

สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

รายงานการวิจัย

เรื่อง

การแข่งขันในการส่งออก และความยั่งยืนของอุตสาหกรรม
การเลี้ยงกุ้งในประเทศไทย
(Competitiveness and Sustainability of Shrimp
Aquaculture Industry in Thailand)



โดย

อำนวยการ โดย
รุ่งระวี วีระเวสส์
โอบอล สุวรรณเมฆ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร คณะเทคโนโลยีการเกษตร
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ประจำปีงบประมาณ 2545

RCH

SH

336.5

S56

๑๖๘๒๖

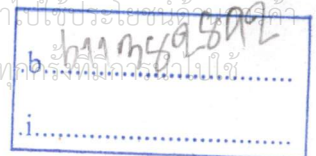
เลขหมู่

54602

เลขทะเบียน

21 ส.ค. 2548

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้สำหรับใช้ในการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์อื่นใด
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามเผยแพร่ต่อผู้อื่น และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งโดยเคร่งครัด



บทคัดย่อ

The shrimp aquaculture industry in Thailand has maintained its significance to the Thai economy. This export-oriented product, particularly the USA and Japanese markets, has played an important source of foreign earnings to the country, meanwhile, keeping competitiveness in the world market. Although the shrimp exportation from Thailand tends to be well-performed, there are recent barriers with regards to trade, particularly non-trade barriers relating to food safety and environmental issues, which may affect the export competitiveness and sustainability of Thai shrimp in the international market. Factors that play an important part to promote export competitiveness and sustainability are export performance of Thai shrimps in the world market and roles of related organizations in the industry.

The exportation of Thai frozen shrimp to the world from 1989-1998 showed high export performance and export specification ratios. However, the trend of export competitiveness has been declining. Considering the biggest two importing countries, market share of Thai shrimp has been decreasing in Japan due to higher export price compared with those from other Asian countries especially Indonesia. The market share in USA, on the other hand, showed the largest in 1998. Demand of Thai shrimp in the USA depends positively on the US price index, as a substitution of shrimp in the USA. In addition, the recent multilateral and bilateral regulations relating to food safety and environmental conservation are accused of being non-tariff barriers which the exporters have to maintain great awareness.

The role of related organizations, acting as driving agents, namely, shrimp farmers and their association at the farm level, marketing enterprises including local enterprises, and multinationals, and the public policies, has played a significant part in maintaining the competitiveness and strengthening the sustainability in both domestic production and trade. Their interaction through participation in technological transfer, managerial know-how, regulation control, and marketing networks is able to help ensure food safety as well as generate environmental-friendly practice to continue the competitiveness in the international market and keep sustainability in both domestic production and trade.

กิตติกรรมประกาศ

รายงานการวิจัยเรื่อง “การแข่งขันในการส่งออก และความยั่งยืนของอุตสาหกรรมการเลี้ยงกุ้งในประเทศไทย” สำเร็จลงได้ด้วยความช่วยเหลือ และสนับสนุนจากบุคคลหลายฝ่าย ผู้วิจัยขอขอบพระคุณคณบดีคณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ที่สนับสนุน และอำนวยความสะดวกให้กับผู้วิจัยในการปฏิบัติงานวิจัยทุกประการ

ผู้วิจัยใคร่ขอขอบพระคุณบุคคลอีกหลายท่าน ที่มีส่วนร่วมทำให้งานวิจัยฉบับนี้ สำเร็จด้วยดี โดยเฉพาะเจ้าหน้าที่จากองค์การอาหารและเกษตรแห่งสหประชาชาติ (FAO) เจ้าหน้าที่จากองค์การศูนย์อาหารญี่ปุ่น นอกจากนี้ ผู้วิจัยขอขอบพระคุณผู้ช่วยเหลืออีกหลายท่าน ที่มีส่วนให้ความช่วยเหลือ และให้ความสะดวกต่าง ๆ ในการวิจัยครั้งนี้ ถ้าหากมิได้รับความเอื้อเฟื้อจากท่านเหล่านี้แล้ว งานวิจัยฉบับนี้คงจะไม่มีทางสำเร็จลุล่วงไปได้

