

ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีการเกษตร พระจอมเกล้าลาดกระบัง

ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

การศึกษากระบวนการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่น

The Study on Mango Export to Japan



T096293

โดย

นายวิเชษฐ์ ปานนุตา

ร.พ.
๑๕๘๘๗
๑๕๕๐

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

เสนอ

ภาควิชาเทคนิคเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง กทม.

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (พัฒนการเกษตร)

พ.ศ. ๒๕๕๐

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

b.	b 11859064
i.	

ใบรับรองปัญหาพิเศษ
ภาควิชาเทคนิคเกษตร
คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง กทม.

เรื่อง

การศึกษากระบวนการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่น
The Study on Mango Export to Japan

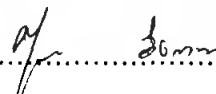
โดย
นายวิเชษฐ์ ปานนุสา

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาลักสูตร
วท.บ.(พัฒนาการเกษตร)
เมื่อวันที่ พฤษภาคม พ.ศ. 2550

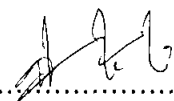
ประธานกรรมการปัญหาพิเศษ


.....
(อาจารย์ ดวงกลม ปานรศทิพ ธรรมาธิวัฒน์)

กรรมการปัญหาพิเศษ


.....
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ศุภสมบุญ อึ้งรัตนกร)

หัวหน้าภาควิชา


.....
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สุขุมารณ์ ชันธิศรี)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : การศึกษากระบวนการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่น
The Study on Mango Export to Japan

โดย : นายวิเชษฐ์ ปานนุสา

ชื่อปริญญา : วิทยาศาสตร์บัณฑิต (พัฒนากาเกษตร)

สาขาวิชาเอก : พัฒนาการเกษตร

ประธานกรรมการปัญหาพิเศษ :

(อาจารย์ ดวงกมล ปานรศทิพ ธรรมาธิวัฒน์)

พฤษภาคม 2550

การศึกษากระบวนการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่น ทำการศึกษาโดยสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการส่งออกมะม่วง โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์และรวบรวมข้อมูลจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง โดยมีแหล่งข้อมูลทั้งหมด 4 ราย ประกอบด้วย บริษัทส่งออกมะม่วง 3 ราย กลุ่มเกษตรกรที่มีข้อสัญญาส่งออกร่วมกับบริษัท 1 ราย

ผลการศึกษาระบบการส่งออกมะม่วงไปญี่ปุ่นนั้นพบว่า ผู้ส่งออกมะม่วงไทยจะทำการรับซื้อมะม่วงจากกลุ่มเกษตรกร และนำมาคัดคุณภาพ ทำความสะอาด แล้วนำมะม่วงมาผ่านกระบวนการอบไอน้ำตามมาตรฐาน Plant Quarantine Law ของญี่ปุ่นเพื่อขอใบรับรองที่เรียกว่า Phytosanitary Certificate เมื่อผ่านการอบไอน้ำเรียบร้อยแล้วก็นำมะม่วงมาคัดขนาดแล้วทำการบ่มทิ้งไว้ 2 วันก่อนนำมะม่วงที่บ่มเรียบร้อยแล้วมาคัดคุณภาพครั้งสุดท้าย แล้วทำการบรรจุกล่องติดต่อดัวแทนขนส่งมะม่วงไปยังประเทศญี่ปุ่น เมื่อมะม่วงถึงญี่ปุ่นแล้วจะโดนตรวจปริมาณสารเคมีตามมาตรฐาน Food Sanitation Law ของประเทศญี่ปุ่น ในปัจจุบันไทยสามารถส่งออกมะม่วงไปญี่ปุ่นได้เพียง 5 สายพันธุ์ คือ น้ำดอกไม้ หนังกกลางวัน แรด พิมเสน และมหาชนก และมีปัญหาในเรื่องของกระบวนการส่งออกมะม่วงไปญี่ปุ่นทั้งการผลิตมะม่วงที่ยังขาดมะม่วงตามคุณภาพที่ต้องการของผู้ส่งออก ปัญหาเครื่องอบไอน้ำที่ประเทศไทยมีเพียง 6 เครื่องเท่านั้น ซึ่งเครื่องอบไอน้ำมะม่วงนั้นเป็นการลงทุนที่สูงและต้องได้มาตรฐานที่ญี่ปุ่นกำหนดไว้ร่วมกับไทย นอกจากนี้การจะส่งมะม่วงออกแต่ละครั้งจะต้องให้ทางญี่ปุ่นมาตรวจการอบไอน้ำและออกใบรับรองทุกครั้งทำให้สิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายและเสียเวลา และปัญหาของทางการขนส่งมะม่วงไปตลาดประเทศญี่ปุ่นของไทยที่ยังเสียเปรียบประเทศคู่แข่งในตลาดญี่ปุ่นมาก ซึ่งปัญหาดังกล่าวทั้งหมดมีผลทำให้กระบวนการส่งออกมะม่วงไปญี่ปุ่นมีปัญหา โดยมีปริมาณมะม่วงที่ส่งออกน้อยมากเมื่อเทียบกับการผลิตมะม่วงในประเทศ และมีแนวโน้มการส่งออกที่เพิ่มขึ้นไม่มากจนถึงคงตัว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำนิยม

ปัญหาพิเศษฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (พัฒนาการเกษตร) ซึ่งความสำเร็จในการจัดรูปเล่มที่สมบูรณ์ได้นี้ ก็เพราะความอนุเคราะห์จากท่านอาจารย์หลายท่านในภาควิชา โดยเฉพาะอาจารย์ อาจารย์ ดวงกมล ปานรศทิพ ธรรมาธิวัฒน์ ประธานกรรมการปัญหาพิเศษ ที่คอยชี้แนวทางให้คำปรึกษา คำแนะนำในข้อผิดพลาดต่างๆ ในการทำปัญหาพิเศษในครั้งนี้ และ ผศ. ศุภสมบูรณ์ อึ้งรัตนกร กรรมการปัญหาพิเศษ เป็นผู้ตรวจสอบชุดเกลาข้อมูลและคอยแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ จึงขอขอบพระคุณท่านอาจารย์ทุกท่านเป็นอย่างยิ่งที่ทำให้ปัญหาพิเศษฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

ขอขอบคุณแหล่งข้อมูลทุกๆท่านที่ให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการศึกษา รวมทั้งให้การสนับสนุนเป็นอย่างดี รวมทั้งขอบคุณเพื่อนๆที่ถามถึงความคืบหน้าของปัญหาพิเศษฉบับนี้อยู่เสมอ และขอบคุณ พ่อ แม่ที่ให้ทุนทรัพย์ ความหวังใยและกำลังใจเสมอมา

ข้าพเจ้าหวังว่าปัญหาพิเศษฉบับนี้ คงเป็นประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจในเรื่องนี้ได้ไม่มากนักน้อยความดีใดๆที่บังเกิดขึ้นขอบอบแต่บุคคลที่ได้กล่าวข้างต้น แต่หากมีข้อผิดพลาดประการใดข้าพเจ้าขอรับไว้และกราบขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

วิเชษฐี ปานนุสา
พฤษภาคม 2550

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	ก
คำนิยม	ข
สารบัญตาราง	จ
สารบัญภาพ	ฉ
บทที่ 1 บทนำ	
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการศึกษา	2
ขอบเขตของการศึกษา	2
บทที่ 2 การตรวจเอกสารที่เกี่ยวข้อง	
มะม่วง	3
ตลาดส่งออกมะม่วงของไทย	7
ร่างมาตรฐานมะม่วงของประเทศไทย	13
การเจรจาธุรกิจการเกษตรและขั้นตอนการส่งออก	17
ขั้นตอนการส่งออก	20
เอกสารที่เกี่ยวข้อง	25
บทที่ 3 วิธีการวิจัย	
ประชากร	28
กลุ่มตัวอย่างและการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง	28
วิธีการรวบรวมข้อมูล	28
การวิเคราะห์ข้อมูล	28
บทที่ 4 ผลการวิจัยและวิจารณ์ผล	
ข้อมูลพื้นฐานของบริษัทผู้ส่งออกมะม่วง	29
ความต้องการทางการตลาดของประเทศญี่ปุ่น	30
ระบบการตลาดส่งออก	32
ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก	41
แนวโน้มทางการตลาดในอนาคต	42
วิจารณ์ผลการวิจัย	43

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 5 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

สรุปผลการวิจัย	45
ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย	47
ข้อจำกัดในการวิจัย	47
ข้อเสนอในการดำเนินการวิจัย	47
เอกสารอ้างอิง	48
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก รายชื่อผู้ให้ข้อมูล	50
ภาคผนวก ข แบบคำถามเรื่อง การศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก มะม่วงไปประเทศญี่ปุ่น	52
ภาคผนวก ค ตัวอย่างสัญญาซื้อขายมะม่วง	54
ภาคผนวก ง ค่า Maximum Levels Pesticide Residues(MRLs)ของมะม่วงใน สำหรับการนำเข้าญี่ปุ่น	61

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
ตารางที่1	ตลาดส่งออกมะม่วงของไทย	8
ตารางที่2	สัดส่วนของมูลค่าการนำเข้ามะม่วงในตลาดญี่ปุ่นเฉพาะประเทศที่เป็นผู้ผลิตหลัก จากปี พ.ศ. 2530 - 2539	10
ตารางที่3	ข้อกำหนดเรื่องขนาดมะม่วงตามมาตรฐานมะม่วงของประเทศไทย	15
ตารางที่4	เกณฑ์ความคลาดเคลื่อนเรื่องขนาดตามมาตรฐานมะม่วงของประเทศไทย	16
ตารางที่5	ขนาดมะม่วงตามมาตรฐานที่ผู้ส่งออกใช้คัดขนาด	34
ตารางที่6	จำนวนผลมะม่วงที่ใช้บรรจุกล่อง 5 กิโลกรัม	39



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น 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 เครื่องอบไอน้ำ	38
ภาพที่ 8 กระบวนการในการส่งออกมะม่วง	45



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ (introduction)

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การปลูกมะม่วงในประเทศไทยมีความแพร่หลายมากในทุกพื้นที่ เนื่องจากมะม่วงเป็นไม้ผลเมืองร้อนเหมาะกับสภาพภูมิอากาศของไทย ทำให้ปัจจุบันประเทศไทยมีปริมาณการผลิตมะม่วงในประเทศมาก ในอดีตการเกษตรในประเทศไทยเป็นการเกษตรในครอบครัวแบบเลี้ยงชีพและพัฒนาตามลอดเวลาตามความเหมาะสมคือเมื่อเหลือจากการเลี้ยงชีพในครอบครัวก็นำออกมาทำการแลกเปลี่ยนกันและกันหรือจำหน่ายภายในชุมชนและได้ขยายออกมาถึงระดับประเทศ มีการทำเป็นธุรกิจจนถึงปัจจุบัน สำหรับมะม่วงนั้นไม่มีข้อมูลแน่ชัดว่ามีการปลูกเป็นธุรกิจเพื่อการส่งออกตั้งแต่เมื่อไร แต่ในรอบ 10 ปีที่ผ่านมามะม่วงถือเป็นไม้ผลส่งออกที่มีการเติบโตที่ดีและทำรายได้ให้กับประเทศไทยเป็นอันดับต้นๆเลยทีเดียว จากการเติบโตของธุรกิจการส่งออกที่รวดเร็วขึ้นจึงทำให้ธุรกิจการส่งออกมะม่วงน่าสนใจเพราะมีปริมาณมากและมีศักยภาพในการส่งออก โดยเฉพาะตลาดส่งออกไปประเทศญี่ปุ่นที่เป็นตลาดสำคัญของมะม่วงไทยมีปริมาณการส่งออกมากและมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นทุกปี แต่ในปัจจุบันหลายปีที่ผ่านมาการส่งออกมะม่วงในประเทศไทยเริ่มมีปริมาณและมูลค่าคงที่จนถึงลดลง และมีแนวโน้มจะลดลงไปเรื่อยๆ ซึ่งเมื่อนำมาเปรียบเทียบกับปริมาณการผลิตมะม่วงในประเทศจะเห็นได้ว่ามีปริมาณการส่งออกที่น้อยมาก ทั้งนี้เนื่องมาจากสาเหตุต่างๆหลายอย่างทั้งอัตราการแข่งขันที่สูงขึ้นในธุรกิจปัจจุบันประเทศผู้บริโภคมักมีทางเลือกมากขึ้นรวมทั้งการออกกำหนดมาตรฐานระเบียบการเพื่อการส่งออกเพิ่มมากขึ้น บางครั้งอาจทำให้เกษตรกรผู้ผลิตมะม่วงในประเทศไทยไม่ได้รับทราบถึงข้อมูลความต้องการหรือสถานการณ์ของธุรกิจการส่งออกมะม่วงอย่างเพียงพอหรืออย่างแน่ชัดจนทำให้มีผลกระทบต่อ การส่งออกมะม่วง อย่างไรก็ตามปัญหาดังกล่าวถ้าหากปล่อยไว้จะมีผลกระทบต่อ การพัฒนาประเทศเนื่องจากการส่งออกถือเป็นรายได้หลักของประเทศไทยอย่างหนึ่งแต่ที่แน่ชัดที่สุดคือจะมีผลกระทบต่อรายได้และความเป็นอยู่ของเกษตรกรผู้ผลิตมะม่วงในประเทศอย่างแน่นอน การศึกษากระบวนการส่งออกมะม่วงนั้นจะช่วยให้ทราบถึงวิธีการ ขั้นตอน และระเบียบมาตรฐานที่สำคัญในการส่งออก เพื่อนำมาเป็นข้อมูลในการแก้ไขปัญหาการส่งออกมะม่วงเพื่อช่วยพัฒนาการส่งออกมะม่วงในประเทศ

ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษากระบวนการส่งออกมะม่วง โดยได้เลือกที่จะศึกษากรณีการส่งออกมะม่วงในประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่นเนื่องจากประเทศญี่ปุ่นเป็นประเทศที่ไทยทำการส่งออกมะม่วงไปมากที่สุดและมีแนวโน้มทางการตลาดเพิ่มขึ้นทุกปี เพื่อใช้เป็นแนวทางในการแก้ไข

ปัญหาและพัฒนาการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่นเพื่อเป็นประโยชน์แก่เกษตรกรผู้ส่งออกมะม่วงและผู้สนใจ

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษากระบวนการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่น

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการศึกษา

1. สามารถใช้เป็นข้อมูลให้แก่กลุ่มเกษตรกรผู้ต้องการผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออก
2. ข้อมูลที่ได้เป็นประโยชน์ต่อผู้ส่งออกและผู้สนใจดำเนินธุรกิจเพื่อการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่น
3. ทำให้ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่น

ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษานี้เป็นการศึกษากระบวนการในการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่น ตั้งแต่การเตรียมมะม่วงเพื่อการส่งออกตลอดจนถึงการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่น โดยจะทำการศึกษาเฉพาะกับกลุ่มบริษัทที่ได้รับอนุญาตให้เป็นผู้ส่งออกมะม่วงของไทยไปประเทศญี่ปุ่นและเกษตรกรที่เป็นผู้ส่งมะม่วงให้กับบริษัทผู้ส่งออก โดยทำการเก็บข้อมูลในเดือนพฤษภาคม ปี พ.ศ.2550

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 2

การตรวจเอกสารที่เกี่ยวข้อง(Review of Related literature)

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องและนำเสนอตามหัวข้อดังต่อไปนี้

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

1. มะม่วง

มะม่วงเป็นไม้ผลยืนต้น ไม้ผลัดใบ ลำต้นขนาดกลางถึงใหญ่ สูงประมาณ 10-40 เมตร ใบเป็นรูปหอก (Simple Lancolate) หนา ผิวใบด้านบนเรียบเป็นมัน สีเขียวเข้ม ด้านล่างไม่เป็นมันสีอ่อนกว่าด้านบน ใบอ่อนมีสีม่วงถึงสีม่วงเข้ม ออกดอกเป็นช่อใหญ่ ดอกย่อยมีขนาดเล็ก แต่ละช่อประกอบด้วยดอกสมบูรณ์เพศและดอกเพศผู้ ออกดอกมากในช่วงเดือนธันวาคมถึงกุมภาพันธ์ ติดผลระหว่างเดือนมกราคมถึงมีนาคม และผลแก่ระหว่างเดือนเมษายนถึงพฤษภาคม (วิจิตร วจโน, 2529)

แหล่งกำเนิดของมะม่วงอยู่ในแถบอินเดียตอนเหนือและเริ่มเข้ามายังบริเวณเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในระหว่างปี 400-500 ก่อนคริสตกาล โดยผ่านทางพระภิกษุในพระพุทธศาสนา ทำให้ขอบเขตการกระจายของมะม่วงในระยะแรกๆอยู่ทางอินเดียตอนเหนือถึงหมู่เกาะฟิลิปปินส์ และนิวกีนี สำหรับประเทศไทยนั้นไม่มีหลักฐานปรากฏแน่ชัดถึงการเข้ามาของมะม่วง นอกจากมีปรากฏบนแผ่นศิลาจารึกของพ่อขุนรามคำแหงมหาราช จึงเป็นการเชื่อว่างคงมีการปลูกมะม่วงมาก่อนหน้านี้นี้เป็นเวลานานแล้ว มีข้อสันนิษฐานว่าการแพร่กระจายมะม่วงเข้ามาประเทศไทยมี 2 ทางคือทางแรกมาจากการที่ประเทศไทยและอินเดียมีการติดต่อค้าขายและรับเอาวัฒนธรรมของอินเดียมาเป็นเวลานานแล้ว จึงอาจเป็นไปได้ว่าจะมีการนำพันธุ์ไม้ต่างๆจากอินเดียมาสู่ประเทศไทยด้วย อีกทางหนึ่งคือมะม่วงเข้ามาในระยะเดียวกันกับการแพร่หลายของพระพุทธศาสนาจากประเทศอินเดียสู่ประเทศไทย (เพ็ญศรี เจริญวานิช, 2543)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.1 แหล่งปลูกมะม่วงของไทย

ในประเทศไทยมะม่วงสามารถปลูกได้ทุกภาค เนื่องจากเป็นพืชที่ปลูกง่ายและทนต่อสภาพดินฟ้าอากาศได้ดี ในประเทศไทยส่วนใหญ่ปลูกมะม่วงในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคเหนือ โดยมีพื้นที่เพาะปลูกคิดเป็นร้อยละ 42 และ 28 ของพื้นที่เพาะปลูกมะม่วงทั่วประเทศ แต่แหล่งผลิตมะม่วงเพื่อการค้าและส่งออกของไทย ส่วนใหญ่แล้วอยู่ในภาคตะวันออกและภาคกลาง ซึ่งมีพื้นที่เพาะปลูกประมาณร้อยละ 10 ของพื้นที่เพาะปลูกทั่วประเทศ (นฤมล บุญส่งเจริญ, 2546) (ภาพที่ 1)

