

บทผนวก

- 1 กรณียตัวอย่างการศึกษาตลาดผลผลิตแต่ละชนิด : ตลาดลองกอง
- 2 องค์การค้าโลกกับการค้าผลผลิตการเกษตรระหว่างประเทศของไทย

การตลาดลองกอง

ดังได้กล่าวไว้แต่ต้นแล้วว่าการศึกษาเพื่อความเข้าใจเรื่องตลาดผลผลิตการเกษตรนั้นต้องศึกษาเรื่องการตลาดเฉพาะผลผลิตด้วย เช่น การตลาดข้าว การตลาดผลไม้ การตลาดปศุสัตว์ ฯลฯ สำหรับ ณ. ที่นี้คงศึกษาทุกตลาดไม่ได้ แต่เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาเป็นกรณีตัวอย่าง จึงได้นำผลการศึกษาของ จินตนา ครุฑไชยันต์ ²⁵ เรื่องการตลาดไม้ผลบางชนิด : ลองกอง เพื่อให้ทราบแนวการศึกษาต่อไป การตลาดลองกอง เป็นตลาดผลผลิตผลไม้ที่น่าสนใจเพราะกำลังขยายตัวทั้งปริมาณการผลิตและความต้องการของตลาด ราคาผลผลิตยังอยู่ในระดับดีมาก หากมีการวางแผนการผลิต การตลาดที่เหมาะสม จะเป็นพืชเศรษฐกิจผลไม้อีกตัวหนึ่งเหมือนผลไม้อื่นๆ ที่ประสบผลสำเร็จมาแล้ว เช่น ทุเรียน มะม่วง ลำไย เป็นต้น

1 โครงสร้างการตลาดและสภาพทั่วไปของตลาดลองกอง

ลองกองเป็นผลไม้ผลเฉพาะฤดูกาล ผลผลิตออกสู่ตลาดในช่วงเดือนกรกฎาคม-ตุลาคม ของทุกปีผลผลิตแต่ละปีมีกายน้อยตามสภาพเอื้ออำนวยของอากาศ แต่แม้สภาพอากาศ ภูมิอากาศอำนวย ผลผลิตออกสู่ตลาดมากก็ยังไม่เพียงพอกับความต้องการของผู้บริโภค ลองกองที่เป็นที่รู้จักยอมรับของตลาดมีคุณภาพและรสชาติดี เป็นลองกองที่เป็นผลผลิตของจังหวัดนราธิวาส โดยมีตลาดต้นหยงมัส อำเภอระแงะ จังหวัดนราธิวาส เป็นตลาดรวบรวมผลผลิตที่สำคัญ ผลผลิตจากแหล่งผลิตต่างๆ ภายในจังหวัดจะถูกส่งมายังตลาดแห่งนี้ ตลาดต้นหยงมัสจะมีผู้ประกอบการค้าจำนวนมาก ดำเนินการติดต่อรับซื้อผลผลิต ผลผลิตที่รวบรวมจากแหล่งนี้ส่วนใหญ่จะถูกส่งไปยังตลาดปากคลองตลาดและมหานาค กรุงเทพฯ เพื่อจำหน่ายให้ผู้บริโภคต่อไป

ตลาดทั้งสองแห่งนี้จะเป็นตลาดที่มีอิทธิพลต่อระดับราคาของลองกอง เพราะผลผลิตจากที่ตลาดต้นหยงมัสจะรวบรวมผลผลิต แล้วส่งมายังพ่อค้าในตลาดทั้งสองจำหน่ายในลักษณะของการขายฝาก โดยพ่อค้าจะได้รับผลประโยชน์จากการขายร้อยละ 5 ของราคาขาย หากพ่อค้าหรือตลาดกรุงเทพฯ จำหน่ายผลผลิตในราคาสูง พ่อค้าขายส่งตลาดต้นหยงมัสก็ได้ราคาสูงตามไปด้วย หากขายได้ในราคาต่ำพ่อค้าขายส่งตลาดต้นหยงมัสก็ได้ราคาต่ำไปด้วย ราคาดังกล่าวจึงมีผลกระทบต่อกันมาจนถึงเกษตรกรผู้เป็นเจ้าของสวนลองกอง ประการสำคัญจังหวัดนราธิวาส และจังหวัดใกล้เคียง เป็นจังหวัดเล็กๆ ประชากรไม่มากนัก รายได้ต่อหัวต่ำ อำนาจในการซื้อจึงกระทำได้น้อยมาก ในขณะที่ราคาผลผลิตลองกองในท้องตลาด สูงกว่าไม้ผลชนิดอื่นๆ ผลผลิตลองกองจึงจำเป็นต้องส่งไปจำหน่ายให้ผู้มีระดับรายได้สูง และมีฐานะพอสมควร

²⁵ จินตนา ครุฑไชยันต์ "การตลาดไม้ผลบางชนิด" ส่วนหนึ่งของรายงานการศึกษาวិชาการการตลาดเกษตร คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง 2539

จากที่กล่าวมาแล้วจะเห็นได้ว่า กว่าที่ลองกองจะถึงมือผู้บริโภค จะต้องผ่านขั้นตอนต่างๆ ระหว่างผู้ประกอบการด้วยกันเอง ผู้ประกอบการค้ากับเจ้าของสวน และยังมีค่าใช้จ่ายต่างๆ เช่น ค่าขนส่ง ค่าภาชนะบรรจุ ค่าเก็บเกี่ยว ตลอดจนค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่จำเป็นในการดำเนินการให้ผลผลิตลองกองถึงมือผู้บริโภคขั้นสุดท้าย ค่าใช้จ่ายต่างๆ ดังกล่าวข้างต้น จะถูกนำมารวมกันโดยกลไกของตลาดเป็นราคาผลผลิตลองกองที่ผู้บริโภค ซื้อรับประทานแต่ละแหล่งจำหน่าย

2 วิธีการตลาดลองกอง

วิธีการตลาดลองกองของจังหวัดนราธิวาส จากแหล่งผลิตหรือสวนลองกองของเกษตรกรผ่านผู้ประกอบการค้าระดับต่างๆ จนกระทั่งถึงมือผู้บริโภคได้ผ่านพ่อค้าในระดับต่างๆ คือพ่อค้าปลีก พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น ตัวแทน/นายหน้า พ่อค้าขายส่งตลาดต้นหยงมัส และพ่อค้าต่างจังหวัด

2.1 พ่อค้าขายปลีก หมายถึง พ่อค้าที่รับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรโดยตรง หรือพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นนำมาจำหน่ายให้ เพื่อจำหน่ายต่อไปให้กับผู้บริโภคตามแหล่งประกอบการค้าของตน หรืออาจเป็นเกษตรกรนำมาจำหน่ายแก่ผู้บริโภคโดยตรง พ่อค้าปลีกเหล่านี้มักมีสถานที่จำหน่ายหรือสถานที่ประกอบการค้าที่อยู่ใกล้ที่อยู่อาศัย ไม่นิยมนำผลผลิตไปจำหน่ายยังสถานที่ผู้บริโภคไกลๆ มากนัก

