

ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีการเกษตร พระจอมเกล้าลาดกระบัง

ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

การศึกษากระบวนการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่น

The Study on Mango Export to Japan



ช.พ.
๑๕๕
๑๕๖๐

เลขหมู่.....	
เลขทะเบียน.....	96293
วันเดือนปี.....	- 2 JUN 2009

เสนอ

ภาควิชาเทคนิคเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง กทม.

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (พัฒนการเกษตร)

พ.ศ. 2550

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่ใช้

b.....	b 11859064
i.....	

ใบรับรองปัญหาพิเศษ
ภาควิชาเทคนิคเกษตร
คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง กทม.

เรื่อง

การศึกษากระบวนการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่น
The Study on Mango Export to Japan



ประธานกรรมการปี

.....

(อาจารย์ ดวงกมล ปานรศทิพ ธรรมาธิวัฒน์)

กรรมการปัญหาพิเศษ

.....

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ศุภสมบุรณ์ อึ้งรัตนากร)

หัวหน้าภาควิชา

.....

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สุขุมารณ์ ชันธิศรี)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : การศึกษากระบวนการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่น
The Study on Mango Export to Japan

โดย : นายวิเชษฐ์ ปานนุสา

ชื่อปริญญา : วิทยาศาสตร์บัณฑิต (พัฒนาการเกษตร)

สาขาวิชาเอก : พัฒนาการเกษตร

ประธานกรรมการปัญหาพิเศษ :

(อาจารย์ ดวงกมล ปานรศทิพ ธรรมมาธิวัฒน์)

พฤษภาคม 2550

การศึกษ
เกี่ยวข้องกับตรง
เกี่ยวข้องกับ โดยมี
เกษตรกรที่มีข้อเส
ผลการศึก
ชื่อมะม่วงจากก
กระบวนการอบไ
Phytosanitary C
บ่มทิ้งไว้ 2 วันก่อน
ติดต่อดัวแทนขน
ตามมาตรฐาน Fc
ญี่ปุ่นได้เพียง 5 ส



ยสัมพันธ์ผู้
จากเอกสารที่
วง 3 ราย กลุ่ม
จะทำการรับ
มะม่วงมาผ่าน
รับรองที่เรียกว่า
มาตรฐานแล้วทำการ
การบรรจุกล่อง
ปริมาณสารเคมี
ส่งออกมะม่วงไป
และมีปัญหาใน

เรื่องของกระบวนการส่งออกมะม่วงเบญจบุทการผลตมะม่วงทยงชาตมะม่วงตามคุณภาพที่
ต้องการของผู้ส่งออก ปัญหาเครื่องอบไอน้ำที่ประเทศไทยมีเพียง 6 เครื่องเท่านั้น ซึ่งเครื่องอบไอน้ำ
มะม่วงนั้นเป็นการลงทุนที่สูงและต้องได้มาตรฐานที่ญี่ปุ่นกำหนดไว้ร่วมกับไทย นอกจากนี้การจะส่ง
มะม่วงออกแต่ละครั้งจะต้องให้ทางญี่ปุ่นมาตรวจการอบไอน้ำและออกใบรับรองทุกครั้งทำให้สิ้น
เปลืองค่าใช้จ่ายและเสียเวลา และปัญหาของทางการขนส่งมะม่วงไปตลาดประเทศญี่ปุ่นของไทยที่
ยังเสียเปรียบประเทศคู่แข่งในตลาดญี่ปุ่นมาก ซึ่งปัญหาดังกล่าวทั้งหมดมีผลทำให้กระบวนการ
ส่งออกมะม่วงไปญี่ปุ่นมีปัญหา โดยมีปริมาณมะม่วงที่ส่งออกน้อยมากเมื่อเทียบกับการผลิตมะม่วง
ในประเทศ และมีแนวโน้มการส่งออกที่เพิ่มขึ้นไม่มากจนถึงคงตัว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำนิยม

ปัญหาพิเศษฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (พัฒนการเกษตร) ซึ่งความสำเร็จในการจัดรูปเล่มที่สมบูรณ์ได้นี้ ก็เพราะความอนุเคราะห์จากท่านอาจารย์หลายท่านในภาควิชา โดยเฉพาะอาจารย์ อาจารย์ ดวงกมล ปานรศทิพ ธรรมาธิวัฒน์ ประธานกรรมการปัญหาพิเศษ ที่คอยชี้แนวทางให้คำปรึกษา คำแนะนำในข้อผิดพลาดต่างๆ ในการทำปัญหาพิเศษในครั้งนี้ และ ผศ. ศุภสมบุรณ์ อึ้งรัตนกร กรรมการปัญหาพิเศษ เป็นผู้ตรวจสอบ ขัดเกลาข้อมูลและคอยแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ จึงขอขอบพระคุณท่านอาจารย์ทุกท่านเป็นอย่างยิ่ง ที่ทำให้ปัญหาพิเศษฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

ขอขอบคุณ
สนับสนุนเป็นอย่าง
เสมอ และขอบคุณ
ข้าพเจ้าหวัง
ความดีใดๆที่บังเกิด
ขอรับไว้และกราบขอ



า รวมทั้งให้การ
าพิเศษฉบับนี้อยู่
ไม่ได้ไม่มากก็น้อย
ระการใดข้าพเจ้า
วิเชษฐ์ ปานนุสา
พฤษภาคม 2550

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	ก
คำนิยม	ข
สารบัญตาราง	จ
สารบัญภาพ	ฉ
บทที่ 1 บทนำ	
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่ค	2
ขอบเขตของร	2
บทที่ 2 การตรวจเ	
มะม่วง	3
ตลาดส่งออก	7
ร่างมาตรฐาน	13
การเจรจาธุ	17
ขั้นตอนการส	20
เอกสารที่เกี	25
บทที่ 3 วิธีการวิจัย	
ประชากร	28
กลุ่มตัวอย่าง	28
วิธีการรวบรวมข้อมูล	28
การวิเคราะห์ข้อมูล	28
บทที่ 4 ผลการวิจัยและวิจารณ์ผล	
ข้อมูลพื้นฐานของบริษัทผู้ส่งออกมะม่วง	29
ความต้องการทางการตลาดของประเทศญี่ปุ่น	30
ระบบการตลาดส่งออก	32
ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก	41
แนวโน้มทางการตลาดในอนาคต	42
วิจารณ์ผลการวิจัย	43



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 5 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

สรุปผลการวิจัย	45
ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย	47
ข้อจำกัดในการวิจัย	47
ข้อเสนอในการดำเนินการวิจัย	47
เอกสารอ้างอิง	48
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก รายชื่อผู้ให้ข้อมูล	50
ภาคผนวก ข	52
ภาคผนวก ค	54
ภาคผนวก ง	61



ใน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
ตารางที่ 1	ตลาดส่งออกมะม่วงของไทย	8
ตารางที่ 2	สัดส่วนของมูลค่าการนำเข้ามะม่วงในตลาดญี่ปุ่นเฉพาะประเทศที่เป็นผู้ผลิตหลัก จากปี พ.ศ. 2530 - 2539	10
ตารางที่ 3	ข้อกำหนดเรื่องขนาดมะม่วงตามมาตรฐานมะม่วงของประเทศไทย	15
ตารางที่ 4	เกณฑ์ความคลาดเคลื่อนเรื่องขนาดตามมาตรฐานมะม่วงของประเทศไทย	16
ตารางที่ 5	ขนาดมะม่วงตามมาตรฐานที่ผู้ส่งออกใช้คัดขนาด	34
ตารางที่ 6	จำนวนผลมะม่วงที่ใช้บรรจุกล่อง 5 กิโลกรัม	39



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
ภาพที่ 1 พื้นที่ปลูกมะม่วงของไทย	5
ภาพที่ 2 บ้านที่กอนุญาตนำเข้ามะม่วงพันธุ์มหาชนก	12
ภาพที่ 3 อุทัย ขวัญใจ และคุณปรารถนา ชูรัตน์	29
ภาพที่ 4 วิริงรอง สงสังข์	30
ภาพที่ 5 สัญญาซื้อขายมะม่วงน้ำดอกไม้เพื่อการส่งออก	33
ภาพที่ 6 แสดงระบบกักกันพืช (Quarantine System) ของประเทศญี่ปุ่น	36
ภาพที่ 7 เครื่องอบ	38
ภาพที่ 8 กระบวม	45



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ (introduction)

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การปลูกมะม่วงในประเทศไทยมีความแพร่หลายมากในทุกพื้นที่ เนื่องจากมะม่วงเป็นไม้ผลเมืองร้อนเหมาะกับสภาพภูมิอากาศของไทย ทำให้ปัจจุบันประเทศไทยมีปริมาณการผลิตมะม่วงในประเทศมาก ในอดีตการเกษตรในประเทศไทยเป็นการเกษตรในครอบครัวแบบเลี้ยงชีพและพัฒนาตามตลาดเวลาตามความเหมาะสมคือเมื่อเหลือจากการเลี้ยงชีพในครอบครัวก็นำออกมาทำการแลกเปลี่ยนกันและกันหรือจำหน่ายภายในชุมชนและได้ขยายออกมามีการส่งออก

เป็นธุรกิจจนถึงปัจจุบันตั้งแต่เมื่อไร แต่ในรัชกาลที่ 9 ประเทศไทยเป็นอันธุรกิจการส่งออกมะม่วงไปประเทศต่างๆเพิ่มสูงขึ้นทุกปี แต่มีมูลค่าคงที่จนถึงลดน้อยลงในประเทศไทยไม่ได้อย่างที่อัตราที่กำหนดมาตรฐานระหว่างประเทศไทยไม่ได้อย่างเพียงพอหรือ



จเพื่อการส่งออกจะทำรายได้ให้กับคนเร็วขึ้นจึงทำให้โดยเฉพาะตลาดต่างประเทศและมีแนวโน้มมีปริมาณและปริมาณการผลิตสาเหตุต่างๆหลายรวมทั้งการออกจากรัฐผู้ผลิตมะม่วงส่งออกมะม่วงอย่างไรก็ดีปัญหา

ดังกล่าวถ้าหากปล่อยให้จะมีผลกระทบต่อการพัฒนาประเทศเนื่องจากการส่งออกถือเป็นรายได้หลักของประเทศไทยอย่างหนึ่งแต่ที่แน่ชัดที่สุดคือจะมีผลกระทบต่อรายได้และความเป็นอยู่ของเกษตรกรผู้ผลิตมะม่วงในประเทศอย่างแน่นอน การศึกษากระบวนการส่งออกมะม่วงนั้นจะช่วยให้ทราบถึงวิธีการ ขั้นตอน และระเบียบมาตรฐานที่สำคัญในการส่งออก เพื่อนำมาเป็นข้อมูลในการแก้ไขปัญหาการส่งออกมะม่วงเพื่อช่วยพัฒนาการส่งออกมะม่วงในประเทศ

ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษากระบวนการส่งออกมะม่วง โดยได้เลือกที่จะศึกษากรณีการส่งออกมะม่วงในประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่นเนื่องจากประเทศญี่ปุ่นเป็นประเทศที่ไทยทำการส่งออกมะม่วงไปมากที่สุดและมีแนวโน้มทางการตลาดเพิ่มขึ้นทุกปี เพื่อใช้เป็นแนวทางในการแก้ไข

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัญหาและพัฒนากการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่นเพื่อเป็นประโยชน์แก่เกษตรกรผู้ส่งออกมะม่วงและผู้สนใจ

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษากระบวนการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่น

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับการศึกษา

1. สามารถใช้เป็นข้อมูลให้แก่กลุ่มเกษตรกรผู้ที่ต้องการผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออก
2. ข้อมูลที่ได้เป็นประโยชน์ต่อผู้ส่งออกและผู้สนใจดำเนินธุรกิจเพื่อการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่น
3. ทำให้ทราบ

ขอบเขตของการศึกษา
การศึกษาเตรียมมะม่วงเพื่อออกเฉพาะกับกลุ่มบริษัทเป็นผู้ส่งมะม่วงให้



เชียงใหม่ ตั้งแต่การ
จะทำการศึกษา
และเกษตรกรที่
ศ.2550

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 2

การตรวจเอกสารที่เกี่ยวข้อง (Review of Related literature)

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องและนำเสนอตามหัวข้อดังต่อไปนี้

1. มะม่วง
2. ตลาดส่งออกมะม่วงของไทย
3. ร่างมาตรฐานมะม่วงของไทย
4. การเจรจาธุรกิจการเกษตรและขั้นตอนการส่งออก
5. เอกสารฯ

1. มะม่วง

มะม่วงเป็น
เป็นรูปหอก (Simple
อ่อนกว่าด้านบน ใบ
ประกอบด้วยดอกสม
ติดผลระหว่างเดือน
2529)

แหล่งกำเนิด
ตะวันออกเฉียงใต้ใ
ทำให้ขอบเขตการก

และนิวกินี สำหรับประเทศไทยนั้นไม่มีหลักฐานปรากฏแน่ชัดถึงการเข้ามาของมะม่วง นอกจากมี
ปรากฏบนแผ่นศิลาจารึกของพ่อขุนรามคำแหงมหาราช จึงเป็นการเชื่อว่าจะมีการปลูกมะม่วงมา
ก่อนหน้านี้นี้เป็นเวลานานแล้ว มีข้อสันนิษฐานว่าการแพร่กระจายมะม่วงเข้ามาประเทศไทยมี 2 ทางคือ
ทางแรกมาจากการที่ประเทศไทยและอินเดียมีการติดต่อค้าขายและรับเอาวัฒนธรรมของอินเดียมา
เป็นเวลานานแล้ว จึงอาจเป็นไปได้ว่าจะมีการนำพันธุ์ไม้ต่างๆจากอินเดียมาสู่ประเทศไทยด้วย อีก
ทางหนึ่งคือมะม่วงเข้ามาในระยะเดียวกันกับการแพร่หลายของพระพุทธศาสนาจากประเทศอินเดีย
สู่ประเทศไทย (เพ็ญศรี เจริญวานิช, 2543)



0-40 เมตร ใบ

กางไม่เป็นมันส์

เล็ก แต่ละช่อ

บุภาพันธ์

คม (วิจิตร วังใน,

ังบริเวณเอเชีย

พระพุทธศาสนา

หมู่เกาะฟิลิปปินส์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.1 แหล่งปลูกมะม่วงของไทย

ในประเทศไทยมะม่วงสามารถปลูกได้ทุกภาค เนื่องจากเป็นพืชที่ปลูกรายและทนต่อสภาพดินฟ้าอากาศได้ดี ในประเทศไทยส่วนใหญ่ปลูกมะม่วงในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคเหนือ โดยมีพื้นที่เพาะปลูกคิดเป็นร้อยละ 42 และ 28 ของพื้นที่เพาะปลูกมะม่วงทั้งประเทศ แต่แหล่งผลิตมะม่วงเพื่อการค้าและส่งออกของไทย ส่วนใหญ่แล้วอยู่ในภาคตะวันออกและภาคกลาง ซึ่งมีพื้นที่เพาะปลูกประมาณร้อยละ 10 ของพื้นที่เพาะปลูกทั้งประเทศ (นฤมล บุญส่งเจริญ, 2546) (ภาพที่ 1)

1.2 ปัจจัยที่มีผลต่อการปลูกมะม่วง

มะม่วงเป็นพืชที่ปลูกเพื่อรับประทานผล ผลที่ได้สามารถรับประทานได้ทั้งดิบและสุก โดยทั่วไปแล้วมะม่วง

ลักษณะอากาศเช่น
ส่งออกหรือเพื่อการ
จำเป็นต้องเลือกสภาพ
ได้มะม่วงคุณภาพที่

1. ดิน
อุดมสมบูรณ์ด้วยอิ
มะม่วงไม่ชอบดินที่
น้ำไม่ดี หรือที่น้ำขัง
มะม่วงจึงนิยมปลูก
การปลูกไม้ผลอย่าง
ปลูก



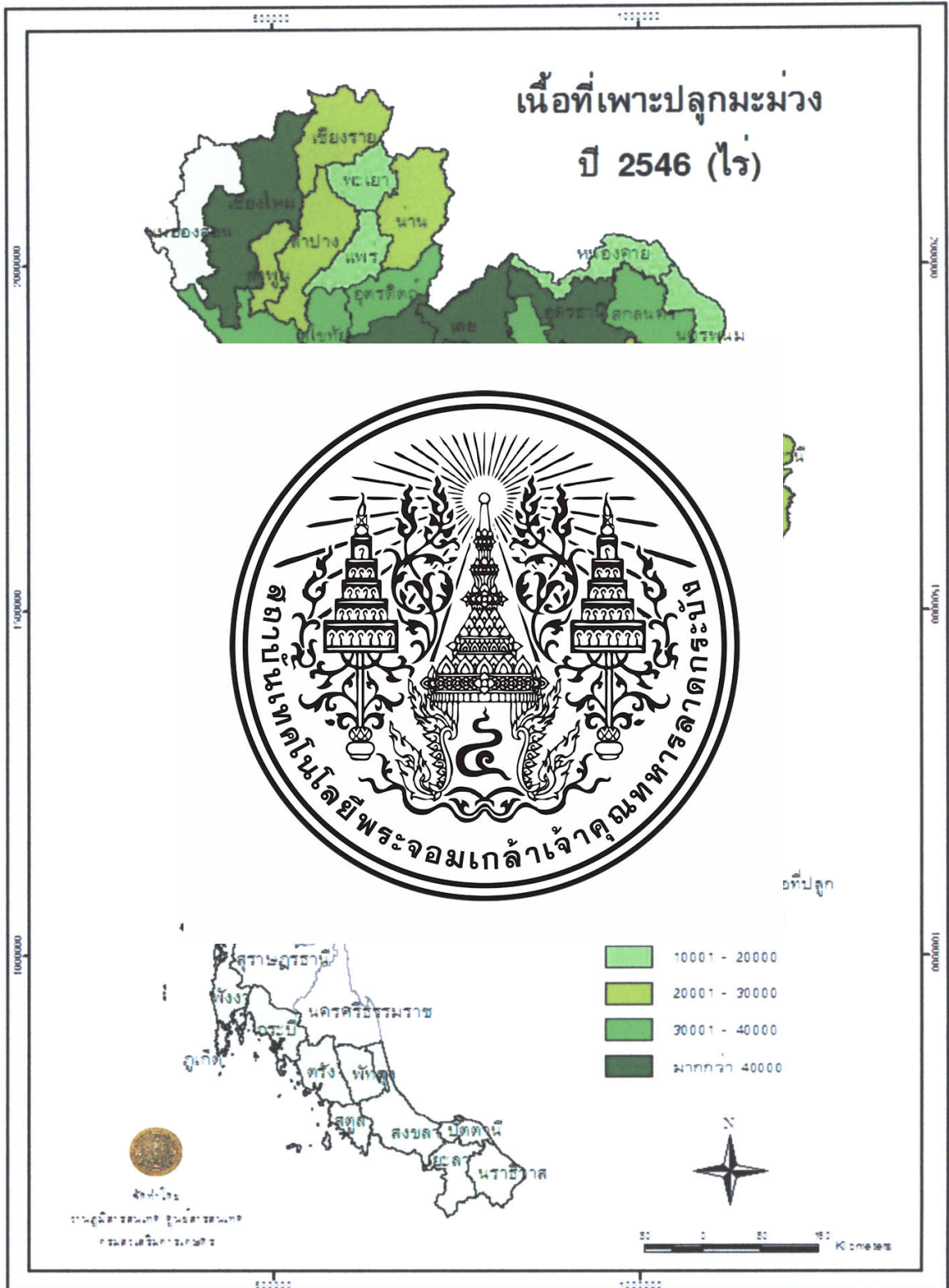
ตกเป็นช่วงๆ ซึ่ง
ปลูกมะม่วงเพื่อการ
ะการด้วยกันจึง
การผลิตและผลิต
(2549)

