

บทที่ 4

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

4.1 สรุปผลการศึกษา

การศึกษาโครงการสร้างตลาดและวิถีตลาดของผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้ง ในปีการผลิต 2543 สามารถแยกสรุปผลการศึกษาออกเป็น 3 หัวข้อดังนี้ คือ

4.1.1 โครงสร้างตลาดและวิถีตลาดของผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งในปี 2543

การศึกษาโครงการสร้างตลาดและวิถีตลาดของผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้ง โดยพิจารณาถึงลักษณะทั่วไปของโครงสร้างตลาดในด้านขนาดและจำนวนของผู้ผลิต พบว่า ลักษณะของผู้ผลิตเป็นผู้ผลิตรายย่อยและมีขนาดของการผลิตขนาดเล็ก มีจำนวนผู้ผลิตในตลาดจำนวนมาก เป็นทั้งเกษตรกรชาวสวนลำไยและเกษตรกรผู้แปรรูปลำไยซึ่งเป็นลักษณะของตลาดที่มีการแข่งขันขั้นค่อนข้างสูง องค์ประกอบที่สำคัญของโครงการสร้างตลาดและวิถีตลาดผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้ง ประกอบไปด้วย ส่วนต่าง ๆ ที่สำคัญ คือ

ผู้ผลิตรายย่อย เป็นเกษตรกรผู้ผลิตที่นำผลผลิตในสวนของตนเองไปแปรรูปเป็นลำไยอบแห้ง มีสัดส่วนการผลิตประมาณร้อยละ 63.86 ของปริมาณผลผลิตลำไยอบแห้งทั้งหมดเพื่อจำหน่ายให้แก่ผู้ผลิตและผู้รวบรวม ร้อยละ 8.33 ให้ผู้รวบรวม ร้อยละ 36.44 ให้ผู้รวบรวมและส่งออก ร้อยละ 10.86 ผู้ผลิตผู้รวบรวมและผู้ส่งออก ร้อยละ 8.23

ผู้ผลิตและผู้รวบรวม มีสัดส่วนการผลิตประมาณร้อยละ 24.40 ของปริมาณผลผลิตลำไยอบแห้งทั้งหมดและรวมมาจากผู้ผลิตรายย่อยอีก ร้อยละ 8.33 เพื่อจำหน่ายต่อไปยังผู้ผลิตผู้รวบรวมและผู้ส่งออก ร้อยละ 10.54 ผู้นำเข้า ร้อยละ 6.76 ผู้รวบรวมและส่งออก ร้อยละ 15.43

ผู้ผลิตผู้รวบรวมและผู้ส่งออก มีสัดส่วนการผลิตร้อยละ 11.74 และรวมจากผู้ผลิตรายย่อย ร้อยละ 8.23 จากผู้รวบรวมร้อยละ 12.76 ผู้ผลิตและผู้รวบรวม ร้อยละ 10.54 เพื่อจำหน่ายต่อไปยังผู้นำเข้าในสัดส่วนร้อยละ 43.25

ผู้รวบรวม เป็นผู้รับซื้อผลผลิตจากผู้ผลิตรายย่อยในสัดส่วนร้อยละ 36.44 เพื่อจำหน่ายให้แก่ผู้รวบรวมและส่งออก ร้อยละ 23.70 ผู้ผลิต ผู้รวบรวมและผู้ส่งออก ร้อยละ 12.74

ผู้รวบรวมและผู้ส่งออก จะรวมรวมผลผลิตลำไยอบแห้งจากผู้ผลิตรายย่อย ร้อยละ 10.86 จากผู้ผลิตและผู้รวบรวม ร้อยละ 15.43 จากผู้รวบรวม ร้อยละ 23.70 เพื่อจำหน่ายต่อไปยังผู้นำเข้าในสัดส่วนร้อยละ 49.99

ผู้นำเข้า เป็นผู้ซื้อผลผลิตลำไยอบแห้งจากผู้ผลิต ผู้ร่วบรวมและผู้ส่งออก ร้อยละ 43.25 จากผู้ผลิตและผู้ร่วบรวม ร้อยละ 6.76 จากผู้ร่วบรวมและส่งออก ร้อยละ 49.99

