

## สถานการณ์การส่งออกรายอุตสาหกรรม ประจำเดือนมีนาคม 2553

สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สรท.) ในฐานะตัวแทนของกลุ่มสมาชิกที่เป็นผู้ส่งออกของประเทศตระหนักถึงความสำคัญของสถานการณ์ด้านการส่งออกของประเทศ ที่ประสบปัญหาจากสภาพเศรษฐกิจโลก จึงได้มีการกำหนดวิสัยทัศน์ใหม่ของ สรท. ซึ่งจะมุ่งเน้นการพัฒนาการส่งออก โดยมีการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานเป็นพลังขับเคลื่อน พร้อมทั้งขยายขอบเขตการทำงานให้ครอบคลุมถึงการวิเคราะห์สถิตินำเข้า-ส่งออกในเชิงลึก และ รวมถึงการรวบรวมปัญหาที่เป็นอุปสรรคในกระบวนการนำเข้า และส่งออก และหาแนวทางการแก้ไข เพื่อกำหนดเป็นกลยุทธ์ในการผลักดัน และส่งเสริมการส่งออก

ทั้งนี้ เพื่อเป็นการเผยแพร่ข้อมูลสถานการณ์การส่งออก ทิศทางในอนาคต ตลอดจนแนวทางการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว สรท. จึงได้กำหนดให้มีการจัดทำและเผยแพร่บทวิเคราะห์สถานการณ์การส่งออกรายอุตสาหกรรม โดยจัดทำและนำเสนอหมุนเวียนผลัดเปลี่ยนกลุ่มอุตสาหกรรมเป็นประจำทุกเดือน โดยกลุ่มอุตสาหกรรมที่คัดเลือกสำหรับจัดทำบทวิเคราะห์สถานการณ์การส่งออกประจำเดือนมีนาคม 2553 ประกอบไปด้วย

1. ข้าว
2. ผลไม้
3. ผัก
4. เครื่องหนัง และรองเท้า
5. เหล็ก เหล็กกล้า และผลิตภัณฑ์เหล็ก

การนำเสนอในแต่ละกลุ่มสินค้าจะเริ่มต้นด้วยทิศทางและความเคลื่อนไหวของตัวเลขประมาณการส่งออก พร้อมทั้งปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อ เพื่อประเมินสถานการณ์ในอนาคต และเสนอแนะแนวทางการพัฒนาเพื่อทำให้สามารถแข่งขันได้ในระยะยาวดังต่อไปนี้

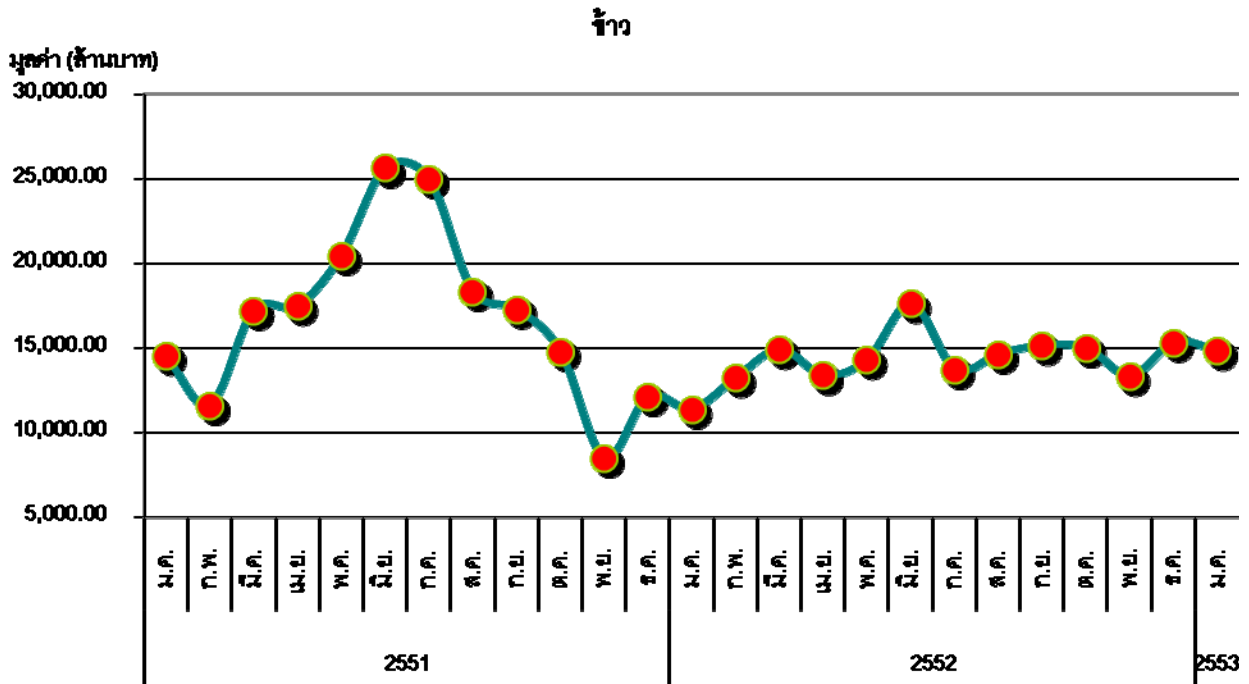
\*\*\*\*\*

ฝ่ายส่งเสริมการส่งออก  
สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย

### ข้าว

#### สถานการณ์ในภาพรวม

จากข้อมูลของกระทรวงพาณิชย์พบว่าตัวเลขการส่งออกข้าวในเดือนมกราคมปี 2553 ที่ผ่านมามีมูลค่ารวม 14,855.29 ล้านบาท ซึ่งเป็นปริมาณที่เพิ่มขึ้นจากเดือนเดียวกันในปี 2552 ซึ่งมีมูลค่ารวมอยู่ที่ 11,398.52 ล้านบาท หรือมีมูลค่าการส่งออกเติบโตมากขึ้นกว่า 30% จากปีที่ผ่านมา



ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ ภายใต้ความร่วมมือของกรมศุลกากร

#### ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการส่งออก

แม้ว่าสถานการณ์ส่งออกในปี 2552 จะมีปัจจัยบวกหลายประการที่เอื้อต่อข้าวไทย และทำให้มีการคาดการณ์ว่าการส่งออกข้าวในปี 2553 จะมีการเติบโตเป็นบวกอย่างต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา อีกทั้งในเดือนมกราคมที่ผ่านมา ยังมีมูลค่าการส่งออกเติบโตกว่าช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมาถึง 30% แต่มูลค่าที่เพิ่มขึ้นนั้นมาจากผลจากมูลค่าของข้าวในตลาดโลกที่สูงกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับราคาภายในประเทศที่ตกต่ำลงอย่างมาก ทำให้เกิดการส่งออกมากขึ้น แต่มีใช้ความเข้มแข็งของผู้ส่งออกไทย อีกทั้งปัจจัยลบอื่นๆ ที่ซ่อนตัวอยู่กำลังแสดงให้เห็นถึงปัญหาในการส่งออกข้าวไทยในปี 2553 ที่อาจทำให้การส่งออกไม่ได้เติบโตอย่างที่คาดการณ์ไว้