นร้อนปนทราย ที่
องระบายน้ำได้ดี
ปลูกในดินที่ระบาย
ในที่สุด การปลูก
เรื่อง เช่นเดียวกับ
ๆ ก่อนที่จะลงมือ

2. ความลึกของหน้าดินและระดับน้ำในดิน ความลึกของหน้าดิน และระดับน้ำในดินจะเป็นสิ่งที่คอยบังคับการเจริญเติบโตของรากมะม่วงและต้นมะม่วง ถ้าระดับความลึกของหน้าดินน้อย มีดินดานอยู่ข้างล่าง หรือดินปลูกมีระดับน้ำในดินตื้น รากมะม่วงก็ไม่สามารถหยั่งลึกลงไปดินได้ แต่จะแผ่ขยายอยู่ในระดับตื้น ๆ ทำให้ต้นมะม่วงไม่เติบโตเท่าที่ควร ต้นมีอายุไม่ค่อยยืน และโค่นล้มได้ง่าย ดังจะเห็นได้จากต้นมะม่วงที่ปลูกในที่ดอน จะมีอายุอยู่ได้นานและต้นใหญ่โตมาก ส่วนการปลูกในที่ลุ่มอายุของต้นมักไม่ค่อยยืน และเติบโตช้ากว่าการปลูกแบบอื่น

3. ความเป็นกรดเป็นด่างของดิน มะม่วงไม่ชอบดินที่เป็นด่างมากหรือดินที่มีหินปูนมาก ดินที่เป็นด่างจะทำให้มะม่วงเติบโตช้า โดยเฉพาะต้นอ่อนจะตายง่าย ดินที่เหมาะสมสำหรับมะม่วงคือ ดินที่มีสภาพเป็นกรดอ่อนๆ ถึงเป็นกลาง (PH. 6.5 - 7.5)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 1 พื้นที่ปลูกมะม่วงของไทย

ที่มา: กรมส่งเสริมการเกษตร (2550)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. ปริมาณน้ำฝนและความชื้นในอากาศ สิ่งสำคัญอย่างหนึ่งในการปลูกมะม่วงคือ ปริมาณน้ำฝน และความชื้นในอากาศ มะม่วงทั่วๆ ไปต้องการช่วงแล้งก่อนการออกดอก สำหรับในประเทศไทยซึ่งมีปริมาณน้ำฝนเฉลี่ย 1,500 มิลลิเมตร ต่อปี และมีช่วงแล้งคั่นระหว่างช่วงที่ฝนตก ทำให้สามารถปลูกมะม่วงได้ทุกภาค นอกจากบางท้องที่มีฝนตกชุกทั้งปี ไม่มีช่วงแล้งคั่นเลย โดยเฉพาะในช่วงเดือนธันวาคม มกราคม และกุมภาพันธ์ ซึ่งเป็นระยะที่มะม่วงจะออกดอก ถ้ามีฝนตกหรือความชื้นมาก ยอดที่แตกมาใหม่จะเจริญไปเป็นใบเสียหมด แทนที่จะเจริญเป็นดอก ในสภาพดินฟ้าอากาศเช่นนี้ จึงไม่เหมาะที่จะปลูกมะม่วงเป็นการค้า นอกจากจะปลูกพันธุ์ที่ออกดอกง่าย หรือใช้วิธีการอื่นๆ ช่วยเร่งการออกดอก ในระยะที่มะม่วงแทงช่อ ดอกกำลังบาน ไม่ควรมีฝนตกเลย หรือมีฝนตกเพียงเล็กน้อย เพราะฝนที่ตกหนักในช่วงนี้จะทำให้ดอกเสียหาย ฝนจะชะละของเกสรหลุดไปจนหมด ทำให้

ความชื้นของอากาศ และเกิดเชื้อราดำต

5. อุณหภูมิของอากาศที่เย็นจัด ความเสียหายเนื่องจากอากาศหนาวมากปี

6. น้ำมะม่วง เช่นกัน หรือชะงักการเติบโต ผลได้มาก ผลมักไม่ยอมไม่ได้ผลเท่าที่ค



ฝนที่ตกจะทำให้ ายดอกให้เสียหาย

ละแห้งแล้งได้ ไม่ เคยยังไม่พบว่าเกิด ที่สังเกตได้ว่าปีใด

สำหรับการปลูก ดิบโตเร็ว แข็งแรง ยงพอ จะทำให้ติด ินเพียงอย่างเดียว

7. ลม ปัญหาอีกประการหนึ่งของการปลูกมะม่วงก็คือ ผลมะม่วงร่วงหล่นเพราะลมแรง ทั้งนี้เนื่องจาก ก้านผลมะม่วงยาวและแกว่งไกวได้เมื่อลมพัด ทำให้ผลกระทบกระแทกกัน ร่วงหล่นมาก

ถึงแม้มะม่วงจะมีปลูกมากมายในประเทศไทย แต่สำหรับมะม่วงที่นิยมปลูกกันมากที่สุดคือ พันธุ์เขียวเสวย รองลงมาได้แก่ พันธุ์แรด น้ำดอกไม้ แก้วและหนังกกลางวัน โดยคิดเป็นร้อยละ 22.49 16.54 15.37 11.22 และ 9.94 ตามลำดับ (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2550)

2. ตลาดส่งออกมะม่วงของไทย

มะม่วงเป็นพืชที่ปลูกได้ดี และมีอยู่จำนวนมากในประเทศไทยจนมีปริมาณเพียงพอที่จะส่งออกไปค้าขายในต่างประเทศ ประกอบกับในปัจจุบันธุรกิจต่างๆเริ่มมีบทบาทมากขึ้นโดยเฉพาะธุรกิจการท่องเที่ยวที่ทำให้ชาวต่างชาติเข้ามาในประเทศไทยมากขึ้น รู้จักผลไม้ไทยมากขึ้นจนเป็นที่สนใจของชาวต่างชาติ และไม้ผลหนึ่งในนั้นก็คือมะม่วงซึ่งได้รับความสนใจอย่างมากไม่แพ้ไม้ผลชนิดอื่นๆ จนทำให้ตลาดส่งออกมะม่วงของไทยขยายกว้างมากขึ้น ซึ่งแหล่งตลาดส่งออกมะม่วงของไทยที่สำคัญและใหญ่ที่สุดก็คือญี่ปุ่น รองลงมาคือมาเลเซียและอเมริกาตามลำดับ (ตารางที่ 1)

สายพันธุ์มะม่วงที่ประเทศไทยทำการส่งออกไปสู่ตลาดต่างประเทศในปัจจุบันมีสายพันธุ์หลักๆที่เป็นที่รู้จักมีอยู่ 4 สายพันธุ์ คือ น้ำดอกไม้ หนั่งกลางวัน แรด และพิมเสน โดยมีลักษณะประจำสายพันธุ์ตา:

1. น้ำดอกไม้

ออกดอกไม่ยาก ออสม่าเสมอ ผลขนาน เหลือง ผิวเรียบ เปลี่หวนอระอย กลิ่นหอม

2. หนั่งกลาง

ต่อโรคและแมลงได้หม่น ผิวเรียบ ผิวผลเหลืองอ่อน รสหวาน

3. แรด เป็น

และแมลงและสภาพ

บาง ผิวผลสุกสีเหลืองส้ม

4. พิมเสน เป็นพันธุ์ที่สนองตอบต่อสารเคมีชักนำการออกดอกได้ดีมาก ติดผลดก ทนทานต่อโรคและแมลงและสภาพแวดล้อมได้ดี เป็นพันธุ์แก่กลางฤดู ทรงผลรูปไข่ยาวสม่าเสมอ น้ำหนักผลเฉลี่ย 250 กรัมต่อผล เปลือกค่อนข้างหนา ผลสุกผิวสีเหลืองส้ม เนื้อละเอียดสีเหลืองส้ม เมื่อแก่จัดจะมีรสเปรี้ยว ผลสุกรสหวานอมเปรี้ยว



สามารถบังคับให้
งผลอุม รี รูปร่าง
เืองอมเขียวจนถึง
มาก ไม่มีเสี้ยน รส

ีออกดอกได้ดี ทน
ผิวผลแก่มีสีเขียว
เอียด เนื้อแน่น สี

งแก่เร็ว ทนต่อโรค

ารัมต่อผล เปลือก

ตารางที่ 1 ตลาดส่งออกมะม่วงของไทย

รายการ	มูลค่า : ล้านบาท		อัตราการขยายตัว : ร้อยละ	สัดส่วน : ร้อยละ		
	2546	2547		2547	2548	2549
1.ญี่ปุ่น	93.8	113.1		64.08	48.13	38.8
2.มาเลเซีย	56.8	22.1		12.52	4.99	26.49
3.สหรัฐอเมริกา	3.5	2.9		1.64	17.07	13.59
4.เกาหลีใต้	1.9	6.3		3.57	5.38	4.41
5.ลาว	-	1.3		0.74	0.16	2.2
6.ออสเตรเลีย	1.9	2.3		1.3	7.30	1.98
7.อินโดนีเซีย	6.3	6.4		3.63	4.01	1.92
8.ฮ่องกง	3.8	3.6		2.04	2.03	1.73
9.สิงคโปร์	9.7	3.1		1.76	1.76	1.48
10.เยอรมัน	1.3	0.3		0.17	0.88	1.1
รวม 10 รายการ	179.0	161.3		91.39	91.77	93.68
อื่นๆ	9.6	15.3		8.61	8.23	6.32
มูลค่ารวม	188.6	176.5		100.0	100.0	100.0



ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยความร่วมมือของกรมศุลกากร (2549)

หมายเหตุ: 2549 เป็นตัวเลขเบื้องต้น

2.1 ตลาดมะม่วงไทยในญี่ปุ่น

ตลาดผลไม้ในประเทศญี่ปุ่นเป็นตลาดใหญ่ มีมูลค่าการค้าส่งประมาณ 14 พันล้านเหรียญสหรัฐ ญี่ปุ่นนำเข้าผลไม้จากต่างประเทศเป็นจำนวนมากในแต่ละปี เนื่องจากผลผลิตภายในประเทศไม่เพียงพอสำหรับบริโภค ผลไม้นำเข้าส่วนใหญ่จะมีราคาสูงกว่าผลไม้มากกว่าผลผลิตภายในประเทศ (นพพร บุรุษการ, 2549) อย่างไรก็ตามการเปิดตลาดนำเข้าผลไม้ไปประเทศญี่ปุ่นก็ไม่ง่าย เนื่องจากญี่ปุ่นเกรงกลัวเรื่องสารเคมีตกค้าง โรคพืชและแมลง และ คำนึงถึงสุขอนามัยในการบริโภค ซึ่งหน่วยราชการญี่ปุ่นจะใช้มาตรการตามกฎหมาย Plant Quarantine Law และกฎหมาย Food Sanitation Law เข้มงวดกวดขันการนำเข้า

ญี่ปุ่นนำเข้ามะม่วงจากประเทศฟิลิปปินส์มาเป็นเวลากว่า 20 ปี และนำเข้าจากประเทศต่างๆเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เพิ่มขึ้นเป็น 3,210 ตลาดญี่ปุ่นเพิ่มขึ้นได้ว่าชาวญี่ปุ่นนิยมจาก (เมษายน) ญี่ปุ่นนำเข้าปริมาณเพิ่มขึ้นจากไทย ออสเตรเลีย 713.20 เมตริกตัน เพิ่มขึ้น 1 ใน การนำเข้าทางเรือ เก็บสินค้าสำหรับก จะมีการจำหน่ายอยู่ 3 รูปแบบ



541 มูลค่านำเข้า
นำเข้ามะม่วงใน
จึงสามารถกล่าว
2549 (มกราคม –
144.45 เมตริกตัน
ลงมาคือ เม็กซิโก
สหรัฐอเมริกา ปริมาณ
อยู่ละ 19.10
ภาคและทางเรือ
นาโงยา ซึ่งมีคลัง
เข้าไปที่ญี่ปุ่นนั้น

- จำหน่ายผ่านตลาดขายส่งไปยังผู้ขายปลีก
- จำหน่ายผ่านผู้ขายปลีกไปยังผู้บริโภค
- จำหน่ายไปยังผู้บริโภคโดยตรง

สำหรับญี่ปุ่นตลาดกลางนับว่ามีความสำคัญต่อการนำเข้าผลไม้ เช่น ตลาดกลางไอตะ ในกรุงโตเกียวซึ่งเป็นตลาดกลางที่ใหญ่ที่สุดในประเทศญี่ปุ่นนำเข้าผักและผลไม้จากทั่วโลก โดยตลาดกลางจะมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ทั้งระบบการจัดส่งที่รวดเร็วควบคุมด้วยคอมพิวเตอร์ รถขนส่งสินค้า รถยก โกดังเก็บควบคุมอุณหภูมิ ระบบการจัดเก็บข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัย ระบบการจัดประมวลผลซื้อขายที่ดี ผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกจะซื้อผลไม้จากตลาดกลาง โดยเข้าทำการเอกสารนี้เป็นเอกสารที่ส่งวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประมาณราคา เมื่อประมูลได้แล้วจะแจ้งตลาดกลางให้ดำเนินการจัดส่งให้ตามวันเวลา(นพพร บุรศการ, 2549)

ผู้ค้าปลีกบางราย เช่น ห้างสรรพสินค้าและซูเปอร์มาร์เก็ต จะนำเข้าผลไม้เองในปริมาณมาก เพื่อลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในการนำเข้าโดยบริษัทนำเข้า

ตารางที่ 2 สัดส่วนของมูลค่าการนำเข้ามะม่วงในตลาดญี่ปุ่นเฉพาะประเทศที่เป็นผู้ผลิตหลัก จากปี พ.ศ. 2530 - 2539

YEAR	TOTAL	THAILAND	PHILIPPINE	MEXICO	
				JE	%Mkt.shr
2530	1,819,007			509	28.72
2531	2,103,808			530	23.12
2532	2,337,037			522	23.89
2533	2,319,401			64	23.68
2534	2,664,729			578	21.42
2535	2,698,147			592	15.29
2536	2,382,947			525	19.94
2537	2,330,384			555	27.23
2538	2,679,159			581	29.38
2539	3,210,987			462	39.52



ที่มา: เลียม วงศ์พามุตร และคณะ (2541)

พฤติกรรมผู้บริโภคในตลาดญี่ปุ่นจะให้ความสำคัญต่อสุขภาพ โดดเน้นด้านคุณภาพ ความสะอาด และความปลอดภัยของผลไม้ ในปัจจุบันชาวญี่ปุ่นนิยมบริโภคผลไม้สดมาก เพราะเชื่อว่า ผลไม้สดมีคุณค่าทางโภชนาการเป็นประโยชน์ต่อสุขภาพ ทำให้ผิวพรรณดี ช่วยควบคุม น้ำหนัก และลดไขมันได้ (นพพร บุรศการ, 2549)

ถึงแม้ผลไม้ที่จำหน่ายในญี่ปุ่นจะมีราคาแพง แต่ชาวญี่ปุ่นก็มีรายได้สูงพอที่จะสามารถซื้อผลไม้นำเข้าจากต่างประเทศมาบริโภคได้ ชาวญี่ปุ่นส่วนใหญ่นิยมบริโภคผลไม้ตามฤดูกาล เพราะชื่นชอบความสดของผลไม้ นอกจากนี้ชาวญี่ปุ่นยังนิยมซื้อผลไม้จากซูเปอร์มาร์เก็ตมากที่สุด รองลงมา คือ ร้านค้าทั่วไป และตลาดสด ตามลำดับ (เพ็ญศรี เจริญวานิช, 2543)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์เพื่อการศึกษาค้นคว้าเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้ท่านไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผลไม้สดไทยที่ได้รับอนุญาตให้นำเข้า คือ กัลย (ดิบ) สับปะรด มะพร้าว มะม่วง และ มังคุด สำหรับมะม่วงที่ญี่ปุ่นอนุญาตให้นำเข้าจากประเทศไทยได้นั้นในปัจจุบันมีอยู่ 5 สายพันธุ์ คือ หนึ่งกลางวัน แรด น้ำดอกไม้ พิมเสน และพันธุ์ล่าสุดที่ประเทศไทยได้รับอนุญาตให้นำเข้าได้คือ พันธุ์ มหาชนก ได้รับอนุญาตเมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน 2549 ดังหนังสือสัญญาในภาพที่ 2 เพื่อร่วมเฉลิมฉลองการครองสิริราชสมบัติครบ 60 ปี ของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว

สำหรับมะม่วง และมังคุดนั้น รัฐบาลญี่ปุ่นกำหนดให้ต้องผ่านการอบไอน้ำ (Vapor Heat Treatment) เพื่อกำจัดแมลงวันผลไม้ 2 ชนิด คือ Oriental fruit fly และ Melon fly ในผลไม้ ก่อนจึงจะส่งเข้าญี่ปุ่นได้ โดยมีวิธีการดังนี้

1. มะม่วงพันธุ์บางกอกแดงและบางกอกต้องได้รับการกำจัดแมลงวันผลไม้โดย เครื่องอบไอน้ำด้วย เวลารานาน 10 นาที น้ำเพิ่มอุณหภูมิภา ที่เพิ่มอุณหภูมิผลขีต่ำ



ต้องได้รับการกำจัดแมลงวันผลไม้โดย เครื่องอบไอน้ำด้วย เวลารานาน 10 นาที น้ำเพิ่มอุณหภูมิภา ที่เพิ่มอุณหภูมิผลขีต่ำ

2. มะม่วงน้ำด้วยการใช้อากาศที่อุณหภูมิ 47 องศาเซลเซียสด้วยอากาศร้อนที่มีการกัก สัมพัทธ์ สามารถควบคุมศัตรูผักผลไม้

ผลไม้ให้คงอยู่เป็นอนที่อิมตัวด้วยไอชลเซียส หลังจากไ้ความชื้นสัมพัทธ์ มีโดยเครื่องอบไอนานาน 20 นาที 43 องศาเซลเซียส ับสภาพความชื้น ึ่งนาการผลิตและ

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กรุงเทพมหานคร



บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ สำนักงานที่ปรึกษาการเกษตรต่างประเทศ ประจำกรุงโตเกียว

โทรศัพท์ (03)3703-2989

โทรสาร (03)3703-3523

ที่ กษ 0211.7/1930

วันที่ 29 พฤศจิกายน 2549

เรื่อง กระทรวงเกษตร ป่าไม้และประมงญี่ปุ่น ประกาศอนุญาตการนำเข้ามะม่วงพันธุ์มหาชนก