1.2 ปัจจัยที่มีผลต่อการปลูกมะม่วง

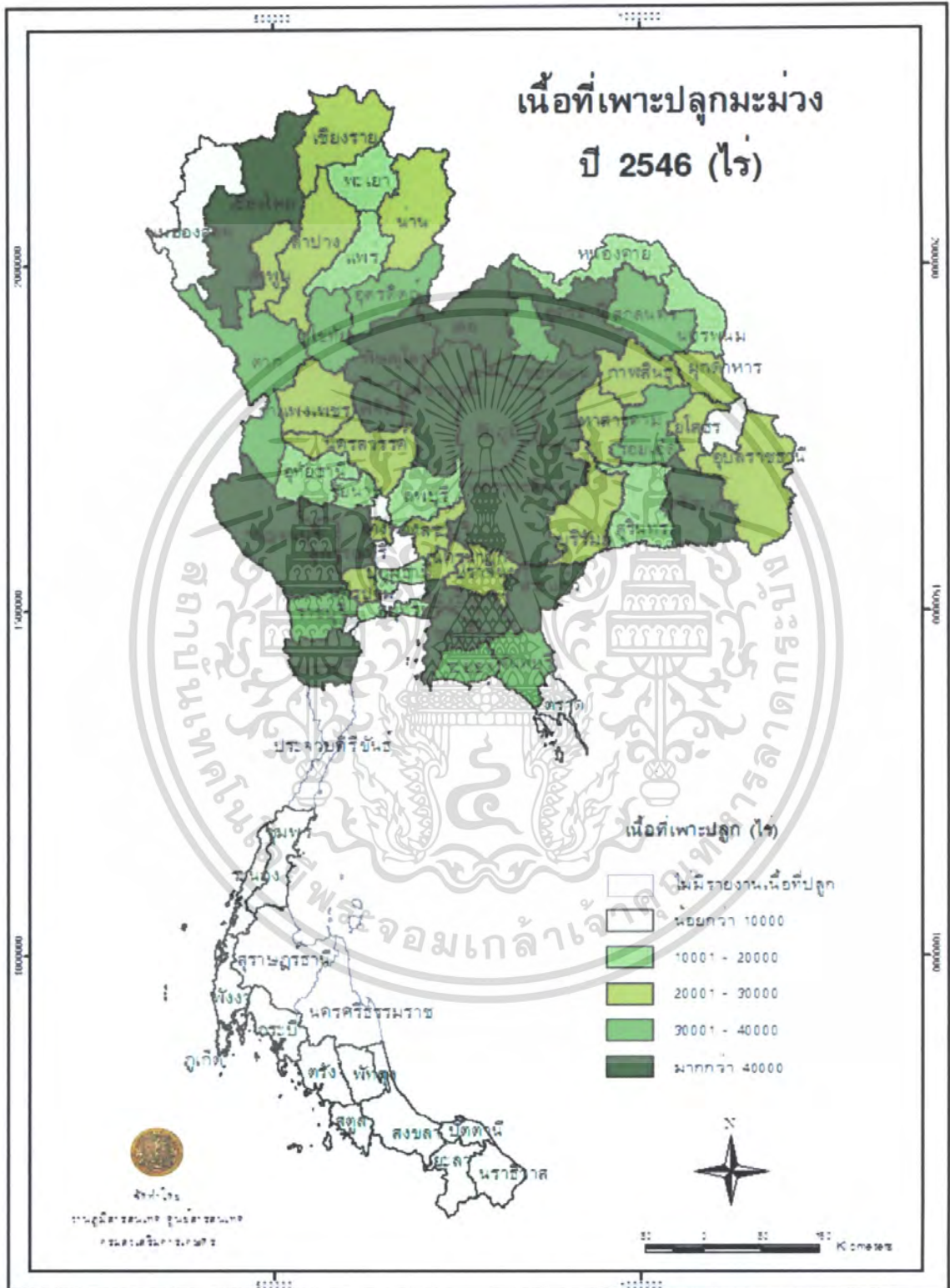
มะม่วงเป็นพืชที่ปลูกเพื่อรับประทานผล ผลที่ได้สามารถรับประทานได้ทั้งดิบและสุก โดยทั่วไปแล้วมะม่วงเป็นพืชที่ชอบลักษณะอากาศที่แห้งแล้งและชุ่มชื้นหรือมีฝนตกเป็นช่วงๆ ซึ่งลักษณะอากาศเช่นนี้สามารถปลูกได้ในทุกพื้นที่ในประเทศไทย แต่สำหรับการปลูกมะม่วงเพื่อการส่งออกหรือเพื่อการค้าจะต้องศึกษาถึงสภาพความเหมาะสมต่างๆหลายประการด้วยกันจึงจำเป็นต้องเลือกสภาพพื้นที่และปัจจัยแวดล้อมที่เหมาะสมเพื่อประหยัดต้นทุนการผลิตและผลิตได้มะม่วงคุณภาพที่ดี ปัจจัยที่มีผลต่อการปลูกมะม่วงมีดังนี้ (กรมวิชาการเกษตร, 2549)

1. ดิน มะม่วงปลูกได้ในดินทั่วไป แต่ดินที่มะม่วงชอบคือ ดินร่วน ดินร่วนปนทราย ที่อุดมสมบูรณ์ด้วยอินทรีย์วัตถุ มีธาตุอาหารอย่างเพียงพอ ที่สำคัญคือดินปลูกต้องระบายน้ำได้ดี มะม่วงไม่ชอบดินที่เหนียวจัด จับกันเป็นก้อนแข็งจนน้ำระบายไม่ได้ ต้นมะม่วงที่ปลูกในดินที่ระบายน้ำไม่ดี หรือน้ำขังแฉะจะเติบโตช้า รากไม่ค่อยเจริญ รากดำ และอาจเน่าตายในที่สุด การปลูกมะม่วงจึงนิยมปลูกกันในที่สูง ๆ เพื่อให้การระบายน้ำดี ส่วนการปลูกในที่ลุ่มควรยกทรง เช่นเดียวกับ การปลูกไม้ผลอย่างอื่น และปรับปรุงดินให้ร่วน โดยการใส่ปุ๋ยคอก ปุ๋ยหมักให้มาก ๆ ก่อนที่จะลงมือปลูก

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

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

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 1 พื้นที่ปลูกมะม่วงของไทย

ที่มา: กรมส่งเสริมการเกษตร (2550)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น 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 ทำให้แมลงต่าง ๆ ไม่สามารถช่วยผสมเกสรได้ มะม่วงก็จะไม่ติดผล ฝนที่ตกจะทำให้ความชื้นของอากาศสูง เหมาะแก่การระบาดของเพลี้ยจักจั่นมะม่วง ซึ่งจะทำลายดอกให้เสียหาย และเกิดเชื้อราดำตามมา ทำให้ดอกและผลอ่อนร่วงเสียหายได้มากเช่นกัน

5. อุณหภูมิ ปกติมะม่วงชอบอากาศร้อน และทนต่ออากาศที่ร้อนและแห้งแล้งได้ ไม่ชอบอากาศที่เย็นจัด ถ้าอากาศเย็นจัดเกินไปต้นมะม่วงอาจตายได้ ในประเทศไทยยังไม่พบว่าเกิดความเสียหายเนื่องจากอุณหภูมिर้อนหนาวของอากาศอย่างเด่นชัดนัก และเป็นสิ่งที่สังเกตได้ว่าปีใดอากาศหนาวมากปีนั้นมะม่วงจะออกดอกมาก

6. น้ำ ถึงต้นมะม่วงจะเป็นพืชที่ทนแล้งได้ดี แต่น้ำก็เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการปลูกมะม่วง เช่นกัน หากมีน้ำที่จะให้แก่ต้นมะม่วงอย่างเพียงพอจะช่วยให้ต้นมะม่วงเติบโตเร็ว แข็งแรง ไม่ชะงักการเติบโต โดยเฉพาะระยะที่มะม่วงกำลังติดผลเล็กๆ ถ้ามีน้ำให้เพียงพอ จะทำให้ติดผลได้มาก ผลมักไม่ร่วง การปลูกมะม่วงจึงควรมีแหล่งน้ำอยู่ใกล้ๆ การพืงแต่น้ำฝนเพียงอย่างเดียว ย่อมไม่ได้ผลเท่าที่ควร

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 โดยมีลักษณะประจำสายพันธุ์ตามที่ วิจิตร วังใน (2533) กล่าวไว้ดังนี้

1. น้ำดอกไม้ มะม่วงพันธุ์นี้มีความสามารถในการออกดอกทะวายสูง และสามารถบังคับให้ออกดอกไม่ยาก ออกดอกสม่ำเสมอทุกปี ทนต่อโรคและแมลงได้ดีปานกลาง ทรงผลอูมรี รูปร่างสม่ำเสมอ ผลขนาดกลางมีน้ำหนักเฉลี่ยประมาณ 340 กรัมต่อผล ผลสุกมีสีเหลืองอมเขียวจนถึงเหลือง ผิวเรียบ เปลือกบาง เนื้อผลละเอียดหนาแน่น สีเหลืองส้ม ฉ่ำน้ำ เมล็ดบางมาก ไม่มีเสี้ยน รสหวานอร่อย กลิ่นหอม คุณภาพดีเยี่ยม

2. หนั่งกลางวัน จัดเป็นมะม่วงพันธุ์หนักแต่สนองตอบต่อสารเคมีชักนำให้ออกดอกได้ดี ทนต่อโรคและแมลงได้ดี ทรงผลยาวคล้ายงาช้าง น้ำหนักต่อผลประมาณ 340 กรัม ผิวผลแก่มีสีเขียวหม่น ผิวเรียบ ผิวผลสุกสีเขียวอมเหลืองจนถึงเหลืองส้ม เปลือกหนา เนื้อผลละเอียด เนื้อแน่น สีเหลืองอ่อน รสหวานอร่อย เสี้ยนน้อยมาก เมล็ดบาง

3. แรด เป็นพันธุ์มะม่วงที่ออกดอกติดผลสม่ำเสมอทั้งต้นทุกปี ติดผลดก ผลแก่เร็ว ทนต่อโรคและแมลงและสภาพแวดล้อมได้ดี ผลโตปานกลาง น้ำหนักผลเฉลี่ยประมาณ 300 กรัมต่อผล เปลือกบาง ผิวผลสุกสีเหลืองส้ม

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

ตารางที่ 1 ตลาดส่งออกมะม่วงของไทย

รายการ	มูลค่า : ล้านบาท				อัตราการขยายตัว : ร้อยละ				สัดส่วน : ร้อยละ			
	2546	2547	2548	2549	2546	2547	2548	2549	2546	2547	2548	2549
1.ญี่ปุ่น	93.8	113.1	87.7	123.3	150.8	20.58	-22.46	40.59	49.73	64.08	48.13	38.8
2.มาเลเซีย	56.8	22.1	9.1	84.2	9.02	-61.09	-58.82	825.27	30.12	12.52	4.99	26.49
3.สหรัฐอเมริกา	3.5	2.9	31.1	43.2	-62.77	-17.14	972.41	38.91	1.86	1.64	17.07	13.59
4.เกาหลีใต้	1.9	6.3	9.8	14.0	280.0	231.58	55.56	42.86	1.01	3.57	5.38	4.41
5.ลาว	-	1.3	0.3	7.0	-100.0	-	-79.92	2233.4	-	0.74	0.16	2.2
6.ออสเตรเลีย	1.9	2.3	13.3	6.3	-73.97	21.05	478.26	-52.63	1.01	1.3	7.30	1.98
7.อินโดนีเซีย	6.3	6.4	7.3	6.1	90.91	1.59	14.06	-16.44	3.34	3.63	4.01	1.92
8.ฮ่องกง	3.8	3.6	3.7	5.5	-44.12	-5.26	2.78	48.65	2.01	2.04	2.03	1.73
9.สิงคโปร์	9.7	3.1	3.2	4.7	-48.95	-68.04	3.23	46.88	5.14	1.76	1.76	1.48
10.เยอรมัน	1.3	0.3	1.6	3.5	18.18	-76.92	433.33	118.75	0.96	0.17	0.88	1.1
รวม 10 รายการ	179.0	161.3	167.2	297.7	29.71	-9.89	3.66	78.05	94.91	91.39	91.77	93.68
อื่นๆ	9.6	15.3	15.0	20.1	23.08	58.33	-1.32	34.00	5.09	8.61	8.23	6.32
มูลค่ารวม	188.6	176.5	182.2	317.8	29.36	-6.42	3.23	74.42	100.0	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 และนำเข้าจากประเทศต่างๆเพิ่มขึ้นเรื่อยมา โดยในปี 2530 มีมูลค่านำเข้า 1,819 ล้านบาท และในปี 2541 มูลค่านำเข้าเพิ่มขึ้นเป็น 3,210 ล้านบาท(ตารางที่ 2) จะเห็นได้ว่าในระยะเวลา 12 ปี มูลค่าการนำเข้ามะม่วงในตลาดญี่ปุ่นเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 76 ทำให้เห็นถึงแนวโน้มปริมาณการนำเข้าที่เพิ่มขึ้น จึงสามารถกล่าวได้ว่าชาวญี่ปุ่นนิยมบริโภคมะม่วงเพิ่มขึ้น (เพ็ญศรี เจริญวานิช, 2543)

จากรายงานของ นพพร บุรุษการ (2549) ในระยะ 4 เดือนแรกของปี 2549 (มกราคม – เมษายน) ญี่ปุ่นนำเข้ามะม่วงสด รวมมูลค่า 13.64 ล้านบาท ปริมาณ 4,144.45 เมตริกตัน ปริมาณเพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 11.34 โดยนำเข้าจากฟิลิปปินส์เป็นอันดับ 1 รองลงมาคือ เม็กซิโก ไทย ออสเตรเลีย และได้หวัน ตามลำดับ นำเข้าจากไทยมูลค่า 2.60 ล้านบาท ปริมาณ 713.20 เมตริกตัน ปริมาณเพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 5.4 ไทยมีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 19.10

เพ็ญศรี เจริญวานิช (2543) กล่าวว่าตลาดญี่ปุ่นมีการนำเข้าทั้งทางอากาศและทางเรือ ในการนำเข้าทางเรือจะนำเข้าที่ทำเรือ ในโตเกียว โยโกฮาม่า โอซากา โกเบ และนาโงย่า ซึ่งมีคลังเก็บสินค้าสำหรับการตรวจสอบสินค้าและการตรวจสอบศัตรูพืช สำหรับมะม่วงที่นำเข้าไปที่ญี่ปุ่นนั้น จะมีการจำหน่ายอยู่ 3 รูปแบบ

- จำหน่ายผ่านตลาดขายส่งไปยังผู้ขายปลีก
- จำหน่ายผ่านผู้ขายปลีกไปยังผู้บริโภค
- จำหน่ายไปยังผู้บริโภคโดยตรง

สำหรับญี่ปุ่นตลาดกลางนับว่ามีความสำคัญต่อการนำเข้าผลไม้ เช่น ตลาดกลางโอตะ ในกรุงโตเกียวซึ่งเป็นตลาดกลางที่ใหญ่ที่สุดในประเทศญี่ปุ่นนำเข้าผักและผลไม้จากทั่วโลก โดยตลาดกลางจะมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ทั้งระบบการจัดส่งที่รวดเร็วควบคุมด้วยคอมพิวเตอร์ รถขนส่งสินค้า รถยก โกดังเก็บควบคุมอุณหภูมิ ระบบการจัดเก็บข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัย ระบบการจัดประมูลซื้อขายที่ดี ผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกจะซื้อผลไม้จากตลาดกลาง โดยเข้าทำการเอกสารเป็นเอกสารที่ส่งมอบไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประมวลราคา เมื่อประมวลได้แล้วจะแจ้งตลาดกลางให้ดำเนินการจัดส่งให้ตามวันเวลา(นพพร นุรส์การ, 2549)

ผู้ค้าปลีกบางราย เช่น ห้างสรรพสินค้าและซูเปอร์มาร์เก็ต จะนำเข้าผลไม้เองในปริมาณมาก เพื่อลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในการนำเข้าโดยบริษัทนำเข้า

ตารางที่ 2 สัดส่วนของมูลค่าการนำเข้ามะม่วงในตลาดญี่ปุ่นเฉพาะประเทศที่เป็นผู้ผลิตหลัก จากปี พ.ศ. 2530 - 2539

YEAR	TOTAL	THAILAND		PHILIPPINE		MEXICO	
		VALUE	%Mkt.shr.	VALUE	%Mkt.shr	VALUE	%Mkt.shr
2530	1,819,007	13,617	0.7486	1,263,852	69.48	522,509	28.72
2531	2,103,808	23,769	1.1298	1,554,323	73.88	486,330	23.12
2532	2,337,031	38,284	1.6381	1,729,892	74.02	558,222	23.89
2533	2,319,403	12,057	0.5198	1,750,285	75.46	549,164	23.68
2534	2,664,725	9,070	0.3536	1,973,371	75.94	549,278	21.42
2535	2,698,147	11,671	0.4492	2,165,249	83.34	397,292	15.29
2536	2,382,942	13,799	0.5791	1,852,531	77.74	475,125	19.94
2537	2,330,384	47,505	2.0385	1,495,852	64.23	634,655	27.23
2538	2,679,159	41,682	1.5580	1,263,870	64.15	787,181	29.38
2539	3,210,987	68,437	2.1837	1,699,248	54.22	1,238,462	39.52

ที่มา: เลียม วงศ์พานูตร และคณะ (2541)

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

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

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อผู้ใดเห็นไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผลไม้สดไทยที่ได้รับอนุญาตให้นำเข้า คือ กัลลวย (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 ในผลไม้ก่อนจึงจะส่งเข้าญี่ปุ่นได้ โดยมีวิธีการดังนี้

1. มะม่วงพันธุ์หนึ่งกลางวันและมหาชนก ต้องได้รับการกำจัดแมลงวันผลไม้โดยเครื่องอบไอน้ำด้วยการใช้อากาศร้อนที่อัดตัวด้วยไอน้ำเพิ่มอุณหภูมิภายในสุดผลให้คงอยู่เป็นเวลานาน 10 นาที ที่อุณหภูมิ 46.5 องศาเซลเซียสหรือสูงกว่า หรือการใช้อากาศร้อนที่อัดตัวด้วยไอน้ำเพิ่มอุณหภูมิภายในสุดผลให้คงอยู่เป็นเวลานาน 20 นาที ที่อุณหภูมิ 47 องศาเซลเซียส หลังจากเพิ่มอุณหภูมิผลขึ้นอย่างช้าๆจนกระทั่งถึง 43 องศาเซลเซียส ด้วยอากาศร้อนที่มีความชื้นสัมพัทธ์ต่ำ

2. มะม่วงพันธุ์น้ำดอกไม้ พิมเสน และแรด ต้องถูกกำจัดแมลงวันผลไม้โดยเครื่องอบไอน้ำด้วยการใช้อากาศร้อนที่อัดตัวด้วยไอน้ำเพิ่มอุณหภูมิภายในสุดผลให้คงอยู่เป็นเวลานาน 20 นาที ที่อุณหภูมิ 47 องศาเซลเซียส หลังจากเพิ่มอุณหภูมิผลขึ้นอย่างช้าๆจนกระทั่งถึง 43 องศาเซลเซียส ด้วยอากาศร้อนที่มีความชื้นสัมพัทธ์ต่ำ

การกำจัดแมลงวันผลไม้มะม่วงก่อนส่งออกด้วยกรรมวิธีอบไอน้ำ ปรับสภาพความชื้นสัมพัทธ์ สามารถดำเนินการได้โดยนำมะม่วงไปทำการอบได้ที่ อาคารศูนย์พัฒนาการผลิตและควบคุมศัตรูผักผลไม้เพื่อการส่งออก กองป้องกันและกำจัดศัตรูพืช กรมส่งเสริมการเกษตร กรุงเทพฯ



บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ สำนักงานที่ปรึกษาการเกษตรต่างประเทศ ประจำกรุงโคกเกี้ยว

โทรศัพท์ (03)3703-2989

โทรสาร (03)3703-3523

ที่ กษ 0211.7/1930

วันที่ 29 พฤศจิกายน 2549

เรื่อง กระทรวงเกษตร ป่าไม้และประมงญี่ปุ่น ประกาศอนุญาตการนำเข้ามะม่วงพันธุ์มหาชนก

เรียน ปลัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์

ตามที่กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ โดยกรมวิชาการเกษตร ได้มีหนังสือเป็นทางการลงวันที่ 31 มีนาคม 2548 ขอความร่วมมือกระทรวงเกษตร ป่าไม้และประมงญี่ปุ่น พิจารณาอนุญาตการนำเข้ามะม่วงพันธุ์มหาชนก โดยได้ประสานขอความร่วมมือให้เร่งรัดการพิจารณา และอนุญาตการนำเข้าก่อนวันเฉลิมพระชนมพรรษาปีนี้ ซึ่งเป็นปีแห่งการเฉลิมฉลองการครองสิริราชสมบัติครบ 60 ปี มีน

กระทรวงเกษตร ป่าไม้และประมงญี่ปุ่น ได้พิจารณารายงานผลการศึกษาวิจัย ซึ่งนำเสนอลงโดยสำนักวิจัยพัฒนาการอารักขาพืช กรมวิชาการเกษตร ในเรื่องประสิทธิภาพการกำจัดแมลงวันผลไม้ และความทนทานของแมลงวันผลไม้เปรียบเทียบระหว่างพันธุ์มหาชนก และ พันธุ์หนังกวางวันที่ได้รับการอนุญาตนำเข้าเรียบร้อยแล้ว ในกรณี กระทรวงเกษตรฯ ญี่ปุ่นได้ดำเนินการแก้ไขระเบียบกฎหมายที่เกี่ยวข้องแล้วเสร็จ จึงได้ทำการออกประกาศอย่างเป็นทางการในหนังสือราชกิจจานุเบกษา (Gazette) ลงวันที่ 28 พฤศจิกายน 2549 อนุญาตการนำเข้ามะม่วงพันธุ์มหาชนกจากประเทศไทย ตามเงื่อนไขการกำจัดแมลงวันผลไม้และมาตรการป้องกันการปนเปื้อนที่กำหนด

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและพิจารณา ทั้งนี้ สำนักงานที่ปรึกษาฯ ได้เสนอเรื่องถึงรองปลัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ (นายสุทธิพร จีระพันธุ์) ทราบทาง ไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์แล้ว

(นางสาวศิริกัญญา สุวรรณรังษี)

ข้าราชการทูตที่ปรึกษา (ฝ่ายการเกษตร)

หัวหน้าสำนักงานที่ปรึกษาการเกษตรต่างประเทศ

ประจำกรุงโคกเกี้ยว

สำเนาเรียน อธิบดีกรมวิชาการเกษตร

ผู้อำนวยการสำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ

ภาพที่ 2 บันทึกอนุญาตนำเข้ามะม่วงพันธุ์มหาชนก

ที่มา: กรมส่งเสริมการเกษตร (2549)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขั้นตอนการอบไอน้ำเพื่อส่งออกมะม่วงไปยังญี่ปุ่น