อย่างไรก็ตาม กระแสข่าวการระบายข้าวของรัฐบาลจำนวน 2 ล้านตัน ได้ส่งผลทำให้ราคาสินค้าในตลาดโลกลดต่ำลงในทันที ทำให้การระบายข้าวออกจากคลังของรัฐบาลทำได้ยากยิ่งขึ้น เพราะราคาในตลาดโลกปัจจุบันต่ำกว่าราคารับจำนำในอดีตเป็นอย่างมาก ทั้งนี้ เมื่อรัฐบาลไม่สามารถระบายข้าวออกได้ในเวลาที่เหมาะสม ทำให้คลังและระบบการอบข้าวของโรงสีไม่สามารถรองรับผลผลิตจากนาปรังที่ออกมาในช่วงกลางเดือน มี.ค. – เม.ย. ได้อย่างเพียงพอ จึงยิ่งทำให้ราคาข้าวภายในประเทศตกต่ำลงมากขึ้น

อนึ่ง แม้ว่าราคาข้าวภายในประเทศจะตกลง แต่ชนิดของข้าวที่ตลาดโลกต้องการกลับเป็น “ข้าวขาวเก่า” ที่อยู่ในคลังของรัฐบาล มิใช่ “ข้าวหอมเก่า” หรือ “ข้าวขาวใหม่” ที่เพิ่งเข้าสู่ตลาด ดังนั้นหากรัฐบาลไม่รีบระบาย “ข้าวขาวเก่า” ออกสู่ตลาดโลก ปัญหาราคาข้าวตกต่ำทั้งภายในประเทศและในตลาดโลกจะยังคงอยู่ต่อไป และการระบายข้าวผิดประเภทจะยังทำให้เกิดผลกระทบต่อ การส่งออกรุนแรงมากยิ่งขึ้น

นอกจากปัญหาในด้านของราคาที่ตกต่ำลง ปัญหาที่พบในข้าวเกรดพรีเมียม อย่างเช่น “ข้าวหอมมะลิ” ยังคงเป็นปัญหาสำคัญ โดยเฉพาะในเรื่องของการรักษาคุณภาพข้าวหอมมะลิของไทยที่ส่งออกประมาณ 1-2 ล้านตันต่อปี ซึ่งจะถูกลำนำเข้าเกือบทุกรายนำไปผสมกับข้าวที่มีเกรดต่ำกว่า อาทิ ข้าวขาว ข้าวหอมจากเวียดนามและกัมพูชา เป็นต้น และวางขายโดยระบุว่าเป็นข้าวหอมมะลิไทย 100% ทำให้ผู้บริโภครู้สึกว่าข้าวไทยมีคุณภาพต่ำลงและมีคุณภาพไม่แตกต่างจากข้าวจากแหล่งอื่นๆ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อ การส่งออกข้าวไทยในระยะยาว

### สถานการณ์การส่งออกและแนวทางการพัฒนาในอนาคต

จากปัจจัยบวกในปีที่ผ่านมาทำให้หลายฝ่ายคาดการณ์ว่าจะสามารถส่งออกข้าวในปี 2553 ได้ถึง 9.5 ล้านตัน หรือคิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 5,225 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (เติบโต 10.5% ในแง่ของปริมาณ เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2552 ที่ส่งออกได้จำนวน 8.6 ล้านตัน) แต่จากปัจจัยลบในด้านของราคาในตลาดโลก และการเก็บ stock ข้าวของรัฐบาล ซึ่งหากรัฐบาลยังคงใช้นโยบายรูปแบบเดิมในการระบายสินค้าออกสู่ตลาด จะทำให้การส่งออกข้าวไทยในปี 2553 ทำได้เพียง 6 ล้านตันเท่านั้น

ข้อเรียกร้องของภาคเอกชนในปัจจุบัน คือต้องการให้ภาครัฐมีการระบายข้าวที่ตรงต่อความต้องการของตลาด (ข้าวขาวเก่า) ให้มากขึ้น แม้จะเป็นการทำให้ราคาในตลาดโลกลดต่ำลงอีกเล็กน้อย แต่จะเป็นการแก้ไขปัญหาในระยะยาว เนื่องจากจะเป็นการสร้างพื้นที่จัดเก็บข้าวของรัฐบาลให้มากขึ้นทำให้ลดความจำเป็นในการส่งออกให้น้อยลง เพื่อพยุงราคาให้กลับมาดีขึ้นในช่วงปลายปี

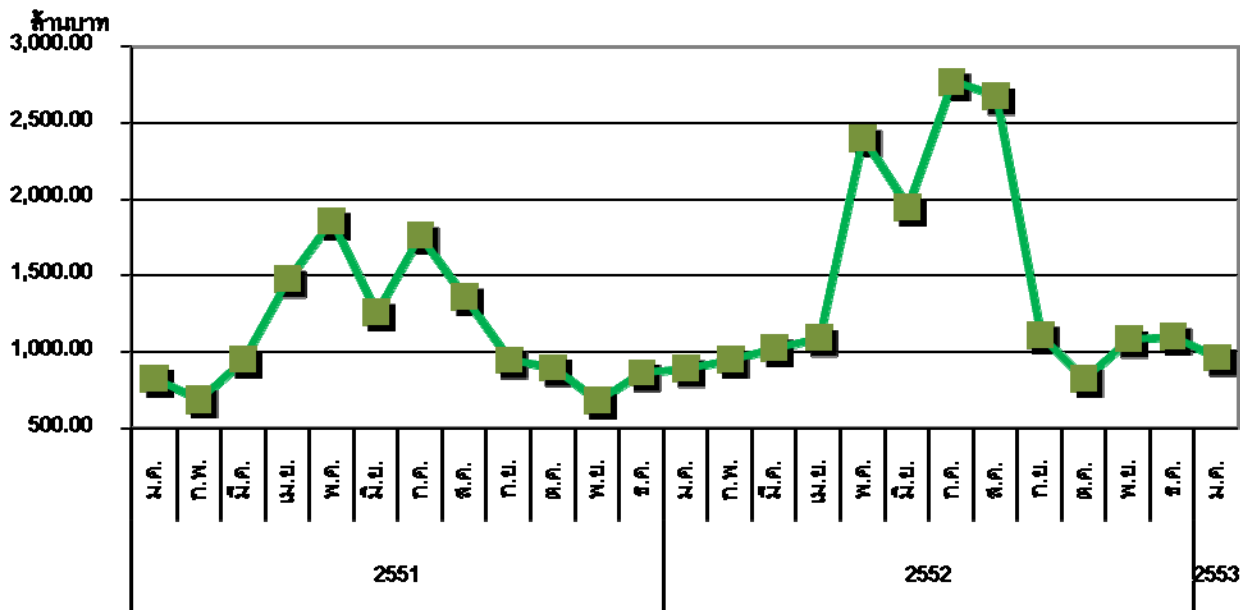
สำหรับการแก้ไขปัญหาข้าวเกรดพรีเมียมนั้น ภาครัฐจำเป็นต้องสนับสนุนให้ภาคเอกชนมีการระบายสินค้าในลักษณะหีบห่อขนาดเล็กแทนการส่งออกในลักษณะที่เป็นสินค้าเทกอง โดยมีข้อเสนอให้ภาครัฐมีการโปรโมตให้ “ข้าวหอมมะลิ” เป็นสินค้าเอกลักษณ์ไทย โดยการประชาสัมพันธ์ไปยังต่างประเทศ พร้อมทั้งจัดระบบการรับรองสินค้าที่บรรจุอยู่ในบรรจุภัณฑ์หน่วยย่อย (อาหารปรุงสำเร็จ ไปจนถึงข้าวบรรจุถุง ขนาด 1-50 กิโลกรัม) ที่ส่งออกจากประเทศไทยว่าเป็นข้าวไทยแท้ เพื่อป้องกันการปลอมปนสินค้าโดยผู้นำเข้าในต่างประเทศ และทำให้ลูกค้าทราบและเชื่อมั่นว่าเป็นข้าวจากไทยที่มีคุณภาพดี