เรียน ปลัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์

มีนาค
มหา
พรหม

สำนัก
ทนต์
เสิบร
ทำกา
อนุช
ป้องกั

ปลัดค



วันที่ 31

นางพันธุ์

กระชนม์

ถนนโคช

ะ ความ

าคน้ำเข้า

ึ่ง จึงได้

น 2549

มาตรการ

งถึงรอง

ประจำกรุงโตเกียว

สำเนาเวียน อธิบดีกรมวิชาการเกษตร

ผู้อำนวยการสำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ

ภาพที่ 2 บันทึกอนุญาตนำเข้ามะม่วงพันธุ์มหาชนก

ที่มา: กรมส่งเสริมการเกษตร (2549)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขั้นตอนการอบไอน้ำเพื่อส่งออกมะม่วงไปยังญี่ปุ่น

ผู้ส่งออกที่จะส่งออกมะม่วงไปยังญี่ปุ่นต้องติดต่อเจ้าหน้าที่ฝ่ายส่งออก กองป้องกันกำจัดศัตรูพืช กรมส่งเสริมการเกษตร เพื่อแจ้งจำนวน และวันที่จะส่งมะม่วงไปอบไอน้ำ ในวันที่นัดอบไอน้ำมะม่วง ผู้ส่งออกต้องนำมะม่วงไปที่ศูนย์อบไอน้ำของกรมส่งเสริมการเกษตรก่อน 6.00 น. ผู้ส่งออกต้องเขียนคำร้องเพื่ออบไอน้ำมะม่วง จากนั้นเจ้าหน้าที่จะชั่งน้ำหนักมะม่วง นำขึ้นสายพานลำเลียงเพื่อผ่านขั้นตอนการตรวจสอบคุณภาพ โดยจะคัดผลมะม่วงที่มีแมลงหรือไม่ได้คุณภาพออกไป

มะม่วงที่คัดแล้วจะถูกลำเลียงใส่ภาชนะเพื่อติดสติ๊กเกอร์ที่มีข้อความ PQ Thailand (Plant Quarantine) และติดยี่ห้อของบริษัทผู้ส่งคอก แล้วลำเลียงมะม่วงเข้าตู้แช่ซึ่งเป็นระบบ Air Cooling System ใช้เวลาใน
ขนาดของมะม่วง และ
ใบรับรองปลอดศัตรู

ป้องกันแมลงตาม
วงอีกครึ่งเพื่อออก

3. ร่างมาตรฐานมะ

กรมวิชาการ
และสหกรณ์ ได้จัด
สหกรณ์ประกาศใช้
มาตรฐานและตรวจ
ข้อ 1 นิยา
มาตรฐาน



กระทรวงเกษตร
สหกรณ์และ
ประมง (สำนักงาน

วิทยาศาสตร์ว่า

"*Mangifera indica*

ข้อ 2 ข้อกำหนดเรื่องคุณภาพ

2.1 คุณภาพขั้นต่ำ (Minimum Requirements) ทุกชั้นมาตรฐาน มะม่วงต้องมีคุณภาพดังต่อไปนี้ (เว้นแต่จะมีข้อกำหนดเฉพาะของแต่ละชั้นและเกณฑ์ความคลาดเคลื่อนที่ยอมให้มีได้ตามที่ระบุไว้)

- 2.1.1 เป็นผลมะม่วงสดทั้งผล ถ้ามีขั้วผลติดอยู่ต้องมีความยาวประมาณ 1 เซนติเมตร
- 2.1.2 เนื้อแน่นตรงตามสายพันธุ์
- 2.1.3 มีรูปทรง สี และรสชาติปกติ ตรงตามพันธุ์
- 2.1.4 ไม่มีรอยชำหรือตำหนิ หรือรอยต่างที่เห็นเด่นชัด และไม่เน่าเสีย
- 2.1.5 สะอาด และปราศจากสิ่งแปลกปลอม โดยการตรวจสอบด้วยสายตา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อ 3 ข้อกำหนดเรื่องขนาด

ขนาดของผลมะม่วงจะพิจารณาจากน้ำหนัก (ตารางที่ 3)

ตารางที่ 3 ข้อกำหนดเรื่องขนาดมะม่วงตามมาตรฐานมะม่วงของประเทศไทย

ขนาด	น้ำหนัก (กรัม)	ความแตกต่างของขนาดผลสูงสุดในแต่ละ ภาชนะบรรจุ (กรัม)
1	351	100
2	251 – 350	50
3	200 – 250	25

ข้อ 4 ข้อ

เกณฑ์ควา

เข้าขั้นที่ระบุไว้

4.1 เกณฑ์

4.1.1 ‘

ตามคุณภาพของซ้

ได้ไม่เกินร้อยละ 5 ‘

4.1.2 ‘

คุณภาพของชั้นสอง

เกินร้อยละ 10 ของจำนวนผลทั้งหมดหรือน้ำหนักรวม

4.1.3 ชั้นสอง (Class II)

ยอมให้มีผลมะม่วงที่คุณภาพไม่เป็นไปตามข้อกำหนดของชั้นสอง หรือไม่ได้คุณภาพขั้นต่ำปามาได้ไม่เกินร้อยละ 10 ของจำนวนผลทั้งหมดหรือน้ำหนักรวม โดยไม่มีผลเน่าเสีย

4.2 เกณฑ์ความคลาดเคลื่อนเรื่องขนาด (Size Tolerances) ยอมให้มะม่วงทุกชั้นในแต่ละภาชนะบรรจุมีขนาดที่เล็กหรือใหญ่กว่าเกณฑ์ปกติของแต่ละขนาดปามาได้ไม่เกินร้อยละ 10 ของจำนวนผลทั้งหมดหรือน้ำหนักรวม และความแตกต่างของขนาดในแต่ละภาชนะบรรจุต้องไม่มากกว่าเกณฑ์ที่กำหนดไว้ (ตารางที่ 4)



สำหรับผลิตผลที่ไม่

พิเศษ แต่เป็นไป
เองชั้นหนึ่ง ปามา

นี้ แต่เป็นไปตาม

ชั้นสอง ปามาได้ไม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4 เกณฑ์ความคลาดเคลื่อนเรื่องขนาดตามมาตรฐานมะม่วงของประเทศไทย

ขนาด	เกณฑ์ปกติ (กรัม)	ขนาดที่เล็กหรือใหญ่กว่า เกณฑ์ปกติ (กรัม)	เกณฑ์ความแตกต่างของขนาดผล ในแต่ละภาชนะบรรจุ* (กรัม)
1	351	251 – 650	150
2	251 – 350	200 – 400	75
3	200 – 250	175 – 275	37.5

* คำนวณจากข้อมูลในมาตรฐานมะม่วงของ Codex Alimentarius

ข้อ 5 ข้อก

5.1 ความสด

แหล่งเดียวกัน และ ภาชนะบรรจุ ต้องเป็น

5.2 การบรรจุ

ดี วัสดุที่ใช้ในการบรรจุ การปิดฉลากต้องเป็น

รายละเอียด

สุขลักษณะ ถ่ายเทได้ บรรจุภัณฑ์ต้อง

ข้อ 6 เครี่

6.1 บรรจุ

(Nature of Produce) ให้ปิดฉลากคำว่า “มะม่วง” และชื่อพันธุ์

6.2 บรรจุภัณฑ์สำหรับขายส่ง (Non-retail Containers) ต้องประกอบด้วยข้อความดังต่อไปนี้ (จะระบุในเอกสารกำกับสินค้าหรือเป็นฉลากติดกับภาชนะบรรจุก็ได้)

6.2.1 ข้อมูลผู้ขายส่ง (Identification) ต้องระบุชื่อ ที่อยู่ของผู้ขายส่ง ผู้บรรจุ และจะระบุหมายเลขรหัสสินค้าด้วยก็ได้

6.2.2 ประเภทของผลิตผล (Nature of Produce) ให้ปิดฉลากคำว่า “มะม่วง” และชื่อพันธุ์

6.2.3 ข้อมูลแหล่งผลิต (Origin of Produce) ต้องระบุประเทศไทย และจังหวัดแหล่งผลิตในประเทศด้วยก็ได้



สม่ำเสมอ มาจาก ผลที่มองเห็นใน

มะม่วงได้เป็นอย่างดี จะมีผลต่อมะม่วง

ต้องมีคุณภาพ ถูก ะรักษาผลมะม่วง

ะเภทของผลิตผล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีการเกษตร พระจอมเกล้าลาดกระบัง

6.2.4 ข้อมูลเชิงพาณิชย์ (Commercial Description)

- (1) ชั้นคุณภาพ (Class)
- (2) ขนาด (Size)
- (3) น้ำหนักสุทธิ (Net Weight)

6.2.5 เครื่องหมายการตรวจสอบทางราชการ (Official Inspection Mark)

ข้อ 7 **สัญลักษณ์** ผลผลิตในมาตรฐานนี้ ให้ดำเนินการไปตามหลักการเกษตรที่ดีที่เหมาะสม (Good Agricultural Practice : GAP)

4. การเจรจาธุรกิจการเกษตรและขั้นตอนการส่งออก

4.1 การเจรจา

จรรยาบรรณ

รูปแบบของกองส่ง ส่งเสริมธุรกิจการเกษตรของสถาบัน และมีการบริหารจัดการผลผลิตและการตลาดทางการจำหน่ายในรูปแบบการเจรจา

1. คัด

สินค้าคุณภาพดี มีขยายตลาด และมี



เป็นแนวทางและธุรกิจเกษตร กรมผลิตภัณฑ์ทางการปริมาณ คุณภาพ อด ในรูปแบบการสามารถขยายช่องธุรกิจได้โดยตรงเกษตร ดังนี้ ภาพในการผลิต มีความต้องการ

2. ให้จัดทำข้อมูลกลุ่มเกษตรกรที่มาเจรจาธุรกิจ ข้อมูลต่างๆ ได้แก่

- ประเภท ชนิดและชื่อสินค้า
- ชื่อกลุ่ม ชื่อผู้ประกอบการ ที่อยู่และโทรศัพท์ที่ติดต่อได้
- ปริมาณการผลิต กำลังการผลิต ช่วงเวลาการผลิต
- ราคาขายปลีก ส่ง ณ.แหล่งผลิต
- การบรรจุหีบห่อ
- การขนส่ง
- แหล่งจำหน่ายในปัจจุบัน
- รูปภาพ ตัวอย่างสินค้า ลักษณะเด่นของสินค้า ใบรับรองคุณภาพ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- วันผลิต วันหมดอายุ (อาหารแปรรูป)

3. ให้มีการจัดนิทรรศการสินค้าตัวอย่างในงานเจรจาธุรกิจเกษตรเพื่อดึงดูดความสนใจจากผู้ซื้อและเป็นตัวอย่างสินค้าในการสั่งซื้อต่อไป

4. ให้มีการจัดสถานที่ให้เหมาะสมกับการเจรจาธุรกิจ สามารถรองรับเกษตรกรผู้ผลิตที่มาเจรจาและผู้ซื้อได้พอสมควร

5. ติดต่อเกษตรกรเพื่อเตรียมตัวอย่างสินค้าที่จะขาย หรือรูปภาพมาเป็นเครื่องมือในการเจรจาซื้อขาย ให้เกษตรกรเสนอขายสินค้าด้วยตัวเอง

6. ติดต่อผู้ซื้อ เชิญมาร่วมงานเจรจาหรือเชิญผู้ซื้อมาประชุมเพื่อศึกษาดูว่าตลาดต้องการผลผลิตประเภทใด อย่างไร เพื่อตั้งให้เกษตรกรผลิตสินค้าตรงตามความต้องการของตลาดต่อไป

7. ระบุ

8. ให้ริ

การจัด

เกษตรกรผู้ผลิตทำ
อย่างมีประสิทธิภาพ
ธุรกิจของกลุ่ม ใน
ทางเลือกมากขึ้น ป
สามารถแข่งขันในศ
ทั้งทางด้านการผลิต
เกษตรกร (เทียบจัน



เขตฯ ในส่วนของ
แผนการผลิตได้
ดำเนินการด้าน
ผลิตสินค้าให้มี
ของสินค้าลดลง
หา อุปสรรคต่าง ๆ
ของบริษัทร่วมกับกลุ่ม

ตลาดข้อตกลง.....

ตลาดข้อตกลงเป็นรูปแบบการค้าที่นิยมสำหรับการส่งออกมากในปัจจุบัน หมายถึงการซื้อขายสินค้าเกษตร ที่มีข้อตกลงไว้ล่วงหน้าระหว่างเกษตรกรผู้ผลิตกับผู้รับซื้อจะเป็นโรงงานแปรรูปหรือตัวแทนผู้รับซื้อและบริษัทธุรกิจ โดยมีการทำสัญญาข้อตกลงเป็นลายลักษณ์อักษรที่ระบุเงื่อนไขเกี่ยวกับการผลิตและการตลาดของสินค้า ได้แก่ แหล่งผลิต พื้นที่เพาะปลูก ปริมาณ ราคา สถานที่ส่งมอบ ช่วงเวลาการส่ง คุณภาพ การชำระเงิน การให้คำแนะนำทางวิชาการ และการชดเชยค่าเสียหาย เมื่อมีการผิดสัญญาเป็นต้น รายละเอียดต่างๆ ของสัญญาข้อตกลงจะแตกต่างกันไปตามชนิดของสินค้าและคู่สัญญา กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ มีนโยบายจัดให้มีตลาดข้อตกลงขึ้น เพื่อให้เกษตรกรซึ่งเป็นผู้ขายได้มีการทำสัญญาข้อตกลงเป็นลายลักษณ์อักษร กับพ่อค้าหรือบริษัทผู้ซื้อ โดยใช้รูปแบบสัญญามาตรฐานภายใต้การดูแลและประสานประโยชน์ของทางราชการ เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อนุญาตเห็นาไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ธุรกิจการส่งออกมะม่วงในปัจจุบันนิยมใช้การค้าแบบตลาดข้อตกลง โดยการทำสัญญาซื้อขายมะม่วงกับกลุ่มเกษตรกร เพื่อให้ได้ผลผลิตตามที่ต้องการและเพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจการส่งออก

ความจำเป็น ของตลาดข้อตกลงได้เกิดขึ้น จากปัจจัยต่างๆดังนี้

- ราคาและปริมาณสินค้าเกษตรมีความผันผวน เปลี่ยนแปลงตามฤดูกาล ทำให้เกษตรกรประสบปัญหาด้านการขายไม่มีหลักประกันรายได้จากการขายสินค้า

- โรงงานแปรรูป หรือผู้ส่งออกประสบปัญหาในการวางแผนการผลิตและการตลาด ขาดหลักประกันด้านต้นทุนเกิดข้อจำกัดด้านการขยายตลาด

- ตลาดซื้อขายทันที ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของโรงงานแปรรูปและผู้ส่งออกได้ดีพอ

- เป็น
ทางการตลาด ละ
แนวทาง
ความจริงใจซื่อสัตย์
ประสานประโยชน์

1. พิจาร

ข้อตกลงสินค้าเก

2. ส่งเสริม

- พิจาร
ตัวแทนธุรกิจที่จะ

- จัดป

- กำกับ

ประโยชน์ของตลาดข้อตกลงมีประโยชน์ต่อทั้งเกษตรกรและผู้ส่งออก

ด้านเกษตรกร

- มีทางเลือกในการขายผลผลิตของตนเองเพิ่มขึ้น

- ขจัดปัญหาในเรื่องตลาดขายผลผลิต

- ประกันรายได้ที่แน่นอนจากการขายผลผลิต

- อาจได้รับสินเชื่อเพื่อการผลิต และ/หรือ ได้รับเทคนิคและวิทยาการต่างๆในการเพิ่ม

ผลผลิตจากผู้ซื้อ

ค้าที่ลดขั้นตอน

ชื่อ ผู้ขายต้องมี
ได้รับการดูแลและ

มาจัดทำตลาด

ผู้ส่งออก หรือ



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ด้านผู้ส่งออก/โรงงานแปรรูป

- ผลผลิตที่ได้รับจะมีคุณภาพและมาตรฐานตามความต้องการ ช่วยลดความสูญเสียในกระบวนการผลิต ทำให้ต้นทุนลดลง

- ราคาและปริมาณผลผลิตที่ได้รับมีเสถียรภาพ

4.2 ขั้นตอนการส่งออก

การที่จะทำธุรกิจการส่งออกให้ประสบผลสำเร็จนั้นและมีมูลค่าการส่งออกเพิ่มมากขึ้น ผู้ประกอบการที่จะเข้ามาในธุรกิจนี้ จำเป็นที่จะต้องเรียนรู้ขั้นตอนและกระบวนการปฏิบัติต่างๆ ในการส่งออกสินค้าให้ได้ เนื่องจากขั้นตอนการส่งออกสินค้า เป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออก ต้องทำความเข้าใจ

และได้ผลสำเร็จคุ้ม
บุญสงเจริญ, 2546)

1.การ

เจ้าช

ประกอบกิจการ เจ้

วันละไม่เกิน 100

ค่าธรรมเนียม 50 บ

และสำนักงานบริกา

ขั้นต

ว่าท่านจะทำการค้า



นไปอย่างสะดวก

ตอน ดังนี้ (นฤมล

วัน นับแต่วันที่ได้

และปรับต่อเนื่อง

พาณิชย์ ต้องเสีย

กระทรวงพาณิชย์

สงคืออย่างชัดเจน

ลักษณะ ได้แก่

1. การส่งออกของประเทศไทย พ.ศ. ๒๕๖๓

2. นิติบุคคล แบ่งเป็น 2 ลักษณะ

2.1 บริษัทจำกัด

2.2 ห้างหุ้นส่วน แบ่งเป็น 2 ประเภท

2.2.1 ห้างหุ้นส่วนจำกัด

2.2.2 ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล

เอกสารในการจดทะเบียนประกอบกิจการพาณิชย์

1. ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล

คำขอ

: แบบ ทส.1

รายการ

: แบบ ทส.2 (ใช้เฉพาะหน้า 1 และ 3)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่ออนุญาตเห็นาเบเซบระโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารประกอบรายการ : แบบ ว.

เอกสารประกอบ :

- 1) แบบจองที่อนิติบุคคล
- 2) สำเนาบัตรประจำตัวของผู้จัดการที่ลงชื่อในคำขอจดทะเบียน
- 3) สำเนาบัตรนายความหรือหลักฐานการเป็นสมาชิกเนติบัณฑิตยสภา

ของผู้รับรองลายมือชื่อ(ถ้ามี)

4) แบบ สสธ.1 จำนวน 2 ฉบับ (ภูมิภาคใช้ 3 ฉบับ)

5) หนังสือมอบอำนาจ (ถ้ามี)

2.



ของผู้รับรองลายมือ

เขียน

เนติบัณฑิตยสภา

3.

คำขอ : แบบ บอจ.1

รายการ : แบบ บอจ.3 (ใช้ได้ 2 หน้า)

เอกสารประกอบรายการ : แบบ ก.

