษัทมีฝ่ายวิจัยและพัฒนาที่ทำหน้าที่ติดตามและแจ้งข่าวจากบริษัทลูกค้า เช่นกัน
- มี Third Party Auditor ทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพด้านการส่งออกทั้งหมด อย่างน้อยปีละครั้ง ซึ่งบริษัทลูกค้าเป็นผู้จัดหา Third Party Auditor ในการตรวจสอบ
- การติดต่อซื้อขายเพื่อส่งออกไป EU จะดำเนินการล่วงหน้า 6 เดือน จึงเป็นการส่งออกสินค้า Lot ใหญ่ การสั่งล่วงหน้า 6 เดือน บริษัทตัวแทนการนำเข้า จึงต้องรับผิดชอบเรื่องสินค้าที่อาจใกล้เวลาหมดอายุ ในกรณีนี้ บริษัทมาลีไม่จำเป็นต้องรับผิดชอบ
- การขนส่ง จะใช้การขนส่งทางเรือใน container อย่างเดียวเท่านั้น

**กระบวนการผลิต**

- บ.มาลี มีฐานการผลิตวัตถุดิบหลัก จากการทำ Contract farming กับสมาชิกเกษตรกร เพื่อให้มั่นใจว่ามีวัตถุดิบเพียงพอสำหรับการผลิตให้ได้ตามความต้องการของลูกค้า รวมถึงสามารถควบคุมคุณภาพให้เป็นไปตามมาตรฐานที่ทางบ.มาลี ได้รับการรับรอง
- การรับซื้อวัตถุดิบ วัตถุดิบข้าวโพดหวาน ได้มาจาก Contact Farming ร้อยละ 100 จากเกษตรกรจังหวัดกาญจนบุรี และจังหวัดทางภาคเหนือ และนำไปผลิตที่โรงงานในจังหวัดนครพนม โดยผู้ผลิต ต้องได้รับใบรับรองเมล็ดพันธุ์อย่างถูกต้อง
- วัตถุดิบสับปะรด ได้มาจาก Contact Farming เช่นกัน แต่ไม่ถึงร้อยละ 100 โดยรับซื้อจากเกษตรกรจังหวัดระยอง และราชบุรี และต้องได้รับใบรับรอง Non-GMO และนำไปผลิตที่โรงงานในอำเภสามพราน จังหวัดนครปฐ ทั้งนี้ การมีใบรับรองคุณภาพวัตถุดิบทั้ง 2 ประเภท บริษัทมาลีสามพราน ถือเป็นข้อบังคับในการรับซื้อ
- ปัญหาด้านวัตถุดิบ ส่วนใหญ่มาจากสภาพแวดล้อมที่มีผลต่อคุณภาพของวัตถุดิบที่ไม่ได้มาตรฐาน ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมนี้ ไม่สามารถควบคุมได้ ดังนั้น มีวิธีการเดียวในการแก้ปัญหาดังกล่าว คือ การส่งคืนแหล่งผลิต มิฉะนั้น จะกระทบต่อคุณภาพผลผลิตและภาพลักษณ์บริษัท
- ระดับของ Brand ภายใต้ชื่อ Malee แบ่งเป็น 2 ระดับ Malee ระดับ Premium และระดับทั่วไป ทั้งนี้ ระดับ premium มีภาพลักษณ์สินค้าดีกว่าแม้วัตถุดิบไม่ต่างจากจากระดับทั่วไปมากนักเนื่องจากมีการทำโฆษณาสินค้า ซึ่งบริษัทใช้งบประมาณ ร้อยละ 10 ในการทำโฆษณา อย่างไรก็ตาม สินค้า Brand ภายใต้ชื่อ Malee ไม่ว่าจะระดับใดก็ตาม เป็นสินค้าที่ถูกนำไปจัดจำหน่ายในตลาด EU ที่มีคนเอเชียอาศัยอยู่มาก ดังนั้น ผลิตภัณฑ์ Malee จึงเป็นสินค้าในกลุ่มผู้บริโภคชาวเอเชียเป็นส่วนใหญ่ ส่วนชาวยุโรปนั้น ส่วนใหญ่บริโภคผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันใน Brand ยุโรป เพราะมีความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ และมีส่วนน้อยที่บริโภคสินค้ายี่ห้อ Malee เพราะคุ้นเคยจาก ประสบการณ์ที่เคยเที่ยวและบริโภคสินค้าของ Malee ในประเทศไทย
- เทคโนโยลีการผลิตของบริษัทมาลีสามพราน และบริษัทของไทยโดยรวม เทียบเท่าประเทศคู่แข่งในภูมิภาคเอเชีย ดังนั้น เทคโนโลยี จึงไม่ใช่ปัจจัยที่กระทบการส่งออกของไทย
- โรงงานภายใต้ Malee Brand แบ่งเป็นโรงงานย่อยในพื้นที่เดียวกัน คือ โรงงานน้ำผลไม้และผลไม้แปรรูปบรรจุกระป๋องโลหะ โรงงานน้ำผลไม้บรรจุขวดพลาสติก โรงงานน้ำผลไม้บรรจุกล่องกระดาษ และโรงงานน้ำสับปะรดเข้มข้น

**ประเทศคู่แข่งและผลกระทบ**

สำหรับผลิตภัณฑ์ข้าวโพดหวานกระป๋อง ในระยะต่อไป อาจได้รับผลกระทบจาก Anti-dumping ของประเทศคู่แข่งภายใน EU เอง คือ ฝรั่งเศส และ ฮังการี ที่ปลูกข้าวโพดหวานได้เอง และทำเป็น House Brand ทั้งนี้ พันธุ์ข้าวโพดหวานในประเทศดังกล่าว มีเนื้อนุ่มกว่า ซึ่งต่างจากผลิตภัณฑ์ของไทย แต่ไทยยังสามารถส่งออกผลิตภัณฑ์ดังกล่าวไป EU ได้ เนื่องจากราคาถูกกว่า อย่างไรก็ตาม ยอดจำหน่าย จะขึ้นอยู่กับพฤติกรรมผู้บริโภคด้วย

ส่วนผลิตภัณฑ์สับปะรดกระป๋องนั้น หากประเทศจีนมีการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานมากขึ้นในขณะที่ราคาถูกกว่า ก็จะกลายเป็นคู่แข่งสำคัญของไทยได้เช่นกัน

**สิ่งที่คาดหวังจากรัฐบาลหากไทยทำ FTA กับ EU**

- หากทำ FTA ข้อผูกพันจะทำให้มีการลดภาษีอยู่แล้ว จึงไม่กังวลเรื่องนี้ แต่สิ่งที่กังวลคือ ทาง EU อาจเลือกสินค้าผลไม้กระป๋องและแปรรูป อย่างใดอย่างหนึ่ง เข้าไปอยู่ใน Sensitive List ซึ่งเป็นการปกป้องการทำการค้าที่ยังคงมีอุปสรรคจากอัตราภาษีที่ยังสูงอยู่ต่อไป ดังนั้น รูปแบบการเจรจาอย่างเป็นทางการในลักษณะ FTA จึงอาจไม่ช่วยให้ไทยได้รับประโยชน์มากนัก การเจรจารูปแบบอื่นที่สามารถผลักดันไม่ให้ EU ใช้ Sensitive List มาเป็นอุปสรรคในการลดภาษี จะเป็นประโยชน์ต่อไทยมากกว่า
- รัฐควรเตรียมมาตรการแก้ปัญหาจาก Anti-dumpimg ของประเทศใน EU ด้วย

## 6. เครือเจริญโภคภัณฑ์ (CPF)[7]

- มาตรการที่น่าจับตามองในขณะนี้มี 9 ประเด็น ดังนี้

**1. <u>Carbon Footprint</u>**

Chicken Snack เป็นผลิตภัณฑ์ของ CPF ได้รับคัดเลือกให้ได้รับเครื่องหมาย Carbon Footprint ที่องค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก (องค์กรมหาชน) ร่วมกับศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุแห่งชาติ (MTEC) จัดทำโครงการส่งเสริมการใช้คาร์บอนฟุต พริ้นท์บนผลิตภัณฑ์ในประเทศไทย ซึ่งเครื่องหมาย Carbon Footprint เป็นอีกมาตรฐานหนึ่งในการผลิตสินค้าอาหารที่

[7] สัมภาษณ์ผู้บริหารด้านกฎระเบียบการค้า กลุ่มธุรกิจเกษตรอุตสาหกรรมและอาหาร (เขตประเทศไทย)

ประเทศคู่ค้าจากสหภาพยุโรปต้องการ นอกเหนือจากมาตรฐานความปลอดภัยในอาหาร (Food Safety) และเนื่องจาก Chicken Snack เป็นผลิตภัณฑ์ที่มียอดขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดย Suppliers และลูกค้าในประเทศยุโรปต่างให้ความสนใจในเรื่อง Carbon Footprint อย่างมาก

กระบวนการผลิต Chicken Snack เพื่อการวิเคราะห์และจัดการ Carbon นี้ จะเริ่มต้นตั้งแต่การได้มาของวัตถุดิบ การแปรรูปวัตถุดิบ กระบวนการผลิต การขนส่งไปยังสถานที่จำหน่าย สู่มือผู้บริโภค ตลอดจนการบริโภคและการกำจัดในขั้นสุดท้าย โดยปริมาณ Carbon ที่ใช้ตลอดวัฏจักรชีวิตของผลิตภัณฑ์นี้ จะแสดงผลในเชิงปริมาณ (Kg $CO_2$ equivalent) ต่อหน่วยผลิตภัณฑ์

Chicken Snack เป็นผลิตภัณฑ์นำร่อง ซึ่งในอนาคต CPF จะดำเนินการครอบคลุมสินค้าทุกชนิดของ CPF เพื่อยืนยันเจตนารมณ์ของบริษัทที่ให้ความสำคัญต่อสิ่งแวดล้อมโลก

**2. <u>Water Footprint</u>**

แนวคิดเรื่อง Water footprint หรือร่องรอยของการใช้น้ำ (คล้ายกับ Carbon footprint) เป็นอีกแนวคิดที่ทาง EU ได้เริ่มนำมาปฏิบัติภายในกลุ่ม EU ซึ่งคาดว่า จะนำมาใช้กับประเทศผู้ส่งออก รวมทั้งไทยต่อไปในอนาคต

**3. <u>Forest Footprint</u>**

แนวคิดเรื่อง Forest Footprint ยังคงเป็นแนวคิดกว้างๆ ที่ยังไม่ชัดเจน แต่ EU กำลังให้ความสำคัญแก่เรื่องทำไม้อย่างถูกวิธี เพื่อป้องกันการทำไม้เถื่อน หรือนำไม้มาใช้อย่างไม่ถูกวิธี และเพื่อความยั่งยืนของผืนป่า

**4. <u>Pollution Footprint</u>**

เช่นเดียวกับ Forest Footprint แนวคิดเรื่อง Pollution Footprint ยังคงเป็นแนวคิดกว้างๆ ที่ EU กำลังให้ความสำคัญในเรื่องปริมาณการปล่อยก๊าซพิษต่อสินค้าหนึ่งหน่วย

**5. <u>Food Miles</u>**

ขณะนี้แนวคิดเรื่องระยะทางของการขนส่ง หรือ Food Miles กำลังเป็นกระแสที่น่าติดตามในยุโรป ที่มาของแนวคิดนี้ คือ หากมีการขนส่งสินค้าเป็นระยะทางไกล ก็ย่อมปล่อย $CO_2$ มาก โดยเฉพาะหากต้องขนส่งทางอากาศ ดังนั้น ผักและผลไม้ จากแอฟริกาที่ส่งไปยุโรปจึงได้รับผลกระทบมาก ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ก็เกรงผลกระทบของ Food Miles เช่นกัน เพราะมีระยะทางอยู่ห่างไกลตลาดยุโรปมาก

**6. <u>แหล่งวัตถุดิบ (Source)</u>**

**7. <u>มาตรการภาคเอกชนต่างๆ</u>**

ห้างรายใหญ่ในยุโรป อาทิ ห้าง Casino Tesco Walmart มักจะมีมาตรการความปลอดภัยด้านอาหารต่างๆ ออกมาใช้กับผู้ผลิตและผู้ส่งออกในต่างประเทศ

**8. <u>การลดปริมาณน้ำเกลือ และน้ำตาล</u>**

เพื่อตรวจสอบปริมาณน้ำเกลือและน้ำตาลในผลิตภัณฑ์อาหารที่วางจำหน่าย

**9. <u>Food Label "COOL"</u>**

กฎหมายใหม่ของสหรัฐฯ ที่ระบุให้ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายต้องติดสลากบอกแหล่งกำเนิดสินค้า หรือ 'COOL' (Country of Origin Labeling) ไว้ที่ผลิตภัณฑ์ของตน โดยกฎหมายดังกล่าวได้เริ่มบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 30 กันยายน 2551

- สหรัฐฯ ได้กำหนดให้สินค้ากุ้งที่วางจำหน่ายในห้างต้องผ่านการรับรองมาตรฐานจาก Aquaculture Certification Council (ACC) เพื่อรับรองว่ากระบวนการเพาะเลี้ยงและแปรรูปต้องเป็นไปตามมาตรฐาน Best Aquaculture Practices (BAP) ซึ่งเป็นมาตรฐานที่ให้ความสำคัญกับสังคม สิ่งแวดล้อม ความปลอดภัยด้านอาหาร และสามารถตรวจสอบย้อนกลับที่มาของสินค้าได้ โดยมีผลบังคับใช้สำหรับโรงงานแปรรูปกุ้ง (ห้องเย็น) ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2549 และสำหรับฟาร์มเพาะเลี้ยงกุ้ง ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2550 เป็นต้นมา ข้อกำหนดดังกล่าวส่งผลกระทบให้ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมกุ้งไทยมีค่าใช้จ่ายที่เพิ่มสูงขึ้นตลอดทั้งวงจร ซึ่งบริษัทที่ส่งออกกุ้งแช่แข็งของไทยเข้าสหรัฐฯ ต้องปฏิบัติตาม
- การเลี้ยงกุ้งของ CPF เป็น "การเลี้ยงกุ้งระบบโรงเรือนปิด" มีการควบคุมอุณหภูมิและแสงให้พอเหมาะต่อการเลี้ยง การให้อาหารเป็นแบบอัตโนมัติ มีการจัดให้แต่ละบ่อ (มี 3 บ่อแบ่งกุ้งที่เลี้ยงออกตามขนาดของกุ้ง) มีตำแหน่งเรียงวางกันอย่างต่อเนื่อง ตามระดับความสูงของพื้นบ่อที่ลดหลั่นกันลงไป เมื่อต้องย้ายบ่อเลี้ยงก็ทำเพียงเปิดให้น้ำจากบ่อที่อยู่สูงกว่าไหลไปยังบ่อที่อยู่ในระดับต่ำกว่า กุ้งทั้งหมดก็จะไหลตามลงไปโดยเป็นหลักการตามธรรมชาติ และที่สำคัญน้ำที่ใช้เลี้ยงกุ้งมีระบบบำบัดหมุนเวียนกลับมาใช้ใหม่ 2-3 รอบต่อวัน
- ปัญหาที่สำคัญของการส่งออกไก่ คือ ปัญหาโควตา