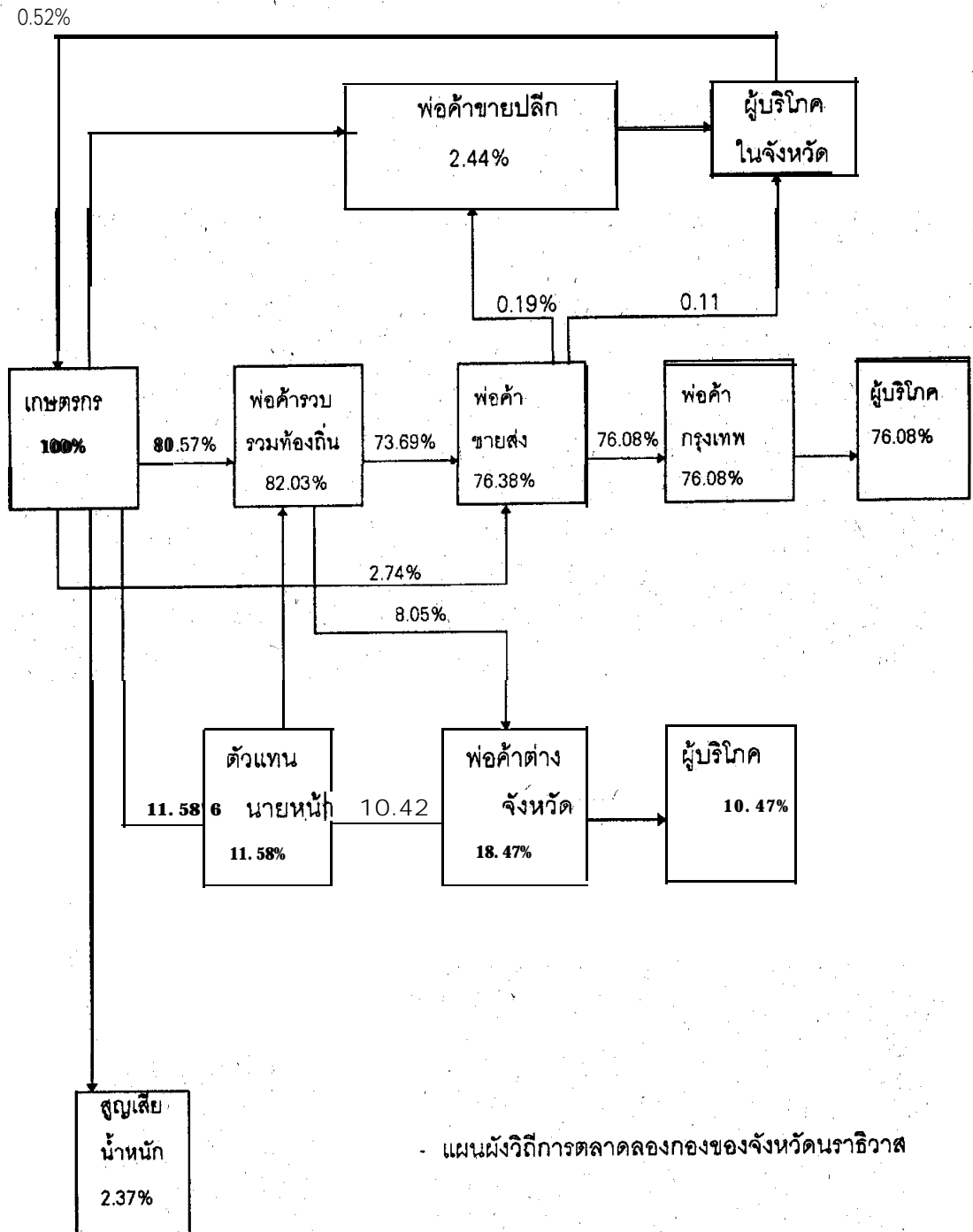
1.2 พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น หมายถึง พ่อค้าที่ดำเนินการซื้อ-ขายผลผลิตลองกองจากแหล่งผลิตต่างๆ ทุกอำเภอของจังหวัด เมื่อรวบรวมผลผลิตแล้วส่งต่อไปกับพ่อค้ารายใหญ่ต่อไปการซื้อของพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นนี้ มีทั้งการเหมาสวนและการเหมาต้น และการซื้อเป็นน้ำหนักในกระบวนการประกอบการค้าลองกอง พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นเป็นผู้มีบทบาทมากที่สุด ในกระบวนการรวบรวมผลผลิตพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นส่วนใหญ่จะเป็นบุคคลในท้องถิ่นหรือไม่ใช่เป็นบุคคลที่ได้รับความเชื่อถือและกว้างขวางพอสมควร ตลอดจนมีเครดิตกับเจ้าของสวนบ้าง เพราะการซื้อขายของพ่อค้าเหล่านี้มีทั้งการเหมาสวนในขณะที่ยังไม่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้จำเป็นต้องมีการดูแลรักษาในช่วงที่ยังไม่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ ตลอดจนการวางเงินมัดจำและจำนวนเงินที่เหลือที่จะต้องจ่ายให้เจ้าของสวนเมื่อเก็บเกี่ยวผลผลิตหมด จึงจำเป็นต้องอาศัยความเชื่อถือเพื่อหาคนดูแลรักษาสวนแทน ความเป็นคนในพื้นที่กว้างขวางและเชื่อถือได้จำเป็นสำหรับพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นมาก

2.3 ตัวแทน/นายหน้า พ่อค้าประเภทนี้ส่วนมากเป็นคนในพื้นที่ ตำบลหรืออำเภอที่อยู่อาศัยในแหล่งผลิตลองกอง มีบริเวณการรวบรวมผลผลิตแคบกว่าพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น พ่อค้าประเภทนี้เพียงแต่เป็นผู้ดำเนินการให้เจ้าของสวน และผู้ซื้อพบกัน โดยเฉพาะพ่อค้าต่างจังหวัดเพื่อตกลงซื้อ-ขายผลผลิตต่อกัน ไม่ว่าจะเป็นการเหมาสวน หรือซื้อขายโดยการชั่งน้ำหนัก โดย

ตัวแทนนายหน้าจะไม่เข้าไปเกี่ยวข้องกับเรื่องการตกลงซื้อขายระหว่างกัน เพียงทำหน้าที่ให้ทั้งสองฝ่ายได้พบกัน เมื่อผู้ซื้อและผู้ขายตกลงราคากันได้แล้วก็หมดหน้าที่ แต่ถ้าเป็นการซื้อ-ขายแบบเหมาสวนต้องช่วยดูแลรักษาผลผลิตให้ผู้ซื้อด้วยในระหว่างที่ยังไม่ได้เก็บเกี่ยว ตลอดจนแจ้งผู้ซื้อ มาเก็บเกี่ยวเมื่อผลผลิตสามารถเก็บเกี่ยวได้ ตัวแทนนายหน้าเหล่านี้จะได้รับผลประโยชน์จากผู้ซื้อ เช่น สวนที่ตกลงราคากันได้ ผู้ซื้อจะให้ 2,000 บาท หรือให้กิโลกรัมละ 0.50-1.00 บาท อัตราค่าตอบแทนนี้ไม่แน่นอน และที่สำคัญตัวแทนนายหน้าจะไม่เกี่ยวข้องกับเรื่องเงินเลยเพียงแต่สร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อ-ขายเพียงอย่างเดียว

2.4 พ่อค้าขายส่งตลาดตันหยงมัส เป็นพ่อค้าที่มีสถานประกอบการค้า รับซื้อผลผลิตลองกองที่ตลาดตันหยงมัส อำเภอระแงะ จังหวัดนราธิวาส พ่อค้าเหล่านี้เป็นผู้รวบรวมผลผลิตที่ใหญ่ที่สุดจากเกษตรกร พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น ฯลฯ เพื่อส่งต่อหรือจำหน่ายต่อยังตลาดปากคลองตลาด

2.5 พ่อค้าต่างจังหวัด หมายถึง พ่อค้าหรือผู้ประกอบการค้าจากจังหวัดต่างๆ เช่น ยะลา บัตตานี สงขลา นครศรีธรรมราช นครปฐม ฯลฯ พ่อค้าเหล่านี้มาซื้อ-ขายลองกองไปจำหน่ายยังแหล่งประกอบการค้าของตน บางสวนจะมีปัญหาสองประการ คือ ไม่ชำนาญภูมิประเทศ เพราะสวนลองกองมักอยู่ในป่าลึก หรือบริเวณหุบเขา หรือในหมู่บ้านเล็กๆ เข้าไป ประการที่สอง ภาษาในการสื่อสาร เพราะจังหวัดนราธิวาส ส่วนใหญ่เกษตรกรใช้ภาษายาวีในการติดต่อสื่อสารทำให้ การติดต่อซื้อ-ขายไม่สะดวก การซื้อ-ขายของพ่อค้าประเภทนี้จึงต้องผ่านทางพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น หรือตัวแทนนายหน้า



3. รูปแบบการซื้อขาย

ในการซื้อขายล่องกองระหว่างเจ้าของสวนกับผู้ซื้อ มีรูปแบบพอจำแนกออกได้เป็น 3 ลักษณะ คือ

1) การเหมาสวนหรือเหมาต้นก่อนการเก็บเกี่ยว เดือนขณะนั้นผลล่องกองจะเริ่มเป็นสีเขียว การเหมาในลักษณะนี้จะเป็นการเหมาในราคาถูก เพราะยังไม่แน่ใจว่าจะได้เก็บเกี่ยวผลหรือไม่ ปัจจุบันการเหมาในลักษณะนี้ไม่มีมากนัก จะมีบางที่เฉพาะสวนที่อยู่ไกลๆ การคมนาคมไม่สะดวก การขนส่งผลผลิตยาก เกษตรกรเองก็ไม่นิยม การเหมาสวนลักษณะนี้ เพราะราคาถูกเกินไป โดยเฉลี่ยราคากิโลกรัมละ 15-20 บาท

2) การเหมาสวนหรือเหมาต้นก่อนการเก็บเกี่ยว 10-15 วัน ระยะเวลาที่ล่องกองใกล้จะเก็บเกี่ยวได้แล้ว ปัจจุบันการเหมาสวนเหมาต้น มักทำในลักษณะนี้มาก เพราะใกล้ระยะเวลาเก็บเกี่ยว เกษตรกรเองได้ราคาสูงพอคำรวบรวมต้องดินลดภาวะการเสี่ยงได้มาก