จากการพิจารณาโครงสร้างตลาดและวิถีตลาดผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งในปีการผลิต 2543 เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา พบว่า ลักษณะโครงสร้างและวิถีตลาดไม่มีความแตกต่างกัน ต่างกันในด้านแหล่งที่มาของ ผลิตภัณฑ์ที่เท่านั้น โดยพบว่าในปีการผลิต 2543 แหล่งผลิตที่สำคัญของผลิตภัณฑ์ ลำไยอบแห้งมากจากเกษตรกรผู้ผลิตรายย่อยมากกว่าปีที่ผ่านมา เนื่องจากเกษตรกรได้เงินทุนสนับสนุนในการจัดหาเตาอบและเงินทุนในการแปรรูป ลำไยอบแห้งผ่านโครงการช่วยเหลือของรัฐบาล และเกษตรกรมีความชำนาญในการแปรรูป มีเวลาในการเตรียมความพร้อมในการรองรับผลิต ลำไยที่ออกมา

ในด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้ง เป็นตลาดต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งแบ่งตามชนิดของผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้ง ออกเป็น 3 ประเภท คือ ผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งแบบอบทั้งเปลือก ตลาดที่สำคัญคือประเทศจีน ได้หัวนากาหลีได้ ตลาดผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งแบบแกะเปลือก ตลาดที่สำคัญ คือประเทศไทย ได้หัวนากาหลีได้ ตลาดผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งแบบแกะเนื้อสี ตลาดที่สำคัญ ได้แก่ ประเทศไทยปูน จีน สิงคโปร์ ได้หัวนากะมาเลเซีย เป็นต้น จากการเปรียบเทียบตลาดของผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งในปีการผลิต 2543 กับปีที่ผ่านมา พบว่า ตลาดที่สำคัญยังเป็นประเทศจีนเหมือนปีก่อน ๆ แต่ปริมาณการส่งออกจากประเทศไทยไปยังตลาดต่างประเทศจะแตกต่างจากปีก่อน ๆ คือ มีการส่งออกผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งไปยังประเทศไทยเวียดนามในสัดส่วนที่มากที่สุดของปริมาณการส่งออกทั้งหมด เนื่องจากอัตราภาษีนำเข้าผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งที่ผ่านมาสูงสุดประเทศไทยมีอัตราที่สูง ผู้นำเข้าจึงหันมานำเข้าลำไยอบแห้งโดยผ่านประเทศไทย จึงทำให้ประเทศไทยเวียดนามมีสัดส่วนการนำเข้าผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งมากกว่าปีที่ผ่านมา

ในด้านปริมาณ มูลค่า ราคาของผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้ง เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา พบว่า ปริมาณและมูลค่าการส่งออกมีอัตราเพิ่มขึ้นทุก ๆ ปี เนื่องจากเป็นที่นิยมของผู้บริโภคในต่างประเทศและเกษตรกรหันมาทำการแปรรูป ลำไยอบแห้งมากขึ้น ในด้านราคากลางของผลิตภัณฑ์ ลำไยอบแห้ง มีอัตราลดลงเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา

4.1.2 การบริหารจัดการด้านการตลาดผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้ง

ในด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้ง พบว่า วิธีการรับรวม ผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งแห่งที่มาที่สำคัญ 3 แหล่งคือ ผู้ผลิตรายย่อย ผู้ผลิตและผู้ร่วบรวม ผู้ผลิต ผู้ร่วบรวมและผู้ส่งออก ลักษณะการรับรวมเป็นการเปิดจุดรับซื้อตามแหล่งผลิตลำไยอบแห้งในพื้นที่ที่มีการปลูกลำไย โดยการประกาศรับซื้อคำไยอบแห้งตามเกรด คุณภาพที่ต้องการ โดยผู้ผลิต

