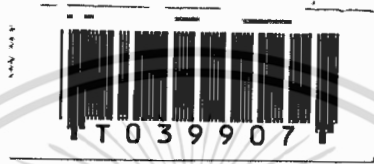


การศึกษาปัจจัยสำคัญในการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรม
สับปะรดกระป๋อง

A Study of Significant Factors for Selecting Plant Location of
Pineapple-canned Industry



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิทยาการจัดการอุตสาหกรรม

บัณฑิตวิทยาลัย

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

พ.ศ.2544

๖

๖๖-๖/

๕

เลขหมึก.....
เลขทะเบียน..... 39907
วัน, เดือน, ปี 11 ก.ค. 2544

b..... 1 2/500
i.....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**A STUDY OF SIGNIFICANT FACTORS FOR SELECTING PLANT
LOCATION OF PINEAPPLE-CANNED INDUSTRY**



**A THEMATIC SUBMITTED PARTIAL FULFILLMENT
OF THE REQUIREMENT FOR THE DEGREE OF
MASTER OF SCIENCE IN INDUSTRIAL MANAGEMENT
SCHOOL OF GRADUATE STUDIED
KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG**

2001

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



COPYRIGHT 2001

SCHOOL OF GRADUATE STUDIED

KING MONGKUT OF TECHNOLOGY LADKRABANG

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หัวข้อสารนิพนธ์

การศึกษาปัจจัยสำคัญในการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋อง

นักศึกษา

พีรชา จันทร์

รหัสประจำตัว

41064410

ปริญญา

วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต

สาขาวิชา

วิทยาการจัดการอุตสาหกรรม

พ.ศ.

2544

อาจารย์ผู้ควบคุมสารนิพนธ์

ดร.สรรพสิทธิ์ ลิ้มนรรัตน์

อาจารย์ผู้ควบคุมสารนิพนธ์ร่วม

ผศ.ดร.มนัส ไพฑูรย์เจริญฤติก

บทคัดย่อ

สารนิพนธ์ฉบับนี้ ประกอบด้วยวัตถุประสงค์หลักสามประการ ประกอบด้วย การศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่สำคัญต่อการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องของประเทศไทย การศึกษาแนวคิดของผู้บริหารเกี่ยวกับการกระจายของแหล่งที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องในภูมิภาคต่างๆของประเทศไทย และศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋อง

ผลการศึกษาพบว่าราคาวัตถุดิบ คือปัจจัยที่สำคัญที่สนับสนุนการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งโรงงาน ไม่มีผู้บริหารรายใดต้องการขยายโรงงานหรือย้ายโรงงานไปใกล้แหล่งลูกค้า และพบว่าการเข้าออกของแรงงานประเภทลูกจ้างรายวัน และค่าแรงของคนงาน คือปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญต่อการดำเนินงานของโรงงาน

Thematic Title The Study of Significant Factors to Decide Selection the
Location of Pineapple – Can Industry Factory

Student Mr.Peeracha chantorn

Student ID 41064410

Degree Master of Science

Programme Industrial Management

Year 2001

Thematic Advisor Dr. Sunpasit Limnaparat

Thematic Co-Advisor Assist.Prof.Dr. Manat Pithuncharurnlap

ABSTRACT

The main objectives of this thematic paper are to study the essential factors that may effect to the decision for selection of the Pineapple-Canned Industry, to study the opinions of the executive management about the location diversity aspects of the factories in any region of Thailand and, finally, to study the problems and difficulty of this industry.

It is found that the price of the raw materials is the significant factor that directly effect to the decision for selecting the plant location. As a result, the executive management of this industry do not want to expand or move their factories to any locations that are close to their customers. Moreover the quantity of the temporary labor as well as the payment of labor are the main problems and difficulty of the Pineapple-Canned Industry

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้เป็นอย่างดี ด้วยความอนุเคราะห์ ให้คำปรึกษาแนะนำ แก้ไขปรับปรุงข้อบกพร่องต่างๆ ด้วยความเอาใจใส่อย่างใกล้ชิด จาก ดร.สรรพสิทธิ์ ลิ้มนรินทร์ อาจารย์ผู้ควบคุมสารนิพนธ์ รวมทั้งได้รับคำแนะนำอื่นๆจากคณะกรรมการสอบสารนิพนธ์ อันมี ผศ.ดร. มนต์ ไพฑูรย์ เจริญลาภ และ ผศ.ดร. วรนาถ แสงมณี ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งและขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอขอบพระคุณผู้เชี่ยวชาญในการแก้ไขแบบสอบถาม ได้แก่ อาจารย์เต็มศักดิ์ สุขวิบูลย์ อาจารย์ศิริรัตน์ หมั่นวนิชกุล และ คุณบุญมี ตั้งชีวิวิทยา ที่ให้คำแนะนำในการปรับปรุงแก้ไขแบบสอบถามอย่างยิ่ง

ขอขอบพระคุณพระคุณบิดา มารดา พี่ชาย และเพื่อนๆสาขาการจัดการอุตสาหกรรมรุ่นที่ 2 ที่ได้ให้กำลังใจ ความช่วยเหลือ สนับสนุนในทุกๆด้านมาโดยตลอด ทำให้ผู้วิจัยมีกำลังใจ ความพยายามในการทำสารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยความเรียบร้อยสมบูรณ์

สุดท้ายขอขอบพระคุณบัณฑิตวิทยาลัยคณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม และบัณฑิตวิทยาลัยสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ที่อำนวยความสะดวกในการจัดทำสารนิพนธ์ฉบับนี้

คุณค่าและประโยชน์อันพึงมีจากสารนิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอมอบแด่ผู้มีพระคุณทุกท่าน

พีรชา จันทร์

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย.....	I
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	II
กิตติกรรมประกาศ.....	III
สารบัญ.....	IV
สารบัญตาราง.....	IX
สารบัญรูป.....	XI

บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความสำคัญของปัญหา.....	1
1.1.1 สถานการณ์ทางด้านอุปสงค์และอุปทานของอุตสาหกรรมสับปะรดโลก.....	2
1.1.2 ภาพรวมของอุตสาหกรรมแปรรูปสับปะรดของประเทศไทย.....	4
1.1.3 ปัจจัยพื้นฐานสำคัญที่เป็นส่วนช่วยสนับสนุนอุตสาหกรรมสับปะรดระป้องกัน.....	5
1.1.4 การใช้ประโยชน์จากสับปะรด เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาอุตสาหกรรม ต่อเนื่องของสับปะรด.....	7
1.1.5 ความสัมพันธ์ระหว่างเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดกับโรงงานแปรรูป.....	8
1.1.6 มาตรการเบื้องต้นในการบริหารจัดการด้านวัตถุดิบผลสับปะรดสด.....	10
1.1.7 แนวทางพื้นฐานการพัฒนาแนวกลยุทธ์ของอุตสาหกรรมสับปะรด.....	13
1.1.8 ความสำคัญของการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมสับปะรดระป้องกัน.....	15
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....	15
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	16
1.4 ขอบเขตของการศึกษา.....	16
1.5 กรอบความคิด.....	17

บทที่ 2 แนวคิดและทฤษฎีการเลือกแหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรม.....	20
2.1 การผลิตและปัญหาการผลิตสับปะรดระป้องกันของไทย.....	20
2.1.1 การผลิตสับปะรดสดของประเทศไทย.....	20
2.1.2 ขนาดของการผลิตสับปะรด.....	23
2.2 สภาพวะและการจัดหาวัตถุดิบ.....	23

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ(ต่อ)

	หน้า
2.2.1 พันธุ์สับปะรดที่ใช้ในการผลิตสับปะรดกระป๋อง.....	23
2.2.2 ลักษณะการจัดหาสับปะรดสดของผู้ผลิตสับปะรดกระป๋อง.....	24
2.2.3 มาตรฐานคุณภาพวัตถุดิบ.....	27
2.2.4 การรับซื้อสับปะรดของโรงงาน.....	27
2.3 กรรมวิธีการผลิต.....	28
2.3.1 กรรมวิธีการผลิตสับปะรดกระป๋อง.....	28
2.3.2 กระบวนการผลิตน้ำสับปะรด.....	29
2.3.3 ชนิดของผลิตภัณฑ์สับปะรดกระป๋อง.....	31
2.3.4 ต้นทุนการผลิตสับปะรดกระป๋อง.....	31
2.3.5 โครงสร้างของต้นทุนการผลิตสับปะรดกระป๋อง อาจแยกได้เป็น.....	32
2.3.6 ปัจจัยสำคัญที่กำหนดราคาสับปะรด.....	32
2.3.7 ปัญหาด้านการผลิตสับปะรดกระป๋อง.....	34
2.4 ผู้ประกอบการแปรรูปและกำลังการผลิต.....	35
2.5 ด้านการตลาด.....	37
2.5.1 ลักษณะของตลาดสับปะรด.....	37
2.5.2 พฤติกรรมการตลาด.....	37
2.5.3 ปัญหาด้านการตลาดสับปะรดกระป๋องของประเทศ.....	39
2.5.4 สภาพภาวะการตลาดสับปะรดกระป๋องของไทย.....	41
2.6 นโยบายและมาตรการของภาครัฐ.....	42
2.6.1 นโยบายของรัฐ.....	42
2.6.2 มาตรการของรัฐ.....	43
2.7 นโยบายและมาตรการของภาคเอกชน.....	46
2.7.1 ระเบียบปฏิบัติในการรับซื้อสับปะรดสด.....	46
2.7.2 ระเบียบปฏิบัติในการส่งออกสับปะรดกระป๋อง.....	48
2.8 มาตรการที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทย.....	49
2.8.1 พันธกรณีภายหลังผลการเจรจาอบอุรุกวัย.....	49
2.8.2 มาตรการสินค้าและมาตรการสุขอนามัย.....	50

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ(ต่อ)

หน้า

2.8.3 การต่อต้านการทุ่มตลาด (Anti-Dumping)	51
2.8.4 ระบบการให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไปแบบใหม่(generalized System of Preference : GSP)	54
2.9 ปัญหาและอุปสรรคของอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋อง.....	56
2.10 แนวความคิดและทฤษฎีการเลือกที่ตั้งอุตสาหกรรมเพื่อลดต้นทุนการผลิต.....	57
2.11 แนวคิดและทฤษฎีแหล่งที่ตั้งที่เกี่ยวกับอาณาบริเวณตลาด.....	58
2.12 การศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่กำหนดแหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรม.....	60
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	70
3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	70
3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	72
3.2.1 ลักษณะเครื่องมือ.....	72
3.2.3 การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	72
3.2.3 การตรวจสอบเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	73
3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	73
3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	74
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	76
4.1 ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสถานประกอบการ.....	76
4.2 ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์.....	81
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	102
5.1 วัตถุประสงค์ของงานวิจัย.....	102
5.2 วิธีดำเนินการวิจัย.....	102
5.3 สรุปผลการวิจัย.....	103
5.4 อภิปรายผล.....	107
5.5 ข้อเสนอแนะ.....	110

สารบัญ(ต่อ)

	หน้า
บรรณานุกรม.....	114
ภาคผนวก.....	118
ภาคผนวก ก. แบบสอบถามในการวิจัย.....	118
ภาคผนวก ข. รายชื่อผู้รับรองแบบสอบถามในการวิจัย.....	128
ประวัติผู้เขียน.....	132



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1.1 แสดงผู้ส่งออกสับประรดที่สำคัญ.....	3
2.1 พื้นที่เก็บเกี่ยว ผลผลิตทั้งหมดและผลผลิตต่อไร่ของสับประรดโรงงานทั่วประเทศ ปี 2525-2540.....	21
2.2 สับประรด : เนื้อที่ให้ผล ผลผลิตและผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่เป็นรายจังหวัด.....	22
2.3 โครงสร้างภาษีอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋อง.....	45
2.4 อัตราการเก็บภาษีต่อต้านการทุ่มตลาดที่แตกต่างกันตามผลของการสอบสวนของแต่ละ บริษัทส่งออกสับประรดกระป๋องของไทย.....	53
2.5 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกสับประรดกระป๋องของไทยไปประเทศสหรัฐอเมริกา ปี 2535 – 2538.....	53
2.6 อัตราภาษีนำเข้าสับประรดกระป๋องของสหภาพยุโรปเมื่อมีการเปลี่ยนระบบการให้ สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร ปี 2540.....	55
3.1 จำนวนโรงงานผลิตสับประรดกระป๋อง ปี 2539.....	71
4.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสถานประกอบการ.....	79
4.2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ด้านโครงสร้างตลาดและพฤติกรรมตลาด.....	82
4.3 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยสำคัญที่จะสนับสนุนให้มีการลงทุนในอุตสาหกรรม สับประรดกระป๋อง.....	84
4.4 แสดงค่าเฉลี่ยปัญหาด้านวัตถุดิบ.....	85
4.5 แสดงค่าเฉลี่ยปัญหาด้านแรงงาน.....	86
4.6 แสดงค่าเฉลี่ยปัญหาด้านการตลาด.....	87
4.7 แสดงค่าเฉลี่ยปัญหาด้านการเงิน.....	87
4.8 แสดงค่าเฉลี่ยปัญหาด้านเทคโนโลยี.....	88
4.9 การได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการ.....	88
4.10 ค่าเฉลี่ยปัญหาวัตถุดิบของโรงงานในจังหวัดต่างๆ.....	89
4.11 ค่าเฉลี่ยของปัญหาด้านวัตถุดิบกับกำลังการผลิตของโรงงาน.....	90
4.12 ค่าเฉลี่ยของปัญหาด้านวัตถุดิบกับโรงงานที่มีการลงทุนร่วมต่างประเทศ.....	90
4.13 ค่าเฉลี่ยปัญหาหาค่าจ้างแรงงานกับจำนวนแรงงานในโรงงาน.....	91
4.14 ค่าเฉลี่ยปัญหาหาค่าจ้างแรงงานกับการลงทุนกับต่างประเทศ.....	92

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง(ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4.15 ค่าเฉลี่ยปัญหาการเข้าออกของแรงงานลูกจ้างรายวันสูงกับจำนวนแรงงานในสถานประกอบกิจการ	93
4.16 ค่าเฉลี่ยปัญหาการเข้าออกของแรงงานลูกจ้างรายวันสูงกับการลงทุนกับต่างประเทศ.....	94
4.17 ค่าเฉลี่ยความสำคัญของราคาที่ดินถูกกับแหล่งเงินทุนของโรงงาน.....	95
4.18 ค่าเฉลี่ยความสำคัญของราคาที่ดินถูกกับการลงทุนกับต่างประเทศ.....	96
4.19 ค่าเฉลี่ยปัญหาแรงงานขาดความชำนาญทำให้เกิดการสูญเสียกับจำนวนแรงงานในโรงงาน.....	96
4.20 ค่าเฉลี่ยปัญหาแรงงานขาดความชำนาญทำให้เกิดการสูญเสียกับการลงทุนกับต่างประเทศ.....	97
4.21 ค่าเฉลี่ยความสำคัญของความพร้อมสาธารณูปโภคกับกำลังการผลิตของโรงงาน.....	98
4.22 ค่าเฉลี่ยความสำคัญของความพร้อมสาธารณูปโภคกับจำนวนแรงงานในโรงงาน.....	99
4.23 ค่าเฉลี่ยปัญหาการจำกัดสินเชื่อกับแหล่งเงินทุนของโรงงาน.....	100
4.24 ค่าเฉลี่ยปัญหาการจำกัดสินเชื่อกับการลงทุนกับต่างประเทศ.....	101

สารบัญญรูป

รูปที่	หน้า
1.1 การไหลของวัตถุดิบ(สับปะรด).....	7
2.1 แสดงวิธีการตลาดของสับปะรด.....	25
2.2 ขั้นตอนการผลิตสับปะรดกระป๋อง.....	30



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความสำคัญของปัญหา

นับตั้งแต่ประเทศไทยได้ประสบกับภาวะวิกฤติเศรษฐกิจตั้งแต่ช่วงปี 2540 มาจนถึงปัจจุบัน ภาวะดังกล่าวทำให้ผู้ที่มิชอบพาทหน้าทีที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ ทั้งภาครัฐ และเอกชน ต้องหันมาปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการดำเนินงานเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจและระบบเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ซึ่งอุตสาหกรรมที่สามารถพึ่งพาตัวเองให้อยู่รอดได้ภายใต้สภาวะการแข่งขันที่สูงในโลกทางการค้าในปัจจุบันก็คือ อุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในการผลิตและมีความสามารถในการแข่งขันเชิงเปรียบเทียบ (Competitive Advantage) สูง

ประเทศไทยเป็นประเทศหนึ่งที่มีภูมิอากาศและภูมิประเทศเหมาะแก่การทำเกษตรกรรม จากการสำรวจข้อมูลของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2531 – 2543 พบว่าปริมาณผลผลิตทางการเกษตรของไทยที่ส่วนใหญ่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น อาทิ ในปี พ.ศ. 2531 ประเทศไทยผลิตข้าวได้ 21,263 พันตัน ในขณะที่ปี พ.ศ. 2543 สามารถผลิตได้ 23,995 พันตัน หรือผลผลิตอ้อยที่ในปี พ.ศ. 2531 ผลิตได้ 36,668 พันตัน แต่ในปี พ.ศ. 2543 สามารถผลิตได้ 54,896 พันตัน หรือผลผลิตของสับปะรดในปี พ.ศ. 2531 เราสามารถผลิตได้ 1,771 พันตัน แต่ในอีก 12 ปีถัดมา (พ.ศ. 2543) เราสามารถผลิตได้ 2,304 พันตัน เป็นต้น รวมไปถึงการที่เกษตรกรได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาล โดยกำหนดให้แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 7 (ปี พ.ศ. 2535 – 2539) และ ฉบับที่ 8 (ปี พ.ศ. 2540-2544) มีนโยบายหลักสนับสนุนและพัฒนาอุตสาหกรรมแปรรูปสินค้าเกษตรเพื่อเพิ่มมูลค่าแก่สินค้าแทนการส่งออกในรูปวัตถุดิบและทดแทนการนำเข้าสินค้าเกษตรจากต่างประเทศ โดยมีการกำหนดมาตรการต่างๆ เพื่อให้อุตสาหกรรมแปรรูปพัฒนาและขยายตัวไปได้ รวมทั้งเพิ่มประสิทธิภาพในการแปรรูปสินค้าเกษตร โดยการแสวงหาและถ่ายทอดวิทยาการด้านพันธุ์ การพัฒนาคุณภาพวัตถุดิบ มาตรฐานสินค้า ตลอดจนการบรรจุหีบห่อ การให้การสนับสนุนดำเนินการธุรกิจการเกษตรแผนใหม่ในการผลิตสินค้าเกษตรใหม่ๆที่มีู่ทางการตลาดที่ดี ทั้งเพื่อการส่งออก การแปรรูปและการทดแทนการนำเข้า ซึ่งสินค้าที่มีศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันสูงได้แก่ อุตสาหกรรมสับปะรด (แปรรูป)

อุตสาหกรรมสับปะรดแปรรูปนั้นถือว่าเป็นอุตสาหกรรมพืชผลทางการเกษตรแปรรูปชนิดหนึ่งในไม่กี่ชนิดของประเทศที่ยังมีความสามารถในการแข่งขัน และยังคงบทบาทโดดเด่นในด้านการส่งออกไว้ได้ โดยศูนย์สารสนเทศเศรษฐกิจการค้า กรมเศรษฐกิจพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์ ได้ทำการเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาค้นคว้า เสนอข้อมูลให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการค้าไม่ว่าการณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รวบรวมข้อมูลที่ดีให้เห็นว่าอุตสาหกรรมสับประรดแปรรูปของไทยมีมูลค่าการส่งออกที่จัดอยู่ในเกณฑ์ที่ดี โดยในปี พ.ศ. 2543 ประเทศไทยได้ส่งออกผลไม้กระป๋องและแปรรูป ซึ่งมีปริมาณการส่งออกทั้งสิ้น 727,749 พันตัน มีมูลค่าโดยรวมอยู่ที่ 17,114.8 ล้านบาท โดยที่สับประรดกระป๋องมีปริมาณการส่งออกเท่ากับ 427,665 พันตัน คิดเป็นมูลค่าการส่งออกเป็นเงิน 7,876.8 ล้านบาท ในขณะที่ผลไม้กระป๋องอื่น ๆ มีปริมาณการส่งออกอยู่ที่ 111,227 พันตัน คิดเป็นมูลค่าการส่งออก 3,639.7 ล้านบาท และผลิตภัณฑ์น้ำสับประรดทั้งที่บรรจุในภาชนะอัดลมและไม่ได้อัดลมมีปริมาณการส่งออก 115,014 พันตัน คิดเป็นมูลค่า 2,891.1 ล้านบาท ในขณะที่น้ำผลไม้อื่น ๆ มีปริมาณการส่งออกอยู่ที่ 52,087 พันตัน คิดเป็นมูลค่าการส่งออกเท่ากับ 52,087 ล้านบาท ซึ่งแสดงให้เห็นว่า อุตสาหกรรมสับประรดแปรรูปมีแนวโน้มการส่งออกที่สูงในขณะที่กำลังการผลิตของโรงงานสับประรดแปรรูปของไทยยังมีไม่มากจากสถิติของกรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรมแสดงให้เห็นว่า ณ ปัจจุบันมีโรงงานอุตสาหกรรมผลิตสับประรดกระป๋องเพื่อการส่งออกทั้งหมด 27 โรง เป็นโรงงานที่ตั้งอยู่ในเขตภาคกลาง 22 โรง ภาคตะวันออก 2 โรง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 3 โรง โดยแหล่งที่มีการตั้งโรงงานจำนวนมากที่สุดคือ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์คิดเป็นร้อยละ 55.55 จากจำนวนโรงงานทั้งหมด

1.1.1 สถานการณ์ทางด้านอุปสงค์และอุปทานของอุตสาหกรรมสับประรดโลก

สับประรดกระป๋องของไทยเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้น เพื่อสนองความต้องการของตลาดต่างประเทศเป็นหลัก เนื่องจากการบริโภคสับประรดกระป๋องภายในประเทศมีจำกัด ประชาชนในประเทศไม่นิยมบริโภคเท่าใดนัก ดังนั้นสับประรดส่วนใหญ่ ร้อยละ 95 จึงถูกแปรรูปส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศ จากสถิติการค้าระหว่างประเทศ กรมศุลกากร ได้แบ่งตลาดผู้นำเข้าสับประรดกระป๋องของไทยที่สำคัญ ออกเป็น 4 กลุ่ม คือ

- กลุ่มที่ 1. กลุ่มประเทศสหรัฐอเมริกาและแคนาดา
- กลุ่มที่ 2. กลุ่มประเทศในทวีปยุโรป เช่น เยอรมัน เนเธอร์แลนด์ เดนมาร์ก
- กลุ่มที่ 3. กลุ่มประเทศเอเชีย เช่น ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ และ
- กลุ่มที่ 4. กลุ่มประเทศตะวันออกกลาง เช่น สหรัฐอาหรับ ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์

จากตลาดผู้นำเข้าและสถานการณ์ทางด้านอุปสงค์และอุปทานทางด้านอุตสาหกรรมสับประรดในตลาดโลกดังกล่าว ผลผลิตของสับประรดได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในรอบ 10 ปีที่ผ่านมา โดยรายงานโครงการศึกษาวิจัยแนวทางการพัฒนาอุตสาหกรรมเกษตรแบบครบวงจร สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรมกล่าวไว้ว่า จากข้อมูล ปี พ.ศ. 2534 ผลผลิตสับประรดทั้งหมด 10.849 ล้านตัน เพิ่มขึ้นเป็น 13.146 ล้านตัน โดยมีอัตราเฉลี่ยต่อปีประมาณร้อยละ 1.7

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โดยที่ประเทศไทยเป็นประเทศที่สามารถเพาะปลูกสับปะรดได้เป็นอันดับหนึ่งของโลกอย่างต่อเนื่อง ในระยะ 10 ปีที่ผ่านมา จากข้อมูล ปี พ.ศ. 2542 แสดงถึงสัดส่วนผลผลิตสับปะรดของประเทศต่างๆที่จัดอยู่ในลำดับต้นๆ ของผู้ปลูกสับปะรดรายใหญ่ของโลก คือ ประเทศไทย คิดเป็น ร้อยละ 17.6 ประเทศบราซิล คิดเป็น ร้อยละ 13 ประเทศฟิลิปปินส์ คิดเป็น ร้อยละ 11.3 ประเทศอินเดีย คิดเป็น ร้อยละ 7.6 จีน คิดเป็น ร้อยละ 7 ตามลำดับ

ในด้านการค้าการส่งออกสับปะรดกระป๋องในตลาดโลก ประเทศที่ส่งออกสับปะรดกระป๋องรายใหญ่ของโลกคือ ประเทศไทย โดยสามารถรักษาอันดับหนึ่งได้อย่างต่อเนื่องในระยะ 10 ปีที่ผ่านมา นับ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2534 ยกเว้นในปี พ.ศ. 2541 ปริมาณการส่งออกของฟิลิปปินส์ได้เลื่อนขึ้นมาเป็นอันดับหนึ่ง คือ 208,139 เมตริกตัน เมื่อเทียบกับปริมาณการส่งออกของไทย 205,271 เมตริกตัน แต่เมื่อพิจารณาจากมูลค่าการส่งออกในปีเดียวกันปรากฏว่าประเทศไทยยังสามารถรักษาตำแหน่งผู้ส่งออกรายใหญ่ที่สุดของโลกไว้ได้ คือ 133,229 พันเหรียญสหรัฐฯ เมื่อเทียบกับมูลค่าการส่งออกของฟิลิปปินส์ 79,245 พันเหรียญสหรัฐฯ ดังแสดงในตารางที่ 1.4

ตารางที่ 1.1 แสดงประเทศผู้ส่งออกสับปะรดกระป๋องที่สำคัญ

สับปะรดกระป๋อง (พันตัน)								
ประเทศ	ปริมาณ(พันตัน)				มูลค่า(000 US\$)			
	2538	2539	2540	2541	2538	2539	2540	2541
ส่งออกรวม	993,571	1,011,433	811,084	758,634	570,893	685,230	551,013	476,621
ไทย	388,193	352,385	286,095	205,271	234,125	263,803	202,408	133,229
ฟิลิปปินส์	191,649	250,010	185,296	208,139	80,781	93,152	85,789	79,245
สวิสเซอร์แลนด์	30	55	32	24	97	148	58	34
อินโดนีเซีย	90,959	125,941	68,853	37,853	47,672	91,815	47,473	25,682
เคนยา	88,259	91,313	71,031	80,688	53,786	68,827	44,548	53,810
สิงคโปร์	36,178	28,797	23,504	29,856	23,042	21,825	16,575	21,458
มาเลเซีย	65,308	36,257	31,001	22,777	22,200	22,246	1,900	12,159
แอฟริกาใต้	30,053	24,070	23,580	24,000	17,402	17,398	16,575	16,358
จีน	8,728	10,450	19,655	52,871	4,498	6,775	12,345	32,256
อเมริกา	4,577	3,899	4,549	5,849	4,077	3,625	4,217	5,628

ที่มา : แปลจาก Food and Agriculture Organization

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.1.2 ภาพรวมของอุตสาหกรรมแปรรูปสับปะรดของประเทศไทย

อุตสาหกรรมสับปะรดแปรรูปมีสภาพปัญหาที่โดดเด่นและเหมือนกับอุตสาหกรรมทางการเกษตรประเภทอื่นๆคือ ปัญหาทางด้านการไม่สมดุลย์กันระหว่างการผลิตในภาคการเกษตรและการผลิตในภาคอุตสาหกรรม ซึ่งมีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมแปรรูปสับปะรดดังกล่าวคือ ในกรณีของการขาดแคลนสับปะรดย่อมส่งผลถึงต้นทุนในการแปรรูปที่จะต้องสูงขึ้น อันจะเป็นเหตุโยงโยให้การเสียเปรียบในการแข่งขันในตลาดโลกของโรงงานแปรรูปและรายได้จากการส่งออกของประเทศโดยรวมตรงกันข้าม กรณีที่สับปะรดสดล้นตลาดย่อมส่งผลเสียโดยตรงไปยังชาวไร่สับปะรดที่ผลตอบแทนที่ได้รับไม่คุ้มทุนและมีผลเสียในระยะยาวเพราะลักษณะการเพาะปลูกสับปะรดในประเทศไทยเป็นลักษณะของการแข่งขันโดยเสรี ชาวไร่จะเป็นผู้รับภาระความเสี่ยงทั้งหมดที่เกิดขึ้น ทั้งจากความผันผวนด้านราคาหรือความแปรปรวนที่เกิดขึ้นในตลาดโลกซึ่งส่งผลถึงปริมาณการรับซื้อสับปะรดสดเพื่อป้อนโรงงานแปรรูปและระดับราคารับซื้อหน้าโรงงาน

ได้มีความพยายามจากภาครัฐถึงการรักษาเสถียรภาพของอุปทานในรูปแบบต่างๆเช่นข้อเสนอนในการทำทะเบียนปลูกสับปะรดเพื่อใช้เป็นข้อมูลหลักของวัตถุดิบ ข้อเสนอนในการจัดทำเขตเพาะปลูกสับปะรดพิเศษ แต่นั่นก็เป็นเพียงการแก้ปัญหาในส่วนย่อยเท่านั้น เพราะผลผลิตของการแปรรูปสับปะรดของประเทศไทย เป็นการผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดต่างประเทศ (export – oriented industry) ดังนั้นเป้าหมายของการพัฒนาอุตสาหกรรมแปรรูปสับปะรดกระป๋องจะต้องอยู่ที่ความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลก ซึ่งในปัจจุบันมีลักษณะของตลาดแบบผู้แข่งขันน้อยราย (Oligopolistic market structure) อันจะเป็นปัจจัยส่วนหนึ่งที่น่าสนใจในการลงทุน

แต่ยังคงมีปัญหาคriticalอีกประการหนึ่งก็คือ ความไม่สมดุลย์ในการรับรู้ของข้อมูลความต้องการของตลาดโลก ระหว่างโรงงานแปรรูป กับชาวไร่สับปะรด โดยที่โรงงานแปรรูปขนาดใหญ่ จะมีการคาดคะเนความต้องการของตลาดโลกไว้ล่วงหน้า แต่ข้อมูลดังกล่าวก็ใช้ในเฉพาะกิจการของตนและถือเป็นความลับทางการค้า ในขณะที่ชาวไร่ใช้ข้อมูลหลักในการตัดสินใจจากตัวแปรทางด้านราคาสับปะรดในฤดูกาลเพาะปลูกที่ผ่านมา เทียบกับต้นทุนที่คาดการณ์ว่าจะเกิดขึ้น ดังนั้นจึงมีปรากฏการณ์ของสับปะรดล้นตลาดตามมาทุกครั้งทีราคาของสับปะรดสูงขึ้น (โดยมี Time lag ประมาณ 18 เดือน) และประเด็นนี้ถือเป็นบทบาทสำคัญที่ภาครัฐจำเป็นต้องแทรกแซงในการกระจายข้อมูลเกี่ยวกับการคาดคะเนตลาดโลก โดยอย่างน้อย ชาวไร่สับปะรดควรจะได้ทราบล่วงหน้าอย่างน้อย 2-3 ฤดูกาล

ปัญหาของการจัดการทางด้านการตลาดและราคาอีกประการหนึ่ง คือ การขาดความสมดุลย์ทางด้านอุปสงค์และอุปทานของสับปะรดซึ่งมีผลต่อการไร้เสถียรภาพทางด้านราคาของสับปะรดที่มีการซื้อขายในแต่ละฤดูกาลผลิตไม่ว่าจะเป็นการซื้อขายในระบบสัญญา(Contact Market) หรือซื้อขายนอกสัญญา(Spot Market) หรือซื้อขายผ่านคนกลางก็ตาม อุปสงค์และ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อุปทานของตลาดโลกจะเป็นตัวกำหนดอุปสงค์ของการรับซื้อสับประรดสดในประเทศไทยและแน่นอน ย่อมโยงใยไปถึงราคาที่เกษตรกรจะได้รับด้วย ในการแก้ปัญหาทางด้านการตลาดและความไร้เสถียรภาพทางด้านราคานั้นรัฐบาลได้มีความพยายามในหลายรูปแบบทั้งทางด้านการแทรกแซงราคา รับซื้อเป็นครั้งคราวเมื่อมีปัญหาสับประรดล้นตลาดและราคาตกต่ำมากแต่ก็ไม่สู้จะได้ผลในเชิงเศรษฐศาสตร์ของความพยายามผิวนกลไกตลาดนอกจากนี้แล้วยังมีความพยายามนำระบบซื้อขายล่วงหน้าตามแผนพัฒนาสับประรดปี 2542-2546 ที่จะให้โรงงานรับซื้อขายล่วงหน้าตามแบบฟอร์มของสำนักงานพัฒนาสับประรดโดยกำหนดให้ได้ปริมาณไม่น้อยกว่าร้อยละ 70 ของแผนรวม ของทุกโรงงานหรือความพยายามที่จะนำรูปแบบของการแบ่งปันผลประโยชน์ระหว่างโรงงานกับชาวไร่ของอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลมาใช้กับกรณีของสับประรด ซึ่งเมื่อพิจารณาลักษณะของความแตกต่างด้านผลิตภัณฑ์และโครงสร้างตลาดแล้วสามารถระบุได้ว่าไม่สามารถจะใช้รูปแบบเดียวกันได้ เช่น หากมีการแบ่งปันผลประโยชน์ชาวไร่ต่อโรงงานอยู่ที่ 70 ต่อ 30 ทางโรงงานไม่สามารถจะยอมรับได้เนื่องจากถ้าหากดูสัดส่วนของมูลค่าเพิ่มจากสับประรดสดไปเป็นสับประรดกระป๋องจะห่างกันมาก(ราคาของสับประรดสดประมาณ 1.50-2.50 บาทต่อกิโลกรัม ในขณะที่ราคาของสับประรดกระป๋องส่งออกตามราคา F.O.B.อยู่ระหว่าง 14-17 บาทต่อกิโลกรัม ซึ่งความแตกต่างดังกล่าวนี้ห่างไกลจากสัดส่วนการแบ่งปันผลประโยชน์ 70 ต่อ 30 เป็นอย่างมาก) ทั้งนี้ยังไม่นับรวมถึงอำนาจในการต่อรองของชาวไร่ที่มีต่อโรงงานแปรรูปที่แตกต่างกันมากเพราะชาวไร่สับประรดเป็นเกษตรกรรายย่อยรวมตัวกันได้ค่อนข้างยากในขณะเดียวกันทางโรงงานแปรรูปสามารถสร้าง Supply Security ได้ โดยการทำให้ Backward Integration หรือหันไปแปรรูปผลไม้ประเภทอื่นๆซึ่งหากผลผลิตของการแปรรูปสับประรดกระป๋องมีต้นทุนการผลิตที่สูงกว่าที่ควรจะเป็นย่อมไม่เป็นผลดีต่อศักยภาพในการแข่งขันในระยะยาวได้

1.1.3 ปัจจัยพื้นฐานสำคัญที่เป็นส่วนช่วยสนับสนุนอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋อง
ปัจจัยพื้นฐานสำคัญที่เป็นส่วนช่วยสนับสนุนให้อุตสาหกรรมสับประรดกระป๋องมีความสำคัญทางด้านการส่งออกของประเทศคือ

1. อุตสาหกรรมแปรรูปสับประรด เป็นอุตสาหกรรมที่เชื่อมโยงภาคการผลิตด้านอุตสาหกรรมและภาคการเกษตร ที่ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มแก่วัตถุดิบภาคการเกษตรที่สามารถผลิตได้ภายในประเทศ จากข้อมูลศูนย์เศรษฐกิจการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร : กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ในปี พ.ศ. 2540 ราคาสับประรดโรงงานชนิดละที่เกษตรกรขายได้เท่ากับ 3.38 บาทต่อกิโลกรัม แต่เมื่อนำสับประรดมาแปรรูปเป็นสับประรดกระป๋องส่งออกจะมีราคาเท่ากับ 22.038 บาทต่อกิโลกรัม นอกจากนี้แล้วอุตสาหกรรมแปรรูปสับประรดนี้ ยังมีส่วนในการแก้ปัญหาเรื่องผลผลิตทางการเกษตรที่มีผลผลิตตามฤดูกาลล้นตลาดอีกด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. อุตสาหกรรมแปรรูปสับปะรดเป็นอุตสาหกรรมที่มีสัดส่วนการใช้แรงงานมาก (Labour Intensive Industry) ทั้งในการผลิตวัตถุดิบ(การเพาะปลูกสับปะรดสด) และระดับการแปรรูป (ผลิตสับปะรดกระป๋อง น้ำสับปะรด และอื่นๆ) ดังนั้นภาคอุตสาหกรรมนั้นจะก่อให้เกิดการจ้างงานขึ้นเป็นจำนวนมาก และช่วยกระจายรายได้สู่ชนบท เพราะโรงงานแปรรูปสับปะรดส่วนใหญ่จะตั้งใกล้แหล่งวัตถุดิบซึ่งจะกระจายอยู่ตามจังหวัดต่างๆ

3. อุตสาหกรรมสับปะรดเป็นอุตสาหกรรมที่ก่อให้เกิดผลเชื่อมโยง (Linkage Effects) สูง โดยที่สับปะรดนั้นจะนำมาแปรรูป เพื่อใช้ในการบริโภคได้หลากหลาย การพัฒนาอุตสาหกรรมสับปะรดอย่างครบวงจรนั้น จะทำให้เกิดประโยชน์จากการพัฒนาในเชิงเศรษฐกิจของประเทศไทยเป็นอย่างมาก

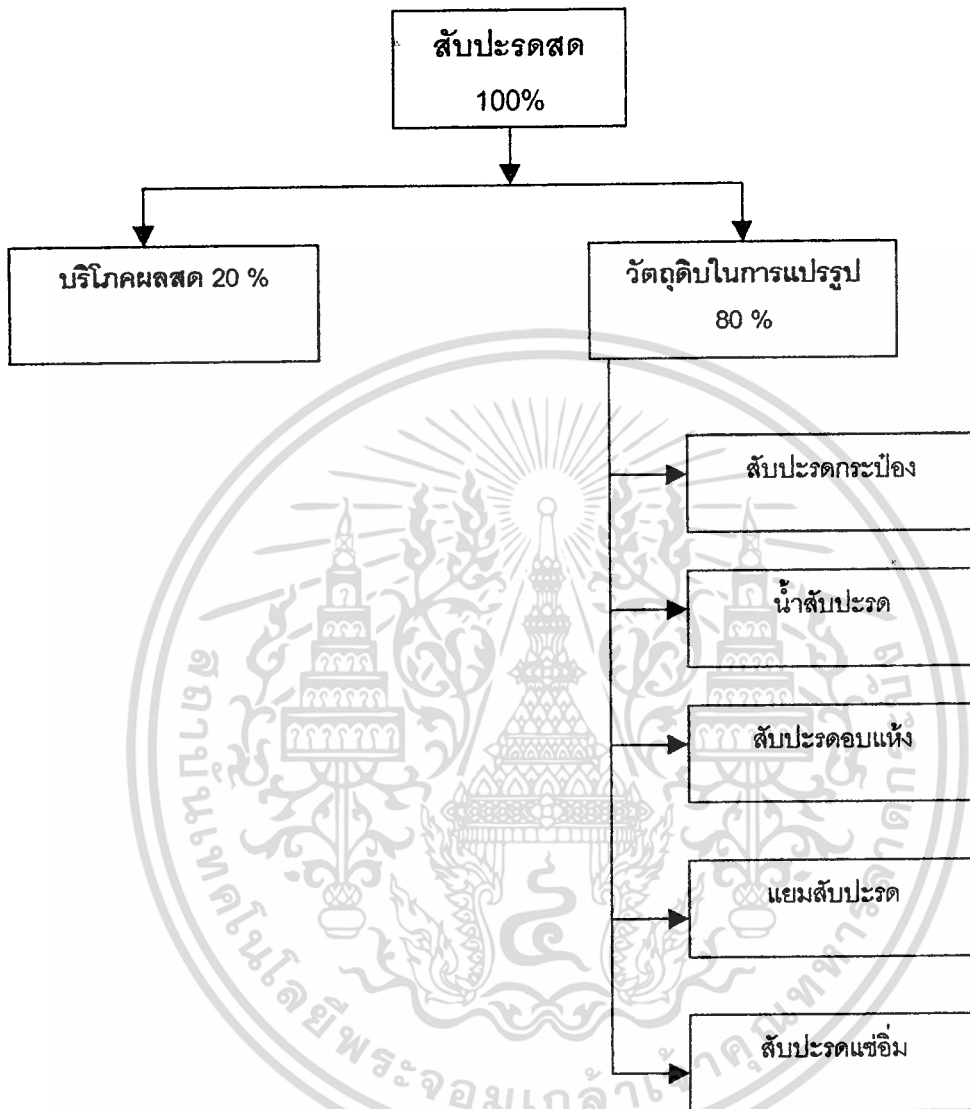
4. อุตสาหกรรมสับปะรดเป็นอุตสาหกรรมที่ประเทศไทยมีศักยภาพในการผลิตสูง เนื่องจากประเทศไทยนั้นมีภูมิอากาศแบบร้อนชื้นเป็นป่าเขตร้อน(tropical) จึงเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้สามารถปลูกสับปะรดได้มีรสชาติโดดเด่น และเป็นที่ต้องการของโลก การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลกให้เพิ่มมากขึ้นของอุตสาหกรรมสับปะรด จะนำมาซึ่งรายได้ในรูปเงินตราต่างประเทศที่สำคัญ ดังนั้น จึงจัดได้ว่า อุตสาหกรรมสับปะรดนั้นเป็นอุตสาหกรรมที่เหมาะสมแก่การส่งออกอย่างแท้จริง(Export-Oriented Industry) โดยที่มูลค่าเฉลี่ยของการส่งออกผลิตภัณฑ์สับปะรดจะอยู่ที่ประมาณปีละ 9,000 ล้านบาท

5. จากผลการเจรจาการค้าระหว่างประเทศรอบที่ 8 (Uruguay Round) ในด้านสินค้าเกษตร มีข้อตกลงในประเด็นหลักที่ต้องการให้ประเทศสมาชิก ปรับลดอัตราภาษีศุลกากรลง(เปิดตลาด)ลดระดับการอุดหนุนทั้งภายในประเทศและการอุดหนุนการส่งออก ปรับปรุงกฎเกณฑ์ทางการค้าให้มีประสิทธิภาพให้สูงขึ้น ทั้งด้านสุขอนามัย มาตรฐานสินค้า การต่อต้านทุ่มตลาด

ผลจากการเจรจาครั้งนี้ได้ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมการแปรรูปสับปะรดกระป๋องของไทยคือ การที่ประเทศผู้นำเข้าสับปะรดกระป๋องของไทยจะต้องมีการปรับลดอัตราภาษีศุลกากรลงตามผลของการเจรจา โดยเริ่มตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538 เป็นต้นมา เช่นประเทศสหรัฐอเมริกา ต้องลดภาษีศุลกากรของสับปะรดกระป๋อง จาก 0.556 เซนต์ / กิโลกรัม เป็น 0.35 เซนต์ / กิโลกรัม สหภาพยุโรป จะต้องลดภาษีศุลกากรจากร้อยละ 22-24 เหลือเป็นร้อยละ 17.6-19.2 ประเทศญี่ปุ่นจะต้องลดภาษีศุลกากรลงจากร้อยละ 30 เป็นร้อยละ 28.5 ภายในระยะเวลา 10 ปี การลดภาษีศุลกากรของประเทศคู่ค้าลง ทำให้ราคานำเข้าของสับปะรดกระป๋องในตลาดคู่ค้ามีราคาถูกลง ถ้าหากค่าความยืดหยุ่นของราคาด้านดีมานด์ (Price Elasticity of Demand) มีมาก ก็อาจทำให้การส่งออกขยายตัวเพิ่มขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.1.4 การใช้ประโยชน์จากสับปะรด เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาอุตสาหกรรม ต่อเนื่องของสับปะรด



รูปที่ 1.1 การไหลของวัตถุดิบ(สับปะรด)

ที่มา : สำนักงานธุรกิจและที่ปรึกษา สถาบันทรัพย์สินทางปัญญาแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ศูนย์บริการวิชาการเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

จากรูปที่ 1.1 ซึ่งแสดงการไหลของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ จากสับปะรดนั้น จะปรากฏข้อเท็จจริงที่สำคัญประการหนึ่งก็คือ การผลิตผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ จากสับปะรดของประเทศ ไทย ยังมีได้ให้ความสนใจในการแสวงหาประโยชน์จากสับปะรดเท่าที่ควร ทั้ง ที่ในแท้ที่จริงแล้ว ผล สับปะรดนั้น มีส่วนต่าง ๆ ที่สามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้อย่างกว้างขวาง ดังนี้

1. เนื้อสับปะรด

ใช้รับประทานสดหรือแปรรูปเป็นสับปะรดกระป๋อง คั้นทำน้ำสับปะรด สับปะรดแช่แข็ง สับปะรดกวน แยมสับปะรด สับปะรดแห้งเค็มหมากนัต (ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและประเทศสา ธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ใช้เนื้อสับปะรดผสมกับปลาและเกลือหมักไว้เป็นอาหาร เก็บ รักษาไว้ได้นาน)

2. ผลพลอยได้จากสับปะรด

เศษเหลือของสับปะรดส่วนใหญ่จากอุตสาหกรรมแปรรูปสับปะรดกระป๋องหรือจาก สับปะรดโดยตรงสามารถนำมาแปรรูปได้ เช่น น้ำเชื่อมจากสับปะรด (PINEAPPLE SYRUP) แอลกอฮอล์ น้ำส้มสายชูผลิตจากสับปะรด ไวน์สับปะรด บรันดีสับปะรด รัมสับปะรด (PINEAPPLE RUM) ท็อปปิ้งสับปะรด ซากลีนสับปะรด ยาที่สกัดจากแกนสับปะรด (บริษัทสามารถนำสาร bromelain ที่มีอยู่ในสับปะรดมาพัฒนาเป็นยาที่มีผลทางด้านแก้ฟกช้ำ ลดการติดเชื้ของทางเดิน ปัสสาวะ ลดการปวดข้อรูมาตอย)

3. ใบ

เส้นใยจากใบสับปะรดนำมาทอเป็นผ้าใยสับปะรด (ในประเทศฟิลิปปินส์เรียกว่า "ผ้าบา รอง" นิยมตัดเป็นชุดสากลประจำชาติ มีราคาแพง และสามารถนำผ้าใยสับปะรดไปตัดเย็บเป็นผลิต ภัณฑ์จากผ้าประเภทอื่น ๆ ต่อไปได้อีก เช่น กระเป๋าตราตรีของสุภาพสตรี ที่รองแก้ว ผ้าปูโต๊ะ ฯลฯ)

นอกจากนี้แล้ว ใยสับปะรดสามารถนำมาใช้เป็นเยื่อกระดาษจะได้กระดาษที่มีคุณสมบัติ พิเศษ คือ มีความบางมาก มีผิวนุ่มเนียนสามารถบดงอหรือเปลี่ยน

4. เปลือกและแกนกลาง

เศษเหลือที่ทิ้งจากโรงงานสับปะรด สามารถนำไปใช้เป็นอาหารวัวได้

1.1.5 ความสัมพันธ์ระหว่างเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดกับโรงงานแปรรูป

โครงสร้างความสัมพันธ์ระหว่างเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดและโรงงานแปรรูป จะเป็นไปดังนี้

1. เกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็นกลุ่มใหญ่ ๆ ได้ 3 กลุ่ม คือ

- 1) กลุ่มเกษตรกรอิสระ จะเป็นกลุ่มชาวไร่ที่ปลูกสับปะรดเพื่อขายในตลาด สับปะรดสด หรือนำไปเสนอขายให้แก่โรงงานแปรรูปโดยตรง หรือขายผ่านพ่อค้าคนกลางในตลาด ขายสับปะรดสด (spot market)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2) กลุ่มเกษตรกรภายใต้สัญญาผูกพัน เป็นกลุ่มชาวไร่ที่ปลูกสับปะรดเพื่อขายให้แก่งานแปรรูปหรือพ่อค้าคนกลาง หรือกลุ่มสหกรณ์ ภายใต้เงื่อนไขสัญญา

3) เกษตรกรที่เป็นลูกจ้างในไร่ของโรงงานแปรรูป คือ ทำงานใน Plantation ของโรงงานแปรรูปสับปะรด

2. โรงงานแปรรูปสับปะรด

โรงงานสับปะรดมีทั้งขนาดกลาง และขนาดใหญ่ ที่ทำการแปรรูปสับปะรดโดยเฉพาะ และโรงงานแปรรูปผักผลไม้ตามฤดูกาล ซึ่งการแปรรูปสับปะรดเป็นเพียงส่วนหนึ่งของผลิตภัณฑ์ของโรงงาน