การเหมาสวนหรือเหมาต้นทั้งสองวิธีดังกล่าว เจ้าของสวนเป็นผู้กำหนดราคาเอง เช่น 25 ต้น ราคา 10,000 บาท เมื่อพ่อค้ารวบรวมต้องดินมาดูหรือมาเหมา จะคำนวณผลผลิตแต่ละต้นโดยไม่จำเป็นจะต้องบอกเจ้าของสวน แล้วนำมาประเมินดูว่า ราคาเหมาะสมกับที่เจ้าของสวนกำหนดไว้หรือไม่ แล้วทำการต่อรองราคากัน หากตกลงราคากันได้ก็วางเงินมัดจำไว้ส่วนหนึ่งที่เหลือจะจ่ายเมื่อเก็บเกี่ยวผลผลิตหมด

3) การซื้อขายเป็นน้ำหนัก พ่อค้ารวบรวมต้องดิน จะไปติดต่อเหมาสวนหรือเหมาต้น ในระยะที่ผลผลิตล่องกองอยู่ในระยะเก็บเกี่ยวได้เลย โดยตกลงกับเจ้าของสวนในเรื่องวันที่จะเก็บเกี่ยวและราคา หากสามารถตกลงกันได้ก็ตัดเก็บลงมาซึ่งน้ำหนัก จ่ายเงินกันตามที่ตกลงการซื้อขายในลักษณะนี้ต่างกับที่กล่าวมาแล้ว คือจะต้องชั่งน้ำหนัก

4) การจัดชั้นคุณภาพผลผลิตล่องกอง เรื่องนี้มีลักษณะไม่แน่นอนมักจะใช้ความสามารถเฉพาะตัวของผู้ประกอบการค้า และเจ้าของสวนตกลงกันเอง โดยประสบการณ์ซื้อขายกันมาเป็นระยะเวลายาวนาน เพราะไม่มีมาตรฐานที่แน่นอนเป็นเครื่องวัด จึงทำให้เกิดความเหลื่อมล้ำกันอยู่เสมอในการตกลงซื้อขายล่องกอง ในขณะที่ผู้ขายพยายามต่อรองที่จะให้ผลผลิตได้ในราคาสูง แต่ผู้ซื้อก็ต้องซื้อในราคาต่ำ โดยทั่วไปการจัดชั้นคุณภาพผลผลิตล่องกอง จะใช้ขนาดของผล ช่อผล และสีผิวของผลเป็นหลักโดยแบ่งขนาดของผลออกเป็น 3 เบอร์ ดังนี้
เบอร์ 1 เป็นผลผลิตล่องกองที่ผลมีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 3 ซม. ขึ้นไป
เบอร์ 2 เป็นผลผลิตล่องกองที่ผลมีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 2-3 ซม.
เบอร์ 3 เป็นผลผลิตล่องกองที่ผลมีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางต่ำกว่า 2 ซม.

ข้อผล พิจารณาการติดผลภายในช่อมีมากน้อยแค่ไหน ช่อมีขนาดเล็กหรือใหญ่ การติดผลแน่นหรือไม่ เป็นต้น

สีผิวของผล แสดงถึงการสุกเต็มที่หรือไม่ ผิวเปลือกมีความสะอาดมากน้อยเพียงใดเมื่อนำคุณภาพผลผลิตทั้งสามประการมารวมกันเข้าแล้ว ลองกองที่มีขนาดผลโต ข่อผลจะมีขนาดใหญ่สีผิวเปลือกผลสะอาด จะได้ราคาดีที่สุดและจะลดหลั่นกันลงมาถึงขนาดผลเล็กและผลผลิตคละกัน

5. การบรรจุหีบห่อ

ภาชนะที่ใช้ในการบรรจุหีบห่อลองกอง' เพื่อขนส่งไปจำหน่ายหรือส่งไปยังแหล่งอื่นๆ หรือผ่านมือผู้ประกอบการค้ารายหนึ่งไปยังอีกรายหนึ่งนั้น ภาชนะที่ใช้บรรจุหรือหีบห่อ มีลักษณะแตกต่างกันดังนี้

ภาชนะบรรจุในระหว่างผู้ประกอบการค้า พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น พ่อค้าขายส่งต่างจังหวัด จะใช้ภาชนะบรรจุ คือ เข่ง บรรจุทุกชั้นตอน ซึ่งมี 3 ขนาด คือ ขนาดบรรจุประมาณ 15, 20 และ 25 กิโลกรัม/ใบ

ภาชนะบรรจุหีบห่อระหว่างผู้ประกอบการค้า พ่อค้าขายส่งตลาดต้นหยงมัส พ่อค้าหรือยี่ปั้วปากคลองตลาด-มหานาค มีการใช้ภาชนะบรรจุ 2 ลักษณะ คือ ลังไม้ ขนาดบรรจุประมาณ 22-23 กิโลกรัม/ใบ (เฉพาะน้ำหนักผลผลิต) และกล่องกระดาษขนาดบรรจุประมาณ 16-17 กิโลกรัม (เฉพาะน้ำหนักผลผลิตเช่นกัน) ในกรณีภาชนะบรรจุระหว่างผู้ประกอบการค้า พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น พ่อค้าขายส่งต่างจังหวัด พ่อค้าขายส่งตลาดต้นหยงมัส เข่งที่ใช้เป็นภาชนะบรรจุ หากมีการซื้อขายในปริมาณมาก จะมีการเปลี่ยนภาชนะบรรจุระหว่างกันหรือหากระยะทางไม่ห่างไกลมากนัก อาจมารับภาชนะบรรจุกลับในวันหลังก็ได้ แต่ในกรณีที่ภาชนะบรรจุในการประกอบการค้าขายส่งตลาดต้นหยงมัสกับพ่อค้าหรือยี่ปั้วตลาดกรุงเทพฯ ภาชนะที่ใช้บรรจุ คือ ลังไม้ และกล่องกระดาษ ไม่มีการเรียกคืนในการส่งลองกองครั้งต่อไปก็ต้องจัดหาภาชนะบรรจุใหม่

การเก็บรักษาสินค้า

ลองกองกว่าจะเน่าเสียประมาณ 5-7 วัน แทบจะไม่เป็นภาระให้กับผู้ประกอบการค้าหรือพ่อค้ารายใดมากนัก เพราะผลลองกองอยู่ในลักษณะผ่านมือเป็นส่วนใหญ่ จะมีบ้างที่จะมีการเก็บรักษาจะเป็นพ่อค้ารายย่อยหรือพ่อค้าขายปลีก เพราะในขบวนการประกอบการค้า พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นมีผลผลิตผ่านมือมากที่สุด เพื่อส่งต่อไปกับพ่อค้าขายส่งตลาดต้นหยงมัสนั้น มีขั้นตอนและวิธีการดังนี้

1) ผลผลิตในขณะอยู่ในมือพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น จะไม่เก็บผลผลิตลองกองเอาไว้ที่ตัวเองเลย เพราะเมื่อตัดเก็บผลผลิตแล้วจากสวนของเกษตรกรก็จะส่งมอบพ่อค้าขายส่ง ตลาดต้นหยงมัสไว้วันนั้นเลย เป็นที่รับรู้กัน หากผลผลิตมีจำนวนมาก ไม่สามารถส่งมอบทันในตอนบ่ายเย็นก็ส่งมอบในวันรุ่งขึ้นผู้ประกอบการค้าพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นจึงไม่จำเป็นต้องมีการเก็บรักษา

2) ผลผลิตล่องกองที่อยู่ในมือผู้ประกอบการค้า พ่อค้าขายส่งตลาดต้นหยงมัส เมื่อรวบรวมผลผลิตได้มากแล้ว จะดำเนินการคัดแยกขนาดและบรรจุหีบห่อในวันนั้นเลย จากการสอบถามผู้ประกอบการ พ่อค้าขายส่งตลาดต้นหยงมัส 90 เปอร์เซ็นต์ไม่ต้องแบกภาระในการเก็บรักษาผู้ประกอบการค้าพ่อค้าขายส่งประมาณ 10 เปอร์เซ็นต์ ที่ต้องเก็บรักษาผลผลิตเพราะรับซื้อผลผลิตโดยตรงจากเกษตรกรมารวบรวมไว้ ซึ่งปกติจะใช้เวลาในการเก็บรักษาอย่างช้าที่สุดไม่เกิน 2 วัน ก็จะส่งสินค้าต่อไปแล้วในการเก็บรักษามลผลผลิตล่องกองจะเก็บไว้ในเชิง หรือลังไม้หรือกล่องกระดาษแล้วแต่ความเหมาะสม

3) ในกรณีที่ผลผลิตล่องกองอยู่ในมือตัวแทนหรือนายหน้าก็มีลักษณะการเก็บรักษา เช่นเดียวกับพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น