## 7. บริษัท ริเวอร์แคว อินเตอร์เนชั่นแนล อุตสาหกรรมอาหาร จำกัด (River Kwai International Food Industry Co.,Ltd.)[8]

**ด้านการส่งออก**

- ผู้ริเริ่มอุตสาหกรรมข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องในไทย คือ บริษัท River Kwai ซึ่งเริ่มมาตั้งแต่ปี ค.ศ. 1989 แต่เดิมเป็นบริษัทที่ก่อตั้งมาเพื่อผลิตผักผลไม้กระป๋อง แต่ตอนนั้นผู้ประกอบการผักและผลไม้กระป๋องมีจำนวนมาก อาจแข่งขันกันเองได้ บริษัท River Kwai ในตอนนั้นจึงหันมาให้ความสนใจข้าวโพดหวานซึ่งน่าจะมีอนาคตที่ดีกว่า จึงได้มีการพัฒนาเมล็ดพันธุ์และใช้เวลาประมาณ 3 ปีในการเจาะตลาด โดยเฉพาะในตลาดสหภาพยุโรป
- ในปี ค.ศ. 1990 ทางบริษัทได้รับเมล็ดพันธุ์ข้าวโพดหวานคุณภาพดี ที่สร้างและพัฒนาขึ้นโดย ดร.ทวีศักดิ์
- ในช่วงปี ค.ศ. 1993 – 1996 เป็นช่วงที่ River Kwai เป็นเจ้าแรกที่ส่งออกข้าวโพดหวานไปยังตลาดต่างประเทศ แต่ก็ส่งออกผักและผลไม้ชนิดอื่นๆ ด้วย
- ในปี ค.ศ. 1996 สภาพดิน ฟ้า อากาศในไทยไม่เอื้ออำนวยต่อการปลูกผักและผลไม้ ทำให้ผู้ประกอบการขาดแคลนวัตถุดิบ แต่เนื่องจาก River Kwai มีการส่งเสริม ศึกษา วิจัย และมีการบริหารจัดการที่ดีมาโดยตลอด จึงทำให้ River Kwai ไม่ได้รับผลกระทบมากนัก
- ภายหลังภาวะผลไม้ขาดแคลน River Kwai ได้เริ่มหันมาผลิตข้าวโพดหวานมากขึ้น เพราะยังมีวัตถุดิบอยู่ ซึ่งก็มีผู้ผลิตรายอื่นเริ่มผลิตข้าวโพดหวานมากขึ้น
- หลังจากนั้นประมาณ 3 ปี (ประมาณปี 1999) River Kwai มีตลาดใหญ่ขึ้นและได้สร้างโรงงานข้าวโพดหวานขึ้นมา อีกทั้งยังมีคู่แข่งเพิ่มมากขึ้น จนมาในระยะหลัง ผู้ผลิตเริ่มมีการตัดราคากันเองทำให้คุณภาพของสินค้าลดลง เนื่องจากผู้ผลิตรายอื่นไม่ได้ทำข้าวโพดหวานเป็นหลัก แต่ผลิตผลิตภัณฑ์อื่นควบคู่ไปด้วย จึงไม่ค่อยให้ความสำคัญด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์มากนัก
- บริษัทคู่แข่งรายใหญ่ที่มีความสามารถเทียบเท่ากับ River Kwai ได้แก่ บริษัท Sun Sweet ซึ่งตั้งอยู่ทางภาคเหนือ เป็นบริษัทที่มีปริมาณการส่งออกมากที่สุด รองลงมา คือ บริษัท Karn Corn อยู่ในจังหวัดกาญจนบุรี ส่วน River Kwai อยู่อันดับที่ 3 แม้ว่า River Kwai จะมีสัดส่วนในการส่งออกน้อยลง แต่จะเป็นผู้รับจ้างผลิตให้กับบริษัท Del Monte Asia ซึ่งจะส่งออกเฉพาะในตลาดเอเชีย

8 สัมภาษณ์ Senior Vice President Marketing and Sales

- River Kwai จะส่งออกผลิตภัณฑ์ข้าวโพดหวานในรูปแบบของครีมไปตลาดยุโรปน้อยมาก ส่วนใหญ่จะส่งออกไปในตลาดเอเชีย
- ประเทศที่เป็นผู้ผลิตข้าวโพดหวานรายใหญ่ที่สุด คือ สหรัฐอเมริกา เนื่องจากมีประสบการณ์ของอุตสาหกรรมมานาน รองลงมา คือ ฝรั่งเศส และไทย เป็นอันดับสาม ปัจจุบันไทยส่งออกผลิตภัณฑ์ข้าวโพดหวานประมาณ 10,000 ตู้ (ขนาด 20 ฟุต) ต่อปี แต่ต้องประสบปัญหาจากมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti Dumping: AD) จากทางสหภาพยุโรป ทำให้การส่งออกของไทยไปตลาดสหภาพยุโรปลดลง (ยกเว้นการส่งออกของบริษัท Karn Corn ที่ถูกเรียกเก็บอัตราภาษี AD ต่ำที่สุด ประมาณร้อยละ 3.4
- ก่อนการเรียกเก็บอัตราภาษี AD ทาง EU ได้ตรวจสอบครั้งแรก (First Review) ในปี 2005/06 ซึ่งมาตรการที่บริษัทเอกชนไทยได้ใช้ต่อรองกับ EU คือ การกำหนดราคาส่งออก หรือ Price Undertaking ซึ่ง EU ให้การยอมรับ โดยทางภาคเอกชนไทย และ EU ได้ตกลงราคาขั้นต่ำที่เอกชนไทยสามารถส่งออกไป EU ได้ ซึ่งเป็นราคาที่ทั้งสองฝ่ายยอมรับได้ ทาง EU ก็จะไม่เรียกเก็บภาษี AD จากบริษัทนั้น โดยมีบริษัทผู้ส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องของไทย 2 รายที่ได้รับเงื่อนไข Price Undertaking คือ บริษัท มาลีสามพราน จำกัด (มหาชน) และบริษัท Sun Sweet ที่ถูกเรียกเก็บภาษี AD ในอัตราร้อยละ 3.1-12.9
- ต่อมาในช่วงกลางปี 2009 ทาง EU ได้ประกาศยกเลิกข้อตกลง Price Undertaking และใช้มาตรการ AD กับผู้ส่งออกทุกรายเหมือนกันหมด ซึ่งอัตราภาษี AD อยู่ที่ร้อยละ 11.8-14.3
- ผู้ให้สัมภาษณ์คาดว่า ปีนี้ (2010) ทาง EU จะไม่มีการมาตรวจสอบที่ไทยแล้ว แต่อาจจะดูจากเอกสารนำเข้าจากผู้นำเข้าใน EU และมีแนวโน้มที่บริษัทผู้ส่งออกจะถูกเรียกเก็บอัตราภาษี AD ที่สูงขึ้น และคิดว่าคงเป็นไปได้ยากที่ทาง EU จะยกเลิกมาตรการ AD เนื่องจากใน EU ยังคงมีผู้ผลิตข้าวโพดหวานอยู่ โดยเฉพาะในฝรั่งเศสและฮังการี
- River Kwai เน้นส่งออกไปยังตลาดเอเชีย โดยประเทศที่ส่งออกไปมากที่สุด คือ ญี่ปุ่น จีน ฟิลิปปินส์
- ในด้านราคา เมื่อเทียบราคากับผู้ส่งออกรายอื่นในไทย River Kwai จะมีราคาสูงกว่าที่อื่น เนื่องจากถูกเรียกเก็บอัตราภาษี AD ต่างจากบริษัทอื่น จึงทำให้ต้องกำหนดราคาที่สูงกว่าเดิม นอกเหนือจากภาษี AD แล้วก็ยังมีภาษีอื่นอีกด้วย
- ด้านการขนส่ง จะเป็นการขนส่งทางเรือ ใช้เวลาประมาณ 23 วัน หรือ 1 เดือน การเคลมสินค้านั้นจะมีน้อยมาก ส่วนมากจะเป็นปัญหาอย่างเช่น กล่องที่บรรจุเปียก ซึ่งจะไม่เกี่ยวกับคุณภาพของสินค้า โดยในช่วงหลังทางบริษัทได้ดำเนินการให้มีความพิถีพิถันมากกว่าเดิม ซึ่งอาจมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นเล็กน้อย อย่างไรก็ตาม ค่าใช้จ่ายส่วนมากจะอยู่ในส่วนของค่ากระป๋องมากกว่า ส่วนวัตถุดิบต่างๆ ไม่ค่อยจะแพงมาก

**ด้านการผลิต**

- โรงงานของ River Kwai ตั้งอยู่ในจังหวัดกาญจนบุรี
- การผลิตที่เรียกว่า Sweet corn Hybrid คือ การใช้เมล็ดพันธุ์ 2 ชนิด ที่ผสมกันให้เกิดความเหมาะกับดินฟ้าอากาศ แต่การผสมต้องเป็นแบบธรรมชาติ และไม่ใช้การตัดต่อ GMO ซึ่งทาง River Kwai จะใช้เมล็ดพันธุ์ชื่อว่า ATS
- ปัจุบันเมล็ดข้าวโพดของไทยที่ใช้กันอยู่ 2 ชนิด คือ พันธุ์ ATS จะใช้กันประมาณ 70% อีกชนิดหนึ่ง คือ พันธุ์แปซิฟิก 30%
- River Kwai ที่ขายในเมืองไทย ขายภายใต้เบรนด์ที่ชื่อว่า Tasty
- ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ผู้ประกอบการจะประสบปัญหาราคากระป๋องที่มีราคาสูงขึ้น โดยราคากระป๋องจะอยู่ในสัดส่วนเกือบครึ่งหนึ่งของราคาทั้งหมด ในด้านมาตรฐานกระป๋องเป็นสิ่งที่ต้องคำนึงเช่นกัน ในแต่ละประเทศนั้นมีการแยกการเคลือบของกระป๋องว่าจะมีลักษณะเป็นแบบไหน เช่น ต้องการเคลือบแบบแลคเกอร์ขาว หรือ เคลือบแบบธรรมดา จะมีการกำหนดตามกฎเกณฑ์ของแต่ละประเทศ
- ด้านมาตรฐานการส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรป สินค้าจะต้องได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO IFS หรือ BRC หากส่งไปอังกฤษ
- ที่ผ่านมาทางบริษัท River Kwai จะได้รับการประเมินให้ผ่านมาโดยตลอด อีกไม่นานนี้จะมีบริษัท เทสโก้ กับ พริ้นเซส เข้ามาตรวจสอบในเรื่องของคุณภาพและราคา
- บริษัท River Kwai ยังมีการส่งออกสินค้าอย่างอื่นด้วยอย่างพวกผักสด เช่น หน่อไม้ฝรั่ง ข้าวโพดอ่อน กระเจี๊ยบ และผักออแกนิค (Organic) แต่ยังไม่ได้ส่งออกในรูปแบบของการแปรรูปกระป๋อง

**ด้านการตลาด**

- ภายใต้กรอบ FTA ระหว่างไทย – จีน ได้ส่งผลให้ผลไม้จากจีนเข้ามาไทยได้สะดวกขึ้น แต่หากเป็นผลไม้ไทยจะส่งเข้าไปจีนนั้นมักจะโดนกักไว้ประมาณ 2 วัน ซึ่งจะทำให้เกิดความเสียหายต่อสินค้าไทย และด้วยกำแพงภาษีที่ลดลง ทำให้ราคาข้าวโพดหวานของจีนถูกกว่าของไทยประมาณ 1 เหรียญสหรัฐฯ แต่ในด้านคุณภาพและมาตรฐาน ข้าวโพดหวานไทยจะดีกว่าของจีนและเป็นที่ยอมรับมากกว่า
- คู่แข่งที่สำคัญในตลาดเอเชียนั้น ส่วนมากจะเป็นบริษัทของคนไทยด้วยกันมากกว่าซึ่งจะแข่งขันและตัดราคากันเอง บริษัทที่ไม่ได้ผลิตข้าวโพดหวานโดยตรงแต่ทำเป็นอาชีพเสริมมักจะขายในราคาที่ถูกกว่าความเป็นจริงโดยไม่คำนึงถึงกำไรมากนัก

- บราซิลเป็นหนึ่งในประเทศคู่แข่งของไทยในตลาดข้าวโพดหวาน แต่มาตรฐานก็ยังไม่ดีพอ และยังไม่มีการส่งเสริมอย่างจริงจัง อีกทั้ง บราซิลยังจะเน้นไปในด้านการผลิตเอทานอลมากกว่า
- สำหรับประเทศคู่แข่งอย่างเวียดนาม เห็นว่า ยังไม่สามารถที่จะแข่งขันกับเมืองไทยได้ เนื่องจากสิ่งอำนวยความสะดวกในด้านต่างๆ อาทิ ไฟฟ้ายังไม่สมบูรณ์ บางวันอาจมีการใช้ไฟฟ้าได้ประมาณสัก 6-7 ชั่วโมง โดยเฉพาะในเขตนอกเมืองซึ่งเป็นที่ตั้งของโรงงาน
- เม็กซิโก ส่วนมากอาหารหลักจะเป็นข้าวโพด ซึ่งจะเน้นพวกแป้งมากกว่า ในอนาคตนั้นมีแนวโน้มว่า จะเอาข้าวโพดหวานเข้าไปทำเป็นพลังงานทดแทนเช่นกัน แต่ส่วนใหญ่จะเป็นข้าวโพดเลี้ยงสัตว์มากกว่า เพราะว่ารัฐบาลจะให้การสนับสนุนมากกว่าและมีการประกันราคาให้ อีกทั้งในด้านการปลูก ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์จะดูแลง่ายกว่า
- การส่งเสริมการตลาดของข้าวโพดหวานค่อนข้างยาก เพราะในแต่ละวันจะต้องผลิตให้ได้ตามกำหนด เนื่องจากข้าวโพดหวานไม่สามารถที่จะเก็บไว้นาน ระยะเวลาจากไร่จนถึงการบรรจุกระป๋องใช้เวลาประมาณ 8 ชั่วโมง หลังจากนั้นใช้เวลาในการบ่มอีกประมาณ 14 วัน เพื่อรอดูว่ากระป๋องมีความผิดปกติหรือไม่อย่างไร บางครั้งอาจมีการใช้เทคนิคในการเคาะฝากระป๋องทุกกระป๋องตามแบบของญี่ปุ่น
- การส่งออกจะมีอยู่หลายขนาด ถ้าส่งไป EU ส่วนใหญ่จะเป็นขนาด 12 ออนซ์

ꕥ ꕥ ꕥ ꕥ ꕥ ꕥ ꕥ ꕥ ꕥ ꕥ ꕥ

**8. บริษัท กำแพงแสน คอมเมอร์เชียล จำกัด (KC Fresh)[9]**

**<u>ด้านการปลูก</u>**

- การปลูกหน่อไม้ฝรั่งในไทยส่วนใหญ่เป็นการปลูกโดยเกษตรกรรายย่อย โดยพื้นที่การปลูกเฉลี่ยประมาณ 2-3 ไร่ ตามสภาพของครอบครัวเกษตรกรไทย และราคาของหน่อไม้ฝรั่งดีกว่าพืชชนิดอื่นๆ
- พื้นที่การเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งในอำเภอกำแพงแสน จังหวัดนครปฐม เมื่อ 5 ปีที่แล้ว มีพื้นที่การเพาะปลูกดี ดินอุดมสมบูรณ์ แต่ในปัจจุบันสภาพดินเริ่มเสื่อม ทำให้ต้นทุนการปลูกหน่อไม้ฝรั่งสูงขึ้น โดยเฉพาะการปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพเท่าเทียมกับต่างประเทศก็มีราคาสูงขึ้นด้วย

9 สัมภาษณ์ประธานกรรมการ KC Fresh

- ไต้หวันเป็นประเทศที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งมากพอสมควร แต่ที่ผ่านมาไต้หวันต้องประสบปัญหาภัยธรรมชาติ ทำให้ผลผลิตเสียหายเกือบ 100 เปอร์เซ็นต์ ดังนั้นไต้หวันจึงต้องหันมาซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากไทย ซึ่งขนาดของหน่อไม้ฝรั่งที่ทางไต้หวันนิยมคือ ขนาด 22-25 เซนติเมตร โดยพ่อค้าชาวไต้หวันจะมากวาดซื้อหน่อไม้ฝรั่งทั้งหมดเพื่อนำไปบริโภคในประเทศทดแทนที่สูญเสียไป ในราคาการันตี พ่อค้าชาวไต้หวันเหล่านี้จะไม่ใส่ใจเรื่องของสารเคมีตกค้าง ซึ่งถือว่าเป็นโอกาสดีของเกษตรกรไทยที่มีพ่อค้าชาวไต้หวันเข้ามารองรับการซื้อหน่อไม้ฝรั่งในไทย ดังนั้น การปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพื่อขายให้ไต้หวันจึงง่ายและสะดวกกว่าการปลูกเพื่อส่งออกไปสหภาพยุโรป เนื่องจากเกษตรกรผู้ปลูกไม่ต้องเข้มงวดกับการใช้สารเคมี แต่หากปลูกเพื่อส่งออกไปสหภาพยุโรปนั้น เกษตรกรจะถูกควบคุมเรื่องคุณภาพอย่างมาก และจะต้องดูแลปริมาณการใช้สารเคมี
- ญี่ปุ่นเป็นตลาดส่งออกหนึ่งที่สำคัญของไทย แต่มีมาตรการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งที่เข้มงวดมากกว่าไต้หวัน ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ไทยมีตลาดเอเชียตะวันออกรองรับการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งนอกเหนือจากตลาดสหภาพยุโรป
- เปรูเป็นประเทศคู่แข่งของไทยที่มีพื้นที่ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งมาก (ประมาณกว่าหมื่นไร่) และผู้ปลูกก็ไม่ได้เป็นระดับเกษตรกรรายย่อยเหมือนของไทย แต่เปรูมีการร่วมทุนระหว่างบริษัทกับรัฐบาล และมีการซื้อพื้นที่เพื่อขยายปลูก ในช่วง 2-3 ปีแรก เปรูปลูกหน่อไม้ฝรั่งพันธุ์ขนาดใหญ่ แต่เมื่อเปรียบเทียบราคาในตลาดแล้วพบว่า พันธุ์ขนาดเล็กมีมูลค่าสูงกว่าพันธุ์ใหญ่แบบกำ ดังนั้น เปรูจึงได้ส่งออกทั้งแบบกำ (พันธุ์ขนาดใหญ่) และแพ็ค (พันธุ์ขนาดเล็ก)
- นอกจากนี้ เปรูยังเป็นประเทศที่มีความเหมาะสมกับการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง เนื่องจากติดทะเล พื้นที่อุดมสมบูรณ์ และมีฝนไม่ชุก แต่มีน้ำ เนื่องจากหน่อไม้ไม่ชอบฝนชุก ชอบดินร่วนปนทราย ดินที่อุดมสมบูรณ์
- ไทยไม่สามารถแข่งขันกับเปรูในด้านการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งไปตลาดสหภาพยุโรปได้ เนื่องจากต้นทุนการปลูกของเปรูถูกกว่าไทย และสามารถปลูกได้ทั้งพันธุ์ขนาดเล็กและขนาดใหญ่ อีกทั้งยังมีสภาพดินที่อุดมสมบูรณ์กว่า และยังได้เปรียบด้านโลจิสติกส์
- จุดแข็งของไทยคือ สามารถปลูกได้ตลอดทั้งปี แต่ไม่สามารถปลูกในพื้นที่ใหญ่เพื่อขยายปริมาณการปลูกได้ เนื่องจากขาดแคลนแรงงาน และพื้นที่ปลูก
- จุดอ่อนของไทยที่ทำให้ไม่สามารถแข่งขันกับคู่ค้าต่างประเทศได้ คือ ในด้านต้นทุนการผลิต ไม่ว่าจะเป็นเรื่องค่าขนส่ง แรงงาน และอัตราแลกเปลี่ยน