เอกสารประกอบ :

- 1) แบบ บอจ.5
- 2) สำเนาหนังสือนัดประชุมตั้งบริษัท
- 3) สำเนารายงานการประชุมตั้งบริษัท
- 4) สำเนาข้อบังคับ (ถ้ามี)
- 5) หนังสือบริคณห์สนธิ ฉบับตีพิมพ์ จำนวน 2 ฉบับ (ภูมิภาคใช้ 3 ฉบับ)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6) ข้อบังคับฉบับตีพิมพ์ จำนวน 2 ฉบับ (ภูมิภาคใช้ 3 ฉบับ)

7) สำเนาบัตรประจำตัวของกรรมการที่ลงชื่อในคำขอจดทะเบียน

8) สำเนาบัตรนายความหรือหลักฐานการเป็นสมาชิกเนติบัณฑิตยสภา
ของผู้รับรองลายมือชื่อ (ถ้ามี)

9) แบบ สสธ.1 จำนวน 2 ฉบับ (ภูมิภาคใช้ 3 ฉบับ)

10) หนังสือมอบอำนาจ (ถ้ามี)

สถานที่จดทะเบียน

1. กรุงเทพมหานคร



โทร. 0-2722-8366 ถึง 67

1.7 สำนักงานบริการจดทะเบียนธุรกิจ 7 (แจ้งวัฒนะ)

โทร. 0-2276-7250 ถึง 51 และ 53

1.8 สำนักงานบริการจดทะเบียนธุรกิจ 8 (บางกระสอบ)

โทร. 0-2547-4423 ถึง 24

2. ต่างจังหวัด ที่สำนักงานทะเบียนการค้าจังหวัด 75 จังหวัด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม และการขอมีเลขและบัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากร

เมื่อจดทะเบียนธุรกิจแล้วก็ต้องติดต่อกรมสรรพากรเพื่อขอมีเลขและบัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากร หากมีรายรับจากการขายสินค้าหรือให้บริการเกินกว่า 1.2 ล้านบาทต่อปี ต้องยื่นคำขอจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม แต่มีผู้ประกอบการบางประเภทที่ไม่ต้องจดทะเบียนหรือได้รับการยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม เช่น การส่งออกของผู้ประกอบการในเขตอุตสาหกรรมส่งออกตามกฎหมายว่าด้วยการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยจะได้รับการยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่มตามกฎหมายแต่ก็สามารถขอจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มได้ เป็นต้น

สถานที่จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม

1. กรุงเทพฯ

า)หรือสำนักงาน

สรรพากรที่สถานปะ

2. ต่า

าเภอ(สาขา)หรือ

สำนักงานสรรพากร

เนื่องจาก

้า และสินค้าบาง

ตัวมีความสำคัญแ

รส่งออก โดยการ

จัดกลุ่มสินค้าสำหรับ

- สินค้า

- สินค้า

- สินค้า

สำหรับมะม่วงน้ำ

เทศค้าขายได้อย่าง

เสรี



3. การเสนอขายและรับคำสั่งซื้อ

การเสนอขายสามารถทำได้หลายวิธี เช่น การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ การลงโฆษณาในสื่อต่าง ๆ ในประเทศของผู้ซื้อ หรือสื่อทางการค้าของหน่วยงานด้านการค้าของไทย ได้แก่ Exporters Directory ซึ่งจะจัดพิมพ์รายชื่อผู้ผลิตส่งออกสินค้าแยกเป็นชนิดสินค้าการส่ง Direct Mail ไปยังผู้นำเข้าในประเทศเป้าหมาย เป็นต้น

เมื่อผู้ซื้อในต่างประเทศได้รู้จักสินค้าและให้ความสนใจก็จะมีการสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม ในเรื่องราคา ปริมาณ หรือเงื่อนไขอื่น ๆ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผู้ขายสินค้าก็ต้องเสนอราคาที่เหมาะสมและกำหนดเวลาในการจัดส่งหรือรายละเอียดอื่นตามที่ผู้ซื้อต้องการทราบ หากผู้ซื้อพอใจในสินค้าและราคาแล้วจึงจะเกิดการสั่งซื้อ ด้วยการออกคำสั่งซื้อสินค้า (Purchase Order) มายังผู้ขาย เพื่อให้ผู้ขายออกเอกสาร Pro – forma Invoice

เมื่อผู้ขายจัดส่ง Pro – forma Invoice ไปให้แล้ว ผู้ซื้อก็จะนำไปใช้เป็นหลักฐานในการเปิด Letter of Credit (L/C) ต่อธนาคารของผู้ซื้อ และเมื่อธนาคารของผู้ซื้อรับการสั่งซื้อแล้วก็ทำการจัดส่ง Letter of Credit (L/C) มายังธนาคารในประเทศของผู้ขาย

หลังจากนั้นธนาคารในประเทศผู้ขายก็จะแจ้งมายังผู้ขายว่าลูกค้าในต่างประเทศได้เปิด L/C มาแล้ว โดยให้ผู้ขายติดต่อกลับเพื่อนำหลักฐานตามที่ตกลงใน L/C ไปเตรียมการจัดส่งสินค้าตามข้อตกลงที่ผู้ซื้อ
กับธนาคารผู้รับ
ใบสั่งซื้อ L/C ให้ชัดเจน

ในกรณีกำหนดส่งสินค้า ขตามเวลาที่กำหนด ข้อตกลงที่ได้ให้กับผู้



้อมเสร็จสิ้นก่อน
การส่งมอบสินค้า
จำเป็นต้องเป็นไปตาม
ายหน้า ดังนี้
กอบ

- 4. การเตรียม
- 5. การผ่าน
- 1. กรอก
- 2. เจ้าหน้าที่
- 3. ตรวจสอบ

- 4. ตรวจสอบพิกัดและราคา
- 5. ตรวจสอบการคำนวณและสั่งการตรวจสินค้า
- 6. ผู้ส่งออกชำระอากร
- 7. เจ้าหน้าที่ลงบัญชีข้อมูลสถิติ
- 8. ประทับตราสมบูรณ์
- 9. ตรวจสอบโดยผ่านสำนักประมวล ป้องกันและปราบปรามสินค้าผิดกฎหมาย
- 10. ลงบัญชีตรวจสอบ พร้อมส่งมอบให้สารวัตรและนายตรวจสินค้า

บัตรลายมือชื่อ บัตรลายมือชื่อมีไว้เพื่อประกอบการติดต่อกับกรมศุลกากรว่าด้วยการนำเข้าและส่งออกทุกเรื่อง เป็นบัตรลายมือชื่อเจ้าของหรือผู้จัดการและผู้รับมอบอำนาจเพื่อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประกอบการยื่นเอกสารในการผ่านพิธีการของกรมศุลกากร โดยยื่นคำร้องต่อฝ่ายทะเบียนผู้ส่งออก และนำเข้า สำนักเลขานุการกรม กรมศุลกากร หรือที่ด่านศุลกากรที่วราษอาณาจักร

6. การส่งสินค้าไปยังจุดหมายปลายทาง

นำสินค้าส่งไปยังจุดหมายปลายทาง โดยการนำสินค้าที่จะส่งออกส่งมอบแก่ผู้ทำการขนส่ง ซึ่งได้จองระวางไว้ล่วงหน้าแล้ว และรับใบตราส่งเมื่อส่งมอบสินค้าเรียบร้อยแล้ว ใบตราส่งมี 5 ประเภทด้วยกัน ซึ่งขึ้นอยู่กับพาหนะที่ท่านใช้ขนส่ง

- ใบตราส่งทางเรือ Bill of Lading (B/L)
- ใบตราส่งทางอากาศ Air Waybill
- ใบตรา
- ใบตรา
- ใบตรา

เมื่อได้รับ

ผิดพลาดจากข้อกำ

7. การประ

การประ

1. ติดต่อ
2. ประกั
3. รับเอ

8. การเรียก

สามารถท

1. รวบรวมเอกสารทั้งหมดตั้งแต่ต้นจนจบ
2. ส่งมอบเอกสารให้ธนาคาร (ผู้ส่งออก) ขอขึ้นเงิน
3. สำเนาเอกสารทั้งหมดไปให้ผู้ซื้อ

5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

องอาจ อ่ำราไพ (2547) ได้ศึกษาความต้องการมะม่วงน้ำดอกไม้ของผู้ส่งออกไทยเพื่อการตลาดประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน พบว่าความต้องการมะม่วงน้ำดอกไม้เพื่อการส่งออกไปประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนมีปริมาณ 100 ตันต่อปี โดยประมาณการเจริญเติบโตของตลาดมะม่วงน้ำดอกไม้ในประเทศจีนไว้ร้อยละ 5-10 ต่อปี หากชาวจีนให้ความนิยม (คาดว่าลักษณะการเอกสารเป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการชิงงานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เงื่อนไข อย่าให้

ด้ ดังนี้

ยอมรับมะม่วงน้ำดอกไม้ของไทยน่าจะเร็วกว่าในประเทศญี่ปุ่น) และมาตรฐานที่ใช้ในการส่งออกมะม่วงน้ำดอกไม้ไปประเทศสาธารณประชาชนจีนจะใช้มาตรฐานเดียวกับการส่งออกมะม่วงน้ำดอกไม้ไปประเทศญี่ปุ่น ทั้งการควบคุมการผลิต การเก็บเกี่ยว การแบ่งชั้นคุณภาพ ขนาดผล ความคลาดเคลื่อนเรื่องคุณภาพและขนาด เป็นไปไปตามมาตรฐานการส่งออกมะม่วงน้ำดอกไม้ไปประเทศญี่ปุ่น รวมทั้งการบรรจุหีบห่อ เครื่องหมายบรรจุภัณฑ์ เป็นไปตามมาตรฐานการบรรจุหีบห่อมะม่วงน้ำดอกไม้สำหรับส่งจำหน่ายในญี่ปุ่น ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกผู้ส่งออกต้องการให้มีการยืดอายุของมะม่วง เนื่องจากใช้เวลาในการตรวจสอบของด่านกักกันพืชสาธารณประชาชนจีนหลายวัน นอกจากนี้ผู้ส่งออกยังต้องการให้ภาครัฐช่วยสร้างความรู้จักในมะม่วงน้ำดอกไม้ให้กับตลาดประเทศสาธารณประชาชนจีนเป็นอันดับต้นๆ

สมศักดิ์ ว
 เกษตรกรในภาคตะ
 ทะเบียนเป็นกลุ่มป
 ฉะเชิงเทรา ะยะของ
 ระดับประถมศึกษา
 เป็นแรงงานในครอบครัว
 66.4 พื้นที่ปลูกมะ
 รายได้จากการทำ
 จำนวนครั้งที่เข้ารับ
 เกษตรกรส่วนใหญ่
 การผลิตมะม่วงเพื่อ



ส่งออกญี่ปุ่นของ
 ตะวันออกที่ได้ขึ้น
 วัด ได้แก่ จังหวัด
 0.7 ปี การศึกษา
 ละ 6.4 มีสมาชิก
 ้งมากที่สุดร้อยละ
 9,790.90 บาท มี
 ท ที่ร้อยละ 52.7
 มะม่วงเฉลี่ย 8.2 ปี
 มีความรู้เกี่ยวกับ
 ทำให้มะม่วงไม่ได้

คุณภาพในส่วนของพหุผล ๒๒.๖ และ ๒๒.๖ และ ๒๒.๖ และ ๒๒.๖ ส่งออกญี่ปุ่นเพียงร้อยละ 19.1 ถึงแม้เกษตรกรส่วนใหญ่จะมีความรู้เกี่ยวกับการผลิตมะม่วงคุณภาพเพื่อการส่งออกสูงถึงร้อยละ 69.1 แต่เมื่อมองในหัวข้อสำคัญที่เป็นความรู้เกี่ยวกับการผลิตและการส่งออกมะม่วงไปญี่ปุ่นโดยภาพรวมเกษตรกรยังมีความรู้น้อยมาก นอกจากนี้สภาพการผลิตมะม่วงคุณภาพเพื่อส่งออกญี่ปุ่นของเกษตรกรพบว่าสภาพการผลิตทางด้านส่งเสริมมีผลต่อการผลิตมะม่วงคุณภาพเพื่อส่งออกญี่ปุ่นของเกษตรกรมากที่สุด โดยเกษตรกรมีความต้องการเข้ารับการศึกษาอบรมและดูงานเกี่ยวกับการผลิตมะม่วงเพื่อส่งออก คะแนนเฉลี่ย 3.14 รองลงมาเป็นสภาพการผลิตทางด้านการตลาด จากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าจำนวนสมาชิกแรงงานในครอบครัว ความรู้เกี่ยวกับการผลิตมะม่วงคุณภาพเพื่อส่งออกญี่ปุ่น เงินลงทุนต่อไร่ จำนวนครั้งที่เข้าฝึกอบรม และประสบการณ์ในการทำสวนมะม่วงที่แตกต่างกันส่งผลต่อสภาพการผลิตมะม่วงคุณภาพเพื่อส่งออกญี่ปุ่นแตกต่างกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาค้นคว้าเท่านั้น เมื่ออนุญาตเห็นาเบ้ใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สมคิด โพรธีพันธุ์ (2539) ได้ศึกษาผลการดำเนินงานการตรวจสอบคุณภาพมะม่วงอบไอน้ำ พบว่าการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่นลักษณะผลสด จะต้องผ่านขบวนการอบไอน้ำ เพื่อกำจัดไข่ และหนอนแมลงวันผลไม้ ก่อนนำเข้าประเทศญี่ปุ่น แต่ก็ยังมีปัญหาด้านคุณภาพผลผลิตมะม่วงต่ำกว่ามาตรฐาน เนื่องจากคุณภาพของผลมะม่วงสดแต่ละพันธุ์ยังไม่สม่ำเสมอในด้านขนาดความแก่ของผล สีมิวมีรอยตำหนิและประการสำคัญคือ การเน่าเสียจากสาเหตุของโรคหลังการเก็บเกี่ยวที่เกิดขึ้นตั้งแต่แปลงปลูกของเกษตรกรแล้วแสดงอาการรุนแรงเมื่อวางจำหน่าย การพัฒนาคุณภาพมะม่วงเพื่อการส่งออกนั้น เกษตรกรจะต้องปฏิบัติดูแลรักษาสวนมะม่วงโดยเฉพาะการป้องกันและกำจัดโรคและแมลงศัตรูมะม่วงอย่างสม่ำเสมอ การเก็บเกี่ยว วิทยาการหลังการเก็บเกี่ยวด้วยความประณีต ตลอดจนการบรรจุภัณฑ์ ตลอดจนการขนส่งที่ควบคุมอุณหภูมิและความชื้น

พัชรินทร์ เ
ต่อผลไม้ไทย โดยม
ในประเทศและตำ
วิเคราะห์ข้อมูลทำ
เพิ่มที่สูงถึงร้อยละ
การส่งออกจะเพิ่ม
พิจารณาส่วนเหลือ
ใหญ่ตกอยู่กับพ่อค
ส่งออกสูง แต่ราคา
วิเคราะห์ความได้เบ
ทุเรียนของไทยสูงก



แตกต่างประเทศที่มี
การผลิต การตลาด
ซึ่งจากการศึกษา
มะม่วงมีอัตราการ
สิงคโปร์ แม้อัตรา
ณที่ดีทีเดียว เมื่อ
ทุเรียน และส่วน
รับห่อทำให้ราคา
เือค้าขายส่ง เมื่อ
งจากราคาส่งออก
ลงเช่น ญี่ปุ่น และ

ตลาดที่อยู่ไกลเช่น เกาหลีใต้ เวียดนาม มาเลเซีย สิงคโปร์ รัฐบาลญี่ปุ่นให้
ส่งผู้เชี่ยวชาญมาช่วยแก้ไขทำให้ปี 2530 เราจึงส่งออกมะม่วงไปยังประเทศญี่ปุ่นจำนวน 50 ตัน ซึ่ง
ถ้าประเทศไทยสามารถรักษาคุณภาพของผลไม้ไว้ได้ตลอดไปโอกาสในการแข่งขันก็จะมีเพิ่มขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

วิธีการวิจัย (Research Methodologies)

การศึกษาระบบการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่นครั้งนี้ เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ โดยอาศัยการสัมภาษณ์แล้วรวบรวมข้อมูลจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง

กลุ่มเป้าหมายในการเก็บรวบรวมข้อมูล ดำเนินการดังนี้

1. ทำการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างบริษัทส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่นจากกลุ่มที่เข้าร่วมเจรจาธุรกิจมะม่วงเพื่อการส่งออกไปประเทศญี่ปุ่นปี 2545 โดยเป็นกลุ่มที่คัดเลือกจากรูปแบบการส่งออกที่แตกต่างกัน

1. ญี่ปุ่นที่สนใจนำเข้า

1. ญี่ปุ่น

1. ญี่ปุ่นเพียงอย่างเดียว

2. ทำการคัดเลือกมะม่วง 1 กลุ่ม คือ ผลิตมะม่วงส่งให้แก่



1) แก่ลูกค้าทั่วไปใน

ปเปอร์มาร์เก็ต ใน

เฉพาะบริษัทแม่ใน

กับบริษัทผู้ส่งออก

เนื่องจากเป็นกลุ่มที่

วิธีการรวบรวมข้อมูล

การศึกษานี้ใช้วิธีการรวบรวมข้อมูล ดังนี้

1. ข้อมูลปฐมภูมิ ดำเนินการโดยใช้วิธีการสัมภาษณ์สอบถามจากบริษัทและผู้แทนกลุ่มเกษตรกร

2. ข้อมูลทุติยภูมิ เป็นข้อมูลที่ได้จากการรวบรวมจากเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนข้อมูลสถิติที่หน่วยงานราชการได้จัดทำไว้ รวมทั้งข้อมูลจาก Internet

การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษานี้ผู้ศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหาช่วยในการวิเคราะห์กระบวนการและขั้นตอนการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 4

ผลการวิจัยและวิจารณ์ผล (Findings and Results)

การศึกษากระบวนการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่นครั้งนี้ขอเสนอผลของการศึกษา โดยแบ่งเป็นหัวข้อรายละเอียด ดังนี้

1. ข้อมูลพื้นฐานของบริษัทผู้ส่งออกมะม่วง
2. ความต้องการทางการตลาดของประเทศญี่ปุ่น
3. ระบบการตลาดส่งออก
4. ปัญหา
5. แนวโน้ม

1. ข้อมูลพื้นฐานของ
ญี่ปุ่นนำเข้า
ภายในประเทศไม่
ภายในประเทศ ปะ
พอที่จะไปค้าขายใน
การส่งออกมะม่วง
“บริษัท
(อุทัย ขวัญใจ
“เราไม่
ญี่ปุ่นมี Value สูง” (อุทัย ขวัญใจ : สัมภาษณ์)



องจากผลผลิต
กว่าผลไม้ที่ผลิต
นวนมาก เพียง
ทำให้ธุรกิจด้าน

18 ปี”

เรส่งไป



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้ ซึ่งผู้ที่เกี่ยวข้องในการศึกษาเรื่องนี้ เมื่อจำเป็นต้องนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