### ผลไม้

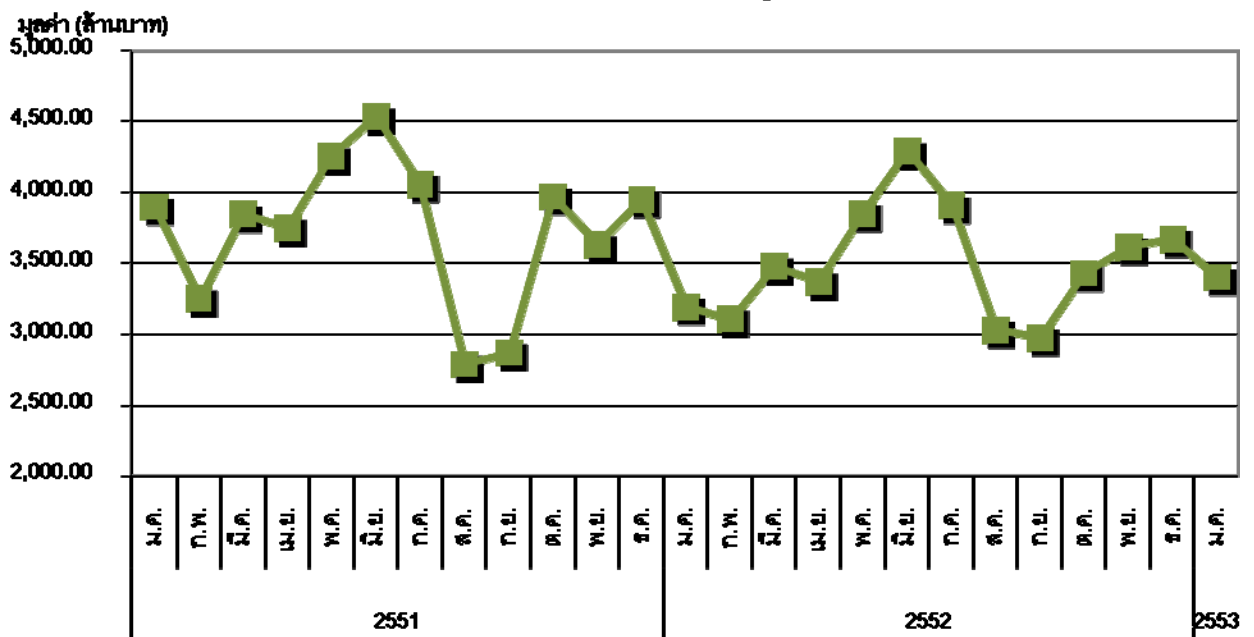
#### สถานการณ์ในภาพรวม

จากข้อมูลของกระทรวงพาณิชย์พบว่าตัวเลขการส่งออกผลไม้สดแช่เย็น แช่แข็ง และแห้ง ในเดือนมกราคมปี 2553 ที่ผ่านมามีมูลค่ารวม 964.2 ล้านบาท ซึ่งเป็นปริมาณที่เพิ่มขึ้นจากเดือนเดียวกันในปี 2552 ซึ่งมีมูลค่ารวมอยู่ที่ 892.13 ล้านบาท หรือมีมูลค่าการส่งออกเติบโตมากขึ้น 8% จากปีที่ผ่านมา

#### ผลไม้สดแช่เย็น แช่แข็ง และแห้ง



#### ผลไม้กระป๋องและแปรรูป



ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ ภายใต้ความร่วมมือของกรมศุลกากร

ในขณะที่การส่งออกผลไม้กระป๋องและแปรรูป ในเดือนมกราคมปี 2553 ที่ผ่านมามีมูลค่ารวม 3,401.24 ล้านบาท ซึ่งเป็นปริมาณที่เพิ่มขึ้นจากเดือนเดียวกันในปี 2552 ซึ่งมีมูลค่ารวมอยู่ที่ 3,106.37 ล้านบาท หรือมีมูลค่าการส่งออกเติบโตมากขึ้น 7% จากปีที่ผ่านมา

### ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการส่งออก

ในด้านบวกของการส่งออกผลไม้สดแช่เย็น แช่แข็ง และแห้ง นั้น อาจกล่าวได้ว่าผลผลิตจากประเทศไทยมีคุณภาพและเป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศพอสมควร ทำให้สามารถทำการส่งออกได้อย่างต่อเนื่องทั้งตลาดในอาเซียน จีน และญี่ปุ่น อย่างไรก็ตาม การเติบโตของตลาดได้รับผลกระทบจากปัจจัยลบหลายประการ อาทิ