ลักษณะของความสัมพันธ์ระหว่างสองกลุ่มนี้เป็นไปอย่างหลวม ๆ ไม่ต้องผูกพันกันเหนียวแน่นดังเช่นกรณีของกลุ่มชาวไร่ฮ้อยและโรงงานน้ำตาล ทั้งนี้เป็นเพราะการรวมกลุ่มของชาวไร่สับปะรดมิได้มีการพัฒนาการรวมกลุ่มอย่างเข้มแข็ง จนกระทั่งสามารถสร้างพลังต่อรองกับโรงงานแปรรูปได้ ขนาดของการปลูกสับปะรดมีหลากหลายทั้งขนาด 5-10 ไร่ ไปจนถึงขนาดจำนวนเป็นพัน ๆ ไร่ ดังนั้น บทบาทสำคัญจึงตกอยู่กับพ่อค้าคนกลาง ที่ทำหน้าที่รวบรวมและคัดแบ่งเกรดสับปะรดจากเกษตรกรรายย่อยเพื่อขายส่งให้โรงงานแปรรูปที่อาจจะขายในตลาดขายสับปะรด ตามราคาของประกาศหน้าโรงงาน หรืออาจจะได้รับโควตาปริมาณน้ำส่งจากโรงงาน แล้วต่อจากนั้นทางผู้รับโควตา ก็อาจจะไปทำสัญญากับเกษตรกรชาวไร่สับปะรดรายย่อยอีกทอดหนึ่ง ซึ่งจะมีระบบในการดูแลควบคุมชาวไร่สับปะรดขนาดเล็กที่อยู่ในเครือข่ายต่อจากตนอย่างใกล้ชิด ทั้งในเรื่องของปริมาณการส่งมอบ ขนาดของผลที่พอเหมาะสำหรับบรรจุกระป๋อง และเงื่อนไขอื่น ๆ ที่ทางโรงงานกำหนด (เช่น เงื่อนไขของการใช้สารไนเตรดที่อาจจะตกค้างในผลสับปะรด ทำให้เมื่อผลิตสับปะรดกระป๋องแล้ว ไนเตรดจะทำปฏิกิริยากับดินบุกที่เคลือบกระป๋องจนทำให้ไม่สามารถผ่านมาตรฐานสินค้าในต่างประเทศ หรือบางกรณีอาจถูกส่งสินค้ากลับ จึงทำให้ต้องมีความเข้มงวดในการใส่ปุ๋ยไนโตรเจนไม่ให้เกินมาตรฐานกำหนด) เพื่อเป็นการรับประกันในการส่งสับปะรดให้กับโรงงานที่ตนได้รับตามสัญญา การตกลงกันด้วยวิธีสัญญาผูกมัด (Contract Farming หรือ Contract Production) นี้ ทำให้ทั้งสองฝ่ายได้รับประโยชน์ กล่าวคือทางด้านโรงงานแปรรูปสามารถลดความเสี่ยงด้านผลผลิต (Production risk) ลงได้ด้วยการมีวัตถุดิบที่ใช้ป้อนโรงงานสม่ำเสมอ และมีคุณภาพที่ตรงกับความต้องการของโรงงานแปรรูป และสามารถทราบต้นทุนการแปรรูปอย่างคร่าว ๆ ล่วงหน้า โดยไม่ต้องเสี่ยงกับการแปรปรวนของราคาวัตถุดิบมากนัก ในขณะที่เดียวกันทางเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดก็มีความแน่นอนทางด้านตลาด (assured market) เป็นการลดภาวะความเสี่ยงทางด้านตลาดของชาวไร่สับปะรด โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงที่มีสับปะรดออกมาขายมาก (ระยะเดือนมีนาคม - พฤษภาคม และเดือนตุลาคม - ธันวาคม)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในส่วนของเกษตรกรอิสระ หรือพ่อค้าคนกลางอิสระที่ไม่ทำการผูกพันสัญญาใด ๆ กับโรงงานแปรรูปสับปะรดโรงงานหนึ่งโรงงานใดโดยเฉพาะ จะสามารถระบายผลผลิตของตนให้แก่โรงงานแปรรูปสับปะรดตามราคาที่ประกาศในตลาดขายสับปะรด ที่ติดประกาศรับซื้อไว้ที่หน้าโรงงาน ซึ่งแปรเปลี่ยนไปตามสภาพของดีมานด์และซัพพลายของตลาดในแต่ละฤดูการผลิต เนื่องจากในปัจจุบัน การคมนาคมขนส่งและการติดต่อสื่อสารเป็นไปอย่างสะดวก ดังนั้นจึงพบว่ามีเกษตรกรซื้อขายข้ามเขตไปมาอยู่เสมอในฤดูการผลิต เช่นสับปะรดที่ปลูกจากเขตบริเวณ อ.ปรางค์บุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์ ก็อาจนำไปเสนอขายยังโรงงานแถบจังหวัดระยอง หรือบางส่วนของเกษตรกรรายย่อยก็นำขายสู่ตลาดสดเพื่อบริโภคภายในประเทศในรูปของสับปะรดสด การซื้อขายสับปะรดในตลาดขายสับปะรดนี้เป็นตัวถ่วงดุลย์ทางด้านเสถียรภาพราคาให้แก่กลุ่มเกษตรกรที่ทำการซื้อขายผ่านสัญญาผูกพันกับโรงงานแปรรูป เพราะทางโรงงานไม่สามารถจะกดราคาภายใต้สัญญาให้แตกต่างกันไปจากราคาตลาดมากนัก เนื่องจากราคาตลาดในตลาดขายสับปะรด จะถูกให้เป็นราคาอ้างอิง (Reference Price) ได้เป็นอย่างดี

1.1.6 มาตรการเบื้องต้นในการบริหารจัดการด้านวัตถุดิบผลสับปะรดสด

ลักษณะของความสัมพันธ์ระหว่างโรงงานสับปะรดกระป๋องและเกษตรกรจะประกอบด้วยข้อตกลงสำคัญ 3 ส่วนด้วยกันคือ ข้อตกลงเกี่ยวกับประมาณและคุณภาพของผลผลิตที่จะส่งมอบ ข้อตกลงทางด้านราคาและข้อตกลงด้านสินเชื่อ ความสัมพันธ์ดังกล่าวนี้ ย่อมก่อผลประโยชน์โดยตรงให้แก่ทางโรงงานสับปะรดกระป๋อง และเมื่อมองจากแง่เกษตรกรนั้น ก็อาจจะได้รับประโยชน์เช่นกัน กล่าวคือ เป็นการเปิดโอกาสให้เกษตรกรได้รับรู้เทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อใช้ในการปรับปรุงการเพาะปลูกโดยตรงจากบริษัท และถ้าหากมีการตกลงกันไว้ในสัญญาเรื่องการจ่ายเงินล่วงหน้าแก่เกษตรกรผู้ทำสัญญาขายผลผลิตให้แก่โรงงานหรือมีการตกลงเรื่องปุ๋ย ยาฆ่าแมลงและสารเคมีที่จำเป็นแก่การเพาะปลูกไว้ในสัญญา จะเป็นการลดปัญหาทางด้านเงินทุนของเกษตรกรได้เป็นอย่างมาก ส่วนผลประโยชน์ทางด้านการตลาดที่สำคัญที่สุดคือ การที่เกษตรกรมีความมั่นใจว่าผลผลิตของตนเมื่อถึงเวลาเก็บเกี่ยวแล้ว จะมีตลาดรองรับแน่นอน และเป็นการลดภาวะความเสี่ยงทางด้านตลาด และเป็นสิ่งที่แน่นอนว่าผลประโยชน์ที่ทางเกษตรกรได้รับ ไม่ว่าจะในด้านเทคโนโลยีก็ดี การบริการทางด้านสินเชื่อไม่ว่าจะเป็นไปในรูปของตัวเงิน หรือทางด้านวัตถุดิบที่จำเป็นต่อการผลิตก็ดี ทางเกษตรกรมิได้ได้มาโดยไม่เสียผลตอบแทน โดยทางโรงงานคงจะคิดต้นทุนเหล่านี้ทั้งที่ปรากฏและที่แอบแฝงอยู่ ซึ่งในส่วนหลังนี้ยากแก่การวินิจฉัยได้อย่างชัดเจน

มาตรการที่เกี่ยวกับการทำสัญญาผูกมัดของสับปะรดนั้น สามารถแบ่งออกได้เป็น 4 กลุ่มด้วยกัน (อ้างอิงจากเอกสารรายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการศึกษาวิจัยแนวทางการพัฒนาอุตสาหกรรม

กรรมลับประดการเกษตรแบบครบวงจร สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม) ดังนี้คือ

1. มาตรการที่จะบรรเทาผลเสียจากการผูกมัดที่มีอยู่ในปัจจุบัน

ลับประดก็คงเหมือน ๆ กับผลิตผลทางด้านการเกษตรอีกหลาย ๆ อย่างที่เมื่อถึงคราวที่เกษตรกรนำผลิตผลนั้นมาขายให้แก่คนกลาง หรือโรงงานแปรรูป เกษตรกรมักจะอยู่ในฐานะที่ไม่มีทางออกใด ๆ ทั้งสิ้น ด้วยว่าผลิตผลนั้นจะเน่าเปื่อยเสียหายในเร็ววัน ดังนั้น เกษตรกรจึงแทบไม่มีอำนาจต่อรองเหลืออยู่เลย เมื่อเทียบกับโรงงานแปรรูป ปัญหาดังกล่าวนี้อาจปรากฏออกมาในลักษณะของคิวรถบรรทุกลับประดที่บางครั้งยาวเหยียด ยังผลให้เกษตรกรต้องรอหลายวัน ลับประดบางส่วนอาจเน่าเสียหาย นำความสูญเสียมาสู่เกษตรกรอย่างมาก แต่ทว่าเมื่อเปรียบเทียบกับพืชผลทางการเกษตรที่มีสัญญาผูกมัด เช่น กรณีของยางสุบ หรืออ้อยแล้ว ในกรณีของลับประดนี้ ทางโรงงานลับประดกระป๋องไม่สามารถผูกมัดเกษตรกรได้อย่างสมบูรณ์ ทั้งนี้เพราะเกษตรกรสามารถนำลับประดไปขายในตลาดลับประดได้อย่างเสรี ซึ่งในเรื่องนี้ทางโรงงานได้ตระหนักเป็นอย่างดี ดังนั้นทางโรงงานจึงได้ใช้วิธีชักจูงเกษตรกรโดยเปิดบริการให้แก่เกษตรกรหรือผู้ติดต่อซื้อขายรายใหญ่ที่ทำสัญญาไว้ล่วงหน้าลัดคิวเพื่อมอบลับประดให้แก่โรงงานได้ ซึ่งหากผู้เพาะปลูกลับประดสามารถรวมตัวกันขายลับประดให้แก่ทางโรงงานในปริมาณมากในแต่ละครั้งได้ ก็จะเป็นการลดภาวะความเสี่ยงของเกษตรกรรายย่อยเป็นอย่างมาก รัฐจึงควรมีนโยบายการรวมกลุ่มเกษตรกรอย่างเด่นชัดเพื่อส่งเสริมให้เกษตรกรมีอำนาจในการต่อรองมากขึ้น

2. มาตรการด้านสินเชื่อ

ในกรณีของลับประดซึ่งมีระบบผูกมัดควบคู่กับระบบตลาดเสรี นโยบายการจัดสรรสินเชื่อของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะมาจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ หรือมาจากการที่ทางธนาคารแห่งประเทศไทยได้บังคับให้ธนาคารพาณิชย์ระบายนสินเชื่อแก่ภาคการเกษตร ซึ่งควรจะเน้นนโยบายที่เจาะจงให้แก่เกษตรกรที่ไม่มีสัญญาผูกมัด เพื่อเป็นแรงจูงใจให้เกษตรกรสามารถเป็นอิสระจากฝ่ายคนกลาง หรือโรงงานแปรรูปให้มากขึ้น เสมือนว่าสถาบันการเงินเหล่านี้ทำหน้าที่คล้ายเป็นหัวหน้าโควตาให้แก่ชาวไร่ลับประดเสียเอง

3. มาตรการทางด้านราคา

การซื้อขายลับประดนั้นอาจกล่าวได้ว่าเป็นการซื้อขายกันใน Spot market เป็นส่วนใหญ่ ในกรณีที่ชาวไร่ลับประดมาส่งขายให้แก่โรงงานผลิตลับประดกระป๋องโดยตรงนั้น ทางโรงงานจะประกาศรับซื้อรายวันไว้ ณ บริเวณที่รับซื้อ จากการศึกษาพบว่า ราคาประกาศรับซื้อของโรงงานในเขตจังหวัดประจวบคีรีขันธ์และจังหวัดเพชรบุรี ซึ่งเป็นจังหวัดที่มีโรงงานผลิตลับประดกระป๋องตั้งอยู่เป็นส่วนใหญ่ นั้น ปรากฏว่าราคาประกาศรับซื้อรายวันมักจะไม่แตกต่างกันมากนัก ส่วนจะมีการตกลงราคากันระหว่างโรงงาน (price fixing agreement) หรือไม่นั้น สุตวิสัยที่คณะที่ปรึกษาจะค้นหา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หลักฐานมายืนยันได้ อย่างไรก็ตาม ตลาดการซื้อขายสับปรดนั้น ทางโรงงานสับปรดกระป๋องหา
ได้มีอิทธิพลเหนือเกษตรกรโดยสิ้นเชิงไม่ ทั้งนี้เพราะการบริโภคสับปรดภายในประเทศ ยังเป็นตลาด
ที่มีความสำคัญอยู่มาก ถ้าหากทางโรงงานกำหนดราคาต่ำเกินไป ชาวไร่สับปรดหรือพ่อค้าคน
กลางที่นำสับปรดส่งให้แก่โรงงานก็อาจจะนำสับปรดนั้นไปขายในตลาดสดได้

ปัญหาทางด้านราคานี้มักจะเกิดในการซื้อขายสับปรดในฤดูกาล ซึ่งจะมีสับปรดออกมา
ขายมากมาย จนเกินความต้องการของโรงงานจะรับได้ หรือจะเกิดขึ้นเมื่อทางโรงงานสับปรด
กระป๋องทั้งหลายประสบกับปัญหาทางการตลาดในตลาดต่างประเทศ ซึ่งทั้งสองกรณีนี้ทางโรงงาน
จะเสนอราคาประกันรับซื้อต่ำ การรักษาเสถียรภาพทางราคาโดยการแทรกแซงจากภาครัฐ ไม่ว่าจะ
ด้วยวิธีการเก็บภาษีส่งออก หรือด้วยวิธีการสร้างอุปสงค์เทียม ภาครัฐจะต้องยอมรับว่าการแทรกแซง
ดังกล่าวจะไม่มีผลกระทบต่อตลาดสับปรดอย่างใด ภาระกิจของรัฐบาลมีแต่เพียงส่งเสริมชื่อเสียง
ของสับปรดไทยในต่างประเทศ และรักษาชื่อเสียงนั้น ด้วยกระบวนการตรวจสอบคุณภาพที่
เคร่งครัด และในการเจรจาต่อรองกับประเทศผู้ซื้อต่างประเทศ ไม่ให้เกิดกีดกันการนำเข้าสับปรดไทยทั้ง
สองนี้เป็นนโยบายที่มีผลระยะยาว จะนำมาใช้รักษาเสถียรภาพของราคาและระดับการผลิตในระยะ
สั้นไม่ได้

4. มาตรการทางด้านระดับการผลิต

สำหรับเรื่องของสับปรดนี้ เทคนิคการผลิตมิใช่เป็นปัญหาหลักอีกต่อไป การเรียนรู้
เทคโนโลยีใหม่ๆ และการปรับปรุงแนววิธีการผลิตให้ดีขึ้นนั้น เป็นสิ่งที่ชาวไร่สับปรดให้ความสนใจ
เป็นอย่างมาก จนกระทั่งภายในระยะเวลาเพียงสิบปีที่ผ่านมา ปัญหาของการขาดแคลนสับปรดที่
ใช้ป้อนโรงงานผลิตสับปรดกระป๋องนอกฤดูกาลผลิตนั้น ได้รับการแก้ปัญหาลงไปอย่างน่าพอใจ
การเรียนรู้เทคนิคเกี่ยวกับการเร่งผลสับปรดให้ออกนอกฤดูกาล มีการถ่ายทอดกันอย่างแพร่หลาย
ประกอบกับลักษณะของสับปรดทางธรรมชาติแล้ว สับปรดเป็นพืชที่ปลูกได้ง่าย ไม่ต้องอาศัยการ
ทำนุบำรุงอย่างพิเศษอะไรมากนัก ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ปัญหาที่ตามมาทางด้านระดับการผลิต คือ ใน
บางฤดูกาลจะมีสับปรดออกมาขายสู่ตลาดมากมายจนล้นตลาด ปัญหาดังกล่าวนี้นี้ ทางสำนักงาน
เศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ได้ตระหนักถึงปัญหาทางด้านปริมาณการผลิตไม่
สอดคล้องกับอุปสงค์ของตลาดเป็นอย่างดี จึงได้มีการเน้นถึงการวางแผนการผลิต ด้วยการออกร่าง
พระราชบัญญัติกำหนดเขตการผลิตของพืชผลทางการเกษตร โดยกำหนดเขตการผลิต จำนวนพื้นที่
เพาะปลูกและปริมาณผลผลิตในเขตต่าง ๆ และมาตรการที่ใช้คือ บังคับให้เกษตรกรจดทะเบียนแจ้ง
จำนวนเนื้อที่เพาะปลูกและแจ้งปริมาณสับปรดที่คาดว่าจะปลูกได้ในแต่ละฤดูกาลผลิต โดยหวังว่า
จะควบคุมอุปสงค์ของสับปรดให้สอดคล้องกับอุปทาน แต่เมื่อพิจารณาถึงลักษณะของการเพาะ
ปลูกสับปรดนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นเกษตรกรรายย่อย ซึ่งโดยปกติมักจะมีปรารถนาจะติดต่อกับหน่วย
งานราชการโดยไม่จำเป็น นอกเหนือไปจากความเชื่อว่า ทางระบบราชการคงจะมีเชื้ออำนาจ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประโยชน์โดยตรงให้แก่เกษตรกรได้แล้ว เกษตรกรบางรายอาจจะเข้าใจผิดว่าการลงทะเบียนเพาะปลูกนั้นเท่ากับเป็นการเปิดเผยระดับรายได้ซึ่งสะดวกแก่การที่กรมสรรพากรจะเข้ามาตรวจสอบเพื่อการเก็บภาษีเงินได้ ด้วยเหตุผลดังกล่าวนี้ จึงคาดได้ว่า จะมีเกษตรกรสนใจมาลงทะเบียนเพาะปลูกน้อย และข้อมูลเกี่ยวกับปริมาณการผลิตที่ได้ คงจะต่ำกว่าระดับความเป็นจริงมาก

จริงอยู่การแก้ไขปัญหาค่าการตลาดนั้น ส่วนหนึ่งจะต้องมีการจำกัดการผลิต การผลิตสินค้าโดยรวม แต่การที่สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรจะพยายามจำกัดการเพาะปลูกเป็นรายเขตนั้น ดูจะเป็นการวางนโยบายที่ค่อนข้างยากต่อการดำเนินการของกระทรวงเกษตร ฯ โดยเฉพาะในการควบคุมให้ดำเนินการได้แนวทางแก้ไขปัญหานั้นที่เสนอถึงจะเป็นแนวทางที่อ่อน แต่ก็ก็เป็นแนวทางที่พอจะปฏิบัติได้ นั่นคือให้รัฐบาลติดตามข่าวคราว ความเคลื่อนไหวของตลาดภายนอกเป็นอย่างดี แล้วนำข้อมูลนั้นมาใช้ประกอบในการวางแผนการผลิตให้ใกล้เคียงกับความต้องการของตลาดโลกให้มากขึ้น การเผยแพร่ข่าวสารเกี่ยวกับราคาของสับปะรดและปริมาณความต้องการตลอดจนสภาพของการผลิตและการตลาด เป็นเรื่องที่ควรจะทำ ทั้งนี้ รวมทั้งการเผยแพร่ข่าวสารทางด้านการตลาดของพืชผลอย่างอื่นที่สามารถใช้ปลูกแทนสับปะรดได้ ในสภาพของการใช้ที่ดินที่ไม่แตกต่างกันมากนัก คือ อ้อย และ มันสำปะหลัง การได้รับข้อมูลทางด้านการตลาดอย่างเพียงพอจะช่วยให้ชาวไร่ ตัดสินใจได้ดีขึ้นว่าควรเลือกปลูกสับปะรด อ้อย หรือมันสำปะหลังดี ในแต่ฤดูกาลผลิต เท่าที่ผ่านมากลไกราคามีบทบาทอย่างสำคัญยิ่งในการส่งสัญญาณให้แก่ชาวไร่ได้ตัดสินใจ การที่รัฐจะเข้าไปแทรกแซงในกิจการดังกล่าวนี้จึงควรจำกัดขอบเขตเพียงแต่ว่าจะทำอย่างไร จึงจะช่วยให้กลไกการทำงานของระบบราคาได้ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ

สำหรับทางด้านสับปะรดกระป๋องนั้น ทางภาคเอกชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางสมาคมผู้ผลิตสับปะรดกระป๋องเพื่อการส่งออก ได้ทำการศึกษาและติดตามสภาพการณ์ของตลาดโลกอย่างใกล้ชิด แต่ทว่าเป็นที่น่าเสียดายที่ข่าวสารดังกล่าวมิได้เปิดเผยอย่างแพร่หลาย ด้วยเหตุผลทางด้านการแข่งขันทางการค้า ดังนั้นนอกจากรัฐบาลควรจะเป็นผู้ที่เผยแพร่ข่าวสารทางด้านตลาด การคาดคะเนดีมานด์ของสับปะรด ทั้งที่ใช้บริโภคภายในประเทศและเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องแล้ว สิ่งหนึ่งที่ควรจะเป็นคือ ข้อมูลดังกล่าวควรจะไปใกล้ความจริงมากที่สุดและทันต่อสถานการณ์ของความเคลื่อนไหวทางด้านตลาด ทั้งภายในและภายนอกประเทศ

1.1.7 แนวทางพื้นฐานการพัฒนาแนวกลยุทธ์ของอุตสาหกรรมสับปะรด

จากข้อมูลสำนักบริการธุรกิจและที่ปรึกษาสถาบันทรัพย์สินทางปัญญาแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ศูนย์บริการวิชาการเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ พบว่าประเด็นสำคัญที่ชี้ให้เห็นข้อได้เปรียบ ข้อเสียเปรียบ โอกาส และอุปสรรค (STRENGTH –

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

WEAKNESS – OPPORTUNITY – THREAT) ของอุตสาหกรรมแปรรูปสับปะรดเพื่อใช้เป็นพื้นฐาน
แนวทางในการพัฒนาแนวกลยุทธ์ การพัฒนา ฯ ต่อไป

ข้อได้เปรียบ (STRENGTH)

- ต้นทุนแรงงานที่ต่ำกว่าประเทศคู่แข่งที่สำคัญ
- ต้นทุนการเพาะปลูกสับปะรดสดต่ำกว่าประเทศคู่แข่งที่สำคัญ
- บรรยากาศในการแข่งขันดีกว่า (คือมีโรงงานแปรรูปจำนวนมากกว่า และมีความหลากหลายในขนาด)

ข้อเสียเปรียบ (WEAKNESS)

- ผลผลิตต่อไร่ต่ำ
- โครงสร้างการผลิตสับปะรดสดมีเกษตรกรรายย่อยมาก จึงไม่สามารถเกิดการประหยัดโดยขนาด
- เกษตรกรเป็นผู้รับภาระความเสี่ยงโดยตรงจากความผันผวนของตลาดโลก
- ขาดระบบเชื่อมโยงการผลิตกับการตลาด จึงมักเกิดภาวะของการขาดดุลยภาพระหว่างการผลิตในภาคการเกษตรและการแปรรูปของภาคอุตสาหกรรม
- ขาดการวิจัยและพัฒนาทุกระดับของการผลิต
- ขาดข้อมูลการแข่งขันในตลาดโลก ซึ่งจะเป็นปัจจัยชี้ขาดที่สำคัญที่สุดในการกำหนดทิศทางการผลิต

โอกาส (OPPORTUNITY)

- การที่ประเทศไทยเป็นผู้ผลิตและส่งออกรายใหญ่ที่สุดของโลก ย่อมสะท้อนถึงความสามารถในการผลิตและตรึงตลาดโลกไว้ได้อย่างต่อเนื่อง ย่อมเป็นข้อได้เปรียบที่สำคัญ
- แนวโน้มการบริโภคสินค้าด้านสุขอนามัยและผลิตภัณฑ์ธรรมชาติอยู่ในกระแสความนิยม ดังนั้นถ้าหากมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของตลาดโลกได้ ย่อมเป็นการขยายโอกาสในอนาคตได้
- การเปิดเสรีทางการค้าอันเนื่องมาจากข้อตกลง AFTA และ WTO เท่ากับเป็นการเปิดโอกาสในการขยายตลาดได้เป็นวงกว้างขึ้น

ปัจจัยที่อาจเป็นอุปสรรคและทำลาย (THREAT)

- การกีดกันการแข่งขันในตลาดโลกในรูปของการกีดกันที่ไม่ใช่ภาษี (Non tariff barriers) มีแนวโน้มว่าจะมีมากขึ้น และต้องการการเตรียมการรับมืออย่างเป็นระบบทั้งในทางวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและการจัดการ
- ประเทศคู่แข่งที่สำคัญของไทยให้ความสำคัญต่อข้อมูลข่าวสารของการแข่งขันในตลาดโลกมากกว่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ความสำเร็จของแผนพัฒนาห้าปี ฉบับที่ 2 (ปี 2542 – 2546)

1.1.8 ความสำคัญของการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมลับประดกระป๋อง ในการลงทุนประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมนอกจากจะมีการลงทุนเป็นเงินจำนวนมากในการซื้อเครื่องจักร และอุปกรณ์ต่างๆเพื่อให้มีกำลังการผลิตที่เพียงพอ และมีแผนผังการผลิตที่เหมาะสม ยังจะต้องคำนึงถึงการเลือกทำเลที่ตั้งอันเหมาะสมกับการประกอบกิจการให้รอบคอบอย่างยิ่ง เพราะต้นทุนในการซื้อที่ดินและก่อสร้างโรงงานเป็นจำนวนเงินสูงมาก และต้นทุนอื่นๆที่เกี่ยวข้องไม่ว่าจะเป็นค่าขนส่ง ค่าแรงงานในท้องถิ่น ฯลฯ จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนรวมของผลิตภัณฑ์ทั้งในปัจจุบันและอนาคต ดังนั้นทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมที่สุดคือแหล่งที่จะทำให้องค์กรสามารถประกอบการได้ดีที่สุด และสามารถบรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพ หรืออีกนัยหนึ่ง คือ แหล่งที่ตั้งที่จะทำให้เกิดต้นทุนรวมในระยะยาวต่ำที่สุด เนื่องจาก ค่าวัตถุดิบ ค่าขนส่ง ค่าแรงงาน ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสาธารณูปโภค และอื่นๆ เป็นค่าใช้จ่ายแปรผันที่จะเพิ่มขึ้นตามปริมาณการผลิตเพราะฉะนั้นถ้าโรงงานอุตสาหกรรมอยู่ในทำเลที่เหมาะสมจะทำให้ลดต้นทุนรวมลดลง

อุตสาหกรรมลับประดกระป๋องเป็นอุตสาหกรรมที่ก่อให้เกิดผลเชื่อมโยงสูงในการแปรรูป และถือว่าเป็นอุตสาหกรรมที่ประเทศไทยมีศักยภาพในการผลิตเป็นอันดับต้นๆของโลก และสามารถนำรายได้เข้าประเทศในแต่ละปีเป็นจำนวนมากจึงนับว่าอุตสาหกรรมนี้มีส่วนสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ

ดังนั้นในสาระนิพนธ์ฉบับนี้จึงได้ทำการศึกษาปัจจัยสำคัญในการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมลับประดกระป๋อง ซึ่งจะศึกษาโดยการสำรวจความคิดเห็นของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมลับประดกระป๋อง ที่มีปัจจัยในการเลือกทำเลที่ตั้ง โดยผลการศึกษาจะนำมาซึ่งข้อเสนอแนะ และแนวทางในการพิจารณาการเลือกที่ตั้งของสถานประกอบการให้มีความเหมาะสมยิ่งขึ้นจะทำให้เกิดประสิทธิภาพของอุตสาหกรรมลับประดกระป๋อง ซึ่งจะทำให้อุตสาหกรรมนี้เป็นอุตสาหกรรมที่มีส่วนในการสร้างรายได้ให้แก่ประเทศไทยมากขึ้น

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาหาปัจจัยสำคัญในการเลือกแหล่งที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมลับประดกระป๋อง
2. เพื่อศึกษาแนวคิดของผู้บริหารต่อการกระจายตัวของแหล่งที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมลับประดกระป๋อง
3. เพื่อศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมลับประดกระป๋อง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบถึงปัจจัยสำคัญต่างๆที่มีผลต่อการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องเพื่อเสนอแนะแนวทางในการชักจูงให้มีการลงทุนและตั้งโรงงานอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องในภูมิภาคต่างๆ
2. เพื่อทราบแนวทางในการตั้งโรงงานอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องที่ไม่ใช่ภูมิภาคที่มีการกระจุกตัวสูงอันจะเป็นการกระจายรายได้สู่ภูมิภาคอื่น รวมทั้งยังสามารถลดต้นทุนการผลิต ให้แก่อุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋อง
3. เพื่อทราบความคิดเห็นของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋อง ที่มีต่อการดำเนินการผลิตสับปะรดกระป๋อง โดยข้อเสนอแนะที่ได้จะเป็นแนวทางในการปรับปรุงแก่ผู้เกี่ยวข้อง

1.4 ขอบเขตของการศึกษา

1. ปัจจัยสำคัญ หมายถึง ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับกระบวนการผลิตและการตลาดของโรงงานอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋อง ได้แก่
 - 1) ราคาที่ดิน
 - 2) ราคาวัตถุดิบ
 - 3) ราคาค่าจ้างแรงงาน
 - 4) การอยู่ใกล้ตลาดผู้บริโภค
 - 5) มีคุณภาพชีวิตและความปลอดภัย
 - 6) มีสาธารณูปโภคพร้อม
 - 7) การช่วยเหลือ การอบรมการเพิ่มประสิทธิภาพผลผลิต
 - 8) การส่งเสริมการลงทุน
 - 9) มีการพัฒนาเศรษฐกิจ
 - 10) อื่นๆ
2. สับปะรดกระป๋อง หมายถึง ผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปสับปะรดสด เป็นสับปะรดในน้ำเชื่อมบรรจุกระป๋อง น้ำสับปะรด น้ำสับปะรดเข้มข้น รวมถึงผลไม้ชนิดอื่นที่มีส่วนประกอบของสับปะรดบรรจุกระป๋อง
3. การเก็บข้อมูลทำโดยการใช้แบบสอบถามแก่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋อง จำนวน ทั้งหมด 27 โรงงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.5 กรอบความคิด

ผู้วิจัยใช้เกณฑ์การเลือกทำเลที่ตั้ง(กตัญญู นริญญสมบุรณ์.2539:64)ต่อไปนี้ ในการพิจารณาประกอบการศึกษาปัจจัยสำคัญต่อการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋อง

1.ปัจจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative factors) ได้แก่

1) การว่าจ้างแรงงานที่มีความชำนาญ โดยที่สามารถว่าจ้างได้ในอัตราค่าแรงที่เหมาะสม และมีปริมาณแรงงานที่เพียงพอกับความต้องการ ดังนั้นจึงมีความพยายามที่จะตั้งนิคมอุตสาหกรรมหรือโรงงานขึ้นในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทยเพราะเป็นแหล่งที่มีแรงงานเป็นจำนวนมากและค่าจ้างไม่แพงเท่ากรุงเทพฯและปริมณฑล

2) ความสะดวกจากสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น การเลือกทำเลที่อยู่ใกล้ทางหลวงทำเร็ว สถานีรถไฟจะได้สะดวกในการขนส่ง ทำเลที่อยู่ใกล้สถานีตำรวจหรือสถานีดับเพลิงจะสะดวกต่อการรักษาความปลอดภัย ความสะดวกเหล่านี้ถ้าไม่มีบริการจากสังคมก็จำเป็นต้องจัดหาเอง ซึ่งทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น

3) สภาพแวดล้อมของโรงงาน เช่น อาคาร อุณหภูมิ น้ำ แสง เสียง จะมีผลต่อการทำงานของคนงาน เพราะทำให้สุขภาพทางร่างกายและจิตใจของคนงานไม่ดีเท่าที่ควร บางทำเลที่ตั้งที่ประสบปัญหาน้ำท่วมขังในฤดูฝนจะทำให้การขนส่งไม่สะดวก หรือบางทำเลที่ตั้งที่ประสบปัญหาจากราจรจะทำให้ส่งสินค้าได้น้อยเที่ยวต่อวัน

4) ทักษะคติของชุมชน ชุมชนที่อยู่ใกล้โรงงานอาจเป็นแหล่งป้อนวัตถุดิบ แหล่งแรงงาน ตลอดจนเป็นลูกค้าและเพื่อนบ้านที่มีสัมพันธภาพที่ดีต่อกัน เพราะธุรกิจจะต้องอาศัยการแลกเปลี่ยนทางเศรษฐกิจภายในชุมชนนั้น ถ้าทัศนคติของชุมชนที่มีต่อธุรกิจอุตสาหกรรมนั้นไม่ดี สร้างมลภาวะหรือเอารัดเอาเปรียบ อาจทำให้เกิดปัญหาในอนาคต

5) โอกาสการเจริญของทำเลที่ตั้งในอนาคต ชุมชนที่ขยายตัวขึ้นจะมีผลต่อการขยายการขาย การว่าจ้างแรงงาน และการป้อนวัตถุดิบ หรือการกำหนดเส้นทางคมนาคมผ่านใกล้ทำเลที่ตั้งในอนาคต จะทำให้ต้นทุนค่าขนส่งต่ำลงในระยะยาวของมูลค่าที่ดินที่นั่นสูงขึ้นอีกด้วย

2. ปัจจัยเชิงปริมาณ (Quantitative factors) ได้แก่

1) ค่าที่ดิน การลงทุนซื้อที่ดินในการสร้างโรงงานอุตสาหกรรมเป็นค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนที่มีจำนวนมาก ดังนั้นในบางกิจการที่มีทุนประกอบการไม่มากนักอาจใช้วิธีเช่าพื้นที่ หรือเช่าซื้อ เพื่อนำเอาเงินทุนมาใช้หมุนเวียนในธุรกิจได้โดยไม่จมอยู่กับสินทรัพย์ที่ต้นทุนซ้ำ และหากมีการ

เปลี่ยนแปลงซึ่งมีผลทำให้การเปลี่ยนแปลงโยกย้ายง่ายกว่าการซื้อ แต่การซื้อที่ดินเป็นของตนเองจะประหยัดต้นทุนได้มากกว่าเช่าในระยะยาว

2) ค่าขนส่ง ค่าขนส่งวัตถุดิบ เชื้อเพลิงพลังงาน และสินค้าสำเร็จรูป เป็นกิจกรรมที่ธุรกิจต้องทำอยู่เป็นประจำ ดังนั้นค่าใช้จ่ายในการขนส่งจึงเป็นต้นทุนที่สำคัญตัวหนึ่ง ถ้าระยะทางจากโรงงานถึงแหล่งวัตถุดิบหรือแหล่งพลังงานหรือตลาดของสินค้าอยู่ไกล ค่าขนส่งจะสูงและไม่สะดวกนอกจากนั้นการเลือกวิธีการขนส่งที่เหมาะสมและประหยัด เช่น ของที่มีน้ำหนักมาก มีปริมาณสูงควรใช้รถไฟหรือขนส่งทางน้ำ ของที่เน่าเสียง่ายต้องใช้การขนส่งที่รวดเร็วมากจึงควรใช้การขนส่งทางอากาศ เป็นต้น

3) ค่าแรงงาน แรงงานที่ใช้ในการประกอบการทั้งที่เป็นแรงงานมีฝีมือและแรงงานไร้ฝีมือเป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญอย่างยิ่งต่อการผลิต ปริมาณในทำเลที่ตั้งนั้น ถ้ามีเพียงพอจะช่วยลดปัญหาการจัดหาที่พอกให้แก่คนงานที่จำเป็นต้องมาจากแหล่งอื่น และแต่ละแหล่งที่ทำเลที่ตั้งจะมีอัตราค่าแรงที่แตกต่างกันซึ่งมีผลกระทบต่อต้นทุนการผลิต ค่าแรงในเมืองหลวงและเมืองใหญ่จะแพงกว่าค่าแรงในต่างจังหวัดที่อยู่ไกลออกไป

4) ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสาธารณูปโภค ถ้าทำเลที่ตั้งอยู่ในเขตที่มีไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ อยู่แล้วครบถ้วนก็จะมีความสะดวกและไม่มีความจำเป็นที่จะต้องลงทุนกับเครื่องผลิตกระแสไฟฟ้า การเจาะน้ำบาดาล ฯลฯ เอง ทำให้ประหยัดต้นทุนได้มากกว่า

5) ค่าภาษีและการประกันภัย ภาษีบำรุงท้องที่มีอัตราที่แตกต่างกันในแต่ละท้องที่ ซึ่งในเขตเมืองหลวงจะมีอัตราที่สูงกว่าภูมิภาค ค่าเบี้ยประกันในย่านอุตสาหกรรมแออัดก็ค่อนข้างสูง เพราะมีความเสี่ยงต่ออัคคีภัยและวินาศภัยมากกว่า

จากข้อมูลข้างต้นทั้งหมด ผู้วิจัยมีความเห็นว่ามีความเป็นไปได้ที่โรงงานอุตสาหกรรมลับประดกระป๋องจะต้องมีการขยายตัวให้เพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้ผู้วิจัยจะทำการศึกษาวิเคราะห์เพื่อทราบข้อเท็จจริงว่ามีปัจจัยใดบ้างที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบการลับประดกระป๋องในการเลือกที่ตั้งโรงงานลับประดกระป๋อง.

ผู้วิจัยใช้เกณฑ์การกระจายแหล่งที่ตั้งต่อไปนี้ในการพิจารณาประกอบการศึกษาการกระจายแหล่งที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมลับประดกระป๋อง

1. การเพิ่มหรือการลดระดับการผลิต ซึ่งทำให้โรงงานมีความจำเป็นต้องใช้พื้นที่ในการผลิตต่างกับเมื่อก่อน
2. การเปลี่ยนแปลงของทรัพยากรที่ใช้ในการผลิต เช่น ราคาที่ดิน ราคาวัตถุดิบ ค่าแรงงาน เงินทุน หรือเครื่องจักรใหม่ๆที่ต้องการพื้นที่โรงงานต่างไปจากเดิม
3. การเปลี่ยนแปลงของตลาดผลผลิต อันมีผลจากการเปลี่ยนแปลงในพื้นที่ของความ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ต้องการของลูกค้า เช่น บริษัทส่งเสริมการขายดีจนมีลูกค้าเพิ่มขึ้น หรือการเปลี่ยนแปลงรสนิยมของลูกค้า

4. การรวมบริษัท เมื่อมีการขยายตัวทางธุรกิจทั้งแบบ horizon และ vertical combination

5. การเปลี่ยนแปลงระบบคมนาคมและการขนส่ง

6. การเปลี่ยนแปลงด้านกฎหมายเกี่ยวกับการควบคุมพื้นที่โรงงานอุตสาหกรรม

7. การเปลี่ยนแปลงทำเลของผู้รับช่วงสัญญา

ผู้วิจัยใช้เกณฑ์สิ่งแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อองค์กร(Richard L. Daft) เป็นเกณฑ์อธิบายถึง

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมลับประดกระป๋อง แบ่งเป็น

ปัญหาและอุปสรรคที่มีผลต่อการดำเนินงานโดยตรง

1. ปัญหาของกลุ่มอุตสาหกรรม

2. ปัญหาด้านวัตถุดิบ

3. ปัญหาด้านทรัพยากรมนุษย์

4. ปัญหาด้านการตลาด

5. ปัญหาระหว่างประเทศ

ปัญหาและอุปสรรคที่มีผลต่อการดำเนินงานโดยอ้อม

1. ปัญหาด้านสังคม

2. ปัญหาจากส่วนราชการ

3. ปัญหาสภาพเศรษฐกิจ

4. ปัญหาด้านเทคโนโลยี

5. ปัญหาด้านแหล่งเงินทุน

แนวคิดและทฤษฎีการเลือกแหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรม

2.1 การผลิตและปัญหาการผลิตสับประรดกระป๋องของไทย

สับประรดกระป๋องเป็นอุตสาหกรรมการเกษตรประเภทแปรรูปผลิตผลเกษตรที่อาจกล่าวได้ว่า เป็นการผลิตเพื่อการส่งออก โดยที่ประเทศไทยเป็นผู้ส่งออกสับประรดกระป๋องรายใหญ่อันดับหนึ่งของโลก แม้กระนั้นก็ยังประสบปัญหาด้านการผลิตและการตลาด ซึ่งควรได้รับการแก้ไขและการส่งเสริมสนับสนุน เพื่อให้อุตสาหกรรมสับประรดกระป๋องของประเทศไทยได้มีการพัฒนาให้เจริญก้าวหน้าไปยิ่งกว่านี้

2.1.1 การผลิตสับประรดสดของประเทศไทย

ผลิตผลเกษตรของประเทศไทยชนิดหนึ่งที่เหมาะสมแก่การนำมาใช้เป็นวัตถุดิบในการแปรรูปเพื่อการส่งออกคือ สับประรด สับประรดเป็นพืชใบเลี้ยงเดี่ยวประเภทล้มลุก สามารถปลูกได้ง่ายโดยไม่ต้องการการบำรุงรักษามากนัก ด้วยเหตุที่ว่า ประเทศไทยสามารถปลูกสับประรดได้เกือบตลอดทั้งปี แต่ช่วงที่เหมาะสมคือ ระหว่างเดือนพฤศจิกายนถึงเดือนพฤษภาคม ในการปลูกแต่ละครั้งสามารถเก็บผลได้ 3 รุ่น โดยปีหนึ่งๆจะมีผลผลิตออกสู่ตลาด 2 ช่วงคือ ช่วงเดือนเมษายนถึงช่วงเดือนพฤษภาคมและช่วงเดือนพฤศจิกายนถึงเดือนธันวาคม พันธุ์ที่นิยมปลูกโดยทั่วไปได้แก่ พันธุ์พื้นเมืองหรือพันธุ์อินทรีชาติ เป็นพันธุ์พื้นเมือง มีลักษณะผลเล็ก น้ำหนักประมาณ 1 กิโลกรัมต่อผล เปลือกสีแดงคล้ำ เนื้อสีทอง หรือเหลืองจัด รสหวานฉ่ำ พันธุ์สิงคโปร์ พันธุ์ขาว หรือพันธุ์กรีน จะมีผลเล็กกว่าทุกพันธุ์ น้ำหนักประมาณ 0.5 – 1 กิโลกรัมต่อผล ก้านยาว ผิวเปลือกมีสีเหลืองอ่อน เนื้อเป็นสีเหลือง รสหวานอมเปรี้ยว เนื้อกรอบ หยิบ มีเสี้ยนมาก ตาและไส้เล็ก และพันธุ์ปัตตาเวียหรือพันธุ์ศรีราชา มีผลใหญ่ น้ำหนักประมาณ 2 – 7 กิโลกรัมต่อผล มีก้านผลสั้น เปลือกสีเขียวเข้มและจะเปลี่ยนเป็นสีเหลืองหรือน้ำตาลอมแดง เมื่อแก่จัดจะมีรสหวานฉ่ำ เป็นพันธุ์ที่นิยมปลูกกันมาก ประมาณร้อยละ 90 ของพื้นที่เพาะปลูกสับประรดทั้งหมดในประเทศไทย ซึ่งพันธุ์ปัตตาเวียเป็นพันธุ์ที่มีคุณภาพสำหรับการบริโภคสดและเป็นวัตถุดิบส่งโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูป

การปลูกสับประรดกระป๋องโดยทั่วไปมักปลูกในดินที่ร่วนปนทรายน้ำไม่ขังและมีความชื้นในอากาศสูง เช่นบริเวณหุบเขา และแถบชายทะเล จากข้อมูลของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ในปี 2540 ได้รายงานเกี่ยวกับเนื้อที่เพาะปลูกสับประรดทั้งหมดของ

ประเทศว่า มีทั้งสิ้น 529,361 ไร่ ได้ผลผลิตสับปะรดสด 2,083 พันตัน ผลผลิตโดยเฉลี่ยทั้งหมด 3,936 กิโลกรัม / ไร่ ดังแสดงในตารางที่ 2.1

ตารางที่ 2.1 พื้นที่เก็บเกี่ยว ผลผลิตทั้งหมดและผลผลิตต่อไร่ของสับปะรดโรงงานทั่วประเทศ ปี 2525-2540

ปี	พื้นที่เก็บเกี่ยว	ผลผลิตทั้งหมด(ตัน)	ผลผลิตต่อไร่(กก.)
2525	434,000	1,439,000	3,314
2526	423,000	1,341,000	3,168
2527	382,000	1,463,050	3,835
2528	466,000	1,768,944	3,798
2529	440,807	1,635,723	3,711
2530	395,401	1,509,965	3,819
2531	444,022	1,770,931	3,988
2532	486,465	2,005,390	4,122
2533	465,712	1,865,290	4,005
2534	498,084	1,930,691	3,876
2535	560,754	2,180,547	3,889
2536	624,485	2,589,302	4,146
2537	620,591	2,375,322	3,828
2538	610,411	2,262,677	3,707
2539	520,879	1,986,704	3,814
2540	529,3691	2,083,390	3,936

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

โดยมีแหล่งเพาะปลูกสับปะรดที่สำคัญ ซึ่งอาจแบ่งออกได้เป็น 5 แหล่ง ดังนี้

1.ภาคใต้ ในบริเวณจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพชรบุรี และชุมพร พื้นที่นี้ เป็นบริเวณที่พื้นที่เพาะปลูกสับปะรดมากที่สุดในประเทศไทย โดยมีสัดส่วนกว่าร้อยละ 60 ของพื้นที่ที่ให้ผลทั้งหมด(ประจวบคีรีขันธ์ 255,195 ไร่ เพชรบุรี 35,265 ไร่ และชุมพร 17,314 ไร่)

2.ภาคตะวันออกเฉียงเหนือปลูกกันมากในเขตจังหวัดระยอง ชลบุรี และตราด (ระยอง 54,066 ไร่ ชลบุรี 28,184 ไร่ และตราด 10,488 ไร่)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้ในเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. ภาคตะวันออกเฉียงเหนือปลูกมากที่จังหวัดหนองคาย 12,180 ไร่ และจังหวัด นครพนม 9,862 ไร่
4. ภาคเหนือ ปลูกกันมากที่จังหวัดลำปางมีเนื้อที่ประมาณ 10,492 ไร่
- 5.ภาคตะวันตก ปลูกที่จังหวัดกาญจนบุรี มีเนื้อที่เพาะปลูกทั้งหมด 27,780 ไร่

ตารางที่ 2.2 สับประรด : เนื้อที่ให้ผล ผลผลิตและผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่เป็นรายจังหวัด พ.ศ. 2537 - 2540

จังหวัด	เนื้อที่ให้ผล				ผลผลิต(ตัน)				ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่(ก.ก.)			
	2537	2538	2539	2540	2537	2538	2539	2540	2537	2538	2539	2540
ทั่วประเทศ	620,59 1	565,58 4	520,87 9	529,36 1	2,370,4 15	2,087,7 07	1,986,7 04	2,083,3 90	3,820	3,691	3,814	3,936
นครพนม	10,069	10,420	9,124	9,124	40,659	39,357	33,467	35,584	4,038	3,777	3,668	3,608
หนองคาย	21,187	14,986	12,869	12,869	94,282	64,404	51,975	53,270	4,450	4,274	4,239	4,374
อุดรธานี	1,998	1,284	845	845	7,706	4,111	2,759	3,865	3,857	3,202	3,265	3,301
อุทัยธานี	17,228	15,762	18,757	18,757	84,882	72,418	88,200	93,453	4,927	4,594	4,702	4,596
ลำปาง	13,060	9,849	9,310	9,310	56,458	39,288	37,334	39,611	4,323	3,989	4,010	3,775
สุพรรณบุรี	-	-	3,406	3,579	-	-	14,960	17,309	-	-	4,392	4,836
กาญจนบุรี	23,368	24,140	24,653	27,780	72,791	70,609	76,893	85,301	3,115	2,925	3,119	3,071
ประจวบคีรี ขันธ์	307,50 5	276,41 5	254,86 8	255,19 5	983,40 1	855,07 3	792,89 4	819,79 3	3,198	3,093	3,111	3,212
เพชรบุรี	39,836	34,130	32,684	35,265	142,17 2	107,47 8	104,90 7	119,32 7	3,560	3,149	3,210	3,384
ราชบุรี	23,835	24,841	23,558	24,116	91,574	88,679	80,126	84,007	3,824	3,570	3,401	3,482
ฉะเชิงเทรา	6,227	6,557	7,420	8,776	48,496	46,138	49,488	60,638	7,768	7,036	6,670	6,910
ชลบุรี	26,795	25,706	28,113	28,184	159,08 2	153,38 4	188,02 0	201,33 7	5,937	5,967	6,688	7,144
ระยอง	51,067	50,419	52,300	54,066	301,44 9	290,96 3	307,15 8	323,44 8	5,903	3,500	5,967	5,982
จันทบุรี	4,222	4,819	3,645	4,920	14,861	16,868	11,890	19,999	3,520	4,518	3,252	4,065
ตราด	16,412	13,842	8,623	10,488	67,820	62,536	36,199	44,821	4,132	3,288	3,262	4,274
ชุมพร	45,022	41,205	24,546	17,314	156,94 7	135,50 0	90,177	62,581	3,486	3,661	4,198	3,614
อื่นๆ	12,654	11,209	6,158	5,641	47,835	41,260	20,257	19,041	3,778	3,625	3,290	3,375

ที่มา : กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.1.2 ขนาดของการผลิตสับปะรด

จากรายงานการสำรวจของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ (ปี 2540) มีจำนวนเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดสดทั้งประเทศ 42,687 ครัวเรือน จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ มีจำนวนครัวเรือนมากที่สุดถึง 16,881 ครัวเรือน รองลงมาคือ จังหวัดระยอง ชุมพร เพชรบุรี มีจำนวน 4,625 3,945 และ 3,934 ครัวเรือน ตามลำดับ เนื้อที่ปลูกเฉลี่ยต่อครัวเรือนรวมทั้งประเทศเท่ากับ 15.02 ไร่

ถ้าหากจำแนกจำนวนเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดในขนาดพื้นที่ที่น้อยกว่า 20 ไร่ ซึ่งถือว่าเป็นพื้นที่การเพาะปลูกขนาดเล็กหรืออาจเรียกได้ว่า เป็นกลุ่มเกษตรกรรายย่อย พบว่ามีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 74.5 ของจำนวนครัวเรือนทั้งหมด โดยมีการกระจุกตัวอยู่ที่พื้นที่ขนาดเพาะปลูก 0 – 19.9 ไร่ คือมีสัดส่วนสูงถึง ร้อยละ 33.8 ส่วนผู้ปลูกที่มีพื้นที่เพาะปลูกระหว่าง 20-99.9 ไร่ อาจถือเป็นขนาดกลางจะมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 24.07 ส่วนเกษตรกรที่มีพื้นที่เกินกว่า 100 ไร่ขึ้นไป จะมีอยู่เพียงร้อยละ 1.25 เท่านั้น