“บริษัทเปิดมาได้ 12 ปี เริ่มแรกเดิมที่ส่งออกผักและทุเรียน มะม่วงเริ่มมาได้ 7-8 ปี ลูกค้าต้องการมะม่วงทางบริษัทก็เลยส่งไป” (วิริงรอง สงสังข์ : สัมภาษณ์)

“มันเป็นธุรกิจครอบครัว พี่ชายไปเรียนที่ญี่ปุ่น แล้วให้ทางบ้านส่งผักและทุเรียนไปขายให้คนไทยที่นั่น แล้วไปรู้จักบริษัทที่นั่นสนใจติดต่อมะม่วงมา” (วิริงรอง สงสังข์ : สัมภาษณ์)



“บริษัท
ประเทศญี่ปุ่น
(บริษัทเรนดี

บริษัทผู้ส่งออก
ญี่ปุ่นมาไม่ต่ำกว่า 1

ส่งออกมะม่วงเนื่องจาก มีลูกค้าสนใจมะม่วงจึงเริ่มส่งออกมะม่วง

าเข้าไป
งลูกค้า”

ะม่วงไปประเทศ
นี้ ก่อนจะมาเริ่ม

2. ความต้องการทางการตลาดของประเทศญี่ปุ่น

ตลาดญี่ปุ่นระบบการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่จะเป็นระบบร้านค้าปลีกเป็นจำนวนมาก เนื่องจากผู้บริโภคนิยมซื้อสินค้าโดยเฉพาะอาหารสดวันต่อวัน และนิยมซื้อจากร้านค้าใกล้บ้าน แม้ปัจจุบันร้านค้าย่อยเหล่านั้นจะถูกแทนที่ด้วยซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดใหญ่ แต่ค่านิยมในการซื้อสินค้าก็ยังคงมีลักษณะเดิม สำหรับตลาดมะม่วงในญี่ปุ่นจะอาศัยการนำเข้าทุกปี เนื่องจากญี่ปุ่นไม่มีมะม่วงในประเทศ โดยส่วนใหญ่จะนำเข้าจากฟิลิปปินส์และเม็กซิโก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บริษัทส่งออกมะม่วงส่วนใหญ่ส่งออกไปญี่ปุ่น เนื่องจากประเทศญี่ปุ่นมีศักยภาพในการนำเข้าสูง และประเทศไทยมีการส่งออกมะม่วงไปญี่ปุ่นเป็นอันดับหนึ่ง

“ตลาดของประเทศญี่ปุ่น มะม่วงที่นำเข้าจากทั่วโลก ในปริมาณที่สูง ประมาณ 12,000 ตันต่อปี เป็นมะม่วงที่นำเข้าจากฟิลิปปินส์ เม็กซิโก ออสเตรเลีย และไทย” (อุทัย ขวัญใจ : สัมภาษณ์)

“ญี่ปุ่นมีความต้องการมะม่วงในแต่ละปีประมาณ 12000 ตันต่อปี มะม่วงจากไทยที่ส่งไปจะอยู่เฉลี่ยปีละประมาณ 1000 ตัน” (อุทัย ขวัญใจ : สัมภาษณ์)

จะเห็นได้ว่าตลาดมะม่วงในญี่ปุ่นมีความสำคัญไม่แพ้ตลาดของสหรัฐอเมริกา ซึ่งแต่ละปีเป็นจำนวนมาก และมะม่วงที่

ประเทศ ตลาดมะม่วง

2.1 ด้านสา

มะม่วง

หนักกลางวัน แรด

พันธุ์มหาชน ได้

สมบัติครบ 60 ปี ขศ

“บริษัท

จะมีการส่งออก

“บริษัท

มีส่งไปแล้ว

ด้วย” (วิรัชพงษ์ สงสงงม . ๒๕๖๑ : ๑๒๖)

“บริษัทส่งออกน้ำดอกไม้ และแรด” (บริษัทแรดดี แอนด์ เกรช : สัมภาษณ์)

2.2 ด้านกระแสความนิยม

กระแสการบริโภคมะม่วงในประเทศญี่ปุ่น ได้เริ่มมีประมาณ 10 กว่าปีที่แล้ว เพราะญี่ปุ่นไม่มีมะม่วงและไม่รู้จักมะม่วง ปัจจุบันรสชาติมะม่วงที่ญี่ปุ่นต้องการคือ รสชาติหวาน สุกแก่ สีเหลืองนวล และมีกลิ่นหอม ญี่ปุ่นยังบริโภคมะม่วงดิบไม่เป็น มะม่วงส่งออกจากไทยไปญี่ปุ่นที่ได้รับความนิยมและเป็นที่ยอมรับของคนญี่ปุ่น คือ มะม่วงน้ำดอกไม้

“น้ำดอกไม้ญี่ปุ่นชอบที่สุด เพราะรสชาติและความหวานของตัวมะม่วง” (อุทัย ขวัญใจ : สัมภาษณ์)



เข้ามาจากหลาย

อยู่ 5 สายพันธุ์ คือ

าตให้นำเข้าได้คือ

งการครองสิริราช

งแรดฟิง

เหาชนก

edback

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

“จริงๆพืชมะม่วงไม่ค่อยมีคนส่งแล้ว เพราะไม่ใช่ตัวทำ ตลาด บ้านเรายังไม่ค่อยมีคนกินเลย” (วิรัชรอง สงสังข์ : สัมภาษณ์)

“ประเทศญี่ปุ่นต้องการนำเข้าน้ำดอกไม้ เบอร์4 มากกว่าสายพันธุ์อื่นๆของไทย” (บริษัทแรนด์ แอนด์ เกรซ : สัมภาษณ์)

จากการสัมภาษณ์มะม่วงที่ญี่ปุ่นต้องการนั้น ต้องมี ผิวสวย รูปทรงสวย สีเสมอกันทั้งลูก มีรสชาติหวานเท่ากันทั้งลูก นอกจากนี้กระแสความต้องการมะม่วงของตลาดญี่ปุ่นจะมีมากในช่วงมีนาคม-เมษายน เพราะอากาศเริ่มคลายเย็น ชาวกระบาน เนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคของญี่ปุ่นหนาวจะกินอะไรไม่ค่อยค่อยๆ พอลูกอากาศดีจะเริ่มกินเริ่มเที่ยว

2.3 ด้านราคา

มาตรฐาน
จะมีความแตกต่าง
ไทยในญี่ปุ่นจะเป็น
กา ไต่เกี้ยว

“เลือก
ของแพง แต่
“มะม่วง
ตกประมาณ
ได้เปรียบเร
มากกว่าราคา



ใกล้เคียงกันมาก
ญี่ปุ่น ตลาดมะม่วง
มีบ้าง อย่างโอชา

ที่จะซื้อ

ปีนัสที่
ขนส่งที่
คุณภาพ

3. ระบบการตลาดส่งออก

3.1 การรับซื้อมะม่วง

บริษัทที่ทำการส่งออกมะม่วงส่วนใหญ่แล้วนิยมรับซื้อมะม่วงจากเกษตรกรที่ปลูกเพื่อการส่งออกมากกว่าการลงทุนจ้างคนงานเกษตรกรมาปลูกเอง โดยการรับซื้อของบริษัทพวกนี้นิยมการทำสัญญากับกลุ่มเกษตรกรแบบปีต่อปีมากที่สุด กล่าวคือเมื่อใกล้ถึงฤดูกาลมะม่วงจะไปทำสัญญากับเกษตรกรว่าต้องการมะม่วงปริมาณเท่าไร คุณภาพมะม่วงอย่างไร ความสุกที่ต้องการก็เปอร์เซ็นต์ เมื่อทำสัญญาตกลงซื้อขายเสร็จแล้วพอถึงเวลาก็ส่งรถไปรับมะม่วงจากกลุ่มเกษตรกร บริษัทส่งออกมะม่วงจะไม่นิยมรับซื้อมะม่วงจากที่อื่นนอกเหนือกลุ่มที่ทำสัญญาซื้อขายกันไว้เพราะจะมีความเสี่ยงกับผลผลิตที่ได้มาก ทั้งทางด้านสารเคมี และคุณภาพมะม่วงไม่ตรงตามความเอกสารนี้เป็นเอกสารที่ส่งมอบไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่บนสื่อออนไลน์โดยไม่ได้รับอนุญาตถือว่าผิดกฎหมาย และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ต้องการ ซึ่งจะส่งผลความเสียหายแก่บริษัทเมื่อส่งออกมะม่วงไปญี่ปุ่นแล้วไม่ผ่านการตรวจสอบ ตัวอย่างสัญญาซื้อขายดังแสดงในภาพที่ 5

81

ยกเว้น สัญญาเช่า
สัญญาซื้อขายมะม่วงน้ำดอกไม้เพื่อการส่งออก
สัญญาฉบับนี้ทำขึ้นที่
เมื่อวันที่ เดือน พ.ศ. ระหว่างบริษัท
โดย ฝ่ายหนึ่ง เป็นผู้มีอำนาจ



ภาพที่ 5 สัญญาซื้อขายมะม่วงน้ำดอกไม้เพื่อการส่งออก

“ทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้ากับกลุ่มเกษตรกร โดยบางที่เราต้องคุยกับเกษตรกรที่ส่งให้เราล่วงหน้าอยู่แล้วว่าคุณภาพต้องมาก่อนคือ ต้องสวย ต้องหวาน แรกๆเกษตรกรอาจไม่เข้าใจเท่าไรเราต้องมีฝ่ายคอยให้แนะนำเกษตรกรว่าต้องใช้อะไรอย่างไรคอยดูแลเกษตรกรอยู่ด้วย” (ปรารธนา ชูรัตน์ : สัมภาษณ์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

“ซื้อตรงจากสวนที่เราทำสัญญาไว้ และก็เข้าไปดูแลจัดการตั้งแต่แรก ไปให้คำปรึกษาแนะนำการใช้ปุ๋ยใช้ยา เราต้องเฝ้าติดตามตั้งแต่ตัดแต่งกิ่งกิ่งไม่ได้เพราะจะมีความเสี่ยงเรื่องสารเคมี บางครั้งเกษตรกรรู้เท่าไม่ถึงการณ์หรือว่าไม่รู้ว่าเป็นปุ๋ยปุ๋ยสารเคมีเขาค่อนข้างเข้มงวดถ้าตรวจแล้วเจอเกินกว่าค่าที่เขากำหนดเราจะเข้าประเทศเขาไม่ได้ คือตรวจค่า MRLs ถ้าเกินก็จะBlacklist” (วิรัชรอง สงสังข์ : สัมภาษณ์)

“บริษัททำสัญญาซื้อขายกับเกษตรกรที่ปลูกมะม่วงเพื่อส่งออก ซึ่งเขาจะรู้มาตรฐานและวิธีการผลิตมะม่วงเพื่อส่งออกดี แต่เราก็คอยให้คำแนะนำถ้ามะม่วงเริ่มมีปัญหา” (เวจิษฐ์ แรนต์ แอนด์ เกรซ : สัมภาษณ์)

3.2 การคัด

การคัด

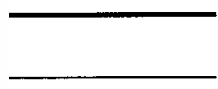
ส่งออก คือคุณภาพ
อย่างไรก็ตามมีการ

ตารางที่ 5 ขนาด

ขนาด
ขนาด
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
64
65
66
67
68
69
70
71
72
73
74
75
76
77
78
79
80
81
82
83
84
85
86
87
88
89
90
91
92
93
94
95
96
97
98
99
100



มะม่วงไทยเพื่อการ
นำไปในการบรรจุ



300 - 450 กรัม
> 450 กรัม

ที่มา: บริษัท สยามเอ็กซ์พอร์ต มาร์ท จำกัด (2550)

ทั้งนี้เกณฑ์การคัดคุณภาพที่ใช้ในการในการคัดเลือกมะม่วงที่จะให้ส่งออกญี่ปุ่น ของแต่ละบริษัทไม่มีความแตกต่างกัน ผิดเงื่อนไข รูปทรงสวยตามสายพันธุ์ และหวาน

“มะม่วงที่เราต้องการ ผิดสวย รูปทรงสวย ไม่มีตำหนิ หวาน แค่นี้ขายได้แล้ว”

(อุทัย ขวัญใจ : สัมภาษณ์)

“spec มะม่วงที่พี่ต้องการ ผิดสวย ทรงดีตามสายพันธุ์รสชาติดี” (วิรัชรอง สง

สังข์ : สัมภาษณ์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

“มะม่วงที่ต้องการจะต้อง ผิวสวยเนียน ไม่มีแผลหรือตำหนิ รสชาติหวาน รูปทรงตามสายพันธุ์” (บริษัท แรนต์ แอนด์ เกรซ : สัมภาษณ์)

3.3 ข้อกำหนดและมาตรฐานการส่งออก

การนำเข้ามะม่วงของประเทศญี่ปุ่นจะมีมาตรฐานจากกระทรวงที่เกี่ยวข้องอยู่ 2 กระทรวง คือ Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (MAFF) สำหรับเรื่องของการกักกันโรคพืช และ Ministry of Health and Welfare (MHW) สำหรับเรื่องความปลอดภัยของอาหาร เป็นเรื่องที่เข้มงวดมาก หากมีการตรวจพบจะถูกทำลายหรือส่งกลับ และโดนห้ามส่งเข้าญี่ปุ่นจนกว่าจะหาสาเหตุและวิธีการป้องกันได้ จึงจะดำเนินการส่งไปญี่ปุ่นได้อีกครั้ง

สำหรับประเทศที่ไปประกอบจัดเก็บสินค้าต่างประเทศต้องห้าม เนื่องจากมีการระบาดของแมลงวันผลไม้ที่มี 2 มะม่วงไทยสามารถมหาชนก เนื่องจากทางด้าน Disinfecti ญี่ปุ่น และเมื่อมะม่วงทั้งหมดจะถูกกำจัดและจะถูกระงับกาประสิทธิภาพ

“บริษัท
(วิรักรอง ส่ง
“บริษัท
(ปรารณา :)



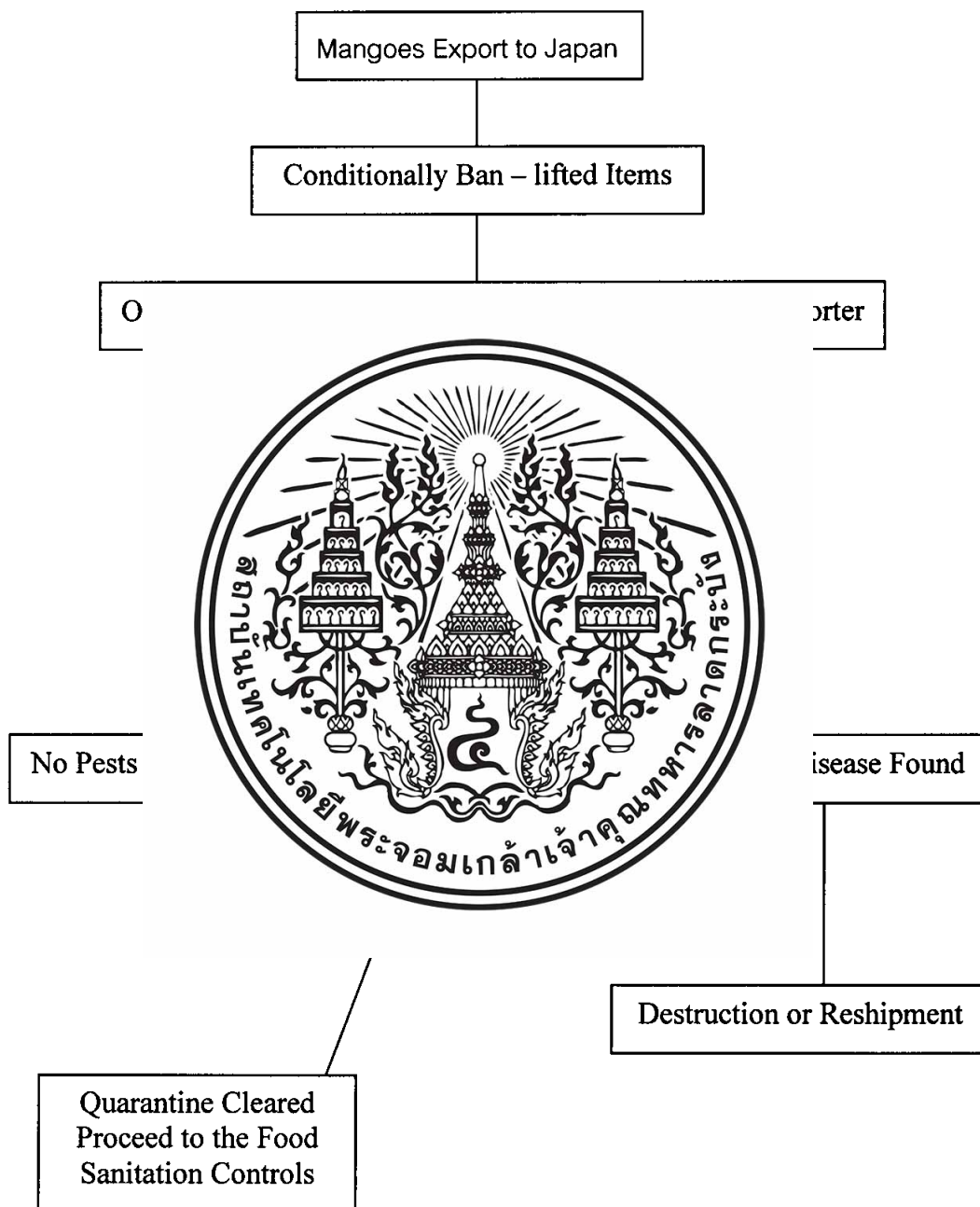
ระบาดอยู่ ปัจจุบัน
งวัน พืชและ
ในการดำเนินการ
ว่าที่กักกันพืชของ
>ertificate สินค้า
ำจัดหรือส่งกลับ
วิธีการจัดการที่มี

2 เดือน”
วันแล้ว”

เมื่อมะม่วงผ่านการตรวจจากเจ้าหน้าที่ของ MAFF แล้วจะมาถึงขั้นตอนของ MHW ซึ่งจะพิจารณาเกี่ยวกับสารเจือปน สารเคมีตกค้าง และการระบุฉลาก MHW Inspector จะลงนามผ่านใน Import Notification Shipment ซึ่งมีข้อมูลเกี่ยวกับผู้ส่งออก ผู้นำเข้าและชนิดผลไม้ MHW Inspector จะเก็บตัวอย่างทุกๆ 10 ตัวอย่าง และเมื่อสินค้าได้มีการเก็บตัวอย่างเรียบร้อยแล้ว จะสามารถส่งขายได้ โดยไม่ต้องรอผลวิเคราะห์ และหากพบว่าผลการวิเคราะห์มีระดับปริมาณมากกว่าที่กำหนดจะดำเนินการถอนสินค้าออกจากตลาด

โดยประเทศญี่ปุ่นมีความเข้มงวดในระบบการกักกันพืช ดังแสดงในภาพที่ 6

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 6 แสดงระบบกักกันพืช (Quarantine System) ของประเทศไทย