6 การขนส่ง

พาหนะในการขนส่งของผู้ประกอบการค้าพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น พ่อค้าขายส่งต่างจังหวัดตัวแทน/นายหน้า จะใช้รถยนต์บรรทุก 4 ล้อ ขนาดบรรทุกประมาณ 500-600 กิโลกรัม/เที่ยวในการติดต่อการค้าระหว่างกัน ในส่วนของผู้ประกอบการค้าพ่อค้าขายส่งตลาดต้นหยงมัสกับพ่อค้าหรือยี่ปั้วตลาดปากคลองตลาด-มหานาค กรุงเทพฯ พาหนะที่ใช้บรรทุก คือ รถยนต์ขนาด 6 ล้อ และ 10 ล้อ บรรทุกได้ประมาณ 5,000-10,000 กิโลกรัม/เที่ยว ในการขนส่งเพื่อจำหน่ายต่อนั้นที่ตลาดต้นหยงมัสทุกวันโดยมีกำหนดออกในตอนกลางคืน ส่วนใหญ่จะเป็นหลังเที่ยงคืนไปแล้วมีรถยนต์ของเอกชนรับจ้างบรรทุกผลผลิตล่องกอง ผู้ประกอบการค้าพ่อค้าขายส่งตลาดต้นหยงมัสจะบรรจุผลผลิตล่องกองไว้ในภาชนะเรียบร้อยแล้ว รถยนต์ดังกล่าวจึงมารับเพื่อส่งต่อไป อัตราการขนส่งมีหลายระดับราคาที่สำคัญมีดังนี้

- ตลาดต้นหยงมัส-กรุงเทพฯ ลังหรือกล่องกระดาษละ 20-25 บาท
- ตลาดต้นหยงมัส-อำเภอเมืองนราธิวาส เชงละ 5 บาท
- ค่าแรงในการขนส่งผลผลิตล่องกอง จากรถยนต์ที่ใช้บรรทุกที่ตลาดปากคลองตลาด-มหานาคกรุงเทพฯ มี 2 กรณี ในกรณีที่เป็นลังไม้ค่าแรงขนส่งลังละ 5 บาท ในกรณีกล่องกระดาษค่าแรงงานขนส่งกล่องละ 3-4 บาท

ปัญหาการตลาด

ราคาล่องกองโดยทั่วไปแล้วค่อนข้างแพง ดังนั้นตลาดในการจำหน่ายผลผลิตส่วนใหญ่จึงเป็นการจำหน่ายตลาดต่างจังหวัด ที่เป็นแหล่งชุมชนขนาดใหญ่ เพราะมีอำนาจการซื้อสูง เช่น ตลาดกรุงเทพฯ ตลาดขนาดใหญ่ นครศรีธรรมราช จากการที่ตลาดอยู่ไกลแหล่งผลิต จึงทำให้ประสบปัญหาดังนี้

1) เกษตรกรจำเป็นต้องจำหน่ายผลผลิต ให้แก่พ่อค้าท้องถิ่น และพ่อค้าขายส่งแทนที่จะนำผลผลิตออกจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคโดยตรงและส่วนใหญ่ของการจำหน่ายนั้น อยู่ในรูปการ

เหมาะสมเหมาะสมมากกว่าการชั่งน้ำหนักและมีการคิดเกรดสินค้า จึงเป็นผลให้ราคาผลผลิตที่เกษตรกรได้รับอยู่ในระดับต่ำ

2) จากการที่ตลาดผลผลิตอยู่ห่างไกลทำให้เกษตรกรขาดความรู้เกี่ยวกับภาวะตลาดทำให้เสียเปรียบพ่อค้าเมื่อมีการต่อรองในการจำหน่ายสินค้า

แนวทางในการแก้ไขจะต้องส่งเสริมให้เกษตรกรมีความรู้และความเข้าใจในภาวะตลาดวิถีการตลาด ลักษณะคุณภาพสินค้าที่ตลาดต้องการส่งเสริมให้เกษตรกรมีการรวมกลุ่มเพื่อสร้างอำนาจต่อรองในการจำหน่ายผลผลิตหรือรวบรวมผลผลิตจำหน่ายพ่อค้าขายส่งหรือพ่อค้าขายปลีกในต่างจังหวัดโดยตรง

องค์การการค้าโลกกับการค้าผลผลิตการเกษตรระหว่างประเทศของไทย

การค้าผลผลิตการเกษตรระหว่างประเทศของไทยเรานั้นเป็นการค้าที่สำคัญของไทยเรานำรายได้เข้าสู่ประเทศเป็นรายได้หลักในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน แม้ไม่เป็นรายได้หลักในการนำรายได้เข้าสู่ประเทศแต่ความสำคัญก็ไม่ได้ลดหย่อนลงไปแต่ประการใด เพียงแต่ว่าการส่งออกผลผลิตของประเทศภาคที่ไม่ใช่การเกษตรมีการขยายตัวก้าวหน้าอย่างรวดเร็วในอัตราที่สูงทั้งปริมาณ ชนิด และคุณภาพของผลผลิต ถือว่าเป็นผลดีต่อความเจริญก้าวหน้าทางเศรษฐกิจของประเทศโดยรวมเป็นอย่างยิ่ง สำหรับภาคการเกษตรนั้น ได้กล่าวตั้งแต่ตอนต้นแล้วว่าไม่ได้ลดความสำคัญ กล่าวได้ว่าเป็นช่วงของการปรับโครงสร้างให้เข้มแข็งขึ้นทั้งทางด้านปัจจัยการผลิตและผลผลิต ดังจะเห็นได้จากแรงงานผู้ประกอบการอาชีพทางการเกษตรได้ลดลงเหลือประมาณ 55 เปอร์เซ็นต์ และมีแนวโน้มจะลดลงอีกในอนาคตและเป็นแรงงานที่มีคุณภาพเท่านั้น ภาคเกษตรจะไม่มีแรงงานแอบแฝงและเริ่มเกิดภาวะขาดแคลนแรงงานเกษตรด้วย การใช้ที่ดินทางการเกษตรมีปัญหามากขึ้น หากรัฐยังขาดนโยบายที่ชัดเจน พร้อมกับการปฏิบัติอย่างจริงจังให้มีการใช้ที่ดินเพื่อการเกษตรอย่างจริงจังในจำนวนที่พอดีกับการผลิตที่สนองความต้องการของตลาดได้ กำหนดให้การใช้ที่ดินเพื่อการผลิตการเกษตรอย่างจริงจัง ไม่ใช่เพื่อการค้าแก่งกำไร พ.ร.บ. การปฏิรูปที่ดินเพื่อการเกษตร 2518 ไม่อาจแก้ปัญหาเรื่องนี้ได้ครบเท่าที่การปฏิรูปที่ดินทั้งประเทศยังไม่อาจทำได้ ทางด้านการตลาดผลผลิตการเกษตรโดยเฉพาะตลาดต่างประเทศ นอกจากจะยุ่งยากมีการแข่งขันกันมากแล้ว ยังต้องปฏิบัติตามพันธผูกพันกับองค์กรต่างๆ ในต่างประเทศมากขึ้นโดยเฉพาะ WTO ซึ่งถือได้ว่าเป็นโฉมหน้าที่เปลี่ยนแปลงในการค้าผลผลิตการเกษตรระหว่างประเทศอย่างสำคัญของการค้าการเกษตรระหว่างประเทศของไทย ดังจะได้พิจารณาต่อไป

1 WTO คืออะไร

ย้อนหลังไปศึกษาดูองค์กรที่เกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศตั้งแต่สมัยหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ได้มีความพยายามตั้งองค์การการค้าระหว่างประเทศ (International Trade Organization : ITO) มาแล้วที่สหรัฐอเมริกาโดยได้เริ่มจากการทำข้อตกลงที่เรียกว่ากฎบัตรฮาวานา (Havana Charter) เพื่อจัดตั้ง ITO ขึ้นก่อนแต่ไม่สำเร็จเนื่องด้วยการไม่ยอมรับของรัฐบาล และกลุ่มผลประโยชน์ธุรกิจภาคเอกชนไม่เห็นด้วย ที่มีบทเกี่ยวกับให้ประเทศที่กำลังพัฒนาสามารถมีมาตรการเข้มงวดทางการค้าได้ จากนั้นเพื่อเหตุผลของการพัฒนาเศรษฐกิจและแก้ไขปัญหาการขาดดุลชำระเงินของประเทศต่างๆ จึงได้เกิดองค์กรในลักษณะข้อตกลงร่วมกัน (General agreement) เกี่ยวกับเรื่องนี้ขึ้นที่เรียกกันว่า “ข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า” (General Agreement on Tariffs and Trade : GATT) มีลักษณะเป็นความตกลงชั่วคราวใช้แทนกฎบัตรฮาวานาที่ไม่มีผลบังคับใช้แล้ว GATT เริ่มก่อตั้งเมื่อปี 2494 จากสมาชิก 23 ประเทศ มีวัตถุประสงค์เพื่อลดละเลิกกำแพงการค้าของโลกให้ไปสู่ระบบการค้าเสรีให้มากที่สุด ปี 2537 มีสมาชิกทั้งสิ้น 117 ประเทศไทยเข้าเป็นสมาชิกเมื่อ