- ต้นทุนของไทยเสียเปรียบคู่แข่ง อาทิ จีน และเวียดนาม ซึ่งมีแรงงานและพื้นที่ในการเพาะปลูกที่ดีเนื่องจาก
  - เกษตรกรในประเทศไทยใช้ปุ๋ยและยาฆ่าแมลงจากประเทศจีนเป็นจำนวนมาก ซึ่งในประเทศจีนมีการลดกำลังการผลิต ทำให้ราคาปุ๋ยและยาฆ่าแมลง ตลอดจนต้นทุนการทำการเกษตรถีบตัวสูงขึ้น
  - ต้นทุนค่าขนส่งสินค้าที่ปรับตัวสูงขึ้นเกือบเท่าตัวในช่วง peak season ของแต่ละปี เพราะปริมาณสินค้าที่ออกมาเป็นจำนวนมากและไม่แน่นอน ทำให้สายเรือไม่สามารถจัดเตรียมตู้บรรจุสินค้าได้อย่างพอเพียง ในขณะที่ผู้ส่งออกไม่สามารถรอตู้สินค้าในเที่ยวเรือต่อไปได้ เพราะอายุของสินค้าที่จำกัด จึงต้องยอมจ่ายค่าระวางขนส่งสินค้าที่แพงกว่าปกติ
- การขนส่งสินค้าทางทะเลซึ่งเป็นการขนส่งหลักของผู้ส่งออกไทย มีระยะเวลาการขนส่งประมาณ 5-7 วัน ซึ่งใกล้เคียงกับอายุในการบริโภคของผลไม้ ทำให้สินค้ามีระยะเวลาการจัดจำหน่ายในตลาดปลายทางสั้นมาก จึงทำให้การขยายตลาดและการต่อรองราคาในตลาดปลายทางทำได้ยาก
- สำหรับผู้ส่งออกที่หันไปใช้การขนส่งผ่านเส้นทาง R3 และ R9 จะพบกับการตรวจสินค้าใน GMS ซึ่งดำเนินการอย่างละเอียดเกินความจำเป็น
- การส่งสินค้าไปยังประเทศจีนจะมีการส่งออกใน 2 ลักษณะใหญ่ คือ
  - การส่งออกจากไทยไปยังเมืองท่าปลายทางแล้วจึงขายโดยประเมินราคา ณ เมืองท่านั้นๆ ซึ่งผู้นำเข้าจะมีการประเมินราคาสินค้าที่มาถึงพร้อมๆ กัน และกำหนดราคาตามคุณภาพเปรียบเทียบระหว่างสินค้าที่ไปถึงในเที่ยวเรือเดียวกันทั้งหมด โดยไม่มีการทำสัญญาและกำหนดราคาล่วงหน้า ทำให้ราคาสินค้ามีความไม่แน่นอนสูง
  - การขายในประเทศจีนในลักษณะการฝากขาย ซึ่งหมายความว่า ผู้ส่งออกจากไทยยังมีได้ขายสินค้าให้กับผู้นำเข้า แต่เป็นเพียงการนำสินค้าไปฝากขาย ซึ่งผู้ส่งออกจะได้เงินค่าสินค้าต่อเมื่อผู้นำเข้าขายสินค้าได้และหักเงินค่าฝากขายแล้ว ซึ่งในทางปฏิบัติผู้ส่งออกแทบจะไม่ทราบเลยว่ายอดขายที่แท้จริงเป็นอย่างไร รวมถึงมักได้รับค่าสินค้านำเข้าอย่างมาก
- การขนส่งสินค้าไปยังประเทศจีนยังคงมีปัญหาในเรื่องของกฎระเบียบภายใน โดยเฉพาะการกำหนดภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับผลไม้ซึ่งไม่มีการเรียกเก็บในประเทศไทย และไม่อยู่ในกรอบการเจรจาการค้าเสรี

ทั้งยังมีการประเมินราคาโดยให้อำนาจเจ้าหน้าที่ศุลกากรในแต่ละด้านเป็นผู้ดำเนินการ ซึ่งพบว่ามีการประเมินที่ไม่แน่นอน และไม่ได้ใช้หลักเกณฑ์ที่เหมาะสมมาใช้ในการประเมินราคา

- นอกเหนือจากมาตรการทางภาษีแล้ว ประเทศผู้นำเข้า อาทิ จีน และอินโดนีเซีย มีการกำหนดมาตรการสุขอนามัยสินค้าที่เข้มงวด และมีการจัดตั้งหน่วยงานของตนเองเพื่อตรวจสอบสินค้า หรือกำหนดขั้นตอนขึ้นมาให้ผู้ส่งออกไทยมีการรายงานไปยังหน่วยงานเหล่านั้น ทั้งในส่วนของกรใช้ยาฆ่าแมลง สารตกค้าง การอบไอน้ำ การฉายรังสี เป็นต้น ซึ่งการกำหนดมาตรฐานความปลอดภัยในสินค้าอาหาร หรือ Food Safety โดยพิจารณาผลตลอดทั้ง Supply Chain จะมีปัญหาต่อผู้ส่งออกไทย เพราะเกษตรกรไทยในปัจจุบัน โดยส่วนใหญ่ยังไม่มีความพร้อมในการปฏิบัติตามมาตรฐาน GAP

ในส่วนของผลไม้บรรจุกระป๋องพบกับปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญหลายประการ อาทิ

- ปริมาณผลผลิตไม่สม่ำเสมอในแต่ละปี ทำให้ไม่สามารถพยากรณ์ยอดขายหรือกำหนดต้นทุนวัตถุดิบ และการผลิตได้อย่างแม่นยำ
- ต้นทุนวัตถุดิบมีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างมากทั้งในส่วนของน้ำตาล และแผ่นเหล็กที่นำมาผลิตกระป๋อง
- เกษตรกรไทยโดยส่วนใหญ่ยังขาดความรู้ในการบริหารจัดการที่ถูกต้อง ทำให้ผลผลิตที่ป้อนเข้าสู่โรงงานมีความสูญเสียเป็นจำนวนมาก ซึ่งรูปแบบในการซื้อวัตถุดิบ คือการซื้อหน้าโรงงานโดยกำหนดราคาตามคุณภาพสินค้า ทำให้โรงงานต้องรับสินค้ามาทั้งหมดแล้วจึงมาคัดทิ้งในภายหลัง จึงกลายเป็นภาระของโรงงานในการกำจัดของเสีย

### สถานการณ์การส่งออกและแนวทางการพัฒนาในอนาคต

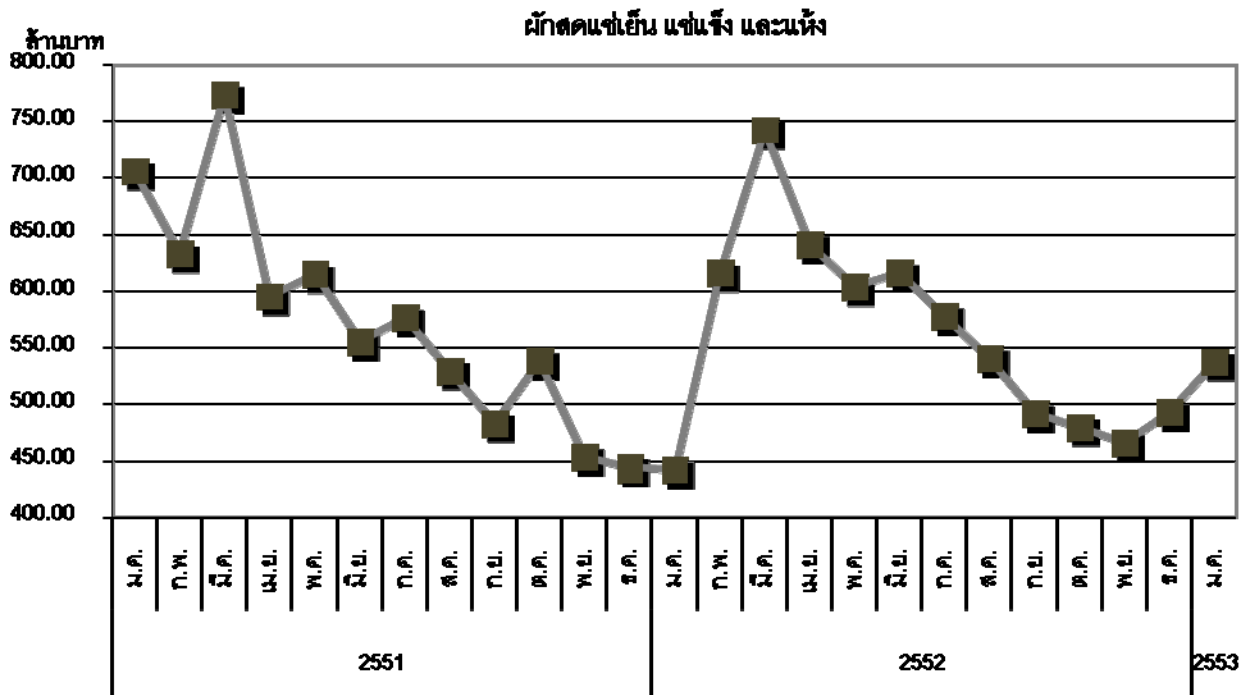
กระทรวงพาณิชย์คาดการณ์ว่าการส่งออกผลไม้ของไทยในปี 2553 จะเติบโตขึ้นประมาณ 5% จากปี 2552 ทั้งนี้ได้กำหนดแนวทางการพัฒนาอุตสาหกรรมในเบื้องต้นดังต่อไปนี้