ท้ายที่สุดนี้ ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าแนวความคิด และผลการศึกษาในครั้งนี้ คงจะเป็นประโยชน์ต่อท่านผู้อ่านในการช่วยพัฒนาการแข่งขัน และส่งออกกุ้งของไทยอย่างยั่งยืนต่อไป และถ้ามีสิ่งใดบกพร่อง หรือผิดพลาด ผู้วิจัยขออภัยไว้เพื่อหาโอกาสแก้ไขในครั้งต่อไป

อำนาจ แสงโนรี
รุ่งระวี วีระเวสส์
โอปอล์ สุวรรณเมฆ
สิงหาคม 2545

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อ

กิตติกรรมประกาศ

สารบัญตาราง

สารบัญภาพ

บทที่ 1 บทนำ

ความสำคัญของการศึกษา.....	1
วัตถุประสงค์ในการศึกษา.....	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	3
ขอบเขตของการศึกษา.....	3
วิธีการศึกษา.....	4

บทที่ 2 ทบทวนงานวิจัยและทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษา

ทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษา.....	8
แบบจำลองที่ใช้ในการศึกษา.....	13
สมมุติฐานที่ใช้ในการศึกษา.....	14

บทที่ 3 ลักษณะทั่วไปของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย

ลักษณะทั่วไปด้านการตลาดกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง.....	15
ลักษณะทั่วไปด้านการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปตลาดคู่ค้าที่สำคัญ	21
มาตรการทางการค้าที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง	
ของประเทศไทย.....	29

บทที่ 4 การวิเคราะห์ความได้เปรียบเชิงแข่งขันทางธุรกิจส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย

ความสามารถในการส่งออกและความถนัดในการส่งออกของกุ้งสดแช่	
เย็น แช่แข็งของไทย.....	36
ปัจจัยกำหนดอุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยใน	
ตลาดญี่ปุ่น.....	40
ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง	
ของไทยไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา.....	42

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 5 สรุปลงและข้อเสนอแนะ	
สรุป.....	44
ข้อเสนอแนะ.....	46
บรรณานุกรม.....	48



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญญัตราสาร

	หน้า
ตารางที่ 3.1 มูลค่าการนำเข้าของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในประเทศญี่ปุ่น ระหว่างปี พ.ศ.2529-2543.....	24
ตารางที่ 3.2 ส่วนแบ่งการตลาดของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในประเทศญี่ปุ่น ระหว่างปี พ.ศ.2529-2543.....	26
ตารางที่ 3.3 มูลค่าการนำเข้าของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในประเทศสหรัฐอเมริกา ระหว่างปี พ.ศ.2529-2543.....	30
ตารางที่ 3.4 ส่วนแบ่งการตลาดของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในประเทศสหรัฐอเมริกา ระหว่างปี พ.ศ.2529-2543.....	32
ตารางที่ 4.1 ดัชนีความสามารถในการแข่งขันของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ของไทย.....	38
ตารางที่ 4.2 ผลการวิเคราะห์อุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไทยไปญี่ปุ่น.....	41
ตารางที่ 4.3 ผลการวิเคราะห์อุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไทยไปสหรัฐอเมริกา...	42



สารบัญญภาพ

	หน้า
แผนภาพที่ 1.1 มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย ช่วงปี พ.ศ.2529-2543.....	2
แผนภาพที่ 1.2 ส่วนแบ่งตลาดที่สำคัญของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย ปี พ.ศ.2543.....	2
แผนภาพที่ 3.1 มูลค่าการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของญี่ปุ่น ระหว่างปี พ.ศ.2529-2543.....	25
แผนภาพที่ 3.2 มูลค่าการนำเข้าของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งสหรัฐอเมริกา ระหว่างปี พ.ศ.2529-2543.....	31
แผนภาพที่ 4.1 ความถนัดในการส่งออกและความสามารถในการส่งออก.....	39