20 พฤศจิกายน 2525 เป็นอันดับที่ 88 GATT ได้จัดให้มีการประชุมมาแล้ว 8 รอบ รอบที่ 8 เรียกว่าการประชุมการค้าหลายฝ่ายรอบอุรุกวัย ได้เริ่มต้นตั้งแต่เดือนกันยายน 2529 มีการลงนามรับรองผลเมื่อ 12-15 เมษายน 2537 ใช้เวลาเจรจาทั้งสิ้นกว่า 7 ปีนับเป็นการเจรจาการค้ารอบที่ยาวนานที่สุดครอบคลุมประเด็นต่างๆมากที่สุด และจากข้อตกลงการเจรจาอุรุกวัยนี้ ภายใน 1 ปี ให้แต่ละประเทศดำเนินการตามขั้นตอน กฎหมายภายในประเทศ ให้รัฐบาลแต่ละประเทศยินยอมรับรองตามกฎหมายระหว่างประเทศ เพื่อนำไปสู่การจัดตั้งองค์การการค้าโลก (World Trade Organization : WTO) ต่อไป และ WTO ได้ก่อตั้งอย่างเป็นทางการ เมื่อวันที่ 1 มกราคม 2538 โดยไทยเป็นสมาชิกผู้ก่อตั้งด้วย จะเห็นว่าจาก ITO เป็น WTO ใช้เวลานานถึง 48 ปี (2490-2538)

บทบาทของ WTO กับระบบเศรษฐกิจและการค้าระหว่างประเทศนั้นได้พัฒนามาจาก GATT ซึ่งมีสถานะเป็นเพียงความตกลงชั่วคราว (provisional agreement) ดังนั้นเมื่อเกิด WTO ขึ้นแล้ว กล่าวได้ว่า WTO เป็นหนึ่งในองค์กรหลักที่มีบทบาททางเศรษฐกิจของโลก นอกเหนือจากกองทุนการเงินระหว่างประเทศและธนาคารโลก ปัจจุบันทั้งกองทุนการเงินระหว่างประเทศ และธนาคารโลกได้ลดบทบาทไปมากแล้ว แต่ WTO กลับมีแนวโน้มที่จะมีบทบาทมากยิ่งขึ้นในอนาคต เพราะการค้าระหว่างประเทศได้พัฒนาไปอย่างรวดเร็วทั้งปริมาณ ขอบเขตของสินค้าและข้อตกลงทางการค้าต่างๆ ที่มีหลากหลายและซับซ้อนมากยิ่งขึ้น ที่สำคัญคือความพยายามในการสร้างความสมดุลย์ของผลประโยชน์ระหว่างประเทศกำลังพัฒนาและประเทศที่พัฒนาแล้ว รวมทั้งความพยายามที่จะให้ประเทศกำลังพัฒนาได้ใช้ประโยชน์จาก WTO ให้มากขึ้น โดยเฉพาะจากกลไกการไกล่เกลี่ยและยุติข้อพิพาททางการค้ารวมทั้งประเด็นในการให้ประเทศมหาอำนาจทางการค้า เช่น สหรัฐอเมริกาเลิกใช้นโยบายมาตรการฝ่ายเดียวต่อไปด้วย

บทบาทของ WTO นอกจากประเด็นต่างๆ ดังกล่าวมาแล้ว ยังมีอีกหลายประเด็นที่ความตกลงอุรุกวัย ซึ่งแม้ว่าจะครอบคลุมกฎระเบียบด้านต่างๆ อย่างกว้างขวางแล้วก็ตาม ก็ยังไม่มีกฎระเบียบที่ชัดเจนอีกมาก ซึ่งจะต้องมีการเจรจาต่อไปใน WTO อาทิเช่น การเปิดเสรีการค้าด้านโทรคมนาคมโดยลดการแทรกแซงและอุดหนุนจากรัฐให้น้อยลง การคุ้มครองสินค้าที่เกี่ยวข้องกับวัฒนธรรม พวกสื่อบันเทิง สื่อสารมวลชนต่างๆ ประเด็นการค้าและสิ่งแวดล้อม การค้ากับสิทธิมนุษยชน การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมกับการผลิตของอุตสาหกรรม สถานะการผูกขาดในตลาดโลก ของพวกบริษัทยักษ์ใหญ่ทางอุตสาหกรรมที่มีระดับเทคโนโลยีสูงและอื่นๆ อีกหลายประการ ที่ส่งผลกระทบต่อประเทศไทยในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมซึ่งจะต้องติดตามอย่างใกล้ชิดต่อไป

เกี่ยวกับ WTO นี้ สำหรับประเทศไทย สิ่งที่เราควรตระหนักก็คือขีดความสามารถด้านต่างๆ ที่จะต้องมีการพัฒนาให้เกิดความเชี่ยวชาญในการค้า กฎระเบียบการค้าระหว่างประเทศ ตลอดจนมาตรฐานการและเครื่องมือทางการค้าต่างๆ ที่ต้องผูกพันกัน WTO ทั้งนี้เพื่อความมีประสิทธิภาพในการรักษามลประโยชน์ทางการค้าและทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศของไทยต่อไป

2 ข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า (GATT)

2.1 แกตต์ทำหน้าที่ 3 ประการ คือ

- 1) กำหนดกฎระเบียบทางการค้าระหว่างประเทศ
- 2) เป็นเวที เพื่อการเจรจาลดข้อกีดกันทางการค้าพร้อมๆ กัน หลายๆ ประเทศ
- 3) เป็นเวที ให้ประเทศคู่กรณียุติข้อพิพาททางการค้า.

2.2 หลักการของแกตต์

- 1) ดำเนินนโยบายการค้าระหว่างประเทศโดยไม่เลือกปฏิบัติ
- 2) กฎระเบียบทางการค้าที่โปร่งใส
- 3) อนุญาตให้คุ้มครองผู้ผลิตภายในประเทศ ด้วยมาตรการภาษีศุลกากรเท่านั้น
- 4) ดำเนินการค้าระหว่างประเทศบนพื้นฐานแห่งความมั่นใจ โดยการผูกพันอัตราภาษีศุลกากร
- 5) ส่งเสริมการแข่งขันทางการค้าที่เป็นธรรม โดยห้ามการอุดหนุนและเรียกเก็บภาษีตอบโต้ได้ในกรณีที่มีการทุ่มตลาด หรือให้การอุดหนุน
- 6) มีสิทธิขอยกเว้นในกรณีฉุกเฉินและจำเป็น
- 7) ให้มีการรวมกลุ่มประเทศได้เฉพาะในกรณีที่มีวัตถุประสงค์เพื่อขยายการค้าเท่านั้น
- 8) มีขบวนการยุติข้อพิพาททางการค้า
- 9) ให้สิทธิเป็นพิเศษสำหรับประเทศกำลังพัฒนา

2.3 วัตถุประสงค์

แกตต์เป็นเวทีเพื่อการเจรจาการค้า มีเป้าหมายที่จะให้การค้าของโลกเป็นไปโดยเสรี
กลไกการค้าและการจะเป็นลักษณะให้เป็นประเทศภาคีร่วมกันเจรจาการค้าแบบพหุภาคี โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

- 1) ลดภาษีศุลกากร และข้อกีดกันอื่น
- 2) ปรับปรุงกฎ และหน้าที่ของแกตต์
- 3) กำหนดกฎเกณฑ์ด้านการลงทุน การค้าบริการ และทรัพย์สินทางปัญญา

2.4 การเจรจารอบอุรุกวัยภายใต้กรอบของความตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า (GATT)
การเจรจารอบอุรุกวัยนี้ มีเรื่องที่เจรจาทั้งสิ้น 15 เรื่อง ดังนี้

2.4.1 ~~การเปิดตลาด 6 เรื่อง~~

- 1) ภาษีศุลกากร
- 2) มาตรการที่มีใช่ภาษี
- 3) สินค้าเกษตรอื่น
- 4) สินค้าจากทรัพยากรธรรมชาติ

- 5) สินค้าเกษตร
- 6) สิ่งทอและเสื้อผ้า

2.4.2 กฎระเบียบทางการค้า 6 เรื่อง

- 1) บทบัญญัติของแกตต์
- 2) ข้อตกลงย่อยว่าด้วยมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีศุลกากร
- 3) มาตรการคุ้มกัน
- 4) การอุดหนุนและมาตรการตอบโต้การอุดหนุน
- 5) การระงับข้อพิพาท
- 6) การดำเนินงานของระบบแกตต์

2.4.3 เรื่องใหม่ ๆ 3 เรื่อง

- 1) สิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาที่เกี่ยวข้องกับการค้า
- 2) มาตรการการลงทุนที่เกี่ยวข้องกับการค้า
- 3) การค้าบริการ