- การเจรจาเพื่อปรับปรุงเงื่อนไขการค้ากับประเทศจีน ซึ่งเป็นผู้นำเข้าผลไม้รายใหญ่ของไทย โดยปรับอัตราภาษีที่แท้จริง (ภาษีศุลกากรและภาษีมูลค่าเพิ่ม) ให้เท่ากับอัตราภาษีของประเทศไทย รวมถึงหลักเกณฑ์ในการประเมินราคา และเงื่อนไขในการตรวจสอบสินค้าให้มีความเป็นธรรมมากขึ้น
- การพัฒนาด้านการเกษตรให้มีมาตรฐานตามข้อกำหนดทางการค้าระหว่างประเทศโดยการให้ความรู้เกษตรกร ให้มีความรู้และปฏิบัติตามแนวทางที่ถูกต้องทั้งในการการเพาะปลูกและการขนส่งสินค้า ควบคู่ไปกับการกำกับดูแลการเพาะปลูกให้ได้ปริมาณที่เหมาะสมกับความต้องการของตลาด
- การสร้างมาตรฐานของการเกษตรในประเทศไทย ควบคู่ไปกับการทำการตลาดและการประชาสัมพันธ์คุณภาพและมาตรฐานสินค้าให้เป็นที่ยอมรับในระดับสากล

## ผัก

### สถานการณ์ในภาพรวม

จากข้อมูลของกระทรวงพาณิชย์พบว่า การส่งออกผักสดแช่เย็น แช่แข็งและแห้ง ในเดือนมกราคมปี 2553 มีมูลค่ารวม 537.08 ล้านบาท ซึ่งเป็นปริมาณที่เพิ่มขึ้นจากเดือนเดียวกันในปี 2552 ซึ่งมีมูลค่ารวมอยู่ที่ 441.59 ล้านบาท หรือมีมูลค่าการส่งออกเติบโตมากขึ้นกว่า 22% จากปีที่ผ่านมา



ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ ภายใต้ความร่วมมือของกรมศุลกากร

### ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการส่งออก

สินค้าผักเป็นอาหารที่มีการบริโภคกันอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะการทานสลัดในประเทศทางตะวันตกและความนิยมอาหารไทยในต่างประเทศ ที่ต้องมีการนำเข้าผักจากประเทศไทยเพื่อปรุงอาหาร ทำให้ยอดการส่งออกยังคงทำได้ตามฤดูกาลในแต่ละปี โดยเฉพาะการส่งออกไปยังสหภาพยุโรปที่มีการเติบโตและเป็นตลาดที่น่าสนใจอย่างมาก

แม้ว่าความต้องการสินค้าจากต่างประเทศ จะมีจำนวนมาก แต่เนื่องจากผู้ส่งออกผักของไทยโดยส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดเล็ก ซึ่งไม่มีความสามารถเพียงพอในการบริหารจัดการระดับ Supply Chain หรือการผลิตด้วยตนเองให้มีคุณภาพสม่ำเสมอและเพียงพอ ดังนั้นเมื่อมีคำสั่งซื้อเข้ามาเป็นจำนวนมากกว่ากำลังการผลิต จึงต้องซื้อสินค้าสดจากศูนย์กระจายสินค้า อาทิ ตลาดไท เป็นต้น เพื่อให้มีปริมาณเพียงพอต่อคำสั่งซื้อนั้น ซึ่งสินค้าจากแหล่งดังกล่าวมักมาจากเกษตรกรทั่วไปที่ขาดความรู้ที่ถูกต้องในการปฏิบัติตามมาตรฐานสากล จึงทำให้สินค้าไทยมีปัญหาเรื่อง Food Safety ในสายตาของคนต่างประเทศ อาทิ กลุ่มประเทศ Scandinavia ที่มีการประกาศไปยังผู้บริโภคให้หลีกเลี่ยงการซื้อสินค้าจากไทยโดยอ้างเหตุผลด้านความปลอดภัย ซึ่งในปัจจุบัน สหภาพยุโรป ได้ประกาศให้ผัก 3 ประเภทจากไทย ได้แก่ ผัก

ตระกูลถั่ว (Beans) ผักในตระกูลมะเขือ (Anbergines) และผักในตระกูลกะหล่ำ (Brassica Vegetables) ต้องถูกตรวจเข้มร้อยละ 50 ณ ด่านนำเข้า อันเป็นผลมาจากการสุ่มตรวจพบยาฆ่าแมลงตกค้าง ระหว่างการตรวจสอบและประเมินผลอุตสาหกรรมเกษตรและการส่งออกของผู้เชี่ยวชาญในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ขณะที่อุตสาหกรรมในประเทศไทยไม่ได้แสดงให้เห็นถึงการแก้ไขปัญหาหรือการพัฒนาในทางที่ดีขึ้นจึงถูกควบคุมมากขึ้น และอาจส่งผลกระทบต่อไปยังสินค้าสำเร็จรูปที่มีการใช้วัตถุดิบภายในประเทศด้วยเช่นกัน

### สถานการณ์การส่งออกและแนวทางการพัฒนาในอนาคต

กระทรวงพาณิชย์คาดการณ์ว่าการส่งออกผักของไทยจะสามารถเติบโตได้ถึง 5% ในปี 2553 ทั้งนี้ภาครัฐและเอกชนได้มีการกำหนดทิศทางการพัฒนาที่เน้นในเรื่องของการสร้างมาตรฐานของสินค้าในระบบเกษตรและ Supply Chain ทั้งหมดให้เป็นไปตาม Thai GAP และพัฒนาให้สามารถเทียบกับ Global GAP เพื่อนำสินค้าไทยออกจากรายชื่อสินค้าควบคุมของสหภาพยุโรป