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

มะม่วงที่คัดแล้วจะถูกลำเลียงใส่ภาชนะเพื่อติดสติ๊กเกอร์ที่มีข้อความ PQ Thailand (Plant Quarantine) และชื่อของบริษัทผู้ส่งออก แล้วลำเลียงมะม่วงเข้าตู้อบซึ่งเป็นระบบ Air Cooling System ใช้เวลาในการอบนาน 3 ชั่วโมงมะม่วงที่ผ่านการอบไอน้ำจะบรรจุกล่องที่ป้องกันแมลงตามขนาดของมะม่วง และติดสติ๊กเกอร์ PQ Thailand ที่กล่อง เจ้าหน้าที่ญี่ปุ่นจะสุ่มตรวจอีกครั้งเพื่อออกไปรับรองปลอดศัตรูพืชซึ่งเป็นใบรับรองที่ออกพร้อมกับเจ้าหน้าที่ฝ่ายไทย

3. ร่างมาตรฐานมะม่วงของประเทศไทย

กรมวิชาการเกษตรร่วมกับสำนักงานมาตรฐานและตรวจสอบสินค้าเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ได้จัดทำมาตรฐานมะม่วงขึ้น เพื่อจัดทำเป็นมาตรฐานมะม่วงให้กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ประกาศใช้เป็นมาตรฐานของมะม่วงในประเทศไทย โดยมีเนื้อหามาตรฐาน ดังนี้ (สำนักงานมาตรฐานและตรวจสอบสินค้าเกษตร, 2542)

ข้อ 1 นิยาม

มาตรฐานนี้ใช้กับผลไม้ที่มีชื่อทางการค้าว่า “มะม่วง” (Mangoes) มีชื่อวิทยาศาสตร์ว่า “*Mangifera indica* L.” อยู่ในวงศ์ Anacardiaceae สำหรับการบริโภคสด

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 หรือรอยด่างที่เห็นเด่นชัด และไม่เน่าเสีย
- 2.1.5 สะอาด และปราศจากสิ่งแปลกปลอม โดยการตรวจสอบด้วยสายตา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.1.6 ปลอดภัยจากศัตรูพืชและความเสียหายอันเนื่องมาจากศัตรูพืช โดยการตรวจสอบด้วยสายตา

2.1.7 ปลอดภัยจากความชื้นที่ผิดปกติจากภายนอก ทั้งนี้ไม่รวมถึงหยดน้ำที่เกิดหลังการนำออกจากห้องเย็น

2.1.8 ปลอดภัยจากความเสียหายเนื่องจากอุณหภูมิต่ำ

2.1.9 ไม่มีกลิ่น และรสชาติผิดปกติจากสิ่งแปลกปลอมภายนอก ผลมะม่วงต้องผ่านการเก็บเกี่ยวตามกระบวนการเก็บเกี่ยวและการดูแลภายหลังการเก็บเกี่ยวอย่างถูกต้อง เพื่อให้ได้คุณภาพที่เหมาะสมกับแต่ละพันธุ์ ผลมะม่วงต้องพัฒนาเต็มที่ และเมื่อสุกแล้วอยู่ในสภาพที่ยอมรับได้เมื่อถึงปลายทาง

2.2 การแบ่งชั้นคุณภาพ (Classification) แบ่งเป็น 3 ชั้นคุณภาพ ดังนี้

2.2.1 ชั้นพิเศษ (Extra Class) ผลมะม่วงในชั้นนี้ต้องมีคุณภาพดีที่สุดในตรงตามพันธุ์ ผลต้องปลอดภัยจากตำหนิ ยกเว้นตำหนิผิวเล็กน้อย โดยไม่มีผลต่อรูปลักษณะทั่วไปของผลิตผลคุณภาพ และคุณภาพการเก็บรักษา รวมทั้งการจัดเรียงเสนอในภาชนะบรรจุ

2.2.2 ชั้นหนึ่ง (Class I) ผลมะม่วงในชั้นนี้ต้องมีคุณภาพดี ตรงตามพันธุ์ มีตำหนิได้เล็กน้อยด้านรูปทรง สี และผิวซึ่งเกิดจากการเสียดสี หรือแดดเผา และรอยต่างที่เกิดจากยาง โดยไม่มีผลต่อรูปลักษณะ คุณภาพและคุณภาพการเก็บรักษา รวมทั้งการจัดเรียงเสนอในภาชนะบรรจุ ตำหนิผิวโดยรวมต่อผลต้องมีพื้นที่ไม่เกิน 4, 3 และ 2 ตารางเซนติเมตรของ สำหรับผลมะม่วงขนาด 1, 2 และ 3 ตามลำดับ

2.2.3 ชั้นสอง (Class II) ชั้นนี้รวมผลมะม่วงที่ไม่เข้าชั้นชั้นที่สูงกว่า แต่มีคุณภาพชั้นต่ำ ดังข้อ 2.1 มีตำหนิได้เล็กน้อยด้านรูปทรง สี และผิว ซึ่งเกิดจากการเสียดสี หรือแดดเผา และรอยต่างที่เกิดจากยาง โดยไม่มีผลต่อรูปลักษณะ คุณภาพ และคุณภาพการเก็บรักษา รวมทั้งการจัดเรียงเสนอในภาชนะบรรจุ ตำหนิผิวโดยรวมต่อผล ต้องมีพื้นที่ไม่เกิน 6, 5 และ 4 ตารางเซนติเมตร สำหรับผลมะม่วงขนาด 1, 2 และ 3 ตามลำดับสำหรับมะม่วงชั้นหนึ่งและชั้นสอง ยอมให้ผิวมีจุดสนิมประปราย และมีสีเหลืองเนื่องจากโดนแดดเผาได้ไม่เกินร้อยละ 40 ของพื้นที่ผิวทั้งหมดของแต่ละผล แต่ต้องไม่มีรอยไหม้

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 ข้อกำหนดเกณฑ์ความคลาดเคลื่อน (ระดับคุณภาพที่รับได้)

เกณฑ์ความคลาดเคลื่อนเรื่องคุณภาพและขนาดในแต่ละภาชนะบรรจุ สำหรับผลิตผลที่ไม่เข้าขั้นที่ระบุไว้

4.1 เกณฑ์ความคลาดเคลื่อนเรื่องคุณภาพ (Quality Tolerances)

4.1.1 ชั้นพิเศษ (Extra Class)

ยอมให้มีผลมะม่วงที่คุณภาพไม่เป็นไปตามข้อกำหนดของชั้นพิเศษ แต่เป็นไปตามคุณภาพของชั้นหนึ่ง หรือยกเว้นว่าคุณภาพยังอยู่ในเกณฑ์ความคลาดเคลื่อนของชั้นหนึ่ง ปนมาได้ไม่เกินร้อยละ 5 ของจำนวนผลทั้งหมดหรือน้ำหนักรวม

4.1.2 ชั้นหนึ่ง (Class I)

ยอมให้มีผลมะม่วงที่คุณภาพไม่เป็นไปตามข้อกำหนดของชั้นหนึ่ง แต่เป็นไปตามคุณภาพของชั้นสอง หรือยกเว้นว่าคุณภาพยังอยู่ในเกณฑ์ความคลาดเคลื่อนของชั้นสอง ปนมาได้ไม่เกินร้อยละ 10 ของจำนวนผลทั้งหมดหรือน้ำหนักรวม

4.1.3 ชั้นสอง (Class II)

ยอมให้มีผลมะม่วงที่คุณภาพไม่เป็นไปตามข้อกำหนดของชั้นสอง หรือไม่ได้คุณภาพขั้นต่ำปนมาได้ไม่เกินร้อยละ 10 ของจำนวนผลทั้งหมดหรือน้ำหนักรวม โดยไม่มีผลเน่าเสีย

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

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น 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 ข้อกำหนดเรื่องการจัดเรียงเสนอ

5.1 ความสม่ำเสมอ (Uniformity) มะม่วงที่บรรจุในแต่ละภาชนะบรรจุต้องสม่ำเสมอ มาจากแหล่งเดียวกัน และเป็นพันธุ์เดียวกัน มีคุณภาพ ขนาด และสีใกล้เคียงกัน ส่วนของผลที่มองเห็นในภาชนะบรรจุ ต้องเป็นตัวแทนของทั้งหมด

5.2 การบรรจุหีบห่อ (Packaging) ต้องบรรจุในภาชนะบรรจุที่เก็บรักษามะม่วงได้เป็นอย่างดี วัสดุที่ใช้ในการบรรจุต้องสะอาด และมีคุณภาพ เพื่อป้องกันความเสียหายอันจะมีผลต่อมะม่วง การปิดฉลากต้องให้มึ่มกัพิมพ์หรือกาวที่ไม่ก่อให้เกิดอันตรายต่อผู้บริโภค

รายละเอียดบรรจุภัณฑ์ (Description of Containers) บรรจุภัณฑ์จะต้องมีคุณภาพ ถูกสุขลักษณะ ถ่ายเทอากาศได้ และมีคุณสมบัติทนทานต่อ การปฏิบัติการขนส่ง และรักษาผลมะม่วงได้ บรรจุภัณฑ์ต้องปราศจากกลิ่นและวัตถุแปลกปลอม

ข้อ 6 เครื่องหมายหรือฉลาก

6.1 บรรจุภัณฑ์สำหรับผู้บริโภคสุดท้าย (Consumer Packages) ประเภทของผลิตผล (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

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น 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 **สุขลักษณะ** ผลผลิตในมาตรฐานนี้ ให้ดำเนินการไปตามหลักการเกษตรที่ดีที่เหมาะสม (Good Agricultural Practice : GAP)

4. การเจรจาธุรกิจการเกษตรและขั้นตอนการส่งออก

4.1 การเจรจาธุรกิจการเกษตร

จิระนุช ชาญณรงค์กุล(2542) ได้กล่าวถึงการเจรจาธุรกิจเกษตรเป็นแนวทางและรูปแบบของกองส่งเสริมธุรกิจเกษตรเป็นแนวทางและรูปแบบของกองส่งเสริมธุรกิจเกษตร กรมส่งเสริมธุรกิจการเกษตร เพื่อส่งเสริมด้านการตลาดสินค้าผลผลิตเกษตรและผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรของสถาบันเกษตรกรที่มีศักยภาพการดำเนินงานในระดับธุรกิจทั้งทางด้านปริมาณ คุณภาพ และมีการบริหารจัดการองค์กรเข้มแข็งเป็นระบบ ซึ่งจะนำไปสู่การขยายในอนาคต ในรูปแบบการผลิตและการตลาดที่มีสัญญาข้อตกลงล่วงหน้า หรือตามใบสั่งซื้อสินค้า ทำให้สามารถขยายช่องทางการจำหน่ายได้แพร่หลายในลักษณะการค้าส่งแก่ผู้ประกอบการค้าและกลุ่มธุรกิจได้โดยตรง รูปแบบการเจรจาธุรกิจเกษตร มีการเตรียมการในประเด็นต่างๆในการจัดเจรจาธุรกิจเกษตร ดังนี้

1. คัดเลือกกลุ่มเกษตรกรมาร่วมเจรจาธุรกิจเกษตร ทั้งนี้ต้องมีศักยภาพในการผลิตสินค้าคุณภาพดี มีปริมาณมากพอสมควรที่จะขาย สามารถขยายกำลังการผลิต มีความต้องการขยายตลาด และมีความประสงค์ที่จะเข้าร่วมเจรจาธุรกิจ

2. ให้จัดทำข้อมูลกลุ่มเกษตรกรที่มาเจรจาธุรกิจ ข้อมูลต่างๆ ได้แก่

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

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- วันผลิต วันหมดอายุ (อาหารแปรรูป)

3. ให้มีการจัดนิทรรศการสินค้าตัวอย่างในงานเจรจาธุรกิจเกษตรเพื่อดึงดูดความสนใจจากผู้ซื้อและเป็นตัวอย่างสินค้าในการสั่งซื้อต่อไป

4. ให้มีการจัดสถานที่ให้เหมาะสมกับการเจรจาธุรกิจ สามารถรองรับเกษตรกรผู้ผลิตที่มาเจรจาและผู้ซื้อได้พอสมควร

5. ติดต่อเกษตรกรเพื่อเตรียมตัวอย่างสินค้าที่จะขาย หรือรูปภาพมาเป็นเครื่องมือในการเจรจาซื้อขาย ให้เกษตรกรเสนอขายสินค้าด้วยตัวเอง

6. ติดต่อผู้ซื้อ เชิญมาร่วมงานเจรจาหรือเชิญผู้ซื้อมาประชุมเพื่อศึกษาดูว่าตลาดต้องการผลผลิตประเภทไหน อย่างไร เพื่อแจ้งให้เกษตรกรผลิตสินค้าตรงความต้องการของตลาดต่อไป

7. ระยะเวลาการจัดเจรจาไม่ควรจัดหลายวัน

8. ให้มีการประชาสัมพันธ์ก่อนจัดงานเจรจา

การจัดเจรจาธุรกิจเกษตรที่ดีย่อมส่งผลให้มีการพัฒนาด้านธุรกิจเกษตร ในส่วนของเกษตรกรผู้ผลิตทำให้ทราบข้อมูลความต้องการสินค้าของตลาด สามารถนำไปวางแผนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ทราบเงื่อนไขของบริษัทสามารถนำไปปรับปรุงแนวทางการดำเนินกรด้านธุรกิจของกลุ่ม ในส่วนของบริษัทหรือผู้ซื้อได้รับประโยชน์คือ ทราบข้อมูลแหล่งผลิตสินค้าทำให้มีทางเลือกมากขึ้น ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการหาแหล่งผลิตใหม่ๆ ทำให้ต้นทุนของสินค้าลดลง สามารถแข่งขันในตลาดได้มากยิ่งขึ้น และในส่วนของภาครัฐได้รับทราบข้อมูล ปัญหา อุปสรรคต่างๆ ทั้งทางด้านการผลิต การบริหารจัดการธุรกิจกลุ่ม ตลอดจนข้อจำกัดในการทำธุรกิจของบริษัทกับกลุ่มเกษตรกร (เทียมจันทร์ สุขเกษม, 2542)

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 เมื่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ธุรกิจการส่งออกมะม่วงในปัจจุบันนิยมใช้การค้าแบบตลาดข้อตกลง โดยการทำสัญญาซื้อขายมะม่วงกับกลุ่มเกษตรกร เพื่อให้ได้ผลผลิตตามที่ต้องการและเพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจการส่งออก

ความจำเป็น ของตลาดข้อตกลงได้เกิดขึ้น จากปัจจัยต่างๆดังนี้

- ราคาและปริมาณสินค้าเกษตรมีความผันผวน เปลี่ยนแปลงตามฤดูกาล ทำให้เกษตรกรประสบปัญหาด้านการขายไม่มีหลักประกันรายได้จากการขายสินค้า

- โรงงานแปรรูป หรือผู้ส่งออกประสบปัญหาในการวางแผนการผลิตและการตลาด ขาดหลักประกันด้านต้นทุนเกิดข้อจำกัดด้านการขยายตลาด

- ตลาดซื้อขายทันที ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของโรงงานแปรรูปและผู้ส่งออกได้ดีพอ

- เป็นการเพิ่มช่องทางการตลาด อันถือเป็นทางเลือกใหม่ในการขายสินค้าที่ลดขั้นตอนทางการตลาด ลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาและการผลิต

แนวทางในการจัดทำ สำหรับการจัดทำตลาดข้อตกลงสินค้าเกษตรนั้นผู้ซื้อ ผู้ขายต้องมีความจริงใจซื่อสัตย์ต่อกัน แบ่งผลประโยชน์ซึ่งกันและกันด้วยความเป็นธรรม ภายใต้การดูแลและประสานประโยชน์ของทางราชการ ดังนี้

1. พิจารณาความเหมาะสมและความเป็นไปได้ในสินค้าแต่ละชนิด ที่จะนำมาจัดทำตลาดข้อตกลงสินค้าเกษตร

2. ส่งเสริมการจัดทำสัญญาข้อตกลงซื้อขายสินค้าเกษตร โดย

- พิจารณาความพร้อมและความต้องการของเกษตรกร โรงงานแปรรูป ผู้ส่งออก หรือตัวแทนธุรกิจที่จะดำเนินการให้มีการจัดทำสัญญาข้อตกลงซื้อขายระหว่างกัน

- จัดประชุมร่วมกันระหว่างผู้ซื้อ ผู้ขาย พร้อมส่วนราชการที่เกี่ยวข้อง

- กำกับดูแลให้มีการปฏิบัติตามข้อตกลง

ประโยชน์ของตลาดข้อตกลงมีประโยชน์ต่อทั้งเกษตรกรและผู้ส่งออก

ด้านเกษตรกร

- มีทางเลือกในการขายผลผลิตของตนเองเพิ่มขึ้น

- ขจัดปัญหาในเรื่องตลาดขายผลผลิต

- ประกันรายได้ที่แน่นอนจากการขายผลผลิต

- อาจได้รับสินเชื่อเพื่อการผลิต และ/หรือ ได้รับเทคนิคและวิทยาการต่างๆในการเพิ่ม

ผลผลิตจากผู้ซื้อ

ด้านผู้ส่งออก/โรงงานแปรรูป

- ผลผลิตที่ได้รับจะมีคุณภาพและมาตรฐานตามความต้องการ ช่วยลดความสูญเสียในกระบวนการผลิต ทำให้ต้นทุนลดลง

- ราคาและปริมาณผลผลิตที่ได้รับมีเสถียรภาพ

4.2 ขั้นตอนการส่งออก

การที่จะทำธุรกิจการส่งออกให้ประสบผลสำเร็จนั้นและมีมูลค่าการส่งออกเพิ่มมากขึ้น ผู้ประกอบการที่จะเข้ามาในธุรกิจนี้ จำเป็นที่จะต้องเรียนรู้ขั้นตอนและกระบวนการปฏิบัติต่างๆ ในการส่งออกสินค้าให้ดี เนื่องจากขั้นตอนการส่งออกสินค้า เป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออก ต้องทำความเข้าใจและศึกษาปฏิบัติให้ถูกต้องเพื่อให้การประกอบธุรกิจส่งออกเป็นไปอย่างสะดวก และได้ผลสำเร็จคุ้มค่าแก่การลงทุน โดยขั้นตอนการส่งออกมีหลักๆทั้งหมด 8 ขั้นตอน ดังนี้ (นฤมล บุญสงเจริญ, 2546)

1. การจดทะเบียนประกอบกิจการพาณิชย์

เจ้าของกิจการมีหน้าที่ต้องยื่นคำขอจดทะเบียนพาณิชย์ภายใน 30 วัน นับแต่วันที่ได้ประกอบกิจการ เจ้าของกิจการใด ฝ่าฝืนต้องระวางโทษปรับไม่เกิน 2,000 บาท และปรับต่อเนื่องวันละไม่เกิน 100 บาท จนกว่าจะได้จดทะเบียนพาณิชย์ ทั้งนี้การจดทะเบียนพาณิชย์ ต้องเสียค่าธรรมเนียม 50 บาท ตามหน่วยงานที่รับผิดชอบ เช่น กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ และสำนักงานบริการจดทะเบียนต่าง ๆ

ขั้นตอนนี้เป็นการสร้างความมั่นใจให้แก่คู่ค้า โดยการแสดงวัตถุประสงค์อย่างชัดเจน ว่าท่านจะทำการค้าสินค้าลักษณะใด โดยทำการจดทะเบียนธุรกิจ ซึ่งมีการจดทะเบียนได้หลายลักษณะ ได้แก่

1. กิจการเจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วนสามัญ

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 เมื่อผู้ดูแลเห็นว่าเหมาะสมขอสงวนสิทธิ์ในการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารประกอบรายการ : แบบ ว.

เอกสารประกอบ :

- 1) แบบจองชื่อนิติบุคคล
- 2) สำเนาบัตรประจำตัวของผู้จัดการที่ลงชื่อในคำขอจดทะเบียน
- 3) สำเนาบัตรนายความหรือหลักฐานการเป็นสมาชิกนิติบุคคล

ของผู้รับรองลายมือชื่อ(ถ้ามี)

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

5) หนังสือมอบอำนาจ (ถ้ามี)

2. ห้างหุ้นส่วนจำกัด

คำขอ : แบบ หส.1

รายการ : แบบ หส.2 (ใช้ทั้ง 3 หน้า)

เอกสารประกอบรายการ : แบบ ว.