- หน่อไม้ฝรั่งมีทั้งชนิดสีเขียวและสีขาว ชนิดสีเขียวนิยมรับประทานสด หรือแช่แข็งเพื่อส่งออก และหน่อไม้ฝรั่งสีขาว จะมีขนาดใหญ่แต่ไม่สามารถปลูกในไทยได้เนื่องจากสภาพดินและอากาศไม่อำนวย
- หน่อไม้ฝรั่งที่บรรจุกระป๋องจะต้องผ่านการต้มเพื่อฆ่าเชื้อ โดยนำหน่อไม้ฝรั่งสีเขียวมาปลอกเปลือกให้เป็นหน่อไม้สีขาว
- พันธุ์หน่อไม้ฝรั่งที่บริษัท KC Fresh ปลูกเพื่อส่งออกและขายในประเทศ คือ พันธุ์บร็อคอิมพรู๊ฟ (Brock's improved) และยูซี 157 นอกจากนี้ยังปลูกพันธุ์อื่นๆ ด้วยแต่คุณภาพยังไม่ดี
- ในการผลิตผักผลไม้เพื่อการส่งออกไปยังตลาด EU ต้นทุนการขนส่งของบริษัทระดับเล็กจะอยู่ที่ 60-70% ของต้นทุนทั้งหมด แต่สำหรับ KC Fresh ค่าขนส่งคิดเป็นประมาณ 50% เนื่องจากสินค้ามีมูลค่ามากกว่า ซึ่งโดยหลักการแล้วผู้ประกอบการต้องเสียค่าขนส่งสูงมากจึงส่งผลให้การค้าพัฒนาไปได้ยาก และไม่สามารถแข่งขันกับเปรู ซึ่งมีระยะทางการขนส่งสั้นกว่าได้

**<u>ด้านการส่งออกและการตลาด</u>**

- บริษัท KC Fresh ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งทั้งแบบสดและแช่เย็น แต่เดิม EU เป็นตลาดการส่งออกหลัก แต่ปัจจุบันทาง KC Fresh มีปริมาณการส่งออกลดลง เนื่องจากไม่สามารถแข่งกับประเทศส่งออกอื่นอย่างเช่น เปรู ซึ่งมีฐานการผลิตที่ใหญ่ และมีระบบการเกษตรที่ดีกว่าไทย
- หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชที่มีการประกันราคา ซึ่งส่งผลดีต่อรายได้ของเกษตรกรผู้ปลูกในไทย
- ตลาดส่งออกของหน่อไม้ฝรั่งไทยมีความหลากหลาย นั่นคือ มีทั้งเม็กซิโก เปรู แอฟริกา อเมริกา ซึ่งขายในลักษณะเป็นกำ โดยมีขนาด 18 – 20 เซนติเมตร (ความยาว) ซึ่งเป็นพันธุ์ใหญ่
- จุดขายของหน่อไม้ฝรั่งไทย อยู่ที่ขนาดเล็กและบรรจุอย่างเรียบร้อยแล้ว หากส่งออกไป EU ผู้ส่งออกจะต้องตัดหน่อไม้ฝรั่งให้ได้ขนาด 11-15 เซนติเมตร (ความยาวจากยอด) แต่เวลาผู้ส่งออกรับซื้อมาจากเกษตรกรผู้ปลูก จะรับซื้อในราคาตามน้ำหนัก (กิโลกรัม) จากยอดจนถึงโคน และน้ำหนักของหน่อไม้ฝรั่งจะหนักอยู่ที่ส่วนโคน ดังนั้น ขนาดของหน่อไม้ฝรั่งที่ส่งออกไป EU ที่สั้นลงนั้น ทำให้ผู้ส่งออกประสบกับปัญหาราคาต่อหน่วย (Unit Price) ค่อนข้างสูง ซึ่งส่วนที่ตัดออกนั้นจะมีคนมารับซื้อเพื่อไปทำเป็นอาหารปลา
- ตลาดญี่ปุ่น ไต้หวัน และประเทศในอาเซียน จะนิยมสั่งซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากไทยในขนาด 20-25 เซนติเมตร

- ไต้หวันและญี่ปุ่นเป็นตลาดที่รองรับการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งแช่แข็งจากไทย ซึ่งเป็นอีกทางเลือกและเป็นโอกาสของเกษตรกรรายย่อยไทยที่จะส่งขาย อีกทั้งการขนส่งก็สะดวกกว่าและถูกกว่าส่งไป EU และหากขนส่งทางเรือ ก็ใช้เวลาขนส่งประมาณ 7 วัน เท่านั้น
- บริษัท KC Fresh ทำ Contract Farming เพื่อรับซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากเกษตรกรรายย่อย
- บริษัท KC Fresh ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็นไป EU ทางเครื่องบิน ซึ่งจะส่งไปยังผู้นำเข้าใน EU จากนั้น ผู้นำเข้าใน EU ก็จะกระจายสินค้าไปยังห้างร้านต่างๆ
- คนยุโรปส่วนใหญ่จะบริโภคหน่อไม้ฝรั่งสด จะไม่นิยมหน่อไม้ฝรั่งกระป๋อง ยกเว้นยุโรปตะวันออกที่นิยมบริโภคหน่อไม้ฝรั่งกระป๋อง เนื่องจากไม่มีกำลังซื้อหน่อไม้ฝรั่งสดได้ แต่ปัจจุบัน เนื่องด้วยการขนส่งภายในสหภาพยุโรปค่อนข้างสะดวก ทำให้สามารถหน่อไม้ฝรั่งสด/แช่เข็ง สามารถที่จะส่งกระจายไปได้อย่างทั่วถึง
- ส่วนใหญ่ KC Fresh จะได้รับคำสั่งซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากประเทศนิวซีแลนด์ แต่ไม่สามารถส่งออกได้ในปริมาณที่ทางนิวซีแลนด์ต้องการ เนื่องจากไม่สามารถขยายฐานการเพาะปลูกได้ และขาดแคลนเกษตรกรผู้ปลูก เนื่องจากเกษตรกรส่วนใหญ่หันไปปลูกหน่อไม้ฝรั่งและส่งให้กับไต้หวัน ทั้งนี้เพราะไต้หวันไม่เข้มงวดกับคุณภาพของหน่อไม้ฝรั่งมากนัก
- พ่อค้าชาวไต้หวันและญี่ปุ่นจะเข้ามารับซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากเกษตรกรไทยในไร่โดยตรงและส่งออกเอง โดยไม่ผ่านบริษัทส่งออกหรือผู้ส่งออกของไทย เช่นเดียวกับจังหวัดเชียงรายที่พ่อค้าชาวจีนจะเดินทางเข้ามาซื้อเองและขายเองโดยที่คนไทยในพื้นที่ไม่ได้ผลประโยชน์ด้านการค้า
- เกษตรกรที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพื่อขายให้กับพ่อค้าชาวไต้หวัน มักจะไม่คำนึงถึงพันธุ์หรือคุณภาพ เนื่องจากผู้รับซื้อจะรับซื้อหมดโดยไม่คำนึงถึงคุณภาพ ซึ่งส่งผลให้เกษตรกรปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่ไม่ได้มาตรฐานและไม่มีคุณภาพ เพราะไม่ได้คำนึงถึงคุณภาพความปลอดภัยของพืชผัก แต่สำหรับเกษตรกรผู้ปลูก การขายให้กับพ่อค้าชาวไต้หวันทำให้ง่ายแก่การปลูก การดูแล และการบรรจุขาย
- ในกรณีเป็นเกษตรกรที่ปลูกให้กับทางบริษัท KC Fresh ทางบริษัทจะเป็นผู้ให้พันธุ์พืชและดูแลการปลูก ซึ่งมีความพิถีพิถันในการปลูกมากกว่า ซึ่งบริษัท KC Fresh ใช้มาตรฐานด้านคุณภาพระดับเดียวกับ EU
- ตลาดฮอลแลนด์ยังต้องการหน่อไม้ฝรั่งจากไทย เนื่องจากลักษณะของหน่อไม้ฝรั่งของไทยเป็นสีเขียวอ่อน ซึ่งแตกต่างกับของเปรูที่มีสีเขียวเข้ม และด้วยสภาพอากาศของไทยที่ดีกว่าทำให้ยอดของหน่อไม้ฝรั่งไทยมีสีม่วง ทำให้หน่อไม้ฝรั่งของไทยเป็นที่ติดตลาดมากกว่า ส่วนตลาดอังกฤษก็ต้องการหน่อไม้ฝรั่งจากไทยแต่ไทยติดปัญหาตรงที่ไม่สามารถขยายฐานการผลิตได้

- ขั้นตอนส่งออกหน่อไม้ฝรั่งไป EU ของ KC Fresh เริ่มจากเกษตรกรจะตัดหน่อไม้ฝรั่งในช่วงเช้า แล้วนำมาส่งให้กับ KC Fresh ซึ่งทาง KC Fresh จะต้องคัดแยกขนาดและเกรดก่อน จากนั้นจึงนำไปล้างน้ำที่ผสมคลอลีนเพื่อฆ่าเชื้อโรค แล้วนำไปแช่ในอุณหภูมิ 2 องศา แล้วจึงนำไปบรรจุเพื่อส่งขึ้นเครื่อง โดยจะใช้ระยะเวลาตั้งแต่ขั้นการตัดหน่อไม้จนถึงการขึ้นเครื่องก่อนออกเดินทางโดยประมาณ 24 ชม. หรือถึงประเทศปลายทางแถบ EU ประมาณ 48-60 ชม. สำหรับผู้รับซื้อชาวไต้หวันจะไม่มีการล้างฆ่าเชื้อโรคก่อน
- ราคาหน่อไม้ฝรั่งของไทยที่ขายใน EU จะแพงกว่าราคาของเปรูประมาณ 30 %
- ปริมาณผักผลไม้ทั้งหมดที่ KC Fresh ส่งออกไป EU มีประมาณ 20 ตันต่อสัปดาห์ หรือเฉลี่ยประมาณ 3 ตันต่อวัน ซึ่งในปริมาณนี้มีหน่อไม้ฝรั่งเพียงส่วนน้อย โดยส่วนแบ่งการตลาดประมาณ 50% ของสินค้ารวมทุกชนิดของ KC Fresh จะอยู่ที่อังกฤษ ดังนั้นในตลาดอังกฤษ KC Fresh เป็นผู้ส่งออกหลักของประเทศ และขณะนี้ KC Fresh กำลังจะขยายตลาดส่งออกไปเยอรมนีและสวีเดน
- ปัจจุบันทางบริษัท KC Fresh มีนโยบายที่จะจำหน่ายสินค้าภายในประเทศมากขึ้น เนื่องจากมีกลุ่มผู้บริโภคที่ใส่ใจในสุขภาพมากขึ้นและเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง

**<u>ด้านมาตรการต่างๆ</u>**

- สินค้าผักผลไม้ที่นำเข้าอเมริกาส่วนใหญ่มาจากเม็กซิโก ซึ่งมีราคาถูกกว่านำเข้าจากไทย และเนื่องจากไทยติดปัญหา SPS จึงไม่สามารถส่งออกไปอมริกาได้
- การทำการค้ากับต่างประเทศ อย่างเช่นกับ EU นั้น ทาง KC Fresh ได้ศึกษากฎระเบียบต่างๆ ของ EU และได้พัฒนากระบวนการผลิตสินค้าด้วยตนเอง เนื่องจากภาครัฐช้าเกินไป แต่โดยส่วนใหญ่แล้วผู้ส่งออกหรือผู้ประกอบการจะได้ข้อมูลจากคู่ค้าเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเป็น Direct Information ระหว่างผู้ส่งออกกับผู้รับซื้อ
- หากทาง EU จะแจ้งประกาศ Regulation ต่างๆ ที่เกี่ยวกับผักผลไม้ ทาง EU จะส่งเรื่องมายังภาครัฐที่กรมวิชาการ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ จากนั้นทางกรมวิชาการฯ จะแจ้งให้ภาคเอกชนทราบ แต่ในกรณีของ KC Fresh กลุ่ม Supplier และ Buyer ใน EU จะเป็นผู้แจ้งเตือนประกาศต่างๆ ให้กับทาง KC Fresh ทราบ เนื่องจากทาง KC Fresh อิงตามมาตรการของระบบ BRC และ Global GAP ตามหลักทาง KC Fresh จะได้รับทราบข้อมูลทั้ง 2 ทาง (จากภาครัฐของไทยและภาคเอกชนของ EU) แต่ในความเป็นจริง KC Fresh ไม่ได้รับข้อมูลจากทางภาครัฐ
- การที่กรมวิชาการเกษตรไม่สามารถเข้าไปควบคุมดูแลการผลิตของกลุ่มผู้ประกอบการซึ่งมีอยู่หลายระดับได้ ส่งผลให้ความเชื่อมั่นในสินค้าไทยลดลงและไทยต้องถูกเข้มงวดใน

ด้านการตรวจสอบสารตกค้างมากขึ้น ในบางกรณีถึงแม้ว่าผู้ประกอบการรายใหญ่จะผ่านการตรวจสอบจากระบบ Global Gap และปฏิบัติตามกฎของ Food Safety แต่หากปัญหาสารเคมีตกค้างเกิดขึ้นกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ทาง EU ก็จะต้องห้ามนำเข้าสินค้าของไทยทั้งหมด โดยไม่สามารถเลือกที่จะไม่นำเข้าสินค้าจากบริษัทใดบริษัทหนึ่ง