จากการที่การเพาะปลูกสับปะรดในแต่ละครั้งสามารถ เก็บผลได้ 3 รุ่น ดังนั้นจึงพบว่าผลผลิตสับปะรดจะมีการเคลื่อนไหวขึ้นลงเป็นวัฏจักร (Cycle) ในหนึ่งรอบประมาณ 3-4 ปี ทำให้ราคาสับปะรดสดที่เกษตรกรขายได้มีการเคลื่อนไหวขึ้นลงเป็นวัฏจักรเช่นกัน กลุ่มเกษตรกรรายย่อยจะเป็นกลุ่มที่มีความไวต่อระดับราคาสับปะรดสูง (Supply Response) ถ้าหากราคาสับปะรดตกต่ำลงอย่างต่อเนื่อง กลุ่มเกษตรกรรายย่อยจะเป็นกลุ่มแรกที่ลดการผลิตลง หรือบางรายหันไปปลูกพืชอื่นแทน เช่น อ้อยหรือมันสำปะหลัง

2.2 สภาวะและการจัดหารวัตถุดิบ

2.2.1 พันธุ์สับปะรดที่ใช้ในการผลิตสับปะรดกระป๋อง

ในประเทศไทยจะนิยมปลูกสับปะรดกัน 5 พันธุ์ คือ พันธุ์อิทธิเดชหรือเทพรส พันธุ์ขาวหรือสิงคโปร์ พันธุ์ปัตตาเวียหรือศรีราชาหรือกัลกัตตา พันธุ์ภูเก็ทหรือสวี พันธุ์นางแลหรือน้ำผึ้ง แต่พันธุ์ที่นิยมปลูกมากที่สุด ซึ่งมีเนื้อที่เพาะปลูกถึงร้อยละ 95 ของเนื้อที่เพาะปลูกทั้งหมดของประเทศและเป็นพันธุ์ที่นิยมนำไปใช้ในการแปรรูปเป็นสับปะรดกระป๋องด้วยนั้นคือพันธุ์ปัตตาเวียหรือกัลตา หรือที่เรียกกันทั่วไปว่าพันธุ์ศรีราชา ซึ่งลักษณะทั่วไปจะมีผลใหญ่ เปลือกบาง เนื้อนุ่ม รสหวาน โดยเฉลี่ยแล้วผลหนึ่งหนักประมาณ 2.5 กิโลกรัม ด้วยคุณลักษณะดังกล่าวและขนาดและน้ำหนักโดยเฉลี่ยที่เหมาะสม โรงงานแปรรูปจึงนิยมใช้สับปะรดพันธุ์นี้เป็นวัตถุดิบ ในการนำมาผลิตสับปะรดกระป๋อง และผลิตภัณฑ์ที่ได้ก็มีคุณภาพดี นำรับประทาน ขณะเดียวกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สับปะรดพันธุ์ดังกล่าวก็เหมาะที่จะนำมาบริโภคสด เพราะมีรสหวานจำตรงตามรสนิยมการบริโภคของคนไทยจึงมีผู้นิยมปลูกกันมาก นอกจากนี้ยังเป็นพันธุ์ที่นิยมปลูกกันในฮาวาย โอ๊กิ-นาวา ไต้หวัน ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย (วรรณิ,2534)

ลักษณะการปลูกสับปะรดของเกษตรกรโดยทั่วไป จะแตกต่างกับวิธีการปลูกในไร่ที่เป็นของโรงงานอยู่บ้าง การปลูกของชาวไร่ มักจะนิยมปลูกแบบแถวเดี่ยวเป็นแนวตรง ระยะห่างระหว่างแถวประมาณ 1 เมตร ระยะห่างของต้นสับปะรดในแต่ละแถวจะห่างกันราว 50 เซนติเมตร วิธีการปลูกดังกล่าวนี้จะทำให้ได้สับปะรดผลโต ซึ่งเหมาะสำหรับส่งขายเพื่อบริโภคสด ส่วนการปลูกในไร่ของโรงงานหรือเพื่อขายส่งโรงงานแปรรูปโดยเฉพาะนั้น จะนิยมปลูกแบบแถวคู่ แต่ละแถวห่างกัน 30-50 เซนติเมตร ระยะห่างระหว่างต้นสับปะรดประมาณ 25 เซนติเมตร มีความถี่มากกว่าของชาวไร่ทั่วไป วิธีการปลูกแบบนี้ จะทำให้ได้สับปะรดลูกเล็ก ขนาด 1.5-2.0 กิโลกรัมต่อผล ซึ่งอยู่ในขนาดที่พอเหมาะกับการบรรจุกระป๋อง

2.2.2 ลักษณะการจัดการสับปะรดสดของผู้ผลิตสับปะรดกระป๋อง

ผลผลิตทั้งหมดของสับปะรดที่ปลูกได้ในปีหนึ่ง ๆ กว่าร้อยละ 80 ใช้เพื่อเป็นวัตถุดิบในการแปรรูป ส่วนที่เหลือร้อยละ 20 จำหน่ายเป็นสับปะรดบริโภคสด โดยแบ่งออกเป็น 3 ลักษณะคือ

1. การขายสู่ตลาดบริโภคสดภายในประเทศ

สับปะรดที่ขายเพื่อการบริโภคสดนั้น เกษตรกรอาจจะขายโดยตรงในตลาดสดหรือขายให้แก่พ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อสับปะรดในท้องถิ่น แล้วพ่อค้าคนกลางเหล่านี้จะนำสับปะรดไปส่งขายที่ตลาดกลางที่กรุงเทพฯ หรือขายให้พ่อค้าขายส่ง เพื่อนำไปขายให้แก่พ่อค้าขายปลีกในตลาดบริโภคสดอีกที

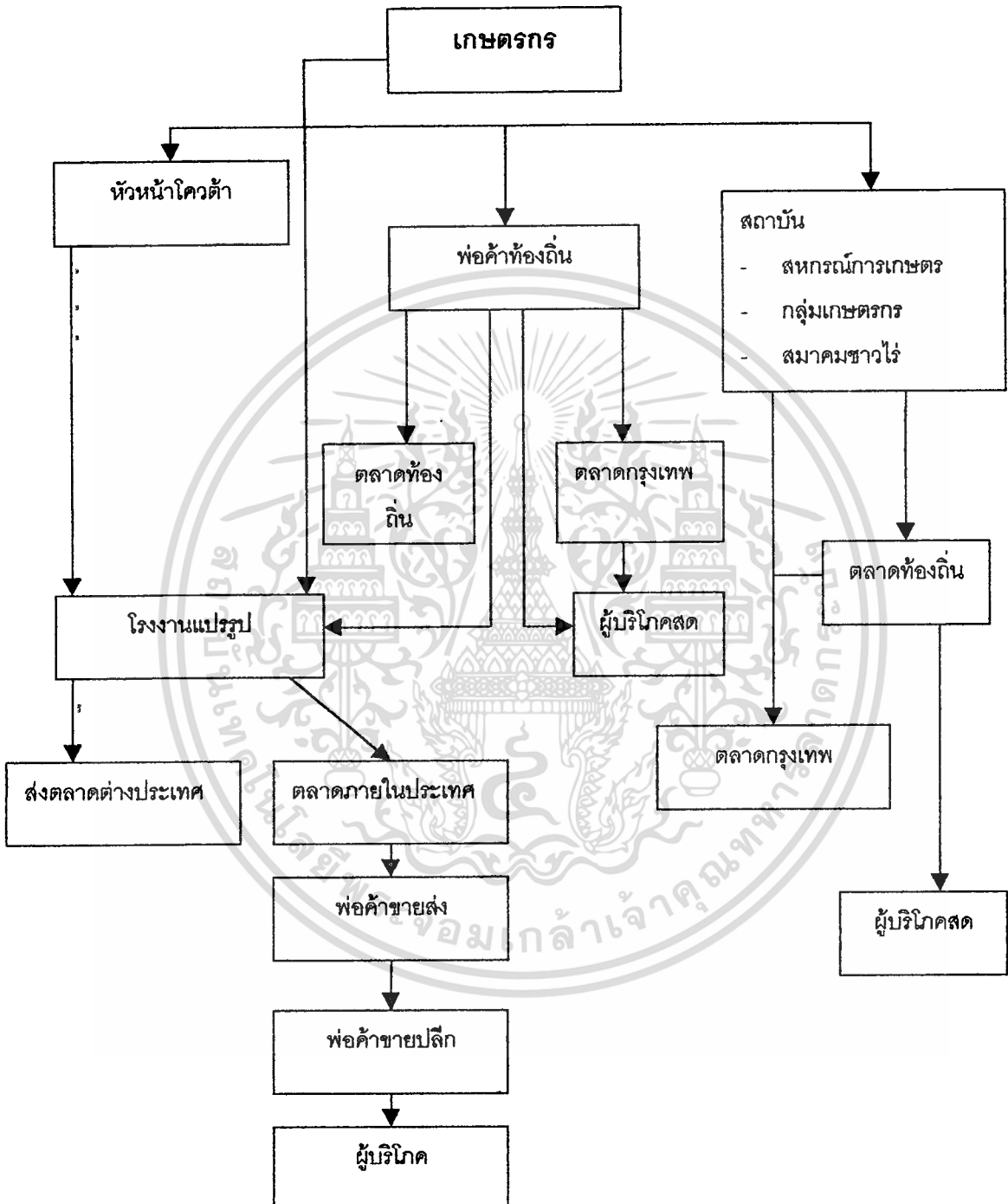
2. การขายให้แก่ผู้ส่งออกสับปะรดสด

ในรูปของสับปะรดแช่เย็น และสับปะรดแช่แข็ง เพื่อส่งไปจำหน่ายต่างประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่จะส่งไปขายประเทศญี่ปุ่น กว่าร้อยละ 70 ของการส่งออกสับปะรดแช่แข็ง (ข้อมูลจากกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์) ส่วนที่เหลือส่งไปขายยังประเทศใกล้เคียง เช่น ฮองกงและสิงคโปร์ สำหรับการตลาดนั้น คล้ายกับกรณีของการขายในตลาดบริโภคสด คือ เกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดจะขายผลผลิตในตลาดท้องถิ่น แล้วพ่อค้าคนกลางที่รวบรวมสับปะรดสดตามปริมาณและคุณภาพที่ต้องการ นำขายส่งให้โรงงานสับปะรดแช่เย็น หรือส่งขายให้โรงงานสับปะรดแช่แข็ง เพื่อส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศต่อไป

3. การขายให้แก่โรงงานแปรรูป

ในรูปของวัตถุดิบเพื่อผลิตสับปะรดกระป๋อง ผลิตน้ำสับปะรด และสับปะรดอบแห้งและ

เชื่อม เพื่อส่งไปขายยังต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ ที่ใช้บริโภคมีจำนวนน้อยมาก เพราะผู้บริโภคในประเทศส่วนใหญ่ นิยมบริโภคสับประรดสดที่หาซื้อได้ง่ายและราคาไม่แพง



รูปที่ 2.1 แสดงวิธีการตลาดของสับประรด

ที่มา : สำนักบริหารธุรกิจและที่ปรึกษา สถาบันทรัพย์สินทางปัญญาแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ศูนย์บริการวิชาการเศรษฐกิจ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำหรับวิธีการที่ทางโรงงานแปรรูปสับปะรดจะได้สับปะรดมาใช้เป็นวัตถุดิบมืออยู่ 3 วิธีด้วยกันคือ

1. ผู้ผลิตสับปะรดกระป๋องจะทำการปลูกสับปะรดเองในพื้นที่ของตนหรือเช่า เพื่อป้องกันในยามที่สับปะรดขาดแคลน และสามารถควบคุมการผลิตให้ได้ตามที่ต้องการแต่จะมีต้นทุนที่สูงเนื่องจากต้องเสียค่าเช่าที่ดิน นำเทคโนโลยีใหม่ ๆ และค่าแรงที่สูง ผู้ผลิตสับปะรดกระป๋องจึงมักจะหาซื้อสับปะรดจากแหล่งอื่นด้วย

2. ผู้ผลิตหรือโรงงานจะจัดหาซื้อสับปะรดสดจากเกษตรกรที่นำมาขายหน้าโรงงานหรือเข้าไปรับซื้อถึงไร่ โดยจะมีการกำหนดราคารับซื้อในแต่ละวันไว้ที่หน้าโรงงาน วิธีนี้จะทำให้ผู้ผลิตไม่ต้องรับผิดชอบและมีเงื่อนไขการรับซื้อที่มากหนัก เพียงแต่จะต้องมีการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานให้ได้ตามต้องการเท่านั้น

3. ผู้ผลิตสับปะรดกระป๋องมีการทำสัญญา (Contract Farming) กับเกษตรกรซึ่งผู้ผลิตสับปะรดกระป๋องจะมีการทำสัญญาการซื้อขายล่วงหน้าในแต่ละปี ต้องมีการระบุปริมาณและราคาไว้ด้วยและทางโรงงานจะคอยให้ความช่วยเหลือและส่งเสริมทางด้านวิชาการต่าง ๆ วิธีนี้จะช่วยให้โรงงานมีปริมาณสับปะรดที่แน่นอนได้มาตรฐานตามต้องการและสามารถควบคุมปริมาณการปลูกสับปะรดได้ การทำสัญญาในทางปฏิบัติเป็นไปได้ยากมากมักจะเกิดปัญหาขึ้นเสมอทั้งในด้านของเกษตรกรและโรงงานเอง เช่น การไม่ปฏิบัติตามสัญญา คือ เกษตรกรแอบนำสับปะรดไปขายให้ผู้ผลิตรายอื่นเมื่อสับปะรดมีราคาสูงกว่าราคาที่ทำสัญญาไว้ หรือโรงงานไม่ยอมรับซื้อในราคาที่ทำสัญญาเมื่อสับปะรดมากและราคาถูก ซึ่งปัญหาที่เคยเกิดขึ้นคือ บริษัทสยามอุตสาหกรรมการเกษตรสับปะรดและอื่น ๆ ไม่ยอมจ่ายเงินให้แก่เกษตรกรที่ขายสับปะรดให้กับบริษัท

ซึ่งจากลักษณะการจัดหาวัตถุดิบทั้ง 3 แบบ การทำสัญญา (Contract Farming) กับเกษตรกรเป็นวิธีที่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยมากที่สุด ซึ่งถ้ารัฐบาลและกลุ่มอุตสาหกรรมผู้ผลิตสับปะรดกระป๋องมีการปรับปรุงหรือหาวิธีการที่ทำให้การทำสัญญาระหว่างโรงงานผู้ผลิตสับปะรดกระป๋องกับเกษตรกรให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพจะสามารถควบคุมปริมาณการผลิตสับปะรดสดของเกษตรกรในแต่ละปีได้ ช่วยแก้ปัญหาในด้านปริมาณผลผลิตสับปะรดสดและราคาสับปะรดสดให้มีความเสถียรภาพมากยิ่งขึ้นและปัญหาต่าง ๆ ที่ประเทศไทยประสบอยู่จะค่อยคลี่คลายลงได้

2.2.3 มาตรฐานคุณภาพวัตถุดิบ

สับปะรดที่โรงงานต้องการนำมาใช้เป็นวัตถุดิบนั้น จะมีลักษณะคุณภาพแตกต่างไปจาก สับปะรดที่ใช้บริโภค สับปะรดที่ใช้บริโภคโดยตรงมักเป็นสับปะรดผลใหญ่รสหวานจัด ส่วน สับปะรดที่โรงงานต้องการมีผลขนาดกลางและค่อนข้างไปทางเล็กและรสต้องไม่หวานจัดเกินไป ซึ่งการเพาะปลูกสับปะรดทั้ง 2 ลักษณะจะต้องแตกต่างกันไปด้วย สับปะรดที่มีคุณภาพในการแปรรูปของโรงงานส่วนใหญ่จะใช้พันธุ์ปัตตาเวียดังที่กล่าวไว้ข้างต้น แต่จะต้องพิจารณาถึงความเหมาะสมของลักษณะผลภายนอกและภายในเพื่อคุณภาพในการแปรรูปดังนี้(เกศินี ระมิงค์วงศ์ , 2528)

1. ลักษณะผลภายนอกได้แก่ผลปานกลาง รูปทรงระบอกขนาดใหญ่และแบน มีจุดเล็ก ๆ เพียงจุดเดียว

2. ลักษณะภายใน ได้แก่ เนื้อสีเหลือง เหนียวแน่น ไม่มีเมล็ด ใ้แก่นของผลเล็ก และอยู่ที่จุดกึ่งกลางของผล ช่องว่างในเนื้อควรมีน้อยที่สุด

ขนาดของสับปะรดที่เข้าโรงงานแตกต่างกัน จะมีผลต่ออัตราการใช้สับปะรดสดในการผลิต สับปะรดกระป๋องโรงงาน กล่าวคือ ถ้าเป็นขนาดมาตรฐานหมายถึงมีเส้นผ่าศูนย์กลางขนาด 4-5 นิ้วครึ่ง จะมีอัตราการใช้สับปะรดประมาณ 42.5 กก. ต่อการผลิตสับปะรดกระป๋อง 1 ทีบ(24 กระป๋อง/16 กก.) (ประเจิด,2525 : 12)อัตราการใช้สับปะรดของโรงงานต่างๆโดยเฉลี่ยจะอยู่ระหว่าง 40-50 กก./ทีบ

ส่วนในด้านของมาตรฐานกระป๋องและวัตถุดิบอื่นๆที่ใช้ในการบรรจุสับปะรดนั้นจะกำหนดตามคุณภาพวัสดุที่ใช้ที่ไม่เป็นอันตรายและได้ขนาด รสชาติ ฯลฯ ตรงตามความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ

2.2.4 การรับซื้อสับปะรดของโรงงาน

การรับซื้อสับปะรดของโรงงานจะรับซื้อกันที่หน้าโรงงานโดยมีการชั่งน้ำหนักพร้อมตกลงราคา

1. มาตรฐานการรับซื้อ ทางโรงงานจะกำหนดมาตรฐานการรับซื้อเพื่อให้ได้สับปะรดที่ดี มีคุณภาพและขนาดตามที่ต้องการ ส่วนใหญ่แล้วขนาดที่โรงงานต้องการมีอยู่ 4 ขนาดคือ ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 4 , 5.5 , 6 , 6.5 และมากกว่า 6.5 นิ้ว ซึ่งทางโรงงานไม่นิยมเพราะเมื่อปอกเปลือกแล้วเจาะแกนออก จะมีส่วนที่ทิ้งหรือสูญเสียมาก และในเนื้อสับปะรดนั้นเหลือส่วนแกนกลางติดอยู่มากคือ ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 4 และ 5.5 นิ้ว และคัดไม่ให้อ่อนหรือสุกเกินไป ที่นิยมคือ สุกประมาณ 50 เปอร์เซ็นต์ของผล (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดตราด , 2539)

2. วิธีการรับซื้อทางโรงงานจะมีวิธีการรับซื้อสับปะรดสดแตกต่างกันไป ตามช่วงที่มีสับปะรดสดออกมามาก และช่วงที่ขาดแคลน คือ

1) ช่วงปีที่สับปะรดในตลาดมาก คือ ประมาณเดือนเมษายน-พฤษภาคม และ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ธันวาคม-มกราคม จะเป็นช่วงที่มีสับปะรดออกมามากเกินความต้องการ โรงงานจะกำหนดจำนวนรับซื้อในแต่ละวันหรือกำหนดจำนวนรับซื้อแก่เกษตรกรและพ่อค้าคนกลาง นอกจากนี้โรงงานยังเคร่งครัดกับเรื่องคุณภาพของสับปะรดให้ได้มาตรฐานตามที่กำหนด หากไม่ตรงตามมาตรฐาน โรงงานจะไม่รับซื้อ ซึ่งในช่วงนี้มีสับปะรดมาก เกษตรกรหรือพ่อค้าคนกลางไม่มีอำนาจในการต่อรอง

2) ช่วงที่สับปะรดขาดแคลนซึ่งเป็นช่วงนอกฤดูกาลของสับปะรด โรงงานจะรับซื้อโดยเน้นให้ได้วัตถุดิบมากที่สุด โดยโรงงานจะตั้งราคาซื้อไว้สูง นอกจากนี้มีบางโรงงานปลูกสับปะรดเพื่อป้อนโรงงานเอง เช่น บริษัทโดล (ประเทศไทย) จำกัด เป็นต้น

2.3 กรรมวิธีการผลิต

2.3.1 กรรมวิธีการผลิตสับปะรดกระป๋อง

การผลิตสับปะรดกระป๋องนั้นจะดำเนินการผลิตได้สอดคล้องกับฤดูกาลของสับปะรดโดยแบ่งการผลิตสับปะรดกระป๋องเป็น 2 ส่วน คือ เมษายน-มิถุนายน และพฤษภาคม-มกราคม โดยมีอัตราส่วนการผลิตทั้ง 2 ช่วงเป็นสำคัญ (Labor intensive) ต้องใช้แรงงานที่มีทักษะในการคัดคุณภาพสับปะรดสด ขั้นตอนการผลิตสับปะรดกระป๋อง ดังนี้ คือ ดังแสดงในรูป 2.2

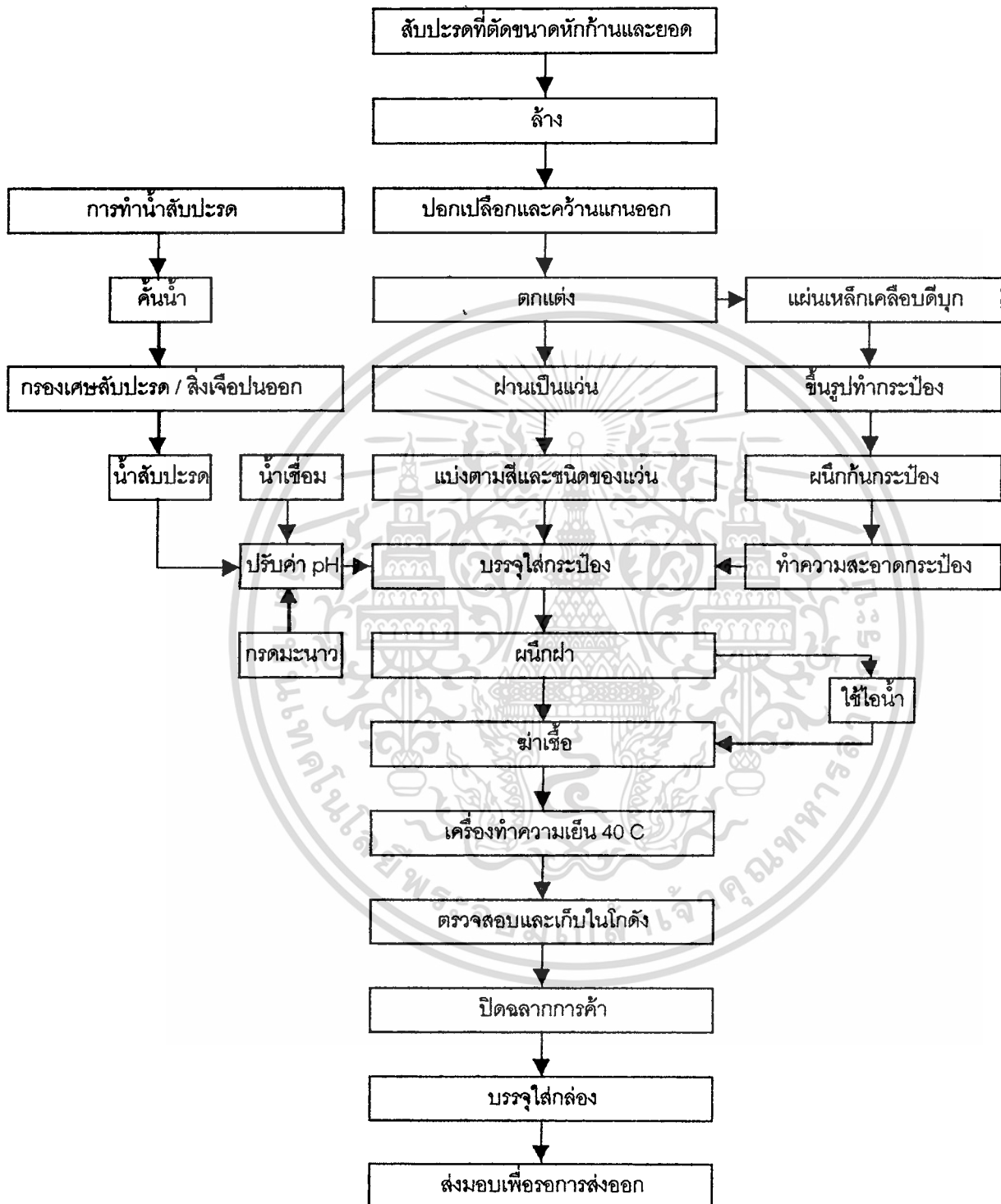
1. นำสับปะรดที่เอากากออกแล้วเข้าสู่สายพานการเพื่อแยกตามขนาดต่างๆ ขนาดที่โรงงานนิยมกันมากคือ 4,5.5 และ 6.5 นิ้ว ขนาด 4 นิ้วใช้สำหรับบรรจุกระป๋องขนาด 20 ออนซ์ ขนาด 5.5 และ 6.5 นิ้ว จะใช้สำหรับบรรจุ กระป๋อง 30 ออนซ์ สำหรับขนาดใหญ่กว่านี้ทางโรงงานจะคัดออกเพราะไม่เหมาะสมกับเครื่องเจาะแกนกลางและปอกเปลือก
2. สับปะรดที่ถูกคัดแล้วส่งไปตามสายพานเพื่อล้างน้ำผสมคลอรีน แล้วนำไปเข้าเครื่องตัดหัวท้ายปอกเปลือกและเจาะแกนกลาง
3. สับปะรดกระป๋องที่ถูกปอกเปลือกเรียบร้อยแล้วถูกเครื่องต่อไปตามสายพานซึ่งจะมีพนักงานคอยตักแต่ง ตัดส่วนที่ยังติดอยู่ จิกตาสับปะรดที่ยังเหลืออยู่ ตัดรอยช้ำ และทำความสะอาด แล้วจึงส่งเข้าเครื่องตัดแว่นได้ประมาณ 8-10 แวน แล้วจึงนำไปคัดเกรดบรรจุกระป๋อง โดยมี 3 เกรด คือ แหนซี่ ซ้อยชวน และสแตนดาร์ด ส่วนแว่นที่แตกหรือหักจะนำไปทำสับปะรดชนิดอื่นต่อไป สำหรับเศษที่เหลือหลังจากทำชนิดอื่นแล้วจะนำไปทำสับปะรดปั่นและน้ำสับปะรด
4. สับปะรดที่ถูกคัดขนาดแล้วจะถูกนำไปบรรจุกระป๋อง เติมน้ำเชื่อมหรือสับปะรดตามความต้องการของลูกค้า แล้วนำไปพ่นกกระป๋องผ่านวิธีการฆ่าเชื้อโรคโดยเครื่องสเตอริไรซ์ แล้วทำให้เย็น เป่าให้แห้ง เพื่อตรวจสอบคุณภาพกระป๋อง

5. สับปะรดที่ผ่านการแปรรูปเรียบร้อยแล้วจะทิ้งไว้ 7-15 วัน เพื่อตรวจสอบคุณภาพอีกที ก่อนเปิดตลาดตามการสั่งซื้อของลูกค้านำไปบรรจุกล่องเพื่อเตรียมขนส่งต่อไป

2.3.2 กระบวนการผลิตน้ำสับปะรด

การผลิตน้ำสับปะรดที่ทำอยู่ในประเทศไทย จะเป็นการใช้แกนสับปะรดรวมทั้งเศษเนื้อสับปะรดบางส่วนของผลที่เหลือจากกระบวนการผลิตสับปะรดกระป๋อง โดยส่วนที่เหลือ (by-product) เหล่านี้จะถูกส่งไปยังแผนกน้ำสับปะรดเพื่อคั้นน้ำโดยรางเกลียว และผ่านสายพานเลือกเศษ ซึ่งจะมีพนักงานคอยเลือกเปลือกเล็ก ๆ เชียว ๆ ที่ติดมาจากการปอกเปลือก ต่อจากนั้นก็ผ่านกระบวนการตีป่น (disintegrator) และผ่านเข้าสู่เครื่องกั้นน้ำ (extractor) ซึ่งส่วนหนึ่งที่ได้เป็นกากออกมาจะทิ้งไป ส่วนน้ำที่ได้คือส่วนที่เรียกว่าน้ำสับปะรดดิบ (raw juice) แล้วผสมส่วนผสมจำพวกน้ำตาล จากนั้นจะผ่านการให้ความร้อนประมาณ 60 – 62 องศาเซลเซียส แล้วจึงส่งไปเข้าเครื่องเหวี่ยงแยกตะกอนออก (centrifuge) ส่วนของตะกอนหรือกากจะทิ้งไป ส่วนของน้ำที่ได้ออกมาจะเป็นน้ำสับปะรดใส ตะกอนน้อย ส่งไปถังพัก เพื่อเตรียมทำเป็นน้ำสับปะรดชนิดธรรมดา และน้ำสับปะรดชนิดเข้มข้นต่อไป

ถ้านำน้ำสับปะรดมาทำพาสเจอร์ไรซ์ (pasteurize) เพื่อฆ่าเชื้อโรคด้วยระบบ 98 องศาเซลเซียส แล้วบรรจุกระป๋องเลย ก็จะได้น้ำสับปะรดชนิดธรรมดา แต่ถ้านำไปผ่านเครื่องทำระเหย (Evaporator) เพื่อดึงน้ำออกจากน้ำสับปะรด จนมีความเข้มข้นถึงจุดหนึ่งที่ต้องการ ก็จะได้ผลิตภัณฑ์น้ำสับปะรดเข้มข้นออกมา



ภาพที่ 2.2 ขั้นตอนการผลิตสับประรดกระป๋อง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.3.3 ชนิดของผลิตภัณฑ์สับประรดกระป๋อง

สับประรดสดเมื่อนำมาทำสับประรดกระป๋องสามารถผลิตเป็นผลิตภัณฑ์สับประรดกระป๋องชนิดต่าง ๆ ดังนี้ คือ (ประเจิด, 2525)

1. สับประรดฝานเป็นแว่น (Slices or Rings) เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีราคาสูง และเป็นผลิตภัณฑ์หลักของโรงงานอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋อง สับประรดฝานเป็นแว่นชนิดที่ดีที่สุด คือ ชนิดแว่นแฟนซี (Fancy Slices) รองลงมาคือ แว่นชนิดคัด (Choice Slices) และชนิดแว่นมาตรฐาน (Standard Slices) นอกจากนี้มีชนิดครึ่งแว่น (Half Slices) ชนิดหนึ่งส่วนสี่แว่น (Quarter Slices) และชนิดแว่นหัก (Broken Slices) ซึ่งใช้สับประรดที่มีคุณภาพไม่ถึงมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ข้างต้นมาทำ ขึ้นที่หักอาจมีขนาดและสัดส่วนไม่เสมอกัน
2. สับประรดชิ้นใหญ่ (Chunk) เป็นสับประรดชิ้นสั้นหนาที่ตัดมาจากสับประรดชนิดที่ฝานเป็นแว่นที่ไม่สมบูรณ์ กว้าง 12 มิลลิเมตรขึ้นไป และยาวไม่เกิน 38 มิลลิเมตร
3. สับประรดชิ้นยาว (Spears or Fingers) ได้แก่ สับประรดที่ตัดเป็นเสี้ยวตามแนวยาวของผล แต่ละชิ้นยาวประมาณ 65 มิลลิเมตร
4. สับประรดลิ้ม (Tidbits) ได้แก่ สับประรดที่ตัดเป็นเสี้ยวจากสับประรดแว่นรูปร่างคล้ายลิ้ม มีสัดส่วนเสมอหน้าประมาณ 8 – 13 มิลลิเมตร
5. สับประรดลูกเต๋า (Dice or Cube) ได้แก่ สับประรดที่มีลักษณะคล้ายลูกบาศก์ ขอบด้านยาวที่สุดต้องไม่มากไปกว่า 14 มิลลิเมตร
6. สับประรดชิ้นคละ (Pieces) เป็นสับประรดที่มีขนาดชิ้นไม่สม่ำเสมอเข้าอยู่ในชนิดใดชนิดหนึ่งข้างต้นได้
7. สับประรดชิ้นเศษ (Chips) ได้จากเศษเนื้อสับประรดที่เหลือจากการทำสับประรดลูกเต๋า
8. สับประรดชิ้นย่อย (Crushed or Crisp Cut) เป็นสับประรดลูกเต๋าลึก ๆ หรือฝานเป็นเศษเล็ก ๆ
9. น้ำสับประรด (Juice) ซึ่งแบ่งเป็นน้ำสับประรดธรรมดา และน้ำสับประรดเข้มข้น (Concentrate)

2.3.4 ต้นทุนการผลิตสับประรดกระป๋อง

โครงสร้างของต้นทุนการผลิตสับประรดกระป๋องที่สำคัญ ประกอบด้วยค่าสับประรดสด ค่ากระป๋อง ค่าแรงงาน ค่าหีบห่อและฉลาก ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง ค่าน้ำตาล ค่าน้ำและ ค่าไฟฟ้าและอื่น ๆ วัตถุดิบส่วนสับประรดสด และแผ่นเหล็กชุบดีบุกบางชนิดที่สามารถผลิตได้ภายในประเทศ ยังมีบางส่วนที่เป็นวัตถุดิบที่สั่งซื้อจากต่างประเทศเนื่องจากผลิตเองไม่ได้หรือผลิตแล้วคุณภาพไม่ดีพอ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เช่น เครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต สารประกอบบางชนิดที่ใช้ในการทำกระป๋อง หรือกระป๋อง ลักษณะที่ตรงตามคุณภาพความต้องการของลูกค้าบางประเทศ เป็นต้น

2.3.5 โครงสร้างของต้นทุนการผลิตสับประรดกระป๋อง อาจจะแยกได้เป็น

1. ต้นทุนผันแปร ที่สำคัญประกอบด้วย สับประรดสด อัตราการแปรรูป ค่ากระป๋อง ค่าแรงงาน ค่ากล่อง ค่ากระดาษฉลาก ค่าน้ำตาล ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง และอื่น ๆ ซึ่งต้นทุน สับประรดนับว่ามีส่วนสำคัญกว่าส่วนอื่น ซึ่งนอกจากอัตราการแปรรูปสับประรดสดของแต่ละโรงงาน จะแตกต่างกันไปแล้ว ราคาสับประรดสดจะมีการเปลี่ยนแปลงเคลื่อนไหวขึ้นลงตามฤดูกาลอีกด้วย ซึ่งในช่วงที่ปริมาณผลผลิตสับประรดออกมาราคาจะต่ำ และในช่วงที่มีปริมาณผลิตน้อยราคาก็จะ สูง

2. ต้นทุนคงที่ ได้แก่ เครื่องจักร โรงงาน ที่ดิน และอื่น ๆ ซึ่งเป็นการลงทุนตามการวางแผน ของกิจการ ซึ่งถ้าขยายขนาดการผลิตให้ใหญ่ขึ้นโดยเพิ่มต้นทุนส่วนนี้แล้วก็จะส่งผลให้เกิดการผลิต สับประรดกระป๋องที่มีต้นทุนต่อหน่วยต่ำลงได้ โดยอาศัยความพร้อมของปัจจัยผันแปร เช่น สับประรด แรงแรงงาน เป็นต้น ซึ่งประเทศไทยมีทรัพยากรดังกล่าวค่อนข้างสมบูรณ์

2.3.6 ปัจจัยสำคัญที่กำหนดราคาสับประรด

1. ปัจจัยสำคัญที่กำหนดราคาสับประรดสด สามารถสรุปได้ดังนี้

คุณภาพสับประรดกระป๋อง สับประรดเป็นวัตถุดิบที่สำคัญในอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋อง โดยเฉพาะสับประรดกระป๋องเพื่อการส่งออกจำเป็นต้องใช้วัตถุดิบที่ได้มาตรฐานสากลนิยม ใช้พันธุ์ สับประรดที่เป็นที่นิยมทั่วไป ซึ่งทางโรงงานจะใช้สับประรดพันธุ์ที่ต้องการมากกว่าพันธุ์อื่น คุณภาพ สับประรดสามารถพิจารณาได้ดังนี้ต่อไป

1) ขนาดของผล แต่เดิมการปลูกต้องการให้มีผลขนาดใหญ่ เพื่อสนองความ ต้องการบริโภคสับประรดสด จึงปลูก 2,000 หน่อต่อไร่ ซึ่งผลที่ได้มีขนาดใหญ่ 7 – 8 กิโลกรัม ใหญ่ เกินกว่าจะบรรจุกระป๋องได้พอดี ดังนั้นถ้าต้องการจะให้ผลขนาดพอเหมาะควรปลูกโดยใช้ จำนวนหน่อต่อไร่เพิ่มขึ้นอีก 2 – 5 เท่าตัว จะได้ผลขนาดไม่โตหนักเพียง 2 กิโลกรัมจึงเหมาะสำหรับ นำมาทำสับประรดกระป๋อง

2) พันธุ์สับประรดกระป๋อง ส่วนใหญ่จะใช้สับประรดพันธุ์ปัตตาเวีย (กัลกัตตา) ซึ่งมี คุณภาพเหมาะสมที่สุด ขนาดของผลไม่เล็กหรือใหญ่เกินไปที่จะนำไปบรรจุกระป๋อง และยังใช้ ประโยชน์จากผลได้ถึงร้อยละ 80

3) คุณลักษณะที่ต้องการ

(1) ความสด ต้องไม่เป็นสับปะรดที่นำมาบ่มหรือปล่อยให้ไว้นานเกินไป ไม่ควรจะถูกอบหรือขนส่งในสภาพที่อบจนเกิดการเน่าที่ไส้ และผลต้องไม่เหี่ยวหรือแห้งฝ่อ

(2) เนื้อ เนื้อไม่ควรหยาบหรือเป็นเสี้ยน เนื้อแน่นมีสีเหลืองไม่พูนหรือมีสีขาวและรวมทั้งไม่เปรี้ยวบางเกินไป ควรจะปราศจากเสี้ยนสีขาวแซมซึ่งจะทำให้ลักษณะของผลต้องเสียไป

(3) รอยตำหนิ ต้องปราศจากรอยตำหนิต่าง ๆ เช่น เป็นจุดดำหรือสีน้ำตาลเนื่องมาจากโรค หรือรอยช้ำ รอยแตกดำเนื่องจากแดดเผา หรือปราศจากรอยเจาะของสัตว์และต้องไม่เน่าเสีย

(4) ตา ตาของสับปะรดที่ดีจะต้องไม่ตื้นหรือลึกจนเกินไป ทั้งนี้เพื่อจะได้ไม่ต้องฝานเปลือกออกทิ้งมาก และตาควรจะห่าง

(5) แกน ควรจะมีขนาดเล็ก กลม ไม่เป็นวงรีหรือไม่แบน ควรจะมีขนาดใหญ่หรือเล็กให้เหมาะสมกับขนาดของผลและมีไม่เกิน 1 แกน เนื่องจากบางผลมีหน่อหรือจุกเกิดที่ผลเกินกว่า 1 ก็จะมีแกนเพิ่มขึ้น

(6) เมล็ด สับปะรดที่ดีต้องไม่มีเมล็ด

2) พฤติกรรมด้านราคา

ในอุตสาหกรรมส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทย พบว่า การผลิตสับปะรดกระป๋องของผู้ผลิตแต่ละรายจะมีลักษณะการผลิตและขบวนการผลิตที่คล้ายกัน การจำหน่ายของผู้ผลิตแต่ละรายจะใช้ตลาดของลูกค้าเป็นส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 95 (ยกเว้น บริษัทโดล(ไทยแลนด์) จะใช้ตลาดของตนเอง) จากลักษณะดังกล่าวทำให้ทราบได้ว่า สับปะรดกระป๋องของผู้ผลิตแต่ละรายไม่มีความแตกต่างกันตามลักษณะการผลิต แต่จะมีความแตกต่างกันในด้านการจำหน่ายให้แก่ลูกค้า ซึ่งบริษัทที่มีการผลิตสับปะรดกระป๋องมาเป็นเวลานานจะมีลูกค้าหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีการซื้อขายกันเป็นประจำ การจำหน่ายสับปะรดกระป๋องจะมีการทำสัญญาซื้อขายกันล่วงหน้ามีการตกลงกันทั้งทางด้านชนิดของ สินค้า ปริมาณ และราคา สัญญาการซื้อขายจะสั้นหรือยาวจะขึ้นอยู่กับสภาวะการณ์และการเจรจาต่อรองระหว่างบริษัทและผู้ซื้อ ซึ่งโดยทั่วไปการกำหนดราคาของผู้ผลิตแต่ละรายจะเป็นในลักษณะที่สอดคล้องกับราคาตลาด ซึ่งจะขึ้นอยู่กับสภาวะทางเศรษฐกิจ การแข่งขันของตลาด ปริมาณจำหน่ายและการกำหนดราคาของคู่แข่ง ไม่สามารถกำหนดราคาที่ตายตัวได้ สำหรับผู้ผลิตที่เน้นการผลิตที่มีคุณภาพหรือเป็นที่เชื่อถือของผู้ซื้อในต่างประเทศมักจะเป็นผู้ผลิตขนาดใหญ่จะสามารถตั้งราคาสูงกว่าผู้ผลิตรายเล็กได้ แต่จะไม่สามารถตั้งราคาที่สูงเกินไปได้เพราะจะทำให้ลูกค้าต้องสูญเสียอำนาจในการแข่งขันไป และจะหันไปซื้อจากผู้ผลิตรายอื่นแทน ซึ่งจะเกิดผลเสียต่อผู้ผลิตในระยะยาว โดยส่วนใหญ่แล้วการกำหนดราคาของผู้ผลิตแต่ละรายจะใกล้เคียงกัน ไม่มีผู้ผลิตรายใดเป็นผู้นำด้านราคา เห็นได้จากช่วงปี 2537 สับปะรดกระป๋องที่แต่ละบริษัทผลิตได้เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มีปริมาณมาก จึงต้องระบายสินค้าของตนเอง โดยเน้นไปที่ตลาดสหรัฐอเมริกา เนื่องจากเป็นตลาดที่สามารถรองรับได้ในปริมาณมาก ส่งผลให้มีการแข่งขันค่อนข้างรุนแรงและมีการตัดราคากันเองระหว่างผู้ผลิตในประเทศ โดยเฉพาะผู้ผลิตรายใหม่ที่ยังไม่มีลูกค้าประจำ ราคาส่งออกสับปะรดกระป๋องในปี 2537 จึงมีราคาต่ำมาก

2.3.7 ปัญหาด้านการผลิตสับปะรดกระป๋อง

อุตสาหกรรมการเกษตรส่วนใหญ่มักจะมีปัญหาการผลิตโดยเฉพาะเรื่องวัตถุดิบเข้ามาเกี่ยวข้องมากกว่าปัญหาด้านอื่น ๆ ทั้งนี้เพราะวัตถุดิบดังกล่าวเป็นพืชไร่ ซึ่งเกษตรกรเพาะปลูกตามฤดูกาลและขึ้นอยู่กับดินฟ้าอากาศตามธรรมชาติเป็นส่วนใหญ่ ผลผลิตที่เก็บเกี่ยวได้ก็จะนำไปจำหน่ายโดยผ่านพ่อค้าคนกลางหลายชั้นตอน กว่าที่จะถึงแหล่งสุดท้ายก็คือผู้บริโภค ซึ่งอาจเป็นโรงงานหรือผู้บริโภคโดยตรง การที่ราคาไม่แน่นอนยอมเป็นอุปสรรคต่อโรงงานอุตสาหกรรมนอกจากนั้นวัตถุดิบที่จะนำมาป้อนโรงงานนั้นจะต้องปริมาณเพียงพอและสม่ำเสมอ เพื่อให้โรงงานสามารถดำเนินการผลิตได้ตลอดทั้งปี

อุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องในปัจจุบันยังประสบปัญหาด้านการมากมายหลายประการซึ่งพอสรุปได้ดังนี้ คือ

1. ปัญหาในการติดต่อสื่อสาร โรงงานส่วนใหญ่มักจะอยู่ห่างไกลคมนาคมถนนสู่โรงงานไม่ดีพอ ทำให้การคมนาคมไม่สะดวก เพราะโรงงานจำเป็นต้องเข้าไปตั้งอยู่ใกล้กับแหล่งสับปะรดมาก ๆ ในบางครั้งทำให้เกิดความไม่สะดวกทางการติดต่อสื่อสารเพราะในบางแห่งเครื่องมือและอุปกรณ์การให้บริการของรัฐยังไม่สมบูรณ์พอ และยังคงประสบปัญหาขาดแคลนคนงานในบางฤดูอีกด้วย

2. ปัญหาคุณภาพของสับปะรดสด คือ ชาวไร่มักไม่คำนึงถึงคุณภาพและขนาดของสับปะรด ทำให้โรงงานต้องเสียเวลาคัดเลือกอีก ตลอดจนเรื่องราคาที่แตกต่างกันมากในช่วงระหว่างฤดูกับนอกฤดู ทำให้เป็นอุปสรรคต่อต้นทุนการผลิต ซึ่งต้องคอยปรับปรุงอยู่เสมอ ในด้านคุณภาพของสับปะรดกระป๋องนั้นบางแห่งการผลิตยังไม่สนใจในการควบคุมคุณภาพให้ได้มาตรฐานเท่าที่ควร จึงทำให้สับปะรดกระป๋องมีคุณภาพไม่ตรงกับความต้องการของตลาดต่างประเทศซึ่งตั้งมาตรฐานการนำเข้าจากประเทศกำลังพัฒนาไว้สูงมาก

3. ปัญหาความไม่แน่นอนของปริมาณสับปะรด เนื่องจากความต้องการไม่แน่นอนในการซื้อหาสับปะรดจากชาวไร่ ทางโรงงานจึงต้องมีไร่สับปะรดของตนเองเพื่อให้สามารถป้อนโรงงานได้ส่วนหนึ่ง ซึ่งทำให้ต้องลงทุนเพิ่มในด้านการทำไร่ด้วย

4. ปัญหาด้านวัตถุดิบอื่นนอกเหนือจากสับปะรด ปัญหาด้านวัตถุดิบที่สำคัญคือ กระป๋องที่ใช้บรรจุสับปะรดซึ่งมี 7 ขนาดด้วยกันดังที่กล่าวมาแล้ว พบว่ากระป๋องที่ใช้มากที่สุด คือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขนาด 20 ออนซ์ ซึ่งเป็นขนาดมาตรฐานสากล รองลงมาคือขนาด 30 ออนซ์ และ 107 ออนซ์ สำหรับกระป๋องขนาด 16 ออนซ์ กำลังได้รับความนิยมมากขึ้นเพราะเป็นขนาดเล็กที่เหมาะสมสำหรับการบริโภคจำนวนน้อยและประหยัดวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตกระป๋อง ซึ่งก็คือ แผ่นเหล็กชุบดีบุก (Tin plate) ซึ่งแต่ก่อนเคยนำเข้าจากต่างประเทศ ต่อมาในระยะหลังผู้ผลิตจำหน่ายเฉพาะแผ่นเหล็กดำแล้วนำมาชุบดีบุกเองภายในประเทศ ทำให้ได้แผ่นเหล็กที่มีคุณภาพได้มาตรฐานเช่นเดียวกันกับที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ ปัจจุบันปรากฏว่าแผ่นเหล็กดำมีราคานำเข้าสูงมากขึ้นมาก การที่ราคาแผ่นเหล็กดำที่นำเข้ามีราคาสูงขึ้นเรื่อย ๆ เช่นนี้ทำให้ต้นทุนการผลิตสับประรดกระป๋องสูงตามขึ้นไปด้วย

5. ปัญหาต้นทุนการผลิตของประเทศไทยสูงกว่าประเทศอื่น ๆ บางประเทศ เนื่องจากราคาสับประรดสดเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอตามฤดูกาล ในฤดูกาลสับประรดออกมาราคาถูก แต่นอกฤดูกาลราคาสับประรดจะแพงมากและเนื่องจากยังมีตลาดที่นิยมสับประรดบริโภคสดรองรับอยู่ด้วย จึงมีผลกระทบให้ต้นทุนการผลิตสับประรดกระป๋องสูงกว่าประเทศอื่นบางประเทศ

6. ปัญหาอากรขาเข้า วัตถุดิบที่นำเข้าต้องผ่านพิธีการและล่าช้ามาก วัตถุดิบที่สั่งมาจากต่างประเทศเพื่อใช้ทำกระป๋องบรรจุสับประรดสด เช่น เหล็กอบสังกะสี ในการนำเข้าโรงงานต้องแจ้งทางกรมศุลกากรเพื่อวางมัดจำค่าภาษีอากรเป็นเงินสด เมื่อส่งออกแล้วทางกรมศุลกากรจะคืนภาษีให้บางส่วนซึ่งต้องผ่านพิธีการและล่าช้ามากทำให้ผู้นำเข้าต้องเสียดอกเบี้ยสำหรับเงินค่าภาษีอากรที่กรมศุลกากรเรียกเก็บไว้ จึงส่งผลให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นด้วย

2.4 ผู้ประกอบการแปรรูปและกำลังการผลิต

ปัจจุบันมีบริษัทผู้ผลิตสับประรดกระป๋อง อยู่ทั้งหมด 27 ราย ผู้แปรรูปสับประรดกระป๋องส่วนใหญ่ตั้งโรงงานกระจายตามจังหวัดต่าง ๆ ที่ใกล้กับแหล่งวัตถุดิบ เนื่องจากสามารถจัดหาสับประรดสดที่ใช้เป็นวัตถุดิบสำคัญได้ง่าย ขนส่งสะดวก รวดเร็ว และสามารถลดต้นทุนการผลิตได้ แหล่งที่มีการตั้งโรงงานจำนวนมากคือ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ระยอง ชลบุรี นครปฐม โดยจังหวัดประจวบคีรีขันธ์มีโรงงานตั้งอยู่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 60 จากจำนวนโรงงานทั้งหมด

อุตสาหกรรมแปรรูปสับประรดกระป๋อง มีผู้ผลิตสับประรดกระป๋องรายใหญ่ และมีการกระจุกตัวสูง โดย 6 บริษัทที่ใหญ่ที่สุด มีสัดส่วนการส่งออกรวมกันสูงถึงร้อยละ 60 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมด โดยมีบริษัท โดล (ไทยแลนด์) จำกัด เป็นผู้ผลิตรายใหญ่ที่สุดของอุตสาหกรรมแปรรูปสับประรด สามารถครองส่วนแบ่งทางการตลาดได้ร้อยละ 14 รองลงมาคือ บริษัท ไวต้าฟู้ด จำกัด บริษัท สับประรดไทย จำกัด บริษัท อุตสาหกรรมสับประรดไทย จำกัด บริษัท มาลี สามพราน จำกัด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และบริษัท สยามอุตสาหกรรมการเกษตรสับปะรด และอื่น ๆ จำกัด มีส่วนแบ่งตลาดของมูลค่า การส่งออกร้อยละ 13.58 , 9.48 , 8.90 , 7.38 และ 7.19 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการแปรรูปที่มีความสำคัญต่อการส่งออก 4 บริษัท ได้แก่

1. บริษัท โดล (ไทยแลนด์) จำกัด (DOLE THAILAND , Ltd.)