เอกสารประกอบ :

- 1) แบบจองชื่อนิติบุคคล
- 2) สำเนาบัตรประจำตัวของผู้จัดการที่ลงชื่อในคำขอจดทะเบียน
- 3) สำเนาบัตรนายความหรือหลักฐานการเป็นสมาชิกนิติบุคคล

ของผู้รับรองลายมือชื่อ(ถ้ามี)

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

5) หนังสือมอบอำนาจ (ถ้ามี)

3. บริษัทจำกัด

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 ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น 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

1.1 สำนักงานบริการจดทะเบียนธุรกิจ 1 (มหาราช)

โทร. 0-2622-0569 ถึง 70 และ 77

1.2 สำนักงานบริการจดทะเบียนธุรกิจ 2 (พหลโยธิน)

โทร. 0-2618-3340 ถึง 41 และ 45

1.3 สำนักงานบริการจดทะเบียนธุรกิจ 3 (รัชดาภิเษก)

โทร. 0-2276-7259 ถึง 64

1.4 สำนักงานบริการจดทะเบียนธุรกิจ 4 (กรุงธนบุรี)

โทร. 0-2440-1346 ถึง 49

1.5 สำนักงานบริการจดทะเบียนธุรกิจ 5 (รามคำแหง)

โทร. 0-2276-7255 ถึง 58 และ 69

1.6 สำนักงานบริการจดทะเบียนธุรกิจ 6 (ศรีนครินทร์)

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
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม และการขอมีเลขและบัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากร

เมื่อจดทะเบียนธุรกิจแล้วก็ต้องติดต่อกรมสรรพากรเพื่อขอมีเลขและบัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากร หากมีรายรับจากการขายสินค้าหรือให้บริการเกินกว่า 1.2 ล้านบาทต่อปี ต้องยื่นคำขอจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม แต่มีผู้ประกอบการบางประเภทที่ไม่ต้องจดทะเบียนหรือได้รับการยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม เช่น การส่งออกของผู้ประกอบการในเขตอุตสาหกรรมส่งออกตามกฎหมายว่าด้วยการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยจะได้รับการยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่มตามกฎหมายแต่ก็สามารถขอจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มได้ เป็นต้น

สถานที่จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม

1. กรุงเทพฯ สำนักงานสรรพากรเขตสำนักงานสรรพากรเขต(สาขา)หรือสำนักงานสรรพากรที่สถานประกอบการตั้งอยู่
2. ต่างจังหวัด สำนักงานสรรพากรอำเภอสำนักงานสรรพากรอำเภอ(สาขา)หรือสำนักงานสรรพากรกิ่งอำเภอที่สถานประกอบการตั้งอยู่

เนื่องจากประเทศไทยเป็นประเทศกำลังพัฒนาและมีความเสรีทางการค้า และสินค้าบางตัวมีความสำคัญและส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจ รัฐบาลจึงต้องระมัดระวังการส่งออก โดยการจำกัดกลุ่มสินค้าสำหรับส่งออกแบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ

- สินค้ามาตรฐาน
- สินค้าควบคุมหรือสินค้าที่มีการจัดระเบียบการส่งออก
- สินค้าเสรี (ทั่วไป)

สำหรับมะม่วงนั้นจัดอยู่ในสินค้าประเภททั่วไป เนื่องจากมีจำนวนมากทำให้สามารถค้าขายได้อย่างเสรี

3. การเสนอขายและรับคำสั่งซื้อ

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

เมื่อผู้ซื้อในต่างประเทศได้รู้จักสินค้าและให้ความสนใจก็จะมีการสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม ในเรื่องราคา ปริมาณ หรือเงื่อนไขอื่น ๆ

ผู้ขายสินค้าก็จะต้องเสนอราคาที่เหมาะสมและกำหนดเวลาในการจัดส่งหรือรายละเอียดอื่นตามที่ผู้ซื้อต้องการทราบ 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 ไปเตรียมการจัดส่งสินค้าตามข้อตกลงที่ผู้ซื้อกำหนดมาใน L/C หากมีข้อความใน L/C ไม่ชัดเจน ควรปรึกษากับธนาคารผู้รับใบสั่งซื้อ L/C ให้ชัดเจนเสียก่อนที่จะนำไปดำเนินการในขั้นตอนต่อไป

ในกรณีที่ผู้ขายเป็นผู้ผลิตสินค้าเอง ต้องเตรียมการผลิตสินค้าให้พร้อมเสร็จสิ้นก่อนกำหนดส่งสินค้า หากผู้ขายไม่ได้ผลิตเองก็ต้องทำสัญญากับผู้ผลิตให้กำหนดการส่งมอบสินค้าตามเวลาที่กำหนดก่อนการจัดส่งให้ผู้ซื้อ จากนั้นทำการทดสอบคุณภาพสินค้าให้เป็นไปตามข้อตกลงที่ได้ให้กับผู้ซื้อไว้ และตรวจสอบกำหนดการในการขนส่งสินค้า

4. การเตรียมสินค้าและเอกสารต่างๆ

5. การผ่านวิธีการศุลกากร ผู้ส่งออก จะดำเนินการการเองหรือผ่านบริษัทนายหน้า ดังนี้

1. กรอกใบขนสินค้าขาออก และแบบแสดงรายการสินค้านำเข้าเอกสารประกอบ
2. เจ้าหน้าที่จะตรวจสอบบัตรลายเซ็น การรับมอบอำนาจ
3. ตรวจสอบพิธีการพร้อมให้เลขในใบขนสินค้าออก
4. ตรวจสอบพิกัดและราคา
5. ตรวจสอบการคำนวณและสั่งการตรวจสินค้า
6. ผู้ส่งออกชำระอากร
7. เจ้าหน้าที่ลงบัญชีข้อมูลสถิติ
8. ประทับตราสมบูรณ์
9. ตรวจสอบโดยผ่านสำนักประมวล ป้องกันและปราบปรามสินค้าผิดกฎหมาย
10. ลงบัญชีตรวจสอบ พร้อมส่งมอบให้สารวัตรและนายตรวจสินค้า

บัตรลายมือชื่อ บัตรลายมือชื่อมีไว้เพื่อประกอบการติดต่อกับกรมศุลกากรว่าด้วยการนำเข้าและส่งออกทุกเรื่อง เป็นบัตรลายมือชื่อเจ้าของหรือผู้จัดการและผู้รับมอบอำนาจเพื่อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประกอบการยื่นเอกสารในการผ่านพิธีการของกรมศุลกากร โดยยื่นคำร้องต่อฝ่ายทะเบียนผู้ส่งออก และนำเข้า สำนักเลขานุการกรม กรมศุลกากร หรือที่ด่านศุลกากรที่วราขอาณานิคม

6. การส่งสินค้าไปยังจุดหมายปลายทาง

นำสินค้าส่งไปยังจุดหมายปลายทาง โดยการนำสินค้าที่จะส่งออกส่งมอบแก่ผู้ทำการขนส่ง ซึ่งได้จองระวางไว้ล่วงหน้าแล้ว และรับใบตราส่งเมื่อส่งมอบสินค้าเรียบร้อยแล้ว ใบตราส่งมี 5 ประเภทด้วยกัน ซึ่งขึ้นอยู่กับพาหนะที่ท่านใช้ขนส่ง

- ใบตราส่งทางเรือ Bill of Lading (B/L)
- ใบตราส่งทางอากาศ Air Waybill
- ใบตราส่งทางรถไฟ Railways Receipt
- ใบตราส่งทางรถบรรทุก Truck's Receipt
- ใบตราส่งทางไปรษณีย์ Parcel's Receipt

เมื่อได้รับใบตราส่งสินค้าแล้ว ตรวจสอบใบตราส่งให้ละเอียดตามเงื่อนไข อย่าให้

ผิดพลาดจากข้อกำหนด

7. การประกันภัย

การประกันภัยผู้ส่งออกสามารถดำเนินการเองหรือผ่านบริษัทนายหน้าก็ได้ ดังนี้

1. ติดต่อบริษัทประกันล่วงหน้าขอประกันภัยสินค้าส่งออก
2. ประกันภัยตามที่ระบุในเงื่อนไขของ L/C
3. รับเอกสารประกันภัย (Insurance Policy)

8. การเรียกเก็บเงินและชำระเงินค่าสินค้า

สามารถดำเนินการได้ ดังนี้

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

5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

องอาจ อ่ำรำไพ (2547) ได้ศึกษาความต้องการมะม่วงน้ำดอกไม้ของผู้ส่งออกไทยเพื่อการตลาดประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน พบว่าความต้องการมะม่วงน้ำดอกไม้เพื่อการส่งออกไปประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนมีปริมาณ 100 ตันต่อปี โดยประมาณการเจริญเติบโตของตลาดมะม่วงน้ำดอกไม้ในประเทศจีนไว้ร้อยละ 5-10 ต่อปี หากชาวจีนให้ความนิยม (คาดว่าลักษณะการเอกสารเป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการแข่งขันเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ยอมรับมะม่วงน้ำดอกไม้ของไทยน่าจะเร็วกว่าในประเทศญี่ปุ่น) และมาตรฐานที่ใช้ในการส่งออกมะม่วงน้ำดอกไม้ไปประเทศสาธารณประชาชนจีนจะให้มาตรฐานเดียวกับการส่งออกมะม่วงน้ำดอกไม้ไปประเทศญี่ปุ่น ทั้งการควบคุมการผลิต การเก็บเกี่ยว การแบ่งชั้นคุณภาพ ขนาดผล ความคลาดเคลื่อนเรื่องคุณภาพและขนาด เป็นไปไปตามมาตรฐานการส่งออกมะม่วงน้ำดอกไม้ไปประเทศญี่ปุ่น รวมทั้งการบรรจุหีบห่อ เครื่องหมายบรรจุภัณฑ์ เป็นไปตามมาตรฐานการบรรจุหีบห่อมะม่วงน้ำดอกไม้สำหรับส่งจำหน่ายในญี่ปุ่น ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกผู้ส่งออกต้องการให้มีการยืดอายุของมะม่วง เนื่องจากใช้เวลาในการตรวจสอบของด่านกักกันพืชสาธารณประชาชนจีนหลายวัน นอกจากนี้ผู้ส่งออกยังต้องการให้ภาครัฐช่วยสร้างความรู้จักในมะม่วงน้ำดอกไม้ให้กับตลาดประเทศสาธารณประชาชนจีนให้มากขึ้น

สมศักดิ์ วรรณศิริ (2546) ทำการศึกษาสภาพการผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออกญี่ปุ่นของเกษตรกรในภาคตะวันออกโดยทำการเก็บข้อมูลจากเกษตรกรผู้ปลูกมะม่วงในภาคตะวันออกที่ได้ขึ้นทะเบียนเป็นกลุ่มปรับปรุงคุณภาพไม้ผลไว้กับกรมส่งเสริมการเกษตร ใน 3 จังหวัด ได้แก่ จังหวัดฉะเชิงเทรา ระยอง และสระแก้ว พบว่าร้อยละ 76.4 เป็นเพศชาย มีอายุเฉลี่ย 40.7 ปี การศึกษาระดับประถมศึกษาร้อยละ 53.6 ระดับมัธยมศึกษาร้อยละ 40.0 สูงกว่ามัธยมร้อยละ 6.4 มีสมาชิกเป็นแรงงานในครอบครัวเฉลี่ย 4.0 คน พันธุ์มะม่วงที่ปลูกส่วนใหญ่เป็นน้ำดอกไม้มากที่สุดร้อยละ 66.4 พื้นที่ปลูกมะม่วงทั้งหมดเฉลี่ย 45.3 ไร่ หนี้สินเพื่อการทำสวนมะม่วงเฉลี่ย 59,790.90 บาท มีรายได้จากการทำสวนมะม่วงต่อปีส่วนใหญ่ที่ระดับ 200,000 – 500,000 บาท ที่ร้อยละ 52.7 จำนวนครั้งที่เข้ารับการฝึกอบรมเฉลี่ย 1.9 ครั้ง และมีประสบการณ์ในการทำสวนมะม่วงเฉลี่ย 8.2 ปี เกษตรกรส่วนใหญ่มีความรู้เกี่ยวกับการผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออกสูงร้อยละ 69.1 มีความรู้เกี่ยวกับการผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออกต่ำร้อยละ 30.9 โดยมีความรู้เรื่องเกี่ยวกับเพลิงไฟทำให้มะม่วงไม่ได้คุณภาพในสวนของผิวผลมากที่สุดร้อยละ 85.5 และมีความรู้น้อยที่สุดเรื่องมะม่วงส่งออกญี่ปุ่นเพียงร้อยละ 19.1 ถึงแม้เกษตรกรส่วนใหญ่จะมีความรู้เกี่ยวกับการผลิตมะม่วงคุณภาพเพื่อการส่งออกสูงถึงร้อยละ 69.1 แต่เมื่อมองในหัวข้อสำคัญที่เป็นความรู้เกี่ยวกับการผลิตและการส่งออกมะม่วงไปญี่ปุ่นโดยภาพรวมเกษตรกรยังมีความรู้น้อยมาก นอกจากนี้สภาพการผลิตมะม่วงคุณภาพเพื่อส่งออกญี่ปุ่นของเกษตรกรพบว่าสภาพการผลิตทางด้านส่งเสริมมีผลต่อการผลิตมะม่วงคุณภาพเพื่อส่งออกญี่ปุ่นของเกษตรกรมากที่สุด โดยเกษตรกรมีความต้องการเข้ารับการฝึกอบรมและดูงานเกี่ยวกับการผลิตมะม่วงเพื่อส่งออก คะแนนเฉลี่ย 3.14 รองลงมาเป็นสภาพการผลิตทางด้านการตลาด จากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าจำนวนสมาชิกแรงงานในครอบครัว ความรู้เกี่ยวกับการผลิตมะม่วงคุณภาพเพื่อส่งออกญี่ปุ่น เงินลงทุนต่อไร่ จำนวนครั้งที่เข้าฝึกอบรม และประสบการณ์ในการทำสวนมะม่วงที่แตกต่างกันส่งผลต่อสภาพการผลิตมะม่วงคุณภาพเพื่อส่งออกญี่ปุ่นแตกต่างกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์เพื่อการเรียนการสอน ไม่อนุญาตให้เผยแพร่ขึ้นต้นการการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สมคิด โพร้พันธุ์ (2539) ได้ศึกษาผลการดำเนินงานการตรวจสอบคุณภาพมะม่วงอบไอน้ำ พบว่าการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่นลักษณะผลสด จะต้องผ่านขบวนการอบไอน้ำ เพื่อกำจัดไข่ และหนอนแมลงวันผลไม้ ก่อนนำเข้าประเทศญี่ปุ่น แต่ก็ยังมีปัญหาด้านคุณภาพผลผลิตมะม่วงต่ำกว่ามาตรฐาน เนื่องจากคุณภาพของผลมะม่วงสดแต่ละพันธุ์ยังไม่สม่ำเสมอในด้านขนาดความแก่ของผล สีมิวมีรอยตำหนิและประการสำคัญคือ การเน่าเสียจากสาเหตุของโรคหลังการเก็บเกี่ยวที่เกิดขึ้นตั้งแต่แปลงปลูกของเกษตรกรแล้วแสดงอาการรุนแรงเมื่อวางจำหน่าย การพัฒนาคุณภาพมะม่วงเพื่อการส่งออกนั้น เกษตรกรจะต้องปฏิบัติดูแลรักษาสวนมะม่วงโดยเฉพาะการป้องกันและกำจัดโรคและแมลงศัตรูมะม่วงอย่างสม่ำเสมอ การเก็บเกี่ยว วิทยาการหลังการเก็บเกี่ยวด้วยความประณีต ตลอดจนการบรรจุหีบห่อ ตลอดจนการขนส่งที่ควบคุมอุณหภูมิรักษาคุณภาพ

พัชรินทร์ เขมกานนท์ (2530) ได้ทำการศึกษาความต้องการของการตลาดต่างประเทศที่มีต่อผลไม้ไทย โดยผลไม้ที่ทำการศึกษาได้แก่ ลิ้นจี่ ทุเรียน และมะม่วง โดยศึกษาการผลิต การตลาดในประเทศและต่างประเทศ คือ สิงคโปร์ ฮองกง มาเลเซีย และสหรัฐอเมริกา ซึ่งจากการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลทำให้ทราบว่าความต้องการผลไม้ทั้ง 3 ชนิดยังคงเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะมะม่วงมีอัตราการเพิ่มที่สูงถึงร้อยละ 9.35 ตลาดที่เรามีโอกาสมากได้แก่ มาเลเซีย สำหรับฮองกงและสิงคโปร์ แม้อัตราการส่งออกจะเพิ่มไม่มากนัก แต่เมื่อเทียบกับปริมาณที่ส่งออกแล้วนับว่าอยู่ในเกณฑ์ดีทีเดียว เมื่อพิจารณาส่วนเหลือมทางการตลาดของผลไม้ทั้ง 3 แล้วยังคงมีสูงมากโดยเฉพาะทุเรียน และส่วนใหญ่ตกอยู่กับพ่อค้าส่งออก เนื่องจากมีการคัดขนาด คุณภาพ และการบรรจุหีบห่อทำให้ราคาส่งออกสูง แต่ราคาที่เกษตรกรได้รับยังคงต่ำอยู่ เนื่องจากขาดอำนาจต่อรองกับพ่อค้าขายส่ง เมื่อวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบแล้ว ทุเรียนยังคงเสียเปรียบมาเลเซียเนื่องจากราคาส่งออกทุเรียนของไทยสูงกว่ามาเลเซีย สำหรับมะม่วง ตลาดที่มีข้อห้ามเรื่องโรคและแมลงเช่น ญี่ปุ่น และตลาดที่อยู่ไกลเช่น สหรัฐอเมริกา ไทยยังไม่สามารถเข้าไปแข่งขันได้ จึงได้ร่วมมือกับรัฐบาลญี่ปุ่นให้ส่งผู้เชี่ยวชาญมาช่วยแก้ไขทำให้ปี 2530 เราจึงส่งออกมะม่วงไปยังประเทศญี่ปุ่นจำนวน 50 ตัน ซึ่งถ้าประเทศไทยสามารถรักษาคุณภาพของผลไม้ไว้ได้ตลอดไปโอกาสในการแข่งขันก็จะมีเพิ่มขึ้น

บทที่ 3

วิธีการวิจัย (Research Methodologies)

การศึกษาระบบการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่นครั้งนี้ เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ โดยอาศัยการสัมภาษณ์แล้วรวบรวมข้อมูลจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง

กลุ่มเป้าหมายในการเก็บรวบรวมข้อมูล ดำเนินการดังนี้

1. ทำการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างบริษัทส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่นจากกลุ่มที่เข้าร่วมเจรจาธุรกิจมะม่วงเพื่อการส่งออกไปประเทศญี่ปุ่น ปี 2545 โดยมีเกณฑ์การคัดเลือกจากรูปแบบการส่งออกที่แตกต่างกัน จำนวน 3 บริษัท ดังนี้ (รายนามผู้ให้สัมภาษณ์ ดังภาคผนวก ก)

1.1 บริษัทสยามเอ็กซ์พอร์ต มาร์ท จำกัด มีรูปแบบการส่งออกแก่ลูกค้าทั่วไปในญี่ปุ่นที่สนใจนำเข้ามะม่วง

1.2 บริษัทแอนด์ แอนด์ เกรซ จำกัด มีรูปแบบการส่งออกให้แก่ ซูเปอร์มาร์เก็ต ในญี่ปุ่น

1.3 บริษัทสยามธานียาม่า จำกัด มีรูปแบบการส่งออกที่ส่งให้เฉพาะบริษัทแม่ในญี่ปุ่นเพียงอย่างเดียว

2. ทำการคัดเลือกกลุ่มเกษตรกรที่ทำการส่งหรือมีข้อสัญญาส่งมะม่วงให้กับบริษัทผู้ส่งออกมะม่วง 1 กลุ่ม คือ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตมะม่วงส่งออกจังหวัดฉะเชิงเทรา เนื่องจากเป็นกลุ่มที่ผลิตมะม่วงส่งให้แก่ บริษัททั้ง 3 ในข้อที่ 1

วิธีการรวบรวมข้อมูล

การศึกษานี้ใช้วิธีการรวบรวมข้อมูล ดังนี้

1. ข้อมูลปฐมภูมิ ดำเนินการโดยใช้วิธีการการสัมภาษณ์สอบถามจากบริษัทและผู้แทนกลุ่มเกษตรกร

2. ข้อมูลทุติยภูมิ เป็นข้อมูลที่ได้จากการรวบรวมจากเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนข้อมูลสถิติที่หน่วยงานราชการได้จัดทำไว้ รวมทั้งข้อมูลจาก Internet

การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษานี้ผู้ศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหาช่วยในการวิเคราะห์กระบวนการและขั้นตอนการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 4

ผลการวิจัยและวิจารณ์ผล (Findings and Results)

การศึกษาระบวนการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่นครั้งนี้ขอเสนอผลของการศึกษา โดยแบ่งเป็นหัวข้อรายละเอียด ดังนี้

1. ข้อมูลพื้นฐานของบริษัทผู้ส่งออกมะม่วง
2. ความต้องการทางการตลาดของประเทศญี่ปุ่น
3. ระบบการตลาดส่งออก
4. ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก
5. แนวโน้มทางการตลาดในอนาคต