จะเป็นผู้นำดำเนินการแห่งน้ำที่ดีโดยผู้รับซื้อจะเป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพสินค้า ตราชาตามกรอบของลำไยอบแห้งลักษณะสีผิวภายนอกต้องสะอาดไม่บุบหรือแตกเปลือกสิน้ำตาล ลักษณะความแห้งของเนื้อดำไย มีเนื้อแห้ง ความชื้นไม่เกิน 18 เปอร์เซ็นต์ เนื้อข้างในเป็นสีทองหรือน้ำตาลเข้ม ไม่มีกลิ่นไหม้จนมีรสขม เมื่อมีการแข่งขันในการรับซื้อ ลักษณะตลาดเป็นตลาดของผู้ซื้อน้อยราย โดยมีผู้ผลิตจำนวนมาก นำผลผลิตมาจำหน่าย ผู้ซื้อสามารถกำหนดราคาและคุณภาพตามที่ตนต้องการได้ โดยส่วนใหญ่ผู้รับซื้อจะรับซื้อตามคำสั่งซื้อของผู้นำเข้าจากต่างประเทศเพื่อเป็นตัวกำหนดปริมาณในการรับซื้อผลผลิตในประเทศไทยครั้งหนึ่ง

ลักษณะการจำหน่ายผลภัณฑ์ลำไยอบแห้ง เป็นการจำหน่ายในระบบเงินสด ผู้รับรวมจะเป็นผู้จัดส่งสินค้าให้ผู้ส่งออกจนถึงจุดรับซื้อ โดยค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เป็นของผู้ส่งออก โดยผู้ซื้อผู้ขายจะมีความสัมพันธ์กันในลักษณะที่เกือบถูก โดยจะทำการค้าโดยการซื้อขายด้วยระบบเงินสดเท่านั้น

การจัดการผลผลิตก่อนออกจำหน่าย ผลผลิตของผลภัณฑ์ลำไยอบแห้ง ก่อนที่จะมีการจัดจำหน่าย จะมีการจัดเกรด คัดคุณภาพ ตามขนาดของลำไยเป็นเกรดต่าง ๆ ดังนี้

ลำไยอบแห้งแบบอบทั้งเปลือก แบ่งคุณภาพตามขนาด ดังนี้ เกรด AA เกรด A เกรด B และเกรด C และมีลักษณะเพิ่มเติมตามที่ตลาดต้องการ ซึ่งจะประกอบด้วยลักษณะสีผิวความชื้น ไม่บุบหรือผิวลายอันเนื่องมาจากการผลิต ไม่มี模凸และแมลงทำลาย ความชื้นไม่เกินร้อยละ 18 เปอร์เซ็นต์ ลำไยอบแห้งแบบเนื้อสีทอง แบ่งคุณภาพตามลักษณะสีและเนื้อดำไย ดังนี้ เกรด A เกรด B และเกรด C คละ ลำไยอบแห้งแบบแกะเนื้อสีน้ำตาลจะมีลักษณะเป็นเกรดรวม

การคัดเกรดและบรรจุภัณฑ์ผลภัณฑ์ลำไยอบแห้ง ถ้าเป็นลำไยอบแห้งแบบอบทั้งเปลือก จะทำการคัดเกรดด้วยเครื่องคัดเกรด ต่อจากนั้นจะทำการแยกสิ่งเจือปน ผลแทก บุบ ลายออก โดยดูจากลักษณะสีผิวต้องเป็นสีน้ำตาล ความชื้นของเนื้อดำไยต้องแห้งแต่ไม่ถึงกับไหม้จนมีรสขม นำมาบรรจุในถุงพลาสติกก่อนแล้วบรรจุลงในกล่องกระดาษขนาด 15 กิโลกรัม ส่วนผลภัณฑ์ลำไยอบแห้งแบบเนื้อสีทอง จะไม่มีเครื่องมือในการคัดเกรดและคุณภาพ ต้องตรวจสอบด้วยประสบการณ์ คุณภาพของเนื้อ ลักษณะสีผิวต้องเป็นสีทอง ไม่แกะ ไม่มีสิ่งเจือปน นำมาบรรจุในถุงพลาสติก ขนาด 5 กิโลกรัม บรรจุในปืนแล้วเก็บรักษาไว้ในห้องเย็นอุณหภูมิไม่เกิน 14 องศาเซลเซียด ส่วนผลภัณฑ์ลำไยอบแห้งแบบแกะเนื้อสีน้ำตาล จะไม่มีการคัดเกรด จะตรวจสอบด้วยเรื่องของความแห้ง สิ่งเจือปน และบรรจุในถุงพลาสติก นำไปบรรจุลงในปืนอีกครั้ง ก่อนทำการขนส่งไปยังผู้ส่งออก