เป็นบริษัทรวมทุนระหว่างกลุ่มธุรกิจของไทยและบริษัทแม่ของโดล (สหรัฐอเมริกา) ในสัดส่วนของการถือหุ้นร้อยละ 36.33 และ 63.69 ตามลำดับ บริษัท โดล ได้เริ่มดำเนินการผลิต ในปี 2514 โรงงานอยู่ที่จังหวัด ราชบุรี (ในขณะนั้นชื่อ บริษัท ไอร์แลนด์ แคนนิ่ง จำกัด) ต่อมาได้ย้ายโรงงานไปอยู่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เปิดดำเนินการในปี 2518 ภายใต้ชื่อ บริษัท โดล (ไทยแลนด์) ในปี 2535 ได้ขยายโรงงานเพิ่มที่ อำเภอท่าแซะ จังหวัดชุมพร การผลิตของบริษัทจะ เน้นการผลิตที่มีคุณภาพตรงตามมาตรฐานของบริษัทแม่ในสหรัฐ การจำหน่ายสับปะรดกระป๋อง จะเน้นตลาดสหรัฐอเมริกาภายใต้เครื่องหมายการค้า DOLE

2. บริษัท สับปะรดไทย จำกัด (มหาชน) (THE THAI PINEAPPLE PUBLIC Co.,Ltd)

เริ่มเปิดดำเนินการตั้งแต่ปี 2521 ประกอบธุรกิจเป็นผู้ผลิตและส่งออกสับปะรดกระป๋อง และน้ำสับปะรด ตั้งโรงงานผลิตที่ ตำบลอ่าวน้อย อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ การ จำหน่ายสับปะรดกระป๋องนั้นจะส่งออกในสัดส่วนโดยเฉลี่ยสูงถึง ร้อยละ 75 ของยอดจำหน่ายรวม ในการส่งออกส่วนใหญ่จะใช้ชลากของลูกค้าประมาณร้อยละ 95 เช่นตราสินค้าของ LIBBY , ROYALTY , GEISHA , CLASSIC , GFS , ELDORADO สำหรับตราสินค้าของบริษัทคือ TIPCO , TROPIC , GARDEN และ MONSOON

3. บริษัท สยามอุตสาหกรรมการเกษตรสับปะรดและอื่น ๆ จำกัด

เริ่มเปิดดำเนินการผลิตในปี 2523 เป็นผู้ผลิตและส่งออกสับปะรดกระป๋องและน้ำ สับปะรด โดยตั้งโรงงานที่ ตำบลมาบตา อำเภอบ้านค่าย จังหวัดระยอง การจำหน่ายสับปะรด กระป๋องของบริษัทจะจำหน่ายไปต่างประเทศ มีสัดส่วนสูงถึง ร้อยละ 90 ภายใต้เครื่องหมายการค้าตามคำสั่งของลูกค้า เช่น ROYALTY , SAVINGS, LIBBYS , FORTUNE , ELDORADO ส่วน เครื่องหมายการค้าของบริษัทเองคือ SAICO

4. บริษัท โรงงานมาลี สามพราน จำกัด (มหาชน)

จดทะเบียนก่อตั้งในปี 2521 ประกอบธุรกิจผลไม้กระป๋องและผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม น้ำผลไม้ต่าง ๆ และกาแฟสำเร็จรูปกระป๋อง โรงงานตั้งอยู่ที่ อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม เครื่องหมายการค้าของบริษัทคือ MALEE , FIRST CHIA , AUNTER และ ขาวสวน และรับจ้างผลิต กาแฟกระป๋องภายใต้เครื่องหมาย BIRDY ส่วนเครื่องหมายต่างประเทศคือ LIBBY'S , SAFEWAY , HAGOROMO , TAIFUCO และ TYPHOONE บริษัทมาลี สามพราน พยายามเน้นการจำหน่าย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผลิตภัณฑ์ทั้งภายในและนอกประเทศ ภายใต้เครื่องหมายการค้า มาลี ของตนเอง เพื่อประโยชน์ในการยอมรับเครื่องหมายการค้าของบริษัทในระยะยาว

เนื่องจากการแปรรูปน้ำสับปะรดเป็นการผลิตที่เป็นผลพลอยได้จากการแปรรูปสับปะรดกระป๋อง ดังนั้น กิจการของบริษัทที่ทำการผลิตน้ำสับปะรด ก็คือ บริษัทที่ทำการแปรรูปสับปะรดกระป๋องนั่นเอง ซึ่งปัจจุบันมีบริษัทผู้ผลิตน้ำสับปะรดที่เปิดดำเนินการอยู่ 20 แห่ง มีบริษัทที่ได้รับการส่งเสริมให้ผลิตผลิตภัณฑ์น้ำผลไม้จากสำนักคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน 12 แห่ง ผลิตรวมทั้งสิ้น 91,780 ตันต่อปี แยกเป็นน้ำสับปะรด ชนิดธรรมชาติ 25,580 ตันต่อปี และน้ำสับปะรดชนิดเข้มข้น 66,200 ตันต่อปี

2.5 ด้านการตลาด

จากการที่ผลผลิตสับปะรดของประเทศประมาณร้อยละ 80 ถูกนำส่งเข้าโรงงานแปรรูปสับปะรดกระป๋องเพื่อแปรรูปส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ที่เหลืออีกร้อยละ 20 จำหน่ายเป็นสับปะรดบริโภคผลสด แปรรูปเป็นสับปะรดกวนอื่น ๆ

2.5.1 ลักษณะของตลาดสับปะรด

ลักษณะของตลาดสับปะรดแบ่งออกเป็นตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศซึ่งเป็นตลาดหลัก โดยที่ตลาดภายในประเทศสามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดตราด , 2530) คือ

1. ตลาดเสรี เป็นตลาดระดับท้องถิ่นและตลาดระดับท้องที่ ซึ่งเกษตรกรจะนำผลผลิตออกจำหน่ายให้กับพ่อค้าท้องถิ่นหรือผู้รวบรวม
2. ตลาดข้อตกลง บริษัทผู้ผลิตผลไม้กระป๋อง เช่น บริษัทสยามอุตสาหกรรมเกษตรสับปะรดและอื่น ๆ จำกัด (ไซโก้) จะเป็นผู้กำหนดปริมาณผลผลิตที่จะรับซื้อ ซึ่งเกษตรกรจะต้องเข้าไปเป็นสมาชิกของบริษัท โดยบริษัทมีวิชาการคอยแนะนำการปลูก การดูแลรักษาและเก็บเกี่ยว ซึ่งสมาชิกต้องนำผลผลิตที่ได้มาจำหน่ายให้กับบริษัทเพียงแห่งเดียว ตามราคาขั้นต่ำที่บริษัทได้ประกันราคาไว้

2.5.2 พฤติกรรมการตลาด

พฤติกรรมการตลาด (Market Conduct) ในการศึกษาถึงพฤติกรรมตลาดของผู้ค้าสับปะรดกระป๋องโดยเน้นหนักที่พฤติกรรมการกำหนดราคาขายและการขายตัดราคา (Price Cutting)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การขายตัดราคาเป็นพฤติกรรมการกำจัดคู่แข่งที่นิยมใช้มาก หน่วยธุรกิจที่จะใช้วิธีนี้ได้ต้องมีฐานะทางการเงินที่มั่นคงพอที่จะทำให้คู่แข่งอ่อนแอลงและถูกกำจัดออกไป ถ้าคู่แข่งพยายาม ยึดส่วนแบ่งการตลาดส่วนใหญ่ไว้ ธุรกิจต้องพยายามลดราคาตลาดให้ต่ำลงโดยยอมขาดทุนระยะหนึ่ง โดยจะนำเงินกำไรที่ได้ในระยะก่อน ๆ และกำไรจากการขายสินค้าที่มีลักษณะแตกต่างกันในตลาดอื่นมาชดเชย การตัดราคาอาจก่อให้เกิดการล้มละลายของคู่แข่งและมีผลกระทบต่อธุรกิจรายใหม่ในตลาด โดยธุรกิจรายใหม่มีความระมัดระวังและสร้างความยากลำบากในการเข้ามามากยิ่งขึ้น และไม่เข้ามาอย่างเต็มที่เพียงเข้ามาประกอบธุรกิจขนาดเล็กเท่านั้น

พฤติกรรมการหาตลาดใหม่ในอดีตที่ผ่านมาผู้ผลิตสับปะรดกระป๋องของไทยจะเน้นส่งออกไปยังสหรัฐอเมริกามากที่สุด รองลงมาคือ กลุ่มประเทศในสหภาพยุโรป เอเชีย และประเทศออสเตรเลีย จากพฤติกรรมในอดีตได้ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมส่งออกสับปะรดของไทย เมื่อสหรัฐอเมริกาใช้มาตรการต่อต้านการทุ่มตลาด ทำให้ปริมาณและมูลค่าการส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยได้ลดลงตั้งแต่ ปี 2538 เป็นต้นมา พฤติกรรมของผู้ผลิตสับปะรดกระป๋องแต่ละรายจึงได้มีการเปลี่ยนแปลงโดยเฉพาะบริษัทสยามอุตสาหกรรมเกษตรสับปะรดและอื่น ๆ บริษัทสับปะรดไทย และบริษัทมาลีสามพรานซึ่งมีผลกระทบอย่างรุนแรงจากการใช้มาตรการดังกล่าวกลุ่มผู้ผลิตจึงได้มีการเปลี่ยนตลาดส่งออกจากที่เคยเน้นการส่งออกไปตลาดสหรัฐอเมริกาได้เปลี่ยนหันมาเน้นส่งออกไปยังประเทศต่าง ๆ ในสหภาพยุโรป เอเชีย และได้ขยายไปยังตลาดใหม่

อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดของผู้ค้ารายใหม่แบ่งออกได้ 4 กรณี คือ

1. อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดเนื่องจากขนาดของธุรกิจ (Scale Economy Barrier to Entry) เกิดจากการที่หน่วยธุรกิจไม่สามารถทำการผลิต ณ ระดับต้นทุนต่ำสุดซึ่งจะทำให้เข้าครอบครองตลาดส่วนใหญ่ได้ ผู้ขายรายใหม่ต้องทำให้ส่วนแบ่งการตลาดของผู้ขายรายเดิมลดลง ซึ่งอาจจะมีต้นทุนในการครอบครองตลาดจำนวนมากจนทำให้ผู้ขายรายใหม่เสียเปรียบได้ ผู้ขายรายใหม่อาจมีทางเลือก คือขายปริมาณน้อยลงซึ่งทำให้ต้นทุนในการครอบครองตลาดลดลงแต่จะสูญเสียประสิทธิภาพในการผลิต เนื่องจากการผลิตลดลงซึ่งจะทำให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยสูงขึ้น ฉะนั้นไม่ว่าโดยวิธีใดก็ตาม ผู้ค้ารายใหม่ต้องเผชิญกับอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดทั้งสิ้น

2. อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดเนื่องมาจากต้นทุนที่แท้จริง (Absolute-Cost Barrier to Entry) เกิดจากการที่ผู้ขายรายใหม่มีต้นทุนการผลิตสูงกว่าผู้ขายรายเดิมทุกระดับการผลิต ซึ่งมีสาเหตุหลายประการด้วยกันที่ทำให้ผู้ขายรายใหม่ต้องลงทุนมากกว่าค่าในการผลิตสินค้าในจำนวนที่เท่ากัน เช่น การขาดข้อมูลที่สมบูรณ์ ความสามารถในการผลิต ข้อจำกัดทางด้านผลผลิต เทคนิคการผลิตและปัจจัยการผลิต หรือมีการรวมธุรกิจในแนวตั้ง (Vertical Intergration) เป็นการรวมกิจการต่างระดับเข้าด้วยกัน ซึ่งอาจรวมตั้งแต่ขั้นตอนการผลิตวัตถุดิบไปจนถึงการผลิต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดเนื่องมาจากความแตกต่างของสินค้า (Product Differentiation Barrier to Entry) สินค้าที่มีลักษณะแตกต่างกันในทัศนะของผู้ซื้อ ก่อให้เกิดอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด เนื่องจากผู้ซื้อรู้จักสินค้าของผู้ขายรายเดิมเป็นอย่างดีอยู่แล้วทำให้ผู้ขายรายเดิมเสียต้นทุนในการขายเพียงเพื่อรักษาส่วนแบ่งการตลาด แต่ผู้ขายรายใหม่ต้องเสียต้นทุนในการขายสูงกว่าเพราะนอกจากจะต้องเสียต้นทุนในการนำเข้าไปแข่งขันเพื่อเข้าครอบครองส่วนแบ่งการตลาดแล้วยังต้องเสียต้นทุนเพื่อให้ผู้ซื้อรู้จักสินค้าอีกด้วย จึงทำให้ต้นทุนของผู้ขายรายใหม่สูงกว่าผู้ขายรายเดิมทุกระดับของผลผลิต

4. อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดเนื่องมาจากมาตรการต่าง ๆ ของรัฐ

เกิดเนื่องจากรัฐบาลเป็นผู้ทำให้เกิดอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด เพื่อต้องการช่วยหรือต้องการควบคุมให้ธุรกิจนั้นทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากเป็นธุรกิจที่สะท้อนถึงผลประโยชน์โดยรวม เช่นมีการให้สิทธิบัตรในการรับสินค้าและบริการมาจำหน่ายผู้ที่มิได้รับสิทธิบัตรจะไม่สามารถเข้าสู่ตลาดได้ หรือบางครั้งรัฐบาลทำให้เกิดอุปสรรคเนื่องจากอำนาจต่าง ๆ เช่น การเมือง อุปสรรคที่เกิดจากมาตรการของรัฐจากต่างประเทศ ส่งผลกระทบบ้างทำให้มีความยากในการที่จะเข้าสู่ตลาดเพิ่มขึ้น เช่น การเก็บภาษีส่งออก การควบคุมคุณภาพส่งออก มาตรการต่อต้านการอุดหนุน ซึ่งจะทำให้เกิดความยุ่งยากในการทำธุรกิจมากขึ้นและต้องเสียต้นทุนในการขายสูงขึ้น

2.5.3 ปัญหาด้านการตลาดสับปะรดกระป๋องของประเทศ

1. ปัญหาเรื่องต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น เนื่องจากภาวะค่าขนส่งสูงขึ้นโดยเฉพาะค่าขนส่งสินค้าทางเรือและค่าภาระหน้าท่าและหลังท่าที่บริษัทเรือผลึกภาระมาให้ (กรมส่งเสริมการส่งออก, 2539) อีกทั้งต้นทุนวัตถุดิบซึ่งมีความผันผวนมากและต้นทุนค่าบรรจุภัณฑ์ที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศและเสียภาษีในอัตราที่สูง (บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2538)
2. ปัญหาในเรื่องข้อกำหนดในการนำเข้าของประเทศผู้ซื้อ เช่น การกำหนดโควตานำเข้า การตั้งกำแพงภาษี กล่าวคือ กลุ่มประเทศผู้ผลิตในแอฟริกาใต้ ซึ่งเป็นสมาชิกสหประชาชาติ สหภาพยุโรปสามารถส่งสับปะรดกระป๋องไปยังกลุ่มสหภาพยุโรปได้โดยไม่ต้องเสียภาษีนำเข้า ขณะที่ประเทศไทยยังต้องเสียภาษีนำเข้า อีกทั้งยังถูกกำหนดโควตาอีกด้วย ส่วนในตลาดสหรัฐอเมริกา สับปะรดกระป๋องจากประเทศไทยถูกเก็บภาษีต่อต้านการทุ่มตลาด ทำให้ประเทศไทยเสียเปรียบในเชิงการค้าและเป็นอุปสรรคในการขยายตลาดสับปะรดกระป๋อง (กรมส่งเสริมการส่งออก, 2539)
3. ปัญหาในด้านการรวมกลุ่มของผู้ส่งออก ผู้ส่งออกสับปะรดกระป๋องยังขาดความร่วมมือกันอย่างจริงจังในการส่งออก ทำให้มีอำนาจในการต่อรองกับตลาดต่างประเทศน้อย และในบางครั้งผู้ส่งออกพยายามแข่งขันกันเองเพื่อเสนอขายโดยการตัดราคาตัวเอง ทำให้ราคาส่งออกต่ำกว่าที่ควรจะเป็นซึ่งเป็นการสูญเสียเงินตราต่างประเทศ แม้ว่าจะระยะหลังนี้ กระทรวงพาณิชย์ได้กำหนด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ราคาขั้นต่ำในการส่งออกสับประรดกระป๋องไว้แต่ก็ช่วยยกระดับราคาให้สูงขึ้นเพียงเล็กน้อยเท่านั้น (เอกวุฒิ,2531)

4. ปัญหาลักษณะการค้า ทำให้ประเทศไทยต้องเสียเงินตราที่ควรได้รับเนื่องจากการซื้อขายมักเป็นการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ทำให้ขายในราคาต่ำกว่าที่ควรเพราะราคาสับประรดกระป๋องมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ ทำให้ผู้ผลิตเสียเปรียบ

5. ปัญหาเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์ แบ่งออกได้เป็น

1) คุณภาพของสับประรดกระป๋อง เนื่องจากคุณภาพสับประรดกระป๋องที่ส่งไปต่างประเทศมีคุณภาพไม่ตรงตามความต้องการของตลาดในต่างประเทศ และบางประเทศยังตั้งมาตรฐานสับประรดกระป๋องนำเข้าจากประเทศกำลังพัฒนาไว้สูง

2) การบรรจุหีบห่อและฉลาก กระดาษที่ใช้ทำกล่องบรรจุสับประรดกระป๋องที่ผลิตในประเทศไทยมีคุณภาพต่ำ มีความเหนียวไม่มากพอ ทำให้กล่องฉีกขาดหรือแตกง่าย จึงไม่เป็นที่นิยมในต่างประเทศ แต่เมื่อนำเข้ากระดาษที่ใช้ทำกล่องจากต่างประเทศ ก็เสียค่าใช้จ่ายมากขึ้น ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นตามไปด้วย ส่วนเรื่องฉลากปิดกระป๋อง การออกแบบตรา ยังขาดความพิถีพิถัน ไม่สะดุดตาและจูงใจผู้ซื้อ เรื่องฉลากและตราควรออกแบบให้สะดุดตาและทันสมัยเพราะเป็นสิ่งจูงใจผู้ซื้อได้มากเป็นอันดับแรก แต่ Brand Image สับประรดกระป๋องของไทยยังสู้ผู้ผลิตรายอื่นไม่ได้

6. ขาดข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับอุตสาหกรรมสับประรด เช่น ข้อมูลการผลิตสับประรดกระป๋องต้นทุนการผลิตของคู่แข่งและอัตราการใช้ประโยชน์ของตลาดและอุตสาหกรรมต่อปี และข้อมูลแนวโน้มความต้องการของตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะรสนิยม การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคเพื่อวางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด (กรมส่งเสริมการส่งออก,2539)

7. การดำเนินการแก้ไขปัญหามูลค่าอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋อง

1) กระทรวงพาณิชย์ โดยกรมการค้าต่างประเทศร่วมกับผู้ส่งออกได้ร่วมกันจัดจ้างสำนักงานกฎหมาย Willkie Farr and Gallagher (Wf and G) (Court of International Trade: CIT) เมื่อเดือนธันวาคม 2538 ว่าข้อมูลที่กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ ใช้พิจารณาต้นทุนการผลิตเพื่อคำนวณส่วนเหลือมราคาไม่ถูกต้องตามความเป็นจริง และเมื่อวันที่ 7 มกราคม 2540 CIT ได้มีคำสั่งให้กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ คำนวณการทุ่มตลาดใหม่ ซึ่งสหรัฐฯ ได้ยื่นการคำนวณที่ปรับเปลี่ยนตามคำสั่งศาลแล้ว และขณะนี้กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ ได้ยื่นอุทธรณ์ต่อศาล Court of Federal Circuit ซึ่งต้องกระทำให้เสร็จสิ้นภายใน 60 วัน กรณีดังกล่าวถ้าสหรัฐฯ ชนะความก็สามารถนำคำสั่งตัดสินนี้ใช้เป็นบรรทัดฐานคำนวณการทุ่มตลาดในกรณีอื่นได้ด้วย อย่างไรก็ตามศาลว่าสหรัฐฯ คงจะไม่มีข้อมูลและพยานหลักฐานเพียงพอที่จะให้ Court of Federal Circuit กลับคำพิพากษาของ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

CIT ได้ ซึ่งจะมีผลต่อการเรียกเก็บอากรลดลงคือ Dole ร้อยละ 0.42 TIPCO ร้อยละ 13.91 SAICO ร้อยละ 26.92 Malee ร้อยละ 7.29 และผู้ส่งออกรายอื่น ๆ ร้อยละ 16.48

2) กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ โดยกรมส่งเสริมการเกษตรได้มีการปรับแผนพัฒนา สับปะรดโดยร่วมกับสหพันธ์ชาวไร่สับปะรดแห่งประเทศไทย และโรงงานสับปะรดกระป๋อง นำเสนอ การจัดตั้งองค์การรวบรวบสับปะรดต่อคณะรัฐมนตรีและได้รับการอนุมัติเมื่อวันที่ 4 มีนาคม 2540 ให้ชื่อ ว่าคณะกรรมการนโยบายและพัฒนาสับปะรดแห่งชาติ ประกอบด้วยส่วนราชการ เกษตรกร และ โรงงานอุตสาหกรรม เพื่อพัฒนาและแก้ไขปัญหาอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องอย่างเป็นระบบต่อไป ทั้งนี้คณะกรรมการดังกล่าวได้แต่งตั้งคณะอนุกรรมการขึ้น 3 คณะ คือ คณะอนุกรรมการพัฒนา สับปะรด คณะอนุกรรมการการตลาดและต่างประเทศ คณะอนุกรรมการวัตถุดิบและการตกลงซื้อขายล่วงหน้า ซึ่งมีผู้แทนกระทรวงอุตสาหกรรมร่วมเป็นกรรมการและอนุกรรมการอยู่ด้วย

3) กระทรวงอุตสาหกรรม โดยสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรมได้จัดทำหนังสือถึง สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน กรมโรงงานอุตสาหกรรม และสำนักงานอุตสาหกรรม จังหวัดกลาง ในการประสานกับอุตสาหกรรมจังหวัดทั่วประเทศ ในเรื่องการพิจารณาการอนุญาต ตั้ง/ขยายโรงงานผลิตสับปะรดกระป๋อง ให้มีการพิจารณาอย่างรอบครอบโดยประสานด้านข้อมูลกับ กระทรวงพาณิชย์ต่อไป

อุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องเป็นอุตสาหกรรมที่ผลิตเพื่อการส่งออกที่ต้องพึ่งพาดตลาด ต่างประเทศเป็นสำคัญ แต่จากสถานการณ์ด้านการตลาดในปัจจุบันได้เกิดปัญหาการท่วมตลาด การถูกตัดสิทธิ์ GSP ซึ่งส่งผลกระทบต่อการผลิตและการส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยลดลง อย่างมากในขณะนี้ ดังนั้นเพื่อให้อุตสาหกรรมนี้สามารถขยายตัวได้ต่อไป จึงจำเป็นที่จะต้องมีการ ประสานความร่วมมือในการวางแผนทั้งในเรื่องของวัตถุดิบ การผลิต และการตลาด ระหว่างหน่วยงานภาครัฐ ผู้ประกอบการภาคเอกชน และเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดอย่างจริงจัง

2.5.4 สรุปภาวะการตลาดสับปะรดกระป๋องของไทย

ตลาดสับปะรดกระป๋องที่สำคัญของไทย ยังคงเป็น สหรัฐอเมริกา เยอรมันนี เนเธอร์แลนด์ ญี่ปุ่น และอังกฤษตามลำดับ ในเดือนพฤษภาคม 2538 เนื่องจากบริษัท Maui กล่าวหาว่าไทยขาย สับปะรดกระป๋องแบบท่วมตลาดในสหรัฐอเมริกา และในเวลาดังกล่าวผู้ผลิตไทยรายใหญ่ได้รวมตัว กันร้องต่อศาลของสหรัฐ ถึงวิธีการคิดคำนวณต้นทุนการผลิตซึ่งคิดจากสัดส่วนน้ำหนักของสับปะรด ที่ใช้แทนการใช้วิธีคิดต้นทุนทางบัญชี ซึ่งถ้าผู้ผลิตรายใด สามารถพิสูจน์จนเป็นที่พอใจ ก็จะมีการ ปรับลดอัตราภาษีลง ผลจากการที่ไทยถูกสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นตลาดส่งออกที่สำคัญเก็บภาษีตอบ ได้การท่วมตลาด ทำให้ปริมาณการส่งออกสับปะรดกระป๋องหยุดชะงักทันที จากสถิติการส่งออก จำนวน 36.7 ล้านหีบในปี 2537 เหลือเพียง 28 ล้านหีบในปี 2538 ซึ่งเป็นปีแรกที่ถูกสหรัฐอเมริกาใช้ เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ส่งมอบไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มาตรการดังกล่าว ผู้ผลิตไทยทุกรายยกเว้น บริษัท โดล (ประเทศไทย) จำกัด ถูกชะลอคำสั่งซื้อ จึงมีสินค้าค้างสต็อกจำนวนมาก ส่งผลให้มีภาวะหนี้มากขึ้นตามไปด้วย เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูง และสถาบันการเงินในประเทศไทยให้ความช่วยเหลืออุตสาหกรรมแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรค่อนข้างน้อย ทำให้ธุรกิจประเภทนี้ส่วนใหญ่ขาดสภาพคล่อง และไม่สามารถฉวยโอกาสในช่วงที่เงินบาทลอยตัวในระยะแรกทำกำไรได้ อีกทั้งยังมีผลให้ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนค่อนข้างสูง แม้ว่ายอดรายได้จากการขายแต่ละรายจะมีอัตราเพิ่มขึ้น ในปี 2541 ราคาส่งออกสับปะรดกระป๋องเฉลี่ยอยู่ในระดับที่บละ 10 เหรียญสหรัฐ และยืนอยู่จนถึงต้นปี 2542 ราคาได้อ่อนตัวลงมาอยู่ในระดับเฉลี่ยประมาณ 8 เหรียญสหรัฐอเมริกา ต่ำกว่าในช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา เนื่องจากมีผลไม้อื่นหลายชนิดออกสู่ตลาดแล้ว ปริมาณความต้องการสับปะรดกระป๋องของโลก จะมีความเกี่ยวพันกันกับผลไม้อื่นๆ ในตลาดต่างประเทศ ซึ่งผลไม้อื่นแต่ละชนิดจะมีฤดูกาลเก็บเกี่ยวแตกต่างกันไป สามารถทดแทนกันได้ ดังนั้นหากผลผลิตของผลไม้อื่นๆ ลดลง ตลาดผลิตภัณฑ์สับปะรดกระป๋องของไทยจะดีขึ้นมาก โดยปี 2542 มีปริมาณการผลิตสับปะรดกระป๋องเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีสับปะรดออกสู่ตลาดมากกว่าปีที่ผ่านมา ส่วนปริมาณการส่งออกจะสูงขึ้นเป็น 36 ล้านหีบ ตามที่กลุ่มโรงงานผลิตสับปะรดกระป๋อง ได้ตั้งเป้าหมายไว้ว่า ปี 2542 จะเป็นปีที่ผู้ผลิตสับปะรดกระป๋องใช้กำลังการผลิต ได้สูงสุดในรอบ 58 ปี คือถึงร้อยละ 90

2.6 นโยบายและมาตรการของภาครัฐ

2.6.1 นโยบายของรัฐ

1. กระทรวงอุตสาหกรรมเปิดเสรีในการขออนุญาตตั้ง/ขยายโรงงานสับปะรดกระป๋อง ทั้งนี้เพื่อให้การค้าการลงทุนมีการแข่งขันตามระบบการค้าเสรี
2. สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (สกท.) ได้ให้การส่งเสริมการลงทุนในกิจการผลิตสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรด (ผลพลอยได้จากการผลิตสับปะรดกระป๋อง) ซึ่งอยู่ในหมวด 1 คือ เกษตรกรรมและผลิตผลจากการเกษตร ประเภท 1.8 การผลิตอาหาร ยกเว้นน้ำอัดลม โดยมีเงื่อนไขจะต้องตั้งอยู่ในเขต 3 ตั้งแต่วันที่ 9 เมษายน 2536 ซึ่งแต่เดิม สกท. เคยงดให้การส่งเสริมการลงทุนในกิจการผลิตสับปะรดกระป๋อง ในช่วงระหว่างวันที่ 22 พฤศจิกายน 2521 ถึงวันที่ 8 เมษายน 2536

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.6.2 มาตรการของรัฐ

1. กระทรวงพาณิชย์ ได้กำหนดมาตรการส่งออกสับประรดกระป๋อง โดยกำหนดให้ผู้ส่งออกสับประรดกระป๋องและน้ำสับประรดกระป๋องเข้มข้น ต้องเป็นสมาชิกสมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป ตามมติคณะรัฐมนตรีเมื่อวันที่ 21 ธันวาคม 2536

นอกจากนี้กระทรวงพาณิชย์ โดยกรมการค้าต่างประเทศได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการที่เกี่ยวข้องในการพิจารณาแก้ไขปัญหาอุปสรรคทางการค้าเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์การค้าโลกที่เปลี่ยนแปลงไป ได้แก่ คณะกรรมการนโยบายเศรษฐกิจระหว่างประเทศ (กนศ.) คณะกรรมการพัฒนาส่งเสริมการส่งออก (พกอ.) คณะกรรมการการค้าต่างประเทศ (กคต.) และคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน (คทอ.) เป็นต้น ทั้งนี้ คณะกรรมการฯ ดังกล่าวจะประกอบด้วยผู้แทนทั้งจากภาครัฐและเอกชนตลอดจนได้มีการจัดตั้งในรูปคณะกรรมการร่วมทางการค้า ซึ่งมีทั้งหมด 18 คณะ เพื่อดำเนินการในด้านการประชุมเจรจาหรือปัญหา หรือทำความตกลงระหว่างประเทศไทยกับประเทศคู่ค้าต่าง ๆ อีกด้วย

2. กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ได้ดำเนินการตามแผนพัฒนาสับประรด ปี 2537 – 2540 เพื่อแก้ปัญหาสับประรดในระยะยาวสรุปได้ดังนี้

- 1) จะทะเบียนผู้ปลูกสับประรดได้ 60,211 รายในพื้นที่ 13 จังหวัด
- 2) รวมกลุ่มเกษตรกรผู้จดทะเบียนได้ 1,332 กลุ่ม ในพื้นที่ 13 จังหวัด
- 3) จัดตั้งสหพันธ์ชาวไร่สับประรดระดับอำเภอ จำนวน 64 อำเภอ และระดับจังหวัด จำนวน 13 จังหวัด
- 4) จัดตั้งคณะกรรมการสหพันธ์ชาวไร่สับประรดแห่งประเทศไทย ตั้งแต่ปี 2537
- 5) สร้างกองทุนหมุนเวียนสับประรดจากการเรียกเก็บสินค้าปัจจัยการผลิต
- 6) จากการที่กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ไม่สามารถแก้ไขปัญหาสำคัญ ตามแผนพัฒนาสับประรด คือปัญหาการเชื่อมโยงภาคเกษตรกรรมและอุตสาหกรรมให้มีการตกลงซื้อขายสับประรดล่วงหน้า และการประกันราคาสับประรดขั้นต่ำทั่วประเทศ ตลอดจนการกำหนดมาตรการต่าง ๆ เช่น การกำหนดราคาขั้นต่ำ การส่งออก การสร้างตลาดกลาง การสร้างระบบสต็อกป้องกันตลาดต่างประเทศกดราคาได้ จึงมีการปรับแผนพัฒนาสับประรดโดยร่วมกับสหพันธ์ชาวไร่สับประรดแห่งประเทศไทย และโรงงานสับประรดกระป๋อง นำเสนอการจัดตั้งองค์การวาระสับประรดต่อคณะรัฐมนตรี และได้รับอนุมัติเมื่อวันที่ 4 มีนาคม 2540 โดยใช้ชื่อว่า คณะกรรมการนโยบายและพัฒนาสับประรดแห่งชาติ ประกอบด้วยส่วนราชการ เกษตรกร และโรงงาน เพื่อพัฒนาและแก้ไขปัญหาอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋องอย่างเป็นระบบต่อไป ทั้งนี้ คณะกรรมการฯ ดังกล่าว ได้แต่งตั้งคณะ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อนุกรรมการขึ้น 3 คณะ คือ คณะอนุกรรมการพัฒนาสับปะรด คณะอนุกรรมการการตลาดและต่างประเทศ คณะอนุกรรมการวัตถุดิบและการตกลงซื้อขายล่วงหน้า

3. กระทรวงอุตสาหกรรม โดยสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) ได้ออกประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม ฉบับที่ 1276 (พ.ศ.2530) ออกตามความในพระราชบัญญัติ มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม พ.ศ. 2511 ให้ยกเลิกมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋อง มาตรฐานเลขที่ มอก.51 – 2516 และกำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องมาตรฐาน เลขที่ มอก. 51-2530 ขึ้นใหม่ ทั้งนี้เพื่อให้มาตรฐานสับปะรดกระป๋องมีความเหมาะสมและถูกต้องยิ่งขึ้น สาระสำคัญของส่วนที่แก้ไขปรับปรุงในมาตรฐานใหม่ คือ การขยายขอบเขตสับปะรดกระป๋องชนิดแฉก (Broken slices) ให้กว้างขึ้น โดยกำหนดให้สับปะรดแฉกมีส่วนโค้ง ขนาด และ/หรือรูปร่าง ไม่สม่ำเสมอก็ได้ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ผลิตที่ส่งออกไปจำหน่ายในกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง (รายละเอียดในภาคผนวก)

4. กระทรวงการคลัง ได้ดำเนินมาตรการทางภาษีตามผลการเจรจาการค้ารอบอุรุกวัยซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ปี 2538 เป็นต้นไป ประเทศไทยต้องลดอัตราภาษีนำเข้าสับปะรดกระป๋อง พิกัด (H.s.2008.20) จากร้อยละ 60 หรือ 50 บาท/กก. ลงเหลือร้อยละ 30 หรือ 25 บาท/กก. ภายในระยะเวลา 10 ปี ซึ่งจะไม่ส่งผลกระทบต่อไทยมากนัก เนื่องจากความต้องการในการนำเข้าสับปะรดกระป๋องของไทยมีไม่มาก แต่สำหรับประเทศผู้นำเข้าสับปะรดกระป๋องของไทยก็จะต้องมีการปรับลดอัตราภาษีศุลกากรลงดังนี้ ดังแสดงในตารางที่ 2.2

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2.3 โครงสร้างภาษีอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋อง

ประเทศ	พิกัด (H.S.)	ก่อน UR		หลัง UR	
		มาตรการภาษี	มาตรการอื่น	มาตรการภาษี	มาตรการอื่น
สหรัฐอเมริกา	2008.20	0.55 เซนต์/กก.	-	0.35 เซนต์/กก.	-
สหภาพยุโรป (EU) (เฉพาะพิกัด ที่ไทยส่งออก มาก)	2008.20590 (สับประรดชนิด แฉ่น)	22.00 %	- โควตานำเข้า รวมภายใต้ GSP ประมาณ ปีละ 80,170 ตัน ภาษี 15 %	17.60 %	- ตัดสิทธิ์ GSP 50 % Jan-97
	2008.20.790 (สับประรดชนิดขึ้น)	24.00 %	ภาษี 12 %	19.20 %	- ตัดสิทธิ์ GSP 100 % Jan -99
ญี่ปุ่น	2008.20.111	30%	1.Tariff quota โดยกำหนดโคว ตานำเข้าเป็น ประจำทุกปี (1 เมษายน - 31 มีนาคม ของปี ถัดไป) อัตรา ภาษี 0% 2.ภาษ้นำเข้าชั่วคราว 0-55 % เช่นเดียวกับข้าง ต้น	33 เยน/กก.	-ไม่ได้ระบุไว้ใน ตารางข้อมูลพันธ ว่าจะยังคงให้มี Tariff quota แต่ ในปัจจุบันยังไม่ ได้ยกเลิกและไม่ ได้ระบุปริมาณ และอัตราภาษี ในโควตาในแต่ละ ปี -เช่นเดียวกับ ข้างต้น
	2008.20119	30%		25.50%	

ที่มา : สถิติการค้าระหว่างประเทศ กรมศุลกากร

1) สหรัฐอเมริกา ได้กำหนดอัตราภาษ้นำเข้าลดลงตามพันธกรณีของ GATT จาก 0.55 เซนต์/กก. เป็น 0.35 เซนต์/กก. ภายในระยะเวลา 6 ปี เริ่มตั้งแต่ปี 2538 ทำให้ตลาดสหรัฐฯ เป็นที่สนใจของผู้ส่งออกทั่วไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2) สหภาพยุโรป (EU) ได้กำหนดอัตราภาษีนำเข้าลดลงตามพันธกรณีของ GATT จากอัตราร้อยละ 22 และ 24 เป็นร้อยละ 17.6 และ 19.2 สำหรับสับประรดชนิดแวน พิกัด (HS.2008.20.59) และสับประรดชนิดขึ้นพิกัด (2008.20.79) ตามลำดับและขณะนี้ EU ได้ประกาศตัดสิทธิ์ GSP ที่ให้แก่ไทยลงร้อยละ 50 ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2540 และจะตัด GSP ทั้งหมด ในวันที่ 1 มกราคม 2542

3) ญี่ปุ่น ได้ปรับลดอัตราภาษีนำเข้าสับประรดกระป๋อง พิกัด (H.S 2008.20.111) จากร้อยละ 30 เหลือประมาณร้อยละ 27 และพิกัด (H.S.2008.20.119) จากร้อยละ 30 เหลือประมาณร้อยละ 25.5 ภายในระยะเวลา 6 ปี ส่วนข้อกำหนดโควตาารวมไม่ได้ระบุไว้ในตารางข้อผูกพันว่าจะยังคงให้มี Tariff quota แต่ในปัจจุบันยังไม่ได้ยกเลิกและไม่ได้ระบุปริมาณและอัตราภาษีในโควตาในแต่ละปี ญี่ปุ่นจึงยังเป็นตลาดที่มีอนาคตดีอยู่

2.7 นโยบายและมาตรการของภาคเอกชน

ภาคเอกชนนำโดยสมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป ซึ่งเป็นการรวมตัวของกลุ่มผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรมอาหารบรรจุกระป๋องภายในประเทศ ประกอบด้วยกลุ่มอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋อง กลุ่มปลาช่อนกระป๋อง กลุ่มอาหารทะเลกระป๋อง และกลุ่มผักและผลไม้กระป๋อง ในส่วนของอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋อง สมาคมฯ มีส่วนในการกำหนดระเบียบปฏิบัติในการดำเนินงานของโรงงาน ดังนี้

2.7.1 ระเบียบปฏิบัติในการรับซื้อสับประรดสด

สมาคมฯได้กำหนดมาตรฐานการรับซื้อสับประรดสดจากเกษตรกรเข้าโรงงาน ซึ่งจะใช้เป็นมาตรฐานหนึ่งเดียวที่โรงงานสับประรดทุกโรงต้องถือปฏิบัติและใช้ร่วมกันมีรายละเอียดดังนี้

1. ขนาดและน้ำหนักของผลสับประรด

1) ความกว้างของผล

- ขนาดปกติ : ต้องมีเส้นผ่านศูนย์กลางอยู่ระหว่าง 106-152 มม. หรือ 4.25 – 6 นิ้ว
- ขนาดเล็ก : ต้องมีเส้นผ่านศูนย์กลางอยู่ระหว่าง 100 – 105 มม. หรือ 4 – 4.25 นิ้ว

2) ความยาวของผล : ต้องมีขนาดความยาวอยู่ระหว่าง 4 – 9 นิ้วหรือ 101–220

มม.

3) น้ำหนัก : ต้องมีน้ำหนักอยู่ระหว่าง 1 – 2.5 กก. ผลสับประรดที่มีขนาดผิดไปจากที่ระบุโรงงานจะไม่รับซื้อ

2. ความสุกของผลสับประรด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- 1) เนื้อสับปะรดจะต้องมีสีเหลืองครึ่งผลเป็นอย่างต่ำ (เมื่อผ่าตรวจ)
- 2) สีผิวเปลือกจะอยู่ในมาตรฐานสีเบอร์ 2 –5 ยกเว้นในบางฤดู เช่น หน้าฝนอนุโลมให้ใช้สี เบอร์ 1 ได้ แต่เนื้อสับปะรดยังต้องเป็นดังในข้อ (2.1)
3. ก้านและจุกสับปะรดต้องไม่มีติดมา
4. เกณฑ์การสุ่มตัวอย่าง
 - 1) รถบรรทุกขนาด 10 ล้อ : จำนวนผลตรวจสอบ 100 ผล โดยสุ่ม 4 ครั้ง ครั้งละ 25 ผล
 - 2) รถบรรทุกขนาด 6 ล้อ : จำนวนผลตรวจสอบ 100 ผล โดยสุ่ม 4 ครั้ง ครั้งละ 25 ผล
 - 3) รถบรรทุกขนาด 4 ล้อ : จำนวนผลตรวจสอบ 50 ผล โดยสุ่ม 2 ครั้ง ครั้งละ 25 ผล
5. เงื่อนไขการไม่รับซื้อสับปะรดอันเนื่องมาจากลักษณะตำหนิดังต่อไปนี้
 - 1) สับปะรดมีแกนดำติดต่อกัน 4 ตา หรือประมาณ 50 % ของผล
 - 2) สับปะรดที่มีรอยช้ำเกินกว่า 24 % ของผล
 - 3) สับปะรดมีกลิ่นผิดจากธรรมชาติ เช่น กลิ่นบูดเปรี้ยว, กลิ่นเน่า, กลิ่นเหม็นอับ
 - 4) สับปะรดถูกแดดเผาจนเนื้อในเป็นสีดีและมีกลิ่นเน่าเสีย
 - 5) สับปะรดมีเชื้อราขึ้นที่ซั้วมากกว่า 30 %
 - 6) สับปะรดที่มีสัตว์กัดแทะ เงื่อนไขดังกล่าวหากพบว่ามีลักษณะตำหนิน้อยกว่า 50 % ก็ให้คัดคืนชาวไร่
6. เงื่อนไขการไม่รับซื้อสับปะรดสดที่มาส่งโรงงาน ทั้งคันรถ
 - 1) พบว่ามีคราบน้ำมัน จาระบี สร สารเคลือบรถ สารเคมีตกค้างต่าง ๆ
 - 2) พบโลหะ เช่น ลวดเย็บกระดาษ ตะปู และเศษโลหะอื่น ๆ ที่ติดมากับผลสับปะรดสด
 - 3) พบว่ามีสารไนเตรดเกินกว่า 10 ppm.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.7.2 ระเบียบปฏิบัติในการส่งออกสับประดกระป๋อง

1. การส่งออกสับประดกระป๋องผู้ส่งออกทุกรายจะต้องสมัครเป็นสมาชิกสมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป

2. ผ่านการตรวจสอบสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเพื่อขอหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าจากกองสิทธิประโยชน์ทางการค้า กรมการค้าต่างประเทศ

3. ขอหนังสือรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ตามข้อกำหนดของประเทศคู่ค้า

4. ขอหนังสือรับรองการส่งออกจากสมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูปเพื่อประกอบการตรวจปล่อยของกรมศุลกากร และยังเป็นหลักฐานที่ใช้แสดงว่าราคาขายของผู้ส่งออกดังกล่าวไม่ต่ำกว่าราคาที่กรมการค้าต่างประเทศกำหนด โดยกรมการค้าต่างประเทศกระทรวงพาณิชย์ จะทำการหารือร่วมกับสมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูปกำหนดราคาส่งออกขั้นต่ำสับประดกระป๋องเป็นคราว ๆ ไป ตามความเหมาะสม ซึ่งขณะนี้ได้ปรับปรุงราคาส่งออกขั้นต่ำ เพื่อให้สอดคล้องกับสภาวะการณ์ในปัจจุบันและให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 18 มกราคม 2538 มีรายละเอียดดังนี้

1) กำหนดราคาส่งออกขั้นต่ำสับประดกระป๋องในตลาดสหรัฐอเมริกา(FOB.C2,US\$)

ขนาด(oz)	SL/CH/CR	SL/TB/CR	CH.SL	CH	CR	TB	STD.SL	PC	PIZ.CUT
24/8	4.85	4.75	5.00	5.00	4.50	4.75	4.75	4.50	-
24/15	-	-	-	-	-	-	6.80	5.90	-
24/20	7.90	7.50	8.50	8.50	6.70	7.20	7.50	6.70	7.20
24/30	-	-	13.50	-	-	-	13.0	10.50	-
6/108	-	-	10.00	10.00	8.30	9.50	9.50	8.50	8.70

2) กำหนดราคาส่งออกขั้นต่ำสับประดกระป๋องในตลาดญี่ปุ่น (CNF NET), US\$

ขนาด 24/20 OZ.Choice sliced in Heavy Syrup เท่ากับ 11.0 US\$ (CNF)

3) กำหนดราคาส่งออกขั้นต่ำสับประดกระป๋องในตลาดยุโรป และอื่น (FOB.C2,US\$)

ขนาด(oz)	SL/CH/CR	SL/TB/CR	CH.SL	CH	CR	TB	STD.SL	PC	PIZ.CUT
24/8	4.35	4.25	4.50	4.50	4.00	4.25	4.25	4.00	-
24/15	-	-	-	-	-	-	6.30	5.40	-
24/20	7.20	6.80	7.80	7.80	6.00	6.50	6.80	6.00	6.50
24/30	-	-	12.00	-	-	-	11.50	9.00	-
6/108	-	-	9.00	9.00	7.30	8.50	8.50	7.50	7.70

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.8 มาตรการที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมการส่งออกสับประรดกระป๋องของไทย

สำหรับมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกสับประรดกระป๋องของไทยโดยจะพิจารณามาตรการหรือกฎระเบียบต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในปัจจุบันทั้งของประเทศคู่ค้าและคู่แข่งซึ่งก็คือพันธกรณีภายหลังจากการเจรจาการค้ารอบอุรุกวัย การใช้มาตรการกีดกันทางการค้าทางด้านมาตรฐานสินค้าและสุขอนามัย มาตรการต่อต้านการทุ่มตลาด (Anti-Dumping : AD) และการเปลี่ยนแปลงระบบการให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป (Generalized System of Preference : GSP) : ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.8.1 พันธกรณีภายหลังจากผลการเจรจาอุรุกวัย

ผลจากสงครามโลกทั้ง 2 ครั้ง ได้สร้างความเสียหายทั่วทุกประเทศเมื่อสิ้นสงครามประเทศต่าง ๆ ได้เร่งพัฒนาประเทศของตนเน้นหนักในด้านการพัฒนาอุตสาหกรรมภายในประเทศเพื่อให้อุตสาหกรรมที่สำคัญของประเทศในอนาคต จึงได้นำมาตรการต่าง ๆ มาใช้ทั้งที่เป็นมาตรการทางภาษีศุลกากรและมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีศุลกากร เพื่อคุ้มครองอุตสาหกรรมภายใน ผลจากการใช้มาตรการต่าง ๆ ก่อให้เกิดความวุ่นวายทางด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ จึงได้เกิดแนวความคิดร่วมกันที่จะจัดตั้งองค์การหรือสถาบัน เพื่อกำหนดข้อตกลงและกติกากำหนดพื้นฐานในการที่จะจัดปัญหาอุปสรรคในด้านการค้าระหว่างประเทศในส่วนของนโยบายพหุภาคีเรียกว่า "ข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า" (General Agreement on Tariffs and Trade : GATT) มีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 1 มกราคม 2491 หลักการของ GATT ได้อาศัยกลไก "การได้เปรียบโดยได้เปรียบ" เพื่อที่จะให้กลไกการตลาดเอื้ออำนวยต่อการถ่ายเทสินค้าระหว่างประเทศได้โดยเสรี

การเจรจาการค้าของประเทศภาคีได้มีการเจรจาทั้งหมด 8 รอบ มุ่งเน้นให้มีการลดข้อกีดกันทางการค้าระหว่างกันให้มากที่สุด การเจรจาในรอบที่ 8 เป็นการเจรจาอุรุกวัยซึ่งมีความซับซ้อนมากที่สุดและมีผลการเจรจาที่สำคัญ คือ ได้มีการตกลงที่จะให้ประเทศต่าง ๆ ปรับลดอัตราภาษีศุลกากรลง หากเคยใช้มาตรการที่ไม่ใช่ภาษีจะต้องปรับเปลี่ยนเป็นมาตรการภาษีศุลกากรแทน และต้องปรับลดลงอีก ลดระดับการอุดหนุนทั้งภายในและภายนอก ปรับปรุงกฎเกณฑ์ทางการค้าให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งทางด้านมาตรการสุขอนามัย มาตรฐานสินค้า การต่อต้านการทุ่มตลาดและการอุดหนุนและอื่น ๆ เมื่อต้องการให้การค้ามีความเป็นธรรมมากขึ้น

ผลการเจรจาการค้ารอบอุรุกวัยได้ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมการส่งออกสับประรดกระป๋องของไทยในหลาย ๆ ด้านซึ่งมีดังนี้ คือ ด้านการค้าระหว่างประเทศ ประเทศผู้นำเข้าสับประรดกระป๋องของไทยจะต้องมีการปรับลดอัตราภาษีศุลกากรลงตามผลการเจรจา โดยเริ่มตั้งแต่ปี 2538 เป็นต้นไป ประเทศสหรัฐอเมริกาต้องลดภาษีศุลกากรลงจาก 0.55 เซนต์ต่อกิโลกรัม เป็น 0.35