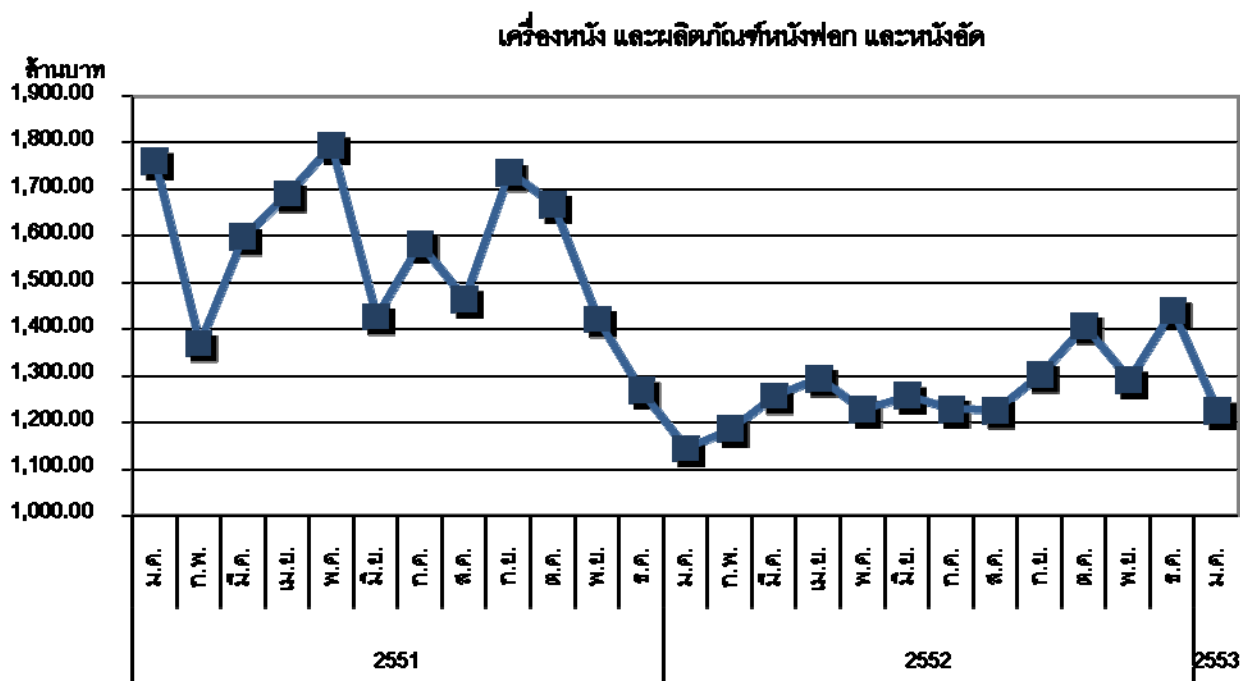
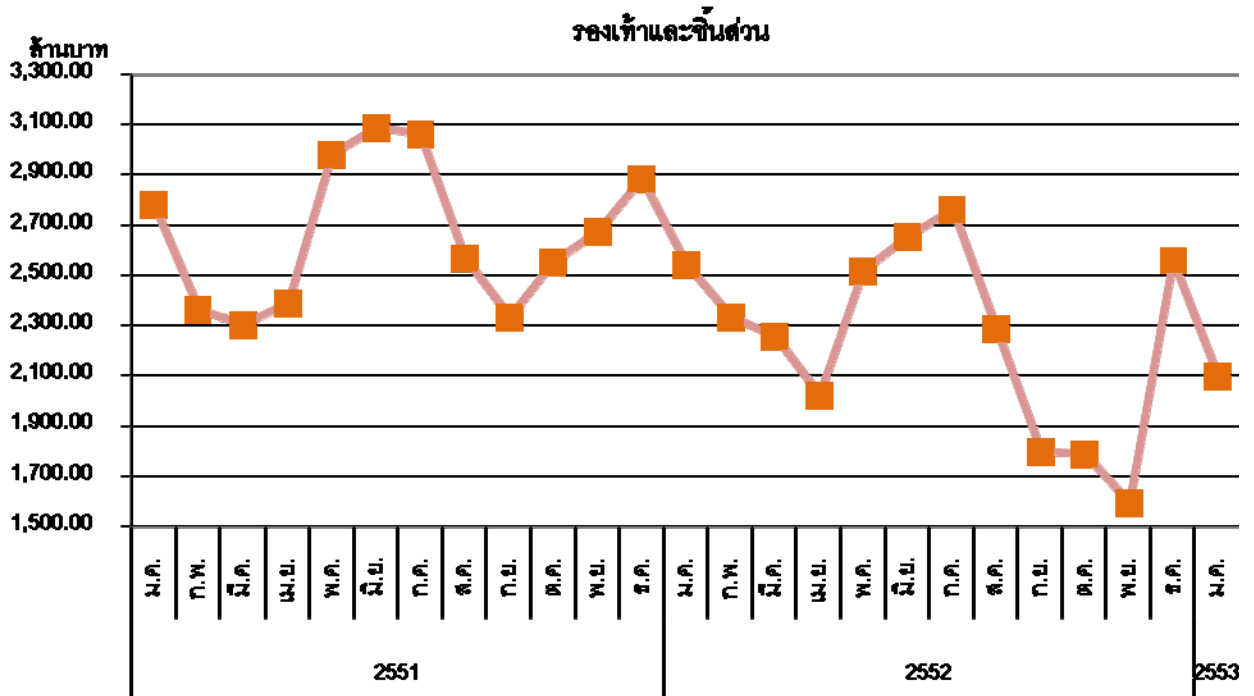
รูปแบบหนึ่งในการควบคุมคุณภาพของผักที่จะส่งออก คือการควบคุมการขายนุ้ยและสารกำจัดศัตรูพืชอย่างเป็นระบบ ตลอดจนการให้ความรู้แก่เกษตรกรถึงวิธีการที่ถูกต้องและความจำเป็นที่ต้องปฏิบัติตามมาตรฐานสากล เหมือนอย่างกรณีของประเทศเวียดนามซึ่งมีการควบคุม และให้ความรู้จนเกษตรกรมีการปฏิบัติตามกฎหมายและมาตรฐาน ทำให้ไม่มีปัญหาอย่างเช่นประเทศไทย

โดยในส่วนของบริษัทผู้ส่งออกก็ควรมีการกำหนดระบบการรับรอง (Certified) ว่าเป็นผู้ส่งออกที่มีการคัดเลือกสินค้าที่ได้มาตรฐาน จากแหล่งเพาะปลูกที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน เพื่อให้ผู้นำเข้ามีความมั่นใจมากขึ้น

**เครื่องหนัง และรองเท้า**

**สถานการณ์ในภาพรวม**

จากข้อมูลของกระทรวงพาณิชย์พบว่าตัวเลขการส่งออกรองเท้าและชิ้นส่วน ในเดือนมกราคมปี 2553 ที่ผ่านมามีมูลค่ารวม 2,097.74 ล้านบาท ซึ่งลดลงจากเดือนเดียวกันในปี 2552 ซึ่งมีมูลค่ารวมอยู่ที่ 2,543.03 ล้านบาท หรือมีมูลค่าการส่งออกติดลบ 18% จากเดือนเดียวกันของปีที่ผ่านมา



ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ ภายใต้ความร่วมมือของกรมศุลกากร