- แม้ว่าประเทศไทยจะมีความน่าเชื่อถือมากในการผลิตอาหารส่งออกไปต่างประเทศ แต่ถ้าสินค้าส่งออกของไทยนั้นถูกตรวจพบสารตกค้างแล้ว ผลที่ตรวจพบจะไปปรากฏใน Rapid Alert ซึ่งจะทำให้ความเชื่อมั่นลดลง
- เมื่อผู้ส่งออกผักผลไม้ได้มาตรฐาน Global Gap แล้ว จะต้องมีกระบวนการตรวจสอบมาตรฐานทุกปีเพื่อรักษาระบบ แต่ปัจจุบันผู้ส่งออกไทยกำลังประสบปัญหาเรื่อง Global Gap เพราะว่ามาตรฐาน Global Gap เป็นมาตรฐานที่พัฒนาไปมากกว่ามาตรฐานของภาครัฐในไทย ซึ่งกฎหมายของ EU ในเรื่องของ Food Safety นั้นมีข้อตกลงร่วมกันกับทางกรมวิชาการ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ที่จะเอากฎหมาย EU มาใช้ในเรื่องของ Food Safety ซึ่งสินค้าที่ได้มาตรฐาน Global Gap แล้วนั้นสามารถที่จะวางจำหน่ายในห้างได้ แต่ถ้าหากผ่านเฉพาะ Basic Commitment ในเรื่องของ Food Safety นั้น จะสามารถขายได้ แต่ไม่สามารถขึ้นห้างได้ ดังนั้น แม้ว่าผู้ส่งออกไทยจะได้มาตรฐาน Global Gap แต่หากทางภาครัฐในฐานะ Competent Authority ไม่มีการพัฒนาการตรวจสอบมาตรฐานให้ถูกต้อง และหากทาง EU ตรวจสอบเจอสิ่งผิดปกติแล้วนั้น สินค้าผักผลไม้ของไทยทั้งหมดจะถูกห้ามไม่ให้นำเข้า EU แม้ว่าจะผ่าน Global Gap ก็ตาม
- ปัจจุบันสินค้าประเภทผักของไทยที่ต้องผ่านการสุ่มตรวจสอบร้อยละ 50 ก่อนนำเข้า EU ได้แก่ ถั่วฝักยาว มะเขือเปราะ คะน้า และบล็อกเคอรี่ ซึ่งเป็นสินค้าที่เข้าไปใน Rapid Alert เมื่อประมาณ 4-5 ปีที่ผ่านมา
- ทาง EU ได้ออกกฎระเบียบเรื่องบรรจุภัณฑ์ซึ่งจะมีผลในปี 2553 โดยที่ผู้ประกอบการจะต้องมีระบบการควบคุมและตรวจสอบภาชนะที่บรรจุอาหาร เนื่องจากบรรจุภัณฑ์อาหารสัมผัสอาหารโดยตรง ซึ่งต้องรอดูว่าผู้ประกอบการจะมีการตื่นตัวแค่ไหน ดังนั้น การใช้วัสดุเพื่อทำเป็นบรรจุภัณฑ์จึงควรต้องคำนึงถึงความเหมาะสมและความปลอดภัยของอาหารเป็นหลัก โดยทาง KC Fresh ได้มีโรงงานทำบรรจุภัณฑ์เอง เนื่องจากต้องการป้องกันและควบคุมเรื่องความสะอาดและความปลอดภัยตลอดทุกขั้นตอนการผลิตจนถึงขั้นตอนการบรรจุภัณฑ์อาหารลงกระป๋อง โดยบรรจุภัณฑ์หน่อไม้ฝรั่งที่ส่งออกไป EU และที่จำหน่ายในประเทศไทย มีทั้งบรรจุแบบ Wrap และ Seal

- ในอนาคตจะเหลือเพียงไม่กี่บริษัทของไทยที่เลือกค้าขายกับ EU ซึ่งน่าจะเป็นบริษัทรายใหญ่เท่านั้น แม้ว่า EU จะเป็นตลาด High Class ที่ผู้บริโภคมีคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ที่ดี มีกำลังซื้อ และสามารถบริโภคอาหารราคาแพง ทั้งนี้เนื่องจาก EU มีมาตรการความปลอดภัยด้านอาหารและกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคที่เข้มงวดมาก ทำให้ผู้ประกอบการรายเล็กไม่สามารถทำตามกฎระเบียบและมาตรการต่างๆที่ EU กำหนดได้
- บริษัทริเวอร์แควเป็นตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งเป็นบริษัทส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง แต่มีแนวโน้มส่งออกลดลง และลดกำลังการผลิตลง เนื่องจากประสบปัญหาขาดทุน
- อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่อการค้า เมื่ออัตราแลกเปลี่ยนมีการปรับตัว ราคาสินค้าก็ต้องเปลี่ยนตามไปด้วย ในสถานการณ์ที่ค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้น จะทำให้ราคาสินค้าส่งออกของไทยปรับตัวสูงขึ้น ในขณะที่สินค้าจากเปรูไม่ได้ปรับราคาขึ้นตาม ดังนั้นสินค้าของไทยก็จะขายไม่ได้ ยกเว้นผู้บริโภคที่ไม่สนใจเรื่องราคา แต่เน้นที่ลักษณะและคุณภาพของหน่อไม้ฝรั่งไทย
- ในอนาคตฐานการผลิตผักผลไม้ส่งออกไปตลาด EU จะอยู่ที่แอฟริกา เนื่องจากความได้เปรียบ ด้านโลจิสติกส์ และเดิมที่เคยเป็นเมืองขึ้นมาก่อน การขนส่งมีระยะเวลาสั้นกว่าและถูกกว่า โดยในปัจจุบันบริษัทที่เข้าไปลงทุนตั้งโรงงานในแอฟริกาส่วนใหญ่เป็นบริษัทของยุโรป ไม่ใช่บริษัทท้องถิ่น
- ปริมาณหน่อไม้ฝรั่งที่ทาง KC Fresh รับซื้อจากเกษตรกรลดลงทุกปี ซึ่งทาง KC Fresh จะรับซื้อเฉพาะจากเกษตรกรเจ้าประจำ และไม่สามารถที่จะขยายจำนวนเกษตรกรเพิ่มได้ เนื่องจากเกษตรกรส่วนใหญ่หันไปขายให้กับพ่อค้าชาวไต้หวัน

## 9. บริษัท บี.ฟู้ดส์ โปรดักส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (B. Foods Product International Co., Ltd) [10]

**การผลิต**

- กระบวนการเลี้ยงไก่ของ Betagro จะมีแบบเดียวกัน ภายใต้แบรนด์เดียวกัน และจะไม่มีการคัดเกรด

**การส่งออก**

- ไก่ของ Betagro เมื่อนำเข้าโรงชำแหละแล้ว ส่วนหนึ่งจะขายในรูปเนื้อไก่สดภายในประเทศ และอีกส่วนหนึ่งจะขายในรูปเนื้อไก่ปรุงสุก ซึ่งขายทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเฉพาะในตลาด EU
- Betagro จะส่งออกไก่ไป EU ร้อยละ 60 ของยอดส่งออกทั้งหมด ในรูปไก่ปรุงสุก (Steam Roast เทอริยากิทอด)
- เนื้อไก่ปรุงสุกที่ขายในประเทศ ส่วนใหญ่จะขายให้กับ The Pizza และยังสามารถนำไปผลิตอาหารสัตว์เพื่อนำมาใช้เองในเครือของ Betagro และส่งออก
- เนื้อไก่ 1 ตัวสามารถชำแหละออกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนของ main part (30%) จะส่งออก และ by-product (70%) อาทิ เครื่องในไก่ เลือดไก่ โครงไก่ และขาไก่ จะขายภายในประเทศ
- ตลาดหลักในการส่งออกไก่ปรุงสุกของ Betagro คือ EU (60%) อาทิ เยอรมนี เนเธอร์แลนด์ อังกฤษ ฝรั่งเศส สแกนดิเนเวีย (ประมาณ 10 ประเทศ) โดยการขนส่งจะใช้ทางเรืออย่างเดียว
- ปัจจุบันสินค้าที่ส่งออกไป EU ภายใต้บริษัทในเครือ Betagro เป็น Corporate Brand ไม่ใช่ Consumer Brand (สินค้าที่ถึงมือผู้บริโภคใน EU ไม่ใช่แบรนด์ Betagro)
- ประเทศคู่แข่งของไทยคือ บราซิล แต่ไทยไม่มีคู่แข่งในกลุ่มประเทศอาเซียนด้วยกันเอง
- ที่ผ่านมา ไทยส่งออกไก่ไปอาเซียนจำนวนมาก แต่เมื่อมีโรคไข้หวัดนกก็ถูกห้ามไม่ให้ส่งออก อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันไทยส่งออกไปสิงคโปร์ เกาหลี ญี่ปุ่น ฮ่องกง

---

[10] เป็นบริษัทสายธุรกิจไก่ในเครือเบทาโกร (Betagro) โดยสัมภาษณ์ผู้อำนวยการฝ่ายการค้าต่างประเทศของบริษัท บี.ฟู้ดส์

**มาตรฐานสุขอนามัย**

- กรมปศุสัตว์มีหน้าที่เข้ามาดูแลด้านมาตรฐานสุขอนามัยตามกฎระเบียบของ EU นอกจากนี้ยังมีเจ้าหน้าที่จาก EU เข้ามาตรวจสอบดูแล และหากส่งออกไปยัง End user อย่างเช่น Tesco Lotus ก็จะมีกฎระเบียบของ Tesco Lotusที่ทาง Betagro จะต้องปฏิบัติตามด้วย
- นอกจากนี้ ทาง Betagro ได้รับข้อมูลข่าวสารจากหน่วยงานภายในประเทศ อาทิ กรมการค้าต่างประเทศ กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ กรมปศุสัตว์ และสมาคมผู้ผลิตไก่เพื่อส่งออกไทย (สมาชิกทุกรายมีตำแหน่งกรรมการของสมาคมฯ)
- แต่ละโรงงานของ Betagro จะมีห้อง Lab ของโรงงาน และมี Lab ส่วนกลางในเครือของ Betagro โดยเครื่อง Lab ได้ผ่านการรับรอง ISAL จึงไม่ต้องผ่านการตรวจสอบจาก EU อีก
- ไก่ที่รับมาเป็นไก่จากฟาร์มของ Betagro ทั้งหมด รวมทั้งฟาร์มประกัน คือ ใช้พันธุ์ไก่และอาหารไก่ของ Betagro รวมถึงการมีสัตวแพทย์ของ Betagro เข้าไปดูแล โดยรับซื้อในราคาประกัน
- ระบบ มกอช. จะต้องมีการตรวจสอบหา เชื้อโคลิฟอร์ม (Coliform) ฟอเรร่า และนอกจากนั้นก็ขึ้นอยู่กับ requirement ของลูกค้า
- Betagro มียอดการส่งออกถึง 60% แต่ไม่สามารถไปตั้งฐานการผลิตในประเทศในกลุ่ม EU ได้ เนื่องจากสู้ค่าแรงที่สูงไม่ได้

**ปัญหาและอุปสรรค**

- ปัญหาและอุปสรรคในปัจจุบัน คือ ไทยไม่สามารถส่งออกไก่สดไปยัง EU ได้
- อุปสรรคการส่งออกเนื้อไก่ปรุงสุกไป EU คือ โควตาการส่งออกที่ได้กำหนดไว้ 160,000 ตันต่อปี แต่หากผู้นำเข้าต้องการมากกว่าโควตาที่กำหนดและต้องเสียภาษีเพิ่ม โดยโควตานั้นถูกกำหนดโดยผู้นำเข้า เมื่อมีการกำหนดการนำเข้า EU ในไตรมาส 1 โดยที่กำหนดให้มีการส่งออกได้ 30% หรือประมาณ 48,000 ตัน ผู้นำเข้าก็จะยื่นให้กับบริษัทต่างๆ ที่ต้องการซื้อ ว่าต้องการเท่าไร
- กลุ่มที่เป็นสมาชิกและไม่ใช่สมาชิกในสมาคมผู้ส่งออกไก่ไทยนั้น ทางสมาคมไม่ได้เป็นตัวช่วยเหลือในการส่งออก แต่เป็นผู้รวมตัวกลุ่มผู้ประกอบการ เพื่อร่วมกันหารือแลกเปลี่ยนด้านข้อมูลข่าวสาร ไม่ได้มีอำนวจในการกำหนดโควตา
- ในสมัยก่อน การนำเข้าสินค้าของไทย ผู้ส่งออกจะติดต่อกับผู้นำเข้าอย่างเดียว แต่ในปัจจุบันการค้ามีการเปลี่ยนแปลง ผู้นำเข้าเริ่มนำ User เข้ามาคุยกับผู้ส่งออกของไทยด้วย แต่ยังไม่สามารถตัดผู้นำเข้าได้ทั้งหมด
- สินค้าที่ไทยส่งไปปรุงสุกแล้ว ทาง User จะนำไก่ไปทำReady Meal แซนด์วิช

- ต้นทุนการผลิตกับคู่แข่งกับต่างประเทศนั้น บราซิลได้ต้นทุนต้นน้ำถูกกว่าไทย เช่น อาหารสัตว์แหล่งปลูกถั่วเหลือง พันธุ์สัตว์ ที่ถูกกว่าไทย ส่วนกระบวนการชำแหละ และโรงเชือดนั้น ไทยยังคงได้เปรียบในด้านค่าแรง เนื่องจากค่าจ้างแรงงานของไทยจะถูกกว่าบราซิล ทั้งนี้ ก็ขึ้นอยู่กับว่าเราส่งออกอะไร แต่ถ้าส่งออกไก่ปรุงสุก ไทยจะไม่ได้เสียเปรียบอะไร
- บริษัทฯ ส่งออกไปยุโรปทุกสัปดาห์ โดยใช้เวลาการส่งทางเรือประมาณ 4 สัปดาห์
- รูปแบบผลิตภัณฑ์ทางบริษัทฯ จะมี R&D ส่วนใหญ่จะขึ้นอยู่กับลูกค้าเป็นหลัก โดยรสนิยมของคนยุโรปจะชอบทานเนื้อหน้าอก ทานแบบนึ่ง ส่วนคนเอเชียชอบทานน่องไก่ ทานประเภททอด
- ทางบริษัทฯ กำลังเตรียมพร้อมในเรื่อง Carbon Credit และ Carbon Footprint แต่ยังยังไม่ได้กำหนด Requirement ที่เป็นข้อกำหนดในอนาคต ซึ่งทางบริษัทได้รับเรื่อง Carbon Footprint ของอาหารสัตว์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว และรอขั้นตอนต่อไปเรื่อยๆ
- ด้านโลจิสติกส์ ทางบริษัทฯ มีตู้เย็นของบริษัทมีอยู่แล้ว
- ศักยภาพการแข่งขันกับประเทศคู่ค้า ไทยมีศักยภาพทั้งทางด้านคุณภาพ และต้นทุน แต่ติดปัญหาเรื่องโควตาการส่งออกที่ได้ถูกจำกัดไว้
- ทางบริษัทฯ มีการทำตลาดในเวียดนามอยู่บ้าง แต่ศักยภาพยังไม่ถึงขั้นส่งออก เนื่องจากเวียดนามมีศักยภาพด้านอาหารทะเล
- หากมีการเปิด FTA ระหว่าง ASEAN–EU อุตสาหกรรมไก่จะมีโอกาสส่งออกและจะช่วยแก้ปัญหาโควตาเพื่อเพิ่มปริมาณการส่งออก
- ไก่ในฟาร์มที่ทางบริษัทฯ ใช้ส่งออก มาจากไก่ประกันประมาณ 80%
- ทางบริษัทมีแผนกด้านเอกสาร จึงไม่มีปัญหาด้านเอกสารในการส่งออก
- บริษัทฯ จ้าง Shipping ในการประสานงานด้านศุลกากร
- เครือข่ายของเบทาโกรที่ทำด้านธุรกิจไก่ มี บริษัท อายิโนะโมะโต๊ะ ที่ทำโรงเชือด และบริษัทบี ฟู้ดส์ทำธุรกิจเพื่อส่งออก โดยมีบริษัทมิตซูบิชิถือหุ้นด้วย
- บริษัทได้ไปตั้งออฟฟิตที่เวียดนาม แต่ยังไม่ได้ขยายตัว เนื่องจากมีไว้เพื่อหาข้อมูลเพื่อจะหาsourcing และยังไม่มีนโยบายที่จะไปในเร็วๆ นี้ เนื่องจากอยากจะทำในเมืองไทยมากกว่า
- สิ่งที่ทำให้บริษัทประสบความสำเร็จ คือ Commitment คุณภาพสินค้า ธรรมาภิบาล มอง Long term มากว่า Short term