1. ข้อมูลพื้นฐานของบริษัทผู้ส่งออกมะม่วง

ญี่ปุ่นนำเข้าผลไม้จากต่างประเทศเป็นจำนวนมากในแต่ละปี เนื่องจากผลผลิตภายในประเทศไม่เพียงพอสำหรับบริโภค ผลไม้นำเข้าส่วนใหญ่จะมีราคาสูงกว่าผลไม้ที่ผลิตภายในประเทศ ประกอบกับมะม่วงเป็นพืชที่ปลูกได้ดีในประเทศไทย และมีจำนวนมาก เพียงพอที่จะไปค้าขายในประเทศและต่างประเทศ อีกทั้งมะม่วงเป็นที่รู้จักของต่างชาติ ทำให้ธุรกิจด้านการส่งออกมะม่วงเป็นที่น่าสนใจ และเกิดเป็นธุรกิจส่งออกมะม่วงในปัจจุบัน

"บริษัทเปิดมาได้ 18 ปี เดิมที่ทำหน่อไม้ฝรั่งไปญี่ปุ่น เริ่มมาส่งมะม่วง 8 ปี "

(อุทัย ขวัญใจ : สัมภาษณ์)

"เราไม่ได้เลือกญี่ปุ่น ที่ส่งไปญี่ปุ่นเพราะบริษัทเราเป็นญี่ปุ่น และการส่งไปญี่ปุ่นมี Value สูง" (อุทัย ขวัญใจ : สัมภาษณ์)



ภาพที่ 3 คุณอุทัย ขวัญใจ และคุณปรารถนา สุรัตน์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ของบริษัทฯ ซึ่งผู้รับใช้ควรนำเอกสารนี้ไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

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

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



ภาพที่ 4 คุณวิริงรอง สงสังข์

“บริษัทเราเดิมที่ส่งผักไปประเทศญี่ปุ่น ให้กับซูเปอร์มาร์เก็ตผู้นำเข้าในประเทศญี่ปุ่น เริ่มมาส่งมะม่วงเมื่อ 7-8 ปี ที่ผ่านมา จากความต้องการของลูกค้า” (บริษัท แรนต์ แอนด์ เกรซ : สัมภาษณ์)

บริษัทผู้ส่งออกมะม่วงที่ให้ข้อมูลส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่นมาไม่ต่ำกว่า 7 ปีด้วยกัน โดยส่วนใหญ่จะเริ่มมาจากธุรกิจอื่นมาก่อนระยะหนึ่ง ก่อนจะมาเริ่มส่งออกมะม่วงเนื่องจาก มีลูกค้าสนใจมะม่วงจึงเริ่มส่งออกมะม่วง

2. ความต้องการทางการตลาดของประเทศญี่ปุ่น

ตลาดญี่ปุ่นระบบการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่จะเป็นระบบร้านค้าปลีกเป็นจำนวนมาก เนื่องจากผู้บริโภคนิยมซื้อสินค้าโดยเฉพาะอาหารสดวันต่อวัน และนิยมซื้อจากร้านค้าใกล้บ้าน แม้ปัจจุบันร้านค้าย่อยเหล่านั้นจะถูกแทนที่ด้วยซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดใหญ่ แต่ค่านิยมในการซื้อสินค้าก็ยังคงมีลักษณะเดิม สำหรับตลาดมะม่วงในญี่ปุ่นจะอาศัยการนำเข้าทุกปี เนื่องจากญี่ปุ่นไม่มีมะม่วงในประเทศ โดยส่วนใหญ่จะนำเข้าจากฟิลิปปินส์และเม็กซิโก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา 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)

จะเห็นได้ว่าตลาดผลไม้ในประเทศญี่ปุ่นยังต้องอาศัยการนำเข้าในแต่ละปีเป็นจำนวนมาก และมะม่วงที่เข้ามาในตลาดญี่ปุ่นมีมากมายหลากหลายคุณภาพ และนำเข้ามาจากหลายประเทศ ตลาดมะม่วงในญี่ปุ่นจึงมีความหลากหลายในหลายๆด้าน

2.1 ด้านสายพันธุ์

มะม่วงที่ญี่ปุ่นอนุญาตให้นำเข้าจากประเทศไทยได้นั้นในปัจจุบันมีอยู่ 5 สายพันธุ์ คือ หนังกกลางวัน แรด น้ำดอกไม้ พิมเสน และพันธุ์ล่าสุดที่ประเทศไทยได้รับอนุญาตให้นำเข้าได้คือ พันธุ์มหาชน ได้รับอนุญาตเมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน 2549 เพื่อร่วมเฉลิมฉลองการครองสิริราชสมบัติครบ 60 ปี ของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว

“บริษัทส่งออกมะม่วงน้ำดอกไม้ หนังกกลางวัน แรด แต่หนังกกลางวันกับแรดเพียงจะมีการส่งออกได้ไม่นาน” (อุทัย ขวัญใจ : สัมภาษณ์)

“บริษัทส่งออกมะม่วงน้ำดอกไม้ 100% แรดบ้างนิดหน่อยไม่ถึง 3% มหาชนก มีส่งไปแล้วเขาเปิดก็ลองส่งดู feedback ยังไม่รู้ พี่จะบินไปญี่ปุ่นจะไปดู feedback ด้วย” (วิรัชรอง สงสังข์ : สัมภาษณ์)

“บริษัทส่งออกน้ำดอกไม้ และแรด” (บริษัทเรนดี 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)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น 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 เนื่องจากพฤติกรรมการบริโภคของญี่ปุ่นหนาวจะกินอะไรไม่ค่อยอร่อย พออากาศดีจะเริ่มกินเริ่มเที่ยว

2.3 ด้านราคา

มาตรฐานมะม่วงไทยจะใกล้เคียงกันเป็นเกรดของการส่งออก ราคาจึงใกล้เคียงกันมาก จะมีความแตกต่างทางด้านราคาบ้างขึ้นอยู่กับค่าใช้จ่ายในการขนส่งเป็นส่วนใหญ่ ตลาดมะม่วงไทยในญี่ปุ่นจะเป็นจำพวก High Product ขึ้นห้าง และมีเฉพาะในเมือง ต่างจังหวัดมีบ้าง อย่างโอซากา โตเกียว

“เลือกทำส่งออกไปประเทศญี่ปุ่นเพราะค่า value สูง และคนญี่ปุ่นยินดีที่จะซื้อของแพง แต่ได้คุณภาพ” (อุทัย ขวัญใจ : สัมภาษณ์)

“มะม่วงไทยที่ญี่ปุ่นจะมีราคาประมาณกิโลละ 300 บาท ต่างจากฟิลิปปินส์ที่ตกประมาณกิโลกรัมละประมาณ 100 บาท เนื่องจากระยะทางต้นทุนค่าขนส่งที่ได้เปรียบเราจึงสามารถวางขายได้ทุกตลาดในญี่ปุ่น เราจึงต้องแข่งเรื่องคุณภาพมากกว่าราคา” (วิรัชรอง สงสังข์ : สัมภาษณ์)

3. ระบบการตลาดส่งออก

3.1 การรับซื้อมะม่วง

บริษัทที่ทำการส่งออกมะม่วงส่วนใหญ่แล้วนิยมรับซื้อมะม่วงจากเกษตรกรที่ปลูกเพื่อการส่งออกมากกว่าการลงทุนจ้างคนงานเกษตรกรมาปลูกเอง โดยการรับซื้อของบริษัทพวกนี้นิยมการทำสัญญากับกลุ่มเกษตรกรแบบปีต่อปีมากที่สุด กล่าวคือเมื่อใกล้ถึงฤดูกาลมะม่วงจะไปทำสัญญากับเกษตรกรว่าต้องการมะม่วงปริมาณเท่าไร คุณภาพมะม่วงอย่างไร ความสูงที่การต้องก็เปอร์เซ็นต์ เมื่อทำสัญญาตกลงซื้อขายเสร็จแล้วพอถึงเวลาจัดส่งก็ส่งไปรับมะม่วงจากกลุ่มเกษตรกร บริษัทส่งออกมะม่วงจะไม่นิยมรับซื้อมะม่วงจากที่อื่นนอกเหนือกลุ่มที่ทำสัญญาซื้อขายกันไว้เพราะจะมีความเสี่ยงกับผลผลิตที่ได้มาก ทั้งทางด้านสารเคมี และคุณภาพมะม่วงไม่ตรงตามความเอกสารเป็นเอกสารที่ส่งมอบไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อนูญาติไหนไปเซประโยชน์ขนดานการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ต้องการ ซึ่งจะส่งผลความเสียหายแก่บริษัทเมื่อส่งออกมะม่วงไปญี่ปุ่นแล้วไม่ผ่านการตรวจสอบ ตัวอย่างสัญญาซื้อขายดังแสดงในภาพที่ 5

81

ยกเว้น สัญญาซื้อขาย

สัญญาซื้อขายมะม่วงน้ำดอกไม้เพื่อการส่งออก

สัญญาฉบับนี้ทำขึ้นที่

เมื่อวันที่ .. เดือน .. พ.ศ. .. ระหว่างบริษัท ..
โดย .. ตำแหน่ง .. เป็นผู้เข้ามา
ลงนามผูกพันบริษัทไว้ดำเนินการเป็นต้นอยู่เลขที่ .. จังหวัด ..
ซึ่งต่อไปในสัญญาฉบับนี้เรียกว่า "ผู้ซื้อ" ฝ่ายหนึ่งกับ ..
โดย .. ตำแหน่ง ..
บัตรประจำตัวเลขที่ .. ออกที่อำเภอ .. จังหวัด ..
เมื่อวันที่ .. เดือน .. พ.ศ. .. บัตรหมุดหูวันที่ .. เดือน .. พ.ศ. ..
ที่อยู่เลขที่ .. หมู่ที่ .. ตำบล .. อำเภอ .. จังหวัด ..
ซึ่งต่อไปในสัญญาฉบับนี้เรียกว่า "ขาย" อีกฝ่ายหนึ่ง ทั้งสองฝ่ายได้ตกลงทำสัญญาซื้อขายมะม่วงพันธุ์น้ำดอกไม้
ต่อกัน มีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ 1. การซื้อขาย

ผู้ซื้อตกลงซื้อ และผู้ขายตกลงขายมะม่วงพันธุ์น้ำดอกไม้ ซึ่งต่อไปในสัญญานี้จะเรียกว่า "มะม่วง" เป็นจำนวนไม่น้อยกว่า .. กิโลกรัม (..) โดยมีมะม่วงที่ซื้อขายจะต้องมีขนาดและคุณภาพได้มาตรฐานตามที่กำหนดรายละเอียดในเอกสารคุณภาพมาตรฐานมะม่วงน้ำดอกไม้เพื่อการส่งออก แนบท้ายสัญญา (เอกสารหมายเลข ..) และให้ถือเป็นส่วนหนึ่งของสัญญาฉบับนี้

ข้อ 2. ราคา

ผู้ซื้อตกลงราคามะม่วงคนสัญญาซื้อ 1 ให้แก่ผู้ขาย ดังนี้

เดือน (ปี 2545)	ราคา (บาท/กก.)	จำนวน (กก.)

ทั้งนี้ราคาที่ตกลงซื้อขายข้างต้น ขึ้นอยู่กับช่วงระยะเวลา (เดือน) ที่ทำสัญญาซื้อขายและเป็นราคาขายปลีก รวมทุกขนาดของมะม่วง ระหว่างขนาด 5 ถึง 3L ตามเอกสารแนบท้ายสัญญาหมายเลข 1

ผู้ซื้อ .. ผู้ขาย ..

ภาพที่ 5 สัญญาซื้อขายมะม่วงน้ำดอกไม้เพื่อการส่งออก

"ทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้ากับกลุ่มเกษตรกร โดยบางที่เราต้องคุยกับเกษตรกรที่ส่งให้เราล่วงหน้าอยู่แล้วว่าคุณภาพต้องมาก่อนคือ ต้องสวย ต้องหวาน แรกๆเกษตรกรอาจไม่เข้าใจเท่าไรเราต้องมีฝ่ายคอยให้แนะนำเกษตรกรว่าต้องใช้อะไรอย่างไรคอยดูแลเกษตรกรอยู่ด้วย" (ปรารภนา ชูรัตน์ : สัมภาษณ์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

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

“บริษัททำสัญญาซื้อขายกับเกษตรกรที่ปลูกมะม่วงเพื่อส่งออก ซึ่งเขาจะรู้มาตรฐานและวิธีการผลิตมะม่วงเพื่อส่งออกดี แต่เราก็คอยให้คำแนะนำถ้ามะม่วงเริ่มมีปัญหา” (บริษัทเรนดี แอนด์ เกรซ : สัมภาษณ์)

3.2 การคัดคุณภาพมะม่วง

การคัดคุณภาพมะม่วงที่ส่งออกไปญี่ปุ่นจะเป็นไปตามร่างมาตรฐานมะม่วงไทยเพื่อการส่งออก คือคุณภาพจะเป็นเกรดเดียวกันหมดแต่จะมีการคัด Size ที่แตกต่างกันไปในการบรรจุ อย่างไรก็ตามมีการกำหนดมาตรฐานในการคัดขนาดไว้ดังตารางที่ 5

ตารางที่ 5 ขนาดมะม่วงตามมาตรฐานที่ผู้ส่งออกใช้คัดขนาด

ขนาด	น้ำหนัก/ผล
2S	225 - 249 กรัม
S	250 - 279 กรัม
M	280 - 329 กรัม
L	330 - 379 กรัม
2L	380 - 449 กรัม
3L	> 450 กรัม

ที่มา: บริษัท สยามเอ็กซ์พอร์ต มาร์ท จำกัด (2550)

ทั้งนี้เกณฑ์การคัดคุณภาพที่ใช้ในการในการคัดเลือกมะม่วงที่จะใช้ส่งออกญี่ปุ่น ของแต่ละบริษัทไม่มีความแตกต่างกัน ฉะนั้น รูปทรงสวยตามสายพันธุ์ และหวาน

“มะม่วงที่เราต้องการ ผิวสวย รูปทรงสวย ไม่มีตำหนิ หวาน แค่นี้ขายได้แล้ว” (อุทัย ขวัญใจ : สัมภาษณ์)

“spec มะม่วงที่พี่ต้องการ ผิวสวย ทรงดีตามสายพันธุ์รสชาติดี” (วิรัชรอง สงสังข์ : สัมภาษณ์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น 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

สำหรับประเทศญี่ปุ่นมะม่วงจัดเป็นสินค้าประเภทต้องห้าม เนื่องจากมีการระบาดของแมลงวันผลไม้ที่มี 2 ชนิด คือ Oriental Fruit Fly และ Melon Fruit Fly ที่มีการระบาดอยู่ ปัจจุบันมะม่วงไทยสามารถส่งออกไปญี่ปุ่นได้ทั้ง 5 สายพันธุ์ คือ น้ำดอกไม้ เรด หนึ่งกลางวัน พิมเสน และมหาชนก เนื่องจากได้มีการเจรจาของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ของทั้งสองฝ่ายในการดำเนินการทางด้าน Disinfection ที่ได้ผลโดยการใช้วิธีการอบไอน้ำ และการตรวจโดยเจ้าหน้าที่กักกันพืชของญี่ปุ่น และเมื่อมะม่วงไปถึงประเทศญี่ปุ่นแล้วหากไม่มีใบรับรอง Phytosanitary Certificate สินค้าทั้งหมดจะถูกกำจัดหรือส่งกลับ และหากพบแมลงที่อยู่ในรายชื่อต้องห้ามจะถูกกำจัดหรือส่งกลับ และจะถูกระงับการส่งออกครั้งต่อไปจนกว่าจะหาสาเหตุของการระบาดและวิธีการจัดการที่มีประสิทธิภาพ

“บริษัทเคยโดนตรวจเจอแมลงที่ญี่ปุ่น โดนส่งกลับมา และส่งไปไม่ได้ 2 เดือน”

(วิรัชรอง สงสังข์ : สัมภาษณ์)

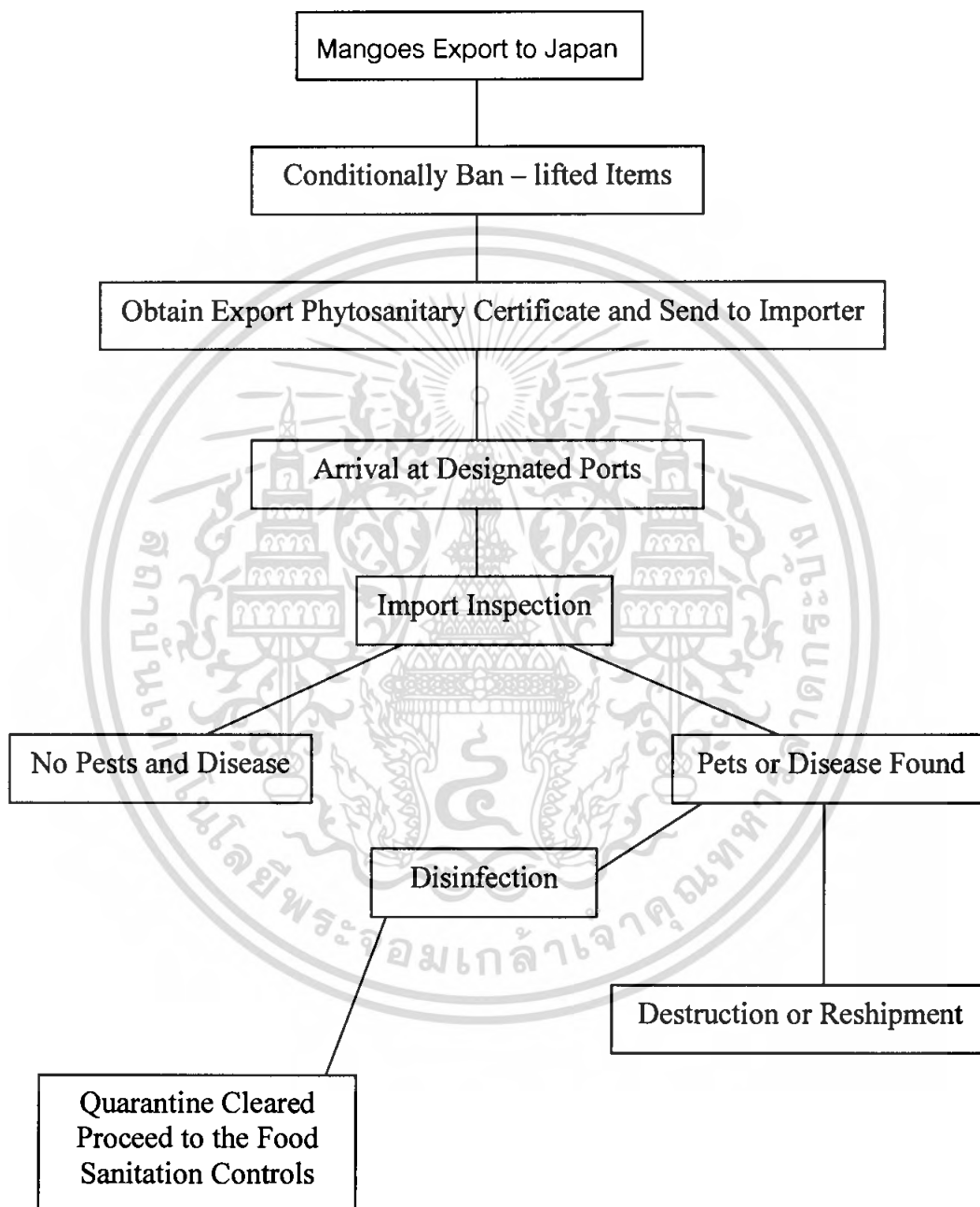
“บริษัทเรายังไม่เคยเจอปัญหาการตีกลับ ถ้ามีคิดว่าโดนทำลายที่นั่นแล้ว”

(ปรารธนา : สัมภาษณ์)

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

โดยประเทศญี่ปุ่นมีความเข้มงวดในระบบการกักกันพืช ดังแสดงในภาพที่ 6

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 6 แสดงระบบกักกันพืช (Quarantine System) ของประเทศญี่ปุ่น

ที่มา: บริษัทธานียาม่าสยาม จำกัด (2550)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

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

“ปัญหากับรัฐบาลญี่ปุ่นเกี่ยวกับมาตรฐานการนำเข้า นั้น พี่กลัวเรื่องของการตรวจค่า MRLs มากที่สุด เพราะค่าที่ญี่ปุ่นกำหนดนั้นต่ำมาก” (วิรัชรอง สงสังข์ : สัมภาษณ์)

สำหรับมาตรฐานเรื่องคุณภาพและบรรจุภัณฑ์ประเทศญี่ปุ่นไม่เข้มงวดมาก โดยจะแบ่งตามคุณภาพของลักษณะมะม่วง สำหรับบรรจุภัณฑ์จะต้องระบุแหล่งผลิต น้ำหนัก สายพันธุ์ และระดับชั้น