3. การเจรจาเรื่องสินค้าเกษตร

3.1 วัตถุประสงค์

การเจรจาเรื่องสินค้าเกษตรมีวัตถุประสงค์หลักคือ เพื่อให้การค้าสินค้าเกษตรมีความเป็นเสรียิ่งขึ้น และเพื่อให้มาตรการของประเทศภาคีทางด้านการนำเข้า และการแข่งขันในตลาดโลก สอดคล้องกับกฎระเบียบที่วางไว้ในแกตต์ โดยมุ่งที่จะเจรจาลด/เลิกมาตรการที่มีผลบิดเบือนทางการค้า ได้แก่ มาตรการจำกัดการนำเข้าและมาตรการอุดหนุน

3.2 ผลการเจรจา

หลังจากการเจรจาลดลง ทุกประเทศมีสิทธิและหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติ ตามพันธกรณี ดังนี้ การเปิดตลาด การลดการอุดหนุนภายใน การลดการอุดหนุนการส่งออก และเรื่องอื่นๆ

(1) การเปิดตลาด

(1.1) ลดภาษีศุลกากรสินค้าเกษตรลงทุนรายการโดยลดลงในอัตราและในเวลาดังต่อไปนี้

ประเทศ	อัตราภาษีแต่ละรายการที่ลด	ลดลงทั้งสิ้นเฉลี่ย	ภายในเวลา
พัฒนาแล้ว	อย่างน้อย 15%	36%	6 ปี
กำลังพัฒนา	อย่างน้อย 10%	24%	10 ปี

(1.2) ยกเลิกมาตรการที่ไม่ใช่ภาษี โดยปรับเปลี่ยนเป็นมาตรการภาษีศุลกากร

แทน แล้วต้องลดภาษีลงในอัตราตามข้อ (1.1)

(1.3) ถ้าเดิมมีการจำกัดการนำเข้าจนมีการนำเข้าน้อย หรือไม่มีเลย ก็ให้กำหนดเป็นโควตาขั้นต่ำ เพื่อให้มีการนำเข้าได้เท่ากับร้อยละ 3-5 ของปริมาณการบริโภค ในปี 2529-2531 โดยกำหนดอัตราภาษีไว้ในระดับต่ำ

(1.4) ถ้าเดิมอนุญาตให้มีการนำเข้าได้บ้างในปริมาณที่เกินกว่าในข้อ (1.3) ก็ต้องอนุญาตให้มีการนำเข้าได้เท่ากับปริมาณที่เคยให้นำเข้าจริง เฉลี่ยในปี 2529-2531 โดยคงอัตราภาษีไว้ในระดับเดิม

(2) การลดอุดหนุนภายใน

(2.1) การอุดหนุนภายในที่ยังคงทำต่อไปได้ เนื่องจากไม่มีผลบิดเบือนทางการค้า (Green Box) ได้แก่

- การให้บริการทั่วไปแก่เกษตรกร เช่น การค้นคว้าวิจัย การฝึกอบรม บริการให้ข้อมูลข่าวสาร การตรวจสอบคุณภาพสินค้า การจำกัดโรคพืช ศัตรูพืช เป็นต้น
- การให้บริการขั้นพื้นฐาน เช่น ทำถนน ทำระบบไฟฟ้า ประปา เป็นต้น
- การเก็บสต็อกสินค้าเพื่อป้องกันการขาดแคลนอาหาร โดยมีกฎหมายบัญญัติไว้
- การใช้เงินงบประมาณซื้ออาหารจากเกษตรกร เพื่อแจกจ่ายคนยากจน
- การจ่ายเงินให้แก่เกษตรกรโดยตรง แต่จะต้องไม่นำไปเชื่อมโยงกับเรื่องของปริมาณการผลิต ราคา และปัจจัยการผลิต
- การประกันรายได้แก่เกษตรกร
- การให้ความช่วยเหลือเพื่อบรรเทาความสูญเสียจากภัยธรรมชาติ
- การให้ความช่วยเหลือเพื่อปรับโครงสร้างให้ผู้ผลิตเล็กอาชีพเกษตรกร หรือเปลี่ยนอาชีพ เลือกลงการใช้ที่ดิน หรือทรัพยากรที่ใช้ผลิตสินค้าเกษตรเพื่อการการค้า
- การให้ความช่วยเหลือแก่เขตทุรกันดาร และเขตเกษตรกรรมล้าหลัง ทั้งนี้ต้องระบุไว้ชัดเจนในกฎระเบียบหรือกฎหมายของประเทศว่า เขตใดเป็นเขตทุรกันดารหรือเขตเกษตรกรรมล้าหลัง
- การจ่ายเงินให้แก่เกษตรกรโดยตรง โดยมีเงื่อนไขในการจำกัดผลผลิตและจ่ายเป็นการเจาะจงพื้นที่หรือผลผลิต

มาตรการอุดหนุนภายในที่ยกเว้นให้กับประเทศกำลังพัฒนาใช้ได้เป็นพิเศษ ได้แก่

- การให้ความช่วยเหลือเป็นการทั่วไป แก่เกษตรกรในด้านการลงทุน

- การให้ความช่วยเหลือด้านปัจจัยการผลิต แก่ผู้มีรายได้น้อย หรือขาดแคลนปัจจัยการผลิต
- การให้ความช่วยเหลือเพื่อจูงใจให้ทำกิจกรรมอื่นแทนการปลูกพืชเสพติด

(2.2) การอุดหนุนที่มีผลเป็นการบิดเบือนการค้า (Amber Policies) ทุกประเทศต้องลดการอุดหนุนภายใน เช่น มาตรการพยุงราคา มาตรการจำกัดการนำเข้า มาตรการจ่ายเงินชดเชยให้กับผู้ผลิต ฯลฯ ลงในสัดส่วนและช่วงเวลา ดังนี้

ประเทศ	ลดลง (%)	ภายใน
พัฒนาแล้ว	20%	6 ปี
กำลังพัฒนา	13%	10 ปี

(2.3) สำหรับการอุดหนุนภายในที่มีจำนวนน้อยมาก กล่าวคือ สัดส่วนของเงินอุดหนุนที่ให้แก่อินทรีย์นั้นต่อมูลค่าผลผลิตไม่เกิน 5% สำหรับประเทศพัฒนาแล้วและ 10% สำหรับประเทศกำลังพัฒนา ก็อนุโลมให้ทำการอุดหนุนสินค้านั้นต่อไปได้

(3) การลดการอุดหนุนการส่งออก

(3.1) ห้ามเพิ่มการอุดหนุนการส่งออกใดๆ ที่ไม่เคยใช้มาก่อนในช่วยปี 2529-2531 และห้ามใช้การบริจาคอาหารเป็นข้ออ้างในการอุดหนุนการส่งออก

(3.2) ทุกประเทศต้องลดการอุดหนุนส่งออกในสัดส่วนและช่วงเวลา ดังนี้

ประเทศ	ลดปริมาณ	ลดเงินอุดหนุน	ภายใน
พัฒนาแล้ว	21%	36%	6 ปี
กำลังพัฒนา	14%	24%	10 ปี

(3.3) มาตรการอุดหนุนการส่งออกที่ยกเว้นให้กับประเทศที่กำลังพัฒนาใช้ได้เป็นพิเศษ

- การให้ความช่วยเหลือเพื่อลดค่าใช้จ่ายด้านการตลาด เช่น ค่าใช้จ่ายในการเก็บสต็อก การขนส่ง การปรับปรุงคุณภาพสินค้า และการแปรรูปสินค้า เป็นต้น
- การคิดค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าเพื่อการส่งออกต่ำกว่าค่าขนส่งสินค้าที่ขายในประเทศ

(4) ผลการเจรจาอย่างอื่นที่สำคัญ

การเจรจาตกลงทางด้านสุขอนามัย ซึ่งจะเป็นระเบียบที่กำกับกับการใช้มาตรการทางด้าน การนำเข้าสินค้าเกษตรโดยเฉพาะ โดยมีหลักการดังนี้

(4.1) มาตรการที่พรมแดนในการตรวจสอบการนำเข้าสัตว์ และพืช เพื่อป้องกันชีวิต และสุขภาพอนามัยต้องให้สอดคล้องกับมาตรฐานระหว่างประเทศและการกำหนดระดับการป้องกัน ต้องอยู่บนพื้นฐานของวิทยาศาสตร์ โดยไม่มีวัตถุประสงค์เพื่อการกีดกันทางการค้า

(4.2) ขั้นตอนและระยะเวลาในการตรวจสอบ ต้องไม่เลือกปฏิบัติและต้องปฏิบัติในทำนองเดียวกับการปฏิบัติต่อสินค้าที่ผลิตภายในประเทศ

(4.3) มาตรการต่างๆ ต้องโปร่งใส และมีการตีพิมพ์เผยแพร่อย่างชัดเจน

3.3 ผลกระทบต่อสินค้าเกษตรของไทย

ข้อตกลงการค้าของเกตต์จะก่อให้เกิดผลกระทบต่อประเทศเหมือนกับการทำความตกลงระหว่างประเทศทั่วไป ดังนั้นผลกระทบที่จะเกิดกับประเทศมี 2 ประการ