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เซนต์ต่อกิโลกรัม สหภาพยุโรปจะต้องลดภาษีศุลกากรลงจากร้อยละ 22 – 24 เหลือเพียงร้อยละ 17.6 – 19.2 และประเทศญี่ปุ่นต้องลดภาษีศุลกากรลงจากร้อยละ 30 เหลือเพียงร้อยละ 27 สำหรับประเทศไทยจะต้องลดอัตราภาษีนำเข้าสำหรับประดกระป๋องลงเช่นกัน โดยลดลงจากร้อยละ 60 หรือ 50 บาทต่อกิโลกรัม เหลือเพียงร้อยละ 30 หรือ 25 บาทต่อกิโลกรัม ภายในระยะเวลา 10 ปี ซึ่งจะไม่ส่งผลกระทบต่อไทยเนื่องจากการนำเข้าสำหรับประดกระป๋องของไทยมีปริมาณน้อยมาก ส่วนทางด้านที่ต้องลดการอุดหนุนภายในและการอุดหนุนการส่งออกนั้นก็ไม่มีผลกระทบ เพราะการอุดหนุนภายในของประเทศไทยในอุตสาหกรรมสำหรับประดกระป๋องมีเพียงแต่ทางธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำแก่เกษตรกรผู้ปลูกสำหรับประดและรัฐบาลกรมการแทรกแซงตลาดสำหรับประดเพื่อแก้ปัญหาในเวลาที่ผลผลิตตกต่ำซึ่งสัดส่วนของเงินอุดหนุนนั้นไม่เกินร้อยละ 10 (สำหรับประเทศกำลังพัฒนา) ของมูลค่าผลผลิตจะสามารถให้ทำการอุดหนุนต่อไปได้ ประเทศไทยไม่ได้แจ้งว่ามีการอุดหนุนการส่งออกสำหรับประดกระป๋องเช่นเดียวกับ ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซียและเคนยา (กองการค้าพหุภาคี, 2537)

จากผลการเจรจาอบอุรุกวัยการลดอัตราภาษีศุลกากรของประเทศคู่ค้าในการนำเข้าสำหรับประดกระป๋องมีผลต่ออุตสาหกรรมการส่งออกสำหรับประดกระป๋องของไทยมากที่สุด การลดภาษีนำเข้าของประเทศคู่ค้าทำให้สำหรับประดกระป๋องของไทยในตลาดประเทศคู่ค้ามีราคาถูกลง การส่งออกขยายตัวเพิ่มขึ้น แต่ละประเทศคู่ค้าได้นำมาตรการต่าง ๆ มาใช้เพื่อเป็นอุปสรรคในการส่งออกสำหรับประดกระป๋องของไทยทำให้การขยายตลาดส่งออกไม่ดีเท่าที่ควร

2.8.2 มาตรการสินค้าและมาตรการสุขอนามัย (ซัยวัฒน์ และคณะ, 2539)

มาตรการกีดกันทางการค้าที่อาศัยเทคนิคด้านมาตรฐานสินค้าและสุขอนามัยเป็นตัวกำหนด เป็นมาตรการที่ประเทศคู่ค้าใช้กันมากโดยเฉพาะสินค้าประเภทอาหาร เนื่องจากเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพอนามัยและความปลอดภัยในด้านการบริโภค การกำหนดมาตรฐานและการเข้มงวดในการตรวจสอบมาตรฐานสินค้าอาหารจึงค่อนข้างมีเหตุผลและมีน้ำหนักเพียงพอแก่การที่จะสร้างอุปสรรคทางการค้าในรูปแบบใหม่และเป็นข้อยกเว้นของ GATT สำหรับระบบมาตรฐานและการตรวจสอบคุณภาพสินค้าอุตสาหกรรมเกษตรในประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ คือ

สหรัฐอเมริกา ได้มีกฎหมายและระเบียบเกี่ยวกับอาหารและยาเป็นกฎหมายที่ออกโดยรัฐสภาและหน่วยงานนำไปปฏิบัติเพื่อคุ้มครองผู้บริโภค กฎหมายอาหารและยายังกำหนดให้ผู้ผลิต ผู้นำเข้า รวมทั้งผู้จำหน่ายอาหารต้องปฏิบัติตามระบบมาตรฐานสินค้าที่เรียกว่า CGMP (Current Good Manufacturing Practice) ซึ่งจะระบุมาตรฐานสำหรับหลักการปฏิบัติที่ดีของโรงงาน และยังมีข้อกำหนดให้นำระบบมาตรฐาน HACCP (Hazard Analysis and Critical Point) คือการควบคุมและตรวจสอบอย่างระมัดระวังในกระบวนการผลิต ณ จุดวิกฤติ และในการตรวจโรงงานด้านเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นอนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สุขภาพมาใช้ในการอุตสาหกรรมอาหารในประเทศและอาหารที่นำเข้า ระบบ HACCP จะมีการประกาศและมีผลบังคับตั้งแต่ ค.ศ. 1997 เป็นต้นไป ดดยจะเริ่มใช้กับกลุ่มอาหารทะเลกระป๋องและแปรรูปเป็นกลุ่มแรก สำหรับมาตรการด้านสุขอนามัยจะพิจารณาในเรื่องการคุ้มครองผู้บริโภคของสหรัฐอเมริกาโดย USFDA (U.S. Food and Administration) จะเดินทางมาสำรวจโรงงานผลิตอาหารที่ส่งสินค้าไปขายสหรัฐอเมริกา เกณฑ์การใช้สารเจือปนอาหาร กำหนดเรื่องโลหะหนัก ข้อมูลเกี่ยวกับการนำเข้าของผู้เข้าจะส่งไปยังสำนักงานองค์การอาหารและยาของสหรัฐอเมริกาเพื่อพิจารณามาตรฐานอาหาร สำหรับมาตรฐานสับประดกระป๋องของสหรัฐอเมริกาได้กำหนดไว้

ญี่ปุ่น ประเทศญี่ปุ่นมีกฎหมายหลักอยู่ 2 ฉบับที่ใช้สำหรับควบคุมและตรวจสอบมาตรฐานสินค้าอาหารฉบับแรกคือกฎหมายว่าสุขอนามัยของอาหาร (Food sanitation Law) : ซึ่งควบคุมโดยกระทรวงสาธารณสุขและสวัสดิการ จะครอบคลุมถึงการห้ามจำหน่ายอาหารที่ไม่ถูกสุขลักษณะ การกำหนดมาตรฐานสินค้าอาหารและการแจ้งข้อมูลเกี่ยวกับอาหารสหภาพยุโรป เมื่อมีการรวมตัวกันเป็นสหภาพยุโรป ประเทศต่าง ๆ ต้องยกเลิกกฎระเบียบเกี่ยวกับมาตรฐานสินค้าและระเบียบการค้าของตนลง โดยปรับเปลี่ยนมาใช้กฎระเบียบกลางซึ่งยังอยู่ในขั้นตอนของการพิจารณา

การใช้มาตรการกีดกันการค้าในด้านมาตรฐานสินค้าและสุขอนามัยของประเทศคู่ค้ากับการส่งออกสับประดกระป๋องของไทยนั้นมีผลกระทบที่ไม่รุนแรงมากนัก ปัญหาที่พบในตลาดสหรัฐอเมริกา ยุโรป และ ญี่ปุ่น ได้แก่ สินค้าไม่ถูกสุขลักษณะ การปิดฉลากที่ไม่ถูกต้อง (Labeling) กระป๋องชำรุดหรือไม่แข็งแรง การใส่สารเจือปนที่ไม่ได้เกณฑ์มาตรฐาน ปัญหาเหล่านี้พบน้อยและในปริมาณที่ไม่มาก และมักจะมีกับโรงงานขนาดเล็กและขนาดกลางที่ยังไม่ได้มาตรฐานการผลิต เราควรจะต้องให้ความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องและชัดเจนเกี่ยวกับมาตรฐานคุณภาพสินค้าและกฎระเบียบต่าง ๆ ของประเทศคู่ค้า และขั้นตอนการส่งออกสับประดกระป๋อง เพื่อลดอุปสรรคทางการค้าต่าง ๆ ที่ประสบอยู่ในปัจจุบันและคาดว่าจะเกิดในอนาคต

2.8.3 การต่อต้านการทุ่มตลาด (Anti-Dumping)

จากข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า (GATT) สามารถให้ประเทศภาคีปกป้องเศรษฐกิจของตนได้โดยจะมีข้อยกเว้น 2 – 3 กรณีด้วยกัน มาตรการต่อต้านการทุ่มตลาดเป็นข้อยกเว้นของ GATT ในมาตรา 6 ซึ่งเปิดโอกาสให้ประเทศภาคีสามารถใช้มาตรการต่อต้านการทุ่มตลาดและเก็บภาษีต่อต้านการทุ่มตลาดได้ (Anti – Dumping Duties) ถ้าผลิตภัณฑ์ที่นำเข้ามาเพื่อการพาณิชย์มูลค่าที่ต่ำกว่ามูลค่าปกติ (Normal Value) ของผลิตภัณฑ์นั้น เพราะถือว่าการทุ่มตลาดเป็นการกระทำที่ไม่เป็นธรรมทางการค้า (Unfair Practice) ก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในของประเทศที่คู่ค้า และเพื่อรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจภายในประเทศให้การ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แข่งขันทางการค้าระหว่างประเทศเป็นไปอย่างยุติธรรม ถึงอย่างไรการต่อต้านการทุ่มตลาดเป็นมาตรการที่ประเทศพัฒนาแล้วนิยมใช้เป็นมาตรการกีดกันทางการค้า กับประเทศประเทศกำลังพัฒนาที่เป็นประเทศคู่ค้าที่เพื่อทำให้เกิดความสับสนและทำให้เกิดค่าใช้จ่ายในการค้าเพิ่มขึ้นโดยไม่จำเป็น

สหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นประเทศคู่ค้าที่สำคัญได้มีการนำกฎหมายต่อต้านการทุ่มตลาดมาใช้กับอุตสาหกรรมส่งออกสับประรดกระป๋องของไทย เนื่องจากบริษัทมาวี (Mavi Pineapple Company, Ltd.) ซึ่งเป็นผู้ผลิตสับประรดกระป๋องรายเดียวของสหรัฐอเมริกา ได้ยื่นคำร้องต่อกระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกา (U.S. Department of commerce : DOC) และคณะกรรมการการค้าระหว่างประเทศ (International Trade commission : ITC) ว่าไทยทุ่มตลาด (Dumping) สับประรดกระป๋องซึ่งเป็นผลให้ผู้ผลิตสับประรดกระป๋องอเมริกาได้รับความเสียหาย กระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกาเริ่มสอบสวนการทุ่มตลาดในเดือน มิถุนายน 2537 (Thai Food Processor's Association, 1996) โดยได้ส่งเจ้าหน้าที่ไปตรวจข้อเท็จจริงและเก็บข้อมูลของอุตสาหกรรมภายในได้ประกาศผลการตัดสินขั้นสุดท้ายว่าการส่งออกสับประรดกระป๋องของไทยก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมสับประรดกระป๋องของอเมริกาจริง กระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกาจึงได้ประกาศเรียกเก็บภาษีตามอัตราส่วนต่างการทุ่มตลาดสำหรับแต่ละบริษัทภายใต้การสอบสวนและอัตราภาษีที่เหมาะสมกับกลุ่มบริษัทที่ไม่ได้มีการสอบสวนตามตารางที่ 2.2 โดยเริ่มตั้งแต่เดือน พฤษภาคม 2538 จะทำการเรียกเก็บค่ามัดจำเป็นเงินสดหรือพันธบัตรจากผู้นำเข้าสับประรดกระป๋องจากไทย ส่งผลทำให้ปริมาณการส่งออกสับประรดกระป๋องของไทยไปอเมริกาลดลงเรื่อยมาเมื่อเทียบกับการส่งออกของเดือนเดียวกันในปีที่แล้ว ดังแสดงในตารางที่ 2.4 และในขณะนี้ผู้ส่งออกหลายราย เช่น อาหารสยาม โดล (ไทยแลนด์) และสับประรดไทย ได้มีการยื่นคำร้องขอทบทวน (review) อัตราทุ่มตลาดและการคิดอัตราภาษีต่อต้านการทุ่มตลาดของตนใหม่ ขณะเดียวกันกลุ่มอุตสาหกรรมส่งออกสับประรดกระป๋องทั้งหมดของไทยได้ยื่นอุทธรณ์ต่อศาล เนื่องจากข้อมูลที่กระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกาใช้ในการพิจารณาดำเนินการผลิตเพื่อคำนวณส่วนเหลือมราคาไม่ถูกต้องตามความเป็นจริง ซึ่งเดิมนั้นทางสหรัฐอเมริกาคิดต้นทุนแบบ Best weight allocation (แบ่งตามน้ำหนัก) ของสับประรดกระป๋องต่อน้ำหนักน้ำหนักรสสับประรดเท่ากับ 90 : 10 โดยประเทศไทยได้ขอเสนอให้มีการคิดเป็น 42 : 58 ถ้าหากการยื่นอุทธรณ์นี้เป็นผลสำเร็จจะทำให้อัตราภาษีต่อต้านการทุ่มตลาดลดลง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2.4 อัตราการเก็บภาษีต่อการจำหน่ายที่แตกต่างกันตามผลของการสอบสวนของแต่ละบริษัทส่งออกสับประรดกระป๋องของไทย

บริษัท	อัตราภาษี
สยามอุตสาหกรรมเกษตรสับประรดและอื่นๆ จำกัด (มหาชน)	51.16
โรงงานมาลีสามพราน จำกัด (มหาชน)	41.74
สับประรดไทย จำกัด	38.68
โดล (ไทยแลนด์) จำกัด	1.73
อื่นๆ	24.64

หมายเหตุ : หน่วย(ร้อยละ)

ที่มา : Thai Food Processor's Association, 1996

ตารางที่ 2.5 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกสับประรดกระป๋องของไทยไปประเทศสหรัฐอเมริกา ปี 2535 – 2538

เดือน	ปริมาณ (ล้านหีบมาตรฐาน)				มูลค่า (ล้านเหรียญสหรัฐ)				มูลค่าหีบ			
	2535	2536	2537	2538	2535	2536	2537	2538	2535	2536	2537	2538
มกราคม	1.78	0.91	1.08	0.65	15.68	7.28	7.60	4.88	8.81	8.01	7.03	7.54
กุมภาพันธ์	1.30	1.19	1.07	0.86	11.16	9.35	7.29	6.32	8.58	7.87	6.81	7.35
มีนาคม	1.36	1.54	1.34	1.85	11.25	12.0	9.40	13.2	8.30	7.78	7.01	7.12
เมษายน	1.53	1.22	0.59	0.92	13.71	9.41	3.96	6.86	8.98	7.70	6.67	7.34
พฤษภาคม	1.13	1.21	0.86	0.56	9.29	9.16	5.90	4.15	8.24	7.59	6.89	7.47
มิถุนายน	1.19	1.24	1.22	0.43	10.07	8.97	8.84	3.29	8.48	7.23	7.22	7.68
กรกฎาคม	0.95	1.09	0.91	0.22	7.91	7.69	6.76	1.67	8.34	7.04	7.42	7.52
สิงหาคม	0.75	0.74	0.67	0.44	6.25	5.36	4.86	3.43	8.30	7.23	7.21	7.75
กันยายน	0.64	1.71	0.90	0.21	5.34	5.07	6.44	1.69	8.37	7.18	7.14	8.15
ตุลาคม	0.62	1.64	0.52	0.16	5.04	4.62	4.01	1.49	8.12	7.18	7.69	9.14
พฤศจิกายน	1.05	1.01	1.31	0.40	5.63	7.66	9.41	3.75	8.19	7.55	7.21	9.40
ธันวาคม	1.42	1.34	0.75	0.58	11.63	9.76	5.74	5.70	8.17	7.27	7.69	9.90
รวม	13.71	12.85	11.07	7.27	115.96	96.33	79.23	56.32	8.41	7.42	7.16	7.74

หมายเหตุ : 1 หีบ มาตรฐาน เท่ากับ 20 ออนซ์ 24 กระป๋อง

ที่มา : Thai Food Processor's Association, 1996

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผลจากการใช้มาตรการต่อต้านการทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกาทำให้ปริมาณการส่งออก สับปะรดกระป๋องของไทยไทยลดลง ประเทศฟิลิปปินส์และอินโดนีเซียซึ่งเป็นคู่แข่งได้ใช้โอกาสนี้ ขยายตลาดเข้าสู่สหรัฐอเมริกามากขึ้น อย่างไรก็ตามความรุนแรงของปัญหาดังกล่าวในขณะนี้ได้ลดลงเนื่องจากการปลูกสับปะรดในช่วงเดือน กรกฎาคม-กันยายน 2538 เป็นช่วงนอกฤดูการผลิตและการปลูกในช่วงเดือน ตุลาคม 2538 - มกราคม 2539 ผลผลิตได้รับความเสียหาย การค้าต่างประเทศ, 2538ป ทำให้ปริมาณสับปะรดออกสู่ตลาดมีน้อย ราคาสับปะรดที่เกษตรกรขายได้หน้าโรงงานขยับตัวสูงขึ้น สับปะรดกระป๋องที่ผลิตได้มีน้อยลงจึงสามารถส่งออกไปยังประเทศคู่ค้ารายอื่นโดยไม่ต้องพึ่งพาสหรัฐอเมริกา และยังมีกรขยายตลาดแถบเอเชียเพิ่มมากขึ้น เช่น ได้หวัน เกาหลีใต้ และฮ่องกง แต่ถ้าในอนาคตปริมาณสับปะรดมีปริมาณมากประเทศไทยจะได้รับผลกระทบจากการใช้มาตรการต่อต้านการทุ่มตลาดอย่างแน่นอน

2.8.4 ระบบการให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไปแบบใหม่(generalized System of Preference : GSP)

GSP คือระบบการให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรที่ประเทศพัฒนาแล้วให้แก่สินค้าที่มีแหล่งกำเนิดในประเทศกำลังพัฒนา โดยการยกเว้นหรือลดหย่อนภาษีนำเข้าแก่สินค้าที่อยู่ในข่ายที่ได้รับสิทธิ GSP เพื่อต้องการให้มีการเพิ่มรายได้จากการส่งออก ส่งเสริมอุตสาหกรรม และเพิ่มอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศกำลังพัฒนาโดยไม่หวังผลตอบแทน สหภาพยุโรป เริ่มให้สิทธิ GSP แก่สินค้าเกษตรและอุตสาหกรรม ตั้งแต่ปี 2514 โดยกำหนดโครงการละ 10 ปี หลังจากโครงการที่ 2 สิ้นสุดลงในปี 2533 สหภาพยุโรปได้ขยายอายุโครงการที่ 2 ออกไปเป็นปีต่อปี สำหรับสินค้าเกษตรได้ขยายไปจนถึงเดือน มิถุนายน 2539 และในขณะนี้สหภาพยุโรปได้มีการเปลี่ยนแปลงระบบการให้สิทธิ GSP .โดยได้มีการยกเลิกเขตแดนโควต้า GSP แต่ให้การลดหย่อนภาษีนำเข้าแทน อัตราการลดหย่อนมากน้อยตามความกระเทือนของสินค้า (Sensitive Product) สหภาพยุโรปจะเริ่มใช้โครงการ GSP ใหม่ ตั้งแต่ 1 กรกฎาคม 2539 ถึง 30 มิถุนายน 2542 แต่ให้เริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2540 เพื่อให้มีเวลาปรับตัว

สำหรับสับปะรดกระป๋องนั้นอยู่ในกลุ่มสินค้าเกษตร การส่งออกสับปะรดกระป๋องของไทยไปยังสหภาพยุโรปได้รับสิทธิ GSP ในระบบเดิม สำหรับสับปะรดกระป๋องชนิดขึ้นและชนิดแวนเสีย ภาษีในอัตราร้อยละ 12 – 15 ตามลำดับ และภายในโควตานำเข้านำเข้ารวมประมาณปีละ 80,170 ตัน สำหรับโครงการระบบ GSP แบบใหม่ ได้มีการแบ่งกลุ่มของสินค้าออกเป็น 4 กลุ่ม ตามความอ่อนไหวของสินค้า คือ อ่อนไหวมาก (very sensitive) อ่อนไหว (sensitive) กึ่งอ่อนไหว (semi-sensitive) และไม่อ่อนไหว (non-sensitive) สำหรับสับปะรดกระป๋องของไทยจัดอยู่ในกลุ่มมีความอ่อนไหวมาก (very-sensitive) ได้รับการลดหย่อนจากภาษีปกติเพียงร้อยละ 15 ไทยเป็นประเทศ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ที่สหภาพยุโรปจัดให้อยู่ในการที่ต้องการลดสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรลงอีกร้อยละ 50 จากอัตราภาษีที่ลดลงร้อยละ 15 มีผลให้ประเทศไทยต้องเสียภาษีในอัตราร้อยละ 19.7 – 23.2 ดังแสดงในตารางที่ 4.11 ซึ่งมากกว่าประเทศคู่แข่งของไทย คือเคนยา ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย เสียภาษีร้อยละ 18.1 – 21.3 โดยอัตราภาษีจะเริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ 1 มกราคม 2540 และขณะนี้สหภาพยุโรปกำลังทบทวนเพื่อตัดสิทธิประเทศที่มีการใช้สิทธิ GSP สูง (most advanced beneficiary country) ออกจากการให้ GSP ซึ่งประเทศไทยมีโอกาสสูงที่จะถูกถอด GSP เนื่องจากเป็นประเทศที่มีการใช้สิทธิ GSP สูงเป็นอันดับ 3 รองจาก จีน และ อินเดีย

จากการที่สหภาพยุโรปให้สิทธิ GSP แบบใหม่และการตัด GSP ของไทยในอนาคต จะส่งผลกระทบต่อการส่งออกสินค้าประเภทระป่องของไทยเป็นอย่างมาก ไทยจะต้องเสียภาษีระดับประเทศระป่องในอัตราที่สูงกว่าประเทศคู่แข่ง ทำให้ราคานำเข้าระดับประเทศระป่องจากไทยของประเทศคู่แข่งที่อยู่ในสหภาพยุโรป เช่น สาธารณรัฐเยอรมัน และเนเธอร์แลนด์ มีราคาที่สูงขึ้น ความสามารถในการแข่งขันของไทยกับผู้ส่งออกรายอื่นลดลง

ตารางที่ 2.6 อัตราภาษีนำเข้าระดับประเทศระป่องของสหภาพยุโรปเมื่อมีการเปลี่ยนระบบการให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร ปี 2540

ประเทศ	อัตราภาษี MFN	อัตราภาษี GSP แบบเก่า	อัตราภาษี GSP แบบใหม่
ไทย	21.3-21.5	12.0-15.0	19.7-23.2
เคนยา	21.3-21.5	21.3-21.5	18.1-21.3
อินโดนีเซีย	21.3-21.5	21.3-21.5	18.1-21.3
ฟิลิปปินส์	21.3-21.5	21.3-21.5	18.1-21.3
มาเลเซีย	21.3-21.5	21.3-21.5	18.1-21.3
แอฟริกาใต้	21.3-21.5	21.3-21.5	18.1-21.3
สวิตเซอร์แลนด์	21.3-21.5	21.3-21.5	18.1-21.3
MARTINIQUE	21.3-21.5	21.3-21.5	21.3-25.1
จีน	21.3-21.5	21.3-21.5	18.1-21.3
สหรัฐอเมริกา	21.3-21.5	21.3-21.5	21.3-25.1

ที่มา : กองสิทธิประโยชน์ทางการค้า, 2539

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.9 ปัญหาและอุปสรรคของอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋อง

1. สถานการณ์ตลาดสับปะรดในปัจจุบัน จากการที่สหรัฐอเมริกา ได้เรียกเก็บภาษีตอบโต้ การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าสับปะรดกระป๋องของไทย โดยประกาศเรียกเก็บภาษีจากบริษัทผู้ส่งออก รายใหญ่ของไทยในอัตราที่แตกต่างกัน คือ บริษัท โดล (ประเทศไทย) จำกัด ร้อยละ 1.73 บริษัท สับปะรดกระป๋องไทย จำกัด ร้อยละ 38.68 บริษัท สยามอุตสาหกรรมการเกษตรและอื่น ๆ จำกัด ร้อยละ 51.16 บริษัท มาลีสามพราน จำกัด มหาชน ร้อยละ 41.74 และอื่น ๆ ร้อยละ 24.64 ตั้งแต่ปี 2538 เป็นต้นมา ก่อให้เกิดการหดหายของสับปะรดกระป๋องในตลาดสหรัฐอเมริกาอย่างมาก ทำให้ ประเทศผู้ผลิตคู่แข่งสำคัญ เช่น อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ เข้าแทนที่ตลาดของไทยโดยสิ้นเชิง ขณะเดียวกันกลุ่มประเทศสหภาพยุโรป (EU) ซึ่งเป็นตลาดใหญ่ระดับรองลงมาจากสหรัฐ ก็ประกาศตัดสิทธิ GSP 50 % ตั้งแต่ 1 มกราคม 2540 และตัด 100 % ตั้งแต่ 1 มกราคม 2542 ในสินค้าผลิตภัณฑ์ ผัก – ผลไม้ โดยจัดให้สินค้าสับปะรดกระป๋องอยู่ในกลุ่ม very sensitive ทำให้ปริมาณการส่งออกสับปะรด กระป๋องของไทยชะลอลง สำหรับด้านราคาส่งออกจะยังถูกแข่งขันจากประเทศคู่แข่งสำคัญ คือ ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย โดยเฉพาะฟิลิปปินส์ที่ปริมาณการผลิตสับปะรดได้กลับคืนสู่สภาวะปกติ หลังจากประสบปัญหาผลผลิตเสียหายจากสภาพอากาศแปรปรวน เมื่อปี 2534 แล้ว ดังนั้นแนวโน้ม ด้านการแข่งขันคงจะทวีความรุนแรงยิ่งขึ้น

2. ปริมาณสับปะรดที่จะป้อนโรงงานขาดความสม่ำเสมอ บางช่วงมากบางช่วงน้อย ขนาดและคุณภาพยังไม่ได้มาตรฐาน อีกทั้งราคามีความผันผวนมาก ขึ้น ๆ ลง ๆ ทำให้โรงงานไม่สามารถวางแผนการผลิตได้ ทำให้ต้นทุนการแปรรูปสูง เนื่องจากสับปะรดเป็นวัตถุดิบหลักของการผลิตถึงร้อยละ 40 – 50 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

3. เกษตรกรส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย ยังขาดการรวมตัว ทำให้ขาดอำนาจการต่อรอง ทั้งในด้านการผลิตและการตลาด เป็นผลให้ต้องพึ่งพาพ่อค้าคนกลางรวบรวมผลผลิตและกดราคาในช่วงที่ผลผลิตออกเป็นจำนวนมาก ทำให้เกษตรกรขายสับปะรดได้ในราคาต่ำ จนเกิดเหตุการณ์ชุมนุมเรียกร้องให้ภาครัฐช่วยประกันราคาขั้นต่ำในที่สุด

4. ผู้ประกอบการโรงงานขาดการรวมตัวต่างคนต่างทำ ขาดจุดยืน ที่จะร่วมกันค้าหรือรักษาระดับราคาทั้งสับปะรดสดและสับปะรดกระป๋อง หรือการควบคุมคุณภาพของสับปะรดสดและสับปะรดกระป๋อง จนทำให้เกิดการขายตัดราคาตัวเองเหมือนปีที่ผ่านมา มา ส่งผลเสียต่อผู้ประกอบการในกิจการเดียวกัน เกษตรกร ตลอดจนชื่อเสียงของประเทศ

5. การเพิ่มสูงขึ้นของปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ได้แก่ ราคาวัตถุ แรงงานขาดแคลน ค่าบรรจุ

ภัณฑ์เพิ่มสูงขึ้น เช่นกระป๋อง (ต้องนำเข้า tinplate จากต่างประเทศ) กล่อง ขลากล และ aseptic bag เป็นต้น ตลอดจนค่ากระแสไฟฟ้า น้ำมัน ค่าขนส่ง ค่าบริการ สาธารณูปโภคอื่น ๆ ล้วนเพิ่มภาระให้ กับต้นทุนของผู้ประกอบการทั้งสิ้น

6. ปัจจุบันคงเหลือโรงงานที่ทำการผลิตสับประดะกระป๋องออกประมาณ 11 โรงงาน ส่วน ที่เหลือจะทำการผลิตผลไม้อื่น ๆ ตามฤดูกาลสลับกันไป เพื่อรองรับผลผลิตในพื้นที่เป็นสำคัญ นอก จากนี้มีเกษตรกรบางส่วนได้หันไปปลูกพืชชนิดอื่น เช่น ว่านหางจระเข้ทดแทนสับประดะมากขึ้น

2.10 แนวความคิดและทฤษฎีการเลือกที่ตั้งอุตสาหกรรมเพื่อลดต้นทุนการผลิต

2.10.1 ทูเนน(JOHANN HEINRICH VON THUN) นักการเกษตรชาวเยอรมันเป็นผู้บุกเบิกการศึกษาปัญหาว่าด้วยแหล่งที่ตั้งการเกษตรกรรม โดยศึกษาถึงต้นทุนค่าขนส่งและต้นทุนจากการใช้ที่ดิน (land cost) จะมีผลด้านการเลือกแหล่งผลิตทางการเกษตรอย่างไร การศึกษาดังกล่าวเป็นต้นแบบของการศึกษาเรื่องแหล่งที่ตั้งของอุตสาหกรรมในระยะต่อมา

2.10.2 เวเบอร์ (ALFRED WEBER) นักเศรษฐศาสตร์ชาวเยอรมัน ได้เสนอแนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกแหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรมตามแบบจำลองของทูเนน ใน พ.ศ. 2452 สรุปได้ว่าการกำหนดแหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรมจะต้องคำนึงถึงต้นทุน ต่อไปนี้

- ค่าขนส่ง
- ค่าแรงงาน
- ค่าวัตถุดิบและเชื้อเพลิง

ในกรณีศึกษาของเวเบอร์ ได้รวมต้นทุนค่าวัตถุดิบ และเชื้อเพลิงกับค่าขนส่งเข้าด้วยกันทำให้ตัวกำหนดต้นทุนการผลิตเหลือเพียงสองตัวคือ ค่าขนส่ง และค่าจ้างแรงงาน ซึ่งปัจจัยทั้งสองชนิดดังกล่าว เวเบอร์เรียกรวมกันว่า "ปัจจัยภูมิภาคทั่วไป" (general regional factors) นอกจากนี้ปัจจัยดังกล่าว เวเบอร์ยังให้ความสนใจกับ "แรงผลักดันเพื่อการรวบรวมตัวของอุตสาหกรรม" (agglomerating forces) เป็นปัจจัยอีกชนิดหนึ่ง ที่มีอิทธิพลในการกำหนดแหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรม เวเบอร์ได้ตั้งข้อสมมติฐานไว้ 3 ประการ คือ

- เชื้อเพลิงและวัตถุดิบมีอยู่ในบางพื้นที่เท่านั้น
- ตลาดเป็นตลาดแข่งขันสมบูรณ์
- แรงงานมีมากมาย แต่กำหนดไม่ให้มีการเคลื่อนย้าย และอัตราค่าจ้างคงที่ในระดับหนึ่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เวเบอร์เห็นว่าจุดที่มีต้นทุนค่าขนส่งต่ำจะมีความได้เปรียบในทางการผลิตทางอุตสาหกรรม ดังนั้นต้นทุนการขนส่งจะเป็นปัจจัยตัวแรกที่มีอิทธิพลในการกำหนดแหล่งที่ตั้งของอุตสาหกรรม การพิจารณาด้านต้นทุนค่าขนส่ง จะพิจารณาในรูปของฟังก์ชัน ของน้ำหนักและระยะทาง และใช้ดัชนี วัสดุดิบ (material index :m.i.) เป็นตัวอธิบายถึง สถานการณ์ที่อุตสาหกรรมมีแนวโน้มเข้าสู่แหล่ง วัสดุดิบ (material oriented) ซึ่งดัชนีวัสดุดิบคือสัดส่วนน้ำหนักของวัสดุดิบ ท้องถิ่น (localised material) ที่ใช้ในการผลิตสินค้ากับน้ำหนักของสินค้าสำเร็จรูป เนื่องจากดัชนีวัสดุดิบเป็นเครื่องชี้ให้เห็นว่าน้ำหนักรวมของสินค้าสำเร็จรูปหนึ่งหน่วย จะต้องใช้วัสดุดิบท้องถิ่นจำนวนเท่าใด ฉะนั้น ดัชนีวัสดุดิบจึงเปรียบเสมือนเครื่องวัดน้ำหนักรวมที่ต้องมีการขนส่ง ดังนั้นถ้าดัชนีวัสดุดิบมีค่ามากกว่า 1 ($m.i. > 1$) แสดงว่าน้ำหนักของวัสดุดิบท้องถิ่น ที่ใช้ในการผลิตสินค้า มากกว่าน้ำหนักของสินค้าสำเร็จรูป การผลิตนั้นจะมีแนวโน้มเข้าสู่แหล่งวัสดุดิบ แต่ถ้าวัสดุดิบที่มีอยู่ทั่วไปมีบทบาทสำคัญ ในการผลิต ทำให้น้ำหนักของสินค้าสำเร็จรูป มากกว่าน้ำหนักของวัสดุดิบท้องถิ่น หรือค่าดัชนีวัสดุ ดิบมีค่าน้อยกว่า 1 ($m.i. < 1$) อุตสาหกรรมจะเลือกแหล่งที่ตั้งบริเวณตลาด

ตามแนวความคิดของเวเบอร์ ค่าจ้างแรงงานที่มีราคาถูกโดยเปรียบเทียบกับวัสดุดิบอื่น ๆ จะเป็นตัวชักนำให้อุตสาหกรรมมาตั้งในแหล่งที่มีค่าแรงถูก แทนที่จะไปตั้งในที่ซึ่งต้นทุนค่าขนส่งถูก ทั้งนี้ การทดแทนดังกล่าวจะเกิดขึ้นได้ เมื่อต้นทุนค่าจ้างแรงงานก่อให้เกิดการประหยัด มากกว่าต้นทุนค่าขนส่งที่เพิ่มขึ้น พิจารณาได้จากดัชนีของต้นทุนค่าจ้างแรงงาน ซึ่งก็คือ สัดส่วนของต้นทุนค่า จ้างเทียบกับต้นทุนทั้งหมดที่ใช้ในการผลิต 1 หน่วยน้ำหนักของสินค้า ถ้าดัชนีมีค่าสูง อุตสาหกรรม จะมีแนวโน้มต้องการย้ายแหล่งที่ตั้ง จากจุดที่มีต้นทุนค่าขนส่งถูกที่สุด ไปยังแหล่งที่มีค่าจ้างแรง งานถูก แต่ทั้งนี้ต้องอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่ว่า มูลค่าของค่าจ้างแรงงานที่ประหยัดได้นั้นต้องมีค่าเท่ากับ หรือมากกว่าค่าขนส่งที่เพิ่มขึ้น ดังนั้นการรวมตัวของหน่วยผลิต ซึ่งผลิตสินค้าที่คล้าย ๆ กัน มาอยู่ บริเวณแหล่งที่ตั้งเดียวกัน ทำให้เกิดการประหยัดในการผลิตและต้นทุนการขนส่งลดลง

2.11 แนวคิดและทฤษฎีแหล่งที่ตั้งที่เกี่ยวกับอาณาบริเวณตลาด

2.11.1 พาแลนเดอร์ (TORD PALANDER) นักเศรษฐศาสตร์ ชาวสวีเดน ได้ศึกษาถึง การเปลี่ยนแปลงทางด้านราคา เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงต้นทุนการขนส่ง เมื่อพิจารณาในแง่ของ อาณาบริเวณ เป็นการพัฒนาแนวคิดของเวเบอร์ โดยที่พาแลนเดอร์ได้ให้ความสำคัญของค่าขนส่ง เป็นอย่างมาก เพราะค่าขนส่งมีอิทธิพลต่อการกำหนดอาณาบริเวณตลาด และอาณาบริเวณตลาด มีผลต่อปริมาณขายและระดับกำไรอีกทอดหนึ่ง และสรุปว่า ระดับราคาใดก็ตามที่เปลี่ยนแปลงไป จะประกอบด้วยต้นทุนสองส่วนคือ ต้นทุนการผลิต ณ โรงงานคงที่ (fixed plant cost) และค่าขนส่งซึ่งผันแปรได้ (variable transport cost) ดังนั้น อิทธิพลต่อกำไรทั้งหมดก็คือการตัดสินใจเกี่ยว เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กับแหล่งที่ตั้งเพื่อให้ต้นทุนในการขนส่ง (สินค้า) ต่ำที่สุด ถ้าอัตราค่าขนส่งระหว่างแหล่งวัตถุดิบที่เปลี่ยนแปลงในลักษณะที่อัตราค่าขนส่งลดลงเมื่อระยะทางไกลออกไป กรณีเช่นนี้ ต้นทุนต่อหน่วยของระยะทางจะลดลง เพราะฉะนั้น แหล่งที่ตั้งควรจะอยู่ที่แหล่งวัตถุดิบหรือตลาด เพราะต้นทุนค่าขนส่งจะต่ำกว่าแหล่งที่ตั้งที่อยู่ระหว่างแหล่งวัตถุดิบหรือตลาด

โดยสรุป แนวคิดของพาแลนเดอร์เห็นว่า แหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรมควรมีแนวโน้มเข้าสู่การขนส่ง เพราะต้นทุนการขนส่งมีอิทธิพลต่ออาณาบริเวณตลาด ซึ่งมีผลกระทบต่อปริมาณการขาย จึงต้องเลือกบริเวณที่มีต้นทุนค่าขนส่งต่ำ เพื่อจะได้ขยายตลาดให้กว้างที่สุด

2.11.2 ฮูเวอร์ (EDGAR M. HOOVER) แนวคิดที่เกี่ยวกับแหล่งที่ตั้ง ของฮูเวอร์ ได้รับอิทธิพลมาจากแนวคิดของพาแลนเดอร์ โดยที่ฮูเวอร์ ยังคงให้ความสำคัญต่อต้นทุนการขนส่ง เพราะต้นทุนการขนส่งมีผลต่อขอบเขตการจำหน่ายสินค้า ดังนั้นแนวคิดของฮูเวอร์ จึงเป็นการขยายแนวคิดของพาแลนเดอร์ และฮูเวอร์ได้นำกฎของการลดน้อยถอยลงของผลได้ มาร่วมพิจารณาด้วยในการวิเคราะห์ฮูเวอร์ได้กำหนดข้อสมมติฐาน ดังนี้

- ผู้ผลิตและผู้ซื้ออยู่ในตลาดแข่งขันสมบูรณ์
- ปัจจัยการผลิตสามารถเคลื่อนย้ายจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่งได้อย่างสมบูรณ์

ทั้งนี้ได้กำหนดให้ราคาส่งมอบ (delivered price) เท่ากับ ต้นทุนการผลิตบวกต้นทุนการขนส่ง ผู้ซื้อจะซื้อสินค้าจากแหล่งที่มีราคาถูกที่สุด ขอบเขตตลาดระหว่างผู้ผลิต 2 ราย จะอยู่ตรงจุดที่ราคาส่งมอบเท่ากันเหมือนกรณีของพาแลนเดอร์ ฮูเวอร์ได้ใช้แนวทางการวิเคราะห์แบบเดียวกับพาแลนเดอร์ และได้สรุปว่า ณ จุดที่ทำการผลิตแตกต่างกัน มีผลทำให้ขนาดของตลาดแตกต่างกันเนื่องจากต้นทุนค่าขนส่งแตกต่างกัน ดังนั้นจุดที่มีค่าขนส่งต่ำที่สุดจึงเป็นแหล่งที่ตั้งที่ดีที่สุด และถ้าไม่มีความแตกต่างในต้นทุนการผลิตแล้ว ที่ตั้งอาจจะอยู่ ณ จุดใดจุดหนึ่งในสามจุดต่อไปนี้ คือ แหล่งวัตถุดิบ ตลาด จุดกึ่งกลางระหว่างตลาดและแหล่งวัตถุดิบ

จากแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับแหล่งที่ตั้งที่กล่าวมาใน 2 แนวคิดข้างต้น จะเห็นได้ว่ามีปัจจัยที่สำคัญ ๆ ที่กำหนดแหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรมหลายประการ เช่น ค่าขนส่ง ค่าแรงงาน ค่าวัตถุดิบ และเชื้อเพลิง ตลอดจนปัจจัยอื่น ๆ ที่ยังมีได้กล่าวถึง ดังจะสรุปในหัวข้อต่อไปนี้

2.12 การศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่กำหนดแหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรม

2.12.1 ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดแหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรม

ทำเลที่ตั้งเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความสัมพันธ์กับกระบวนการผลิตและมีปัจจัยสำคัญที่เป็นตัวกำหนดทำเลที่ตั้งของอุตสาหกรรมดังนี้ คือ (เศรษฐศาสตร์อุตสาหกรรม, มหาวิทยาลัยสุโขทัย ธรรมธิราช , 2530 : 333-345)

1. ที่ดินและคุณสมบัติของที่ดิน
2. ทุน : เงินทุนและเครื่องมือ
3. วัตถุดิบและพลังงาน
4. แรงงานและการจัดการ
5. ตลาด
6. การขนส่งและอัตราขนส่ง
7. การรวมตัวกัน ผลเชื่อมโยง และการประหยัด
8. โครงสร้างพื้นฐาน
9. นโยบายของรัฐบาล
10. ปัจจัยอื่น ๆ

1. ที่ดินและคุณสมบัติของที่ดิน

การเลือกทำเลที่ตั้งว่าจะเลือกทำเลใดจึงจะเหมาะสมนั้น ก็ขึ้นอยู่กับที่ดินและคุณสมบัติของที่ดินด้วย บางโรงงานจำเป็นต้องใช้ที่ดินจำนวนมาก นอกจากนี้ยังพิจารณาคูณสมบัติของที่ดินในด้านอื่นประกอบไปด้วย เช่น อุตสาหกรรมสิ่งทอ มักจะตั้งอยู่ในทำเลที่สามารถสร้างที่เก็บกักน้ำได้ เพราะต้องอาศัยพลังน้ำมาใช้ในการผลิตหรือบางโรงงานที่จะต้องใช้น้ำเป็นจำนวนมากก็มักจะตั้งใกล้บริเวณแม่น้ำ นอกจากนี้ ราคาซื้อหรือค่าเช่าที่ดินก็จะมีส่วนสำคัญในการเลือกทำเลที่ตั้งอุตสาหกรรมด้วยเช่นกัน เพราะราคาซื้อหรือค่าเช่าที่ดินเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนการผลิต

2. ทุน : เงินทุนและเครื่องมือ

ทุนในที่นี้มีความหมายรวมถึงเงินทุน (Financial Capital) และเครื่องมือประเภททุน (Capital Equipment) อันได้แก่ เครื่องมือ เครื่องจักร อุปกรณ์ และโรงงานต่าง ๆ ด้วย

- เงินทุน เป็นปัจจัยที่สำคัญอันหนึ่งเพราะต้องใช้ซื้อที่ดินเพื่อจัดตั้งโรงงานตลอดจนเพื่อใช้ในการลงทุนนั้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- เครื่องมือประเภททุน เป็นปัจจัยที่มีการใช้อย่างถาวร ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องคำนึงถึงปัจจัยนี้ในการเลือกทำเลที่ตั้งของโรงงานด้วยว่า ทำเลที่ตั้งเพียงพอต่อการติดตั้งเครื่องมือหรือก่อสร้างหรือไม่ สะดวกต่อการซ่อมแซมหรือนำมาบำรุงรักษาหรือไม่

3. วัตถุดิบและพลังงาน

วัตถุดิบ เป็นปัจจัยตัวหนึ่งที่ผู้ประกอบการตัดสินใจเลือกกำหนดทำเลที่ตั้ง เพราะวัตถุดิบนั้นจะมีเฉพาะในพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่งเท่านั้น การผลิตสินค้าบางอย่างอาจต้องอาศัยการสกัดหรือใช้ทรัพยากรธรรมชาติมาเป็นวัตถุดิบในการผลิต ดังนั้นโรงงานอุตสาหกรรมประเภทนี้ควรจะต้องอยู่ใกล้กับแหล่งวัตถุดิบ อาทิ อุตสาหกรรมที่ใช้วัตถุดิบจากการเกษตรที่เสียหรือเสื่อมสภาพได้ง่าย จึงต้องมีการแปรรูปโดยเร็ว เช่น อุตสาหกรรมอาหารทะเลกระป๋อง อุตสาหกรรมประเภทนี้ต้องอยู่ใกล้กับแหล่งวัตถุดิบ เรียกอุตสาหกรรมประเภทนี้ว่า Resource based industry

พลังงาน ได้แก่ น้ำมัน ก๊าซ ถ่านหิน และกระแสไฟฟ้า ฯลฯ เป็นปัจจัยที่ถูกนำมาใช้ในการผลิตสินค้าอุตสาหกรรม โดยทั่วไปแล้วพลังงานในรูปแบบอื่น ๆ จะไม่มีความสำคัญในการเลือกทำเลที่ตั้งเลย หากในประเทศมีกระแสไฟฟ้าใช้ในทุกพื้นที่ จึงกล่าวได้ว่า การผลิตกระแสไฟฟ้าเพื่อใช้เป็นแหล่งพลังงานถือเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งที่ชักจูงให้มีการจัดตั้งโรงงานอุตสาหกรรมขึ้น

4. แรงงานและการจัดการ

แรงงานเป็นปัจจัยหนึ่งที่ต้องใช้ในการผลิตสินค้าและบริหารงาน โดยจะเห็นว่าแรงงานที่นำมาใช้ในการผลิตนั้นอาจจะแตกต่างกันไปตามประเภทของอุตสาหกรรม เช่น อุตสาหกรรมบางประเภท อาจต้องการแรงงานที่มีความชำนาญสูง หรืออาจไม่ต้องการแรงงานที่มีความชำนาญงานเลย บางประเภทอาจใช้แรงงานจำนวนมาก บางประเภทอาจใช้แต่แรงงานผู้หญิงอย่างเดียว หรือบางประเภทอาจจะใช้แต่เฉพาะแรงงานผู้ชายเพียงอย่างเดียว เมื่อเป็นเช่นนี้ แต่ละอุตสาหกรรมก็จะเลือกทำเลที่ตั้งแตกต่างกัน เช่น อุตสาหกรรมที่ต้องการแรงงานที่มีความชำนาญสูง อาจจะต้องตั้งโรงงานในเขตตัวเมือง หรือเมืองหลวง หรือถ้าต้องการไปตั้งโรงงานที่ห่างไกลออกไปก็จะต้องมีการสร้างสิ่งจูงใจต่าง ๆ เพื่อดึงดูดให้แรงงานเข้าไปทำงาน เช่น การจ่ายค่าจ้างในอัตราสูง การสร้างที่พักอาศัยและการให้สวัสดิการอื่น ๆ เป็นต้น

นอกจากนั้น อัตราค่าจ้างขั้นต่ำของแรงงาน ก็เป็นส่วนหนึ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกแหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรม ดังเช่น กรณีประเทศไทยในการกำหนดอัตราค่าจ้างขั้นต่ำที่แตกต่างกันออกไปตามพื้นที่ อีกทั้งความยาก – ง่ายในการจัดหาแรงงาน ก็เป็นปัจจัยที่ต้องนำมาพิจารณาด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การจัดการ หมายถึง แรงงานในระดับผู้บริหาร เช่น นักวิทยาศาสตร์ ช่างเทคนิค นักบริหาร ฯลฯ โดยเฉพาะในโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลาง หรือขนาดใหญ่ กลุ่มบุคคลเหล่านี้จะมีความสำคัญเป็นอย่างมาก ในประเทศไทยส่วนใหญ่กลุ่มบุคคลเหล่านี้จะอาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครดังนั้นการเลือกทำเลที่ตั้งต้องคำนึงถึงปัจจัยในด้านนี้ด้วย

5. ตลาด

ตลาด เป็นปัจจัยที่สำคัญอีกตัวหนึ่งในการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงาน เพราะการเลือกตั้งโรงงานอุตสาหกรรมอยู่ใกล้แหล่งตลาดนั้น ทำให้ลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งไปยังผู้บริโภค และยังเป็นแหล่งอุปสงค์ของสินค้า จะเห็นได้ว่าโดยส่วนใหญ่แล้วโรงงานอุตสาหกรรมมักตั้งอยู่รอบ ๆ ตลาดมากขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากปัจจัยนี้จะสะท้อนถึงความสามารถในการบริโภคของประชากรด้วย ถ้าตลาดมีความต้องการอุปสงค์ของสินค้าก็จะสูงตามไปด้วย

6. การขนส่งและอัตราค่าขนส่ง

เป็นปัจจัยหนึ่งที่น่ามาประกอบการตัดสินใจในการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานเพราะการขนส่งและอัตราค่าขนส่งจะเป็นค่าใช้จ่ายที่ผู้ประกอบการจะต้องจ่ายทั้งในขั้นตอนระหว่างการผลิต คือ การขนส่งวัตถุดิบไปยังโรงงานและในขั้นตอนที่ผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูปแล้ว คือ การขนส่งสินค้าสำเร็จรูปไปถึงมือผู้บริโภค โดยค่าใช้จ่ายในส่วนนี้จะมากน้อยแค่ไหนขึ้นอยู่กับระยะทางและประสิทธิภาพของการขนส่ง รวมถึงความสะดวกรวดเร็วในการขนส่ง