- อนาคตของอาหารไก่แปรรูปหลังจากมี ASEAN-EU FTA ไทยน่าจะได้ประโยชน์ เนื่องจากต้นทุนเราถูกกว่า และอาเซียนมองว่าไทยมีศักภาพของไก่ดี และยังได้ประโยชน์ของอาหารสัตว์ด้วย เนื่องจากไทยยังต้องนำเข้าอาหารสัตว์จากต่างประเทศด้วย
- เปรียบเทียบการส่งออกระหว่างอาเซียนกับประเทศในแถบอื่นๆ นั้น มีความแตกต่างมาก เนื่องจาก ไทยส่งออกไก่ไปอาเซียน เช่น สิงคโปร์ ประมาณ 2% ส่งไปญี่ปุ่นประมาณ 38% และส่งไปยุโรป 60% ซึ่งตลาดหลักจะอยู่ที่ยุโรปและญี่ปุ่นเป็นหลัก เนื่องจากสินค้าที่ส่งไปเป็นสินค้า Value Added จึงจำเป็นที่จะต้องส่งไปประเทศที่มีกำลังซื้อ
- ผู้นำเข้าที่ไทยส่งไปส่วนใหญ่เป็นผู้นำเข้าที่เป็นลูกค้าประจำของบริษัทประมาณ 80%
- บริษัทฯ มีสัตวแพทย์ทำงานประจำ
- ไก่ที่จะมาทำการชำแหละจะใช้เวลา 40 วันจากที่ฟักเป็นตัว
- มาตรการด้านอื่นๆ ของ EU เช่น การจัดการสิ่งแวดล้อม ก็จะมี HACCP ที่ไม่ได้ครอบคลุมมากนัก แต่จะมีเรื่อง ISO ซึ่งไม่ได้เป็นกฎระเบียบ แต่เป็นพื้นฐานการค้าขายระกับโลก
- บริษัท ได้การรับรองมาตรฐาน BRC
- ทางบริษัทได้ทำธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารภายในประเทศ เช่น ไส้กรอก ลูกชิ้น ไข่ไก่ และอาหารปรุงสุกต่างๆ ที่ทำมาจากไก่และหมู โดยผลผลิตที่ได้เดือนละประมาณ 3-4 พันตัน และจะส่งออกประมาณ 10-20% ของผลผลิตที่ได้ทั้งหมด เหตุผลที่ส่งไปน้อย เนื่องจากไส้กรอกไก่ไม่เป็นที่นิยมของคนยุโรป และต้นทุนการทำไส้กรอกของคนในยุโรปจะถูกกว่าคนไทย ทำให้ไทยไม่สามารถไปสู้เรื่องราคากับทาง EU ได้ เนื่องจากราคาของเศษเนื้อในยุโรปจะไม่ค่อยมีราคา แต่ไทยจะมีราคาสูงกว่า ทำให้ต้นทุนที่ไทยผลิตนั้นเราจะไปสู้กับไส้กรอกเกรดต่ำไม่ได้ จึงจำเป็นต้องทำไส้กรอกเกรดสูง ซึ่งจะเป็นไส้กรอกหมูเป็นหลัก รสชาติจะดีกว่า แต่ไทยส่งหมูไปไม่ได้เนื่องจากติดกฎระเบียบของ EU จึงส่งได้แต่ไส้กรอก และไส้กรอกหมูส่งไปญี่ปุ่นเป็นหลัก
- ตลาดตะวันออกกลางยังเข้มงวดในเรื่องศาสนาอยู่ ส่วนใหญ่เป็นการบริโภคในลักษณะซื้อไก่สดมาปรุงเอง นอกเหนือจากดูไบที่ยังเป็นเมืองท่องเที่ยวยังต้องส่งไปร้านอาหารให้นักท่องเที่ยวบ้าง ซึ่งทางบริษัทยังส่งได้เฉพาะปรุงสุก ทำให้ความต้องการของภาคนี้ยังน้อยอยู่
- การเชือดไก่ ใช้ชาวมุสลิมเป็นคนเชือด 100%

- แหล่งวัตถุดิบของอาหารสัตว์ ข้าวโพดและถั่วเหลือง โดยข้าวโพดส่วนใหญ่แล้วจะเพียงพอต่อการเลี้ยงสัตว์ ซึ่งส่วนใหญ่จะนำเข้าจากอินเดีย ส่วนถั่วเหลืองหรือกากถั่วเหลืองจะนำเข้าจากแอฟริกา อินเดีย บราซิล ซึ่งจะหลีกเลี่ยงที่มาจาก GMO
- การที่สินค้าถูกตีกลับนั้น ต้องดูด้วยว่าโดนเรื่องอะไร แต่ส่วนใหญ่แล้วจะไม่เคย
- สัดส่วนการนำเข้าไก่จากภายในประเทศของ EU เองเพียง 10-20% เมื่อเทียบกับการนำเข้าจากไทย
- EU ออกมาตรการเข้มงวดผลผลิตด้านการเกษตรเพียงเพื่อช่วยเหลือผู้ผลิตภายในประเทศ
- กรอบ supply chain นั้น ทางบริษัทใช้วัตถุดิบของเราเองทั้งหมด ตั้งแต่ข้าวโพดทำอาหารสัตว์ รวมถึงพันธุ์ไก่
- ความเข้มงวดในเรื่องของกฎระเบียบต่างๆ ระหว่าง EU และญี่ปุ่นนั้น EU จะเข้มงวดกว่า เนื่องจากญี่ปุ่นจะเชื่อใจและการทำธุรกิจกันมานาน และญี่ปุ่นมองภาพลักษณ์ของไก่ไทยมีคุณภาพมากกว่า EU
- ตลาดในญี่ปุ่นที่ขายในซุปเปอร์มาเก็ตยังขายในลักษณะเป็นชิ้นมากกว่าที่จะขายเป็นแพ็ค
- พันธุ์ไก่ในประเทศไทยกับต่างประเทศนั้นมีประมาณ 3-4 พันธุ์ จะคล้ายกัน แต่ขึ้นอยู่กับการเลี้ยงทั้งภูมิอากาศ แต่ต่างประเทศจะดีกว่าไทยเนื่องจากอากาศเย็น ประเทศไทยมีอากาศร้อน อาจจะทำให้มีเชื้อโรคมากกว่าต่างประเทศ แต่ด้านรสชาติจะคล้ายกัน เนื่องจากข้าวโพดหรือถั่วเหลืองจะมาจากที่เดียวกัน

ดดด

(3) กลุ่มผู้ผลิตผัก ผลไม้ (เป็นกลุ่มที่ก่อตั้งสมาคมฯ)

(4) กลุ่มผู้ผลิตสับปะรด

(5) กลุ่มผู้ผลิตข้าวโพดหวาน (กลุ่มนี้เพิ่งตั้งเมื่อ 3-4 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากทางสมาคมฯ มองเห็นถึงศักยภาพในการส่งออก และน่าจะมีการบริหารจัดการแยกออกมาต่างหาก)

(6) กลุ่มผู้ส่งออก (Trader) (จะไม่ได้เป็นผู้ผลิต แต่เป็นกลุ่มผู้ที่ซื้อสินค้าจาก 5 กลุ่มแรก เพื่อส่งออกไปต่างประเทศ)

- สมาชิกของสมาคมฯ ล้วนผลิตสินค้าอาหารที่ปรุงเรียบร้อย พร้อมรับประทาน (Ready-to-eat) และบรรจุอยู่ในภาชนะบรรจุปิดทุกชนิด ไม่ว่าจะเป็นกระป๋อง ขวด และถุงพลาสติก (Pouch) ในอุณหภูมิห้อง
- ปัจจุบัน สมาคมฯ ประกอบด้วยมีสมาชิกประมาณ 200 คน โดย 5 กลุ่มแรกจะประกอบด้วยสมาชิกประมาณ 120 คน ที่เหลือประมาณ 80 คน จะเป็นกลุ่ม Trader
- เมื่อทาง EU มีการกำหนดกฎเกณฑ์ กฎระเบียบต่างๆ ขึ้นมาใหม่ ทางสมาคมฯ จะได้รับทราบข่าวสารจากทั้งทางลูกค้าใน EU และจากหน่วยงานภาครัฐของไทย ในเวลาไล่เลี่ยกัน
- ทางสมาคมฯ จะประสานงาน แลกเปลี่ยนข้อมูล และเข้าร่วมประชุมกับทางกรมเจรจาฯ ค่อนข้างบ่อย ความสัมพันธ์ระหว่างสมาคมฯ กับหน่วยงานภาครัฐจึงค่อนข้างแน่นแฟ้น แซละได้รับความช่วยเหลือค่อนข้างสม่ำเสมอจากภาครัฐ อย่างไรก็ตาม ภาครัฐมักจะติดภาพของการกำกับดูแลมากเกินไป ซึ่งในอนาคตหากเป็นไปได้ อยากให้ภาครัฐมีบทบาทเป็นผู้สนับสนุนและส่งเสริมมากกว่า
- ทางสมาคมฯ จะมีการประชุมคณะกรรมการฯ รวม ทุกๆ 2 เดือน โดยกลุ่มปลาทูน่าและกลุ่มอาหารทะเล จะมีการประชุมกลุ่มเกือบทุกเดือน ส่วนกลุ่มอื่นๆ ก็จะประชุมกัน 3 เดือนครั้ง หรือ 6 เดือนครั้ง ขึ้นอยู่กับสถานการณ์

**<u>ด้านการผลิตและการส่งออก</u>**

***ปลาทูน่ากระป๋อง***

- สมาชิกในกลุ่มผู้ผลิตปลาทูน่า มีทั้งสิ้น 29 โรงงาน โดยสมาชิกทุกรายจะส่งออกไปยัง EU ซึ่งทางสมาคมมีความต้องการให้เกิดการตกลง Thai-EU FTA โดยเร็วที่สุด เนื่องจากปัจจุบัน การส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของไทยไป EU ประสบภาษีนำเข้าปกติ ร้อยละ 24 และไทยได้สิทธิพิเศษทางภาษี (GSP) ภาษีนำเข้า ร้อยละ 20.5 (MFN rate – 3.5%) ซึ่งประเทศพัฒนาน้อยที่สุด (LDCs) จะได้สิทธิพิเศษทางภาษีในอัตราที่สูงกว่า

- นอกจากนี้ ปัจจุบันผู้ผลิตปลาทูน่ากระป๋องของไทยยังประสบกับปัญหาราคาต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้น เช่น ราคาวัตถุดิบที่เพิ่มสูงขึ้น 80% โดยเฉพาะราคากระป๋อง
- วัตถุดิบ (ปลาทูน่า) มีการนำเข้า 85%

***ข้าวโพดหวานกระป๋อง***

- การส่งออกผลิตภัณฑ์ข้าวโพดหวานกระป๋องของไทย เริ่มประสบปัญหาจากมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti Dumping: AD) จากทาง EU เมื่อ 4 ปีที่แล้ว ทำให้ปริมาณการส่งออกของไทยไปตลาด EU ลดลง
- ตอนนี้ สมาชิกในกลุ่มข้าวโพดหวานอยู่ในช่วงของการทบทวน (review) มาตรการ AD ซึ่งทุกครั้งที่เกิดมาตรการ AD จะมีผลครอบคลุม 5 ปี ซึ่งตอนนี้ผ่านไป 3 ปีแล้ว และกำลังจะเข้าสู่ช่วง Interim Review ทั้งนี้ ทางสมาชิกได้เตรียมเอกสารและข้อมูลต่างๆ ไปถึงช่วง Final Review แล้ว ซึ่งคิดว่าน่าจะไม่มีปัญหาเพราะทางสมาชิกได้ทำทุกอย่างให้โปร่งใสและตรวจสอบได้ แต่ก็ขึ้นอยู่กับทาง EU ด้วยว่าจะใช้มาตรการอะไรต่อไปในการกีดกันและปกป้องผู้ผลิตใน EU เอง เนื่องจากประเทศสมาชิกภาพของ EU ที่ผลิตข้าวโพดหวานกระป๋องรายใหญ่ คือ ฝรั่งเศส ซึ่งมีส่วนแบ่งในตลาดโลก 30%
- หากไทยสามารถส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องไปยังตลาด EU ได้เต็มๆ ไทยจะมีเม็ดเงินการส่งออกไหลเข้ามาอย่างมาก เนื่องจากข้าวโพดหวานของไทยเมล็ดใหญ่กว่าและหวานกว่า (Super Sweet Corn) และผู้ผลิตไทยสามารถรับจ้างผลิตข้าวโพดหวาน (OEM) ได้หลากหลายชนิด
- ก่อนที่ไทยจะประสบมาตรการ AD ไทยเคยมีส่วนแบ่งในตลาด EU ถึง 55% จนกระทั่งมาเจอมาตรการ AD ส่วนแบ่งทางการตลาดใน EU ก็ลดลงเรื่อยๆ จนเหลือ 26% เนื่องจากไทยเจอภาษี AD ตั้งแต่ 3.1% จนถึง 14.3% ซึ่งหากตัดภาษี AD ออกไปได้ อนาคตการส่งออกข้าวโพดหวานกระป๋องของไทยจะดีมาก
- ข้าวโพดหวานกระป๋องที่ผลิตจะส่งออกไปต่างประเทศทั้งหมด (100%)

***สับปะรดกระป๋อง***

- วัตถุดิบสับปะรดจากพื้นที่ต่างกันจะให้รสชาติไม่เหมือนกัน เช่น สับปะรดจากประจวบฯ จะมีคุณสมบัติไม่เหมือนกับสับปะรดจากศรีราชา จึงต้องมีการคัดเกรดสินค้าจากแหล่งผลิต ซึ่งทั้งสองประเภทนี้ ต่างสามารถส่งออกไป EU ได้
- ลูกค้าใน EU จะระบุถึงคุณภาพของสินค้าที่ต้องการ เพื่อให้เหมาะกับแบรนด์สินค้าและเหมาะกับผู้บริโภคในท้องถิ่นนั้นๆ เช่น สี ขนาด ปริมาณน้ำตาล ซึ่งผู้ผลิตไทยสามารถผลิตสินค้าได้ตรงตามที่ลูกค้าต้องการได้
- สับปะรดกระป๋องที่ผลิตจะส่งออกไปต่างประเทศเกือบทั้งหมด มีวางขายในไทยน้อยมาก

***ผักและผลไม้กระป๋อง***

- วัตถุดิบที่ได้มาเป็นประเภท Contract Farming เพื่อการควบคุมปริมาณและคุณภาพของวัตถุดิบ
- ในช่วงอากาศร้อน จะทำให้ผลผลิตสับปะรดและข้าวโพดหวานกระป๋องลดลงประมาณ 40%

***การผลิตกระป๋อง***

- ผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกของสมาคมฯ มีทั้งที่จ้างผลิตกระป๋องและผลิตกระป๋องเอง โดยผู้ประกอบการที่มีโรงงานผลิตกระป๋องจะใช้แผ่นเหล็กที่นำเข้ามาจากประเทศญี่ปุ่นเท่านั้น เนื่องจากเป็นแผ่นเหล็กที่ได้คุณภาพและมีคุณสมบัติเหมาะกับอาหารที่จะบรรจุ โดยไม่ทำให้รสชาติของอาหารเปลี่ยนแปลงไป
- อาหารที่จะบรรจุในกระป๋องแต่ละประเภทย่อมต้องใช้ชนิดของกระป๋องที่แตกต่างกัน อาทิ สับปะรด ด้วยความที่เป็นผลไม้ที่มีกรด กระป๋องที่จะใช้บรรจุจึงต้องมีส่วนประกอบที่พิเศษออกไป ซึ่งส่วนประกอบของเหล็กที่จะมาทำเป็นกระป๋องเพื่อบรรจุอาหารจะต้องเป็นไปตามมาตรฐานสากลโลก
- ผู้ประกอบการที่มีโรงงานผลิตกระป๋อง จะนำแผ่นเหล็กที่นำเข้านั้น มาขึ้นรูปกระป๋องเอง ส่วนผู้ประกอบการที่ไม่มีโรงงานกระป๋อง จะซื้อกระป๋องจาก 2 บริษัท คือ บริษัท สยามเทมเพลต และไทยเทมเพลต ซึ่งเป็นผู้ supply แผ่นเหล็ก และรับทำกระป๋อง
- การนำเข้ากระป๋องจากต่างประเทศจึงมีน้อยมาก จะมีก็ต่อเมื่อลูกค้าจากต่างประเทศต้องการรูปแบบกระป๋องในแบบพิเศษ
- ปลาทูน่ากระป๋องของสมาชิกทางสมาคมฯ สามารถผลิตสินค้าได้ตรงตามมาตรฐานของ EU เนื่องจากโรงงานของผู้ผลิตเหล่านี้ได้รับการรับรองมาตรฐานครบถ้วนตามที่ EU กำหนด จะมีปัญหาก็ตรงที่ภาษี GSP