ที่มา: บริษัทธานียามาสยาม จำกัด (2550)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประเทศญี่ปุ่นจะมีมาตรฐานของประเทศสำหรับการตรวจสอบทางสุขอนามัย 2 มาตรฐานคือ Pesticide Standards และ Food Additive Standards สำหรับมะม่วงจะเป็นสินค้าที่ต้องผ่านมาตรฐาน Pesticide Standards โดยต้องเป็นไปตามข้อกำหนดปริมาณ Maximum Levels Pesticide Residues (MRLs) ที่แสดงปริมาณสารเคมีแต่ละชนิดในปริมาณมากที่สุดที่ยอมให้พบในการนำเข้า ดังแสดงในภาคผนวก

“ปัญหากับรัฐบาลญี่ปุ่นเกี่ยวกับมาตรฐานการนำเข้านั้น พักแล้วเรื่องของการตรวจค่า MRLs มากที่สุด เพราะค่าที่ญี่ปุ่นกำหนดนั้นต่ำมาก” (วิรัชรอง สงสังข์ : สัมภาษณ์)

สำหรับ
ตามคุณภาพของลั
ระดับชั้น

3.4 ชั้นต่อ

เมื่อสา
การส่งออกได้แล้ว
การรอบไอน้ำ ที่ทาง
มะม่วงใกล้เคียงกัน

3.4.1 นั

ร

กลับมาคัดคุณภาพ... ความแก่ของผลมะม่วง รวมไปถึงรูปทรง มะม่วงที่ไม่ได้คุณภาพมาตรฐานที่กำหนดไว้ในสัญญาการรับซื้อจะถูกส่งกลับไปยังสวนของเกษตรกร เกณฑ์หลักๆ ที่ผู้ส่งออกมะม่วงจะพิจารณา มีดังนี้

-รูปทรงมะม่วง ต้องตรงตามสายพันธุ์แต่ปัจจุบันเกษตรกรบางรายนิยมใช้การเสียบยอด เพื่อเพิ่มผลผลิตกันมากโดยการนำยอดมะม่วงสายพันธุ์อื่นที่ออกดอกแล้วมาเสียบอีกต้นหนึ่ง ทำให้มะม่วงที่ออกมา มีรูปทรงผิดเพี้ยนจากสายพันธุ์ มะม่วงที่จะส่งต้องรูปทรงตรงตามสายพันธุ์

-ผิวของมะม่วง สีผิวมะม่วงจะต้องสม่ำเสมอทั้งผลไม่มีตำหนิหรือรอยฟกช้ำ ซึ่งจะ
ทำให้มะม่วงไม่มีความสวยงามและเน่าเสียง่ายโดยเฉพาะโรคแอนแทรกคโนที่มีมาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



มาก โดยจะแบ่ง
สายพันธุ์ และ

มะม่วงไทยเพื่อ
ขั้นตอนสำคัญคือ
เอนในการส่งออก

ดับหนึ่งแต่ก็ต้อง

-ความแก่ของผลมะม่วง เนื่องจากญี่ปุ่นเน้นเรื่องคุณภาพมะม่วงมาก จนถึงขั้นต้องการความสม่ำเสมอในเรื่องรสชาติ ความแก่ของผลมะม่วงจึงต้องใกล้เคียงกันมาก เพราะหากแตกต่างกันมากเกินไปจะทำให้รสชาติแตกต่างกันมากไม่ได้มาตรฐาน โดยทั่วไปผู้ส่งออกมะม่วงต้องการมะม่วงที่สุกแล้วประมาณร้อยละ 80-90

เมื่อคัดมะม่วงเสร็จแล้วจะต้องทำความสะอาด โดยการล้างและขัดผิวให้สะอาด และเนียนไม่มีรอยเปื้อนต่างๆที่จะทำให้ผลมะม่วงเป็นรอยต่างมีตำหนิ

3.4.2 ทำการอบไอน้ำ โดยทั่วไปจะต้องนำมะม่วงเข้าอบไอน้ำที่อุณหภูมิ 47 องศาเซลเซียส เป็นระยะเวลา 20 นาที ในขั้นตอนการอบไอน้ำเป็นการกำจัดแมลงวันผลไม้ แมลงวันทอง ที่ประเทศญี่ปุ่นห้าม

ม
ข้อความว่า PQ The
กระบวนการกำจัดแ



กัดเครื่องหมายมี
าได้ผ่านขั้นตอน



ภาพที่ 7 เครื่องอบไอน้ำ

3.4.3 คัดขนาดของผลมะม่วงแบ่งตาม size แล้วทำการบ่มมะม่วงที่อุณหภูมิห้องไว้เป็นระยะเวลา 2 วัน เพื่อให้ได้คุณภาพมะม่วงพร้อมสำหรับการส่งออก คัดขนาดตามตารางที่ 5

3.4.4 นำมะม่วงที่บ่มเรียบร้อยแล้วออกมาคัดคุณภาพเป็นครั้งสุดท้าย โดยจะดูสีผิวและความเสียหายของผลมะม่วงจากการอบไอน้ำและบ่ม

3.4.5 ขั้นตอนการบรรจุ การส่งออกผู้ส่งออกจะต้องทำการบรรจุมะม่วงลงในกล่อง
เอกระตมัยสี่เหลี่ยมผืนผ้าขนาด 40x52x16 ซม. ซึ่งเมื่อบรรจุมะม่วงไปแล้วจะมีน้ำหนัก 5 กิโลกรัม (ตารางที่ 6)
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ที่กล่องจะต้องมีเครื่องหมาย FOR JAPAN อย่างน้อย 3 ตัว และมีเครื่องหมายที่แสดงว่าผ่านการบรรจุอย่างถูกต้อง มีลักษณะสี่เหลี่ยมผืนผ้าขนาด 5x15 ซม. ข้อความ TREATED แถวบน และ PQ-DOA Thailand แถวล่าง บนพื้นสีขาวตัวอักษรสีแดง และควรติดฉลากคำว่า มะม่วงและชื่อพันธุ์มะม่วง ระบุแหล่งผลิต และข้อมูลเชิงพาณิชย์ ขนาด น้ำหนัก ไปด้วย

ตารางที่ 6 จำนวนผลมะม่วงที่ใช้บรรจุกล่อง 5 กิโลกรัม

ขนาด	น้ำหนัก/ผล	จำนวนผลที่ใช้บรรจุ
2S	225 - 249 กรัม	22
S	200 - 224 กรัม	18
M	175 - 199 กรัม	16
L	150 - 174 กรัม	14
2L	125 - 149 กรัม	12
3L	100 - 124 กรัม	10

ที่มา: บริษัท สยาม



และ
ศตรูพืชที่เรียกว่า P
การรับรอง ซึ่งเป็นค
เจ้าหน้าที่จากญี่ปุ่น

3.4.6ก

อไปรับรองปลอด
าสุ่มตรวจและทำ
งค่าเดินทางของ

ผ่านกระบวนการ

อบไอน้ำ และได้รับใบรับรองปลอดศตรูพืชเรียบร้อยแล้ว ก็จะทำกรขนส่งมะม่วงไปยังลูกค้า ซึ่งมะม่วงที่ผ่านการอบไอน้ำแล้วจะต้องส่งออกภายใน 8 วัน ในขั้นตอนการขนส่งนี้ผู้ทำการส่งออกจะใช้วิธีการผ่านตัวแทนนายหน้า ที่รับขนส่งสินค้าออกต่างประเทศโดยเฉพาะ ทำให้ลดขั้นตอนและปัญหาในเรื่องเอกสารสำหรับนำสินค้าออกและพิธีการทางศุลกากร

ในปัจจุบันการขนส่งมะม่วงออกไปญี่ปุ่นมีรูปแบบการขนส่งอยู่ 2 วิธี คือ ทางเรือและทางเครื่องบิน ซึ่งแต่ละรูปแบบมีข้อดีและข้อจำกัดแตกต่างกันออกไป รวมทั้งค่าใช้จ่ายที่แตกต่างกันด้วยในช่วงการขนส่งมะม่วงจะต้องถูกเก็บรักษาที่อุณหภูมิ 13 องศาเซลเซียส ความชื้นสัมพัทธ์ที่ 90-95%

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

“บริษัททำการขนส่งมะม่วงให้ลูกค้าทั้งทางเรือและทางเครื่องบิน โดยจะขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า โดยบริษัทจะคอยให้ข้อมูลรายละเอียดทั้ง 2 วิธี แต่ก็พิจารณาความเหมาะสมด้วยไม่ได้ตามใจลูกค้าอย่างเดียว เพราะจะมีผลกระทบต่อมะม่วงเราด้วยเช่นกัน” (วิรัชรอง สงสังข์ : สัมภาษณ์)

การเลือกรูปแบบขนส่งมะม่วงไปตลาดญี่ปุ่นนั้นจะขึ้นอยู่กับเหตุผลหลากหลาย ทั้งแบบการตลาดของผู้ซื้อมะม่วง ความพร้อมของมะม่วง ปริมาณในการขนส่ง และระยะเวลาที่ต้องการ รวมทั้งอีกหลายปัจจัยด้วยกัน

“มะม่วงที่ปลูกและคงมีดีต้องดีของ ไปปลูกไปปลูกดี และสภาพของ

ลูกค้าต้องขอ

- การขนส่ง

ของเวลา สภาพอากาศเสียหาย จากการตีทั้งหมดนั้น จะเป็นเพียงร้อยละ 8 เท่านั้น ระยะเวลาการกระจายรูปแบบนี้จะมีตลาด

- การขนส่ง

ขนส่งทางเครื่องบินไปญี่ปุ่นทางเรือจะใสภาพคุณภาพจะไม่จะต้องมีศักยภาพในการกระจายและขายสินค้าได้เร็ว



ที่ได้เปรียบในเรื่องแบบไม่มีความสินค้าทางอากาศสินค้าอยู่ในอากาศเมื่อซื้อได้เปรียบในไทยที่ใช้การขนส่ง

รับ ซึ่งต่ำกว่าการมะม่วงจากไทยมะม่วงจึงแทบหมด

จากการศึกษาจะพบว่าผู้ส่งออกมะม่วงไทยไปญี่ปุ่นจะนิยมการขนส่งทางเครื่องบินที่มีค่าใช้จ่ายสูงแต่สามารถขนส่งได้ในระยะเวลาเร็ว

“บริษัทเราทำการขนส่งทางเครื่องบิน แม้จะมีค่าใช้จ่ายสูงแต่บริษัทแม่ที่ญี่ปุ่นต้องการระยะเวลาที่รวดเร็ว” (อุทัย ขวัญใจ : สัมภาษณ์)

“ลูกค้าที่สั่งมะม่วงนิยมเลือกการขนส่งทางเครื่องบินแม้จะมีต้นทุนสูงแต่มีระยะเวลาในการขายมะม่วงหมด ถ้าทางเรือต้นทุนการขนส่งต่ำแต่ระยะแต่ระยะเวลาการขายน้อยอาจขายไม่หมดเมื่อคิดค่าใช้จ่ายหารออกมาอาจจะพอๆกัน”

(บริษัท แรนต์ แอนด์ เกรซ : สัมภาษณ์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

“การขนส่งนิยมนทางเครื่องบิน เพราะมะม่วงจะได้คุณภาพคงที่ ไม่ขึ้นๆลงๆ”
(วิรักรอง สงสังข์ : สัมภาษณ์)

4. ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก

ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกมะม่วงส่วนใหญ่จะมีลักษณะคล้ายคลึงกันแตกต่างกันบ้างเล็กน้อย โดยปัญหาหลักและอุปสรรคหลักๆ มี ดังนี้

4.1 ปัญหาเรื่องคุณภาพของมะม่วง การผลิตมะม่วงของไทยยังไม่สามารถผลิตได้คุณภาพมาตรฐานตามที่ญี่ปุ่นต้องการ เกษตรกรยังใช้ยาและสารเคมีอย่างรู้เท่าไม่ถึงการณ์ ใช้มากเกินไปกว่ามาตรฐานที่ยอมรับได้ นอกจากนี้การผลิตมะม่วงของไทยยังต้องคอยพึ่งพาอาศัยดิน ฟ้า อากาศ เป็นส่วนใหญ่ แต่ในปีจ

ยาก

“บริษัท
จะกระจุกตา
“การป
คุณภาพของ
เยอะ แต่การ
ได้คุณภาพ”

นอกจากนี้
อีกสายพันธุ์หนึ่งเพื่อ
สายพันธุ์



ภาพมะม่วงทำได้

ฤดูกาล

ควบคุม

แมลง มี

เบคุมให้

นึ่งไปที่ต้นมะม่วง

ง ผิดเพี้ยนไปจาก

“บางครั้งบริษัทรับมะม่วงนำดอกไม้มา ลูกกลมอ้วนมาเลย เพราะเกษตรกรใช้
การเสียบยอดมะม่วง” (วิรักรอง สงสังข์ : สัมภาษณ์)

4.2 ปัญหาเกี่ยวกับช่องทางการขนส่ง การส่งออกมะม่วงของไทยไปญี่ปุ่นนั้นยังสามารถใช้
ช่องทางขนส่งทางเรือได้น้อยมาก เพราะจากการศึกษาพบว่าประเทศไทยเคยส่งมะม่วงโดยทางเรือ
ไปประเทศญี่ปุ่น แต่พบว่าเกิดปัญหาการเน่าเสียในระหว่างการเดินทาง ทั้งนี้เนื่องมาจากปัญหาด้าน
คุณภาพของมะม่วง ปัญหาด้านการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวที่ไม่เหมาะสม และใช้ระยะเวลาในการ
เดินทางนานทำให้สินค้าเกิดการเน่าเสีย ผู้ส่งออกไทยจึงนิยมขนส่งมะม่วงทางอากาศ ซึ่งมีต้นทุนค่า
ขนส่งสูงมาก เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง เช่น ฟิลิปปินส์ เม็กซิโก เนื่องจากระยะทางใกล้ใช้ระยะเวลา
ขนส่งทางเรือไม่มาก 1-2 วัน ต้นทุนค่าใช้จ่ายถูกกว่าไทย
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

“เราไม่สามารถขยายตลาดสู้กับฟิลิปปินส์ได้ ด้วยเหตุผลหลายปัจจัย 1.ฟิลิปปินส์ใช้การขนส่งทางเรือ ได้ปริมาณมาก เราทำแบบนั้นไม่ได้เพราะระยะทางเราไกลจากญี่ปุ่นเมื่อเทียบกับฟิลิปปินส์” (อุทัย ขวัญใจ : สัมภาษณ์)

4.3 ปัญหาเรื่องการขาดแคลนเครื่องอบไอน้ำ เนื่องจากการส่งมะม่วงไปญี่ปุ่นนั้นต้องผ่านมาตรฐานการอบไอน้ำ ได้รับการรับรองจากตัวแทนรัฐบาลญี่ปุ่นทุกครั้งทำให้ค่าใช้จ่ายสูงเพิ่มขึ้น อีกทั้งปริมาณเครื่องอบไอน้ำในประเทศไทยมีอยู่เพียง 6 เครื่อง ทำให้ผู้ที่ต้องการส่งออกมะม่วงในไทยต้องจัดเตรียมหาใช้บริการเครื่องอบไอน้ำ ซึ่งก็เป็นการเพิ่มต้นทุนการผลิต อีกทั้งยังทำให้การขยายตลาดส่งออกมะม่วงเป็นไปอย่างจำกัดตามจำนวนเครื่องอบไอน้ำที่มีอยู่ในประเทศ

“บริษัทไปเป็นเครื่องอบไอน้ำ ต้องไปสั่งเครื่องอบไอน้ำจากต่างประเทศ ส่งเสริม

การเกษตร (สัมภาษณ์)

จี เกรช :

5. แนวโน้มทางการ

จากการตี

ได้จากส่วนแบ่งทา
ญี่ปุ่นนำเข้า

“ญี่ปุ่น
ไทยที่ส่งไปจ

“ในแต่

5000-6000



าพต่ำมาก สังเกต

ในดีจากทั้งหมดที่

ม่วงจาก

ทำได้ถึง

จากการที่ประเทศญี่ปุ่นมีปริมาณการนำเข้ามะม่วงในแต่ละปีเป็นจำนวนมาก และถึงแม้จะมีการนำเข้ามะม่วงหลากหลายสายพันธุ์จากหลายประเทศ แต่มะม่วงไทยที่เข้าไปในญี่ปุ่นก็มีศักยภาพเพียงพอ โดยเฉพาะมะม่วงน้ำดอกไม้ที่จัดเป็นมะม่วงคุณภาพดีเยี่ยมสำหรับประเทศญี่ปุ่นรสชาติหวาน ผิวสีเหลืองสวย ถึงแม้ในปัจจุบันการส่งมะม่วงจากไทยจะมีต้นทุนสูงเมื่อเทียบกับคู่แข่งในการส่งออก แต่ผลตอบแทนในตลาดญี่ปุ่นมีมูลค่าสูง ทำมะม่วงจากไทยไปญี่ปุ่นก็มีแนวโน้มสูงขึ้นทุกปีโดยเฉพาะน้ำดอกไม้ ดังนั้นแนวโน้มทางการตลาดสำหรับส่งออกมะม่วงไปญี่ปุ่นจึงมีปริมาณการเติบโตขึ้นตลอดทุกปี แต่มีข้อจำกัดในเรื่องศักยภาพการผลิตและการขนส่งอยู่บ้าง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

“ผมคิดว่าแนวโน้มทางการตลาดในการส่งมะม่วงไปญี่ปุ่นจะเติบโตขึ้นอีก เพราะปัจจุบันในทุกปีorder เราสูงขึ้น เราสามารถแย่งส่วนแบ่งจาก จีน เม็กซิโก ออสเตรเลียได้” (อุทัย ขวัญใจ : สัมภาษณ์)

“ตลาดญี่ปุ่นยังสามารถโตขึ้นอีก พี่อยากได้มะม่วงเพิ่ม แต่ต้องมีคุณภาพที่จะขาดก็มะม่วงที่มีคุณภาพ ถ้าหาเพิ่มได้พี่จะสามารถขายได้อีก” (วิริงรอง สงสังข์ : สัมภาษณ์)

“แนวโน้มการเติบโตในตลาดญี่ปุ่น เรามีปริมาณส่งออกได้มากขึ้นทุกปีและคิดว่ามีแนวโน้มสูงขึ้นไปเรื่อยๆอาจไม่มาก เพราะข้อจำกัดหลายอย่าง” (บริษัท แรนต์ แอนด์ เกรซ - สัมภาษณ์)

จากการสัมภาษณ์
ญี่ปุ่นจะมีแนวโน้ม
ทำการตลาดและมี
จะสามารถพัฒนา

วิจารณ์ผลการวิจัย
จากการศึกษา
ไทยไปญี่ปุ่นยังมี
อุปสรรคเรื่องโรคแล
ปัญหาด้าน
มากที่สุด ซึ่งตรงกับ