7. การรวมตัวกัน ผลเชื่อมโยง และการประหยัด

สำหรับปัจจัยในข้อนี้จะมีผลต่อการเลือกทำเลตรงที่ว่า หากกลุ่มอุตสาหกรรมสามารถมารวมตัวกันตั้งในเขตพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่งแล้ว จะมีผลทำให้เกิดการประหยัดภายนอก และภายในขึ้นทั้งส่งผลเชื่อมโยงต่ออุตสาหกรรมอื่น ๆ ตามมาอีกด้วย เช่น เมื่อมีการตั้งโรงงานสิ่งทอขึ้นมาก่อให้เกิดโรงงานซ่อมเครื่องทอผ้า โรงงานฟอกผ้า โรงงานซักกรีด เป็นต้น เพราะว่าเมื่อมีอุตสาหกรรมมาตั้งอยู่ใกล้กัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากเป็นอุตสาหกรรมที่ผลิตสินค้าประเภทเดียวกัน ความต้องการใช้ปัจจัยผลิต ไม่ว่าจะเป็น วัตถุดิบ แรงงาน หรือสินค้าประเภททุนอื่น ๆ จะมีความคล้ายคลึงกันหากรวมกันซื้อก็จะสามารถซื้อในราคาถูกเพราะว่าเป็นการซื้อในปริมาณที่มาก นอกจากนี้ ยังสามารถขนส่งวัตถุดิบตลอดจนสามารถตั้งสถาบันวิจัย สถาบันฝึกอบรมแรงงาน ตลอดจนการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ถนน ทางรถไฟ ทำอากาศยาน การไฟฟ้า การประปา และการสาธารณสุขประเภทต่าง ๆ อันจะเป็นการลดค่าใช้จ่ายในการผลิตต่อหน่วยต่ำลงไป และยังช่วยให้พื้นที่ที่จัดตั้งอุตสาหกรรมมีความเจริญเติบโตในที่สุด ซึ่งเรียกว่าเป็นการประหยัดจากภายนอก เมื่อเลือกที่ตั้งได้อย่างเหมาะสม เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การประหยัดที่เกิดจากแหล่งที่ตั้งนี้เกิดขึ้นได้จากหลายสาเหตุ เช่น การประหยัดจากขนาดเกิดขึ้นเนื่องจากปัจจัยหลายอย่าง ได้แก่ การผลิตจำนวนมากจะช่วยให้เกิดความชำนาญเฉพาะอย่างของแรงงาน เกิดการแบ่งงานกันทำตามความสามารถก่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ขณะเดียวกันการผลิตจำนวนมาก ๆ จะช่วยให้สามารถลดต้นทุนเฉลี่ยของต้นทุนคงที่ลงได้ด้วย ยิ่งไปกว่านั้น การซื้อปัจจัยการผลิตจำนวนมาก ในแต่ละครั้งจะสามารถซื้อได้ในราคาที่ถูกลง มีผลทำให้ต้นทุนการผลิตลดลงได้ เรียกว่าเป็นการประหยัดจากภายใน

การเลือกที่ตั้งที่เหมาะสม ยังอาจดึงดูดกิจกรรมที่ช่วยในการผลิต หรือการขายเข้ามาสู่ชุมชนของตนได้ จนในที่สุดจะเกิดการรวมตัวกันขึ้น การรวมตัวกันเป็นกลุ่มของหน่วยผลิต ทำให้หน่วยผลิตได้รับประโยชน์จากการกระทำดังกล่าว เรียกว่า การประหยัดจากการรวมตัวกัน

ดังนั้นในการวางแผนเกี่ยวกับแหล่งที่ตั้ง สิ่งที่ต้องพิจารณาคือ ที่ตั้งจะมีผลทำให้หน่วยผลิตเกิดการประหยัดหรือไม่ ไม่ว่าจะเป็นการประหยัดจากภายใน หรือจากภายนอกก็ตาม อุตสาหกรรมซึ่งต้องขึ้นอยู่กับการประหยัดอันเนื่องจากการรวมตัวกัน มักมีแนวโน้มที่จะตั้งอยู่ในเมืองใหญ่ ผลผลิตจะกระจายอยู่ในเมืองที่ผลิตครอบคลุมไปถึงอาณาบริเวณอื่น ๆ ด้วย

8. โครงสร้างพื้นฐาน

ได้แก่ การคมนาคมขนส่ง การไฟฟ้า การประปา การศึกษา และการสาธารณสุข เป็นต้น ซึ่งโครงสร้างพื้นฐานเป็นกิจกรรมที่ต้องใช้ทุนมาก เอกชนส่วนใหญ่ไม่นิยมลงทุนเพราะเป็นโครงการที่มักไม่ก่อให้เกิดผลกำไรรัฐบาลจึงต้องเข้ามาบริหารในการจัดหาสิ่งอำนวยความสะดวกขั้นพื้นฐานดังกล่าวแทน เห็นได้จากโครงการพัฒนาชายฝั่งทะเลภาคตะวันออก รัฐบาลได้ลงทุนเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานต่างๆ เช่น ท่าเรือ การคมนาคม ไฟฟ้า และประปา เป็นต้น สิ่งเหล่านี้ก็เพื่อดึงดูดการลงทุนอุตสาหกรรมในบริเวณนั้น

โครงสร้างพื้นฐาน เป็นสิ่งที่ช่วยอำนวยความสะดวก และจะช่วยลดต้นทุนในการผลิตแก่กิจการอุตสาหกรรม เช่น การลงทุนทางการศึกษาจะช่วยสร้างกำลังแรงงานที่มีประสิทธิภาพ หรือ การสาธารณสุข และการรักษาความสงบภายใน เป็นปัจจัยบริการที่จะทำให้กระบวนการผลิตดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย ดังนั้นโครงสร้างพื้นฐาน จึงเป็นปัจจัยที่สำคัญประการหนึ่งในการเลือกแหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรม หากที่ตั้งยังขาดแคลนโครงสร้างพื้นฐาน การที่หน่วยผลิตจะไปตั้งในแหล่งที่ตั้งนั้น จะทำให้ต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น เพราะต้องมีการลงทุนสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานบางอย่างขึ้นเอง เพื่อรองรับกับอุตสาหกรรมของหน่วยผลิตนั้น ๆ ด้วย

9. นโยบายของรัฐบาล

นโยบายของรัฐบาล เป็นอีกเรื่องที่ผู้ลงทุนทางอุตสาหกรรมต้องให้ความสนใจอย่างยิ่งย่อนไปกว่าปัจจัยต่าง ๆ ที่กล่าวมาแล้ว โครงสร้างต่าง ๆ ถึงแม้จะให้ผลตอบแทนสูง แต่ถ้าเป็นโครงการที่รัฐบาลไม่ต้องการส่งเสริม ก็จะเป็นอุปสรรคที่สำคัญในการดำเนินงานต่อไป ในปัจจุบันรัฐบาลของประเทศกำลังพัฒนาหลาย ๆ ประเทศได้ให้ความสนใจกับการพัฒนาอุตสาหกรรมมากยิ่งขึ้น จึงได้มีการกำหนดมาตรการต่าง ๆ เพื่อจูงใจให้เกิดอุตสาหกรรมต่าง ๆ ตามที่รัฐบาลส่งเสริม มาตรการดังกล่าวได้แก่ การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร การยกเว้นการเก็บภาษีเงินได้นิติบุคคลในระยะเวลาที่กำหนด การยกเว้นภาษีวัตถุดิบและเครื่องจักร และการให้เงินอุดหนุนแก่อุตสาหกรรมบางชนิด ซึ่งส่วนมากจะเป็นอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก เกี่ยวกับแหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรมก็เช่นเดียวกัน ถ้าหากรัฐบาลต้องการให้มีการกระจายอุตสาหกรรมไปตั้งในเขตพื้นที่ชนบท รัฐบาลก็สามารถใช้มาตรการทางภาษีและเงินอุดหนุน เพื่อผลักดันหรือดึงดูดให้มีการตั้งอุตสาหกรรมในพื้นที่ที่ต้องการ

10. ปัจจัยอื่น ๆ

1) ปัจจัยทางภูมิศาสตร์ที่ควรพิจารณาในการเลือกแหล่งที่ตั้ง ได้แก่

- ความสูงต่ำของพื้นที่ เพราะอุตสาหกรรมบางประเภทระดับของพื้นที่มีความสำคัญ เช่น การทำเครื่องปั้นดินเผาต้องตั้งอยู่ในที่ดอนน้ำไม่ท่วมเพราะถ้ามีน้ำท่วมทำให้ไม่สามารถใช้เตาเผาได้ เป็นต้น
- ภูมิอากาศ มักจะเป็นปัจจัยสำคัญในประเทศที่มีอากาศไม่ค่อยเหมาะสม ซึ่งจะต้องลงทุนมาก เช่น ถ้าอากาศร้อนขึ้นมากจะไม่เหมาะในการเก็บรักษาสินค้าบางชนิด หรือถ้าอากาศหนาวจัดเหมาะสำหรับการผลิตเนย เป็นต้น

2) แหล่งน้ำ มีความสำคัญมากสำหรับอุตสาหกรรมบางชนิด เช่น อุตสาหกรรมผลิตเหล็กและอะลูมิเนียมเคมีต่าง ๆ เหล่านี้ ต้องใช้น้ำจำนวนมากในการผลิต อุตสาหกรรมเหล่านี้มักตั้งอยู่ใกล้แม่น้ำหรือทะเลสาบหรือแหล่งที่มีน้ำอุดมสมบูรณ์ นอกจากนี้คุณสมบัติของน้ำก็เป็นปัจจัยกำหนดที่ตั้งได้เช่นกัน

3) ความเสี่ยง ความไม่แน่นอน และพฤติกรรมของหน่วยผลิต การตัดสินใจทางเศรษฐกิจทุกครั้งย่อมมีปัญหาเกี่ยวกับเรื่องความเสี่ยง และความไม่แน่นอนเข้ามาเกี่ยวข้องกันเสมอในการเลือกที่ตั้งของอุตสาหกรรมก็เช่นกัน ไม่มีใครสามารถยืนยันได้ว่า ที่ตั้งนั้นจะก่อให้เกิดกำไรสูงสุด แต่การตัดสินใจเลือกแหล่งที่ตั้งโดยอยู่ได้ข้อสมมุติฐานที่ว่า ที่ตั้งนั้นเป็นที่ซึ่งทำให้ ต้นทุนการผลิตต่ำที่สุดและสามารถที่จะสร้างกำไรได้มากที่สุด ในแง่ของนักธุรกิจไม่สามารถกำหนดหลักเกณฑ์การตัดสินใจการเลือกสถานที่ตั้งที่แน่นอนได้ แต่สิ่งที่พอจะชี้ทิศทางการตัดสินใจของผู้ประกอบการหรือนักธุรกิจได้ คือ พฤติกรรมของหน่วยผลิต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4) สิ่งแวดล้อม (environment) ปัญหาสิ่งแวดล้อมในเมืองเป็นปัญหาที่เพิ่มความสำคัญมากขึ้นตามลำดับ ทั้งนี้เพราะสภาพแวดล้อมเป็นพิษ ทำให้สวัสดิการของคนในเมืองลดลงไป การป้องกันมิให้สภาพแวดล้อมเป็นพิษทำให้สังคมต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงขึ้น จึงได้มีการเสนอให้รัฐบาลกำหนดมาตรการขึ้นมาเพื่อควบคุมการผลิตไม่ให้เกิดมีของเสียในสิ่งแวดล้อม

ดังนั้นการเลือกที่ตั้งอุตสาหกรรมจึงจำเป็นต้องพิจารณาด้วยว่า การผลิตจะก่อให้เกิดปัญหาสิ่งแวดล้อมหรือไม่ ถ้ามีโอกาสจำเป็นต้องไปตั้งโรงงานในที่ซึ่งไกลชุมชน หรือไกลเมืองบางครั้งจำเป็นต้องมีการสร้างเครื่องกำจัดของเสียด้วย ฉะนั้นต้องมีการเปรียบเทียบต้นทุน ในการตั้งโรงงานในแต่ละแห่งที่เลือกด้วย

2.12.2 การศึกษาที่เกี่ยวกับปัจจัยที่กำหนดแหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรม

จากแนวคิดที่เกี่ยวกับปัจจัยที่กำหนดแหล่งที่ตั้งของอุตสาหกรรม ดังที่กล่าวมาแล้วในการศึกษาว่า อุตสาหกรรมแต่ละประเภทใช้ปัจจัยใด เป็นตัวกำหนดทำเลที่ตั้งของโรงงานอุตสาหกรรม นั้น มีวิธีการศึกษาอยู่สองแนวทาง คือ การสอบถามความคิดเห็นจากผู้ประกอบการอุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ทางสถิติจากข้อมูลทุติยภูมิ ซึ่งลักษณะการศึกษาทั้งสองวิธีดังกล่าวสามารถสรุปได้ ดังนี้ (ณัฐพงษ์ และ บันลือศักดิ์, 2535: 35)

1. การสอบถามความคิดเห็นจากผู้ประกอบการ

จะมีลักษณะเป็นการตั้งคำถามที่ให้ผู้ประกอบการตอบโดยการจัดลำดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกแหล่งที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งผลการศึกษาที่ได้จากการสอบถามนี้สามารถนำมาใช้ประกอบ หรือยืนยันกับการศึกษาโดยการวิเคราะห์ทางสถิติ เพราะการที่จะสรุปว่ามีปัจจัยสำคัญอะไรบ้างที่เป็นตัวกำหนดแหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรมโดยขึ้นอยู่กับการศึกษาเพียงทางเดียวนั้นอาจจะผิดพลาดได้ ทั้งนี้การศึกษาโดยใช้แบบสอบถาม อาจมีการตั้งข้อสงสัยว่าผลการศึกษาโดยวิธีนี้ไม่น่าเชื่อถือ เพราะผู้ตอบอาจจะตอบไม่ตรงความจริง หรือบิดเบือนข้อมูลบางอย่าง แต่จากผลการศึกษาของ Logan (1970) โดยใช้วิธี Regression และ Correlation พบว่าการจัดอันดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกที่ตั้งโรงงานตรงกับความคิดเห็นเลือกที่ตั้งโรงงานจริง ๆ และธุรกิจจะเลือกที่ตั้งโรงงานโดยดูปัจจัยที่เลือกที่สำคัญเป็นหลัก ดังนั้นผลของการศึกษาด้วยวิธีแบบสอบถามก็มีความน่าเชื่อถือพอสมควร

2. การวิเคราะห์จากข้อมูลทุติยภูมิ

ส่วนใหญ่จะเป็นการศึกษาวเคราะห์ทางสถิติโดยกำหนดฟังก์ชัน (function) ที่แสดงความสัมพันธ์ระหว่าง ตัวแปรจำนวนโรงงานอุตสาหกรรมกับตัวแปรปัจจัยต่าง ๆ ที่เป็นตัวกำหนดที่ตั้ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โรงงานอุตสาหกรรม อาทิ ปัจจัยความเจริญของตลาด ซึ่งแทนด้วยมูลค่าผลิตภัณฑ์จังหวัดเบื้องต้น หรือจำนวนประชากร ปัจจัยความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจ เช่น การไฟฟ้า การประปา การคมนาคม ฯลฯ ปัจจัยความพร้อมด้านสาธารณสุข และความพร้อมด้านการศึกษา ซึ่งแสดงถึงคุณภาพของประชากรและแรงงาน ปัจจัยคุณภาพชีวิต และความสะดวกสบาย เป็นต้น

การวิเคราะห์โดยการใช้ข้อมูลทุติยภูมินี้มีข้อดีคือ ประหยัดเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูล เนื่องจากเป็นข้อมูลที่มีผู้เก็บรวบรวมไว้แล้ว สามารถเปรียบเทียบผลการศึกษาระยะเวลาในอดีตกับ ผลการศึกษาในระยะเวลาปัจจุบันเป็นการยืนยันกับการศึกษาโดยวิธีอื่น แต่ข้อเสียของการศึกษา โดยวิธีทางสถิติก็คือ ผลการวิเคราะห์อาจผิดพลาดได้ ถ้าข้อมูลที่นำมาวิเคราะห์นั้นไม่ครบถ้วน สมบูรณ์เพียงพอ หรือข้อมูลไม่เป็นความจริง

พอจะสรุปผลการศึกษาวิจัยในอดีตที่ทำการศึกษ การจัดลำดับความสำคัญของปัจจัยที่มี ผลต่อการตัดสินใจเลือกที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมได้ดังนี้คือ

ปัจจัยที่สำคัญประการแรก คือ ปัจจัยตลาด ซึ่งแทนได้โดยใช้ Per Capita GPP (Income)

ปัจจัยที่สำคัญประการที่สอง คือ ความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ เช่น ความพร้อมของถนน ไฟฟ้า ประปา การคมนาคมขนส่ง และความสามารถเข้าถึงได้ (Accessibility) รวมไปถึงการสื่อสารต่าง ๆ เป็นต้น

ปัจจัยที่สำคัญประการที่สาม คือ Agglomeration Economy) ซึ่งหมายถึง การรวมกลุ่มของอุตสาหกรรม ทำให้ขนาดของตลาดใหญ่ขึ้น ซึ่งอาจแทนด้วย Per Capita GPP และจำนวนประชากร

ปัจจัยที่สำคัญประการที่สี่ คือ การมีอุตสาหกรรมสนับสนุน (Supporting Industries) ซึ่งแสดงให้เห็นได้จากเมืองที่มีขนาดใหญ่จะเป็นแหล่งเพาะอุตสาหกรรมขนาดเล็ก ความเชื่อมโยงกันของอุตสาหกรรมและที่ตั้งของอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกันมีผลต่อการเลือกที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมอื่น ๆ

ปัจจัยสำคัญประการที่ห้า ที่มีส่วนในการกำหนดที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมก็คือ ปัจจัยโรงงานรวมถึงอัตราค่าจ้างและจำนวนแรงงาน ที่มีฝีมือ ซึ่งแทนได้ด้วยตัวแปรด้านการศึกษาโดยจะชี้ให้เห็นถึงคุณภาพของแรงงาน

ปัจจัยประการสุดท้าย ซึ่งนักเศรษฐศาสตร์เริ่มให้ความสนใจมากขึ้นคือ ปัจจัยคุณภาพชีวิต และความสะดวกสบาย (Amenity) เนื่องจากบางครั้งผู้ตัดสินใจ และครอบครัว จะต้องไปอยู่ที่แหล่งที่ตั้งโรงงานหรือใกล้เคียงโรงงานอุตสาหกรรม ดังนั้นจำเป็นต้องคำนึงถึงปัจจัยคุณภาพชีวิตและความสะดวกสบายด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นอกจากปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการก่อตั้งโรงงานอุตสาหกรรมดังกล่าวแล้ว ยังมีปัจจัยอื่น ๆ ที่มีผลต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานของอุตสาหกรรม อาทิเช่น ปัจจัยระดับการพัฒนาของ ตลาดการเงิน ข้อมูลข่าวสารด้านการตลาด เทคโนโลยีการผลิต การบริหาร และการให้บริการของ รัฐบาล เป็นต้น

สำหรับในการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกแหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์สับประรด กระป๋องนี้ ก็มีแนวทางในการศึกษาคือ ศึกษาโดยการสอบถามความคิดเห็นในเรื่องปัจจัยที่เป็นตัว กำหนดแหล่งที่ตั้งของโรงงาน จากผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์สับประรดกระป๋อง ปัจจัยต่าง ๆ ที่เป็นตัวกำหนดที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์สับประรดกระป๋อง จะได้กล่าวถึง ผลการศึกษาในบทที่ 4 และบทที่ 5 ตามลำดับต่อไป

2.14 การตรวจเอกสาร

2.14.1. **เจษฎา โลหุจน์จิตร (2533)** ได้ทำการศึกษาเรื่อง การแบ่งเขตส่งเสริมการลงทุนและการให้สิทธิประโยชน์พิเศษของรัฐ มีผลต่อการกระจายอุตสาหกรรมของประเทศในจังหวัดที่ ได้รับการส่งเสริมหรือไม่ โดยได้แบ่งเขตอุตสาหกรรมเป็น 4 เขต ดังนี้ 1) โครงการที่ประกอบการหรือ ตั้งโรงงานในเขต กรุงเทพมหานคร สมุทรปราการ สมุทรสาคร ปทุมธานี นนทบุรี และ นครปฐม เขต 2) คือโครงการที่ประกอบการหรือตั้งโรงงานในจังหวัด สมุทรสาคร ราชบุรี กาญจนบุรี สุพรรณบุรี อ่างทอง พระนครศรีอยุธยา สระบุรี นครนายก ฉะเชิงเทรา และ ชลบุรี เขต 3) โครงการ ที่ประกอบหรือที่ตั้งโรงงานในเขตส่งเสริมการลงทุน (รวมทั้งนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง) เขต 4) โครงการที่ประกอบหรือตั้งโรงงานในบางอำเภอของจังหวัดเชียงใหม่ ลำพูน ตาก นครราชสีมา สระบุรี ขอนแก่น และสงขลา พบว่า สัดส่วนของอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนในเขต 4 ก่อนและหลัง พ.ศ.2521 ไม่มีการเปลี่ยนแปลงแต่อย่างใดในช่วงปี พ.ศ.2517 – 2521 สัดส่วนของ โครงการที่ได้รับการสิทธิประโยชน์ในเขตส่งเสริมคิดเป็นร้อยละ 76 ของโครงการที่ได้รับการส่งเสริมการ ลงทุนทั่วประเทศ สัดส่วนนี้ได้ลดลงเป็นร้อยละ 75 ในช่วงปี พ.ศ. 2522 – 2530 อุตสาหกรรมที่ได้รับการ ส่งเสริมการลงทุนจะอยู่ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลเป็นสัดส่วนที่สูงมาก

2.14.2. **โฆษะ อารียา (2533)** ได้ทำการศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการเลือก แหล่งที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมด้วยวิธีแบบสอบถาม พบว่า การเลือกที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ถูกกำหนดจากการตั้งอยู่ใกล้ตลาด ความสะดวกในการขนส่ง การอยู่ใกล้กับแหล่งวัตถุดิบ มีความพร้อมของน้ำประปา และไฟฟ้า ราคาที่ดิน และความสะดวกในการจ้างแรงงาน เป็นต้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.14.3. **ณัฐพงษ์ ทองภักดี และคณะ (2533)** ได้ทำการศึกษาถึงพฤติกรรมในการเลือกที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรม โดยสามารถแยกอุตสาหกรรมออกเป็น 3 ประเภทดังนี้ 1) Resource – based Industry 2) Market – oriented Industry และ 3) Footloose Industry โดยมีหลักการคือ อุตสาหกรรมประเภท Resource – based เป็นอุตสาหกรรมที่ใช้วัตถุดิบสูง และมีลักษณะของการผลิตที่เป็นแบบ Weighted Losing กล่าวคือ น้ำหนักหรือค่าขนส่งลดลง เมื่อนำวัตถุดิบมาประกอบเป็นผลิตภัณฑ์แล้วอุตสาหกรรมประเภทนี้ รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัตถุดิบที่เสียหายง่าย หรือเก็บรักษายาก อุตสาหกรรมประเภท Market – oriented คือ อุตสาหกรรมที่มีความจำเป็นที่จะอยู่ใกล้ตลาด อาจเป็นผลิตภัณฑ์ที่เสียหายง่ายในการขนส่ง หรือค่าขนส่งเพิ่มขึ้นมากเมื่อประกอบเป็นผลิตภัณฑ์ หรืออาจเป็นอุตสาหกรรมประเภท Footloose เป็นอุตสาหกรรมประเภทที่ไม่มีความจำเป็นที่จะต้องตั้งอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ หรือตลาดเพราะสาเหตุต่าง ๆ เช่น ค่าขนส่ง ของวัตถุดิบและผลผลิตมีค่าต่ำเมื่อเทียบกับมูลค่าของผลผลิต อีกทั้งวัตถุดิบและผลผลิตขนส่งได้ง่าย วัตถุดิบและผลผลิตสามารถเก็บรักษาได้โดยไม่เสียหาย ทั้งค่าดูแลรักษาก็ไม่สูงมาก อุตสาหกรรมประเภทนี้ไม่มีความจำเป็นจะต้องอยู่ใกล้ตลาดอีกด้วย นอกจากนี้การศึกษาดังกล่าวยังรวมปัจจัยทางด้านคุณภาพชีวิต เข้ามาในการวิเคราะห์ด้วย ซึ่งตัวแปรที่รวมเข้าไปด้วยก็คือ การศึกษาและสาธารณสุข จากการศึกษาดังกล่าวพบว่า ประเด็นสำคัญในการตัดสินใจเลือกที่ตั้งของโรงงานอุตสาหกรรมโดยทั่วไปถูกกำหนดจากปัจจัยด้านเศรษฐศาสตร์ เช่น Per Capital GPP จำนวนประชากร และปัจจัยที่ไม่ใช่ทางเศรษฐศาสตร์ เช่น ความพร้อมของถนนหนทาง การไฟฟ้า การประปา และปัจจัยเกี่ยวกับคุณภาพด้านสาธารณสุขมีผลต่อการเลือกตั้งเช่นกัน ส่วนปัจจัยของระดับการพัฒนาทางการศึกษามีผลต่อการเลือกที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมประเภท Footloose และ Market – oriented

2.14.4. **ดาว มงคลชัย สมศักดิ์ แต่มบุญเลิศชัย และสุพจน์ จุนอนันตรธรรม (2528)** ได้ทำการศึกษาเรื่อง ความสำคัญของสิทธิประโยชน์ทางด้านภาษีอากรต่อแรงจูงใจในการเลือกที่ตั้งโรงงาน พบว่า การให้สิทธิประโยชน์เพื่อส่งเสริมการลงทุนมีลักษณะเป็นการซ้ำซ้อน ถึงแม้ว่าไม่ได้รับการส่งเสริมผู้ประกอบการก็สามารถตั้งโรงงานได้อยู่แล้ว และพบว่ากิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนในระบายน้อยละ 69 สามารถที่จะดำเนินการได้เองโดยมีผลตอบแทนสูงพอ และไม่จำเป็นต้องได้รับสิทธิประโยชน์ ทั้งนี้แม้ว่าจะไม่ได้ศึกษาในกรณีอุตสาหกรรมต่างจังหวัด แต่ก็พอจะบ่งชี้ได้ว่าอุตสาหกรรมที่ไปตั้งในต่างจังหวัดต้องใช้ทรัพยากรธรรมชาติ และตลาดในต่างจังหวัด มีส่วนหนึ่งที่สามารถไปตั้งได้อยู่แล้วโดยไม่ต้องอาศัยสิทธิประโยชน์และได้สรุปว่า ปัจจัยที่สำคัญต่อการเลือกที่ตั้งโรงงานคือ ปัจจัยตลาด การมีอุตสาหกรรมสนับสนุน และ Agglomeration Economy ปริมาณและคุณภาพของโครงสร้างพื้นฐาน ทั้งทางกายภาพและทางสังคม การรวมอำนาจเข้าสู่ส่วนกลาง สิทธิประโยชน์หลักที่อุตสาหกรรมต่างจังหวัดจะได้คือ การยกเว้นภาษีเงินได้ เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นิติบุคคล ซึ่งจะมีประโยชน์เมื่อผู้ประกอบการมีกำไร หากผู้ประกอบการขาดทุนจากการไม่มีตลาด หรือค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นมาก การเลือกที่ตั้งจะคำนึงถึงสิทธิประโยชน์เท่านั้นไม่ได้ การลดหย่อนภาษี ทำให้ผู้ประกอบการประหยัดเงินได้ส่วนหนึ่งแต่ไม่สามารถทำให้ผู้ประกอบการจัดหาโรงพยาบาล สถานศึกษาที่ดี หรือการคมนาคมที่สะดวกได้ง่ายนัก ในขณะที่การได้รับสิทธิประโยชน์จะลดต้นทุน โดยการที่ไม่ต้องเสียภาษีบางอย่าง แต่ก็ต้องมีต้นทุนด้านการติดต่อและเอกสารในการที่จะขอรับ สิทธิประโยชน์ การรายงานและการทำตามกฎระเบียบต่าง ๆ ซึ่งอุตสาหกรรมต่างจังหวัดก็ต้องมี ค่าใช้จ่ายในการติดต่อสูงกว่า โรงงานที่ตั้งอยู่ใกล้เคียงกับกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นข้อเสียเปรียบ สำคัญของการกระจายอุตสาหกรรมไปสู่ภูมิภาค จากการสัมภาษณ์บ่งชี้ว่า ปัจจัยสำคัญคือความ ไม่สะดวกในการติดต่อราชการ ซึ่งส่วนใหญ่ตั้งอยู่ที่กรุงเทพมหานคร ผู้ประกอบการในต่างจังหวัด ต้องใช้เวลามากกว่าผู้ประกอบการในกรุงเทพฯ ในการติดต่อราชการ เช่น การนำสินค้าเข้า ส่งสินค้า ออก การจดทะเบียนโรงงาน เป็นต้น



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเป็นการวิจัยเชิงสำรวจ(Survey Research) มุ่งหวังศึกษาปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการเลือกตั้งโรงงานอุตสาหกรรมสับปรดกระป๋องโดยถามความคิดเห็นจากผู้ประกอบการโรงงานสับปรดกระป๋องทั้งหมดโดยไม่มีการสุ่มตัวอย่าง ซึ่งมีทั้งหมด 27 ราย โดยวิธีการดำเนินการวิจัยดังนี้

3.1 กำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

3.3 เก็บรวบรวมข้อมูล

3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร

ประชากรในการวิจัยครั้งนี้เป็นผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรมการผลิตสับปรดกระป๋องเพื่อการส่งออกซึ่งมี ทั้งหมด 27 โรง(สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด และ สมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป.2539) ดังตารางที่ 3.1 เป็นโรงงานที่อยู่ในเขตภาคกลาง 22 โรง ภาคตะวันออก 2 โรง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 3 โรง

ผู้ตอบแบบสอบถามในงานวิจัย เป็นผู้บริหารระดับผู้จัดการโรงงานอุตสาหกรรมสับปรดกระป๋องในประเทศไทยทั้งหมด 27 ราย โดยไม่มีการสุ่มตัวอย่างในกลุ่มประชากรนี้

ตารางที่ 3.1 จำนวนโรงงานผลิตสับประรดกระป๋อง ปี 2539

ลำดับที่	ชื่อโรงงาน	สถานที่ตั้ง
1	บริษัท สับประรดไทย จำกัด (TIPCO)*	ประจวบคีรีขันธ์
2	บริษัท โดล (ไทยแลนด์) จำกัด (DOLE)*	ประจวบคีรีขันธ์
3	บริษัท อุตสาหกรรมสับประรดกระป๋องไทย จำกัด (TPC)	ประจวบคีรีขันธ์
4	บริษัท ผลไม้กระป๋องประจวบ จำกัด (PRAFT)*	ประจวบคีรีขันธ์
5	บริษัท กุยบุรีผลไม้กระป๋อง จำกัด (KFC)	ประจวบคีรีขันธ์
6	บริษัท ปราณบุรีสับประรดกระป๋อง จำกัด (PPC)*	ประจวบคีรีขันธ์
7	บริษัท เจริญ푸드อุตสาหกรรม จำกัด (PFI)	ประจวบคีรีขันธ์
8	ห้างหุ้นส่วนจำกัด ประจวบเจริญห้องเย็น	ประจวบคีรีขันธ์
9	บริษัท ผลไม้กระป๋องสยาม (1998) จำกัด (SIPCO)*	ประจวบคีรีขันธ์
10	บริษัท สามร้อยยอด จำกัด	ประจวบคีรีขันธ์
11	บริษัท อุตสาหกรรมผลไม้ปราณบุรี (1994) จำกัด	ประจวบคีรีขันธ์
12	ห้างหุ้นส่วนจำกัด มงคลกิจอุตสาหกรรม	ประจวบคีรีขันธ์
13	บริษัท เถกิงอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋อง จำกัด	ประจวบคีรีขันธ์
14	บริษัท สับประรดปราณบุรี (ประเทศไทย) จำกัด	ประจวบคีรีขันธ์
15	บริษัท พี ที ฟู้ดแอนด์คาร์บ จำกัด	ประจวบคีรีขันธ์
16	บริษัท ผลไม้กระป๋องไทย จำกัด (TFCC)	เพชรบุรี
17	บริษัท ชะอำไพนแอปเปิ้ลแคนเนอรี จำกัด (CHAUM)*	เพชรบุรี
18	บริษัท ไวต้าฟู้ดแพคทอรี (1989) จำกัด (VITA)*	กาญจนบุรี
19	บริษัท ชันยางอุตสาหกรรม จำกัด	นครปฐม
20	บริษัท โรงงานมาลีสามพราน จำกัด (มหาชน) (MALEE)*	นครปฐม
21	บริษัท ทรอปีคอลลฟู้ดอินดัสทรีส์ จำกัด (TROFCO)*	สมุทรสาคร
22	บริษัท อาหารสยาม จำกัด (มหาชน) (SEP)*	ชลบุรี
23	บริษัท สยามอุตสาหกรรมการเกษตรสับประรดและอื่น ๆ จำกัด (มหาชน) (SAICO)*	ระยอง
24	บริษัท ชันเทคโนโลยี จำกัด (SUNTECH)*	นครพนม
25	บริษัท ชิโก้-ไทย แพลนเดชั่น จำกัด (มหาชน) (CHICO)	นครพนม
26	บริษัท ไทยซุนผลิตภัณฑ์อาหาร จำกัด	หนองคาย
27	บริษัท โดล (ไทยแลนด์) จำกัด (DOLE)	ชุมพร

หมายเหตุ : * หมายถึง ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ที่มา : 1. สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด

2. สมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

3.2.1 ลักษณะเครื่องมือ

ลักษณะของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือ แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยในการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมสับประดกระป๋อง ตามความคิดของผู้ประกอบการ แบ่งเป็น 2 ตอน คือ

1. ตอนที่ 1 เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไป เกี่ยวกับโรงงานอุตสาหกรรมสับประดกระป๋องนั้นๆ ได้แก่ ตำแหน่งที่ตั้ง ปีที่ก่อตั้ง เงินลงทุนเริ่มแรก การจ้างงาน การร่วมทุนกับต่างประเทศ กำลัการผลิต จำนวนประเทศที่ขายสับประดกระป๋อง

2. ตอนที่ 2 เป็นคำถามเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ด้านโครงสร้างตลาดและพฤติกรรมตลาด ได้แก่ สัดส่วนการจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้ากลุ่มต่างๆ ช่องทางการจัดจำหน่าย มีการบริหารจัดการจัดจำหน่ายในต่างประเทศอย่างไร คำถามด้านการกระจายของแหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรมสับประดกระป๋อง ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกตั้งอุตสาหกรรมสับประดกระป๋อง คำถามเกี่ยวกับอุปสรรคในการประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมสับประดกระป๋อง ซึ่งคำตอบจะเป็นความคิดเห็นของผู้ประกอบการ

3.2.2 การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ในการสร้างเครื่องมือสำหรับการวิจัย ผู้วิจัยได้ดำเนินการดังต่อไปนี้

1. ศึกษาทฤษฎี ตำรา เอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมสับประดกระป๋อง

2. สร้างแบบสอบถาม การเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรม

3. สร้างคำถามในแบบสอบถามซึ่งแบ่งเป็น 2 ตอน

ตอนที่ 1 เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไป เกี่ยวกับโรงงานอุตสาหกรรมสับประดกระป๋องนั้นๆ จำนวน 14 ข้อ

ตอนที่ 2 แบ่งเป็น เป็นคำถามเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ด้านโครงสร้างตลาดและพฤติกรรมตลาดจำนวน 4 ข้อ คำถามด้านการกระจายของแหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรมสับประดกระป๋อง ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกตั้งอุตสาหกรรมสับประดกระป๋อง จำนวน 2 ข้อ คำถามเกี่ยวกับอุปสรรคในการประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมสับประดกระป๋อง จำนวน 6 ข้อ

4. ผู้วิจัยนำแบบสอบถามเสนออาจารย์ผู้ควบคุมสารนิพนธ์ และอาจารย์ผู้

ควบคุมสารนิพนธ์ร่วม เพื่อปรับปรุงคำถาม ภาษาที่ใช้ ว่าครอบคลุมเนื้อหาหรือไม่ แล้วจัดพิมพ์

5. ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามที่แก้ไข และจัดพิมพ์แล้ว เสนอผู้ทรงคุณวุฒิ เพื่อตรวจสอบความเที่ยงตรงของเนื้อหา พร้อมทั้งพิจารณาความถูกต้องชัดเจนของภาษาที่ใช้
6. ผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่ผู้ทรงคุณวุฒิเสนอแนะมาแก้ไขปรับปรุง

3.2.3 การตรวจสอบเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การตรวจสอบความเที่ยงตรง (Validity)

ผู้วิจัยทำการนำแบบสอบถามที่สร้างขึ้น เสนอต่อผู้ทรงคุณวุฒิประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความเชี่ยวชาญในการสร้างเครื่องมือวิจัย และด้านการศึกษาปัจจัยการเลือกทำเลที่ตั้ง และผู้ทรงคุณวุฒิที่มีประสบการณ์ในการปฏิบัติงาน เพื่อตรวจสอบความเที่ยงตรงของเนื้อหา พร้อมทั้งพิจารณาความถูกต้องชัดเจนของภาษาที่ใช้และตรวจสอบความเที่ยงตรงของเนื้อหา พร้อมทั้งพิจารณาความถูกต้องชัดเจนของภาษาที่ใช้ จำนวน 3 ท่านดังนี้

อาจารย์ เต็มศักดิ์ สุขวิบูลย์

รักษาการรองคณบดีคณะวิทยาการจัดการ

อาจารย์ ศิริรัตน์ หมั่นวนิชกุล

หัวหน้าสาขาวิชาวิศวกรรมอุตสาหการ

คุณบุญมี

ตั้งที่วิทยา

ผู้จัดการโรงงาน

บริษัทปราณบุรีโฮเต็ล จำกัด

ตำบล หนองตาแต้ม อำเภอ ปราณบุรี

จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์

3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ส่งแบบสอบถามไปยังผู้จัดการโรงงานอุตสาหกรรมลับประดกระป๋อง ทั้งหมด 27 ราย โดยไม่มีการสุ่มตัวอย่าง จัดส่งแบบสอบถามทางไปรษณีย์ ได้รับกลับคืนมาจำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 62.96
2. เก็บรวบรวมแบบสอบถามที่ได้รับคืนทางไปรษณีย์ตามซองจดหมายที่แนบไว้ นำมาตรวจสอบความครบถ้วนสมบูรณ์ จากนั้นนำมาตรวจให้คะแนน
3. ผลที่ได้จากการเก็บข้อมูลไปวิเคราะห์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

เมื่อผู้วิจัยได้รับแบบสอบถามกลับคืนมาผู้วิจัยดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลดังต่อไปนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของสถานประกอบการ และข้อมูลด้านผลิตภัณฑ์ วิเคราะห์โดยสถิติเชิงบรรยาย (Description Statistics) ในรูปแบบร้อยละ (Percentage)

2. การกำหนดเกณฑ์การให้คะแนนแบบสอบถาม ตอนที่ 2 ซึ่งเป็นข้อมูลด้านผลิตภัณฑ์ ทำการตรวจให้คะแนนโดยใช้เกณฑ์ดังนี้คือ

คำถามข้อที่ 21 ปัจจัยสำคัญที่จะสนับสนุนให้มีการลงทุนในอุตสาหกรรมการผลิตสับปะรดกระป๋องในภูมิภาคยิ่งขึ้น จะให้คะแนนดังนี้

สำคัญมากที่สุด	เท่ากับ	5	คะแนน
สำคัญมาก	เท่ากับ	4	คะแนน
สำคัญปานกลาง	เท่ากับ	3	คะแนน
สำคัญน้อย	เท่ากับ	2	คะแนน
ไม่สำคัญ	เท่ากับ	1	คะแนน

คำนวณค่าเฉลี่ยที่มีผลต่อคำถามในแต่ละข้อผู้วิจัยได้แปลความหมายใช้เกณฑ์ดังนี้(พิมใจตรีสัตยพันธ์.2529)

ค่าคะแนนเฉลี่ย	1.00-1.49	หมายถึง	มีความสำคัญต่อปัจจัยสำคัญในระดับที่ต่ำมาก
ค่าคะแนนเฉลี่ย	1.50-2.49	หมายถึง	มีความสำคัญต่อปัจจัยสำคัญในระดับที่ต่ำ
ค่าคะแนนเฉลี่ย	2.50-3.49	หมายถึง	มีความสำคัญต่อปัจจัยสำคัญในระดับปานกลาง
ค่าคะแนนเฉลี่ย	3.50-4.49	หมายถึง	มีความสำคัญต่อปัจจัยสำคัญในระดับที่สูง
ค่าคะแนนเฉลี่ย	4.50-5.00	หมายถึง	มีความสำคัญต่อปัจจัยสำคัญในระดับที่สูงมาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำถามข้อที่ 22-26 ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิตสับปะรด
กระป๋องในภูมิภาคนี้ จะให้คะแนนดังนี้

สำคัญมากที่สุด	เท่ากับ	5	คะแนน
สำคัญมาก	เท่ากับ	4	คะแนน
สำคัญปานกลาง	เท่ากับ	3	คะแนน
สำคัญน้อย	เท่ากับ	2	คะแนน
ไม่สำคัญ	เท่ากับ	1	คะแนน

คำนวณค่าเฉลี่ยที่มีผลต่อคำถามในแต่ละข้อผู้วิจัยได้แปลความหมายใช้เกณฑ์ดังนี้
(พิมใจ ตริสตัยพันธ์.2529)

ค่าคะแนนเฉลี่ย 1.00-1.49	หมายถึง	มีความสำคัญต่อปัจจัยสำคัญใน ระดับที่ต่ำมาก
ค่าคะแนนเฉลี่ย 1.50-2.49	หมายถึง	มีความสำคัญต่อปัจจัยสำคัญใน ระดับที่ต่ำ
ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.50-3.49	หมายถึง	มีความสำคัญต่อปัจจัยสำคัญใน ระดับปานกลาง
ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.50-4.49	หมายถึง	มีความสำคัญต่อปัจจัยสำคัญใน ระดับที่สูง
ค่าคะแนนเฉลี่ย 4.50-5.00	หมายถึง	มีความสำคัญต่อปัจจัยสำคัญใน ระดับที่สูงมาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาปัจจัยสำคัญในการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมลับปะรด กระจบเป็นข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากการส่งแบบสอบถามไปยังผู้ประกอบการอุตสาหกรรมลับปะรด กระจบทั้งหมด 27 ราย ซึ่งเป็นผู้ผลิตลับปะรดกระจบในประเทศไทย (สำนักงานอุตสาหกรรม จังหวัดและสมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป . 2539) การเก็บข้อมูลสิ้นสุดเมื่อวันที่ 30 เมษายน พ.ศ. 2544 จากแบบสอบถามที่ส่งไปจำนวน 27 ชุด ได้รับกลับคืนเป็นจำนวน 17 ชุด คิดเป็น ร้อยละ 62.96 ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดจากแบบสอบถามได้ดังต่อไปนี้

4.1 ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสถานประกอบการ

ข้อมูลที่ได้จาก เก็บรวบรวมจากผู้ประกอบกิจการโรงงานอุตสาหกรรมลับปะรด กระจบของประเทศไทย ผลปรากฏดังตารางที่ 4.1

1. สถานที่ตั้งของโรงงาน

จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 17 ราย ระบุสถานที่ตั้งโรงงานอยู่ที่จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 47.06 จังหวัดเพชรบุรี จำนวน 2 ราย คิดเป็น ร้อยละ 11.76 จังหวัดกาญจนบุรี จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.88 จังหวัดนครปฐม จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.88 จังหวัดสมุทรสาคร จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.88 จังหวัด ชลบุรี จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.88 จังหวัดระยอง จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.88 จังหวัดนครพนม จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.88 จังหวัดหนองคาย จำนวน 1 ราย คิด เป็นร้อยละ 5.88

2. สถานที่ตั้งของสำนักงาน

พบว่าสำนักงานตั้งอยู่ที่เดียวกับโรงงานมีจำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 88.24 ส่วน สำนักงานที่ตั้งอยู่คนละที่กับโรงงาน มีจำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.76โดยส่วนใหญ่จะตั้ง โรงงานอยู่ที่จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์

3. ระยะเวลาที่ดำเนินการจนถึงปัจจุบัน

สถานประกอบการที่มีระยะเวลาที่ดำเนินกิจการระหว่าง 10 ถึง 20 ปี มีจำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 82.35 และระยะเวลาในการดำเนินกิจการ มากกว่า 20 ปี มี 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 17.65

4. ลักษณะของกิจการ

จากผู้ประกอบการทั้งหมด 17 ราย พบว่าสถานประกอบการทั้งหมดดำเนินงานเป็นรูปบริษัท

5. แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการ

แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการมากที่สุดได้แก่ ธนาคารพาณิชย์หรือบริษัทเงินทุนต่างประเทศ มีจำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 70.59 รองลงมาได้แก่ ธนาคารพาณิชย์หรือบริษัทเงินทุนในประเทศ มีจำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.41

6. การลงทุนกับต่างประเทศ

สถานประกอบการที่ไม่ได้ร่วมลงทุนกับชาวต่างประเทศ มีจำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 17.65 และมีสถานประกอบการที่ร่วมลงทุนกับชาวต่างประเทศ มีจำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 82.35 โดยส่วนใหญ่มีสัดส่วนการถือหุ้นของฝ่ายไทยประมาณร้อยละ 77 ของกิจการ

7. กำลังการผลิต

พบว่าสถานประกอบการมีกำลังการผลิต น้อยกว่า 50 ตัน จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 70.59 กำลังการผลิต 50 ตัน แต่ไม่เกิน 100 ตัน จำนวน 3 รายคิดเป็นร้อยละ 17.65 และมีกำลังการผลิตมากกว่า 100 ตัน จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.76

8. เงินลงทุนเริ่มต้นของสถานประกอบการ

สถานประกอบการที่มีเงินลงทุนต่ำกว่า 10 ล้านบาท มีจำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.88 มีเงินลงทุน 10-100 ล้านบาท จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.29 มีเงินลงทุนมากกว่า 100 ล้านบาท จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 58.83

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

9. จำนวนแรงงานในสถานประกอบการ

1) พบว่าไม่มีสถานประกอบการที่มีแรงงานต่ำกว่า 50 คน สถานประกอบการที่มีแรงงานมากกว่า 50 คนแต่ไม่เกิน 200 คน จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 17.65 มีแรงงานมากกว่า 200 คน จำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 82.35

2) สถานประกอบการมีพนักงานระดับผู้บริหารโดยเฉลี่ย 8 คน คิดเป็นร้อยละ 0.92 ของพนักงานทั้งหมด ที่ปรึกษาในการปรับปรุงกิจการโดยเฉลี่ย 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.12 ของพนักงานทั้งหมด ระดับพนักงานประจำโดยเฉลี่ย 68 คน คิดเป็นร้อยละ 7.86 ของพนักงานทั้งหมด จำนวนลูกจ้างรายวันโดยเฉลี่ย 788 คน คิดเป็นร้อยละ 91.09 ของพนักงานทั้งหมด

จากการกำหนดขนาดของโรงงานโดยใช้เกณฑ์ด้านเศรษฐศาสตร์ตามคำอธิบายของกระทรวงอุตสาหกรรม โดยความเห็นชอบของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ซึ่งประกาศใช้เมื่อ 30 ธันวาคม พ.ศ. 2530 ได้กำหนดขนาดของโรงงานตามจำนวนเงินลงทุนและจำนวนคนงานออกเป็น 3 ขนาด ได้แก่

1. พิจารณาจากขนาดเงินลงทุน(Capital Intensive Criterial)
 - 1.1 อุตสาหกรรมขนาดเล็ก เงินลงทุนไม่เกิน 10 ล้านบาท
 - 1.2 อุตสาหกรรมขนาดกลาง เงินลงทุนมากกว่า 10 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 100 ล้านบาท
 - 1.3 อุตสาหกรรมขนาดใหญ่ เงินลงทุนมากกว่า 100 ล้านบาท
2. พิจารณาจากจำนวนแรงงาน (Labor Intensive Criterial)
 - 2.1 อุตสาหกรรมขนาดเล็ก การจ้างงานไม่เกิน 50 คน
 - 2.2 อุตสาหกรรมขนาดกลาง การจ้างงานมากกว่า 50 คน แต่ไม่เกิน 200 คน
 - 2.3 อุตสาหกรรมขนาดใหญ่ การจ้างงานมากกว่า 200 คน

จากการพิจารณาเกณฑ์การแบ่งขนาดของโรงงานอุตสาหกรรมตามหลักของกระทรวงอุตสาหกรรม พบว่า โรงงานอุตสาหกรรมการผลิตสับปะรดกระป๋องส่วนใหญ่เป็นโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดใหญ่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสถานประกอบการ

ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
1. สถานที่ตั้งโรงงาน		
- จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	8	47.07
- จังหวัดเพชรบุรี	2	11.77
- จังหวัดกาญจนบุรี	1	5.88
- จังหวัดนครปฐม	1	5.88
- จังหวัดสมุทรสาคร	1	5.88
- จังหวัดชลบุรี	1	5.88
- จังหวัดระยอง	1	5.88
- จังหวัดนครพนม	1	5.88
- จังหวัดหนองคาย	1	5.88
รวม	17	100
2. สถานที่ตั้งสำนักงาน		
- ที่เดียวกับโรงงาน	15	88.24
- คนละที่กับโรงงาน	2	11.76
รวม	17	100
3. ระยะเวลาดำเนินกิจการจนถึงปัจจุบัน		
- 10-20 ปี	14	82.35
- มากกว่า 20 ปี	3	17.65
รวม	17	100
4. ลักษณะของกิจการ		
- บริษัท	17	100
รวม	17	100

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
5. แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการ		
- ธนาคารพาณิชย์และบริษัทเงินทุนต่างประเทศ	12	70.59
- ธนาคารพาณิชย์และบริษัทเงินทุนในประเทศ	5	29.41
รวม	17	100
6. การลงทุนกับต่างประเทศ		
- ไม่ได้ร่วมลงทุนกับต่างประเทศ	3	17.65
- มีการร่วมลงทุนกับต่างประเทศ	14	82.35
รวม	17	100
7. กำลังการผลิต		
- กำลังการผลิตน้อยกว่า 50 ตัน	12	70.59
- กำลังการผลิตเกินกว่า 50 ตัน แต่ไม่เกิน 100 ตัน	3	17.65
- กำลังการผลิตเกินกว่า 100 ตัน	2	11.76
รวม	17	100
8. เงินทุนเริ่มต้นของอุตสาหกรรม		
- เงินลงทุนต่ำกว่า 10 ล้านบาท	1	5.88
- เงินลงทุนมากกว่า 10 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 100 ล้านบาท	6	35.29
- เงินลงทุนมากกว่า 100 ล้านบาท	10	58.83
รวม	17	100
9. จำนวนแรงงานในสถานประกอบการ		
- มีแรงงานไม่เกิน 50 คน	0	0
- มีแรงงานเกิน 50 คน แต่ไม่เกิน 200 คน	3	17.65
- มีแรงงานเกินกว่า 200 คน	14	82.35
รวม	17	100