การขนส่งลำไยผลภัณฑ์ลำไยอบแห้งไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ส่วนใหญ่ผู้รับรวมจะทำการขนส่งให้แก่ผู้นำเข้า โดยผู้นำเข้าเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายทั้งหมด โดยผ่านช่องทางที่สำคัญ อยู่ 5 ช่องทาง คือ ช่องทางที่หนึ่งผ่านท่าเรือที่อำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงราย ล่องตามแม่น้ำโขง

ผ่านประเทศ พม่า ลาว ไปปั้นที่เมืองท่าซีอิเหนา ประเทศจีน ซ่องทางที่สอง ผ่านทางท่าเรือคลองเตย ไปปั้นที่เมืองท่าสีนิเงิน ประเทศจีน ซ่องทางที่สาม ผ่านท่าเรือคลองเตย ไปปั้นที่ช่องกงแล้วต่อไปยังประเทศจีน ซ่องทางที่สี่ผ่านท่าเรือคลองเตย ไปปั้นที่ประเทศใต้หวันแล้วส่งต่อไปยังประเทศจีน ซ่องทางสุดท้าย ผ่านท่าเรือคลองเตย ไปปั้นที่ประเทศเวียดนามแล้วส่งต่อไปยังประเทศจีน

4.1.3 ปัญหาและอุปสรรคในด้านการตลาดผลิตภัณฑ์สำหรับแห้ง

จากการศึกษาโครงการสร้างตลาดและวิถีตลาดของผลิตภัณฑ์สำหรับแห้ง ตลอดจนการบริหารจัดการผลิตภัณฑ์สำหรับแห้ง สามารถสรุปเป็นประเด็นปัญหาที่สำคัญได้ดังนี้

1) วิธีการผลิตรีไซเคิลโนโลยีการแปรรูปสำหรับแห้ง ยังไม่มีมาตรฐานที่แน่นอน เพื่อที่ผ่านมาผู้ผลิตส่วนใหญ่จะใช้วิธีการในการถ่ายทอดความรู้ ความชำนาญจากประสบการณ์ที่บอกต่อกันไป และทำการทดลองของพร้อมกับปรับปรุงวิธีการผลิตไปพร้อม ๆ กัน ทำให้ผลผลิตที่ออกสู่ตลาด มีคุณภาพที่ต่างกัน ประกอบกับอุปกรณ์ในการอบที่ต่างกันโดยมีผู้ผลิตบางส่วนได้ทำการผลิตอุปกรณ์ในการแปรรูปเองซึ่งมีทั้งได้ผลผลิตที่มีคุณภาพและด้อยคุณภาพ ส่วนผู้ผลิตที่มีทุนทรัพย์จะใช้เตาอบที่สั่งมากจากต่างประเทศ ซึ่งมีราคาค่อนข้างสูง โดยใช้เชื้อเพลิงเป็นน้ำมันดีเซลหรือแก๊ส ทุกต้ม ซึ่งจะทำให้ได้คุณภาพของผลผลิตที่ดีมีคุณภาพ

2) การแปรรูปสำหรับแห้งมีระยะเวลาในการแปรรูปที่สั้น ดังนั้นในกระบวนการแปรรูปผู้ผลิตมักจะรีบเร่งให้มีการผลิตที่รวดเร็วทันต่อวัตถุคุณที่ซื้อมาทำการแปรรูปทำให้ระยะเวลาในการแปรรูปลดลง ปริมาณการแปรรูปเพิ่มขึ้นเกินกว่ามาตรฐานที่ทำการแปรรูปกัน เพื่อที่จะลดต้นทุนการผลิต ทำให้ไม่มีการคัดคุณภาพของวัตถุคุณที่นำมาแปรรูปส่งผลต่อผลผลิตที่สู่ตลาดไม่มีคุณภาพ เป็นการทำลายตลาดอีกสาเหตุหนึ่ง