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ

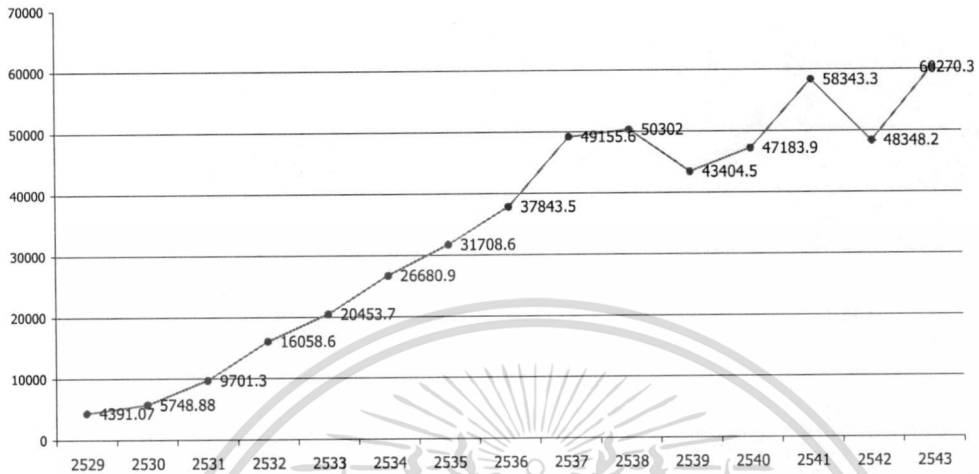
ความสำคัญของปัญหา

กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเป็นสินค้าส่งออกที่สำคัญของไทย จากสถิติการส่งออกสินค้าที่สำคัญของไทย 10 อันดับแรกในช่วงปี 2529-2543 พบว่า การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยในปี 2529 มีมูลค่า 4,391 ล้านบาท และ ปี 2543 มีมูลค่าเพิ่มขึ้นสูงเป็น 60,270.3 ล้านบาท หรือมีมูลค่าส่งออกที่เพิ่มขึ้นถึง 13.7 เท่า ของปี พ.ศ. 2529 (แผนภาพที่ 1.1)

เมื่อพิจารณาถึงตลาดส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย จากแผนภาพที่ 1.2 พบว่า ในปี พ.ศ.2543 การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปตลาดสหรัฐอเมริกา มีมูลค่า 29,098.4 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 48.3 ตลาดญี่ปุ่นมีมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง 13,101.1 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 21.7 ตลาดสหภาพยุโรปมีมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง 2,432.3 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.1 และตลาดอื่น ๆ มีมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง 15,638.5 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.9 จากที่กล่าวข้างต้น จึงสรุปได้ว่า ตลาดสหรัฐอเมริกาและตลาดญี่ปุ่น เป็นตลาดส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยที่สำคัญ โดยมีสัดส่วนการส่งออกรวมกันสูงถึงร้อยละ 70 ของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งทั้งหมดของไทยในปี พ.ศ. 2543

