

ในต่างประเทศเป็นสำคัญ สำหรับสำหรับผลิตภัณฑ์ประเภทของข้าวสวยและเครื่องประดับนั้นพบว่า ผลิตภัณฑ์ของข้าวสวยเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้แรงงานเป็นหลักในการผลิต ส่วนใหญ่เป็นโรงงานขนาดเล็ก ผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศแต่มีโรงงานขนาดเล็กบางส่วนสามารถผลิตเพื่อส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศได้ ส่วนผลิตภัณฑ์ลูกกรงเซรามิกส์ พบว่าผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ขึ้นอยู่กับอุตสาหกรรมก่อสร้างภายในประเทศ ดังนั้นจึงพึ่งพาภาวะการก่อสร้างค่อนข้างสูง เมื่อเศรษฐกิจชะลอตัวจึงประสบกับปัญหาผลผลิตมากกว่าความต้องการ ทำให้เกิดการแข่งทางด้านราคาและผลิตภัณฑ์อย่างรุนแรง

จากการศึกษามาตรการและนโยบายของรัฐที่ผ่านมา พบว่ารัฐได้ให้การสนับสนุนและคุ้มครองอุตสาหกรรมเซรามิกส์ค่อนข้างมากกล่าวคือ มีการเก็บภาษีศุลกากรนำเข้าจากผลิตภัณฑ์เซรามิกส์จากต่างประเทศสูงถึง ร้อยละ 80 ในขณะที่ให้การส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมนี้ โดยในด้านการส่งออกนั้นได้สนับสนุนให้ทำการผลิตผลิตภัณฑ์เซรามิกส์ที่ได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีหรือ GSP จากประเทศที่พัฒนาแล้ว มาตรการและนโยบายดังกล่าวได้ส่งผลให้อุตสาหกรรมนี้เปลี่ยนแปลงจากอุตสาหกรรมการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้ามาเป็นอุตสาหกรรมการผลิตเพื่อส่งออกมากขึ้น ต่อมาจึงได้ลดภาษีศุลกากรนำเข้าลงเหลือร้อยละ 30 เพื่อให้มีการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตให้สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้

จากการศึกษาปัญหาของอุตสาหกรรมเซรามิกส์ในจังหวัดลำปาง พบว่าอุตสาหกรรมนี้ได้ประสบกับปัญหาสำคัญหลายด้าน เช่น การขาดความรับผิดชอบของแรงงาน คุณภาพของวัตถุดิบไม่ได้มาตรฐาน ราคาวัตถุดิบนำเข้ามีราคาแพง และปัญหาความยุ่งยากในกระบวนการและขั้นตอนการส่งออก ส่วนแนวทางในการแก้ไขปัญหาของอุตสาหกรรมนี้คือภาครัฐจะต้องเข้ามาช่วยเหลือ เช่น การพัฒนาบุคลากร สนับสนุนการผลิตวัตถุดิบเพื่อทดแทนการนำเข้า และปรับปรุงขั้นตอนการส่งออกให้มีประสิทธิภาพ

ผลการศึกษาค่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ พบว่าผลิตภัณฑ์เซรามิกส์ที่ศึกษามีค่า DRC/SER น้อยกว่าหนึ่งทุกประเภทผลิตภัณฑ์และทุกขนาดโรงงาน แสดงให้เห็นว่าอุตสาหกรรมเซรามิกส์มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการผลิต ส่วนการศึกษาโดยใช้ ERP พบว่า ERP มีค่าติดลบทุกประเภทผลิตภัณฑ์และทุกขนาดโรงงานทั้งแนวคิดของ Ballasa และ Corden แสดงให้เห็นว่าแม้ว่าอุตสาหกรรมนี้จะไม่ได้รับการคุ้มครองจากรัฐ ก็สามารถส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศเพิ่มขึ้นได้ ซึ่งแสดงว่าอุตสาหกรรมนี้มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ จากการจัดลำดับความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของการวัดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบทั้งสองวิธีพบว่า

ผลิตภัณฑ์ถ้วยชามมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการผลิตมากที่สุด รองลงมาคือผลิตภัณฑ์ ลูกกรงเซรามิกส์และผลิตภัณฑ์ของชำร่วยและเครื่องประดับ ตามลำดับ

จากการศึกษาภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรมเซรามิกส์ไทยในตลาดที่สำคัญพบว่า ผลิตภัณฑ์ถ้วยชามของไทยมีส่วนแบ่งในตลาดสหรัฐอเมริกาสูงกว่าประเทศคู่แข่งอื่นๆในกลุ่ม อาเซียน แต่มีส่วนแบ่งตลาดต่ำกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศจีนและไต้หวัน ส่วนตลาดสหภาพ ยุโรปและตลาดญี่ปุ่นนั้น ผลิตภัณฑ์ถ้วยชามจากไทยยังคงเสียเปรียบคู่แข่งจากกลุ่มสหภาพยุโรป ในเรื่องคุณภาพ ส่วนผลิตภัณฑ์ของชำร่วยและเครื่องประดับของไทย พบว่ามีส่วนแบ่งตลาดที่สูงมากในตลาดสหรัฐอเมริกาและตลาดญี่ปุ่น โดยมีส่วนแบ่งตลาดสูงกว่าประเทศคู่แข่งในกลุ่ม ประเทศในเอเชียยกเว้นประเทศจีน อย่างไรก็ตามผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรปนั้น ต้องมีการพัฒนาในเรื่องคุณภาพและราคาอีกมาก ส่วนผลิตภัณฑ์ลูกกรงเซรามิกส์นั้นมีตลาดอยู่ใน วงแคบ แต่ถ้าหากสามารถขยายตลาดไปสู่ประเทศเพื่อนบ้านและกลุ่มประเทศอาเซียนจะสามารถ ทำรายได้ให้ประเทศได้มากขึ้น

จากการศึกษาผลกระทบจากการเปิดเขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA) พบว่าแม้ว่ามูลค่า การส่งออกผลิตภัณฑ์เซรามิกส์ไปยังกลุ่มประเทศอาเซียนจะมีมูลค่าที่ต่ำมากเมื่อเทียบกับมูลค่า การส่งออกทั้งหมด แต่ผลจากการลดภาษีลงตามข้อตกลง AFTA คาดว่าประเทศไทยจะ สามารถขยายตลาดไปสู่กลุ่มประเทศอาเซียนได้มากขึ้น เมื่อเปรียบเทียบความสามารถใน การแข่งขันกับประเทศอินโดนีเซียและประเทศมาเลเซียแล้ว ไทยมีความพร้อมเรื่องแรงงานฝีมือ วัตถุดิบและเทคโนโลยีที่ทันสมัยกว่า อย่างไรก็ตามประเทศไทยยังเสียเปรียบประเทศทั้งสองในเรื่อง ต้นทุนของพลังงาน ดังนั้นแนวโน้มการค้าที่ควรจะเป็นคือการค้าวัตถุดิบและพลังงานระหว่างกัน เพื่อเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยให้มากขึ้น

สำหรับข้อเสนอแนะเชิงนโยบายที่ได้จากการศึกษานี้ ผู้ประกอบการภายในประเทศควร ปรับปรุงเทคโนโลยีการผลิตให้สามารถผลิตผลิตภัณฑ์เซรามิกส์ที่มีคุณภาพสูงขึ้น เนื่องจาก ผลิตภัณฑ์คุณภาพต่ำไม่สามารถแข่งขันกับผลิตภัณฑ์ราคาถูกจากประเทศจีน ดังนั้นอุตสาหกรรม ขนาดเล็กควรมีการรวมตัวกันเป็นอุตสาหกรรมขนาดกลางและใหญ่เพื่อเพิ่มความสามารถใน การผลิตเพื่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด รวมทั้งได้รับสิทธิประโยชน์จากการส่งเสริมการลงทุน หรือการร่วมมือในรูปแบบของสมาคมจะช่วยลดต้นทุนการผลิตและการจำหน่าย นอกจากนี้รัฐควร ยกเลิกการเก็บภาษีนำเข้าวัตถุดิบเพื่อเปิดให้มีการแข่งขันอย่างเสรีและสนับสนุนภาคเอกชนใน การหาตลาดใหม่ๆ ทดแทนตลาดเดิมที่เสียส่วนแบ่งตลาดให้กับประเทศคู่แข่งไป