3) ขาดแคลนเงินทุนและการสนับสนุนที่ไม่เพียงพอ ผู้ทำการแปรรูปส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรหรือผู้ร่วมรวมในห้องถังซึ่งไม่มีเงินทุนในการดำเนินการเงินทุนที่ใช้หมุนเวียนในการรับซื้อผลผลิตจากชาวสวนมาทำการแปรรูปแล้วนำสำหรับแห้งไปขายต่อเพื่อนำเงินที่ได้มาซื้อมาใช้ซื้ออบหรือสำหรับแห้งจากผู้ผลิตรายอื่น ๆ หมุนเวียนกันไป ไม่สามารถที่จะเก็บผลผลิตเก็บไว้เพื่อต่อรองราคาได้ แม้ว่ารัฐบาลจะจัดตั้งคณะกรรมการนโยบายและมาตรการช่วยเหลือเกษตรกร(คชก) ที่มีบทบาทในการช่วยเหลือเกษตรกรในการแปรรูป แต่ความช่วยเหลือดังกล่าวก็ไม่ทั่วถึง ถูกจำกัดด้วยกฎระเบียบ และความล้าช้าของระบบราชการอาจส่งผลให้ความช่วยเหลือมาไม่ทันกับความต้องการของผู้ผลิต ทำให้ขาดอานาจในการต่อรอง

4) แรงงานหายากและมีราคาค่าจ้างที่สูง ทั้งนี้เป็นผลมาจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายแรงงานเข้าไปอยู่ในภาคอุตสาหกรรมเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะจังหวัดลำพูน เชียงใหม่ เป็นเขตที่มีนิคมอุตสาหกรรมจำนวนมากทำให้แรงงานขาดแคลน ทำให้มีการจ้างแรงงานจากต่างจังหวัดเข้ามารаботาจำนวนมากเป็นจำนวนมาก ทำให้ผู้ผลิตมีต้นทุนในการผลิตที่สูง

5) การขาดแคลนห้องเย็นในการเก็บรักษาผลผลิตสำหรับแห้งที่ออกสู่ตลาดในช่วงระยะเวลาสั้น ๆ เป็นจำนวนมาก ทำให้ราคาสำหรับแห้งตกต่ำ ประกอบการตลาดเป็นลักษณะที่เป็นตลาดผู้ซื้อน้อยราย ทำให้เกิดการผูกขาดในการกำหนดราคารับซื้อ

6) คุณภาพของผลผลิตสำหรับแห้งไม่มีมาตรฐานที่ชัดเจนแน่นอน เนื่องจากในปัจจุบันยังไม่มีการกำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์สำหรับแห้งที่ชัดเจน มาตรฐานที่ใช้ในการกำหนดการรับซื้อเป็นมาตรฐานที่กำหนดตามความต้องการของผู้ซื้อในแต่ละรายที่จะซื้อไปจำหน่ายยังต่างประเทศซึ่งจะแตกต่างกันไปตามความต้องการของผู้บริโภคที่อยู่ชั้นต่างประเทศ ซึ่งทำให้เกิดการไม่ยอมรับในระดับสากล ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการค้าระหว่างประเทศ

7) กระบวนการในการตรวจสอบคุณภาพสำหรับแห้งยังไม่มีมาตรฐานที่ดี เนื่องจากในช่วงของผลผลิตสำหรับแห้งออกสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก ผู้ร่วมรวมที่ทำการตรวจสอบและจัดการตรวจสอบคุณภาพ ไม่มีความระมัดระวังรอบคอบในการตรวจสอบ ส่งผลให้สำหรับแห้งที่ส่งออกไปยังต่างประเทศไม่มีคุณภาพ ทำให้ราคาของสำหรับแห้งที่ส่งออกไปตกต่ำลง ประกอบกับผู้นำเข้าที่ได้รับสินค้าที่ไม่มีคุณภาพประสมประสานขาดทุน เนื่องจากสำหรับแห้งที่ส่งไปถึงปลายทางเกิดการเน่าเสีย เกิดเชื้อร้ายขึ้นอันเนื่องมาจากกระบวนการผลิตที่ไม่ดี การตรวจสอบคุณภาพและการจัดการไม่ดี ซึ่งจะเป็นตัวที่ทำให้ตลาดสำหรับแห้งเสียไปทั่วระบบ