3.4 ขั้นตอนการส่งออกมะม่วง

เมื่อสามารถจัดหามะม่วงที่มีคุณภาพมาตรฐานตรงตามร่างมาตรฐานมะม่วงไทยเพื่อการส่งออกได้แล้ว จะต้องมาผ่านกระบวนการเพื่อการส่งออกต่อไป โดยเฉพาะขั้นตอนสำคัญคือการขอใบรับรองที่ทางญี่ปุ่นเป็นผู้กำหนด จากการสัมภาษณ์ทั้ง 3 บริษัท พบว่ามีขั้นตอนในการส่งออกมะม่วงใกล้เคียงกัน ดังนี้

3.4.1 นำมะม่วงที่รับมาจากสวนคัดคุณภาพและทำความสะอาด

มะม่วงที่รับมาจากสวนเกษตรกรถึงแม้จะมีการคัดแล้วในระดับหนึ่งแต่ก็ต้องกลับมาคัดคุณภาพอย่างละเอียดอีกครั้ง ทั้งสีผิว โรคแอนแทรคโนส และความความแก่ของผลมะม่วง รวมไปถึงรูปทรง มะม่วงที่ไม่ได้คุณภาพมาตรฐานที่กำหนดไว้ในสัญญาการรับซื้อจะถูกส่งกลับไปยังสวนของเกษตรกร เกณฑ์หลักๆที่ผู้ส่งออกมะม่วงจะพิจารณา มีดังนี้

-รูปทรงมะม่วง ต้องตรงตามสายพันธุ์แต่ปัจจุบันเกษตรกรบางรายนิยมใช้การเสียบยอด เพื่อเพิ่มผลผลิตกันมากโดยการนำยอดมะม่วงสายพันธุ์อื่นที่ออกดอกแล้วมาเสียบอีกต้นหนึ่ง ทำให้มะม่วงที่ออกมาอีกรูปทรงผิดเพี้ยนจากสายพันธุ์ มะม่วงที่จะส่งต้องรูปทรงตรงตามสายพันธุ์

-ผิวของมะม่วง สีผิวมะม่วงจะต้องสม่ำเสมอทั้งผลไม่มีตำหนิหรือรอยฟกช้ำ ซึ่งจะทำให้มะม่วงไม่มีความสวยงามและเน่าเสียง่ายโดยเฉพาะโรคแอนแทรคโนสที่มีมาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

-ความแก่ของผลมะม่วง เนื่องจากญี่ปุ่นเน้นเรื่องคุณภาพมะม่วงมาก จนถึงขั้นต้องการความสม่ำเสมอในเรื่องรสชาติ ความแก่ของผลมะม่วงจึงต้องใกล้เคียงกันมาก เพราะหากแตกต่างกันมากเกินไปจะทำให้รสชาติแตกต่างกันมากไม่ได้มาตรฐาน โดยทั่วไปผู้ส่งออกมะม่วงต้องการมะม่วงที่สุกแล้วประมาณร้อยละ 80-90

เมื่อคัดมะม่วงเสร็จแล้วจะต้องทำความสะอาด โดยการล้างและขัดผิวให้สะอาด และเนียนไม่มีรอยเปื้อนต่างๆที่จะทำให้ผลมะม่วงเป็นรอยต่างมีตำหนิ

3.4.2 ทำการอบไอน้ำ โดยทั่วไปจะต้องนำมะม่วงเข้าอบไอน้ำที่อุณหภูมิ 47 องศาเซลเซียส เป็นระยะเวลา 20 นาที ในขั้นตอนการอบไอน้ำเป็นการกำจัดแมลงวันผลไม้ แมลงวันทอง ที่ประเทศญี่ปุ่นห้ามนำเข้าเพราะกลัวจะไประบาดในประเทศเขา

มะม่วงที่ผ่านการอบไอน้ำแล้ว และจะส่งไปประเทศญี่ปุ่น จะติดเครื่องหมายมีข้อความว่า PQ Thailand มีพื้นสีขาว ตัวอักษรสีน้ำเงินบนผลมะม่วงเพื่อแสดงว่าได้ผ่านขั้นตอนกระบวนการกำจัดแมลงวันผลไม้ตามกระบวนการที่กำหนด



ภาพที่ 7 เครื่องอบไอน้ำ

3.4.3 คัดขนาดของผลมะม่วงแบ่งตาม size แล้วทำการบ่มมะม่วงที่อุณหภูมิห้องไว้เป็นระยะเวลา 2 วัน เพื่อให้ได้คุณภาพมะม่วงพร้อมสำหรับการส่งออก คัดขนาดตามตารางที่ 5

3.4.4 นำมะม่วงที่บ่มเรียบร้อยแล้วออกมาคัดคุณภาพเป็นครั้งสุดท้าย โดยจะดูสีผิวและความเสียหายของผลมะม่วงจากการอบไอน้ำและบ่ม

3.4.5 ขั้นตอนการบรรจุ การส่งออกผู้ส่งออกจะต้องทำการบรรจุมะม่วงลงในกล่องเอกกระดกซ์ลูกฟูกขนาด 40x52x16 ซม. ซึ่งเมื่อบรรจุมะม่วงไปแล้วจะมีน้ำหนัก 5 กิโลกรัม (ตารางที่ 6) ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น 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	250 - 279 กรัม	18
M	280 - 329 กรัม	16
L	330 - 379 กรัม	14
2L	380 - 449 กรัม	12
3L	> 450 กรัม	10

ที่มา: บริษัท สยามเอ็กซ์พอร์ต มาร์ท จำกัด (2550)

เมื่อทำการบรรจุมะม่วงลงกล่องเรียบร้อยแล้วจะต้องทำการขอใบรับรองปลอดศัตรูพืชที่เรียกว่า Phytosanitary Certificate โดยการติดต่อเจ้าหน้าที่ทางญี่ปุ่นมาสำรวจและทำการรับรอง ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายของผู้ส่งออกทั้งสิ้น ทั้งค่าเบี้ยเลี้ยง ค่าอาหารที่พัก และค่าเดินทางของเจ้าหน้าที่จากญี่ปุ่น

3.4.6 การขนส่งมะม่วงไปญี่ปุ่น เมื่อผู้ส่งออกมะม่วงทำการคัดมะม่วง ผ่านกระบวนการอบไอน้ำ และได้รับใบรับรองปลอดศัตรูพืชเรียบร้อยแล้ว ก็จะทำการขนส่งมะม่วงไปยังลูกค้า ซึ่งมะม่วงที่ผ่านการอบไอน้ำแล้วจะต้องส่งออกภายใน 8 วัน ในขั้นตอนการขนส่งนี้ผู้ทำการส่งออกจะใช้วิธีการผ่านตัวแทนนายหน้า ที่รับขนส่งสินค้าออกต่างประเทศโดยเฉพาะ ทำให้ลดขั้นตอนและปัญหาในเรื่องเอกสารสำหรับนำสินค้าออกและพิธีการทางศุลกากร

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

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

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

การเลือกรูปแบบขนส่งมะม่วงไปตลาดญี่ปุ่นนั้นจะขึ้นอยู่กับเหตุผลหลากหลาย ทั้งแบบการตลาดของผู้ซื้อมะม่วง ความพร้อมของมะม่วง ปริมาณในการขนส่ง และระยะเวลาที่ต้องการ รวมทั้งอีกหลายปัจจัยด้วยกัน

“มะม่วงที่พร้อมจะลงเรือต้องแข็งแรง ไม่ผ่านฝน ไม่แก่จัด และศักยภาพของลูกค้าต้องออกของได้เร็ว” (วิรัชรอง สงสังข์ : สัมภาษณ์)

- การขนส่งทางเครื่องบินจะมีค่าใช้จ่ายสูงประมาณ 62 บาทต่อกิโลกรัม แต่ได้เปรียบในเรื่องของเวลา สภาพของมะม่วงเมื่อไปถึงปลายทางจะมีความเสียหายน้อยมากจนแทบไม่มีความเสียหาย จากการศึกษาของสมาคมการบินสากล ปรากฏว่าเวลาที่ใช้ในการขนส่งสินค้าทางอากาศทั้งหมดนั้น จะเป็นเวลาที่สินค้าอยู่บนภาคพื้นดินถึงร้อยละ 92 และระยะเวลาสินค้าอยู่ในอากาศเพียงร้อยละ 8 เท่านั้น จากข้อดีดังกล่าวทำให้การตลาดที่ใช้การขนส่งทางอากาศมีข้อได้เปรียบในระยะเวลาการกระจายสินค้ามากกว่าและได้รับคุณภาพสินค้าที่ดีกว่า มะม่วงจากไทยที่ใช้การขนส่งรูปแบบนี้จะมีตลาดระดับบนในญี่ปุ่น

- การขนส่งทางเรือจะมีค่าใช้จ่ายในการขนส่งประมาณ 19 บาทต่อกิโลกรัม ซึ่งต่ำกว่าการขนส่งทางเครื่องบินและสามารถขนส่งได้ในปริมาณมาก แต่มีข้อจำกัดเรื่องระยะเวลา มะม่วงจากไทยไปญี่ปุ่นทางเรือจะใช้เวลานาน เนื่องจากระยะทางที่ไกลกัน กว่าที่จะถึงปลายทางมะม่วงจึงแทบหมดสภาพคุณภาพจะไม่ดีเท่าที่ควรเพราะถูกปล่อยทิ้งไว้บนเรือนาน การตลาดที่ใช้การขนส่งรูปแบบนี้จะต้องมีศักยภาพในการกระจายและขายสินค้าได้เร็ว

จากการศึกษาจะพบว่าผู้ส่งออกมะม่วงไทยไปญี่ปุ่นจะนิยมการขนส่งทางเครื่องบินที่มีค่าใช้จ่ายสูงแต่สามารถขนส่งได้ในระยะเวลาเร็ว

“บริษัทเราทำการขนส่งทางเครื่องบิน แม้จะมีค่าใช้จ่ายสูงแต่บริษัทแม่ที่ญี่ปุ่นต้องการระยะเวลาที่รวดเร็ว” (อุทัย ขวัญใจ : สัมภาษณ์)

“ลูกค้าที่สั่งมะม่วงนิยมเลือกการขนส่งทางเครื่องบินแม้จะมีต้นทุนสูงแต่มีระยะเวลาในการขายมะม่วงหมด ถ้าทางเรือต้นทุนการขนส่งต่ำแต่ระยะแต่ระยะเวลาการขายน้อยอาจขายไม่หมดเมื่อคิดค่าใช้จ่ายหารออกมาอาจจะพอๆกัน”

(บริษัท แรนต์ดี แอนด์ เกรซ : สัมภาษณ์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการเรียนเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

“การขนส่งนิยมนทางเครื่องบิน เพราะมะม่วงจะได้คุณภาพคงที่ ไม่ขึ้นๆลงๆ”
(วิรั้งรอง สงสังข์ : สัมภาษณ์)

4. ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก

ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกมะม่วงส่วนใหญ่จะมีลักษณะคล้ายคลึงกันแตกต่างกันบ้างเล็กน้อย โดยปัญหาหลักและอุปสรรคหลักๆ มี ดังนี้

4.1 ปัญหาเรื่องคุณภาพของมะม่วง การผลิตมะม่วงของไทยยังไม่สามารถผลิตได้คุณภาพมาตรฐานตามที่ญี่ปุ่นต้องการ เกษตรกรยังใช้ยาและสารเคมีอย่างรู้เท่าไม่ถึงการณ์ ใช้มากเกินไปกว่ามาตรฐานที่ยอมรับได้ นอกจากนี้การผลิตมะม่วงของไทยยังต้องคอยพึ่งพาอาศัยดิน ฟ้า อากาศ เป็นส่วนใหญ่ แต่ในปัจจุบันสภาพดินฟ้าอากาศแปรปรวนง่ายทำให้การควบคุมคุณภาพมะม่วงทำได้ยาก

“บริษัทสามารถส่งออกมะม่วงได้ทั้งปี แต่มะม่วงบ้านเราจะเป็นตามฤดูกาล จะกระจุกตามช่วง มีนาคม – พฤษภาคม” (วิรั้งรอง สงสังข์ : สัมภาษณ์)

“การปลูกมะม่วงเพื่อการส่งออก เกษตรกรจะมีปัญหาในเรื่องการควบคุมคุณภาพของมะม่วงมาก เพราะประเทศเราดิน ฟ้า อากาศ แปรปรวน โรค แมลง มีเยอะ แต่การปลูกส่งออกมีมาตรฐานที่สูงเกษตรกรต้องมีการลงทุนในการควบคุมให้ได้คุณภาพ” (มานพ แก้ววงษ์นุกูล : สัมภาษณ์)

นอกจากนี้เกษตรกรบางรายยังใช้เทคนิคการเสียบยอดมะม่วงสายพันธุ์หนึ่งไปที่ต้นมะม่วงอีกสายพันธุ์หนึ่งเพื่อเพิ่มผลผลิตโดยรู้เท่าไม่ถึงการณ์ ทำให้มะม่วงที่ได้ไม่มีคุณภาพ ผิดเพี้ยนไปจากสายพันธุ์

“บางครั้งบริษัทรับมะม่วงนำดอกไม้มา ลูกกลมอ้วนมาเลย เพราะเกษตรกรใช้การเสียบยอดมะม่วง” (วิรั้งรอง สงสังข์ : สัมภาษณ์)

4.2 ปัญหาเกี่ยวกับช่องทางการขนส่ง การส่งออกมะม่วงของไทยไปญี่ปุ่นนั้นยังสามารถใช้ช่องทางขนส่งทางเรือได้น้อยมาก เพราะจากการศึกษาพบว่าประเทศไทยเคยส่งมะม่วงโดยทางเรือไปประเทศญี่ปุ่น แต่พบว่าเกิดปัญหาการเน่าเสียในระหว่างการเดินทาง ทั้งนี้เนื่องมาจากปัญหาด้านคุณภาพของมะม่วง ปัญหาด้านการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวที่ไม่เหมาะสม และใช้ระยะเวลาในการเดินทางนานทำให้สินค้าเกิดการเน่าเสีย ผู้ส่งออกไทยจึงนิยมขนส่งมะม่วงทางอากาศ ซึ่งมีต้นทุนค่าขนส่งสูงมาก เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง เช่น ฟิลิปปินส์ เม็กซิโก เนื่องจากระยะทางใกล้ใช้ระยะเวลาขนส่งทางเรือไม่มาก 1-2 วัน ต้นทุนค่าใช้จ่ายถูกกว่าไทย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

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

4.3 ปัญหาเรื่องการขาดแคลนเครื่องอบไอน้ำ เนื่องจากการส่งมะม่วงไปญี่ปุ่นนั้นต้องผ่านมาตรฐานการอบไอน้ำ ได้รับการรับรองจากตัวแทนรัฐบาลญี่ปุ่นทุกครั้งทำให้ค่าใช้จ่ายสูงเพิ่มขึ้น อีกทั้งปริมาณเครื่องอบไอน้ำในประเทศไทยมีอยู่เพียง 6 เครื่อง ทำให้ผู้ที่ต้องการส่งออกมะม่วงในไทยต้องจัดเตรียมหาใช้บริการเครื่องอบไอน้ำ ซึ่งก็เป็นการเพิ่มต้นทุนการผลิต อีกทั้งยังทำให้การขยายตลาดส่งออกมะม่วงเป็นไปอย่างจำกัดตามจำนวนเครื่องอบไอน้ำที่มีอยู่ในประเทศ

“บริษัทไม่มีเครื่องอบไอน้ำ ต้องใช้บริการเครื่องอบไอน้ำของกรมส่งเสริมการเกษตร ซึ่งทำให้มีปัญหาเรื่องค่าใช้จ่ายเล็กน้อย” (บริษัท แรนต์ดี แอนด์ เกอซ : สัมภาษณ์)

5. แนวโน้มทางการตลาดในอนาคต

จากการศึกษาพบว่าศักยภาพการส่งออกมะม่วงของไทยไปญี่ปุ่นมีศักยภาพต่ำมาก สังเกตได้จากส่วนแบ่งทางการตลาดมะม่วงของไทยในญี่ปุ่น คือมีประมาณ 10 เปอร์เซ็นต์จากทั้งหมดที่ญี่ปุ่นนำเข้า

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

“ในแต่ละปีเราส่งมะม่วงไปญี่ปุ่นประมาณ 1100 ตัน แต่ฟิลิปปินส์ทำได้ถึง 5000-6000 ตัน” (วิรัชรอง สงสังข์ : สัมภาษณ์)

จากการที่ประเทศญี่ปุ่นมีปริมาณการนำเข้ามะม่วงในแต่ละปีเป็นจำนวนมาก และถึงแม้จะมีการนำเข้ามะม่วงหลากหลายสายพันธุ์จากหลายประเทศ แต่มะม่วงไทยที่เข้าไปในญี่ปุ่นก็มีศักยภาพเพียงพอ โดยเฉพาะมะม่วงน้ำดอกไม้ที่จัดเป็นมะม่วงคุณภาพดีเยี่ยมสำหรับประเทศญี่ปุ่นรสชาติหวาน ผิวสีเหลืองสวย ถึงแม้ในปัจจุบันการส่งมะม่วงจากไทยจะมีต้นทุนสูงเมื่อเทียบกับคู่แข่งในการส่งออก แต่ผลตอบแทนในตลาดญี่ปุ่นมีมูลค่าสูง ทำมะม่วงจากไทยไปญี่ปุ่นก็มีแนวโน้มสูงขึ้นทุกปีโดยเฉพาะน้ำดอกไม้ ดังนั้นแนวโน้มทางการตลาดสำหรับส่งออกมะม่วงไปญี่ปุ่นจึงมีปริมาณการเติบโตขึ้นตลอดทุกปี แต่มีข้อจำกัดในเรื่องศักยภาพการผลิตและการขนส่งอยู่บ้าง

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

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

“แนวโน้มการเติบโตในตลาดญี่ปุ่น เรามีปริมาณส่งออกได้มากขึ้นทุกปีและคิดว่ามีแนวโน้มสูงขึ้นไปเรื่อยๆอาจไม่มาก เพราะข้อจำกัดหลายอย่าง” (บริษัทเรนดี แอนด์ เกรซ : สัมภาษณ์)

จากการสัมภาษณ์ผู้ทำธุรกิจส่งออกมะม่วง ผู้ประกอบการเชื่อว่าการส่งมะม่วงไทยไปตลาดญี่ปุ่นจะมีแนวโน้มสูงขึ้น โดยเฉพาะน้ำดอกไม้ ที่มีความนิยมมากที่สุด รองลงมาคือ แรด ที่เป็นตัวทำการตลาดและมีปริมาณ มูลค่า ในการส่งไปญี่ปุ่นมากที่สุดในทุกปี โดยในอนาคตเชื่อว่าน้ำดอกไม้จะสามารถพัฒนาศักยภาพในการขยายตลาดที่ญี่ปุ่นได้ดีกว่า แรด และพันธุ์อื่นๆ

วิจารณ์ผลการวิจัย

จากการศึกษากระบวนการในการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่น พบว่า การส่งออกมะม่วงไทยไปญี่ปุ่นยังมีปริมาณน้อยเมื่อเทียบกับการผลิตมะม่วงในประเทศ เนื่องจากยังมีปัญหาและอุปสรรคเรื่องโรคและแมลง เมื่อนำผลการศึกษามาตรวจสอบกับเอกสาร ได้ผลดังนี้

ปัญหาด้านคุณภาพของมะม่วง จากการศึกษพบว่ามีปัญหาเรื่องโรคแมลงและสารเคมีมากที่สุด ซึ่งตรงกับเอกสารตลาดมะม่วงไทยในญี่ปุ่นจากการศึกษาของ นพพร บุรุษการ (2549) ที่กล่าวถึงความเข้มงวดในการตรวจโรคและแมลงของประเทศญี่ปุ่น

จากการศึกษาพบว่าประเทศไทยเราจะมีศักยภาพในการส่งออกมะม่วงน้ำดอกไม้มากที่สุด แต่ปริมาณในการส่งออกยังมีน้อยและไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ส่งออกซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลการสำรวจของกรมวิชาการเกษตร(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 ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำคัญ ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลจากศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยความร่วมมือของกรมศุลกากร (2549)

จากการศึกษาตลาดมะม่วงในญี่ปุ่นทำให้ทราบว่าญี่ปุ่นนำเข้ามะม่วงเพราะประเทศญี่ปุ่นไม่มีมะม่วง แต่จากเอกสารการศึกษาของ นพพร บุรีสการ (2549) พบว่าประเทศญี่ปุ่นนำเข้ามะม่วงเนื่องจากผลผลิตภายในประเทศไม่เพียงพอ

จากการศึกษาข้อกำหนดและมาตรฐานในการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่นมีความตรงกันกับเอกสารสำเนารัฐการส่งออกไปญี่ปุ่น(2550) คือจะต้องผ่านมาตรฐาน Plant Quarantine Law และมาตรฐาน Food Sanitation Law ที่เข้มงวดกวดขันการนำเข้า