ม่วงไทยไปตลาด
คือ แรด ที่เป็นตัว
คเชื่อว่าน้ำดอกไม้

การส่งออกมะม่วง
ยังมีปัญหาและ

มลงและสารเคมี
รัฐสาร (2549) ที่

กล่าวถึงความเข้มงวดในการตรวจโรคและแมลงของประเทศญี่ปุ่น

จากการศึกษาพบว่าประเทศไทยเราจะมีศักยภาพในการส่งออกมะม่วงน้ำดอกไม้มากที่สุด แต่ปริมาณในการส่งออกยังมีน้อยและไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ส่งออกซึ่งสอดคล้องกับ ข้อมูลการสำรวจของกรมวิชาการเกษตร(2549) ที่สำรวจออกมาว่า มะม่วงในประเทศไทยพันธุ์ที่นิยมปลูกกันมากที่สุดคือ พันธุ์เขียวเสวย รองลงมาได้แก่ พันธุ์แรด น้ำดอกไม้ แก้วและหนังกลางวัน โดยคิดเป็นร้อยละ 22.49 16.54 15.37 11.22 และ 9.94 ตามลำดับ

ตลาดมะม่วงของไทยจากการศึกษา และตรวจเอกสารที่เกี่ยวข้องมีข้อมูลที่ตรงกันคือ ประเทศญี่ปุ่น จากการสัมภาษณ์บริษัทผู้ส่งออกได้ให้ข้อมูลไปในทางเดียวกันคือ ญี่ปุ่นเป็นตลาด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำคัญ ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลจากศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยความร่วมมือของ กรมศุลกากร (2549)

จากการศึกษาตลาดมะม่วงในญี่ปุ่นทำให้ทราบว่าญี่ปุ่นนำเข้ามะม่วงเพราะประเทศญี่ปุ่นไม่มีมะม่วง แต่จากเอกสารการศึกษาของ นพพร บุรุษการ (2549) พบว่าประเทศญี่ปุ่นนำเข้ามะม่วง เนื่องจากผลผลิตภายในประเทศไม่เพียงพอ

จากการศึกษาข้อกำหนดและมาตรฐานในการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่นมีความตรงกัน กับเอกสารสำเนาการส่งออกไปญี่ปุ่น(2550) คือจะต้องผ่านมาตรฐาน Plant Quarantine Law และมาตรฐาน Food Sanitation Law ที่เข้มงวดกวดขันการนำเข้า

จากการศึกษาข้อกำหนดและมาตรฐานในการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่นเมื่อเทียบกับการศึกษาจาก เอกสารที่เกี่ยวข้อง เมื่อผ่านการคัดมะระ การศึกษาบริษัท สตีลเกอร์ PQ

ในเกณฑ์ก
เกษตรและสหกรณ์
แบ่งขนาดมะม่วงไว้



ตอนการอบไอน้ำ
เอกสาร แต่จาก
รวมๆ จึงจะได้ติด

ทยของกระทรวง
าชนผู้ส่งออก จะ
ช่วย

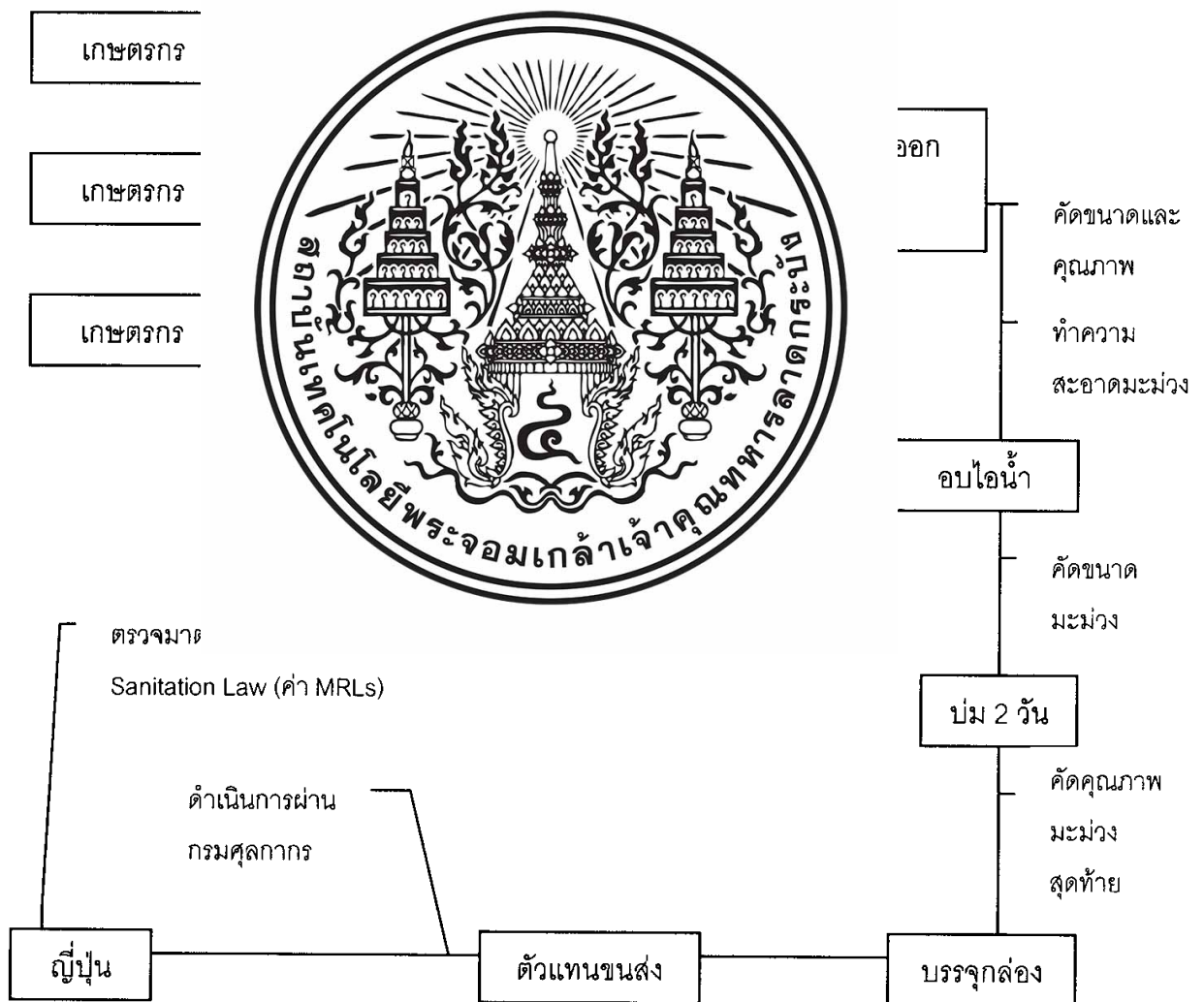
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ (Conclusions and Recommendations)

สรุปผลการวิจัย

การศึกษาระบบการในการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่น ทำการศึกษาโดยสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการส่งออกมะม่วงและรวบรวมข้อมูลจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง โดยสัมภาษณ์จากแหล่งข้อมูลทั้งหมด 4 ราย ประกอบด้วย บริษัทส่งออกมะม่วง 3 ราย กลุ่มเกษตรกรที่มีข้อสัญญาส่งออกพร้อมกับบริษัท 1 กลุ่ม ซึ่งผู้วิจัยสามารถสรุปผลการวิจัยถึงกระบวนการส่งออกมะม่วงได้ ดังนี้



ภาพที่ 8 กระบวนการในการส่งออกมะม่วง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. กลุ่มเกษตรกรรวบรวมผลผลิตมะม่วงจากเกษตรกรสมาชิกในกลุ่ม
2. กลุ่มเกษตรกรทำการส่งมะม่วงให้กับบริษัทผู้ส่งออกที่ได้ทำสัญญาซื้อขายกันไว้ล่วงหน้า
3. บริษัทผู้ส่งออกทำการคัดขนาดและคุณภาพของมะม่วงที่ได้รับ
4. นำมะม่วงที่ได้คุณภาพเข้าเครื่องอบไอน้ำ
5. คัดขนาด พร้อมบ่มมะม่วงไว้ 2 วัน
6. นำมะม่วงออกมาคัดคุณภาพอีกครั้งก่อนทำการบรรจุกล่องสำหรับส่งออก
7. นำมะม่วงส่งให้ตัวแทนในเรื่องการขนส่งไปดำเนินการ
8. มะม่วงถึงประเทศญี่ปุ่น

จากการศึกษา

ปัญหาและอุปสรรค

1. ปัญหาด้

การส่งออกมะม่วงไป เพราะมะม่วงที่มีคุณภาพจากกลุ่มเกษตรกรมีข้อจำกัดและมาตรฐานไม่เพียงพอเนื่องจากญี่ปุ่นมาตรฐานตรวจสอบส่งออก

2. ปัญหาด้

จะได้รับความชื่นชมจากเกษตรกร แต่เกษตรกรผู้เพาะปลูกมะม่วงและเกษตรกรที่ติดดินนั้นมีเพียงสายพันธุ์เดียวคือ น้ำดอกไม้ ซึ่งน้อยมาก เพราะประเทศญี่ปุ่นเพิ่งเริ่มรู้จักมะม่วงได้ไม่นาน และยังมีพฤติกรรมการบริโภคมะม่วงไม่ค่อยเป็นนัก จะบริโภคเป็นแต่มะม่วงสุกสีเหลือง และหวานเท่านั้น จึงเป็นปัญหาและข้อจำกัดในการขยายตลาดมะม่วง

3. ปัญหาด้านการผลิต การผลิตมะม่วงจากในสวนเกษตรกรยังมีปัญหาในเรื่องของการสุกแก่ของผลมะม่วงไม่ค่อยพร้อมเพียงกัน คุณภาพมะม่วงที่ได้จึงไม่แน่นอน รวมทั้งปัญหาโรคแมลงและสารเคมีเนื่องจากการผลิตมะม่วงของเกษตรกรในประเทศไทยส่วนใหญ่ยังคงเคยชินกับการใช้สารเคมีในการผลิตเชิงพาณิชย์ คือมักใช้สารเคมีในการเร่งผลผลิต หรือเพิ่มผลผลิต ป้องกันโรคแมลงต่าง มาโดยตลอด การปลูกมะม่วงเพื่อส่งออกทำให้เกษตรกรต้องปรับตัว และเรียนรู้การผลิตมะม่วงให้ได้

คุณภาพมาตรฐาน ภายใต้ข้อจำกัดทางธรรมชาติ ต้องอาศัยการดูแลเอาใจใส่มากกว่าปกติ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้ในเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้เผยแพร่หรือใช้เพื่อการพาณิชย์

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ให้ผู้ศึกษาทราบถึง

สำหรับผู้เริ่มทำ
งเพื่อการส่งออก
หาซื้อมะม่วงที่มี
ันเนื่องจากญี่ปุ่น
หาแหล่งอบไอน้ำ
ต่อเจ้าหน้าที่ทาง
เป็นค่าใช้จ่ายของ

ไปญี่ปุ่นนั้นถึงแม้

4. ปัญหาในด้านราคา มะม่วงไทยที่ส่งออกไปญี่ปุ่นนั้นมีต้นทุนต่อผลในราคาที่สูงกว่าคู่แข่งที่ส่งออกมะม่วงไปญี่ปุ่นอย่างฟิลิปปินส์เนื่องจากค่าขนส่งที่แพงตามระยะทาง มะม่วงจากฟิลิปปินส์สามารถไปถึงได้เร็วและขายได้ราคาถูกลงกว่าของไทย

ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

จากการศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกมะม่วงไปญี่ปุ่น ทำให้ผู้วิจัยเห็นว่าการทำธุรกิจส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่นนั้น เป็นกิจกรรมที่มีการลงทุนสูงทั้งในเรื่องของเครื่องอบไอน้ำ และการขอมาตรฐานในการส่งออกไปญี่ปุ่น นอกจากนี้ยังต้องอาศัยการดูแลอย่างมากตั้งแต่การผลิตมะม่วง การดูแลรักษา และเก็บเกี่ยวผล ที่จำเป็นจะต้องมีการพิถีพิถันเป็นพิเศษ แต่ผลตอบแทน

ค่อนข้างสูง นอกจาก
ญี่ปุ่นนั้นมีแนวโน้ม
น้ำดอกไม้ซึ่งเป็นพันธุ์
ส่งออกมะม่วงไปญี่ปุ่น
ปริมาณการใช้สารเคมี
ไทยมากขึ้น โดยเฉพาะ
ญี่ปุ่นได้มากขึ้นและ



ส่งออกมะม่วงไป
ออกโดยเฉพาะ
บิตของธุรกิจการ
ะม่วง ส่งเสริมลด
นำไปรู้จักมะม่วง
ส่งออกมะม่วงไป

ข้อจำกัดในการวิจัย

จากการศึกษา
ร่วมมือน้อย เพราะ
โรงงานในสวนกระ

นอกจากนี้ผู้ทำการศึกษา ยังมีการเก็บข้อมูลสัมภาษณ์ผ่านทางโทรศัพท์ด้วย ซึ่งมีข้อจำกัดในการสัมภาษณ์ข้อมูลที่ได้รับจะตรงๆ ทั่วๆ ไม่ละเอียดมากนัก และขาดการสังเกตการณ์

งมักจะให้ความ
เมทั้งการขอเข้าดู
ที่ให้ข้อมูลเต็มที่

ข้อเสนอในการดำเนินการวิจัย

1. ควรทำการศึกษาการส่งเสริมหน่วยของหน่วยงานราชการ ในการส่งเสริมการส่งออกผลไม้อื่นๆ ไปญี่ปุ่น
2. ควรทำการศึกษากลุ่มเกษตรกรในภาคเหนือเนื่องจากมีความสามารถในการผลิตมะม่วงนอกฤดูคุณภาพได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มานพ แก้ววงษ์นุกูล. 2550. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตมะม่วงส่งออกจังหวัดฉะเชิงเทรา. สัมภาษณ์,
5 พฤษภาคม 2550.

เลี่ยม วงศ์พานูตร, และคณะ. 2541. **ไม้ผลเมืองร้อนมะม่วง**. โครงการศึกษาลาดสินค้าเกษตร
ต่างประเทศและพัฒนาสินค้าเกษตรเพื่อการส่งออกประเทศญี่ปุ่น

วิจิตร วังใน. 2529. มะม่วง. ศรีสมบัติการพิมพ์ กรุงเทพมหานคร.

วิจิตร วังใน. 2533. **"พันธุ์มะม่วง"** การทำสวนมะม่วง. บริษัทโรจน์กลกิจเฟอร์ติไลเซอร์
กรุงเทพมหานคร.

วิรัชรอง สงสังข์. 2550. บริษัทสยามเอ็กซ์พอร์ต มาร์ท จำกัด. สัมภาษณ์, 8 พฤษภาคม 2550.

"สถิติการเกษตร" 2550. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

<http://www>

าคม 2550

"สารนารัฐการส่งออก

<http://www>

49

"สารนารัฐการนำเข้า

<http://www>

2549

สมคิด โพธิ์พันธุ์. 2:

และควบค้

ยพัฒนาการผลิต

สมศักดิ์ วรรณศิริ. :

เกษตรกร

มหานคร

กระทรวงเกษตร

กระทรวงเกษตร

เกญี่ปุ่นของ

เสริมการเกษตร

สำนักงานมาตรฐาน

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กรุงเทพมหานคร.

เลไม่ไปญี่ปุ่น.

สำนักงานมาตรฐานและตรวจสอบสินค้าเกษตร. 2542. **ร่างมาตรฐานมะม่วงของไทย**. กระทรวง
เกษตรและสหกรณ์ กรุงเทพมหานคร.

ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร. 2549. **สถิติการส่งออกมะม่วงของไทย**. สำนักงาน
ปลัดกระทรวงสาธารณสุข

อุทัย ขวัญใจ. 2550. บริษัทธานียาม่าสยาม จำกัด. สัมภาษณ์, 10 พฤษภาคม 2550.

องอาจ อ่ำรำไพ. 2547. **ความต้องการมะม่วงน้ำดอกไม้ของผู้ส่งออกไทยเพื่อตลาดประเทศ**
สาธารณประชาชนจีน. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิทยาการ
จัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช กรุงเทพมหานคร.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายชื่อผู้ให้ข้อมูล

คุณวิรัชรอง สงสังข์ บริษัท สยามเอ็กซ์พอร์ต มาร์ท จำกัด

101/1 หมู่บ้านมณีนียา 3 ซอย 8 ถนนรัตนานิเบศ แขวงไทรม้า อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี
11000 โทร. 02-9220531 แฟกซ์. 02-9220530

คุณอุทัย ขวัญใจ และคุณปรารณา ชูรัตน์ บริษัท ธานียามาสยาม จำกัด

28/1 หมู่ 3 ตำบลไผ่โหล่ง อำเภอบางเลน จังหวัดนครปฐม 73130 โทร. 034-302234-6
แฟกซ์. 034-302187 มือถือ.081-8311126

บริษัท แรนต์ แอนด์ เกรซ จำกัด

161/195-1

10900 โท

คุณมานพ แก้ววงษ์

นเมือง กรุงเทพฯ

.ทรา



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เรื่อง กา



ศตวรรษ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แบบคำถาม

เรื่อง การศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่น

1. บริษัทส่งออก

- ความเป็นมาของบริษัท
- รูปแบบการดำเนินการของบริษัท
- สายพันธุ์มะม่วงที่ส่งออก

2. การจัดซื้อมะม่วง

- รับมะม่วงมาจากที่ไหน อย่างไร
- มะม่วงที่
- การรับซื้อ
- ในปัจจุบัน
- เมื่อได้มะ

3. ตลาดมะม่วง

- ตลาดญี่ปุ่น
- แนวโน้ม
- ปริมาณ
- บริษัทมีวิ

4. ขั้นตอนในการส่ง

- มีวิธีการดี
- การส่งออก
- การจัดเก็บสินค้าทำอย่างไร

5. คุณภาพมะม่วง

- ในการคัดเลือกมะม่วงส่งไปญี่ปุ่น มีการคัดเลือกอย่างไร
- ข้อกำหนดและคุณภาพมะม่วงที่ญี่ปุ่นต้องการเป็นอย่างไร
- มะม่วงของไทยมีปัญหาการแข่งขันกับประเทศอื่นอย่างไร
- ความต้องการของบริษัทในการจัดหามะม่วงเป็นอย่างไร



ส่งออกได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ยกเว้น

สัญญาเลขที่.....

สัญญาซื้อขายมะม่วงน้ำดอกไม้เพื่อการส่งออก

สัญญาฉบับนี้ทำขึ้นที่.....

เมื่อวันที่.....เดือน.....พ.ศ.....ระหว่างบริษัท.....

โดย.....ตำแหน่ง.....เป็นผู้มีอำนาจ

ลงนามผูกพันบริษัทที่มีสำนักงานจดทะเบียนตั้งอยู่เลขที่.....

.....จังหวัด.....โทรศัพท์.....

ซึ่งต่อไปในสัญญาฉบับนี้เรียกว่า "ผู้ซื้อ" ฝ่ายหนึ่งกับ

โดย.....

บัตรประจำตัวเลขที่...

เมื่อวันที่.....เดือน.....

ที่อยู่เลขที่.....หมู่ที่.....