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
10. ระดับของพนักงานในสถานประกอบการ		
- ระดับผู้บริหาร	8	0.92
- ที่ปรึกษาในการปรับปรุงกิจการ	1	0.12
- พนักงานประจำ	68	7.86
- ลูกจ้างรายวัน	788	91.09
รวม	865	100

4.2 ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

จากข้อมูลที่ได้รับรวบรวมจากผู้ประกอบการอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋อง ดังแสดงในตารางที่ 4.2

1. สถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ พบว่าผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้นั้นส่วนใหญ่จะจำหน่าย ในต่างประเทศ คิดเป็น ร้อยละ 87.41 และจำหน่ายในประเทศไทย คิดเป็นร้อยละ 12.59
2. สัดส่วนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ พบว่าโรงงานสับปะรดกระป๋องส่วนใหญ่จะจำหน่าย ในต่างประเทศ โดยโรงงานที่มีสัดส่วนการจำหน่ายในต่างประเทศร้อยละ 76-100 มีจำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 58.82 จำหน่ายในต่างประเทศร้อยละ 50-75 มีจำนวน 5 ราย และจำหน่ายในต่างประเทศต่ำกว่าร้อยละ 50 มีจำนวน 2 ราย
3. ช่องทางการจัดจำหน่ายในประเทศ พบว่าส่วนใหญ่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้ พ่อค้าขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 88.24 รองลงมาได้แก่ ส่งให้ตัวแทนจำหน่ายให้พ่อค้าขายส่งหรือพ่อค้าขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 70.59 และขายให้ซูเปอร์มาร์เก็ต คิดเป็นร้อยละ 29.41 ตามลำดับ
4. การบริหารการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในต่างประเทศจากจำนวน 15 ราย พบว่ากิจการมีบริษัทแม่ตั้งอยู่ในต่างประเทศจำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 53.33 กิจการมีบริษัทสาขาในต่างประเทศจำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 13.33 และมีตัวแทนจำหน่ายอยู่ในต่างประเทศ 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 33.34

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5. แนวโน้มความต้องการผลิตภัณฑ์สับปะรดกระป๋องในปี 2545 พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ จำนวน 7 ราย ระบุว่าดีขึ้น คิดเป็นร้อยละ 41.18 ระบุว่า เหมือนเดิม จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 17.65 ระบุว่าเลวลง จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.76 และระบุว่า คาดไม่ได้ จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.41

6. ถ้าแนวโน้มความต้องการดีขึ้นจะเพิ่มการผลิตหรือไม่ พบว่า ไม่ต้องการเพิ่มการผลิต จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 71.43 และต้องการเพิ่มปริมาณการผลิต จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.57

ตารางที่ 4.2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ด้านโครงสร้างตลาดและพฤติกรรมตลาด

ข้อมูล	จำนวน(ราย)	สัดส่วน(ร้อยละ)
1. สถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์		
- จำหน่ายในต่างประเทศ		87.41
- จำหน่ายในประเทศ		12.59
รวม		100
2. สัดส่วนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์		
- จำหน่ายในต่างประเทศต่ำกว่าร้อยละ 49	2	11.76
- จำหน่ายในต่างประเทศร้อยละ 50-75	5	29.41
- จำหน่ายในต่างประเทศร้อยละ 76-100	10	58.82
รวม	17	100
2. ช่องทางการจัดจำหน่าย		
- ขายให้กับพ่อค้าขายส่ง	15	88.24
- ขายให้ซูเปอร์มาร์เก็ต	5	29.41
- ส่งให้ตัวแทนจัดจำหน่ายขายให้แก่พ่อค้าส่งหรือพ่อค้าปลีก	12	70.59
3. การบริหารการจัดจำหน่ายในต่างประเทศ		
- บริษัทมีสาขาของตนเองในต่างประเทศ	2	13.33
- มีบริษัทแม่ในต่างประเทศ	8	53.33
- มีการตั้งตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ	5	33.34
รวม	15	100

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

4. แนวโน้มความต้องการสับปรดกระป๋องในปี 2545		
- ดีขึ้น	7	41.18
- เหมือนเดิม	3	17.65
- เลวลง	2	11.76
- คาดไม่ได้	5	29.41
รวม	17	100
5. ถ้าแนวโน้มความต้องการสับปรดกระป๋องในปี 2545 ดีขึ้น		
- กิจการไม่ต้องการเพิ่มปริมาณการผลิต	5	71.43
- กิจการต้องการเพิ่มปริมาณการผลิต	2	28.57
รวม	7	100

ด้านการกระจายของแหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรมสับปรดกระป๋องและปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกแหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรมสับปรดกระป๋อง

จากข้อมูลในการศึกษาที่เก็บรวบรวมจากผู้ประกอบการ แสดงผลการเก็บข้อมูลดังนี้

1. ผู้ประกอบการที่ต้องการเพิ่มปริมาณการผลิต มีจำนวน 2 ราย ต้องการตั้งโรงงานที่เดิมทั้ง 2 ราย เพราะ ยังสามารถขยายพื้นที่ได้อีก และอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ และค่าจ้างแรงงานถูกหาได้ง่าย

2. ผลจากการสอบถามผู้ประกอบการทั้ง 17 ราย ถึงปัจจัยสำคัญที่จะสนับสนุนให้มีการลงทุนในอุตสาหกรรมสับปรดกระป๋อง ปัจจัยสำคัญอันดับแรก คือ ราคาวัตถุดิบ คิดเป็นค่าเฉลี่ย ได้ 4.529 รองลงมาคือ ค่าจ้างแรงงาน คิดเป็นค่าเฉลี่ย 3.941 และความพร้อมของระบบสาธารณูปโภค คิดเป็นค่าเฉลี่ย 3.882 ส่วนปัญหาอื่น ๆ นั้นผู้บริหารโรงงานไม่ได้ให้ความสำคัญมาก ดังแสดงในตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยสำคัญในการเลือกทำเลที่ตั้งของอุตสาหกรรม

สับประรดกระป๋อง

ปัจจัยสำคัญ	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ	ลำดับที่
ราคาที่ดินถูก	3.823	สูง	4
ราคาวัตถุดิบ	4.529	สูง	1
ราคาค่าจ้างแรงงาน	3.941	สูง	2
อยู่ใกล้ตลาดผู้บริโภค	2.294	ต่ำ	10
มีคุณภาพชีวิต มีความปลอดภัยสูง	2.941	ปานกลาง	8
มีสาธารณูปโภคพื้นฐานพร้อม เช่น ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์	3.882	สูง	3
การช่วยเหลือด้านการอบรมเพิ่มประสิทธิภาพของผลผลิต	3.294	ปานกลาง	6
ได้รับการส่งเสริมการลงทุน	3.764	สูง	5
ได้รับสินเชื่อเพื่ออุตสาหกรรม	2.941	ปานกลาง	7
มีการพัฒนาเศรษฐกิจสูง	2.705	ปานกลาง	9

ด้านปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจ

1. ปัญหาด้านราคาวัตถุดิบ ปัญหาที่มีความสำคัญมากที่สุดคือ วัตถุดิบไม่มีเท่ากันตลอดทั้งปี คิดเป็นค่าเฉลี่ยได้ 4.291 รองลงมาคือ วัตถุดิบคุณภาพไม่มาตรฐาน คิดเป็นค่าเฉลี่ยได้ 3.941 ส่วนปัญหาอื่นๆ ผู้บริหารโรงงานให้ระดับความสำคัญปานกลาง ดังแสดงในตารางที่ 4.4

จากแบบสอบถามผู้ประกอบการได้ให้ข้อเสนอแนะว่า ควรส่งเสริมให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขาย มีการพัฒนาเทคโนโลยีด้านการเกษตรเพื่อควบคุมให้วัตถุดิบออกทั้งปี ควบคุมพื้นที่ในการปลูกสับประรด และให้ความรู้แก่เกษตรกร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.4 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญปัญหาด้านวัตถุดิบ

ปัญหาด้านวัตถุดิบ	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ	ลำดับที่
วัตถุดิบหายาก	2.764	ปานกลาง	4
วัตถุดิบมีราคาแพง	2.764	ปานกลาง	3
วัตถุดิบคุณภาพไม่มาตรฐาน	3.941	สูง	2
วัตถุดิบไม่มีตลอดทั้งปี	4.291	สูง	1

2. ปัญหาด้านแรงงาน จากข้อมูลที่ได้จากผู้ประกอบการ แสดงข้อมูลที่ได้ดังนี้ และดังแสดงในตารางที่ 4.5

1) ปัญหาด้านการขาดแคลนของแรงงาน กลุ่มแรงงานที่มีปัญหารุนแรงที่สุดคือ ลูกจ้างรายวัน คิดเป็นค่าเฉลี่ยได้ 3.235 รองลงมาได้แก่ ระดับพนักงานทั่วไป คิดเป็นค่าเฉลี่ยได้ 2.705. ในกลุ่มแรงงานอื่นผู้บริหารโรงงานให้ความสำคัญปานกลางถึงต่ำ

2) ปัญหาด้านค่าจ้างแรงงานสูงเกินไป ค่าจ้างแรงงานที่สูงเกินไปและเป็นปัญหามากที่สุดคือ เจ้าหน้าที่เฉพาะ คิดเป็นค่าเฉลี่ยได้ 3.411 รองลงมาได้แก่ระดับผู้บริหาร คิดเป็นค่าเฉลี่ย 2.941 ในกลุ่มแรงงานอื่นผู้บริหารโรงงานให้ความสำคัญปานกลางถึงต่ำ

3) มีการเข้าออกของแรงงานบ่อยเกินไป แรงงานที่มีการเข้าออกบ่อยเกินไปคือ ลูกจ้างรายวัน มีค่าเฉลี่ยเป็น 4.588 รองลงมาได้แก่ พนักงานทั่วไป คิดเป็นค่าเฉลี่ยได้ 3.588 ในกลุ่มแรงงานอื่นผู้บริหารโรงงานให้ความสำคัญต่ำ

4) แรงงานขาดความชำนาญจึงก่อให้เกิดการสูญเสียในการผลิต มีค่าเฉลี่ยเป็น 3.588

จากแบบสอบถามผู้ประกอบการมีข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหาโดยให้ภาครัฐสนับสนุนในการพัฒนาฝีมือแรงงาน จัดอบรมการเพิ่มผลผลิต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.5 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญปัญหาด้านแรงงาน

ปัญหาด้านแรงงาน	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ	ลำดับที่
ปัญหาขาดแคลนแรงงาน			
-ระดับผู้บริหาร	2.179	ต่ำ	11
-พนักงานทั่วไป	2.705	ปานกลาง	7
-เจ้าหน้าที่เฉพาะ	2.588	ปานกลาง	9
-ลูกจ้างรายวัน	3.235	ปานกลาง	4
ปัญหาค่าจ้างแรงงานสูงเกินไป			
-ระดับผู้บริหาร	2.941	ปานกลาง	6
-พนักงานทั่วไป	2.470	ต่ำ	10
-เจ้าหน้าที่เฉพาะ	3.411	ปานกลาง	3
-ลูกจ้างรายวัน	2.647	ปานกลาง	8
มีการเข้าออกของแรงงานบ่อยเกินไป			
-ระดับผู้บริหาร	2.117	ต่ำ	12
-พนักงานทั่วไป	3.176	ปานกลาง	5
-เจ้าหน้าที่เฉพาะ	2.352	ต่ำ	1
-ลูกจ้างรายวัน	4.588	สูงมาก	2
แรงงานขาดความชำนาญจึงทำให้เกิดการสูญเสีย	3.588	สูง	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. ปัญหาด้านการตลาด จากข้อมูลที่ได้จากผู้ประกอบการได้ให้ความสำคัญ ปัญหา ต้นทุนค่าขนส่งเป็นอันดับแรก คิดเป็นค่าเฉลี่ย 3.941 รองลงมาคือ ปัญหาผู้ผลิตมากเกินไป คิดเป็นค่าเฉลี่ย 3.529 ส่วนปัญหาอื่นๆผู้บริหารโรงงานให้ความสำคัญระดับปานกลาง ดังแสดงในตารางที่ 4.6

จากแบบสอบถามผู้ประกอบการมีแนวทางในการแก้ไขปัญหาด้านการตลาด คือ บริษัทผู้ประกอบการผลิตสับปะรดกระป๋องควรรวมตัวกัน เพื่อมีอำนาจในการต่อรอง และรัฐควรเข้ามา กำหนดราคาวัตถุดิบให้แน่นอน

ตารางที่ 4.6 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญปัญหาด้านการตลาด

ปัญหาด้านการตลาด	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ	ลำดับที่
มีผู้ผลิตมากเกินไป	3.529	สูง	2
ต้นทุนในการขนส่งสูง	3.941	สูง	1
ต้นทุนในการเก็บรักษาสูง	2.823	ปานกลาง	4
ผู้ซื้อหรือตัวแทนจำหน่ายมีอำนาจในการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์	3.294	ปานกลาง	3

4. ปัญหาด้านการเงิน ปัญหาด้านการเงินที่มีความสำคัญอันดับแรกคือ ข้อจำกัดการได้รับสินเชื่อจากสถาบันการเงิน คิดเป็นค่าเฉลี่ยได้ 3.647 รองลงมาได้แก่ ปัญหาเงินทุนส่วนตัวจำกัด คิดเป็นค่าเฉลี่ย 2.941 ดังแสดงในตารางที่ 4.7

ตารางที่ 4.7 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญปัญหาด้านการเงิน

ปัญหาด้านการเงิน	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ	ลำดับที่
จำกัดการได้รับสินเชื่อ	3.647	สูง	1
ทุนส่วนตัวจำกัด	2.941	ปานกลาง	2

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5. ปัญหาด้านเทคโนโลยี จากผลการสำรวจพบว่าปัญหาที่สำคัญการขาดแคลนแรงงานที่จะรับการถ่ายทอด เป็นปัญหาที่สำคัญมากที่สุด คิดเป็นค่าเฉลี่ยได้ 3.352 รองลงมาคือ ปัญหาเครื่องจักรอุปกรณ์ในการผลิตแพงเกินไป คิดเป็นค่าเฉลี่ยได้ 3.294 ส่วนปัญหาอื่นๆผู้บริหารโรงงานให้ความสำคัญในระดับปานกลางถึงต่ำ ดังแสดงในตารางที่ 4.8

ตารางที่ 4.8 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญปัญหาด้านเทคโนโลยี

ปัญหาด้านเทคโนโลยี	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ	ลำดับที่
ขาดแคลนเครื่องมืออุปกรณ์ในการผลิตที่มีคุณภาพ	2.411	ต่ำ	5
เครื่องจักรอุปกรณ์ในการผลิตมีราคาแพงเกินไป	3.294	ปานกลาง	2
ขาดแคลนผู้มีความรู้ความสามารถในการถ่ายทอด	2.588	ปานกลาง	4
ขาดแคลนแรงงานที่จะรับการถ่ายทอด	3.352	ปานกลาง	1
การถ่ายทอดเทคโนโลยีขาดประสิทธิภาพ	2.941	ปานกลาง	3

6. การได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการหรือสถาบัน มีกิจการที่ไม่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการจากการสำรวจทั้งหมด 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 58.82 และมีกิจการที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการจากการสำรวจทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 41.18 ดังแสดงในตารางที่ 4.9 จากแบบสอบถาม หน่วยงานที่ให้การสนับสนุนคือ สำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรม(สมอ.) ได้ให้การสนับสนุนด้านคำปรึกษาและถ่ายทอดเทคโนโลยี สถาบันอาหารให้การสนับสนุนด้านตำรา และเอกสารเกี่ยวกับสับปะรด กรมส่งเสริมการส่งออก ให้การสนับสนุนข้อมูลด้านการตลาด สำนักงานส่งเสริมเทคโนโลยี(สสท.) ให้การสนับสนุนด้านการอบรมบุคลากร

ตารางที่ 4.9 แสดงการได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการ

ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
การสนับสนุนจากราชการ		
- กิจการที่ได้รับการสนับสนุน	7	41.18
- กิจการที่ไม่ได้รับการสนับสนุน	10	58.82
รวม	17	100

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากข้อมูลข้างต้นผู้วิจัยได้เอาปัจจัยสำคัญ อันดับแรกๆมาแสดงเป็น ตาราง 2 ทาง ดังนี้ โดยปัจจัยด้านวัตถุดิบ จับคู่กับสถานที่ตั้งโรงงาน จับคู่กับกำลังการผลิต การร่วมทุนกับต่างประเทศเพราะแต่ละจังหวัดนั้นมีผลผลิตสับปะรดไม่เท่ากัน กำลังการผลิตไม่เท่ากัน และการบริหารต่างกัน ปัจจัยด้านแรงงาน จับคู่กับ จำนวนแรงงานในโรงงาน การลงทุนร่วมกับต่างประเทศ เพราะ ผู้วิจัยคาดว่าโรงงานที่มีจำนวนแรงงานต่างกัน การบริหารต่างกัน จะให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านแรงงานต่างกัน ปัจจัยด้านราคาที่ดิน จับคู่กับแหล่งเงินทุนของโรงงาน การร่วมทุนกับต่างประเทศ เพราะคาดว่าราคาที่ดินนั้นเป็นต้นทุนที่สูงแหล่งเงินทุน และการบริหาร จึงมีความสำคัญ ปัจจัยความพร้อมของสาธารณูปโภค จับคู่กับกำลังการผลิต จำนวนแรงงานในโรงงาน เนื่องจากคาดว่าจำนวนแรงงานมากจำเป็นต้องมีความต้องการสาธารณูปโภคที่มากด้วย

7. ปัญหาวัตถุดิบเมื่อแยกเป็นแต่ละจังหวัด พบว่า จังหวัดที่มีปัญหาด้านวัตถุดิบสูงได้แก่ เพชรบุรี กาญจนบุรี นครปฐม สมุทรสาคร ชลบุรี นครพนม หนองคาย จังหวัดที่มีปัญหาปานกลางได้แก่ ประจวบคีรีขันธ์ และระยอง ดังแสดงในตารางที่ 4.10

ตารางที่ 4.10 ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญปัญหาวัตถุดิบของโรงงานในจังหวัดต่างๆ

สถานที่ตั้ง โรงงาน	ปัญหาด้านวัตถุดิบ				ค่าเฉลี่ย	ระดับความ สำคัญของ ปัญหา
	หายาก	ราคาแพง	ไม่ได้ มาตรฐาน	ไม่มีตลอด ปี		
ประจวบฯ	2	2.5	3.5	4.125	3.031	ปานกลาง
เพชรบุรี	3	2.5	4	4.5	3.5	สูง
กาญจนบุรี	3	5	4	5	4.25	สูง
นครปฐม	3	3	4	4	3.5	สูง
สมุทรสาคร	3	3	4	4	3.5	สูง
ชลบุรี	2	2	5	5	3.5	สูง
ระยอง	2	2	5	3	3	ปานกลาง
นครพนม	4	3	4	4	3.75	สูง
หนองคาย	4	4	3	5	4	สูง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

8. ปัญหาด้านวัตถุดิบเมื่อเทียบกับกำลังการผลิตของโรงงานพบว่า ทุกโรงงานพบปัญหาด้านวัตถุดิบในระดับสูงเหมือนกันทั้งหมด ดังแสดงในตารางที่ 4.11

ตารางที่ 4.11 ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัญหาด้านวัตถุดิบกับกำลังการผลิตของโรงงาน

กำลังการผลิต	ปัญหาด้านวัตถุดิบ				ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญปัญหา
	หายาก	ราคาแพง	ไม่ได้มาตรฐาน	ไม่มีตลอดปี		
น้อยกว่า 50 ตัน	2.750	2.833	3.750	4.500	3.458	สูง
เกิน 50 ตันแต่ไม่เกิน 100 ตัน	2.670	3.333	4.333	3.333	3.412	สูง
เกินกว่า 100 ตัน	3.000	1.500	4.500	4.500	3.375	สูง

9. ปัญหาด้านวัตถุดิบเมื่อเปรียบเทียบระหว่างโรงงานที่ไม่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศกับโรงงานที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศพบว่า โรงงานที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศมีปัญหาด้านวัตถุดิบไม่มาตรฐาน และ ไม่มีวัตถุดิบตลอดปีมากกว่า ดังแสดงในตารางที่ 4.12

ตารางที่ 4.12 ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัญหาด้านวัตถุดิบกับโรงงานที่มีการลงทุนร่วมต่างประเทศ

การร่วมทุนกับต่างประเทศ	ปัญหาด้านวัตถุดิบ				ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญปัญหา
	หายาก	ราคาแพง	ไม่ได้มาตรฐาน	ไม่มีตลอดปี		
ไม่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ	3.333	3.333	3.670	2.670	2.954	ปานกลาง
มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ	2.640	2.640	3.710	4.642	3.108	ปานกลาง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

10. ปัญหาราคาค่าจ้างแรงงานเมื่อเทียบตามจำนวนของแรงงานภายในโรงงาน พบว่า โรงงานที่มีแรงงานเกิน 50 คน แต่ไม่เกิน 200 คน จะมีปัญหาราคาค่าจ้างแรงงานสูงกว่าโรงงานที่มีจำนวนแรงงานเกินกว่า 200 คน ดังแสดงในตารางที่ 4.13

ตารางที่ 4.13 ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญปัญหาราคาค่าจ้างแรงงานกับจำนวนแรงงานในโรงงาน

จำนวนแรงงาน	ปัญหาราคาค่าจ้างแรงงาน					ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญปัญหา
	ปัญหามากที่สุด	ปัญหา มาก	ปัญหา ปานกลาง	ปัญหาน้อย	ไม่มีปัญหา		
มีแรงงานเกิน 50 คน แต่ไม่เกิน 200คน	1	2	-	-	-	4.333	สูง
มีแรงงานเกินกว่า 200 คน	3	6	5	-	-	3.857	สูง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

11. ปัญหาราคาค่าจ้างแรงงาน ระหว่างโรงงานที่ไม่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ กับโรงงานที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ พบว่า โรงงานที่มีการร่วมทุนระหว่างประเทศมีค่าเฉลี่ยปัญหาราคาค่าจ้างแรงงานสูงกว่า ดังแสดงในตารางที่ 4.14

ตารางที่ 4.14 ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญปัญหาราคาค่าจ้างแรงงานกับการลงทุนกับต่างประเทศ

การร่วมทุนกับต่างประเทศ	ปัญหาราคาค่าจ้างแรงงาน					ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญปัญหา
	ปัญหามากที่สุด	ปัญหา	ปัญหากลาง	ปัญหาน้อย	ไม่มีปัญหา		
ไม่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ	-	2	1	-	-	3.667	สูง
มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ	4	6	4	-	-	4.000	สูง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

12. ปัญหาการเข้าออกของแรงงานลูกจ้างรายวันสูงกับจำนวนแรงงานในสถานประกอบการ พบว่าโรงงานที่มีแรงงานมากกว่า 200 คน จะมีค่าเฉลี่ยปัญหาการเข้าออกแรงงานลูกจ้างรายวันในระดับสูงมาก ในขณะที่โรงงานที่มีแรงงาน มากกว่า 50 คน แต่ไม่เกิน 200 คน มีปัญหาการเข้าออกของแรงงานลูกจ้างรายวันในระดับสูง ดังแสดงในตารางที่ 4.15

ตารางที่ 4.15 ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญปัญหาการเข้าออกของแรงงานลูกจ้างรายวันสูงกับจำนวนแรงงานในสถานประกอบการ

จำนวน แรงงาน ในสถาน ประกอบ การ	ปัญหาการเข้าออกของแรงงานลูกจ้างรายวัน					ค่าเฉลี่ย	ระดับ ความ สำคัญ ปัญหา
	ปัญหา มากที่สุด	ปัญหา มาก	ปัญหา ปาน กลาง	ปัญหา น้อย	ไม่มี ปัญหา		
เกินกว่า 50 คน แต่ไม่เกิน 200 คน	1	2	-	-	-	4.333	สูง
เกินกว่า 200 คน	9	5	-	-	-	4.643	สูงมาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

13. ปัญหาการเข้าออกของแรงงานลูกจ้างรายวันสูง เมื่อเทียบกับระหว่างโรงงานที่ไม่มี การร่วมทุนกับต่างประเทศ กับโรงงานที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ พบว่า 'ไม่มีความแตกต่าง ของปัญหาการเข้าออกของแรงงานลูกจ้างรายวันสูง ปัญหาดังกล่าวอยู่ในระดับสูงมาก' ดังแสดง ในตารางที่ 4.16

ตารางที่ 4.16 ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญปัญหาการเข้าออกของแรงงานลูกจ้างรายวันสูงกับการ ลงทุนกับต่างประเทศ

การร่วม ทุนกับ ต่าง ประเทศ	ปัญหาการเข้าออกของแรงงานลูกจ้างรายวัน					ค่าเฉลี่ย	ระดับ ความ สำคัญ ปัญหา
	ปัญหา มากที่สุด	ปัญหา มาก	ปัญหา ปาน กลาง	ปัญหา น้อย	ไม่มี ปัญหา		
ไม่มีการ ร่วมทุน กับต่าง ประเทศ	2	1	-	-	-	4.667	สูงมาก
มีการร่วม ทุนกับ ต่าง ประเทศ	8	6	-	-	-	4.571	สูงมาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

14. จากการวิจัยนี้ เราแบ่งแหล่งเงินทุนของโรงงานออกเป็น 2 แหล่ง คือ แหล่งเงินทุนภายในประเทศ และแหล่งเงินทุนจากต่างประเทศ โดยแหล่งเงินทุนทั้งสองแห่งให้ความสำคัญกับปัญหานี้ไม่เท่ากัน กล่าวคือ โรงงานที่ใช้แหล่งเงินทุนภายในประเทศให้ความสำคัญกับราคาของที่ดินอยู่ในเกณฑ์สูง ในขณะที่โรงงานที่ใช้แหล่งเงินทุนจากต่างประเทศจะให้ความสำคัญกับราคาของที่ดินอยู่ในเกณฑ์ ปานกลาง

ตารางที่ 4.17 ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของราคาที่ดินถูกกับแหล่งเงินทุนของโรงงาน

แหล่งเงินทุน	ความสำคัญของราคาที่ดินถูก					ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญปานกลาง	สำคัญน้อย	ไม่สำคัญ		
ธนาคารพาณิชย์และบริษัทเงินทุนต่างประเทศ	1	8	3	-	-	3.334	ปานกลาง
ธนาคารพาณิชย์และบริษัทเงินทุนในประเทศ	1	2	2	-	-	3.800	สูง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

15. ความสำคัญของราคาที่ดินถูก เมื่อแบ่งโรงงานเป็นโรงงานที่ไม่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ กับ โรงงานที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ พบว่า ไม่มีความแตกต่างในการให้ความสำคัญ โรงงานทั้ง 2 ประเภท ให้ความสำคัญของราคาที่ดินถูกเท่ากับ สูง

ตารางที่ 4.18 ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของราคาที่ดินถูกกับการลงทุนกับต่างประเทศ

การร่วมทุน กับต่าง ประเทศ	ความสำคัญของราคาที่ดินถูก					ค่าเฉลี่ย	ระดับ ความ สำคัญ
	สำคัญ มากที่สุด	สำคัญ มาก	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ น้อย	ไม่ สำคัญ		
ไม่มีการร่วม ทุนกับต่าง ประเทศ	1	2	-	-	-	4.333	สูง
มีการร่วมทุน กับต่างประเทศ	1	8	5	-	-	3.714	สูง

16. ปัญหาแรงงานขาดความชำนาญทำให้เกิดการสูญเสีย เมื่อแบ่งโรงงานตามจำนวนแรงงาน พบว่า ไม่มีความแตกต่างระหว่างโรงงานที่มีแรงงานมากกว่า 50 คน แต่ไม่เกิน 200 คน กับ โรงงานที่มี แรงงานมากกว่า 200 คน คือ ให้ความสำคัญในระดับสูงเท่ากัน

ตารางที่ 4.19 ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญปัญหาแรงงานขาดความชำนาญทำให้เกิดการสูญเสียกับจำนวนแรงงานในโรงงาน

จำนวนแรง งานในโรง งาน	ปัญหาแรงงานขาดความชำนาญ					ค่าเฉลี่ย	ระดับ ความ สำคัญ ปัญหา
	ปัญหา มากที่สุด	ปัญหา มาก	ปัญหา ปาน กลาง	ปัญหา น้อย	ไม่มี ปัญหา		
มีแรงงาน มากกว่า50 คน แต่ไม่เกิน 200 คน	1	1	1	-	-	4.000	สูง
มีแรงงานเกิน กว่า 200 คน	4	2	5	3	-	3.500	สูง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

17. ปัญหาแรงงานขาดความชำนาญทำให้เกิดการสูญเสีย พบว่า โรงงานที่ไม่มีการลงทุนกับต่างประเทศพบปัญหาแรงงานขาดความชำนาญอยู่ในระดับสูง ในขณะที่โรงงานที่มีการลงทุนกับต่างประเทศพบปัญหาแรงงานขาดความชำนาญทำให้เกิดการสูญเสียในระดับปานกลาง

ตารางที่ 4.20 ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญปัญหาแรงงานขาดความชำนาญทำให้เกิดการสูญเสียกับการลงทุนกับต่างประเทศ

การร่วม ทุนกับ ต่าง ประเทศ	ปัญหาแรงงานขาดความชำนาญ					ค่าเฉลี่ย	ระดับ ความ สำคัญ ปัญหา
	ปัญหา มากที่สุด	ปัญหา มาก	ปัญหา ปาน กลาง	ปัญหา น้อย	ไม่มี ปัญหา		
ไม่มีการ ร่วมทุน กับต่าง ประเทศ	2	-	1	-	-	4.333	สูง
มีการร่วม ทุนกับ ต่าง ประเทศ	3	3	5	3	-	3.433	ปาน กลาง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

18. ความสำคัญของความพร้อมสาธารณูปโภค เมื่อแบ่งโรงงานตามขนาดกำลังการผลิตพบว่า โรงงานที่มีกำลังการผลิตมากกว่า 100 ตัน ให้ความสำคัญของความพร้อมสาธารณูปโภคในระดับสูงมาก แต่โรงงานที่มีกำลังน้อยกว่า 50 ตัน และ โรงงานที่มีกำลังการผลิตมากกว่า 50 ตัน แต่ไม่เกิน 100 ตัน จะให้ความสำคัญของความพร้อมสาธารณูปโภค ในระดับสูง ดังแสดงในตารางที่ 4.21

ตารางที่ 4.21 ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของความพร้อมสาธารณูปโภคกับกำลังการผลิตของโรงงาน

กำลังการผลิต	ความสำคัญของความพร้อมสาธารณูปโภค					ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญปานกลาง	สำคัญน้อย	ไม่สำคัญ		
น้อยกว่า 50 ตัน	-	9	2	1	-	3.667	สูง
มากกว่า 50 ตัน แต่ไม่เกิน 100 ตัน	-	2	1	-	-	3.667	สูง
มากกว่า 100 ตัน	1	1	-	-	-	4.500	สูงมาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

19. ความสำคัญของความพร้อมของสาธารณูปโภค เมื่อแบ่งโรงงานตามจำนวนแรงงาน พบว่า โรงงานที่มีจำนวนแรงงานมากกว่า 200 คน ให้ความสำคัญกับความพร้อมสาธารณูปโภคในระดับสูง แต่ โรงงานที่มีจำนวนแรงงานมากกว่า 50 คน แต่ไม่เกิน 200 คน ให้ความสำคัญของสาธารณูปโภคในระดับ ปานกลาง

ตารางที่ 4.22 ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของความพร้อมสาธารณูปโภคกับจำนวนแรงงานในโรงงาน

จำนวนแรงงาน	ความสำคัญของความพร้อมสาธารณูปโภค					ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญปานกลาง	สำคัญน้อย	ไม่สำคัญ		
มากกว่า 50 คน แต่ไม่เกิน 200 คน	-	1	1	1	-	3.000	ปานกลาง
มากกว่า 200 คน	1	11	2	-	-	3.928	สูง

20. ปัญหาการจำกัดสินเชื่อ เมื่อแบ่งโรงงานตามแหล่งเงินทุนแบ่งได้เป็นแหล่งเงินทุนจากธนาคารพาณิชย์และบริษัทเงินทุนต่างประเทศ และ แหล่งเงินทุนจากธนาคารพาณิชย์และบริษัทเงินทุนในประเทศ พบว่า โรงงานทั้ง 2 แบบให้ความสำคัญกับปัญหาการจำกัดสินเชื่อ ในระดับสูงเท่ากัน

ตารางที่ 4.23 ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญปัญหาการจำกัดสินเชื่อกับแหล่งเงินทุนของโรงงาน

แหล่งเงินทุน	ปัญหาการจำกัดสินเชื่อ					ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญปัญหา
	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญปานกลาง	สำคัญน้อย	ไม่สำคัญ		
ธนาคารพาณิชย์และบริษัทเงินทุนต่างประเทศ	3	3	4	2	-	3.583	สูง
ธนาคารพาณิชย์และบริษัทเงินทุนในประเทศ	2	1	1	1	-	3.800	สูง

21. ปัญหาการจำกัดสินเชื่อ จากการสำรวจโดยแบ่งโรงงานเป็น 2 แบบ คือ โรงงานที่ไม่มี การร่วมทุนกับต่างประเทศกับโรงงานที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ พบว่าโรงงานที่มีการร่วมทุน กับต่างประเทศประสบปัญหาการจำกัดสินเชื่อในระดับสูง ในขณะที่โรงงานที่ไม่มีมีการร่วมทุนกับ ต่างประเทศประสบปัญหาการจำกัดสินเชื่อในระดับปานกลาง ดังแสดงในตารางที่ 4.24

ตารางที่ 4.24 ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญปัญหาการจำกัดสินเชื่อกับการลงทุนกับต่างประเทศ

การลงทุนกับ ต่างประเทศ	ปัญหาการจำกัดสินเชื่อ					ค่าเฉลี่ย	ระดับ ความ สำคัญ ปัญหา
	สำคัญ มากที่สุด	สำคัญ มาก	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ น้อย	ไม่ สำคัญ		
ไม่มีการร่วม ทุนกับต่าง ประเทศ	-	1	2	-	-	3.333	ปาน กลาง
มีการร่วมทุน กับต่างประเทศ	5	3	3	3	-	3.714	สูง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

บทนี้ผู้วิจัยจะกล่าวโดยสรุปถึงวัตถุประสงค์ของการวิจัย วิธีการดำเนินการวิจัย สรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ โดยประกอบด้วยข้อเสนอแนะที่ได้จากงานวิจัยในครั้งนี้ และข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยในครั้งต่อไป

5.1 วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

5.1.1 เพื่อศึกษาหาปัจจัยในการเลือกแหล่งที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมลับประดกระป๋อง

5.1.2 เพื่อศึกษาการกระจายตัวของแหล่งที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมลับประดกระป๋อง

5.1.3 เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของผู้ประกอบการอุตสาหกรรม

ลับประดกระป๋อง

5.2 วิธีดำเนินการวิจัย

5.2.1 ประชากรที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรมลับประดกระป๋องทั่วประเทศ จำนวน 27 โรงงาน ทำการเก็บข้อมูลจากประชากรทั้งหมดไม่มีการสุ่มตัวอย่าง

5.2.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ลักษณะของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือ แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยในการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมลับประดกระป๋อง ตามความคิดของผู้ประกอบการ แบ่งเป็น 2 ตอน คือ

1. ตอนที่ 1 เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไป เกี่ยวกับโรงงานอุตสาหกรรมลับประดกระป๋องนั้นๆ ได้แก่ ตำแหน่งที่ตั้ง ปีที่ก่อตั้ง เงินลงทุนเริ่มแรก การจ้างงาน การร่วมทุนกับต่างประเทศ กำลังการผลิต จำนวนประเทศที่ขายลับประดกระป๋อง

2. ตอนที่ 2 เป็นคำถามเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ด้านโครงสร้างตลาดและพฤติกรรมตลาด ได้แก่ สัดส่วนการจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้ากลุ่มต่างๆ ช่องทางการจัดจำหน่าย มีการบริหารจัดการจำหน่ายในต่างประเทศอย่างไร คำถามด้านการกระจายของแหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรมลับประด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กระป๋อง ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกตั้งอุตสาหกรรมลับประดกระป๋อง คำถามเกี่ยวกับอุปสรรคในการประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมลับประดกระป๋อง ซึ่งคำตอบจะเป็นความคิดเห็นของผู้ประกอบการ

5.2.3 ผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นเพื่ออาจารย์ผู้ควบคุมสาระนิพนธ์ และอาจารย์ผู้ควบคุมสาระนิพนธ์ร่วม เพื่อขอความเห็นในการพิจารณาด้านความครอบคลุมเนื้อหาและภาษาที่ใช้ แล้วนำแบบสอบถามไปขอคำแนะนำจากผู้ทรงคุณวุฒิ 3 ท่าน โดยเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการสร้างเครื่องมือในงานวิจัย และเป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับอุตสาหกรรมลับประดกระป๋อง ตามลำดับ

5.2.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยได้ส่งแบบสอบถามไปยังผู้บริหารโรงงานอุตสาหกรรมลับประดกระป๋อง ได้แก่ ผู้จัดการโรงงาน โดยส่งทางไปรษณีย์ จำนวน 27 โรงงาน ได้รับแบบสอบถามกลับคืนมาทั้งหมด 17 โรงงาน เนื่องจากมีบางโรงงานเลิกกิจการ และบางโรงงานไม่สะดวกในการให้ข้อมูล

5.2.5 นำข้อมูลจากแบบสอบถามมาวิเคราะห์ โดยเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของสถานประกอบการ และข้อมูลด้านผลิตภัณฑ์ วิเคราะห์โดยสถิติเชิงบรรยาย (Description Statistics) ในรูปแบบร้อยละ (Percentage)

5.3 สรุปผลการวิจัย

5.3.1 ข้อมูลทั่วไปในแบบสอบถาม

1. ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสถานประกอบการ

สถานประกอบการส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ คิดเป็นร้อยละ 45.06 โดยมีระยะเวลาดำเนินกิจการถึงปัจจุบันระหว่าง 10-20 ปี คิดเป็นอัตราร้อยละ 82.35 ลักษณะกิจการทั้งหมดอยู่ในรูปบริษัทมีการใช้แหล่งเงินทุนต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 70.59

สถานประกอบการมีการร่วมลงทุนกับชาวต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 82.35 มีกำลังการผลิตน้อยกว่า 50 ตัน คิดเป็น 58.83 และมีแรงงานในสถานประกอบการมากกว่า 200 คน คิดเป็นร้อยละ 82.35 โดยพนักงานส่วนใหญ่ในสถานประกอบการ เป็นลูกจ้างรายวัน คิดเป็นร้อยละ 98.81

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

จากการศึกษาพบว่า ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ส่วนใหญ่จะจำหน่ายในต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 87.41 ของการผลิต โดยอาศัยช่องทางจัดจำหน่ายผ่านพ่อค้าขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 88.24 มีการบริหารการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในต่างประเทศโดยบริษัทแม่ที่ตั้งอยู่ในต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 53.33

แนวโน้มความต้องการผลิตภัณฑ์สับประรดกระป๋อง ในปี 2545 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ระบุว่าดีขึ้น คิดเป็นร้อยละ 41.18 แต่ผู้ประกอบการกลับระบุว่าถึงแม้แนวโน้มความต้องการดีขึ้นก็ไม่ต้องการผลิตอาจเป็นเพราะ ราคาของสับประรดนั้นไม่มีมาตรฐานแน่นอน และเกษตรกรจะคาดหวังราคาผลผลิตจากราคาผลผลิตปีที่ผ่านมา ซึ่งราคาสับประรดราคาต่ำมาก ทำให้คาดว่าราคาสับประรดสดในปี 2545 จะมีราคาสูงขึ้น ประกอบกับ อุปสรรคในการส่งสินค้าเข้าในยังประเทศคู่ค้าสำคัญอย่างสหรัฐอเมริกา กลุ่มสหภาพยุโรป ออสเตรเลีย ยังมีปัญหาการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษีซึ่งยังไม่ได้รับการแก้ไข

5.3.2 ความคิดเห็นของผู้บริหารโรงงานอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋องต่อการเลือกที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋อง

ผู้บริหารมีความเห็นเกี่ยวกับปัจจัยในการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานสับประรดกระป๋อง โดยให้ระดับความสำคัญสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ราคาวัตถุดิบ, ราคาค่าจ้างแรงงาน, ความพร้อมสาธารณูปโภค โดยมีค่าเฉลี่ยความสำคัญเท่ากับ 4.529, 3.941, 3.882 ตามลำดับ

ปัจจัยที่มีระดับความสำคัญสูงสุดคือ ราคาวัตถุดิบ ในอุตสาหกรรมแปรรูปสับประรดมีความจำเป็นต้องใช้สับประรดเป็นจำนวนมากและเหมาะสม ซึ่งสับประรดที่นิยมปลูกในประเทศไทยมี 3 พันธุ์ ได้แก่ พันธุ์อินทรีชิต พันธุ์กรีน และพันธุ์ปัตตาเวีย แต่พันธุ์ที่เหมาะสมที่สุดได้แก่ พันธุ์ปัตตาเวียหรือพันธุ์ศรีราชา เนื่องจากมีขนาดเหมาะสม รสชาติหวานฉ่ำ มีน้ำหนักกระหว่าง 2 – 7 กิโลกรัมต่อผล ซึ่งพอเหมาะแก่การนำไปผลิตสับประรดกระป๋อง

โดยปกติโรงงานจะพยากรณ์การผลิตจากความต้องการสับประรดแปรรูปของตลาด ในขณะที่เกษตรกรจะวางแผนการปลูกโดยดูจากราคาสับประรดที่ผ่านมาทำให้บางช่วงก็มีสับประรดออกมามากเกินไป และบางช่วงก็มีออกมาน้อยเกินไป ซึ่งทำให้เกิดความผันผวนของราคาสูง เมื่อวัตถุดิบมีไม่สม่ำเสมอทำให้โรงงานแปรรูปสับประรดลำบากในการวางแผนการผลิตและคำนวณต้นทุน

ปัจจัยที่มีระดับความสำคัญอันดับ 2 คือ ราคาค่าจ้างแรงงาน เนื่องจากโรงงานอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋องเป็นอุตสาหกรรมประเภทใช้แรงงานมาก (labor Intensive Industry) ดังนั้นค่าจ้างแรงงานจึงเป็นต้นทุนที่สำคัญ จากการสำรวจพบว่าแรงงานส่วนใหญ่เป็นแรงงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประเภทลูกจ้างรายวัน แรงงานกลุ่มนี้มีอัตราการเข้าออกมากที่สุดและจากการเข้าออกมากนี้ทำให้แรงงานขาดความชำนาญทำให้เกิดการสูญเสียในการผลิตมากด้วย

ปัจจัยที่มีความสำคัญเป็นอันดับ 3 คือ ความพร้อมสาธารณูปโภค การเลือกทำเลที่ตั้งที่อยู่ใกล้ทางหลวง ท่าเรือ สถานีรถไฟจะสะดวกในการขนส่ง ทำเลที่อยู่ใกล้สถานีตำรวจหรือสถานีดับเพลิงจะสะดวกต่อการรักษาความปลอดภัย ความสะดวกเหล่านี้ถ้าไม่มีบริการจากสังคมก็จำเป็นต้องจัดหาเอง ซึ่งทำให้ต้นทุนการผลิตสูง

5.3.3 ความคิดเห็นของผู้บริหารโรงงานอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋องเกี่ยวกับการกระจายของแหล่งที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋อง

การกระจายแหล่งที่ตั้งนั้นเกิดจากการเพิ่มหรือลดระดับการผลิต การเปลี่ยนแปลงของทรัพยากรที่ใช้ในการผลิต การเปลี่ยนแปลงของตลาด และอื่นๆ จากข้อมูลที่ได้ไม่มีโรงงานใดต้องการเพิ่มปริมาณการผลิต ขยายโรงงานไปที่อื่นหรือย้ายที่ตั้งโรงงาน

เมื่อพิจารณาการกระจายของแหล่งที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋อง พบว่า ไม่มีโรงงานใดเลยต้องการเพิ่มปริมาณการผลิตเนื่องจากว่าปัญหาด้านวัตถุดิบที่ไม่สม่ำเสมอ และด้านประเทศคู่ค้าที่ยังมีปัญหาการกีดกันทางการค้าที่ยังไม่ได้รับการแก้ไข ซึ่งทำให้โรงงานไม่มีความจำเป็นในการใช้พื้นที่แตกต่างไปจากที่ผ่านมา

การเปลี่ยนแปลงด้านทรัพยากรการผลิต พบว่า ทรัพยากรในการผลิตที่ผู้บริหารโรงงานให้ความสำคัญ 3 อันดับแรกได้แก่ 1. ราคาวัตถุดิบ 2. ราคาค่าจ้างแรงงาน 3. ความพร้อมสาธารณูปโภค

ด้านการเปลี่ยนแปลงของตลาดผลิตภัณฑ์สับประรดกระป๋อง โรงงานพยายามขยายตลาดไปยังประเทศคู่ค้าอื่นๆ เช่น ประเทศในแถบตะวันออกกลาง แต่ไม่มีผู้บริหารโรงงานรายใดต้องการขยายโรงงานหรือย้ายโรงงานไปใกล้แหล่งลูกค้า

5.3.4 ความคิดเห็นของผู้บริหารโรงงานอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋องด้านปัญหาและอุปสรรค

ผู้วิจัยได้ใช้หลักเกณฑ์สิ่งแวดล้อมต่างๆที่มีผลกระทบต่อองค์กรของ Richard L.Daft ซึ่งสามารถแบ่งได้ดังนี้

ปัญหาและอุปสรรคที่มีผลกระทบต่อการทำงานโดยตรง

1. ปัญหาของกลุ่มอุตสาหกรรม โรงงานอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋องยังขาดการรวมตัวกันถึงแม้ปัจจุบันจะมีสมาคมฯ แต่ก็ยังไม่สามารถรวมตัวกันได้เท่าที่ควร ทำให้มีการตัดราคากัน

2. ปัญหาด้านวัตถุดิบ เนื่องจากปัจจุบันเกษตรกรยังไม่มีการวางแผนการปลูกสับปะรดที่แน่นอน ทำให้ผลผลิตสับปะรดออกสู่ตลาดไม่สม่ำเสมอ บางครั้งมาบางครั้งน้อยเกินไป ทำให้โรงงานยากต่อการวางแผนการผลิต

3. ปัญหาด้านแรงงาน มีปัญหามากในแรงงานลูกจ้างรายวัน มีราคาค่าจ้างแรงงานที่สูง มีการเข้าออกของแรงงานมาก และยังมีขาดคนที่ จะมารับการถ่ายทอดเทคโนโลยีอีกด้วย

4. ปัญหาด้านการตลาด เนื่องจากประเทศคู่ค้าเดิมมีการกีดกันทางการค้ามากขึ้นทำให้โรงงานต้องขยายตลาดไปยังประเทศอื่น เช่น ประเทศแถบตะวันออกกลาง และประเทศในกลุ่มอินโดจีน ซึ่งยังเป็นตลาดใหม่ของไทยอยู่

5. ด้านปัญหาระหว่างประเทศ ประเทศคู่ค้าสำคัญอย่าง ประเทศสหรัฐอเมริกา มีการกีดกันทางการค้าโดยกล่าวหาว่าโรงงานอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องของไทยทำการทุ่มตลาด ซึ่งปัญหานี้ยังไม่ได้รับการแก้ไข

ปัญหาและอุปสรรคที่มีผลกระทบต่อการค้าดำเนินงานโดยอ้อม

1. ปัญหาด้านสังคม โรงงานอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องไม่พบปัญหาทางด้านสังคม

2. ปัญหาจากส่วนราชการ พบว่ามีโรงงานที่ได้รับการสนับสนุนจากส่วนราชการจำนวน 7 โรง และพอใจกับการได้รับการสนับสนุน แต่ยังมีอีกหลายโรงงานที่ไม่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยราชการ

3. ปัญหาจากสภาพเศรษฐกิจ เนื่องจากโรงงานอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องส่วนใหญ่จะส่งออกไปยังต่างประเทศ และเป็น การวางแผนในระยะยาว ผู้บริหารส่วนใหญ่จึงไม่ให้ความสำคัญกับปัญหาด้านเศรษฐกิจของประเทศเท่าไร

4. ปัญหาทางด้านเทคโนโลยี ผู้บริหารโรงงานให้ความสำคัญกับราคาเครื่องจักรที่มีราคาสูง และขาดบุคลากรให้การรับถ่ายทอดเทคโนโลยี

5. ปัญหาด้านแหล่งเงินทุน พบว่าผู้บริหารโรงงานที่ใช้แหล่งเงินทุนในประเทศจะให้ความสำคัญของปัญหาแหล่งเงินทุนมากเพราะสถาบันการเงินในประเทศมีการพิจารณาให้สินเชื่อที่เข้มงวดมาก

5.4 อภิปรายผล

การศึกษาปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องสามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

ด้านปัจจัยในการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋อง

มีผู้บริหารโรงงานมีความเห็นว่าสับประรดกระป๋องจะสามารถจำหน่ายได้มากขึ้น ในปี พ.ศ. 2543 จำนวน 7 ราย ในจำนวนนี้ 5 ราย ไม่คิดว่าจะเพิ่มปริมาณการผลิต อีก 2 ราย ต้องการเพิ่มปริมาณการผลิต และถ้ามีการขยายโรงงาน ทั้ง 2 โรงงานยังเลือกที่จะขยายโรงงานในบริเวณเดิมเพราะยังสามารถขยายกำลังการผลิตได้อยู่ และอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ

ปัจจัยสำคัญที่จะสนับสนุนให้ตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋องของผู้บริหารโรงงาน จำนวน 17 โรง ปัจจัยอันดับแรก คือ ราคาวัตถุดิบ ซึ่งคิดเป็นค่าเฉลี่ยได้ 4.529 อันดับที่ 2 คือ ค่าจ้างแรงงาน คิดเป็นค่าเฉลี่ย 3.941 และอันดับ 3 คือ ความพร้อมของระบบสาธารณูปโภค คิดเป็นค่าเฉลี่ย 3.882 ดังแสดงในตารางที่ 4.3