ในส่วนของการส่งออกเครื่องหนังของไทยในเดือนมกราคมปี 2553 มีมูลค่ารวม 1,223.67 ล้านบาท ซึ่งเป็นปริมาณที่เพิ่มขึ้นจากเดือนเดียวกันในปี 2552 ซึ่งมีมูลค่ารวมอยู่ที่ 1,143.75 ล้านบาท หรือมีมูลค่าการส่งออกเติบโตมากขึ้นกว่า 7% จากปีที่ผ่านมา

### ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการส่งออก

อุตสาหกรรมเครื่องหนังของไทยได้รับความไว้วางใจจากผู้ซื้อทั่วโลกในเรื่องการผลิตสินค้าได้อย่างประณีต มีประสิทธิภาพและส่งมอบตรงต่อเวลา อีกทั้งมีการพัฒนาวิธีการฟอกหนังอยู่เสมอ ทำให้อุตสาหกรรมของไทยยังคงรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดเอาไว้ได้อย่างต่อเนื่องอย่างไรก็ตาม การผลิตสินค้าโดยส่วนใหญ่เป็นการผลิตภายในคำสั่งซื้อขนาดเล็กๆ ทำให้มีอำนาจในการต่อรองกับลูกค้าค่อนข้างต่ำ ประกอบกับอุตสาหกรรมฟอกหนังของไทยมีการส่งออกหนังดิบไปยังจีนเป็นจำนวนมาก ส่งผลให้วัตถุดิบภายในประเทศขาดแคลนและมีราคาสูง

ขณะที่อุตสาหกรรมรองเท้าของประเทศไทยมีศักยภาพให้มีความได้เปรียบและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งจากจีน เวียดนาม และอินเดีย เนื่องจากการพัฒนาระบบการผลิตที่เป็นไปตามมาตรฐานสากล อาทิ การผลิตตามมาตรฐาน REACH และมาตรฐานด้านอื่นๆ ของสหภาพยุโรป เป็นต้น รวมถึงคู่แข่งอย่างจีนซึ่งได้รับผลกระทบจากมาตรการ AD ของยุโรป และเม็กซิโก

ทั้งนี้ อุตสาหกรรมรองเท้าของไทยได้รับผลกระทบที่รุนแรงจากการย้ายฐานการผลิตรองเท้ากีฬา Nike จากไทยไปยังเวียดนาม ซึ่งทำให้ผู้ส่งออกไทยจำเป็นต้องหาลูกค้ารายใหม่ ทั้งการเจรจากับกลุ่มบริษัทที่มีขนาดใกล้เคียงกัน และการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง

อนึ่ง สาเหตุของผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการย้ายฐานการผลิตดังกล่าว อาจมาจากผู้ประกอบการโดยส่วนใหญ่เน้นการผลิตแบบ OEM และละเลยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการทำตลาดด้วยตนเอง ทำให้ไม่สามารถปรับตัวได้ทันต่อการเปลี่ยนแปลง ซึ่งปัญหาในเรื่องของการออกแบบถือเป็นปัญหาที่สำคัญกับกลุ่มอุตสาหกรรมแฟชั่นทั้งหมดของประเทศ

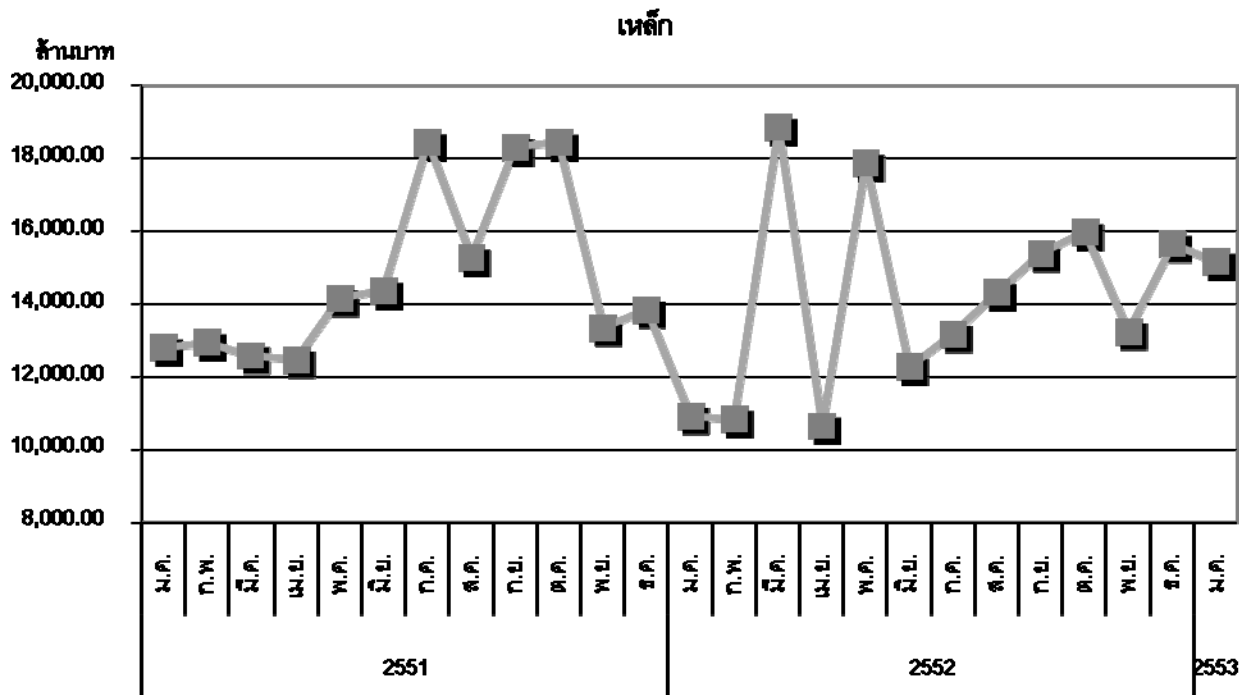
### สถานการณ์การส่งออกและแนวทางการพัฒนาในอนาคต

จากปัญหาข้างต้น ทำให้คาดการณ์ว่าการส่งออกเครื่องหนังและรองเท้าในปี 2553 จะเติบโตได้เพียง 1% โดยประมาณ ซึ่งในระยะยาวภาครัฐและภาคอุตสาหกรรมจำเป็นต้องพัฒนาให้ผู้ประกอบการมีความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทั้งในเรื่องของการออกแบบ และการสร้าง Brand ของตนเอง เพื่อเจาะเป้าหมายตลาดระดับบนให้มากขึ้น ซึ่งอาจต้องอาศัยความร่วมมือจากกลุ่มอุตสาหกรรมที่ประสบความสำเร็จอย่างเช่น อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม ที่พัฒนาศูนย์การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการจัดตั้งมูลนิธิขึ้นมา เพื่อนำ Best Practice จากกลุ่มบริษัทที่ประสบความสำเร็จ ไปปรับปรุงใช้ในบริษัทที่มีขนาดเล็กและยังคงมีปัญหาระบบการผลิตและโลจิสติกส์ ซึ่งนอกจากจะทำให้เกิดการพัฒนาในแต่ละบริษัท ยังทำให้เกิดความร่วมมือระหว่างกันในอุตสาหกรรมอีกด้วย