- 1) ผลกระทบที่เป็นผลดีต่อประเทศ
- 2) ผลกระทบที่เป็นผลเสียต่อประเทศ

ดังนั้นหากทุกประเทศปฏิบัติตามข้อตกลงที่ทำไว้ร่วมกันแล้วจะทำให้เกิดประโยชน์โดยรวม จากข้อตกลงของเกตต์ทำให้ประเทศได้รับผลกระทบดังกล่าวด้วย อันเนื่องมาจาก

- 1) ด้านการเปิดตลาด
- 2) ด้านการลดการอุดหนุน

3.3.1) ผลกระทบทางด้านการเปิดตลาดสินค้าเกษตรของไทย

ผลดีต่อประเทศไทย

ผลสำเร็จทางด้านการเปิดตลาดก็คือ ทุกประเทศจะต้องลดภาษีนำเข้าและต้องยกเลิกมาตรการห้ามนำเข้าอย่างสิ้นเชิง หากการห้ามนำเข้านั้นมีเหตุผลเพียงเพื่อคุ้มครองผู้ผลิตภายใน

สำหรับสินค้าเกษตรที่คาดว่าจะมีแนวโน้มที่สดใสหรือมีโอกาสและสู่ทางการขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นที่เกิดข้อตกลงการค้าของเกตต์ ได้แก่ ข้าวสาร น้ำตาล ข้าวโพด ข้าวฟ่าง ยางพารา ไก่เนื้อ

จากผลการวิจัยผลกระทบจากการเจรจาการค้ารอบอุรุกวัยของเกตต์ที่มีต่อเศรษฐกิจการเกษตรของไทย ซึ่งเป็นผลงานการวิจัยของกลุ่มงานนโยบายเศรษฐกิจการเกษตรระหว่างประเทศ กองนโยบายและแผนพัฒนาการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร มีข้อสรุปออกมาว่า สำหรับสินค้าเกษตรที่คาดว่าจะมีแนวโน้มที่สดใสและมีโอกาสและสู่ทางที่จะมีการขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นทั้งด้านปริมาณและมูลค่า ที่เกิดจากข้อตกลงทางการค้าของเกตต์ ได้แก่ ข้าวสาร น้ำตาล ข้าวโพด ยางพารา ไก่เนื้อ

จากการประเมินผลกระทบในขั้นต้นพบว่า

ข้าวสาร

การส่งออกข้าวไทยจะขยายเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 10 คิดเป็นปริมาณการส่งออกข้าวเพิ่มขึ้นประมาณ 4,000,000 ตันต่อปี คิดเป็นมูลค่าการส่งออกข้าวเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า 1.6 พันล้านบาท

ตลาดข้าวที่สำคัญ คือ ตลาดญี่ปุ่นและตลาดเกาหลี ที่จะต้องเปิดตลาดข้าวชั้นต่ำตามข้อตกลงประมาณปีละ 4 แสนตันและ 2 แสนตัน ตามลำดับ ตลาดข้าวตะวันออกกลางที่ไทยมีโอกาสแข่งขันกับสหรัฐอเมริกาเพราะไทยได้เปรียบทางด้านการผลิต และตลาดข้าวในอาเซียนที่มีคู่ทางขยายตลาดได้เพิ่มขึ้น

ญี่ปุ่น ปี 2538 เปิดนำเข้า 379,000 ตัน และขยายเป็น 758,000 ตัน ในปี 2543 โดยอัตราภาษีเป็น 0%

เกาหลี ปี 2538 เปิดนำเข้า 51,307 ตัน และขยายเป็น 205,228 ตัน ในปี 2543 โดยอัตราภาษีเป็น 5%

น้ำตาล

มูลค่าการส่งออกน่าจะขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นประมาณร้อยละ 8 คิดเป็นมูลค่าการส่งออกน้ำตาลทรายและน้ำตาลดิน เพิ่มขึ้นจากเดิมประมาณ 1.1 พันล้านบาทต่อปี

ตลาดที่สำคัญ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ประชาคมยุโรป ญี่ปุ่นและออสเตรเลีย
ข้าวโพด

จะขยายปริมาณการส่งออกข้าวโพดได้เพิ่มขึ้นประมาณ 25.5 พันตันต่อปี ประเทศไทยจะได้รับผลประโยชน์จากการขยายตัวจากการส่งออกคิดเป็นมูลค่า ประมาณ 91 ล้านบาทต่อปี

ตลาดที่สำคัญ ได้แก่ ประชาคมยุโรป แคนาดา และสหรัฐอเมริกา

ไก่เนื้อ

จะขยายปริมาณการส่งออกไก่เนื้อเพิ่มขึ้นประมาณ 0.7 พันตันต่อปี ประเทศไทยจะได้รับผลประโยชน์จากการขยายตัวจากการส่งออกคิดเป็นมูลค่า ประมาณ 91 ล้านบาทต่อปี

ตลาดที่สำคัญ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ประชาคมยุโรป ญี่ปุ่นและตลาดในอาเซียน

สัตว์ประดกกระป๋อง

ประเทศ

ลดภาษีจาก

เหลือ

ประชาคมยุโรป

32-23%

25.6-18.4%

สหรัฐอเมริกา

0.55 เซนต์/กิโลกรัม

0.35 เซนต์/กิโลกรัม

ญี่ปุ่น

73-39%

46.8-25.5%

ผลเสียต่อประเทศไทย

ประเทศไทยต้องลดภาษีสินค้าเกษตรจำนวน 740 รายการ ลงเฉลี่ย 24% ภายในปี 2547 และต้องเปิดตลาดสินค้าที่เคยมีมาตรการจำกัดการนำเข้าจำนวน 23 รายการ

การ อย่างไรก็ตามการเปิดตลาดดังกล่าวคาดว่าจะมีผลเสียต่ออุตสาหกรรมภายในไม่มากนัก เพราะปริมาณการเปิดตลาดและอัตราภาษีที่กำหนดไว้จะอยู่ในระดับที่คุ้มครองผู้ผลิตภายในได้ สินค้าที่ไทยต้องเปิดตลาดนำเข้า

ที่	สินค้า	ในโควตา			นอกโควตา	
		อัตราภาษี	ปริมาณ (ตัน)		อัตราภาษี	อัตราภาษี
			ปี 2538	ปี 2547		
1	น้ำมันดิบ	20	2,286	2,400	46	41
2	นมผลขาดมันเนย	20	45,000	55,000	240	216,
3	มันฝรั่ง	27	288	302	139	125
4	หัวหอม	27	348	365	1 5 8	142
5	กระเทียม	27	62	65	6 3	57
6	มะพร้าว	20	2,312	2,427	60	54
7	เนื้อมะพร้าวแห้ง	20	694	1,157	40'	36
8	เมล็ดกาแฟ	30	5	5.25	1 0 0	90
9	ชา	30	596	6 2 5	100	90
10	พริกไทย	27	43	45	57	51
11	ข้าวโพด	20	52,096	54,700	81	73
12	ข้าว	30	237,863	249,757	85	52
13	ถั่วเหลือง	20	10,402	10,922	89	80
14	เมล็ดพันธุ์หัวหอม	30	3	3.15	242	218
15	น้ำมันถั่วเหลือง	20	2,173	2,284	162	146
16	น้ำมันปาล์มและ น้ำมันเมล็ดปาล์ม	20	4,629	4,860	159	143
17	น้ำมันมะพร้าว	20	382	401	58	52
18	น้ำตาล	65	13,105	13,760	104	94
19	กาแฟสำเร็จรูป	4 0	128	134	55	50
20	กากถั่วเหลือง	20	218,580	230,559	148	133
21	ใบยาสูบ	60	6,129	6,435	80	72
22	เส้นไหมดิบ	30	460,	483	257	226
23	ลำไยแห้ง	30	5	8	59	53

3.3.2 ผลกระทบทางด้านการลดการอุดหนุนแก่ผู้ผลิตสินค้าเกษตรของไทย.