***ภาพรวม***

- ปัญหาหลักของการผลิตสินค้าเพื่อส่งออกไป EU คือ เรื่องของวัตถุดิบ ในด้านคุณภาพ ความแน่นอนของวัตถุดิบ ส่วนกรณีของผักผลไม้ ก็จะประสบปัญหาด้านอากาศ
- ผู้ประกอบการที่ผลิตสินค้าเพื่อส่งออกไป EU ส่วนใหญ่เป็นการผลิตในลักษณะการรับจ้างผลิต (Original Equipment Manufacturer: OEM)
- ทางสมาคมฯ ไม่ค่อยชอบการรับจ้างผลิตแบบ OEM มากนัก เนื่องจากไทยเรามองภาพว่าเราเป็นแหล่งผลิต (คือ Kitchen of the World) แต่เรากลับไม่ได้ให้ความสำคัญกับแบรนด์ของสินค้าในตลาดต่างประเทศเลย แต่การที่ไทยจะติดแบรนด์ของไทยเองแล้วส่งไปขายในตลาดต่างประเทศก็เป็นเรื่องที่ไม่ง่าย เนื่องจากต้องลงทุนที่ค่อนข้างในการสร้างแบรนด์ในต่างประเทศ

อีกทั้งราคาที่จะตั้งขายนั้นก็อาจจะไม่สูงเท่ากับการใช้แบรนด์ของ Tesco (กรณีตัวอย่าง) โดยในปัจจุบัน มีผู้ผลิตของไทยเพียงรายเดียวและเป็นรายแรกที่สามารถสร้างแบรนด์ในต่างประเทศได้ คือ บริษัท ไทยยูเนี่ยน โฟรเซ่น โปรดักส์ ซึ่งเป็นเจ้าของแบรนด์เนม “Chicken of the Sea” ในสหรัฐอเมริกา <รายละเอียดเพิ่มเติมใน http://www.gotomanager.com/news/printnews.aspx?id=862>

- ในช่วงวิกฤตการเงินยุโรป การส่งออกสินค้าอาหารกระป๋องของไทยไป EU ไม่ได้รับผลกระทบมากนัก เนื่องจากผู้บริโภคยังคงต้องรับประทาน และสินค้าอาหารกระป๋องของไทยไม่ได้มีราคาแพงเท่าเนื้อสัตว์ อย่างไรก็ตาม ปัญหาที่ส่งผลกระทบมากต่อการส่งออกของไทย คือ ค่าเงินบาทแข็ง ยกตัวอย่าง เมื่อ 5 เดือนที่ผ่านมา การส่งออกอาหารของไทยโตขึ้น 14% แต่ค่าเงินบาทของไทยโตขึ้นเพียง 1% ซึ่งหมายถึงค่าเงินที่เข้าประเทศลดลง

**<u>ด้านการตลาด</u>**

- ไทยนับได้ว่าเป็นผู้นำตลาดปลาทูน่ากระป๋องในตลาดโลก โดยในตลาด EU ไทยมีส่วนแบ่งทางการตลาดอยู่ที่ 10-13% ทั้งนี้ เนื่องจากไทยถูกเรียกเก็บภาษีนำเข้าค่อนข้างสูง แต่หากการเจรจา Thai-EU FTA ประสบผลสำเร็จ และทำให้ภาษีนำเข้าลดลงก็คาดว่าจะมีส่วนแบ่งในตลาด EU เพิ่มขึ้น ทางนายกสมาคมฯ ได้เคยกล่าวไว้ว่า “ถ้าภาษีนำเข้า (24%) ลดลงเหลือ 18% ยังพอสู้ไว้ แต่ถ้าหากเหลือ 12% จะทุ่มสุดตัวเลย”
- ด้วยศักยภาพของทางสมาคมฯ ในปัจจุบัน ทำให้สมาคมฯ ไม่สามารถหาตลาดให้กับสมาชิกผู้ส่งออกได้ อย่างไรก็ดี ในอนาคตทางสมาคมฯ จะนำสมาชิกไปเยี่ยมเยียนผู้ค้าในต่างประเทศหรือไปร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ
- โดยส่วนใหญ่ สมาชิกจะเป็นผู้หาตลาดเอง แต่ก็มีบางครั้งที่ลูกค้าในต่างประเทศไม่ทราบว่าจะรับซื้อสินค้าได้จากผู้ผลิตรายไหน ก็จะติดต่อมาทางสมาคมฯ ซึ่งทางสมาคมฯ ก็จะแนะนำและให้รายชื่อสมาชิกไปให้เค้าไปติดต่อเอง โดยทางสมาคมฯ สามารถรับประกันคุณภาพของสินค้าที่ผลิตโดยสมาชิกของสมาคมฯ ได้
- สินค้าของทางสมาชิกสมาคมฯ รับรองได้ว่ามีคุณภาพและได้มาตรฐาน แต่ก็มีบางกรณีที่ผู้ค้าจากต่างประเทศแสดงความไม่พอใจต่อสินค้าผ่านท่านทูตพาณิชย์ เช่น กรณีล่าสุดที่เกิดขึ้นที่ลิเบีย ท่านทูตพาณิชย์ที่กรุงไคโร ได้ติดต่อมายังสมาคมฯ แจ้งว่ามีผู้ค้าในลิเบียแสดงความไม่พอใจ เนื่องจากพบปลาทูน่าเน่าในกระป๋อง จึงถามว่าเป็นของสมาชิกของสมาคมฯ หรือไม่ ทางสมาคมฯ จึงได้ตรวจสอบและพบว่า ผู้ผลิต/ผู้ส่งออกรายนี้ไม่ใช่สมาชิกของสมาคมฯ จากนั้นทางสมาคมฯ จึงแจ้งกลับไปยังทูตพาณิชย์และฝากให้ช่วยประชาสัมพันธ์ว่า หากเป็นสินค้าที่มาจากทางสมาคมฯ รับประกันได้ว่าไม่มีปัญหาแน่นอน

**ด้านการขนส่ง**

- สมาชิกที่เป็นผู้ผลิตจะมีทั้งที่ส่งออกเองและผ่าน Trader แต่โดยส่วนใหญ่จะส่งออกเอง ซึ่งการขนส่งส่วนใหญ่เป็นการขนส่งทางเรือ โดยส่งสินค้าไปยังผู้นำเข้าที่ EU เพื่อให้ผู้นำเข้าที่นั่นทำหน้าที่กระจายสินค้าต่อเอง
- บางครั้งก็จะเจอสินค้าโดนตีกลับ หรือลอยคอกลางทะเลอยู่ 3 เดือนกว่าจะได้เข้าท่าเรือที่ EU เนื่องจากทาง EU พบเจอสินค้าที่มีปัญหาจากไทย แต่ไม่ใช่จากทางสมาชิกของสมาคมฯ อย่างไรก็ดี เนื่องจากสินค้าประเภทอาหารกระป๋องเป็นสินค้าที่มีอายุยาวหลายปี จึงไม่ประสบปัญหาอาหารเน่าเสีย แต่ผู้ได้รับผลกระทบคือ ผู้ผลิตและผู้ส่งออก เนื่องจากเมื่อสินค้ายังไม่ถึงมือผู้นำเข้า เงินค่าสินค้าก็ไม่ถึงผู้ผลิตและผู้ส่งออกเช่นกัน
- ทางสมาคมฯ จะไม่ทราบเลยว่า สมาชิกส่งสินค้าไปยังท่าเรือไหนบ้างใน EU เนื่องจากทางสมาคมฯ จะดูแลในส่วนของข้อจำกัด คุณภาพ และมาตรฐานที่จะมีผลกระทบต่อสมาชิก ทางสมาคมฯ จะทำการศึกษา ดูแล และประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐ เพื่อให้การดำเนินการเป็นไปด้วยความถูกต้องและเป็นธรรม

**ด้านแรงงาน**

- แรงงานที่ทำงานในโรงงานส่วนใหญ่เป็นแรงงานต่างด้าว ทั้งนี้ เพราะแรงงานไทยไม่ชอบงานโรงงาน อย่างโรงงานผลิตปลาทูน่า เนื่องจากมีกลิ่นเหม็น แฉะ เปียก ร้อน
- ที่ผ่านมาผู้ประกอบการพยายามเสาะหาแรงงานไทยมาทำงานในโรงงาน โดยการเดินสายไปรับสมัครในทุกภาค แต่ผลที่ออกมาคือ มีคนไทยมาสมัครน้อยมาก ทำให้โรงงานมีความจำเป็นต้องจ้างแรงงานต่างด้าว โดยร้อยละ 80 เป็นแรงงานพม่า
- การดูแลแรงงานต่างด้าวจะทำเท่าเทียมกับแรงงานไทย และค่าจ้างก็ได้เท่าแรงงานไทย
- ขณะนี้ การจดทะเบียนแรงงานต่างด้าวกำลังอยู่ในระหว่างการดำเนินการให้ถูกต้องตามกฎหมายอยู่ เนื่องจากอุตสาหกรรมอาหารได้รับการเพ่งเล็งค่อนข้างสูง โดยเฉพาะจากผู้นำเข้าใน EU และสหรัฐอเมริกา เนื่องจากทางผู้นำเข้ามีกฎหมายออกมาว่า หากผลิตภัณฑ์ใดทำมาจากแรงงานต่างด้าวที่ถูกบังคับหรือใช้แรงงานเด็ก สามารถยกเลิกการซื้อได้ทันที
- ในช่วงต้นน้ำ – กลางน้ำ สินค้าอาหารทะเล จะใช้แรงงานในกระบวนการผลิตมาก แต่ในช่วงกลางน้ำ – ปลายน้ำ คือ เป็นช่วงบรรจุภัณฑ์ ก็ใช้เครื่องจักร

**ด้านการตรวจสอบคุณภาพ**

- ในเรื่องการตรวจคุณภาพของสินค้าที่จะส่งออกไป EU จะมีทั้งในไทยโดยหน่วยงานภาครัฐผู้รับผิดชอบในสินค้าประเภทนั้นๆ และใน EU

- สินค้าประมงที่จะส่งออกไป EU ทางกรมประมงจะเป็นผู้ดูแล โดยโรงงานผลิตปลาทูน่าและสินค้าอาหารทะเล จะต้องผ่านการรับรองโดยกรมประมง จะต้องมี Health Certificate ซึ่งกรมประมงและ EU ได้ทำ MRA ร่วมกัน
- หน่วยงานที่รับผิดชอบในไทยจะต้องตรวจสอบมาตรฐานโรงงานที่ผลิตสินค้าส่งออกไป EU ไม่ว่าจะเป็นมาตรฐาน GMP และ HACCP ก่อน จากนั้น ทางผู้นำเข้าใหญ่ๆ ใน EU อย่างเช่น พวกห้างสรรพสินค้าใหญ่ๆ เช่น Walmart, Casino หรือ Tesco จะส่งเจ้าหน้าที่มาตรวจโรงงานเกือบทุกไตรมาส และโรงงานส่วนใหญ่จะมีเจ้าหน้าที่คอยต้อนรับเจ้าหน้าที่จาก EU โดยเฉพาะ

**<u>คิดอย่างไรกับ Thai-EU FTA</u>**

- กลุ่มปลาทูน่าและอาหารทะเลซึ่งเป็นกลุ่มที่ใหญ่ที่สุดของสมาคมฯ จะได้ประโยชน์มาก เนื่องจากการลดภาษีนำเข้า จะส่งผลให้ราคาสินค้าสามารถแข่งขันได้มากขึ้น
- ส่วนข้าวโพดหวานกระป๋อง อยากให้การเจรจา FTA รวมประเด็นเรื่องมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti Dumping: AD) เข้าไปด้วย
- FTA จะมีหรือไม่มี สิ่งสำคัญอันดับแรก คือ ต้องทำให้สินค้าของเรามีคุณภาพ เพื่อให้ลูกค้าใน EU ต้องการซื้อ

ꕥ ꕥ ꕥ ꕥ ꕥ ꕥ ꕥ

## 11. สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (Thai National Shippers' Council)[12]

**<u>ภาพรวมจากประธานสภาผู้ส่งออกฯ</u>**

- ในการเจรจา FTA ระหว่างไทยกับ EU ทาง EU จะสนใจในสินค้าประเภทเครื่องจักรและสินค้าเทคโนโลยีสูง และสนใจในภาคบริการมากกว่า
- EU นอกจากจะประกอบด้วยประเทศสมาชิก 27 ประเทศแล้ว ยังมีเครือข่ายกับกลุ่มประเทศอาณานิคมเดิมอีกด้วย (Colony)
- ในกลุ่มประเทศ EU มีประเทศหลักๆ ที่มีการผลิตอาหารแปรรูปเพื่อจำหน่ายทั้งใน EU และต่างประเทศ ได้แก่ ฝรั่งเศส อิตาลี สเปน โปรตุเกส อังกฤษ

---

12 สัมภาษณ์ประธานสภาผู้ส่งออกฯ พร้อมด้วยผู้อำนวยการสมาคมอาหารแช่เยือกแข็งไทย และผู้อำนวยการบริหาร บริษัท สับปะรดกระป๋องไทย จำกัด มาในนามของสมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป

- หากประเทศสมาชิกประเทศใดประเทศหนึ่งใน EU พบเจอการปนเปื้อน (Contamination) ในอาหาร ประเทศนั้นจะแจ้งให้ประเทศสมาชิกภาพใน EU อื่นๆ ทั้ง 27 ประเทศทราบโดยทั่วกันภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว (แจ้งผ่านระบบเตือนภัยอาหาร หรือ Rapid Alert System ของ EU)
- การที่ทาง EU ระงับการนำเข้าของสินค้าอาหาร ก็เนื่องมาจากปัญหาการบริหารจัดการโซ่อุปทาน (Supply Chain) และความผิดพลาดของคน (Human Error)
- แม้ว่าสินค้าอาหารที่พบสารปนเปื้อนนั้นจะไม่นำมาซึ่งความเสียหายถึงแก่ชีวิตในทันทีภายหลังการรับประทาน แต่ประเทศสมาชิกนั้นก็จะต้องประกาศให้ประเทศสมาชิกอื่นๆ ทราบ อย่างไรก็ตาม ประเทศสมาชิกนั้นก็ยังเปิดโอกาสให้ผู้ส่งออกสามารถส่งสินค้าอาหารประเภทนั้นๆ ล็อตใหม่เพื่อไปพิสูจน์ และเมื่อสินค้าอาหารล็อตใหม่นี้ผ่านการตรวจสอบแล้ว ประเทศสมาชิกนั้นกลับไม่ประกาศให้สมาชิกทั้งหมดทราบโดยทั่วกัน ทำให้ผู้ส่งออกยังคงไม่สามารถส่งสินค้าไปยังประเทศสมาชิกอื่นๆ ได้
- ทุกวันนี้ สินค้าอาหารทะเลจากประเทศอินเดียและบังกลาเทศ ไม่สามารถนำเข้าไป EU ได้
- หากพิจารณาจาก Supply Chain ผู้ส่งออกสินค้าอาหารจะเป็นผู้ที่อยู่ปลายทาง ซึ่งจะประสบปัญหาสินค้าตีกลับ หรือถูกลงโทษจาก EU ก่อน
- ปัญหาค่าเงินบาทแข็งมีผลกระทบต่อการส่งออกของไทยมาก แต่สินค้าที่ไทยนำเข้าวัตถุดิบเพื่อผลิตและส่งออก (เช่น ปลาทูน่ากระป๋อง) จะไม่ได้รับผลกระทบมากเท่ากับสินค้าที่ใช้วัตถุดิบภายในประเทศ
- ปัญหาที่ผู้ส่งออกไทยประสบและภาครัฐควรเข้ามาให้ความช่วยเหลือและแก้ไข เพื่อให้การเจรจาจัดทำ Thai-EU FTA เกิดประโยชน์ คือ
    1. ต้องมีการปฏิบัติตามระบบการตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability System) อย่างเคร่งครัด เพื่อยกระดับมาตรฐานคุณภาพและความปลอดภัยของสินค้าอาหาร
    2. เนื่องจากไทยประสบปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบ ทำให้ไทยต้องนำเข้าวัตถุดิบจากประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียน ซึ่งแม้ว่า EU จะเจรจา FTA แบบทวิภาคีกับไทย แต่ไทยยังต้องพึ่งพาวัตถุดิบจากประเทศในอาเซียน โดยเฉพาะในอีก 4 ปีข้างหน้า ที่อาเซียนจะรวมตัวกันเป็น AEC ดังนั้น ไทยจะต้องหยิบยกประเด็นนี้มาเจรจาด้วย มิฉะนั้นสินค้าไทยอาจถูกกีดกันเนื่องจากกฎว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้า (Rules of Origin) ก็เป็นได้ นอกจากนี้ ไทยยังพึ่งพิงแรงงานพม่าเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมอาหารที่กำลังถูกเพ่งเล็งอยู่ในขณะนี้
    3. การที่ไทยจะส่งสินค้าอาหารออกไป EU ต้องผ่านการตรวจสอบทั้งโดยหน่วยงานภาครัฐของไทยและโดยทาง EU เอง (รวม 2 ขั้นตอน) ซึ่งล้วนมีขั้นตอนเยอะมาก ทำให้เสียทั้งค่าใช้จ่ายและเวลา ทำให้ไทยประสบปัญหาความล่าช้าในการส่งออก