Thesis Title	The Comparative Advantage of The Ceramic Industry in Thailand		
Author	Mr. Nukprach Chaiyanont		
M.Econ.	Economics		
Examining Committee	Assistant Prof. Dr. Satiean Sriboonruang	Chairman	
	Associate Prof. Dr. Kanit Sethasathien	Member	
	Lecturer Dr. Anchalee Jengjarean	Member	

Abstract

The study of the comparative advantage of the ceramic industry in Thailand had four objectives. Firstly, to study the structure of ceramic industry in Thailand and Lampang province in term of the production, the marketing, the international trade and the production costs. Secondly, to study the policies and measurement of Thai government that supported the industry in order to analyze and solve the problems. Thirdly, to study the comparative advantage of the ceramic industry by using Domestic Resource Cost Index (DRC) and Effective Rate of Protection (ERP) in three categories of the ceramic products namely, bowl, souvenir and railing ceramic products. The primary data were obtained by surveying the ceramic factories in Lampang province in A.D. 1997. Finally, to study the competition of Thai ceramic industry in major market and the effects of Asian Free Trade Area (AFTA) on Thai ceramic industry.

The study found that bowl ceramic products of small factory had low quality and most of them were produced for the domestic consumption while those from medium and large factories had higher quality and were produced for export in the world market. Souvenir ceramic products were labor intensive production process which most factories were small and produced for domestic market. However, some small factories could produce for export. Production of railing ceramic were depended on constructing

conditions. There were excess supply of these kind of product when the economy condition slowed down. Therefore this kind of product faced with high degree of competition in term of both prices and quantities.

The government had highly supported and protected the ceramic industry. For example, collecting 80 percents of tax rate on imported ceramic products, supporting domestic investment and promoting the ceramic products which received GSP from developed countries. Those policies made the ceramic industry changes from import-substitute industry to export industry. Afterwards, government reduced the import tax rate down to 30 percents in order to make this industry performance more efficient so that it could compete with the world market.

The research result in Lampang province, showed that the industry had many serious problems such as unresponsibility of labors, low quality of inputs, expensive imported inputs and complicated export procedures. The solutions for above mentioned problems were labor training, supporting the production of import-substitute material inputs and improving export procedures.

The research results show that all products in every size of factories had the ratio of DRC/SER less than one . It meant that the industry had comparative advantage. The result of ERP also showed that all products in every size of factories had negative value of ERP in both Ballasa and Corden concepts. It meant that even the industry do not get any protection from the government, this industry could export the ceramic products to compete with the world market. Therefore, this results also confirmed that the ceramic industry had comparative advantages. The study found that bowl ceramic products had the most comparative advantages followed by railing and souvenir ceramic products, respectively.

The study of competition of Thai ceramic industry in major markets showed that Thai bowl ceramic products had higher market share in US market than rival Asian countries but lower than China and Taiwan. In EU and Japanese markets, Thai bowl ceramic products could not compete with EU products. Thai souvenir ceramic products had higher market share in US and Japanese markets more than the rival Asia countries

except for china. Nevertheless, Thai ceramic products exported to EU must be improved their quality. Railing ceramic products had low value in the total market. However, if this kind of product can expand to neighbor countries, especially Asian market, Thailand will earn more revenue from those markets.

The study of the effects of AFTA found that although the value of exported ceramic to Asian countries was the least as compared to the total export value, the result of tax reduction would allow Thailand to expand its market share in Asian countries. However as compared to Indonesia and Malaysia, Thailand still had advantages in term of labor skill, input materials and technology but disadvantages in term of energy. Therefore, the desired trade pattern should be concentrate on materials and energy exchange among this three countries in order to increase competitive ability of Thailand.

The policy implications obtained from this study suggested that the domestic entrepreneurs should improve their technology to produce high quality of ceramic products due to the low quality of ceramic products could not compete with cheap products from China. The small industries should combine to medium and large industries in order to increase production capacity, in order to have economies of scale and to receive special privilege from B.O.I. or try to cooperate in term of ceramic association for decreasing production and marketing costs. Moreover, government should support private sector to find out new markets for substitution the lost market share in the existing markets.