ผลดีต่อประเทศไทย

เดิมข้อตกลงแกตต์ได้อนุญาตให้มีการอุดหนุนการเกษตรให้ประเทศที่พัฒนาแล้วทำการอุดหนุนภาคเกษตรอย่างมหาศาลจนก่อให้เกิดการผลิตสินค้าเกษตรเกินความต้องการส่งผลให้ประเทศเหล่านั้นอุดหนุนการส่งออกส่วนเกินออกสู่ตลาดโลกซึ่งมีผลทำให้ราคาสินค้าเกษตรในตลาดโลกต่ำลงจากการที่การเจรจาอบอุกร้วยปรับปรุงกฎเกณฑ์ให้ประเทศต่างๆ ลดการอุดหนุนทั้งภายในและการอุดหนุนส่งออกลงยอมทำให้ราคาสินค้าเกษตรในตลาดมีแนวโน้มที่สูงขึ้นจากการศึกษาโดยองค์การระหว่างประเทศประมาณว่าจะทำให้ราคาราคาตลาดโลกมีแนวโน้มสูงขึ้นประมาณร้อยละ 10 ภายในเวลา 5 ปี ข้างหน้า

การลดการอุดหนุนลงตามข้อตกลงแกตต์ที่กำหนดให้ประเทศที่พัฒนาแล้วลดการอุดหนุนลงร้อยละ 20 ทำให้การผลิตสินค้าเกษตรของประเทศที่พัฒนาแล้วลดลงแล้วไม่เพียงพอกับความต้องการจึงจำเป็นต้องเปิดตลาดเพื่อทดแทนสินค้าเกษตรที่ลดลงทำให้ประเทศไทยสามารถส่งออกสินค้าเกษตร เช่น ข้าวสาร น้ำตาล ข้าวโพด ข้าวฟ่าง ยางพารา ใกเนื้อ ฯลฯ ได้มากขึ้น

ผลเสียต่อประเทศไทย

สินค้าเกษตรที่จะคาดว่าจะได้รับผลกระทบจากการเปิดตลาดและการลดการอุดหนุนแก่ผู้ผลิต จากผลการวิจัยของกลุ่มงานนโยบายเศรษฐกิจการเกษตรระหว่างประเทศ กองนโยบายและแผนพัฒนาการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร ได้แก่ ปาล์มน้ำมัน กาแฟ ถั่วเหลือง ผลิตภัณฑ์นม มันสำปะหลัง

ปาล์มน้ำมัน

ประเทศไทยต้องเปิดตลาดนำเข้าน้ำมันปาล์มจากต่างประเทศ ในอัตราร้อยละ 5 ของปริมาณความต้องการใช้ภายในประเทศไทย คิดเป็นปริมาณการนำเข้าน้ำมันปาล์มจำนวน 10-18 พันตัน ประเทศไทยจะต้องลดปริมาณการผลิตในจำนวนที่เท่ากับปริมาณการนำเข้าลดปริมาณการผลิตน้ำมันปาล์มจะทำให้ประเทศไทยต้องสูญเสียรายได้จากการลดปริมาณการผลิตคิดเป็นมูลค่า 125 ล้านบาท

กาแฟ

จากข้อตกลงในการอุดหนุนผู้ผลิตกาแฟในอัตราร้อยละ 20 ส่งผลให้ประเทศไทยต้องเปิดตลาดการนำเข้า กาแฟจากต่างประเทศ ในอัตราร้อยละ 5 ของผลิการบริโภคภายในประเทศ ส่งผลให้ประเทศไทยต้องปรับลดการผลิตกาแฟภายในประเทศลงปริมาณ 454 ตัน คิดเป็นปริมาณการสูญเสียรายได้จากการลดปริมาณการผลิตคิดเป็นมูลค่าประมาณ 10 ล้านบาท

การเปิดตลาดเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 5 ทำให้ไทยต้องนำเข้ากาแฟเพิ่มเติมอีก 200 ร้อยตัน ซึ่งเดิมเคยนำเข้าในปริมาณ 300 ตัน คิดเป็นการสูญเสียรายได้จากการนำเข้ากาแฟเพิ่มเติม

คิดเป็นมูลค่า 9 ล้านบาท ผลกระทบจากข้อตกลงประเทศไทยต้องสูญเสียรายได้รวมทั้งสิ้น 19 ล้านบาท

ถั่วเหลือง

ประเทศไทยจะต้องลดการอุดหนุนผู้ผลิตในอัตราร้อยละ 20 และเปิดตลาดนำเข้าถั่วเหลืองขั้นต่ำในอัตราร้อยละ 5 ของความต้องการบริโภคภายในประเทศทำให้การผลิตถั่วเหลืองของประเทศไทยลดลงในปริมาณ 44 พันตันหรือคิดเป็นการสูญเสียรายได้จากการลดปริมาณผลิตถั่วเหลืองคิดเป็นมูลค่าประมาณ 372 ล้านบาท

มันสำปะหลัง

เนื่องจากสภาพยุโรปลดการอุดหนุนธัญพืชลดลงร้อยละ 20 จึงทำให้ความต้องการผลิตธัญพืช เช่น ข้าวสาลี ข้าวโพด และเมล็ดพืชหายากเพิ่มมากขึ้น เพื่อทดแทนมันสำปะหลัง จึงทำให้ความต้องการมันสำปะหลังในประเทศยุโรปลดลง 245 พันตัน ทำให้ประเทศไทยต้องสูญเสียรายได้จากการลดการส่งออกมันสำปะหลังไปยังประชาคมยุโรปประมาณ 912 ล้านบาท

ผลการเจรจาการค้ารอบอุรุกวัยของแกตต์มีผลทำให้ทุกประเทศที่เป็นสมาชิกภาคีปรับเปลี่ยนระบบการค้าไปสู่การค้าระบบเสรีมากขึ้น ด้วยการลดมาตรการกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศและลดการบิดเบือนกลไกตลาดสำหรับการผลิตสินค้าเกษตรจึงทำให้ประเทศไทยได้รับผลกระทบจากข้อตกลงดังกล่าว เพราะประเทศไทยเป็นประเทศสมาชิกแกตต์ ประเทศไทยจึงจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนแนวทางการผลิตสินค้าเกษตรใหม่ เนื่องจากการเปิดตลาดและการลดการอุดหนุนผู้ผลิตสินค้าเกษตรให้เป็นไปตามข้อตกลงดังกล่าว

3.3.3 แนวทางการผลิตเพื่อให้สอดคล้องกับการเปิดตลาดสินค้าเกษตรที่ไทย มีลู่ทางที่สามารถขยายปริมาณการส่งออกได้เพิ่มมากขึ้น

1) ส่งเสริมการผลิตสินค้าเกษตรที่ได้เปรียบทางการผลิตมากกว่าประเทศคู่แข่ง ให้มีการผลิตที่เพิ่มมากขึ้นแล้วมีคุณภาพ

2) พัฒนาคุณภาพสินค้าเกษตร เช่น ข้าว ให้มีคุณภาพสูง เพราะตลาดมีความต้องการข้าวที่มีคุณภาพสูงมาก

3) ปรับเปลี่ยนนโยบายการผลิต โดยหลีกเลี่ยงการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพต่ำ เช่น ข้าวคุณภาพต่ำที่แข่งกับเวียดนาม

4) วางแผนการผลิตสินค้าเกษตรให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดในแต่ละภูมิภาคของโลก

5) เปลี่ยนนโยบายการผลิตโดยการลดต้นทุนการผลิตลง แต่ยังมีคุณภาพตามที่ตลาดต้องการอยู่ เพื่อที่จะได้แข่งขันกับคู่แข่งในด้านราคาได้

6) ภาครัฐจะต้องพิจารณาดำเนินการช่วยเหลือในด้านที่สอดคล้องกับข้อตกลง เช่น การช่วยเหลือทางด้านปัจจัยการผลิต การบริการด้านข้อมูล ข่าวสารและการวิจัยค้นคว้าพันธุ์ต่างๆ

ในทางกลับกันประเทศไทยก็ต้องเตรียมตัวรับกับการเปิดตลาดสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ เช่น ปาล์ม น้ำมัน การแพ หวีหอม กระเทียม มะพร้าว ข้าวโพด ถั่วเหลือง กากถั่วเหลือง ฯลฯ รัฐต้องหาแนวทางเพื่อป้องกันความเดือดร้อนที่จะเกิดกับเกษตรกรผู้ผลิตสินค้าเกษตรที่มีการเปิดตลาด

3.3.4 แนวทางการเตรียมตัว เพื่อรับกับการเปิดตลาด

1) กระจายข่าวสารให้เกษตรกรผู้ผลิตสินค้าเกษตรที่มีการเปิดตลาดให้ทราบ เพื่อที่เกษตรกรจะได้ลดการผลิตสินค้าเกษตรชนิดนั้นๆ เพื่อป้องกันปัญหาราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ

2) ส่งเสริมให้เกษตรกรผู้ผลิตสินค้าเกษตรที่มีการเปิดตลาดหันมาผลิตสินค้าเกษตรที่มีโอกาสและรู้ทางการส่งออกได้มาก เช่น ข้าวสาร อ้อย ข้าวโพด ไข่เนื้อ ยางพารา เป็นต้น

3) รัฐต้องกำหนดปริมาณการผลิตภายในประเทศและต้องศึกษาความต้องการภายในประเทศเพื่อที่จะกำหนดปริมาณการนำเข้าตามข้อตกลงการค้าแกดต์ เพื่อที่จะไม่ทำให้เกิดความเดือดร้อนกับเกษตรกรในด้านราคา

4) รัฐต้องพยายามสร้างค่านิยมการใช้และการบริโภคสินค้าเกษตรภายในประเทศให้มากกว่าการใช้สินค้าเกษตรจากต่างประเทศ