สินค้า ดังนั้น ในการเจรจา FTA ไทยควรเจรจาในเรื่องนี้ด้วย โดยให้เหลือขั้นตอนการตรวจสอบเพียงครั้งเดียว เพื่อให้ไทยสามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งรายอื่นได้

4. กฎ IUU Fishing ของ EU แม้ว่าจะช่วยให้อนุรักษ์ทรัพยากรสัตว์น้ำให้คงอยู่ต่อไป แต่ก็ควรมีการผ่อนปรนได้บ้าง เนื่องจากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีเรือประมงของไทยยังไปไม่ไกลนัก ทุกวันนี้ไทยประสบปัญหาไม่สามารถออกใบ Certificate ได้ ทำให้สินค้าส่งออกของไทยติดค้างอยู่ที่เมืองท่าปลายทางใน EU ไม่สามารถนำออกมาได้ ซึ่งทาง EU ก็จะคิดค่าวางตู้หรือค่าฝากตู้ (Demurrage Charge) เป็นรายวัน

- อุปสรรคการส่งออกเกิดจากอุปสรรคทั้งภายในและภายนอก โดยอุปสรรคจากภายนอก คือ กฎระเบียบ และ NTBs ต่างๆ ที่ทาง EU และผู้นำเข้ากำหนดขึ้นมา ส่วนอุปสรรคจากภายในได้แก่ (1) กฎหมายศุลกากรไทย ปีพ.ศ. 2469 ที่ยังมีการบังคับใช้อยู่ (2) อุปสรรคในเรื่องการอำนวยความสะดวกทางการค้า ซึ่งมักจะมีต้นทุนแฝงที่ไม่จำเป็นเกิดขึ้น และ (3) ความไม่เข้าใจของผู้ผลิตใน Supply Chain หรือความไม่ลงรอยกันของภาคการผลิต
- อยากให้ในการเจรจา Thai-EU FTA รวมประเด็นด้านการทำ Zoning ไว้ด้วย โดยไม่ต้องแบ่งเป็นรายอุตสาหกรรม แต่ให้แบ่งเป็นเขตๆ ว่าเขตนี้ใครดูแลรับผิดชอบ และหากเกิดปัญหาขึ้นมาก็ให้เขตนั้นจัดการแก้ไขปัญหา ในขณะที่สินค้าจากโซนอื่นก็ยังสามารถที่จะส่งออกได้
- ก่อน/ระหว่างการเจรจา FTA กับ EU ไทยควรมีการหารือร่วมกับประเทศสมาชิกในอาเซียนอื่นๆ ด้วยว่า เห็นพ้องต้องกันหรือไม่ในประเด็นที่จะเจรจา ทั้งนี้ เพื่อสร้างอำนาจในการต่อรองกับทาง EU
- SMEs ที่ยังไม่ได้เข้าเป็นสมาชิกของชมรมหรือสมาคม รัฐจะต้องผลักดันให้ SMEs เหล่านั้นเข้าเป็นสมาชิกของชมรมหรือสมาคม เพื่อให้ปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ต่างๆ ของชมรมหรือสมาคม ทั้งนี้ เพื่อให้สามารถควบคุมคุณภาพของสินค้าได้

## กุ้ง

-- สมาคมอาหารแช่เยือกแข็งไทย --

**<u>ปัญหาด้านการผลิตและการส่งออก</u>**

- ความเข้มงวดในการตรวจสอบสินค้าของ EU
- ความหลากหลายของภาษา เนื่องจาก EU ประกอบด้วยประเทศสมาชิกทั้งหมด 27 ประเทศ และภาษาที่ใช้ในการออกใบ Certificate มีด้วยกัน 15 ภาษา (จากเดิม 9 ภาษา) การออกใบ Health Certificate ที่เป็นภาษาเฉพาะในประเทศนั้นๆ ยังไม่เป็นปัญหามากเท่ากับ การพิมพ์

ฉลากของสินค้า (Labelling) เพื่อติดบนบรรุภัณฑ์ ที่ต้องออกมาเป็นภาษาเฉพาะของประเทศผู้รับซื้อ เพราะแม่พิมพ์ต้องผลิตขึ้นมาหลายภาษา ซึ่งภาษาส่วนใหญ่ของประเทศใน EU ไม่ใช่ภาษาที่เราถนัด ทำให้มีการพิมพ์ผิดไปบ้าง ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น

- ความหลากหลายของตลาดทั้ง 27 ประเทศใน EU เช่น ผู้บริโภคในตลาด EU แถบยุโรปตะวันออก มีกำลังการซื้อที่ค่อนข้างต่ำ และการขนส่งค่อนข้างลำบาก
- แต่ก่อนทางสมาคมฯ มองว่าตลาดสเปนเป็นตลาดที่น่าจะเข้าไปเปิด แต่ปัจจุบันก็พบว่า สินค้าที่ทางสเปนรับซื้อจากไทยเป็นสินค้าที่ไม่ต้องพัฒนามาก คือ ซื้อกุ้งสด หรือจะต้มอย่างไรก็ได้ โดยไม่ให้หางและเปลือกดำ โดยกุ้งจะต้องเป็นกุ้งที่มีคุณภาพสูงมาก แต่ราคาที่ผู้นำเข้าในสเปนรับซื้อจะต่ำ ทั้งนี้ เนื่องจากในสเปนมีโรงต้มหลายแห่ง
- แม้ว่าประเทศทั้ง 27 ประเทศที่รวมตัวกันเป็น EU จะอยู่ภายใต้กฎระเบียบใหญ่ของ EU แต่แต่ละประเทศก็จะมีกฎเกณฑ์ต่างๆ กันออกไป
- เมื่อตอนที่ทาง EU ตรวจพบยาปฏิชีวนะตกค้าง ชื่อ สารไนโตรฟูแรน (Nitrofurane) ในเนื้อเยื่อ Metabolite ของกุ้งที่ไทยส่งออก ซึ่งก่อนหน้านั้นไทยไม่เคยทราบมาก่อนว่ามีสารนี้ในตัวกุ้งด้วย ดังนั้น ไทยจึงต้องจัดหาซื้อเครื่องตรวจสารไนโตรฟูแรนซึ่งมีราคาสูงมาก (ประมาณเครื่องละ 17 ล้าน) และไม่มีขายในไทย ซึ่งปัจจุบัน ไทยมีเครื่องตรวจนี้แล้ว โดยทางสมาคมฯ ได้จัดซื้อให้กรมประมงจำนวน 2 เครื่อง และหน่วยราชการก็เริ่มทยอยซื้อเข้ามาบ้างแล้ว ทำให้ในระยะหลังไม่สามารถตรวจพบสารไนโตรฟูแรนอีกแล้ว
- กรมประมงไทยเป็น Competent Authority (CA) ของ EU โดยทุกๆ 2 ปี ทาง EU จะส่งเจ้าหน้าที่เข้ามาตรวจสอบ ซึ่งกรมประมงไทยจะเป็นหน่วยตรวจสอบรับผิดชอบในการกำกับดูแล และออกใบรับรองสัตว์น้ำและผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการทำประมงให้กับสหภาพยุโรป
- กุ้งไทยยังคงได้รับสิทธิ GSP ถึงปี 2554
- ต่อมา EU ก็ตรวจพบสารตกค้าง ชื่อ สารมาลาไคท์กรีน (Malachite green) ซึ่งเป็นสารก่อมะเร็งได้ โดยเกษตรกรผู้ไม่มีความรู้และไม่เข้าใจบางรายได้ใช้สารนี้ในการฆ่าเชื้อโรคในตัวกุ้ง ซึ่งจริงๆ แล้ว สารมาลาไคท์กรีน นี้ นิยมใส่ใน Aquarium เพื่อให้ปลาเลี้ยงหายใจสะดวกขึ้น
- EU มีประเทศที่เคยเป็นอดีตอาณานิคมของประเทศสมาชิกหลายประเทศ ซึ่งเมื่อทาง EU ออกกฎระเบียบใหม่ๆ ออกมา กลุ่มประเทศทางตะวันออกกลางก็จะปฏิบัติตามด้วย อาทิ ซาอุดิอาระเบีย
- เนื่องจากประเทศสมาชิกใน EU คือ ฝรั่งเศส อิตาลี สเปน โปรตุเกส และอังกฤษ มีโรงงานผลิตอาหารแปรรูปเหมือนกับไทย ดังนั้น สิ่งที่ทาง EU ต้องการจากไทยส่วนใหญ่จะเป็นวัตถุดิบ ทำให้แม้ว่าไทยจะมีศักยภาพในการผลิตสินค้าอาหารแปรรูป แต่ก็จะถูกกีดกันจากทาง EU โดยเฉพาะสินค้าที่เป็น Finished products จะมีการตรวจสอบที่ละเอียดและมีภาษีนำเข้าสูงมาก

เนื่องจากสินค้าจากไทยเหล่านี้จะมีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมการผลิตอาหารแปรรูป เช่น ด้านการจ้างงาน ในประเทศสมาชิกของ EU ซึ่งผู้นำเข้าเอกชน (พวกห้างสรรพสินค้า) จะพยายามหลีกเลี่ยง โดยการสั่งซื้อสินค้ากึ่งสำเร็จรูปแล้วไปแปรรูปเพิ่มเติมอีกเล็กน้อย เพื่อสามารถจะระบุบนฉลากว่า ผลิตภายในประเทศ

- กฎเกณฑ์ใหม่ๆ ที่ทาง EU ออกมา ไม่ว่าจะเป็น From Farm to Fork หรือ Traceability ล้วนเป็นอุปสรรคแก่ผู้ผลิตไทย เพราะหากกุ้งไทยถูกตีกลับ ไทยจะต้องบอกให้ได้ว่ากุ้งตัวนี้มาจากฟาร์มไหน เลี้ยงด้วยอาหารอะไร เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีมาตรฐานเอกชนที่ภาคเอกชนใน EU กำหนดขึ้นมา หรือที่เรียกว่า Global GAP ซึ่งไทยก็ต้องปฏิบัติตาม
- ชมรมผู้เพาะเลี้ยงกุ้งมีอยู่ประมาณ 20 แห่งในไทย ซึ่งผู้เลี้ยงกุ้งก็จะมีการแลกเปลี่ยนความรู้และข้อมูลกัน ในสมาคมฯ ได้มีคณะทำงานที่ร่วมกับผู้เลี้ยงกุ้งทางภาคใต้และภาคตะวันออก เพื่อหารือร่วมกันถึงปัญหาราคากุ้ง ทำอย่างไรให้ราคากุ้งคงที่ โดยรัฐไม่ต้องมารับภาระรับจำนำกุ้ง ซึ่งก็ได้มีการจัดตั้งสหกรณ์ขึ้นมาทำหน้าที่บริหารจัดการและทำ Contract Farming มากขึ้น (ทางสมาคมฯ อยากให้รัฐบาลรับประกันราคากุ้ง มากกว่ารับจำนำราคากุ้ง)
- มูลค่าการส่งออกกุ้งของสมาคมฯ ไปตลาด EU คิดเป็นร้อยละ 13 และร้อยละ 48-50 ส่งออกไปแคนาดาและสหรัฐอเมริกา ส่วนร้อยละ 27 ส่งออกไปประเทศในเอเชีย
- สมาคม/ชมรม ผู้เลี้ยงกุ้งค่อนข้างเข้มแข็ง เนื่องจากประกอบด้วยนักวิชาการและสัตวแพทย์ ซึ่งสามารถให้ความรู้ มีการลองผิดลองถูกมาโดยตลอด ทำให้สามารถเรียนรู้กันได้
- ในระยะหลังเมื่อกุ้งกุลาดำค่อยๆ หายไป ผู้เลี้ยงกุ้งก็ได้หันมาเลี้ยงกุ้งขาวแวนนาไม ซึ่งเป็นกุ้งที่มาจากฮาวาย เป็นกุ้งที่เลี้ยงง่าย กินเก่ง โตเร็ว อัตราการรอดสูง เพราะมีการตัดต่อพันธุ์ (GMO) มาเป็นอย่างดีแล้วจากต้นน้ำที่มีการทำวิจัย ทำให้ไทยต้องนำเข้าลูกพันธุ์มาเลี้ยงในช่วงแรก แต่ปัจจุบัน ไทยสามารถเพาะและพัฒนาพันธุ์กุ้งได้แล้ว (กุ้ง GMO ส่งออกไป EU ได้ เพราะ EU ไม่มีทางเลือก เนื่องจากไทยมีกุ้งเหลือส่งออกมากที่สุด (รองจากจีน))
- ในสมัยที่ไทยยังเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำขาย ราคาลูกกุ้งกุลาดำสูงกว่ากุ้งขาว แต่หลังจากที่ผู้เลี้ยงหันมาเลี้ยงกุ้งขาวทำให้ราคาลูกกุ้งกุลาดำปัจจุบันต่ำกว่าราคาลูกกุ้งขาว
- เมื่อ 2 ปีที่แล้ว ทางสมาคมฯ ได้พยายามจัดตั้งสหพันธ์ประมงอาเซียนขึ้นในไทย โดยทางสมาคมฯ ได้เชิญผู้แทนที่เกี่ยวข้องกับอาหารทะเลทั้งหมดของอาเซียนมาประชุมกัน ซึ่งทุกคนก็เห็นพ้องต้องกันจึงได้มีการลงนามใน MOU ว่าจะมีการก่อตั้งสหพันธ์ประมงอาเซียนขึ้น และยังได้มอบหมายให้แต่ละประเทศดูแลรับผิดชอบในด้านต่างๆ แต่ในขณะนี้ สหพันธ์ประมงอาเซียนยังไม่ประสบผลสำเร็จเท่าที่ควร เนื่องจากมาตรฐานและขนาดของสมาคมในแต่ละประเทศแตกต่างกันมาก โดยในประเทศอาเซียนสมาคมที่เข้มแข็งที่สุด คือ สมาคมอาหารแช่เยือกแข็งของไทย และสมาคม VASEP ของเวียดนาม (Vietnam Association of Seafood Exporters and

Producers) และปัญหาอีกข้อ คือ ภายใต้กรอบของอาเซียนใหญ่ การก่อตั้งสหพันธ์จะต้องมีการจดทะเบียนให้ถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งในไทยไม่มีหน่วยงานไหน (แม้กระทั่งกรมพัฒนาธุรกิจ) ที่จะสามารถจดทะเบียนในนามของสหพันธ์ (Federation) ได้

- ประเทศที่เป็นอาณานิคมเดิมของประเทศใน EU อาทิ เวียดนามที่เคยตกเป็นอาณานิคมของฝรั่งเศส จะได้รับสิทธิต่างๆ ก่อนประเทศอื่น
- เวลาไปงานแสดงสินค้า จะเห็นได้ว่า ประเทศใดที่เคยเป็นอาณานิคมของประเทศใน EU เช่น อินโดนีเซียและอินเดีย[13] จะได้รับการสนับสนุนทางการเงินและช่วยเหลือด้านการหาลูกค้าจาก SIPPO (Swiss Import Promotion Programme) ซึ่งไทยเราไม่เคยได้รับการสนับสนุนนี้เลย
- ปัจจุบันเหลือเพียงประเทศไทยที่ส่งออกกุ้ง เพราะกุ้งของประเทศบราซิลประสบปัญหาโรคตัวขุ่นขาวระบาดไปกว่าครึ่งประเทศ ตั้งแต่ปี 2002 นอกจากนี้ เวียดนามและอินโดนีเซีย ก็กำลังประสบปัญหาเช่นเดียวกัน ซึ่งทางสมาคมฯ ได้ร้องขอให้ทางกรมประมงออกประกาศห้ามนำเข้ากุ้งจากอินโดนีเซีย เวียดนาม และบราซิล