จากการศึกษาขั้นตอนการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่นเมื่อเทียบกับการศึกษาจากเอกสารที่เกี่ยวข้องพบว่ามีความคล้ายคลึง แตกต่างกันบ้างเล็กน้อย อาทิ ในขั้นตอนการอบไอน้ำเมื่อผ่านการคัดมะม่วงแล้วจะได้มาตรฐานติดสติ๊กเกอร์ PQ ก่อนเข้าอบไอน้ำ จากเอกสาร แต่จากการศึกษาบริษัทส่งออกให้ข้อมูลว่า เมื่อผ่านเครื่องอบไอน้ำแล้ว ผ่านการสุ่มตรวจ จึงจะได้ติดสติ๊กเกอร์ PQ

ในเกณฑ์การคัดขนาดจากการศึกษาจากเอกสารร่างมาตรฐานมะม่วงไทยของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์(2544) จะมีการคัดขนาดไว้ 3 ระดับ แต่จากข้อมูลในการสัมภาษณ์ผู้ส่งออก จะแบ่งขนาดมะม่วงไว้ ประมาณ 5 – 6 ระดับ ซึ่งข้อมูลไม่ตรงกันรวมทั้งน้ำหนักต่อผลด้วย

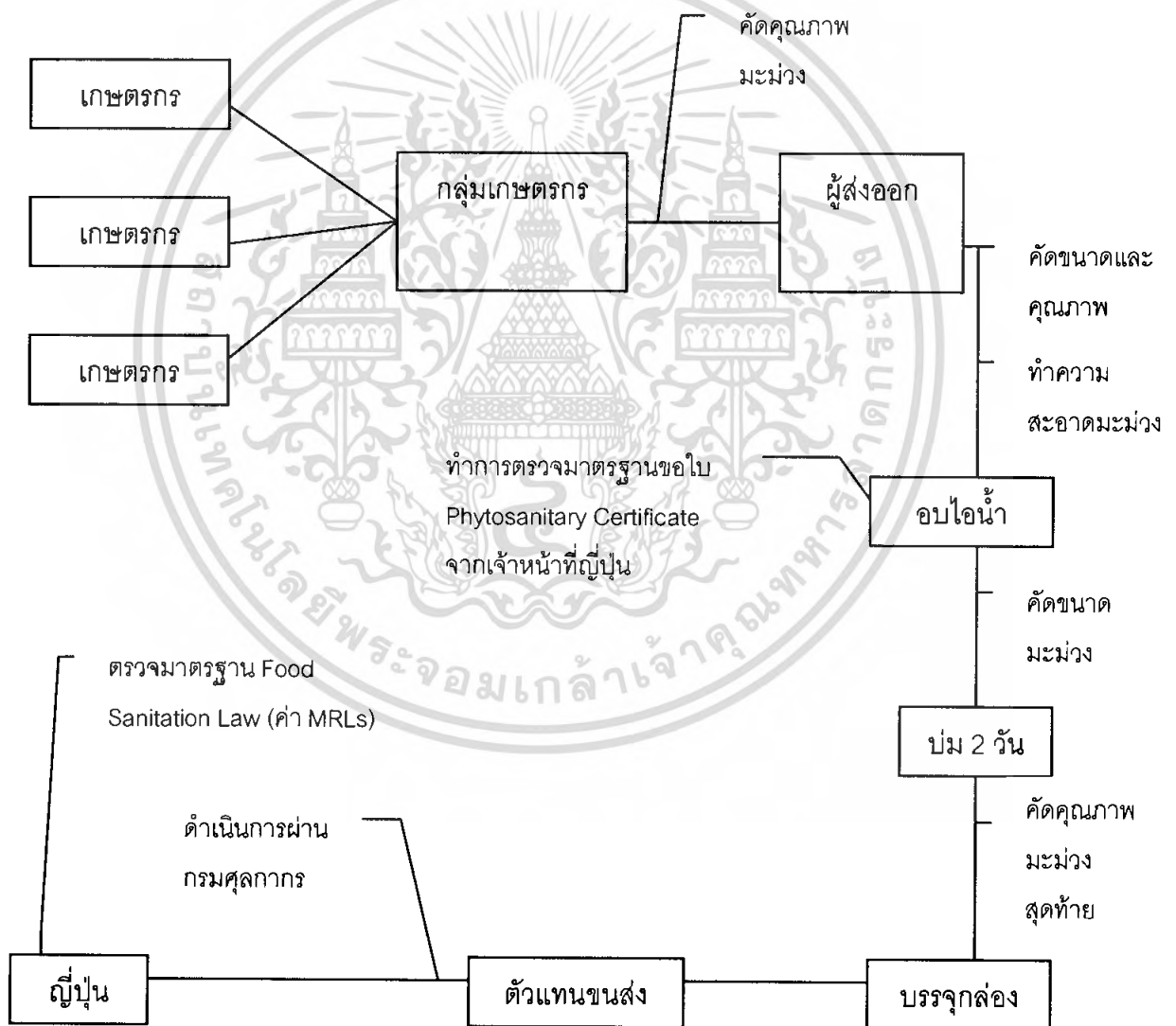
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

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 ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

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

จากการศึกษากระบวนการในการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่น ยังทำให้ผู้ศึกษาทราบถึงปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ในการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่นสรุปได้ ดังนี้

1. ปัญหาด้านการประกอบการธุรกิจมะม่วงเพื่อส่งออกไปประเทศญี่ปุ่น สำหรับผู้ที่เริ่มทำการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่นนั้น ส่วนมากจะมีปัญหาเรื่องของการจัดหามะม่วงเพื่อการส่งออก เพราะมะม่วงที่มีอยู่คุณภาพไม่ตรงตามความต้องการ ดังนั้นผู้ส่งออกจึงต้องจัดหาซื้อมะม่วงที่มีคุณภาพจากกลุ่มเกษตรกรที่ปลูกมะม่วงเพื่อส่งออกและเข้าไปดูแลจัดการตั้งแต่ต้นเนื่องจากญี่ปุ่นมีข้อกำหนดและมาตรฐานที่สูงมาก อีกปัญหาคือเรื่องเครื่องอบไอน้ำ ผู้ส่งออกต้องหาแหล่งอบไอน้ำเตรียมไว้เนื่องจากในประเทศไทยมีเครื่องอบไอน้ำมีไม่เพียงพอ และต้องทำการติดต่อเจ้าหน้าที่ทางญี่ปุ่นมาตรวจสอบการอบไอน้ำและออกไปรับรอง Phytosanitary Certificate ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายของส่งออก

2. ปัญหาด้านการตลาดมะม่วงที่ญี่ปุ่น สำหรับการส่งออกมะม่วงของไทยไปญี่ปุ่นนั้นถึงแม้จะได้รับความชื่นชอบจากญี่ปุ่น แต่สายพันธุ์ที่ได้รับความนิยมและเป็นตัวทำการตลาดที่ดีนั้นมีเพียงสายพันธุ์เดียวคือ น้ำดอกไม้ ซึ่งน้อยมาก เพราะประเทศญี่ปุ่นเพิ่งเริ่มรู้จักมะม่วงได้ไม่นาน และยังมีพฤติกรรมบริโภคมะม่วงไม่ค่อยเป็นนัก จะบริโภคเป็นแต่มะม่วงสุกสีเหลือง และหวานเท่านั้น จึงเป็นปัญหาและข้อจำกัดในการขยายตลาดมะม่วง

3. ปัญหาด้านการผลิต การผลิตมะม่วงจากในสวนเกษตรกรยังมีปัญหาในเรื่องของ การสุกแก่ของผลมะม่วงไม่ค่อยพร้อมเพียงกัน คุณภาพมะม่วงที่ได้จึงไม่แน่นอน รวมทั้งปัญหาโรคแมลงและสารเคมีเนื่องจากการผลิตมะม่วงของเกษตรกรในประเทศไทยส่วนใหญ่ยังคงเคยชินกับการใช้สารเคมีในการผลิตเชิงพาณิชย์ คือมักใช้สารเคมีในการเร่งผลผลิต หรือเพิ่มผลผลิต ป้องกันโรคแมลงต่าง มาโดยตลอด การปลูกมะม่วงเพื่อส่งออกทำให้เกษตรกรต้องปรับตัว และเรียนรู้การผลิตมะม่วงให้ได้คุณภาพมาตรฐาน ภายใต้ข้อกำหนดทางธรรมชาติ ต้องอาศัยการดูแลเอาใจใส่มากกว่าปกติ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์หรือการสงวนเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อผู้ผู้ใดเห็นใบเขียวจะเขย่นด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. ปัญหาในด้านราคา มะม่วงไทยที่ส่งออกไปญี่ปุ่นนั้นมีต้นทุนต่อผลในราคาที่สูงกว่าคู่แข่งที่ส่งออกมะม่วงไปญี่ปุ่นอย่างฟิลิปปินส์เนื่องจากค่าขนส่งที่แพงตามระยะทาง มะม่วงจากฟิลิปปินส์สามารถไปถึงได้เร็วและขายได้ราคาถูกลงกว่าของไทย

ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

จากการศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกมะม่วงไปญี่ปุ่น ทำให้ผู้วิจัยเห็นว่าการทำธุรกิจส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่นนั้น เป็นกิจกรรมที่มีการลงทุนสูงทั้งในเรื่องของเครื่องอบไอน้ำ และการขอมาตรฐานในการส่งออกไปญี่ปุ่น นอกจากนี้ยังต้องอาศัยการดูแลอย่างมากตั้งแต่การผลิตมะม่วง การดูแลรักษา และเก็บเกี่ยวผล ที่จำเป็นต้องมีการพิถีพิถันเป็นพิเศษ แต่ผลตอบแทนค่อนข้างสูง นอกจากนี้แนวโน้มความต้องการและการเจริญเติบโตของธุรกิจการส่งออกมะม่วงไปญี่ปุ่นนั้นมีแนวโน้มสูงขึ้น แต่ศักยภาพมะม่วงของไทยในการผลิตเพื่อการส่งออกโดยเฉพาะน้ำดอกไม้ซึ่งเป็นพันธุ์ที่มีศักยภาพสูงในตลาดญี่ปุ่นยังมีน้อยมาก จึงทำให้ดูการเติบโตของธุรกิจการส่งออกมะม่วงไปญี่ปุ่นดูเติบโตช้า ถ้าหน่วยงานรัฐบาลเข้ามาส่งเสริมการปลูกมะม่วง ส่งเสริมลดปริมาณการใช้สารเคมีหรือควบคุมอย่างเข้มงวด และทำการตลาดไปในญี่ปุ่นแนะนำให้ผู้รู้จักมะม่วงไทยมากขึ้น โดยเฉพาะมะม่วงดิบถ้าสามารถทำให้ญี่ปุ่นรู้จักได้ จะทำให้สามารถส่งออกมะม่วงไปญี่ปุ่นได้มากขึ้นและลดปัญหาเรื่องคุณภาพมะม่วงได้อีกเยอะมาก

ข้อจำกัดในการวิจัย

จากการศึกษาพบว่า การไปสัมภาษณ์สัมภาษณ์บริษัทผู้ส่งออกมะม่วงมักจะทำให้ความร่วมมือน้อย เพราะเป็นธุรกิจผู้ให้สัมภาษณ์มักให้ข้อมูลอย่างระมัดระวังไม่ชัดเจน รวมทั้งการขอเข้าดูโรงงานในส่วนกระบวนการผลิต ทำได้ยาก ต่างกับการให้ข้อมูลของเกษตรกรที่ให้ข้อมูลเต็มที่ นอกจากนี้ผู้ทำการศึกษายังมีการเก็บข้อมูลสัมภาษณ์ผ่านทางโทรศัพท์ด้วยซึ่งมีข้อจำกัดในการสัมภาษณ์ข้อมูลที่ได้รับจะตรงๆ ทั่วๆ ไม่ละเอียดมากนัก และขาดการสังเกตการณ์

ข้อเสนอในการดำเนินการวิจัย

1. ควรทำการศึกษาการส่งเสริมหน่วยของหน่วยงานราชการ ในการส่งเสริมการส่งออกผลไม้ไปญี่ปุ่น
2. ควรทำการศึกษากลุ่มเกษตรกรในภาคเหนือเนื่องจากมีความสามารถในการผลิตมะม่วงนอกฤดูสูงได้

เอกสารอ้างอิง

- กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2544. ประกาศกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เรื่อง มาตรฐานของ
มะม่วงในประเทศไทย ปี 2544. กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กรุงเทพมหานคร.
- กองส่งเสริมธุรกิจเกษตร. 2545. **การเจรจาธุรกิจมะม่วงเพื่อการส่งออกไปประเทศญี่ปุ่น ปี
2545.** กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กรุงเทพมหานคร.
- “กรมวิชาการเกษตร” 2549. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก :
<http://www.doae.go.th/library/html/detail/mango1/>. วันที่ 20 ธันวาคม 2549
- “กรมส่งเสริมการเกษตร” 2549. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก :
<http://www.doae.go.th/data/fruit/มะม่วง.jpg>. วันที่ 30 พฤษภาคม 2550
- “กรมส่งเสริมการส่งออก” 2550. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก :
http://www.dephtai.go.th/regulations/informaton_export.html. วันที่ 5 เมษายน 2550
- จิระนุช ชาญณรงค์กุล. 2542. **การเจรจาธุรกิจการเกษตร.** วิทยานิพนธ์ระดับปริญญาโท
มหาวิทยาลัยรามคำแหง กรุงเทพมหานคร.
- เทียมจันทร์ สุขเกษม. 2542 **การพัฒนาธุรกิจเกษตรเพื่อการส่งออก.** ศรีสมบัติการพิมพ์
กรุงเทพมหานคร.
- นฤมล บุญส่งเจริญ. 2546. **การวิเคราะห์ศักยภาพในการส่งออกผลมะม่วงของไทย.**
วิทยานิพนธ์ระดับปริญญาโท มหาวิทยาลัยรามคำแหง กรุงเทพมหานคร.
- นพพร บุรุษการ. 2549. **รายงานการตรวจสอบตลาดผลไม้ไทยในญี่ปุ่น.** สำนักงานส่งเสริม
การค้า กรุงโตเกียว.
- บริษัท แอนด์ เกรช จำกัด. สัมภาษณ์, 9 พฤษภาคม 2550.
- “บ้านมะม่วง” 2549. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก : <http://www.phtnet.org/postech/web/mango>.
วันที่ 20 ธันวาคม 2549
- ปรารธนา ชูรัตน์. 2550. **บริษัทธานียามาสยาม จำกัด.** สัมภาษณ์, 10 พฤษภาคม 2550
- พัชรินทร์ เขมกานนท์. 2530. **การศึกษาความต้องการของการตลาดต่างประเทศที่มีต่อผลไม้
ไทย.** วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กรุงเทพมหานคร.
- เพ็ญศรี เจริญวานิช. 2543. **การพัฒนาผลิตภัณฑ์มะม่วงและความสามารถในการแข่งขัน
ตลาดต่างประเทศ.** กรมส่งเสริมการวิจัย สำนักคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ
กรุงเทพมหานคร.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

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

เลี่ยม วงศ์พานบุตร, และคณะ. 2541. **ไม้ผลเมืองร้อนมะม่วง**. โครงการศึกษาตลาดสินค้าเกษตร
ต่างประเทศและพัฒนาสินค้าเกษตรเพื่อการส่งออกประเทศญี่ปุ่น

วิจิตร วังไ. 2529. มะม่วง. ศรีสมบัติการพิมพ์ กรุงเทพมหานคร.

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

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

"สถิติการเกษตร" 2550. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก :

<http://www.doae.go.th/temp.asp?pgp=data/kasetfx>. วันที่ 30 พฤษภาคม 2550

"สาระน่ารู้การส่งออกญี่ปุ่น" 2550. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก :

<http://www.jetrobkk.or.th/html/fqtpfirststep.html>. วันที่ 25 ธันวาคม 2549

"สาระน่ารู้การนำเข้าสินค้าอาหารในญี่ปุ่น" 2550. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก :

<http://www.jetrobkk.or.th/html/fqtpfoodimport.html>. วันที่ 25 ธันวาคม 2549

สมคิด โพธิ์พันธุ์. 2539. การศึกษาการตรวจสอบคุณภาพมะม่วงอบไอน้ำ. ฝ่ายพัฒนาการผลิต
และควบคุมศัตรูผักผลไม้เพื่อส่งออก กองป้องกันและกำจัดศัตรูพืช กรุงเทพมหานคร

สมศักดิ์ วรรณศิริ. 2546. รายงานการวิจัยสภาพการผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออกญี่ปุ่นของ
เกษตรกรในภาคตะวันออก. สำนักพัฒนาคุณภาพสินค้าเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร
กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กรุงเทพมหานคร

สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ. 2549. การส่งออกผักและผลไม้ไปญี่ปุ่น.
กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กรุงเทพมหานคร.

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.



ภาคผนวก ก

รายชื่อผู้ให้ข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายชื่อผู้ให้ข้อมูล

คุณวิรัชรอง สงสังข์ บริษัท สยามเอ็กซ์พอร์ต มาร์ท จำกัด

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

คุณอุทัย ขวัญใจ และคุณปรารณา ชูรัตน์ บริษัท ธานียามาสยาม จำกัด

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

บริษัท แรนต์ แอนด์ เกรซ จำกัด

161/195-197 หมู่ 9 ถนนวิภาวดี-รังสิต แขวงตลาดบางเขน เขตดอนเมือง กรุงเทพฯ
10900 โทร. 025335969 แฟกซ์.02-5336038

คุณมานพ แก้ววงษ์นุกูล กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตมะม่วงส่งออกจังหวัดฉะเชิงเทรา



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แบบคำถาม

เรื่อง การศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกมะม่วงไปประเทศญี่ปุ่น

1. บริษัทส่งออก

- ความเป็นมาของบริษัท
- รูปแบบการดำเนินการของบริษัท
- สายพันธุ์มะม่วงที่ส่งออก

2. การจัดซื้อมะม่วง

- รับมะม่วงมาจากที่ไหน อย่างไร
- มะม่วงที่หามาได้ในปัจจุบัน ได้คุณภาพตามที่ต้องการหรือไม่
- การรับซื้อมะม่วงด้วยวิธีการใด มีการทำสัญญาอย่างไร
- ในปัจจุบันบริษัทมีความต้องการมะม่วงเพิ่มมากขึ้นน้อยอย่างไร
- เมื่อได้มะม่วงแล้ว บริษัทต้องดำเนินการอย่างไรกับมะม่วง เพื่อให้สามารถส่งออกได้

3. ตลาดมะม่วง

- ตลาดญี่ปุ่นต้องการมะม่วงสายพันธุ์ใดมากที่สุด
- แนวโน้มการตลาดแต่ละปีที่ส่งมะม่วงไปให้เป็นอย่างไร
- ปริมาณมะม่วงที่ส่งออกไปญี่ปุ่นแต่ละปีมากน้อยแค่ไหน
- บริษัทมีวิธีการหาตลาดในญี่ปุ่นอย่างไร

4. ขั้นตอนในการส่งออก

- มีวิธีการดำเนินการอย่างไรในการส่งออกไปญี่ปุ่น
- การส่งออก ขนส่งทางใด ค่าใช้จ่ายมากน้อยแค่ไหน
- การจัดเก็บสินค้าทำอย่างไร

5. คุณภาพมะม่วง

- ในการคัดเลือกมะม่วงส่งไปญี่ปุ่น มีการคัดเลือกอย่างไร
- ข้อกำหนดและคุณภาพมะม่วงที่ญี่ปุ่นต้องการเป็นอย่างไร
- มะม่วงของไทยมีปัญหาเกี่ยวกับการแข่งขันกับประเทศอื่นอย่างไร
- ความต้องการของบริษัทในการจัดหามะม่วงเป็นอย่างไร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ยกเว้น

สัญญาเลขที่.....

สัญญาซื้อขายมะม่วงน้ำดอกไม้เพื่อการส่งออก

สัญญาฉบับนี้ทำขึ้นที่.....

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

โดย.....ตำแหน่ง.....เป็นผู้มีอำนาจ

ลงนามผูกพันบริษัทที่มีสำนักงานจดทะเบียนตั้งอยู่เลขที่.....

.....จังหวัด.....โทรศัพท์.....

ซึ่งต่อไปในสัญญาฉบับนี้เรียกว่า “ผู้ซื้อ” ฝ่ายหนึ่งกับ

โดย.....ตำแหน่ง.....

บัตรประจำตัวเลขที่.....ออกที่อำเภอ.....จังหวัด.....

เมื่อวันที่.....เดือน.....พ.ศ.....บัตรหมคอาชุนวันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

ที่อยู่เลขที่.....หมู่ที่.....ตำบล.....อำเภอ.....จังหวัด.....