ราคาวัตถุดิบ

แหล่งวัตถุดิบนับเป็นปัจจัยประการสำคัญที่มีบทบาทต่อการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมบางประเภทต้องตั้งอยู่ใกล้วัตถุดิบ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับชนิดของวัตถุดิบ และธรรมชาติของอุตสาหกรรมแต่ละประเภท ซึ่งอาจพิจารณาออกเป็น 4 ลักษณะ คือ

1. เมื่อวัตถุดิบผ่านกรรมวิธีในโรงงานแล้ว น้ำหนักไม่เปลี่ยนแปลง หรือเปลี่ยนแปลงน้อยมาก
2. เมื่อวัตถุดิบผ่านกรรมวิธีในโรงงานแล้ว น้ำหนักเปลี่ยนแปลงมาก
3. วัตถุดิบมีทั่วไปทุกหนทุกแห่ง
4. เมื่อวัตถุดิบเป็นของสด และเน่าเสียง่าย

อุตสาหกรรมสับประรดกระป๋องเป็นอุตสาหกรรมที่เมื่อวัตถุดิบผ่านกรรมวิธีแล้ว น้ำหนักลดลงหรือเปลี่ยนแปลงมาก ในกรณีนี้จึงควรตั้งโรงงานใกล้วัตถุดิบ ทั้งนี้เพื่อประหยัดค่าขนส่งวัตถุดิบ ซึ่งมีน้ำหนักและปริมาณมาก นอกจากนั้นโรงงานอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋อง ยังใช้วัตถุดิบหลักเป็นของสดและเน่าเสียง่าย โรงงานงานนี้จึงต้องอยู่ใกล้วัตถุดิบและวัตถุดิบต้องเพียงพอด้วย เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษา เสี่ยงต่อการเสียหายน้อย ไม่เช่นนั้นต้องมีระบบการขนส่งที่รวดเร็ว และพาหนะที่ขนส่งต้องมีระบบทำความเย็น อันยังผลให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น นอกจากนั้นสับประรดสดยังเป็นต้นทุนแปรผันที่มีสัดส่วนมากที่สุดเมื่อเทียบกับต้นทุนอื่นการเปลี่ยนแปลงของราคาจึงมีผลกระทบมากที่สุด

จากการสำรวจพบว่าผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋อง ให้ความสำคัญกับ ปัจจัยด้านวัตถุดิบเป็นอันดับแรก

ราคาค่าจ้างแรงงาน

การพิจารณาด้านแรงงานนั้นต้องทราบก่อนว่าอุตสาหกรรมสับประดกระป๋องนั้นต้องการแรงงานประเภทไหนมากที่สุด จากการสำรวจพบว่า แรงงานส่วนใหญ่ในโรงงานอุตสาหกรรมสับประดกระป๋องเป็นแรงงานประเภทลูกจ้างรายวันเป็นส่วนใหญ่ เพราะฉะนั้นในการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานนั้นต้องแน่ใจว่าบริเวณนั้นไม่มีปัญหาเรื่องค่าจ้างแรงงาน ถ้าค่าจ้างแรงงานสูงโรงงานอาจต้องจูงใจแรงงานในรูปแบบต่างๆ โดยเฉพาะเรื่องที่พักอาศัย โรงงานอาจต้องลงทุนอีกส่วนหนึ่ง ค่าจ้างกับแรงงาน มักจะสัมพันธ์กัน การเลือกทำเลที่ตั้งควรจะต้องทราบก่อนว่าลักษณะค่าจ้างในแถบนั้นเป็นอย่างไร มีอุตสาหกรรมในแถบนั้นมากหรือไม่ เพราะคนงานส่วนใหญ่ของแต่ละโรงงานมักเปรียบเทียบค่าจ้างแรงงานกันอันอาจก่อให้เกิดปัญหาในภายหลัง และจากการสำรวจพบว่าโรงงานสับประดกระป๋องเป็นโรงงานที่ใช้แรงงานมาก(Labour Intensive Industry) ต้นทุนของค่าจ้างแรงงานจึงมีความสำคัญมาก

จากการสำรวจพบว่าผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรมสับประดกระป๋อง ให้ความสำคัญกับ ปัจจัยราคาค่าจ้างแรงงานเป็นอันดับ 2

ความพร้อมของสาธารณูปโภค

ความพร้อมของสาธารณูปโภค เช่น ระบบไฟฟ้า โรงพยาบาล น้ำประปา ไปรษณีย์ สถานีตำรวจ สถานีดับเพลิง ร้านขายอุปกรณ์ด้านอุตสาหกรรม หรือโรงซ่อมต่างๆ สถานที่บันเทิงพักผ่อนหย่อนใจ ระบบติดต่อสื่อสาร แม้ว่าจะเป็นเรื่องประกอบที่ยังผลทางอ้อมต่อโรงงานก็ตาม หากความพร้อมก็จะเป็นข้อได้เปรียบ เช่น ระบบการติดต่อสื่อสารถ้ามีระบบสื่อสารที่ดีจะเป็นการประหยัดค่าใช้จ่าย และประหยัดเวลาได้มากและยังอำนวยความสะดวกให้แก่โรงงานกับลูกค้าหรือระหว่างโรงงานด้วยกัน

ด้านการกระจายของแหล่งที่ตั้ง

การกระจายของแหล่งที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมนั้นเกิดได้ในหลายกรณี เช่น การเพิ่มหรือลดระดับการผลิต การเปลี่ยนแปลงของทรัพยากรที่ใช้ในการผลิต การเปลี่ยนแปลงของตลาดผลิต การเปลี่ยนแปลงระบบคมนาคม เป็นต้น จากการสอบถามพบว่าไม่มีโรงงานใดเพิ่มการผลิต และไม่มีโรงงานใดต้องการย้ายโรงงานจากทำเลปัจจุบัน และเมื่อพิจารณาปัจจัยที่ใช้ในการผลิต พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการ กระจายโรงงานออกไป ได้แก่ วัตถุดิบ แรงงาน และสาธารณูปโภค

ด้านปัญหาและอุปสรรคของโรงงานอุตสาหกรรมสับประดกระป๋อง

1. จากการสำรวจพบว่าปัญหาที่มีความสำคัญมากที่สุด คือ การเข้าออกของแรงงานประเภทลูกจ้างรายวัน อุตสาหกรรมสับประดกระป๋องเป็นอุตสาหกรรมที่ต้องใช้แรงงานเป็นจำนวนมาก (Labor Intensive Industry) ดังนั้นการเข้าออกของแรงงานเป็นจำนวนมากจะทำให้สูญเสียในการผลิตตามมา เนื่องจาก แรงงานจะขาดความชำนาญและทำให้เกิดการสูญเสียได้
2. จากการสำรวจปัญหาที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญเป็นอันดับ 2 และ 3 เป็นปัญหาด้านวัตถุดิบ กล่าวคือ วัตถุดิบไม่มีตลอดทั้งปีเนื่องจากขาดความร่วมมือกันระหว่างโรงงานและเกษตรกรในการวางแผนการผลิตและการปลูกสับประดซึ่งมีการวางแผนการผลิตต่างกัน

นอกจากปัญหาวัตถุดิบไม่มีตลอดปีแล้วปัญหาที่สำคัญของวัตถุดิบอีกอย่างหนึ่ง คือ วัตถุดิบไม่มาตรฐาน เนื่องจาก เกษตรกรมีการปลูกสับประดโดยเฉลี่ย ใช้น้ำหนักพันธุ์ประมาณ 2,000 หน่วยต่อไร่ ซึ่งทำให้ ได้ผลสับประดหนัก 7-8 กิโลกรัมต่อ 1 ผล แต่ความต้องการของโรงงานสับประดต้องการสับประดที่มีขนาดน้ำหนัก 2-3 กิโลกรัมต่อ 1 ผล ถ้าเกษตรกรเพิ่มจำนวนหน่วยพื้นที่ขึ้นอีกเป็นจำนวน 2-5 เท่าจะทำให้ได้สับประดขนาดน้ำหนัก 2-3 กิโลกรัมต่อผล ซึ่งเป็นขนาดที่โรงงานสับประดกระป๋องต้องการ
3. ปัจจุบันโรงงานอุตสาหกรรมสับประดกระป๋องของไทย ได้ถูกเรียกเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดจากสหรัฐอเมริกา ซึ่งเริ่มมาตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2538 ทำให้สับประดกระป๋องของไทยมีราคาสูงขึ้นและปริมาณการส่งออกสับประดกระป๋องของไทยลดลง เป็นโอกาสให้คู่แข่งที่สำคัญอย่างประเทศฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย ซึ่งสหรัฐอเมริกาเก็บภาษีในอัตราที่น้อยกว่าสามารถส่งออกไปยังประเทศสหรัฐอเมริกาได้มากขึ้น

นอกจากนั้นทางกลุ่มประเทศสหภาพยุโรป (EU) ซึ่งเป็นตลาดใหญ่รองมาจากประเทศสหรัฐอเมริกา ก็ประกาศตัด GSP 50 % ตั้งแต่ 1 มกราคม 2540 และตัด 100 % ตั้งแต่ 1 มกราคม 2542 ในสินค้าผัก-ผลไม้ ซึ่งทำให้ผลิตภัณฑ์สับประดกระป๋องของไทย มีราคาที่สูงขึ้น
4. ปริมาณสับประดที่ป้อนให้แก่โรงงานขาดความสม่ำเสมอ และไม่ได้มาตรฐาน จากการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการให้ความสำคัญของปัญหาเฉลี่ย 4.291 และ 3.941 ตามลำดับ ดังแสดงในตารางที่ 4.4 สาเหตุเนื่องจากเกษตรกรส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อยไม่ได้มีการรวมกลุ่มทำให้ขาดการวางแผนการปลูก ทำให้ผลผลิตที่ได้บางครั้งออกมาจนล้นตลาด บางครั้งก็ออกมาน้อยเกินไป ซึ่งทำให้ราคาสับประดผันผวนมาก นอกจากนั้นเกษตรกรยังไม่มีความรู้ในการปลูกสับประดให้ได้ตามมาตรฐานที่ต้องการของโรงงานสับประดกระป๋อง ทำให้โรงงานมีความยากลำบากในการวางแผนการผลิต และคำนวณต้นทุนการผลิต
5. การเพิ่มขึ้นของปัจจัยการผลิตต่างๆ ได้แก่ ราคาวัตถุดิบ ค่าจ้างแรงงาน ค่าบรรจุ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภัณฑ์ กล่อง ฉลาก และ aseptic bag เช่นค่าบรรจุภัณฑ์ กระจกที่ใช้บรรจุต้องนำเข้า tinsplate จากต่างประเทศ นอกจากนี้ยังมีค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น เช่น ค่ากระแสไฟฟ้า น้ำมัน ค่าขนส่ง ค่าบริการสาธารณูปโภคอื่นๆ ซึ่งนำมาซึ่งต้นทุนที่สูงขึ้นของโรงงาน

5.5 ข้อเสนอแนะ

การศึกษาปัจจัยสำคัญในการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องนั้น วัตถุประสงค์ข้อหนึ่งคือ ศึกษาปัญหาและอุปสรรคของโรงงานอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋อง ที่มีปัญหาต่อการดำเนินการ ซึ่งปัญหาที่เกิดขึ้นนี้จะเป็นปัญหาที่เกิดทั้งจากภาครัฐ เอกชน และปัญหาที่เกิดจากผู้ประกอบการเอง จากการศึกษาผู้วิจัยขอแบ่งข้อเสนอแนะเป็น ข้อเสนอแนะรัฐบาลและข้อเสนอแนะเอกชนดังนี้

ข้อเสนอแนะรัฐบาล

1. ให้ภาครัฐเป็นตัวเชื่อมระหว่างโรงงานสับปะรดกระป๋องและเกษตรกร โดยนำข้อมูลการคาดคะเนความต้องการสับปะรดกระป๋องของโรงงานไปเผยแพร่แก่เกษตรกรเพื่อให้เกษตรกรทราบและวางแผนในการปลูกสับปะรดเพื่อเป็นวัตถุดิบให้แก่โรงงานได้ในปริมาณที่เหมาะสมไม่มากหรือน้อยเกินไป
2. เนื่องจากปัจจุบันเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย รัฐควรเข้ามารวมกลุ่มเกษตรกรเพื่อมีอำนาจต่อรอง เพื่อให้เกิดการประหยัดเนื่องจากขนาด ง่ายในการที่ภาคอุตสาหกรรมจะเผยแพร่เทคโนโลยีในการผลิตสับปะรดเพื่อให้ตรงแก่ความต้องการของโรงงาน
3. เสนอให้รัฐบาลสนับสนุนให้มีการรวมกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องเพื่อกำหนดราคารับซื้อสับปะรดสด วางแผนการผลิตสับปะรดกระป๋องเพื่อการส่งออกเพื่อมิให้เกิดการตัดราคากัน
4. เสนอให้รัฐบาลเจรจาต่อรองกับประเทศคู่ค้าในเรื่องการกีดกันทางการค้า ทั้งแบบที่ใช่ภาษีและไม่ใช่ภาษี เพื่อที่จะทำให้สับปะรดกระป๋องของไทยมีศักยภาพในการแข่งขันกับประเทศคู่แข่งสำคัญๆอย่าง ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซียได้
5. ภาครัฐจะต้องเข้ามามีส่วนร่วมช่วยเหลือคลี่คลายสถานการณ์ในขณะนี้โดยริเริ่มดำเนินการในเรื่องของ Warehouse ในแต่ละพื้นที่ที่เป็นแหล่งเพาะปลูกและแหล่งผลิตสับปะรดกระป๋อง และจัดทำสต็อกสินค้าเพื่อรักษาระดับราคา (Buffer Stock) ในช่วงที่มีการผลิตมาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. จัดตั้งกองทุนสำหรับทำ Buffer stock สับปะรดที่มีคุณภาพต่ำซึ่งเป็นตัวทำให้เกิดปัญหาในการแข่งขันด้านราคาและการทุ่มตลาด และจะมีเป็นจำนวนมากในแต่ละปี โดยให้โรงงานผลิตสับปะรดกระป๋องทุกโรงงานมาทำการจำหน่ายร่วมกันและส่งขายในราคาเดียวกัน เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาการแข่งขันตัดราคาตนเอง

7. จัดทำแผนรักษาระดับราคาสับปะรดสดให้มีเสถียรภาพ เกิดความพอใจกับทั้งชาวไร่และโรงงาน โดยหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องอาจให้ความช่วยเหลือในการสร้างข้อตกลงและเงื่อนไข เพื่อจูงใจให้เกษตรกรได้ทราบถึงประโยชน์จากการเข้าสู่ระบบ Contract Farming และเพื่อให้ดำเนินงานเป็นไปด้วยความยุติธรรมควรที่จะกำหนดราคาซื้อขายล่วงหน้า Contract Price ระยะเวลา 1 – 3 ปี ด้วย

8. จัดให้มีองค์กรหรือกองทุนเพื่อศึกษาค้นคว้าและวิจัยเทคโนโลยีใหม่ ๆ เช่น พันธุ์ที่ให้ผลผลิตต่อไร่สูง ตาตื้น แขนเล็ก เป็นต้น วิธีการเพาะปลูก การใช้ปุ๋ยและยาปราบศัตรูพืช ที่จะก่อให้เกิดการประหยัดต้นทุนการผลิตของเกษตรกรลง ตลอดจนการศึกษาด้านทุนการผลิตที่แท้จริงของเกษตรกรลง ตลอดจนการศึกษาด้านทุนการผลิตที่แท้จริงของเกษตรกร เพื่อที่รัฐจะสามารถกำหนดราคาโดยให้มีกำไรระดับหนึ่งได้

9. จัดทำแผนปรับปรุงเทคโนโลยีการผลิต (เชิงอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม) เพื่อพัฒนาคุณภาพสินค้าไปสู่กลุ่มเป้าหมายที่นิยมสินค้าที่มีคุณภาพสูง ตลอดจนพัฒนาบรรจุภัณฑ์ การออกแบบฉลากให้ดูทันสมัย เพื่อดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคโดยเฉพาะตลาดญี่ปุ่นและตลาดสินค้าคุณภาพสูงในสหรัฐอเมริกา

10. ขยายการส่งออกไปสู่ประเทศที่ได้เปรียบเชิงการค้า เพื่อทดแทนตลาดเดิมที่กำลังประสบปัญหาและมีคู่แข่งมาก เนื่องจากในระยะที่ผ่านมาสินค้าสับปะรดกระป๋องมีการกระจุกตัวอยู่ในประเทศหลักเพียงบางประเทศเท่านั้น ตลาดอื่น ๆ ที่น่าสนใจ เช่น ตลาดอินโดจีน ตลาดเอเชีย และตลาดตะวันออกกลาง เป็นต้น

11. มุ่งเน้นการดำเนินงานของสถาบันอาหารให้มีผลในทางปฏิบัติอย่างเป็นรูปธรรมมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะเป็นแนวทางในการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต และยกระดับคุณภาพผลิตภัณฑ์ เพื่อรักษาหรือเพิ่มศักยภาพการส่งออกได้ รวมทั้งจะเป็นการลดขั้นตอนการดำเนินงานและต้นทุนการให้กับผู้ประกอบการ ทั้งนี้สถาบันอาหารมีกิจกรรมหลัก ดังนี้

- การสร้าง และพัฒนาฐานความรู้ และข้อมูล
- ให้คำปรึกษาทางเทคนิค
- การเพิ่มคุณภาพและมาตรฐานให้โรงงานอุตสาหกรรมอาหาร
- การทดสอบ วิเคราะห์
- การฝึกอบรม และการสัมมนา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- การวิจัย และพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร

ข้อเสนอแนะเอกชน

1. ปัจจุบันประเทศไทยใช้ประโยชน์จากสับปะรดโดยการนำมาทำการแปรรูปเป็นอาหารเป็นส่วนใหญ่ซึ่งอาหารเหล่านี้ได้แก่ สับปะรดกระป๋อง น้ำสับปะรด สับปะรดเข้มข้น แต่ยังไม่มีการนำส่วนอื่นของสับปะรดไปใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่ เช่นในบางประเทศนำใบสับปะรดไปผลิตเป็นเยื่อกระดาษ หรือนำไปผลิตเป็นผ้า ในส่วนแกนสับปะรดสามารถนำไปผลิตเป็นยารักษาอาการเคล็ดขัดยอกได้ หรือ เปลือกสับปะรดไปเป็นอาหารสัตว์ เป็นต้น

2. เสนอให้โรงงานแปรรูปสับปะรดเผยแพร่ข้อมูลการวางแผนการผลิตเพื่อที่จะนำไปเผยแพร่ให้แก่เกษตรกรในการวางแผนการปลูกสับปะรดเพื่อจะได้สามารถผลิตได้ปริมาณตามความต้องการของโรงงาน

3. เนื่องจากปัจจุบันเกษตรกรที่ปลูกสับปะรดเป็นเกษตรกรรายย่อย การปลูกก็พยากรณ์จากราคาขายในงวดที่ผ่านมา ถ้างวดที่ผ่านมาได้ราคาดีก็จะปลูกกันมากขึ้น ถ้างวดที่แล้วราคาไม่ดีก็จะปลูกลดลง จากการเพาะปลูกแบบนี้นำมาซึ่งความผันผวนของราคาสับปะรดผู้วิจัยขอเสนอให้เกษตรกรรวมกลุ่มเพื่อมีอำนาจในการต่อรอง และเพื่อให้เกิดการประหยัดเนื่องจากขนาด

ข้อเสนอแนะเพื่อการศึกษาครั้งต่อไป

ในการศึกษาครั้งต่อไป ควรศึกษาในรายละเอียดของปัญหาและอุปสรรคเนื่องจากได้มีผู้ประกอบการแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค ทางด้านการตลาดและการผลิตในหลายส่วน ศึกษาเกี่ยวกับการประสานงานทางด้านข่าวสารข้อมูลของโรงงานแปรรูปสับปะรดกระป๋อง กับความต้องการของตลาด และการเผยแพร่ไปสู่เกษตรกรเพื่อจะทำให้ ทั้งทางด้านเกษตรกรและโรงงานดำเนินกิจการที่เกี่ยวกับสับปะรดได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

บรรณานุกรม

- กรมการค้าต่างประเทศ. 2538ก มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและตอบโต้การอุดหนุน. กระทรวงพาณิชย์.
- กรมการค้าต่างประเทศ. 2538ข ระบบสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป. กระทรวงพาณิชย์.
- กรมการค้าต่างประเทศ. 2539. สรุปผลงานที่ขอประเมินเรื่องที่ 3 กฎหมายและการดำเนินการ การมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐ. กระทรวงพาณิชย์
- กรมศุลกากร. 2529-2539. สถิติการค้าระหว่างประเทศ. กระทรวงการคลัง
- กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์. 2542ก การค้าสับประรดกระป๋องในสหรัฐอเมริกา. กระทรวงพาณิชย์.
- กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์. 2531ข รายงานการศึกษาวิเคราะห์เรื่องแนวโน้มตลาดสับประรดกระป๋องของไทยในญี่ปุ่นหลังยกเลิกโควตานำเข้า. กระทรวงพาณิชย์
- กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์. 2537 แกตต์กับการเจรจาอบอุรุกวัย. กระทรวงพาณิชย์.
- กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์. 2538ก คู่มือปฏิบัติตามความตกลงต่างๆภายใต้องค์การการค้าโลก(WTO). กระทรวงพาณิชย์
- กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์. 2541ข โอกาสของสินค้าเกษตรที่สำคัญบางรายการของไทยหลังการเปิดตลาด. กระทรวงพาณิชย์.
- กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์. 2539. การทุ่มตลาด. กระทรวงพาณิชย์.
- กองการค้าพหุภาคี. 2537. "ความตกลงสินค้าเกษตรภายใต้การเจรจาอบอุรุกวัย". เศรษฐกิจ การพาณิชย์. 247(พฤษภาคม-มิถุนายน 2537):5-16
- กองสิทธิประโยชน์ทางการค้า. 2542. โครงการ GSP ใหม่ สำหรับสินค้าเกษตรของสหภาพยุโรป. กรมการค้าต่างประเทศ, กระทรวงพาณิชย์.
- กรมโรงงานอุตสาหกรรม. 2542. สถิติโรงงานอุตสาหกรรม ปี 2542. กรุงเทพฯ : ฝ่ายทะเบียนและสถิติโรงงาน. กระทรวงอุตสาหกรรม.
- กัตต์ญญู หิรัญญสมบุญ. 2539. การบริหารอุตสาหกรรม. ภาควิชาภาษาและสังคม, คณะครู ศาสตราจารย์อุตสาหกรรม, สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.
- ชัยวัฒน์ คนจริง, บุญจิต สิวาทวิวัฒน์กุล และ นุชนาท มั่งคั่ง. 2539. โครงการพัฒนาและยกระดับมาตรฐานสินค้าอุตสาหกรรมเกษตรส่งออก. ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร, คณะเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตร.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ณัฐพงษ์ ทองภักดี และคณะ. 2534. การศึกษาอุตสาหกรรมรายสาขาและการกระจายอุตสาหกรรมไปสู่ต่างจังหวัด. งานวิจัยเพื่อประกอบการจัดทำแผนพัฒนาอุตสาหกรรมและการค้าในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 7 (พ.ศ.2535-2539). กรุงเทพฯ : มูลนิธิสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย.
- ณัฐพงษ์ ทองภักดี และ บันลือศักดิ์ ปุสสะรังสี. 2535. อุตสาหกรรมภูมิภาค : นโยบายชดเชยความเสียเปรียบ. รายงานการวิจัย. กรุงเทพฯ : มูลนิธิสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย.
- ดวงกมล วรรณะศักดิ์. 2532. การศึกษาการใช้มาตรการกีดกันทางการค้าของประเทศสหรัฐอเมริกาต่อการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมของไทย. กรุงเทพฯ : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ดวงฤดี ศิริเสถียร. 2539. การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมลับประรดกระป๋องและผลิตภัณฑ์ของประเทศไทย. กรุงเทพฯ : วิทยานิพนธ์ธนาคารแห่งประเทศไทย. 2535. "ภาวะธุรกิจและอุตสาหกรรม." รายงานเศรษฐกิจรายเดือน. กรุงเทพฯ.
- นิรนาม. 2539ก "ผลผลิตลับประรดขาดราคาขายส่งพุ่งส่วนเอตีสหรัฐไม่มีผลต่อการค้าไทย". ฐานเศรษฐกิจ (20-22 มีนาคม 2539) : 4.
- นิรนาม. 2539ข "เอตีสลับประรดไทยในสหรัฐอาจมีข่าวดี ก.ค. นี้". ฐานเศรษฐกิจ (16-19 มีนาคม 2539) : 4.
- ปรีชญา พุดน้อย. 2537. มาตรการกีดกันทางการค้าของสหรัฐอเมริกาที่มีผลกระทบต่อ การส่งออกของไทย. กรุงเทพฯ : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ประเจิด สิ้นทรัพย์. 2527. เศรษฐศาสตร์จุลภาคเบื้องต้น. คณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- มารุช เมืองแก้ว, เรืองโร โตกฤษณะ, สานิต แก้วเอี่ยม แล้สมคิด ทักษิณาวิสุทธิ์. 2528. ระบบตลาดปลาหมึกสดในประเทศไทย. งานวิจัยสังคมศาสตร์การประมงแห่งเอเชีย, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- เยาวรัตน์ ศีวีรานันท์. 2540. ผลกระทบของมาตรการทางการค้าของประเศผู้นำเข้าที่สำคัญต่ออุตสาหกรรมลับประรดกระป๋องของไทย. กรุงเทพฯ : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- วารสาร สุทธิบัญญัติลักษณะ. 2539. การวิเคราะห์โครงสร้างและพฤติกรรมการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารสัตว์ในประเทศไทย. กรุงเทพฯ : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- วิไล วรรณาศิริกุล. 2539. การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดของกิจการรายใหญ่ในอุตสาหกรรมน้ำอัดลมในประเทศไทย. กรุงเทพฯ : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช. 2530. เศรษฐศาสตร์อุตสาหกรรม. เอกสารการสอนชุดวิชา. มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. 2537. ผลิตภัณฑ์ภาคและจังหวัด : อนุกรมปีฐานใหม่ 2524-2534. กรุงเทพฯ : สำนักงานเลขาธิการคณะรัฐมนตรี, สำนักนายกรัฐมนตรี.
- สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน. 2536. คู่มือขอรับการส่งเสริมการลงทุน. กรุงเทพฯ : สำนักนายกรัฐมนตรี.
- สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม. 2543. รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการศึกษาวิจัยแนวทางการพัฒนาอุตสาหกรรมเกษตรแบบครบวงจร. กรุงเทพฯ, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- สมศักดิ์ แต่มบุญเลิศชัย. 2533. ภาพรวมของอุตสาหกรรมในภูมิภาค. กรุงเทพฯ : มูลนิธิสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย.
- สรารุช พัฒนาพาณิชย์กุล. 2539. ปัญหาและทิศทางสับปะรดกระป๋อง. กรุงเทพฯ : กรมการค้าภายใน, กระทรวงพาณิชย์.
- สาธิต เกิดลาภผล. 2527. ศึกษาโครงสร้างราคาและการส่งออกเนื้อไก่ในประเทศไทย. กรุงเทพฯ : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- สุนิพันธ์ บงสุนันท์. 2537. การวิเคราะห์การผลิตและการตลาดผลไม้แปรรูปของไทย. กรุงเทพฯ : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- สุรักษ์ บุณนาค และ วันรัช มิ่งมณีนาคิน. 2528. เศรษฐศาสตร์เบื้องต้น (จุลภาค). กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ไทยวัฒนาพาณิชย์.
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. 2537ก. ข้อมูลการผลิตและการตลาดสับปะรดโรงงาน. เอกสารสถิติการเกษตร, กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. 2537ข. รายงานผลการสำรวจการสำรวจสับปะรดโรงงานรายอำเภอปี 2536. เอกสารสถิติการเกษตร, กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. 2539. **ข้อมูลด้านการผลิตและการตลาดสินค้าเกษตรที่สำคัญ**. เอกสารสถิติการเกษตร, กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. 2542. **ข้อมูลด้านการผลิตและการตลาดสินค้าเกษตรที่สำคัญ**. เอกสารสถิติการเกษตร, กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.
- อภิสิทธิ์ อิศรียานุกุล. 2526. **ราคามลผลิตเกษตร**. กรุงเทพฯ : คณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- อารยะ ลายประวัติ. 2537. **การศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์การสั่งเข้าสับปะรดกระป๋องของไทยและการพยากรณ์**. กรุงเทพฯ : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- เอกฉินท์ วัชสานุกุล. 2539. **การวิเคราะห์อุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ในประเทศไทย**. กรุงเทพฯ : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- เอกวุฒิ สหยา. 2531. **การศึกษาวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจการส่งออกผลิตภัณฑ์สับปะรดของไทย**. กรุงเทพฯ : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- Food and Agriculture Organization of the United Nation. 1985-1994. **FAO Trade Yearbook**. Vol. 39-48. Rome.
- Food and Agriculture Organization of the United Nation. 1992-2000. **FAO Trade Yearbook**. Vol. 41-49. Rome.
- International Monetary Fund. 1997. **International Financial Statistics Yearbook**.
- Japan Tariff Assosiation. 1985-1995. **Japan Export and Imports**.
- Office Food The Board of Invesment. 1995. **Profit of BOI-Promoted companies and sectors**. Volume 1.
- Richard L.Daft. 1998. **Organization Theory and Design**. The university of Western Ontario.
- Thai Food Processor's Association. 1996. **U.S.Antidumping Duty of Canned Pineapple from Thailand**.
- United States Department of Agriculture. 1982-1995. **Foreign Agriculture Trade of the United States**.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ที่ ทม 1504/ 0933

คณะกรรมการอุดมศึกษา

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ถนนฉลองกรุง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520

2 มีนาคม 2544

เรื่อง ขอความร่วมมือให้นักศึกษาเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัย

เรียน ผู้จัดการโรงงาน

ด้วย นายพิรชา จันทร์ นักศึกษาปริญญาโท คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม หลักสูตร
วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาวิทยาการจัดการอุตสาหกรรม กำลังทำการวิจัยเพื่อเรียบเรียง
สารนิพนธ์ เรื่อง " การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือก ทำเลที่ตั้ง โรงงานอุตสาหกรรมสับประรด
กระป๋อง " ในการทำวิจัยเรื่องนี้ นักศึกษาจำเป็นต้องเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัยโดยใช้แบบสอบถาม
ในสถานประกอบการของท่าน คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม จึงขอความอนุเคราะห์ ให้นักศึกษาทำ
การเก็บข้อมูลเพื่อการวิจัยในสถานประกอบการของท่านได้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาอนุญาตและขอขอบคุณในความอนุเคราะห์ของท่านมา ณ

โอกาสนี้ด้วย

ขอแสดงความนับถือ

(นายณรงค์ พิมสาร)

รองคณบดีฝ่ายบัณฑิตศึกษา

ปฏิบัติราชการแทนคณบดี

หน่วยบัณฑิตศึกษา

โทร. 327-1199, 737-3000 ต่อ 3692

โทรสาร.3269040

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แบบสอบถามผู้ผลิต

ชื่อโครงการ ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋อง

ผู้ทำการวิจัย นายพีรชา จันทร์

เป็นการทำวิจัยประกอบการทำสารระนิพนธ์เพื่อความสมบูรณ์ตามหลักสูตรปริญญา
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิทยาการจัดการอุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยี
พระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

คำชี้แจง โปรดขีดเครื่องหมาย (/) ในช่องที่ตรงกับข้อเท็จจริงในกิจการของท่านหรือที่ท่านเห็น
สมควรและโปรดตอบคำถามในช่องที่กำหนดไว้ คำถามใดที่ท่านเห็นว่าไม่เกี่ยวข้องกับ
กรณีกิจการของท่านหรือท่านไม่พึงประสงค์จะตอบ โปรดทิ้งว่างไว้ ผู้ศึกษาใคร่ขอ
ยืนยันว่าข้อมูลที่รับจากท่านจะเก็บเป็นความลับ และจะนำไปใช้ประโยชน์ใน
ทางวิชาการที่อาจมาซึ่งข้อเสนอแนะในการกำหนดนโยบายหรือมาตรการของรัฐ
เพื่อสนับสนุนการลงทุนของอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋อง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. ตำแหน่ง
2. ชื่อกิจการ
3. สถานที่ตั้งของสำนักงาน ตั้งอยู่ที่ ตำบล..... อำเภอ.....
จังหวัด.....
4. สถานที่ตั้งโรงงาน () ที่เดียวกับสำนักงาน
() คนละแห่งกับสำนักงาน (โปรดระบุ)
ตั้งอยู่ที่ ตำบล..... อำเภอ..... จังหวัด.....
ขนาดพื้นที่โรงงานไร่ตารางวา
6. ปีที่ก่อตั้ง
7. ปีที่ดำเนินการผลิต
8. ลักษณะของกิจการ () บริษัท () ธุรกิจครอบครัว
() ห้างหุ้นส่วน () เจ้าของคนเดียว
() อื่นๆ (โปรดระบุ).....
9. สถานประกอบการของท่านมีเงินลงทุนเริ่มต้น
ทั้งสิ้น.....บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

10. แหล่งเงินทุนที่ธุรกิจของท่านใช้อยู่ได้แก่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ โดยเรียงลำดับจากแหล่งที่ใช้มากที่สุดไปยังน้อยที่สุด โดย 1 = แหล่งที่มีความสำคัญมากที่สุด 2,3,4... = แหล่งที่มีความสำคัญรองลงมาตามลำดับ)
- () เงินทุนส่วนตัว () ธนาคารพาณิชย์หรือบริษัทเงินทุนในประเทศไทย
- () ธนาคารพาณิชย์หรือบริษัทเงินทุนต่างประเทศ
- () อื่นๆ (โปรดระบุ)
11. สถานประกอบการของท่านมีการจ้างงาน แบ่งเป็น
- () ระดับบริหาร(เช่น หัวหน้าแผนก ผู้จัดการ).....คน
- () ที่ปรึกษาในการปรับปรุงกิจการ.....คน
- () ระดับพนักงานประจำ.....คน
- () ลูกจ้างรายวันคน
12. สถานประกอบการของท่านมีการร่วมลงทุนกับชาวต่างประเทศหรือไม่
- () ไม่มี
- () มีโดยสัดส่วนการถือหุ้นของฝ่ายไทยประมาณร้อยละ.....ของกิจการ
13. สถานประกอบการของท่านมีกำลังการผลิตสัปดาห์ระดกระป๋องในปริมาณเท่าใด
1. กำลังการผลิต (หน่วย : ตัน)
.....
2. ปริมาณการผลิตจริง (หน่วย : ตัน)
.....
14. สถานประกอบการของท่านส่งผลิตภัณฑ์สัปดาห์ระดกระป๋องจำหน่ายยังต่างประเทศรวมทั้งสิ้น.....ประเทศ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

ด้านโครงสร้างตลาดและพฤติกรรมตลาด

15. ผลิตภัณฑ์ที่ท่านผลิตจำหน่ายที่ใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () กรุงเทพฯ และปริมณฑล ประมาณร้อยละ.....ของการผลิต
- () จังหวัดอื่นๆ ประมาณร้อยละ.....ของการผลิต
- () ต่างประเทศ ประมาณร้อยละ.....ของการผลิต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

16. ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายในประเทศของสถานประกอบการของท่านมีลักษณะตามข้อใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () ขายให้กับพ่อค้าส่ง () ขายให้กับผู้บริโภค
 () ขายให้กับพ่อค้าปลีก () ขายให้ชุมชนเปอร์มาเก็ต
 () ส่งให้ตัวแทนจำหน่ายขายให้พ่อค้าส่งหรือขายให้พ่อค้าปลีก

17. สถานประกอบการของท่านมีการบริหารการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในตลาดต่างประเทศลักษณะใด (ข้ามข้อ 17. ไปไม่ต้องตอบในกรณีที่สถานประกอบการของท่านไม่มีการร่วมทุนกับชาวต่างประเทศ)

- () มีบริษัทสาขาเป็นของตนเองในต่างประเทศ
 () มีบริษัทแม่ตั้งอยู่ในต่างประเทศ
 () มีการตั้งตัวแทนจำหน่ายอยู่ในต่างประเทศ

18. ท่านคาดว่าแนวโน้มความต้องการผลิตภัณฑ์สับประรดกระป๋องในปี พ.ศ.2545ทั้งในประเทศและต่างประเทศเป็นอย่างไร

- () ดีขึ้น () เหมือนเดิม
 () เสวลง () คาดไม่ได้

19. ถ้าท่านคาดว่าแนวโน้มความต้องการผลิตภัณฑ์สับประรดกระป๋องจะดีขึ้นท่านต้องการเพิ่มปริมาณการผลิตหรือไม่

(ข้ามข้อ 19. ไปไม่ต้องตอบกรณีที่ท่านคิดว่าแนวโน้มความต้องการผลิตภัณฑ์สับประรดกระป๋องไม่ดีขึ้น)

- () ไม่ต้องการ
 () ต้องการ

ด้านการกระจายของแหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋องและปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกที่ตั้งอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋อง

20. ในกรณีที่ท่านต้องการเพิ่มปริมาณการผลิต ท่านจำเป็นต้องขยายโรงงานหรือไม่(ข้ามข้อ 20. ไปไม่ต้องตอบ กรณีที่ท่านไม่ต้องการเพิ่มกำลังผลิต)

- () จำเป็น โดยตั้งโรงงานที่เดิมเพราะ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 () ยังสามารถขยายพื้นที่ได้อีก () อยู่ในพื้นที่ที่ได้รับการส่งเสริม
 () อยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ () มีความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐาน
 () การคมนาคมขนส่งสะดวก () อื่นๆ (โปรดระบุ).....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

() จำเป็น โดยต้องการที่ตั้งโรงงานใหม่และต้องการเลือกอยู่ในเขตข้อใด

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () กรุงเทพฯและปริมณฑล () ภาคใต้
() ภาคกลาง () ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
() ภาคเหนือ

เหตุผลที่เลือกสถานที่ตั้งโรงงานใหม่ในเขตภูมิภาคดังกล่าว (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () อยู่ใกล้ตลาด () มีสาธารณูปโภคพื้นฐาน เช่น การคมนาคม ไฟฟ้า ประปา พร้อม
() อยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ () มีระดับการพัฒนาเศรษฐกิจสูง
() ค่าจ้างแรงงานถูกและหาได้ง่าย () อื่นๆ (โปรดระบุ).....

() ไม่จำเป็นต้องขยายโรงงานเพิ่ม เพราะ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () โรงงานเดิมสามารถเพิ่มกำลังการผลิตให้สูงขึ้นได้อีก
() ไม่มีเงินทุนพอ
() อื่นๆ (โปรดระบุ).....

21. ในฐานะที่ท่านเป็นผู้ประกอบการท่านคิดว่าปัจจัยสำคัญที่จะสนับสนุนให้มีการลงทุนในอุตสาหกรรมการผลิตสับปะรดกระป๋องในภูมิภาคยิ่งขึ้นคือ

	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญปานกลาง	สำคัญน้อย	ไม่สำคัญ
ราคาที่ดินถูก					
ราคาวัตถุดิบ					
ราคาค่าจ้างแรงงาน					
อยู่ใกล้ตลาดใกล้ผู้บริโภค					
มีคุณภาพชีวิตความปลอดภัยสูง					
มีสาธารณูปโภคพื้นฐานพร้อมเช่น ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์					

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อการใช้งานเท่านั้น ไม่อนุญาตให้เผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญปานกลาง	สำคัญน้อย	ไม่สำคัญ
การช่วยเหลืออบรมเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของผลผลิต					
ได้รับการส่งเสริมการลงทุน					
ได้รับสินเชื่อเพื่ออุตสาหกรรม					
มีการพัฒนาเศรษฐกิจสูง					
อื่นๆ (โปรดระบุ)					

ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมลับประดกระป๋อง

22. ปัญหาด้านวัตถุดิบ

	ปัญหามากที่สุด	ปัญหาปานกลาง	ปัญหาปานกลาง	ปัญหาน้อย	ไม่มีปัญหา
วัตถุดิบหายาก					
วัตถุดิบราคาแพง					
วัตถุดิบคุณภาพไม่ได้มาตรฐาน					
วัตถุดิบ ไม่มีตลอดปี					

แนวทางในการแก้ไข.....

.....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

23. ปัญหาด้านแรงงาน

	ปัญหาหนักที่สุด	ปัญหาหนัก	ปัญหาปานกลาง	ปัญหาน้อย	ไม่มีปัญหา
ปัญหาขาดแคลนแรงงาน	-	-	-	-	-
- ระดับผู้บริหาร					
- พนักงานทั่วไป					
- เจ้าหน้าที่เฉพาะ					
- ลูกจ้างรายวัน					
ปัญหาค่าจ้างแรงงานสูงเกินไป	-	-	-	-	-
- ระดับผู้บริหาร					
- พนักงานทั่วไป					
- เจ้าหน้าที่เฉพาะ					
- ลูกจ้างรายวัน					
มีการเข้าออกของแรงงานบ่อยเกินไป	-	-	-	-	-
- ระดับผู้บริหาร					
- พนักงานทั่วไป					
- เจ้าหน้าที่เฉพาะ					
- ลูกจ้างรายวัน					
แรงงานขาดความชำนาญจึงก่อให้เกิดความสูญเสียในการผลิต					
อื่นๆ (โปรดระบุ).....					

แนวทางในการแก้ไข.....

.....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

24. ปัญหาด้านการตลาด

	ปัญหามากที่สุด	ปัญหาปานกลาง	ปัญหาน้อย	ไม่มีปัญหา
มีผู้ผลิตมากเกินไป				
ต้นทุนในการขนส่งสูง				
ต้นทุนในการเก็บรักษาสูง				
ผู้ซื้อหรือตัวแทนจำหน่ายมีอำนาจในการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์				
อื่นๆ (โปรดระบุ)				

แนวทางในการแก้ไข.....

25 ปัญหาด้านการเงิน

	ปัญหามากที่สุด	ปัญหาปานกลาง	ปัญหาน้อย	ไม่มีปัญหา
มีเงินทุนส่วนตัวจำกัด				
มีข้อจำกัดการได้รับสินเชื่อจากสถาบันการเงิน				
อื่นๆ (โปรดระบุ)				

แนวทางในการแก้ไข.....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

26.ปัญหาด้านเทคโนโลยี

	ปัญหามากที่สุด	ปัญหามาก	ปัญหาปานกลาง	ปัญหาน้อย	ไม่มีปัญหา
ขาดแคลนเครื่องมืออุปกรณ์ในการผลิตที่มีคุณภาพ					
เครื่องจักรอุปกรณ์ในการผลิตมีราคาแพงเกินไป					
ขาดแคลนผู้มีความรู้ความสามารถที่จะถ่ายทอด					
ขาดแคลนแรงงานที่จะรับการถ่ายทอด					
การถ่ายทอดเทคโนโลยีขาดประสิทธิภาพ					
อื่นๆ (โปรดระบุ).....					

แนวทางในการแก้ไข.....

.....

.....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

27. สถานประกอบการของท่านได้รับการสนับสนุนจากส่วนราชการหรือสถาบันใดหรือไม่

() ไม่ได้รับการสนับสนุน

() ได้รับการสนับสนุน

หน่วยงานที่ให้ การสนับสนุน	การสนับสนุนที่ได้รับคือ	การสนับสนุนที่ได้รับมีผลต่อความสำเร็จในการประกอบ การของท่านระดับใด
1.		
2.		
3.		
4.		

28. ปัญหาอื่นๆ (โปรดระบุ).....

.....

แนวทางการแก้ไข.....

.....

ขอขอบคุณในความร่วมมือนี้อีกครั้งหนึ่ง

พีรชา จันทร์

ผู้วิจัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายชื่อผู้รับรองแบบสอบถามในการวิจัย

1. อาจารย์ เดิมศักดิ์ สุขวิบูลย์

ตำแหน่ง วิชาการรองคณบดีคณะวิทยาการจัดการ
 สถานที่ทำงาน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
 วิทยาเขตศรีราชา

2. อาจารย์ ศิริรัตน์ หมั่นวนิชกุล

ตำแหน่ง หัวหน้าสาขาวิชาวิศวกรรมอุตสาหกรรม
 สถานที่ทำงาน คณะวิศวกรรมศาสตร์
 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา

3. คุณบุญมี ตั้งชีวิวิทยา

ตำแหน่ง ผู้จัดการโรงงาน
 สถานที่ทำงาน บริษัทปราณบุรีไฮเดอริ จำกัด
 ตำบล นนงตาแต่ม อำเภอ ปราณบุรี
 จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ที่ ทม 1504/ 0698

คณะกรรมการ

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ถนนฉลองกรุง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520

21 กุมภาพันธ์ 2544

เรื่อง ขอเชิญเป็นผู้ทรงคุณวุฒิตรวจเครื่องมือการวิจัย

เรียน อาจารย์ เต็มศักดิ์ สุขวิบูลย์

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถามเพื่อการวิจัย จำนวน 1 ชุด

ด้วย นายพีรชา จันทร นักศึกษาระดับปริญญาโท สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรม
จะทำสารนิพนธ์ เรื่อง " การศึกษาปัจจัยสำคัญในการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานลับประดกระบัง "

คณะกรรมการอุตสาหกรรม พิจารณาแล้วเห็นว่าท่านเป็นผู้มีความรู้ ความสามารถเกี่ยวกับเรื่อง
ดังกล่าวเป็นอย่างดี จึงขอเชิญท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจเครื่องมือการวิจัยเกี่ยวกับแบบสอบถาม ดังที่แนบ
มาพร้อมนี้ จำนวน 1 ชุด ว่ามีเนื้อหาถูกต้องและเหมาะสมมากน้อยเพียงใดซึ่งผลการตรวจของท่านจะช่วยให้
การเก็บรวบรวมข้อมูลของนายพีรชา จันทร มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและหวังว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดีและขอขอบคุณ
เป็นอย่างยิ่งมา ณ โอกาสนี้ด้วย

ขอแสดงความนับถือ

(นายณรงค์ พิมสาร)

รองคณบดีฝ่ายบัณฑิตศึกษา

ปฏิบัติราชการแทนคณบดี

หน่วยบัณฑิตศึกษา

โทร. 327-1199,737-3000 ต่อ 3692

โทรสาร.3269040

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ที่ ทม 1504/ 0698

คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ถนนฉลองกรุง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520

21 กุมภาพันธ์ 2544

เรื่อง ขอเชิญเป็นผู้ทรงคุณวุฒิตรวจเครื่องมือการวิจัย

เรียน อาจารย์ศิริรัตน์ หมั่นวณิชกุล

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถามเพื่อการวิจัย จำนวน 1 ชุด

ด้วย นายพีรชา จันทร์ นักศึกษาระดับปริญญาโท สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรม จะทำสารนิพนธ์ เรื่อง " การศึกษาปัจจัยสำคัญในการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานลับประดกระบัง "

คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม พิจารณาแล้วเห็นว่าท่านเป็นผู้มีความรู้ ความสามารถเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าวเป็นอย่างดี จึงขอเชิญท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจเครื่องมือการวิจัยเกี่ยวกับแบบสอบถาม ดังที่แนบมาพร้อมนี้ จำนวน 1 ชุด ว่ามีเนื้อหาถูกต้องและเหมาะสมมากน้อยเพียงใดซึ่งผลการตรวจของท่านจะช่วยให้การเก็บรวบรวมข้อมูลของนายพีรชา จันทร์ มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและหวังว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดีและขอขอบคุณเป็นอย่างยิ่งมา ณ โอกาสนี้ด้วย

ขอแสดงความนับถือ

(นายณรงค์ พิมสาร)

รองคณบดีฝ่ายบัณฑิตศึกษา

ปฏิบัติราชการแทนคณบดี

หน่วยบัณฑิตศึกษา

โทร. 327-1199,737-3000 ต่อ 3692

โทรสาร.3269040

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ที่ ทม 1504/ 0698

คณะกรรมการอุดมศึกษา

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ถนนฉลองกรุง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520

๒/ กุมภาพันธ์ 2544

เรื่อง ขอเชิญเป็นผู้ทรงคุณวุฒิตรวจเครื่องมือการวิจัย

เรียน คุณบุญมี ตั้งชีวิวิทยา

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถามเพื่อการวิจัย จำนวน 1 ชุด

ด้วย นายพีรชา จันทร นักศึกษาระดับปริญญาโท สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรม
จะทำสารนิพนธ์ เรื่อง " การศึกษาปัจจัยสำคัญในการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานสับปะรดกระป๋อง "

คณะกรรมการอุดมศึกษา พิจารณาแล้วเห็นว่าท่านเป็นผู้มีความรู้ ความสามารถเกี่ยวกับเรื่อง
ดังกล่าวเป็นอย่างดี จึงขอเชิญท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจเครื่องมือการวิจัยเกี่ยวกับแบบสอบถาม ดังที่แนบ
มาพร้อมนี้ จำนวน 1 ชุด ว่ามีเนื้อหาถูกต้องและเหมาะสมมากน้อยเพียงใดซึ่งผลการตรวจของท่านจะช่วยให้
การเก็บรวบรวมข้อมูลของนายพีรชา จันทร มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและหวังว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดีและขอขอบคุณ
เป็นอย่างยิ่งมา ณ โอกาสนี้ด้วย

ขอแสดงความนับถือ

(นายณรงค์ พิมสาร)

รองคณบดีฝ่ายบัณฑิตศึกษา

ปฏิบัติราชการแทนคณบดี

หน่วยบัณฑิตศึกษา

โทร. 327-1199, 737-3000 ต่อ 3692

โทรสาร. 3269040

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประวัติผู้เขียน

นายพีรชา จันทร เกิดเมื่อวันที่ 26 มิถุนายน พ.ศ. 2518 ที่จังหวัดชลบุรี สำเร็จการศึกษาวศกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิศวกรรมการวัดคุม จากสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ปีการศึกษา 2540



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้