4.2 ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาโครงสร้างตลาดและวิธีตลาดผลิตภัณฑ์สำหรับแห้งในปีการผลิต 2543 ทำให้ได้มาซึ่งข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหาและอุปสรรค และข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในการแก้ไขปัญหาดังนี้

1) รัฐบาลควรที่จะกำหนดนโยบายและแนวทางในการเจรจาต่อรองในเรื่องอัตราภาษีการส่งออกและนำเข้าผลิตภัณฑ์สำหรับแห้งกับประเทศคู่ค้า ให้เท่าเทียมกันเพื่อลดปัญหาและอุปสรรคในการค้าระหว่างประเทศ

2) รัฐบาลควรกำหนดนโยบายโดยให้ความช่วยเหลือด้านการฝึกอบรมความรู้เรื่องการปรับรูปให้แก่เกษตรกรย่างทั่วถึง โดยผ่านส่วนงานของราชการที่เกี่ยวข้อง เช่น กรมวิชาการเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

3) รัฐบาลควรที่จะสนับสนุนในด้านการวิจัย พัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อให้เกิดการพัฒนาด้านคุณภาพสินค้า รูปแบบที่น่าสนใจ ห่อผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ตรงความต้องการของตลาดและมีมาตรฐานผลิตภัณฑ์ที่ชัดเจนแน่นอนและเป็นที่ยอมรับ

4) รัฐบาลควรให้การสนับสนุนในด้านเงินทุนให้แก่เกษตรกร ผู้ประกอบ ให้เพียงพอต่อ ความต้องการและทันกับช่วงเวลาในการปรับเปลี่ยน การจัดหาเตาอบและเป็นทุนในการปรับเปลี่ยนใหม่

5) รัฐบาลควรขยายตลาดต่างประเทศให้มากขึ้น โดยการจัดงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ ให้มากขึ้นเพื่อที่จะเป็นการโฆษณาสินค้าผลิตภัณฑ์สำหรับชาวต่างประเทศและเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคอย่างกว้างขวางยิ่งขึ้น

6) รัฐบาลควรสนับสนุน สร้างเสริมตลาดให้มีการแข่งขันมากขึ้น เพื่อลดการผูกขาด โดยการ ให้มีมาตรการในการแทรกแซงตลาด เช่น โครงการรับจำนำผลิตผลทางการเกษตร

7) รัฐบาลควรให้การสนับสนุนในด้านการจัดสร้างสถานที่เก็บรักษาผลิตภัณฑ์สำหรับชาวต่างประเทศ เพื่อช่วยลดภาระภาษีอากรและลดต้นทุน ให้ออกสู่ตลาดให้มีระยะเวลาที่นานขึ้น เป็นการแก้ไขปัญหาผลผลิตทางลักษณะออกสู่ตลาดในช่วงเวลาเดียวกัน อันจะส่งผลให้ราคากลางสำหรับชาวต่างประเทศลดลง

4.4 ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาครั้งต่อไป

การศึกษาครั้งต่อไป ควรจะมีการศึกษาเพิ่มเติมทางด้านผลกระทบของการค้าระหว่างประเทศ โดยเฉพาะเมืองประเทศไทย ซึ่งเป็นตลาดส่งออกที่สำคัญของผลิตภัณฑ์สำหรับชาวต่างประเทศ ได้เข้าเป็นสมาชิก WTO และว่าจะมีผลกระทบต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์สำหรับชาวต่างประเทศในประเทศไทยอย่างไร ซึ่งการศึกษาดังกล่าวจะเป็นแนวทางในการกำหนดทิศทางและวางแผนนโยบายให้กับรัฐบาล เพื่อที่จะให้มีมาตรการในการส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมแม่รูปสำหรับชาวต่างประเทศและเหมาะสมกับประเทศไทย