**<u>ด้านการขนส่ง</u>**

- การขนส่งสินค้าจะไปขึ้นท่าเรือในประเทศใดใน EU นั้น ขึ้นอยู่กับสินค้าที่จะส่งไป หากส่งไปประเทศเบลเยี่ยม ก็จะไปขึ้นท่าเรืออันท์เวิร์พ (Antwerp) หากส่งไปอังกฤษ ก็จะไปที่ท่าเรือเซาแทมป์ตัน (Southampton) ซึ่งเป็นท่าเรือที่มีปัญหาเยอะมากเกี่ยวกับเจ้าหน้าที่ โดยทางสมาคมฯ ได้เคยไปร้องเรียนต่อกรมประมง แต่การเจรจาก็ไม่ประสบความสำเร็จนัก ปัญหาที่สมาชิกทางสมาคมฯ เจอ คือ เนื่องจากกฎของ EU ระบุว่า ฉลากสินค้า (Labeling) ต้องติดบนตัวสินค้า (stick on) แต่เนื่องจากสินค้าอาหารแช่แข็งมีความชื้นค่อนข้างสูง ทำให้ฉลากสินค้าหลุดออกได้ และถึงแม้ว่าจะขอให้เอาฉลากไปติดใหม่ ทาง EU ก็ไม่ยอม จึงต้องตีกลับสินค้าทั้งหมด แต่บางครั้งสินค้าก็ผ่านเข้าได้ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับการวินิจฉัยของเจ้าหน้าที่
- ทางสมาคมฯ ได้ผลักดันให้ภาครัฐของไทยไปสร้างศูนย์กระจายสินค้า (DC) ที่ EU โดยทางสมาคมฯ ได้เคยร่วมเดินทางกับท่านรัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์ (อลงกรณ์ พลบุตร) ไปยังเมืองท่ารอตเตอร์ดัม ประเทศเนเธอร์แลนด์ ซึ่งท่าเรือนี้มีห้องเย็นที่ท่าเรือ มีห้องเช่า ตู้เก็บ มีหน่วยตรวจสอบและระบบการออกเอกสาร แต่ที่ขาดคือ ระบบธนาคาร ซึ่งขณะนี้ ทางกระทรวงพาณิชย์ได้แต่งตั้งคณะกรรมการขึ้นมาแล้ว เพื่อศึกษาศูนย์ DC โดยสินค้าประเภทแรกที่จะเข้าไป น่าจะเป็นสินค้าอาหารทะเลและข้าว
- เมื่อมีศูนย์ DC ที่ EU แล้ว ควรมีการทำตลาดควบคู่กันไปด้วย และควรมีโชว์รูมสำหรับแสดงสินค้าไทย เพราะเมื่อลูกค้าเห็นสินค้าของไทยแล้ว ก็สามารถสั่งซื้อได้เลย

[13] อินโดนีเซีย เคยตกเป็นอาณานิคมของเนเธอร์แลนด์ และอินเดียตกเป็นอาณานิคมของอังกฤษ

**ด้านการตลาด**

- สินค้าไทยที่วางขายในห้างสรรพสินค้าใน EU จะมีฉลากที่ระบุเพียง “Product of Thailand” จะไม่ระบุชื่อผู้ผลิต เนื่องจากเกรงว่าคู่แข่งของห้างฯ ใน EU จะสั่งซื้อโดยตรงจากผู้ผลิตรายนั้นในไทย
- เมื่อ 15 ปีที่แล้ว สินค้าของไทยจากทุกโรงงานจะมีแบรนด์ส่งออกไป EU USA และญี่ปุ่นทั้งหมด แต่จะเป็นสินค้าขั้นปฐม (Primary goods) ที่เป็นวัตถุดิบพื้นฐาน เพื่อให้ EU นำไปแปรรูปต่อ ซึ่งการมีแบรนด์ในลักษณะนี้ไม่มีประโยชน์ เพราะผู้ผลิตที่นั่นก็จะต้องแกะกล่องเพื่อผลิตใหม่อยู่ดี แต่ในปัจจุบัน แม้ว่าไทยจะสามารถส่งออกสินค้าอาหารแปรรูปได้ แต่ผู้ผลิตไทยก็เลือกที่จะไม่ติดแบรนด์ไทย แต่อาศัยการรับจ้างผลิตแบบ OEM โดยใช้แบรนด์ของท้องถิ่นนั้นๆ เนื่องจากชื่อไทยอ่านยาก และหากสินค้าถูกฟ้องร้อง ผู้ผลิตจะรับผิดชอบไหวหรือไม่

**ด้านแรงงาน**

- แรงงานในอุตสาหกรรมกุ้งส่วนใหญ่เป็นแรงงานต่างด้าว (พม่า) เพราะแรงงานไทยไม่ทำ
- สถานแปรรูปสัตว์น้ำเบื้องต้น (ล้ง) เป็นสถานที่รับกุ้งมาจากฟาร์มเลี้ยง เพื่อมาทำการแกะ แล้วจึงนำส่งให้โรงงานต่อ ซึ่งแรงงานเกือบ 100% ในล้งเป็นแรงงานต่างชาติ ซึ่งผู้ประกอบการในล้งมักจะไม่ค่อยเข้าใจถึงกฎระเบียบด้านแรงงาน ทำให้มีเด็กเข้ามาช่วยงานในล้งบ้าง ซึ่งทางสมาคมฯ พยายามตรวจสอบล้งต่างๆ อยู่
- ทางสมาคมฯ ได้ให้สมาชิกทุกคนดูแลล้งของตัวเองให้ดี เนื่องจากล้งถือเป็นส่วนหนึ่งของโรงงาน ซึ่งล้งบางแห่งก็ได้รับมาตรฐาน GMP แล้ว และสามารถขึ้นทะเบียนกับกรมประมง และปัจจุบันได้มีการพัฒนาให้ล้งได้รับระบบ HACCP ด้วย
- สหรัฐฯ จะเข้มงวดในเรื่องของสิทธิมนุษยชนมาก ซึ่งมีหน่วยงาน ICE (Immigration and Customs Enforcement) เข้ามาดูแลในไทย และก่อนหน้านี้ ก็มีกรณีที่องค์การ Solidarity Center เขียนรายงานเรื่อง The True Cost of Shrimp ซึ่งเนื้อหาเกี่ยวกับราคากุ้งไทยที่มีราคาถูกเนื่องจากอุตสาหกรรมกุ้งไทยใช้แรงงานถูก ใช้การใช้แรงงานเด็กและแรงงานบังคับ ในขณะนั้นทางสมาคมฯ จึงไปหาสถานฑูตเพื่อแจ้งว่าทางสมาคมฯ พร้อมให้เข้าไปตรวจได้ ซึ่งภายหลังการสุ่มตรวจทั้งโรงงานและล้งก็ไม่พบการใช้แรงงานเด็กหรือแรงงานบังคับแต่อย่างใด
- แรงงานจากพม่าเข้ามาทำงานในไทย เริ่มจากการเข้ามาเป็นลูกเรือประมงหลังจากที่หลายจังหวัดในภาคใต้ของประเทศไทยได้รับความเสียหายจากพายุเกย์เมื่อปี 2532 มีผลทำให้ลูกเรือประมงไทยต้องเสียชีวิตไปจำนวนมาก จากเหตุการณ์พายุเกย์ครั้งนั้นทำให้ลูกเรือชาวอีสานไม่กล้าออกทะเลอีก เจ้าของเรือประมงจึงจำเป็นที่จะต้องใช้แรงงานจากประเทศพม่ามาทำงานแทน
- ตามกฎหมายสหรัฐฯ การใช้แรงงานเด็กอายุต่ำกว่า 18 ปี จะถือว่าใช้แรงงานเด็ก แต่กฎหมายไทย คือ เด็กอายุต่ำกว่า 15 ปี

- แม้แต่โรงงานอาหารในโรงงาน หากมีเด็กมาช่วยล้างจาน ทางสหรัฐฯ ก็ถือว่าใช้แรงงานเด็ก
- เนื่องจากแรงงานที่ทำงานในล้งมีความเข้าใจในเรื่องกฎระเบียบต่างๆ ไม่มากนัก อีกทั้งวัฒนธรรมการทำงานส่วนใหญ่เป็นแบบชุมชน การจะบังคับใช้มาตรฐานแรงงานกับล้งจึงเป็นไปได้ยาก นอกเสียจากว่าจะให้ล้งเป็นอุตสาหกรรมพื้นบ้าน โดยมีกฎหมายเฉพาะของล้งเอง

## สับปะรดกระป๋อง

-- สมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป --

**<u>ด้านการผลิตและการส่งออก</u>**

- โรงงานบางแห่งไม่ได้ตั้งอยู่บริเวณพื้นที่เพราะปลูกสับปะรด ทำให้ต้องอาศัยผู้รวบรวม (คนกลาง) จัดหาซื้อสับปะรดมาส่งที่โรงงาน ซึ่งก็จะประสบปัญหาการแย่งของกันตลอดเวลา
- จังหวัดประจวบฯ มีพื้นที่เพาะปลูกสับปะรดมากที่สุด และมีกระจายการเพาะปลูกในภาคกลาง ภาคตะวันออก และภาคเหนือ
- ภาษีนำเข้าสินค้าอาหารใน EU จะอยู่ระหว่าง 12 – 24 %
- สำหรับสินค้าสับปะรดกระป๋อง ภาษีการนำเข้าจะขึ้นอยู่กับความหวานหรือขึ้นกับปริมาณน้ำตาลที่ใส่เข้าไป ซึ่งหากสับปะรดกระป๋องที่มีค่าบริกซ์ (ค่าความหวาน) สูง ก็จะโดนภาษีนำเข้าที่สูง ทั้งนี้ เนื่องจาก EU พยายามกีดกันการนำเข้าของผลิตภัณฑ์น้ำตาลในทุกรูปแบบ
- ปัญหาหลักของการผลิตสับปะรดกระป๋องเพื่อส่งออกไป EU คือ การขาดแคลนวัตถุดิบ เนื่องจากผู้ผลิตไทยแย่งกันซื้อ และปัญหาราคาค่าเหล็กสูงขึ้น
- แผ่นเหล็กที่นำมาทำกระป๋องส่วนใหญ่เป็นแผ่นเหล็กนำเข้า ซึ่งแผ่นเหล็กที่ใช้สำหรับบรรจุผักผลไม้ จะต้องนำมาเคลือบดีบุก และแผ่นเหล็กที่เคลือบโครเมียมจะไว้สำหรับบรรจุอาหารทะเล
- อีกหนึ่งอุปสรรคภายในที่ส่งผลต่อการส่งออก คือ ปัญหาต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น ซึ่งมาจากพันธุ์สับปะรดที่ทำให้เกิดการสูญเสียในขั้นตอนการแปรรูปต่างๆ ทั้งนี้เนื่องจากการขาดการพัฒนาพันธุ์ (ขาด R&D) ซึ่งกรมวิชาการเกษตรควรส่งเสริมเกษตรในด้านการพัฒนาพันธุ์ เนื่องจากเกษตรกรและ SMEs ไม่มีทุนในการทำวิจัย
- กระบวนการในการผลิตสับปะรดกระป๋องไม่ค่อยมีปัญหามากนัก เนื่องจากผู้ผลิตไทยสามารถผลิตตามความต้องการของลูกค้าใน EU ได้ แต่ปัญหาวัตถุดิบจะเป็นปัญหาหลัก
- สารตกค้างในสับปะรดส่วนใหญ่ที่พบจะเป็นสารไนเตรทซึ่งอยู่ในปุ๋ยและมักจะมากับฝน แม้ว่าสารไนเตรทจะไม่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค แต่สารนี้จะทำปฏิกิริยากับกระป๋อง ทำให้กระป๋องดำ

ซึ่งทางสมาคมฯ ก็ได้มีการควบคุมสานตัวนี้ได้ดีขึ้น แต่การตรวจสอบสับปะรดแต่ละลูกที่มาจากไร่ ว่ามีสารไนเตรทหรือไม่คงทำได้ยาก

- การตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) ในสับปะรดกระป๋องค่อนข้างลำบาก เนื่องจากสับปะรดก่อนที่จะส่งเข้าโรงงาน จะถูกรวบรวมมาจากหลายไร่ แต่ถ้าหากจะทำจริงๆ ต้นทุนกานผลิตก็ต้องสูงขึ้น
- ก่อนขนย้ายลูกสับปะรดไปโรงงาน จะมีการตัดจุกและแกนออก เพื่อเหลือแต่ลูกสับปะรดกลมๆ
- เปลือกและแกนสับปะรด สามารถนำไปคั้นเป็นน้ำได้ และเปลือกสามารถนำไปอบเพื่อทำเป็นอาหารสัตว์ได้ ส่วนจุกหรือหน่อของสับปะรด สามารถทำเป็นอาหารสัตว์หรือสกัดเป็นเอนไซม์ได้
- แม้ว่าปัญหาภาวะภัยแล้งจะส่งผลต่อการปลูกสับปะรด แต่หากผู้เพาะปลูกมีระบบการจัดการทรัพยากรน้ำที่ดี ก็จะสามารถลดปัญหาปริมาณผลผลิตตกต่ำ นอกจากนี้ ยังต้องมีการพัฒนาพันธุ์ที่ดีด้วย
- สำหรับผักผลไม้สดที่ส่งออกไป EU มักจะถูกกักเพื่อตรวจสอบสารตกค้าง ถึงแม้ว่ากรมวิชาการเกษตร ซึ่งเป็น Competent Authority (CA) ของ EU จะตรวจสอบและออกใน Certificate แล้วก็ตาม
- แม้ว่าประเทศสมาชิกใน EU จะไม่ผลิตสับปะรดกระป๋องเลย แต่ก็พบว่ามีสินค้าจากประเทศอื่นที่เป็นสินค้าทดแทนได้ เช่น สับปะรดสดจากประเทศในแคริบเบียน และสินค้าผลไม้เมืองหนาวสด และกระป๋อง
- กลุ่มประเทศที่เคยตกเป็นอาณานิคม และกลุ่มประเทศสมาชิกที่อยู่ในแอฟริกา แคริบเบียน และแปซิฟิก (African, Caribbean and Pacific countries: ACP) จะเป็นประเทศที่ได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีสูงกว่า

**<u>ด้านการขนส่ง</u>**

- จากโรงงานในจังหวัดประจวบฯ ส่งขึ้นมาที่กรุงเทพฯ ประมาณ 60 กิโลเมตร เพื่อไปยังท่าเรือแหลมฉบัง จากนั้นจึงขนลงตู้คอนเทนเนอร์เพื่อลงเรือ แต่สำหรับอาหารแช่แข็ง จะต้องขนตู้คอนเทนเนอร์มารอหน้าโรงงาน เนื่องจากสินค้าต้องได้รับความเอาใจใส่ในเรื่องของความสะอาดและอุณหภูมิต้องต่ำในระดับที่เหมาะสม
- ปัญหาการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์ เนื่องจากจีนมีปริมาณสินค้าส่งออกมาก ซึ่งเป็นปัญหาในทุกอุตสาหกรรมที่มีการส่งออก

**<u>ด้านการตลาด</u>**

- ในอุตสาหกรรมอาหารกระป๋อง การจัดทำ FTA ระหว่าง Thai – EU ไทยจะได้รับประโยชน์มากกว่า ASEAN – EU FTA เนื่องจากในอุตสาหกรรมนี้ ไทยต้องแข่งกับหลายประเทศในอาเซียนด้วยกันเอง เช่น ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย

**รายชื่อที่ปรึกษาโครงการวิจัยและคณะนักวิจัย**

---

**ที่ปรึกษาโครงการวิจัย**

รศ.ดร. ชโยดม สรรพศรี
ผู้อำนวยการหลักสูตรยุโรปศึกษา

**หัวหน้าโครงการวิจัย**

1. ดร. สักกรินทร์ นิยมศิลป์
   สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา

**หัวหน้าทีมวิจัย**

2. ดร.กัมปนาท เพ็ญสุภา
   ภาควิชาเศรษฐศาสตร์ เกษตรและทรัพยากร คณะเศรษฐศาสตร์
   มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

**นักวิจัย**

3. รศ.ดร.พรกมล ไตรวิทยางกูร
   คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
4. ผศ.ดร.จูน เจริญเสียง
   คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
5. ผศ.ดร.ศศิธร นาคทอง
   คณะเกษตร กำแพงแสน มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
6. ดร.ชัยณรงค์ รัตนกรีฑากุล
   คณะเกษตร กำแพงแสน มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
7. ดร.วุฒิยา สาหร่ายทอง
   คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
8. ดร.วรดี จงอัศญากุล
   คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
9. นางสาวสิรินาฏ พรศิริประทาน
   นักวิจัย สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา

**ผู้ช่วยนักวิจัย**

10. นายนันทวุฒิ นุ่นสพ
    ผู้ช่วยนักวิจัย สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา
11. นางพนิดา ภู่งามดี
    ผู้ช่วยนักวิจัย