ซึ่งต่อไปในสัญญาฉบับนี้

ต่อกัน มีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ 1. การซื้อ

ผู้

มะม่วง" เป็นจำนวน

จะต้องมีขนาดและคุณภาพ

เพื่อการส่งออก แบบ

ข้อ 2. ราคา



.....
.....
วงพันธุ์น้ำดอกไม้

.....
.....
นี่จะเรียกว่า

มะม่วงน้ำดอกไม้

นี้

เดือน (ปี)

จำนวน (กก.)

ทั้งนี้ราคาที่ตกลงซื้อขายข้างต้น ขึ้นอยู่กับช่วงระยะเวลา (เดือน) ที่ทำสัญญาซื้อขายและเป็น

ราคาขายคละรวมทุกขนาดของมะม่วง ระหว่างขนาด M ถึง 3L ตามเอกสารแนบท้ายสัญญาหมายเลข 1

.....ผู้ซื้อ

.....ผู้ขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อ 3. ระยะเวลาซื้อขาย

กำหนดระยะเวลาซื้อขายมะม่วง ตามข้อ 1 เป็นเวลา..... เดือน นับตั้งแต่
วันที่.....เดือน..... พ.ศ..... ถึงวันที่.....เดือน..... พ.ศ.....

ข้อ 4. การส่งมอบ

ผู้ขายจะส่งมอบมะม่วงที่คัดคุณภาพอย่างดีแล้วตามข้อตกลงในสัญญาให้แก่ผู้ซื้อ
ณ สถานที่ที่กำหนดเป็นจุดรับซื้อ คือ.....

ภายหลังจากผู้ซื้อ หรือตัวแทนของฝ่ายผู้ซื้อ ได้รับมอบมะม่วง และได้ตรวจสอบ
ขนาด และคุณภาพมะม่วงแล้ว ให้ออกหลักฐานการรับมอบมะม่วงให้แก่ผู้ขายหรือตัวแทนของผู้ขาย หลักฐาน
การรับมอบอย่างน้อยต้องมีข้อความต่อไปนี้ คือ วัน เดือน ปี ที่ซื้อขาย ขนาดของมะม่วง จำนวน ราคา ตลอดจน
ลายมือชื่อของผู้รับมอบ

ข้อ 5. การฯ

จากผู้ซื้อได้รับมอบมะ
ม่วง ผลไม้เพื่อส่งออก
เกษตรศาสตร์ บางเข

มีผ้าใบคลุมเพื่อป้องกัน

ข้อ 6. การ

ในจำนวนที่เพียงพอ

การจุ่มมะม่วงลงใน
กำหนด



4 และภายหลัง
และควบคุมศัตรู
กษาลัย
รวมทั้งหึงหื่น
เสียหาย และจัดให้

ขนส่งให้แก่ผู้ขาย
ภายใต้การคั่งนี้
เพื่อให้ผู้ขายดำเนิน
ในส่วนที่ผู้ขาย

2. ถุงตาข่าย (Net Fome) สำหรับบรรจุผลมะม่วงป้องกันแรงกระแทก

3. ตะกร้าบรรจุผลมะม่วงขนาดบรรจุไม่เกิน 15 กิโลกรัม

4. แผ่นฟองน้ำรองตะกร้า เพื่อป้องกันการกระแทก

.....ผู้ซื้อ

.....ผู้ขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หากผู้ซื้อ ไม่จัดส่งวัสดุอุปกรณ์ดังกล่าวข้างต้นให้ผู้ขาย หรือจัดส่งไม่ครบถ้วนเพียงพอ หรือจัดส่งล่าช้า เป็นเหตุให้ผู้ขายส่งมอบมะม่วงให้ผู้ซื้อตามสัญญาไม่ได้ ไม่ว่าทั้งหมด หรือบางส่วน ผู้ซื้อเป็นฝ่ายรับผิดชอบ

ข้อ 7. การชำระเงิน

ผู้ซื้อจะต้องชำระเงินค่ามะม่วงให้ผู้ขายภายใน 7 วัน นับตั้งแต่วันรับมอบมะม่วงจากผู้ขาย โดยโอนเงินเข้าบัญชีธนาคารของผู้ขาย หรือตัวแทนของผู้ขาย โดยผู้ขายหรือตัวแทนของผู้ขายซึ่งเป็นผู้รับโอนเงินจะต้องรับผิดชอบชำระเงินค่ามะม่วงให้แก่เกษตรกรแต่ละรายที่เป็นสมาชิกเอง

หากผู้ซื้อชำระเงินล่วงหน้ากำหนดเวลาข้างต้น ผู้ซื้อยินยอมชำระดอกเบี้ยให้แก่ผู้ขาย ในอัตราร้อยละ 15 ของจำนวนเงินที่ค้างชำระ จนกว่าจะชำระครบถ้วน

ข้อ 8. การถ่ายทอดเทคโนโลยี

กระบวนการผลิต

ปรุงและพัฒนา

ข้อ 9

ปริมาณตามที่

ผู้ขาย

ภายใน 15 วัน

ข้อ 1

ตามที่กำหนด

มอบมะม่วงให้

ข้อ



ความรู้และเทคโนโลยีใน
กลุ่มผู้ขาย เพื่อปรับ

ม่วงที่มีคุณภาพและ
เกษตรกรใช้คำแนะนำให้แก่

ที่มีคุณภาพ และปริมาณ
เสียหายในส่วนที่ไม่ส่ง

จนขายมะม่วงตามสัญญา

และคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายไม่สามารถตกลงกันได้ ให้คู่สัญญาแจ้งปัญหาข้อ ได้แย้ง หรือข้อพิพาทต่อเกษตรจังหวัด เกษตรกรผู้ขายอยู่ในความดูแลรับผิดชอบ เป็นผู้พิจารณาวินิจฉัยชี้ขาด และคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายต้องปฏิบัติตามคำวินิจฉัยชี้ขาด ในทันทีที่ได้รับแจ้งผลคำวินิจฉัยชี้ขาดในเรื่องนั้น

.....ผู้ซื้อ

.....ผู้ขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

12. เหตุสุควิสัย

ในกรณีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งไม่สามารถปฏิบัติตามสัญญานี้ได้ อันเนื่องมาจากเหตุสุควิสัยตามที่ปรากฏในเอกสารแนบท้าย (เอกสารหมายเลข 2) ไม่ให้ถือว่าคู่สัญญาฝ่ายที่ประสบเหตุสุควิสัยเป็นผู้ผิดสัญญา และคู่สัญญาฝ่ายนั้นไม่ต้องรับผิดชอบเฉพาะในส่วนที่ตนไม่สามารถปฏิบัติตามสัญญาได้ อันเกิดจากเหตุสุควิสัย แต่ยังคงมีความผูกพันที่จะต้องปฏิบัติตามสัญญาในส่วนที่ยังอยู่ในวิสัยต่อไป

หากฝ่ายที่ได้รับความเสียหายจากเหตุสุควิสัยรีบแจ้งเหตุให้อีกฝ่ายหนึ่งทราบเป็นลายลักษณ์อักษรในทันทีที่เกิดเหตุขึ้น และภายหลังจากเหตุสุควิสัยสิ้นสุดลง ให้รีบแจ้งสถานการณ์ พร้อมกับแจ้งกำหนดวันที่ฝ่ายคนจะสามารถปฏิบัติตามสัญญาต่อไปให้คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบโดยเร็วที่สุด

13. เอกสารแนบท้ายหลักเกณฑ์

ข้อความในสัญญา

โดยตลอดแล้ว
รักษาไว้ฝ่ายละ

ลงชื่อ.....

(.....)

ตำแหน่ง.....

ลงชื่อ..... พยาน

(.....)

ตำแหน่ง.....



เอกสารหมายเลข 1)

สัญญาให้บังคับตาม

ระเข้าใจข้อความ

ในสำคัญ มอบให้เก็บ

ไว้ฉบับ

..... ผู้ขาย

(.....)

.....

ลงชื่อ..... พยาน

(.....)

ตำแหน่ง.....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารหมายเลข 1

แนบท้ายสัญญา เลขที่.....

คุณภาพมาตรฐานมะม่วงนำดอกไม้ (Nam Dok Mai) เพื่อการส่งออก

- ข้อ 1. การผลิตมะม่วง ผู้ขายจะต้องปฏิบัติดูแลแปลงปลูกมะม่วงให้ถูกต้องตามหลักวิชาการเกษตรตามระบบการเกษตรที่ดีและเหมาะสม (GAP) เช่น การตัดแต่งกิ่ง การกำจัดวัชพืช การทำ ความสะอาดแปลงปลูก การพ่นสารป้องกันกำจัดโรคและแมลงศัตรูพืช
- ข้อ 2. การห่อผลมะม่วง ให้ห่อด้วยถุงห่อ หรือกระดาษหนังสือพิมพ์ในช่วงระยะ 2 เดือน ก่อนเก็บเกี่ยวผลผลิต
- ข้อ 3. ขนาดของผลมะม่วง ที่ผู้ซื้อตกลงรับซื้อเพื่อส่งไปจำหน่ายยังประเทศญี่ปุ่น มีขนาดดังนี้

ขนาด	น้ำหนัก (กรัม)
	500
	440
	400
	350

ข้อ 4. ลักษณะ

- 4.1 รอยเย็บ
- 4.2 กลาย
- 4.3 รอยเย็บ
- 4.4 รอยเย็บ

ข้อ 5. คุณลักษณะ

ชาติหวาน

ข้อ 6. การเก็บ

- 6.1 ไซ้
- 6.2 เก็บ

6.3 จุ่มสารเคมี เพื่อป้องกันโรคแอนแทรกโนส

6.4 หลังจากจุ่มสารเคมี ตามข้อ 6.3 จะต้องล้างให้แห้ง แล้วหุ้มผลมะม่วงด้วยถุงตาข่าย (Net Fome) ก่อนบรรจุลงตะกร้าที่มีฟองน้ำรองก้นตะกร้า และมีฟองน้ำรองระหว่างชั้นของมะม่วง โดยบรรจุไม่เกิน 2 ชั้นต่อตะกร้า น้ำหนักผลรวมไม่เกิน 15 กิโลกรัม



ข้อ 4. ไปนี้

รม มีรส

ผู้ซื้อ

ผู้ขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารหมายเลข 2
แบบท้ายสัญญา เลขที่.....

เหตุสุดวิสัย

เหตุสุดวิสัยที่คู่สัญญาไม่สามารถปฏิบัติได้อันเป็นผลโดยตรง หรือโดยอ้อมจากเหตุต่อไปนี้

- ข้อ 1. เกิดเหตุสงคราม หรือสงครามกลางเมือง จะได้รับประกาศหรือไม่ก็ตาม การกบฏ การปฏิวัติรัฐประหาร หรือประชาชนต่อต้านรัฐบาล
- ข้อ 2. อุทกภัย ภัยแล้ง ภัยพิบัติ หรือภัยธรรมชาติอื่น ๆ
- ข้อ 3. โรค แผลง หรือ ศัตรูพืชระบาดอย่างร้ายแรง
- ข้อ 4.
- ข้อ 5.
- ข้อ 6.

.....
เหตุสุดวิ
ให้เกษตรกรจังหวัด...



การเกิด
เจริญกรณีมีข้อโต้แย้ง

.....ผู้ซื้อ

.....ผู้ขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Agricultural Chemical	MRLs	Agricultural Chemical	MRLs	Agricultural Chemical	MRLs	Agricultural Chemical	MRLs
ABAMECTIN	0.01	BUTAFENACIL	0.1	COPPER NONYLPHENOLSULFONATE	5	DIFLUBENZURON	0.05
ACEQUINOCL	2	Sec-BUTYLAMINE	0.1	COPPER TELEPHTHALATE	5	DIFLUFENICAN	0.002
ACETAMIPRID	1	CAPTAFOL	N.D.	COUMAFOS	N.D.	DIFLUFENZOPYR	0.05
ACRNATHRIN	1	CAPTAN	5	4-CPA	0.02	DIHYDROSTREPTOMYCIN and STREPTOMYCIN	0.05
ALACHLOR	0.01	CARBADOX	N.D.	CUMYLURON	0.02	DIMETHIPIN	0.04
ALANYCARB	2	CARBARYL	3	CYANOPHOS	0.2	DIMETHIRIMOL	0.1
ALDICARB	0.05	CARBENDAZIM, THIOPHANATE, THIOPHANATE-METHYL and BENOMYL	1	CYANOBUTYL	0.1	DIMETHIATE	1
ALDRIN and DIELDRIN	0.05	CARBOFURAN				FENBUTATIN OXIDE	5.0
AMETRYN	0.4	CARBOSULFAN				FENCHLORPHOS	0.01
AMITRAZ	0.2	CARFENTRAZONE-ETHYL				FENITROTHION	0.8
AMITROLE	N.D.	CARPROPAMID				FENOBUICARB	0.3
ANIRAZINE	10	CARTAP, THIOCYCLAM and BENLSULTAP				FENOTHIOCARB	0.5
ARAMITE	0.01	CHINOMETHIONAT				FENOXAPROP-ETHYL	0.1
ASULAM	0.2	CHLORAMPHENICOL				FENOXYCARB	0.05
ATRAZINE	0.02	CHLORBENSIDE				FENPROPATHRIN	2
AZIMSULFURON	0.02	CHLORBUFAM				FENPROPIIMORPH	0.05
AZINPHOS-METHYL	1	CHLORDANE				FENPYROXIMATE	1.0
AZOCYCLOTIN and CYHEXATIN	N.D.	CHLORFENAPYR				FENTHION	5
AZOXYSTROBIN	2	CHLORFENSON				FENTIN	0.05
BARBAN	0.05	CHLORFENVINPHOS				FENVALERATE	1.0
BENALAXYL	0.05	CHLORFLUAZURON				FIPRONIL	0.01
BENFURACARB	0.5	CHLORMEQUAT				FLAZASULFURON	0.02
BENSULFURON-METHYL	0.02	CHLOROBENZILATE				FLUACRYPYRIM	2
BENSULIDE	0.03	CHLOROTHALONIL				FLUAZIFOP	0.05
BENTAZONE	0.02	CHLOROXYURON				FLUAZINAM	0.5
BENZYLADENINE	0.1	CHLORPROMAZINE				FLUCYTHRINATE	0.05
BIFENAZATE	2	CHLORPROPHAM				FLUFENOXURON	1
BIFENTHRIN	0.5	CHLORPYRIFOS				FLUMIOXAZIN	0.1
BILANAFOS (BIALAPHOS)	0.004	CHLORPYRIFOS-METHYL				FLUOMETURON	0.02
BIORESMETHRIN	0.1	CHLOZOLINATE	0.05	DICHLORPROP	3	FLUOROIMIDE	5
BITERTANOL	0.05	CHROMAFENOZIDE	1	DICHLORVOS and NALED	0.1	FLUROXYPYR	0.05
BRODIFACOU	0.001	CINIDON-ETHYL	0.05	DICLOMEZINE	0.02	FORCHLORFENURON	0.1
BROMACIL	0.05	CLODINAFOP-PROPARGYL	0.02	DICOFOL	3	FORMOTHION	0.02
BROMIDE	20	CLOFENTEZINE	0.02	DIETHOFENCARB	5.0	FOSETYL	50
BROMOPHOS-ETHYL	0.05	CLOMAZONE	0.02	DIETHYLSTILBISTROL	N.D.	FURAMETPYR	0.1
BROMOPROPYLATE	2	CLOPIDOL	0.2	DIFENCONAZOLE	1	FURATHIOCARB	0.1
BUPROFEZIN	0.5	CLOTHIANIDIN	1	DIFENZOQUAT	0.05	GIBBERELLIN	0.2
						GLUFOSINATE	0.05
						GLYPHOSATE	0.2
						HALFENPROX	0.5
						HALOSULFURON METHYL	0.02
						HALOXYFOP	0.05
						HEPTACHLOR	0.01
						HEXACHLOROBENZENE	0.01



Agricultural Chemical	MRLs	Agricultural Chemical	MRLs	Agricultural Chemical	MRLs	Agricultural Chemical	MRLs
HEXACONAZOLE	0.5	MEVINPHOS	0.1	PIRIMIPHOS-METHYL	0.10	TEBUFENPYRAD	0.6
HEXAFLUMURON	0.6	MILBEMECTIN	0.2	PROBENAZOLE	0.03	TEBUTHIURON	0.02
HEXYTHIAZOX	1	MILNEB	0.6	PROCHLORAZ	2	TECNAZENE	0.05
HYDROGEN CYANIDE	5	MOLINATE	0.02	PROCYMIDONE	0.6	TEFLUBENZURON	0.6
HYDROGEN PHOSPHIDE	0.01	MONOLINURON	0.05	PROFENOFOS	0.05	TEPRALOXYDIM	0.06
HYMEXAZOL	0.5	MYCLORITANIL	1.0	PROHEXADIONE-CALCIUM	0.05	TERBACIL	0.1
IMAZALIL						0.1 TERBUFOS	0.005
IMAZAQUIN						3 TETRADIFON	1
IMAZETHAPYR AMMONIUM						N.D. THIABENDAZOLE	3
IMIBENCONAZOLE						0.05 THIACTOPRID	2
IMIDACLOPRID						1 THIAMETHOXAM	1
IMINOCTADINE						0.02 THIODICARB and METHOMYL	3
IOXYNIL						0.1 THIOMETON	0.05
IPRODIONE						0.1 TOLCLOFOS-METHYL	0.1
ISOPROTHIOLANE						0.02 TRIADIMEFON	0.06
ISOURON						0.05 TRIADIMENOL	0.05
ISOXATHION						1 TRI-ALLATE	0.1
KRESOXIM-METHYL						1.0 TRIAZOPHOS	0.02
LENACIL						0.1 TRICHLAMIDE	0.1
LINDANE						0.02 TRICHLORFON	0.60
LINURON						5 TRICLOPYR	0.03
LUFENURON						0.2 TRICYCLAZOLE	0.02
MALATHION						1 TRIDEMORPH	0.05
MALEIC HYDRAZIDE						0.02 TRIFLOXYSTROBIN	5
MCPB						0.02 TRIFLUMIZOLE	2.0
MECARBAM						0.1 TRIFLUMURON	0.02
MEPANIPYRIM						N.D. TRIFLURALIN	0.05
MEPIQUAT-CHLORIDE						1.0 TRIFORINE	2
METALAXYL and MEFENOXAM	1	PENTHOATE	0.1	SILAFLUOFEN	5	TRINEXAPAC-ETHYL	0.02
METALDEHYDE	1	PHORATE	0.05	SIMAZINE	0.1	VAMIDOTHION	0.06
METHACRIFOS	0.05	PHOSALONE	1	SIMECONAZOLE	0.5	WARFARIN	0.001
METHAMIDOPHOS	0.01	PHOSMET	0.1	SPINOSAD	0.3	XMC	0.2
METHIDATHION	0.2	PHOSPHAMIDON	0.2	SPIRODICLOFEN	2		
METHIOCARB	0.05	PHOXIM	0.02	SULFENTRAZONE	0.05		
METHOXYCHLOR	0.01	PINDONE	0.001	2,4,5-T	N.D.		
METHOXYFENOZIDE	2	PIPERONYL BUTOXIDE	5	TEBUCONAZOLE	1		
METRONIDAZOLE	N.D.	PIRIMICARB	0.50	TEBUFENOZIDE	1		