ซึ่งต่อไปในสัญญาฉบับนี้เรียกว่าผู้ “ขาย” อีกฝ่ายหนึ่ง ทั้งสองฝ่ายได้ตกลงทำสัญญาซื้อขายมะม่วงพันธุ์น้ำดอกไม้ ต่อกัน มีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ 1. การซื้อขาย

ผู้ซื้อตกลงซื้อ และผู้ขายตกลงขายมะม่วงพันธุ์น้ำดอกไม้ ซึ่งต่อไปในสัญญานี้จะเรียกว่า “มะม่วง” เป็นจำนวนไม่น้อยกว่า.....กิโลกรัม (.....) โดยมีมะม่วงที่ซื้อขาย จะต้องมีความและคุณภาพได้ตามมาตรฐานตามที่กำหนดรายละเอียดในเอกสารคุณภาพมาตรฐานมะม่วงน้ำดอกไม้เพื่อการส่งออก แนบท้ายสัญญา (เอกสารหมายเลข 1) และให้ถือเป็นส่วนหนึ่งของสัญญาฉบับนี้

ข้อ 2. ราคา

ผู้ซื้อตกลงราคามะม่วงตามสัญญาข้อ 1 ให้แก่ผู้ขาย ดังนี้

เดือน (ปี 2545)	ราคา (บาท/กก.)	จำนวน (กก.)

ทั้งนี้ราคาที่ตกลงซื้อขายข้างต้น ขึ้นอยู่กับช่วงระยะเวลา (เดือน) ที่ทำสัญญาซื้อขายและเป็นราคาขายผลรวมทุกขนาดของมะม่วง ระหว่างขนาด M ถึง 3L ตามเอกสารแนบท้ายสัญญาหมายเลข 1

.....ผู้ซื้อ

.....ผู้ขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น 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
การรับมอบอย่างน้อยต้องระบุข้อความต่อไปนี้ คือวัน เดือน ปี ที่ซื้อขาย ขนาดของมะม่วง จำนวน ราคา ตลอดจน
ลายมือชื่อของผู้รับมอบมะม่วง เพื่อให้ผู้ขายเก็บไว้เป็นหลักฐานประกอบการชำระเงินค่ามะม่วง

ข้อ 5. การขนส่ง

ผู้ขายเป็นผู้จัดส่งมะม่วงจากแปลงผลิดมาซึ่งสถานที่รับซื้อ ตามข้อ 4 และภายหลัง
จากผู้ซื้อได้รับมอบมะม่วง และคัดคุณภาพแล้ว ผู้ขายจะต้องขนส่งมะม่วงไปยังศูนย์พัฒนาการผลิตและควบคุมศัตรู
ผักผลไม้เพื่อส่งออก (โรงงานอบไอน้ำมะม่วง) ของกรมส่งเสริมการเกษตร ซึ่งอยู่ภายในมหาวิทยาลัย
เกษตรศาสตร์ บางเขน กรุงเทพมหานคร เพื่อกำจัดศัตรูพืช โดยผู้ขายเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการขนส่งเองทั้งสิ้น

ในการขนส่ง ผู้ขายจะต้องระมัดระวังดูแลมะม่วง ไม่ให้เกิดความเสียหาย และจัดให้
มีผ้าใบคลุมเพื่อป้องกันแสงแดดและฝนในระหว่างขนส่งด้วย

ข้อ 6. การควบคุมมาตรฐานวัสดุอุปกรณ์

ผู้ซื้อจะจัดหาวัสดุอุปกรณ์ในกระบวนการเก็บเกี่ยว ตลอดจนการขนส่งให้แก่ผู้ขาย
ในจำนวนที่เพียงพอกับปริมาณของมะม่วงที่รับซื้อในสัญญานี้ โดยผู้ซื้อเป็นผู้ออกค่าใช้จ่าย มีรายการดังนี้

1. สารเคมีป้องกันโรค แอนแทรคโนส ชื่อ..... เพื่อให้ผู้ขายดำเนินการ
การจุ่มมะม่วงลงในน้ำที่ผสมสารเคมี..... ก่อนการส่งมอบให้ผู้ซื้อ ตามอัตราส่วนที่ผู้ขาย
กำหนด

2. ถุงตาข่าย (Net Fome) สำหรับบรรจุผลมะม่วงป้องกันแรงกระแทก

3. ตะกร้าบรรจุผลมะม่วงขนาดบรรจุไม่เกิน 15 กิโลกรัม

4. แผ่นฟองน้ำรองตะกร้าเพื่อป้องกันการกระแทก

.....ผู้ซื้อ

.....ผู้ขาย

หากผู้ซื้อไม่จัดส่งวัสดุอุปกรณ์ดังกล่าวข้างต้นให้ผู้ขาย 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

ผู้ซื้อจะจัดส่งเจ้าหน้าที่ที่มีความรู้ ความชำนาญ ไปถ่ายทอดความรู้และเทคโนโลยีในกระบวนการผลิตและจำหน่ายมะม่วงที่มีคุณภาพดีและเหมาะสมให้ผู้ขาย หรือสมาชิกของกลุ่มผู้ขาย เพื่อปรับปรุงและพัฒนาการผลิตมะม่วงให้มีคุณภาพตามมาตรฐานการส่งออก

ข้อ 9 ผู้ซื้อผิดสัญญา

หากผู้ซื้อผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดก็ดี หรือปฏิเสธการรับซื้อมะม่วงที่มีคุณภาพและปริมาณตามที่กำหนดไว้ในสัญญาก็ดี ผู้ซื้อยินยอมให้ผู้ขายบอกเลิกสัญญาได้ทันที และยอมชดเชยค่าเสียหายให้แก่ผู้ขาย ภายใน 15 วัน นับแต่วันวันที่ได้รับแจ้งจากผู้ขาย

ข้อ 10. ผู้ขายผิดสัญญา

หากผู้ขายผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดก็ดี หรือไม่ส่งมอบมะม่วงที่มีคุณภาพ และปริมาณตามที่กำหนดไว้ในสัญญาก็ดี ผู้ขายยอมให้ผู้ซื้อบอกเลิกสัญญาได้ทันที และยอมชดเชยค่าเสียหายในส่วนที่ไม่ส่งมอบมะม่วงหรือผิดสัญญาให้แก่ผู้ซื้อภายใน 15 วัน นับแต่วันที่ได้รับแจ้งจากผู้ซื้อ

ข้อ 11. การวินิจฉัยชี้ขาดข้อพิพาท

ในกรณีที่เกิดข้อโต้แย้งหรือปัญหาข้อพิพาทเกี่ยวกับการซื้อขายมะม่วงตามสัญญานี้ และคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายไม่สามารถตกลงกันได้ ให้คู่สัญญาแจ้งปัญหาข้อโต้แย้ง หรือข้อพิพาทต่อเกษตรจังหวัด เกษตรกรผู้ขายอยู่ในความดูแลรับผิดชอบ เป็นผู้พิจารณาวินิจฉัยชี้ขาด และคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายต้องปฏิบัติตามคำวินิจฉัยชี้ขาด ในทันทีที่ได้รับแจ้งผลคำวินิจฉัยชี้ขาดในเรื่องนั้น

.....ผู้ซื้อ

.....ผู้ขาย

12. เหตุสุควิสัย

ในกรณีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งไม่สามารถปฏิบัติตามสัญญานี้ได้อันเนื่องมาจากเหตุสุควิสัยตามที่ปรากฏในเอกสารแนบท้าย (เอกสารหมายเลข 2) ไม่ให้ถือว่าคู่สัญญาฝ่ายที่ประสบเหตุสุควิสัยเป็นผู้ผิดสัญญา และคู่สัญญาฝ่ายนั้นไม่ต้องรับผิดชอบเฉพาะในส่วนที่ตนไม่สามารถปฏิบัติตามสัญญาได้ อันเกิดจากเหตุสุควิสัย แต่ยังคงมีความผูกพันที่จะต้องปฏิบัติตามสัญญาในส่วนที่ยังอยู่ในวิสัยต่อไป

หากฝ่ายที่ได้รับความเสียหายจากเหตุสุควิสัยรีบแจ้งเหตุให้อีกฝ่ายหนึ่งทราบเป็นลายลักษณ์อักษรในทันทีที่เกิดเหตุขึ้น และภายหลังจากเหตุสุควิสัยสิ้นสุดลง ให้รีบแจ้งสถานการณ์ พร้อมกับแจ้งกำหนดวันที่ฝ่ายคนจะสามารถปฏิบัติตามสัญญาต่อไปให้คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบโดยเร็วที่สุด

13. เอกสารแนบท้ายสัญญา

เอกสารแนบท้ายสัญญาซึ่งให้ถือเป็นส่วนหนึ่งของสัญญา มีดังต่อไปนี้

13.1 คุณภาพมาตรฐานมะม่วงน้ำดอกไม้เพื่อการส่งออก (เอกสารหมายเลข 1)

13.2 เหตุสุควิสัย (เอกสารหมายเลข 2)

หากข้อความในเอกสารแนบท้ายสัญญาขัดหรือแย้งกับข้อความในสัญญา ให้บังคับตามข้อความในสัญญาเป็นสำคัญ

สัญญานี้ทำขึ้น 3 ฉบับ มีข้อความถูกต้องตรงกัน ทั้งสองฝ่ายได้อ่านและเข้าใจข้อความโดยตลอดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อและประทับตรา (ถ้ามี) ไว้เป็นหลักฐาน ต่อหน้าพยานเป็นสำคัญ มอบให้เก็บรักษาไว้ฝ่ายละ 1 ฉบับ และสำนักงานเกษตรจังหวัด.....เก็บรักษาไว้ 1 ฉบับ

ลงชื่อ.....ผู้ซื้อ.....ลงชื่อ.....ผู้ขาย
(.....)

ตำแหน่ง.....ตำแหน่ง.....

ลงชื่อ.....พยาน.....ลงชื่อ.....พยาน
(.....)

ตำแหน่ง.....ตำแหน่ง.....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารหมายเลข 1
แบบท้ายสัญญา เลขที่.....

คุณภาพมาตรฐานมะม่วงน้ำดอกไม้ (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)
3 L	441 - 500
2 L	401 - 440
L	351 - 400
M	330 - 350

- ข้อ 4. ลักษณะของผลมะม่วง ผิวของมะม่วงจะต้องสวย สด สะอาด และปราศจากตำหนิต่อไปนี้
- 4.1 รอยแผลที่เกิดจากโรคและแมลงทำลาย
 - 4.2 ลายขาง ฟูน และสิ่งสกปรก
 - 4.3 รอยแผลที่เกิดจากกรรไกร หรือเครื่องมือ หรืออุปกรณ์อื่น ๆ
 - 4.4 รอยขีดที่เกิดจากการกระทบกระแทก
- ข้อ 5. คุณลักษณะของผลมะม่วง ต้องมีลักษณะของมะม่วงน้ำดอกไม้ตรงค ेमพันธุ์ ผลอวบ มีรสชาติหวานเมื่อสุก
- ข้อ 6. การเก็บเกี่ยวผลมะม่วง ให้ผู้ขายปฏิบัติดังนี้
- 6.1 ใช้กรรไกรตัดก้านให้เหลือขั้วยาวประมาณ 1 เซนติเมตร
 - 6.2 เก็บผลที่ความแก่ 85 - 90 % ตามดัชนีการเก็บเกี่ยวมะม่วง (Harvesting Index)
 - 6.3 จุ่มสารเคมี เพื่อป้องกันโรคแอนแทรกโนส
 - 6.4 หลังจากจุ่มสารเคมี ตามข้อ 6.3 จะต้องล้างให้แห้ง แล้วหุ้มผลมะม่วงด้วยถุงคาซาษา (Net Fome) ก่อนบรรจุลงตะกร้าที่มีฟองน้ำรองก้นตะกร้า และมีฟองน้ำรองระหว่างชั้นของมะม่วง โดยบรรจุไม่เกิน 2 ชั้นต่อตะกร้า น้ำหนักผลรวมไม่เกิน 15 กิโลกรัม

.....ผู้ซื้อ

.....ผู้ขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารหมายเลข 2
แบบทำสัญญา 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. การเปลี่ยนแปลงสภาพทางอากาศ ที่มีผลโดยตรงหรือทางอ้อมต่อการผลิตมะม่วง
- ข้อ 5. การปิดโรงงาน หรือหักงาน เพราะเหตุจากแรงงานสัมพันธ์
- ข้อ 6. การปิดตลาดการค้าที่เป็นแหล่งจำหน่ายมะม่วงของผู้ซื้อ อันเนื่องมาจากการเกิด

แผ่นดินไหวประเทศญี่ปุ่น

เหตุสุดวิสัยที่เกิดขึ้น ต้อง ได้ผ่านการตรวจสอบจากฝ่าย ผู้ซื้อ และ ผู้ขาย แล้วว่าเป็นจริงกรณีมีข้อโต้แย้ง ให้เกษตรกรจังหวัด.....เป็นผู้ชี้ขาด และคำชี้ขาดให้ถือเป็นข้อยุติ

.....ผู้ซื้อ

.....ผู้ขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาคผนวก ง

ค่า MRLs สำหรับมะม่วงในการส่งไปประเทศญี่ปุ่น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น 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
ACRINATHRIN	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	2	CYCLOPROTHRIN	0.2	DIMETHOATE	1
ALDRIN and DIELDRIN	0.05	CARBOFURAN	0.3	CYCLOXYDIM	0.05	DIMETRIDAZOLE	N.D.
AMETRYN	0.4	CARBOSULFAN	0.2	CYFLUFENAMID	1	DINOSEB	0.05
AMITRAZ	0.2	CARFENTRAZONE-ETHYL	0.1	CYFLUTHRIN	0.02	DINOTEFURAN	2
AMITROLE	N.D.	CARPROPAMID	0.1	CYHALOTHRIN	0.5	DINOTERB	0.05
ANIRAZINE	10	CARTAP, THIOCYCLAM and BENSLTAP	3	CYMOXANIL	0.05	DIOXATHION	0.05
ARAMITE	0.01	CHINOMETHIONAT	0.3	CYPERMETHRIN	0.03	DIPHENYLAMINE	0.05
ASULAM	0.2	CHLORAMPHENICOL	N.D.	CYPRODINIL	5	DIQUAT	0.03
ATRAZINE	0.02	CHLORBENSIDE	0.01	CYROMAZINE	0.3	DISULFOTON	0.05
AZIMSULFURON	0.02	CHLORBUFAM	0.05	2,4-D	0.05	DITHIANON	0.5
AZINPHOS-METHYL	1	CHLORDANE	0.02	DAMINOZIDE	N.D.	DITHIOCARBAMATES	2
AZOCYCLOTIN and CYHEXATIN	N.D.	CHLORFENAPYR	1	DAZOMET, METAM and METHYL ISOTHIOCYANATE	0.1	DIURON	0.05
AZOXYSTROBIN	2	CHLORFENSON	0.01	DBEDC	0.5	DODINE	0.2
BARBAN	0.05	CHLORFENVINPHOS	0.05	DCIP	0.2	2,2-DPA	0.05
BENALAXYL	0.05	CHLORFLUAZURON	2.0	DDT	0.5	ENDOSULFAN	0.5
BENFURACARB	0.5	CHLORMEQUAT	0.05	DELTAMETHRIN and TRALOMETHRIN	0.5	ENDRIN	0.01
BENSULFURON-METHYL	0.02	CHLOROBENZILATE	0.02	DEMETON-S-METHYL	0.4	ETHEPHON	2
BENSULIDE	0.03	CHLOROTHALONIL	0.5	DIAFENTHIURON	0.02	ETHION	0.3
BENTAZONE	0.02	CHLOROXYURON	0.05	DI-ALLATE	0.05	ETHIPROLE	0.02
BENZYLADENINE	0.1	CHLORPROMAZINE	N.D.	DIAZINON	0.1	ETHOPROPHOS	0.005
BIFENAZATE	2	CHLORPROPHAM	0.05	DICHLOBENIL	0.2	ETHOXYQUIN	0.05
BIFENTHRIN	0.5	CHLORPYRIFOS	0.05	DICHLORFLUAZOLID	5	ETHYCHLOZATE	5
BILANAFOS (BIALAPHOS)	0.004	CHLORPYRIFOS-METHYL	0.05	1,1-DICHLORO-2,2-BIS(4-ETHYLPHENYL)ETHANE	0.01	ETHYLENE DIBROMIDE (EDB)	N.D.
BIORESMETHRIN	0.1	CHLOZOLINATE	0.05	DICHLORPROP	3	ETHYLENE DICHLORIDE	0.01
BITERTANOL	0.05	CHROMAFENOZIDE	1	DICHLORVOS and NALED	0.1	ETOFENPROX	2
BRODIFACUOM	0.001	CINIDON-ETHYL	0.05	DICLOMEZINE	0.02	ETOXAZOLE	0.5
BROMACIL	0.05	CLODINAFOP-PROPARGYL	0.02	DICOFOL	3	ETRIMFOS	0.2
BROMIDE	20	CLOFENTEZINE	0.02	DIETHOFENCARB	5.0	FAMOXADONE	0.02
BROMOPHOS-ETHYL	0.05	CLOMAZONE	0.02	DIETHYLSTILBESTROL	N.D.	FENAMIPHOS	0.02
BROMOPROPYLATE	2	CLOPIDOL	0.2	DIFENOCONAZOLE	1	FENARIMOL	1.0
BUPROFEZIN	0.5	CLOTHIANIDIN	1	DIFENZOQUAT	0.05	FENBUCONAZOLE	1
						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	6	MOLINATE	0.02	PROCYMIDONE	0.6	TEFLUBENZURON	0.6
HYDROGEN PHOSPHIDE	0.01	MONOLINURON	0.06	PROFENOFOS	0.05	TEPRALOXYDIM	0.06
HYMEXAZOL	0.6	MYCLOBUTANIL	1.0	PROHEXADIONE-CALCIUM	0.06	TERBACIL	0.1
IMAZALIL	2.0	1-NAPHTHALENEACETIC ACID	0.1	PROPANIL	0.1	TERBUFOS	0.005
IMAZAQUIN	0.05	NITENPYRAM	1	PROPARGITE	3	TETRADIFON	1
IMAZETHAPYR AMMONIUM	0.05	NITROFURANS	N.D.	PROPHAM	N.D.	THIABENDAZOLE	3
IMIBENCONAZOLE	1	NOVALURON	0.02	PROPICONAZOLE	0.05	THIACLOPRID	2
IMIDACLOPRID	1	OMETHOATE	1	PROPOXUR	1	THIAMETHOXAM	1
IMINOCTADINE	0.3	ORYZALIN	0.1	PROPYZAMIDE	0.02	THIODICARB and METHOMYL	3
IOXYNIL	0.1	OXADIXYL	1	PYMETROZINE	0.1	THIOMETON	0.05
IPIRODIONE	10	OXAZICLOMEFONE	0.02	PYRAFLUFEN ETHYL	0.1	TOLCLOFOS-METHYL	0.1
ISOPROTHIOLANE	0.1	OXINE-COPPER	2	PYRAZOLYNATE	0.02	TRIADIMEFON	0.06
ISOURON	0.02	OXOLINIC ACID	0.5	PYRAZOPHOS	0.05	TRIADIMENOL	0.06
ISOXATHION	0.2	OXPOCONAZOLE-FUMARATE	2	PYRETHRINS	1	TRI-ALLATE	0.1
KRESOXIM-METHYL	6	OXYDEMETON-METHYL	0.02	PYRIDABEN	1.0	TRIAZOPHOS	0.02
LENACIL	0.3	OXYFLUORFEN	0.01	PYRIDAFENTHION	0.1	TRICHLAMIDE	0.1
LINDANE	1	OXYTETRACYCLINE	0.06	PYRIDALYL	0.02	TRICHLORFON	0.60
LINURON	0.2	PACLOBUTRAZOL	0.01	PYRIMETHANIL	6	TRICLOPYR	0.03
LUFENURON	0.02	PARAQUAT	0.06	PYRIMIDIFEN	0.2	TRICYCLAZOLE	0.02
MALATHION	6.0	PARATHION	0.06	PYRIPROXYFEN	1	TRIDEMORPH	0.06
MALEIC HYDRAZIDE	0.2	PARATHION-METHYL	0.2	QUINALPHOS	0.02	TRIFLOXYSTROBIN	6
MCPB	0.2	PENCONAZOLE	0.06	QUINTOZENE	0.02	TRIFLUMIZOLE	2.0
MECARBAM	0.06	PENCYCURON	0.1	RESMETHRIN	0.1	TRIFLUMURON	0.02
MEPANIPYRIM	2	PENDIMETHALIN	0.06	RONIDAZOLE	N.D.	TRIFLURALIN	0.06
MEPIQUAT-CHLORIDE	2	PHENOTHRIN	0.02	SETHOXYDIM	1.0	TRIFORINE	2
METALAXYL and MEFENOXAM	1	PHENTHOATE	0.1	SILAFLUOFEN	6	TRINEXAPAC-ETHYL	0.02
METALDEHYDE	1	PHORATE	0.06	SIMAZINE	0.1	VAMIDOTHION	0.06
METHACRIFOS	0.06	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		
METHIACARB	0.06	PHOXIM	0.02	SULFENTRAZONE	0.06		
METHOXYCHLOR	0.01	PINDONE	0.001	2,4,5-T	N.D.		
METHOXYFENOZIDE	2	PIPERONYL BUTOXIDE	6	TEBUCONAZOLE	1		
METRONIDAZOLE	N.D.	PIRIMICARB	0.50	TEBUFENAZOLE	1		