### เหล็ก เหล็กกล้า และผลิตภัณฑ์เหล็ก

#### สถานการณ์ในภาพรวม

จากข้อมูลของกระทรวงพาณิชย์พบว่าตัวเลขการส่งออกสินค้าเหล็กของไทย ในเดือนมกราคมปี 2553 มีมูลค่ารวม 15,152.6 ล้านบาท ซึ่งเป็นปริมาณที่เพิ่มขึ้นจากเดือนเดียวกันในปี 2552 ซึ่งมีมูลค่ารวมอยู่ที่ 10,913.14 ล้านบาท หรือมีมูลค่าการส่งออกเติบโตมากขึ้นกว่า 39% จากช่วงเวลาเดียวกันจากปีที่ผ่านมา



ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ ภายใต้ความร่วมมือของกรมศุลกากร

#### ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการส่งออก

อุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทยได้รับผลกระทบจากภาวะเหล็กล้นตลาดทั่วโลก เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ส่งผลให้ความต้องการลดลงทั้งในสหภาพยุโรป เกาหลีใต้ และประเทศจีนซึ่งผ่านการแข่งขันกีฬาโอลิมปิกไปแล้ว ทำให้ไม่มีความต้องการเหล็กเพื่อการก่อสร้าง จนกลายเป็น Over Supply ภายในประเทศ ทำให้ผู้ผลิตเหล็กจากทั้งสองภูมิภาคมีการส่งสินค้าเข้ามาขายในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และเน้นการแข่งขันด้านราคาเพื่อระบายสินค้า ซึ่งเห็นได้ชัดจากผู้ผลิตเหล็กในสหภาพยุโรปที่กำหนดราคาขายเท่ากับสินค้าจากจีน แม้ว่าจะส่งมอบสินค้าในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยมีต้นทุนค่าขนส่งจำนวนมาก

อย่างไรก็ตาม ตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์เหล็ก อาทิ I Beam, H Beam เป็นต้น จำเป็นต้องมีการพิจารณาเป็นรายประเทศ เนื่องจากในบางประเทศยังคงมีความต้องการสินค้าอย่างต่อเนื่อง อาทิ Hong Kong และสิงคโปร์ ที่ยังมีโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่เกิดขึ้น ในขณะที่ตลาดตะวันออกกลางมีการชะลอโครงการต่างๆ ไว้ก่อน

ในส่วนของอุตสาหกรรมเหล็กรีดร้อน ซึ่งแม้จะมีสินค้าไม่หลากหลาย แต่กลับมีแนวโน้มการส่งออกในเชิงบวก เนื่องจากมีกลุ่มลูกค้าที่กว้างกว่า ซึ่งผู้ผลิตของไทยมีการปรับตัวโดยมุ่งกลุ่มลูกค้าที่เป็น Niche Market อย่างเช่น เหล็กที่ใช้ในการผลิตรถยนต์ และตลาดระดับบนในอุตสาหกรรมปลายนํ้า เป็นต้น เพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันกับประเทศคู่แข่ง

อย่างไรก็ตาม สภาพตลาดเป็นเพียงปัญหาส่วนหนึ่งของอุตสาหกรรม โดยปัจจัยลบอื่นๆ ที่พบประกอบไปด้วย

- ประเทศคู่ค้าแต่ละแห่งมีความแตกต่างกันอย่างมากทั้งในเรื่องระเบียบปฏิบัติทางการค้า และความน่าเชื่อถือในเรื่องการชำระเงินระหว่างประเทศ โดยเฉพาะการเปิด L/C ซึ่งถือได้ว่าเป็นประเด็นสำคัญสำหรับผู้ส่งออก เนื่องจากสินค้าที่ส่งมอบแต่ละ shipment มีมูลค่าสูงมาก จึงไม่สามารถแบกรับความเสี่ยงดังกล่าวได้
- ปัญหาการวางเรือขนส่งสินค้ามีไม่เพียงพอต่อความต้องการ รวมถึงในบางเส้นทางไม่มีสายเรือให้บริการ ทำให้ผู้ส่งออกต้องรับภาระค่าระวางสูงขึ้นอย่างมาก ทั้งในส่วนของเรือประจำเส้นทาง และการเช่าเหมาลำ
- กรณีของสินค้าเหล็กรีดร้อนซึ่งมีการนำเข้าวัตถุดิบเข้ามาผลิตและส่งออก แต่ไม่สามารถใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีได้ เนื่องจากติดเงื่อนไขแหล่งกำเนิดสินค้าโดยอ้างว่าไม่มีการแปลงสภาพอย่างเพียงพอ ซึ่งในความเป็นจริงเหล็กรีดร้อน แม้จะมีคุณสมบัติเหมือนเดิม แต่มีการลดความบางลงเป็นสิบเท่าตัว เพื่อให้สามารถนำไปใช้ในอุตสาหกรรมปลายนํ้าได้
- ประเทศมาเลเซียและอินโดนีเซียอยู่ระหว่างการกำหนดมาตรฐานใหม่เกี่ยวกับคุณภาพของเหล็กที่ใช้ภายในประเทศ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อ การส่งออกเหล็กของไทย โดยมีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบของมาตรฐานจาก JIS ของญี่ปุ่น (ซึ่งผู้ผลิตในประเทศไทยปฏิบัติตามมาตรฐานของญี่ปุ่น) เป็นมาตรฐานแบบอังกฤษ แต่ยังไม่มีความชัดเจนในทางปฏิบัติ ทำให้เป็น Non-Tariff Barrier อย่างหนึ่ง

### สถานการณ์การส่งออกและแนวทางการพัฒนาในอนาคต

แม้จะไม่สามารถระบุการเติบโตได้อย่างชัดเจนเพราะสภาพตลาดยังคงผันผวนจากปัญหา Over Supply แต่ผู้ส่งออกภายในอุตสาหกรรมต่างระบุว่า การส่งออกเหล็กจากประเทศไทยจะเริ่มกลับมาเติบโตได้มากขึ้นจากปี 2552 โดยกลุ่มผู้ส่งออกจะยังคงกลยุทธ์การแข่งขันที่เน้นรักษาตลาดเดิม รวมถึงการเจาะตลาด Niche Market โดยเฉพาะตลาดระดับบนให้มากขึ้น เพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันในด้านราคากับผู้ส่งออกจาก สหภาพยุโรป จีน และเกาหลีใต้

อย่างไรก็ตาม ภาครัฐจำเป็นต้องแก้ไขปัญหาคritical ใน 2 ประการคือ การเจรจาเพื่อปรับปรุงเงื่อนไขแหล่งกำเนิดสินค้าให้สอดคล้องกับความเป็นจริงในภาคอุตสาหกรรม และการจัดหาระวางขนส่งสินค้าในเส้นทางต่างๆ ให้เพียงพอต่อความต้องการของผู้ส่งออก

\*\*\*\*\*