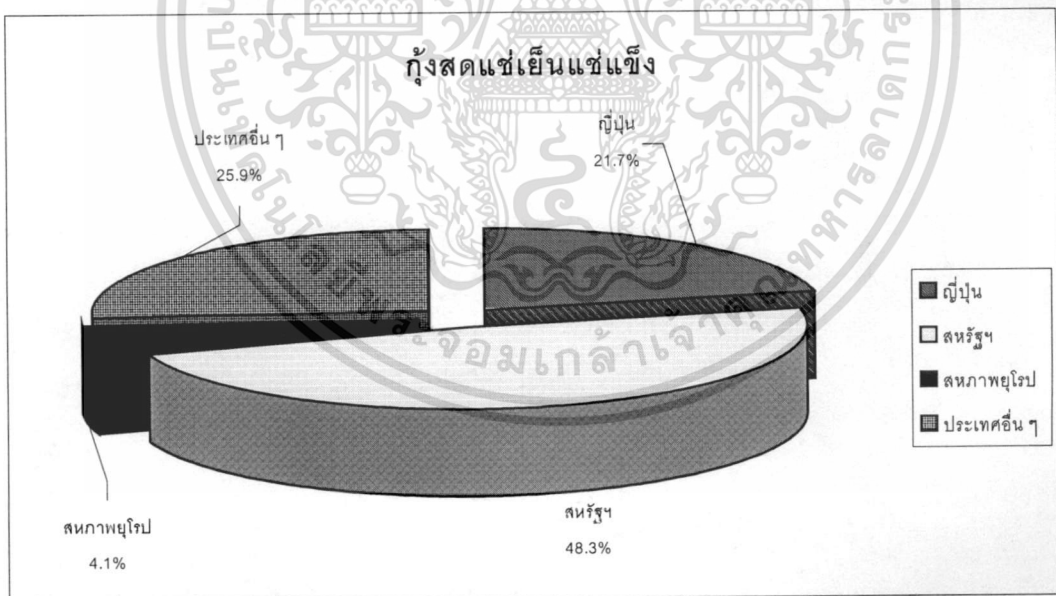
อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาถึงมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยพบว่ามีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงที่ค่อนข้างผันผวนตามภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยดังจะเห็นได้จากแผนภาพที่ 1.1 มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในช่วงปี พ.ศ. 2529-2538 มีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ และมีมูลค่าการส่งออกลดลงในปี พ.ศ. 2539 และมีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นในช่วงปี พ.ศ. 2540-2541 แต่พอปี พ.ศ. 2542 มูลค่าการส่งออกกลับลดลงและมีมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเพิ่มขึ้นอีกในปี พ.ศ. 2543 ฉะนั้นการศึกษาใด ๆ ที่เกี่ยวกับการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยตลอดจนปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจึงจำเป็นต้องศึกษาซึ่งผลการศึกษาจะนำไปสู่ข้อเสนอแนะและวิธีการที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาธุรกิจการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยให้มีความแข็งแกร่งและเจริญก้าวหน้าอย่างต่อเนื่องรวมทั้งความยั่งยืนต่อบริษัทผู้ส่งออกและรัฐบาลไทยในการดำเนินการแก้ไขปัญหาและปรับปรุงแนวทางปฏิบัติ เพื่อเพิ่มศักยภาพและขีดความสามารถ ในการแข่งขันการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยต่อไปในอนาคตโดยเฉพาะตลาดญี่ปุ่นและตลาดสหรัฐอเมริกาซึ่งเป็นตลาดส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งที่สำคัญของไทย

แผนภาพที่ 1.1 มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยช่วงปี พ.ศ. 2529-2543



ที่มา : กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

แผนภาพที่ 1.2 ส่วนแบ่งตลาดที่สำคัญของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย ปี พ.ศ. 2543



ที่มา : กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วัตถุประสงค์การศึกษา

1. เพื่อทราบถึงลักษณะทั่วไปของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย
2. เพื่อทราบถึงความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยในตลาดโลกโดยใช้แนวคิดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage : RCA) ในช่วงปี พ.ศ.2529-2543
3. เพื่อทราบถึงปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยในตลาดญี่ปุ่นและตลาดสหรัฐอเมริกา ในช่วงปี 2529-2543

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลที่ได้รับจากการศึกษาค้างนี้จะเป็นข้อมูลหนึ่งในการพัฒนาการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยให้ความสามารถแข่งขันในตลาดต่างประเทศได้ ตลอดจนเป็นข้อมูลให้ทั้งภาครัฐบาลและภาคเอกชนโดยเฉพาะอย่างยิ่งผลจากการศึกษาจะทำให้ทราบถึงปัจจัยสำคัญทั้งภายในและภายนอกที่มีผลต่อความสามารถแข่งขันด้านการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของผู้ประกอบการอันจะนำมาใช้ในการพิจารณาการกำหนดนโยบายการผลิตและการส่งออกให้สอดคล้องกับสถานการณ์นั้น ๆ นอกจากนี้ผลของการศึกษาทำให้ทราบทิศทางการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศคู่ค้าที่สำคัญ รวมทั้งทราบแนวทางในการปรับปรุงการผลิตและการส่งออกของผู้ประกอบการและนโยบายสนับสนุนจากภาครัฐที่ควรเร่งดำเนินการหรือควรแก้ไขปรับเปลี่ยนให้เหมาะสมกับสถานการณ์แข่งขันใด ๆ ซึ่งจะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดต่างประเทศและเพื่อพัฒนาการของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไทย อันจะนำมาซึ่งประโยชน์แก่ประเทศชาติต่อไป

ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งครั้งนี้ ได้ใช้รหัส SITC 0306 เป็นกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งโดยทำการศึกษาดูส่งออกต่างประเทศที่สำคัญ ได้แก่ ญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกา ซึ่งการศึกษาค้างนี้ได้ใช้ข้อมูลทศนิยมและข้อมูลปฐมภูมิ ข้อมูลทศนิยมเป็นข้อมูลอนุกรมเวลารายปี เพื่อศึกษาถึงภาพรวมของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย โดยทำการศึกษาคอบคลุมระหว่างปี พ.ศ.2529-2543

วิธีการศึกษา

เพื่อให้ครอบคลุมขอบเขตการศึกษาและวัตถุประสงค์ของการศึกษาที่กำหนดไว้ ดังนั้นจะกำหนดขั้นตอนการศึกษาดังนี้

1. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) ใช้ข้อมูลแบบอนุกรมเวลา (time seria data) ซึ่งเก็บจากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ ดังนี้ กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ องค์การอาหารและเกษตรแห่งสหประชาชาติ (Food Agriculture Organization) องค์การศูนย์การค้าญี่ปุ่น (Japan External Trade Organization) รวมทั้งหนังสือ เอกสาร วารสารหรือบทความต่าง ๆ ตลอดจนผลงานการศึกษาวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2. วิธีการวิเคราะห์

การศึกษาในที่นี้จะแบ่งออกเป็น 4 ส่วน

1. การศึกษาลักษณะทั่วไปของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย ใช้วิธีการเชิงพรรณนา เพื่ออธิบายถึงลักษณะทั่วไปด้านการตลาดและด้านการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปตลาดคู่ค้าที่สำคัญรวมทั้งศึกษาถึงมาตรการทางการค้าที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยโดยใช้ตารางและรูปกราฟอธิบายประกอบ

2. การวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage : RCA) และศึกษาแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในช่วงปี พ.ศ.2529-2543 โดยการวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏใช้แนวคิด RCA เพื่อดูความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลกของประเทศไทยเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราส่งออกของโลกในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง

3. การวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่ออุปสงค์การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยในช่วงปี พ.ศ.2529-2543 โดยใช้แนวคิดอุปสงค์ เพื่อศึกษาถึงอิทธิพลของปัจจัยต่าง ๆ ที่นำมาเป็นตัวแปรอิสระในการศึกษาครั้งนี้ว่าจะมีผลกระทบต่ออัตราการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยในตลาดต่างประเทศที่สำคัญ โดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์ถดถอยเชิงซ้อน (multiple regression analysis) ด้วยวิธีกำลังสองน้อยที่สุด (Ordinary Least Square : OLS)

บทที่ 2

บททบทวนงานวิจัยและทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษา

จากการทบทวนงานวิจัยเกี่ยวกับการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยพบว่า ส่วนมากเป็นการศึกษาถึงภาพรวมของการส่งออกโดยใช้ข้อมูลทศนิยมัตถุมิตั้งรายระเอียดต่อไป

ฐะปะณี มะลิซ้อน (2539) ศึกษาการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันส่งออก กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย โดยใช้วิธีการศึกษา

1. การวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage : RCA) ผลการศึกษาพบว่าประเทศไทยในช่วงปี พ.ศ. 2525-2529, 2530-2534 และ 2535-2536 ปรากฏว่าแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้งไทยไปตลาดโลกที่เพิ่มขึ้นในอัตราลดลงอย่างต่อเนื่อง ในทำนองเดียวกับเวียดนาม เอกวาดอร์ และอินเดีย ขณะที่อินโดนีเซีย เม็กซิโก และจีนมีความได้เปรียบดังกล่าวลดลง

2. การวิเคราะห์แบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ (Constant Market Share Model : CMS) ผลการศึกษาพบว่ามูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นเป็นผลเนื่องมาจากการแข่งขันที่แท้จริง รong ลงมาคือผลด้านทิศทางการส่งออก และผลจากอัตราการขยายตัวของตลาดโลกตามลำดับ แต่ลดลงเล็กน้อยเพราะผลการกระจายตลาด

3. การวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่ออุปสงค์เพื่อการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยในประเทศคู่ค้าที่สำคัญ ผลการศึกษามีผลต่ออุปสงค์เพื่อการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกาและสิงคโปร์ระหว่างปี 2523-2534 2509-2537 และ 2517-2537 ตามลำดับ ปรากฏว่าตัวแปรรายได้ประชาชาติต่อหัวของแต่ละประเทศ และราคาส่งออก กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเป็นตัวแปรสำคัญในการกำหนดอุปสงค์เพื่อการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง

อนิมา พิทักษ์ติกุล (2540) ศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการขยายตลาดส่งออกของสินค้าประมงของไทยในช่วงปี พ.ศ. 2530-2538 โดยใช้วิธีการศึกษา

1. การวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage : RCA) ศึกษาใน 2 ช่วงเวลาคือ ในช่วงปี พ.ศ. 2530-2531 และปี พ.ศ. 2537-2538 กับประเทศคู่แข่งชั้นได้แก่ อินเดีย อินโดนีเซีย เกาหลีเหนือ ใต้หวัน สเปน และ โมร็อกโค ผลการศึกษาพบว่า ประเทศไทย ในช่วงปี พ.ศ. 2530-2538 มีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้งไทยไปตลาดโลกที่เพิ่มขึ้น โดยในช่วงปี พ.ศ. 2530-2531 ประเทศไทยมีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบน้อยกว่าประเทศคู่แข่งอย่างอินเดียและอินโดนีเซีย ในขณะที่ในช่วงปี พ.ศ. 2537 - 2538 ประเทศไทยมีค่าความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบมากกว่าประเทศคู่แข่งอย่างอินเดียและอินโดนีเซีย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. การวิเคราะห์แบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ (Constant Market Share Model : CMS) ผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการขยายตลาดการส่งออกของกุ้งและปลาสดแช่แข็ง เกิดจากความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยเอง การขยายตัวของตลาดโลก และผลของการกระจายตลาดส่งออก สำหรับปลาหมึกสดแช่แข็งเป็นผลจากการขยายตัวของตลาดโลกและผลจากส่วนประกอบของสินค้าส่งออกที่มีอยู่

ศุภวิช ศุภชลาศัย และคณะ (2542) ศึกษาทิศทางและกลยุทธ์ในการพัฒนาอุตสาหกรรมการเกษตรของไทยกรณีศึกษาผลิตภัณฑ์จากเนื้อสัตว์การศึกษารวมไปด้วยการประเมินศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมโดยรวมและในแต่ละผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กุ้งกุลาดำ เนื้อไก่ เนื้อสุกร และเนื้อโคโดยการใช้ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage : RCA) ในช่วงปี พ.ศ.2531-2538 นอกจากนั้นยังได้ศึกษาถึงขั้นตอนแนวโน้มการผลิตและการใช้ปัจจัยการผลิต เทคโนโลยีที่ใช้ ช่องทางการจัดจำหน่ายและกฎระเบียบการนำเข้าไปยังตลาดญี่ปุ่น สหภาพยุโรป สหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นตลาดส่งออกที่สำคัญของไทย ผลการศึกษาพบว่าประเทศไทยมีศักยภาพในการแข่งขันในตลาดโลกในผลิตภัณฑ์จากกุ้งกุลาดำและเนื้อไก่ในขณะที่อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์จากเนื้อโคและเนื้อสุกรของไทยไม่มีความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลกสำหรับศักยภาพในการแข่งขันในประเทศนำเข้าสำคัญคือ ประเทศสหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่นซึ่งประเทศไทยส่งกุ้งลักษณะต่าง ๆ ไปสองประเทศนี้มากที่สุดยังคงรักษาส่วนแบ่งตลาดได้

อดิศักดิ์ สุขุมวิททยา (2524) ศึกษาอุปสงค์และอุปทานส่งออกของกุ้งไทยในช่วงปี พ.ศ. 2505-2521 โดยใช้ทฤษฎีอุปสงค์ เทคนิคการวิเคราะห์ทางสถิติโดยอยู่ในรูปของกำลังสองน้อยที่สุด (Ordinary least Squares : OLS) ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์และอุปทานการส่งออกกุ้งไทยไปยังประเทศคู่ค้าที่สำคัญพบว่า

ในตลาดญี่ปุ่น อุปสงค์การส่งออกกุ้งไทยขึ้นอยู่กับราคากุ้งขายส่งในไทยในทิศทางตรงกันข้ามและแนวโน้มของเวลาในทิศทางเดียวกัน อุปทานการส่งออกกุ้งไทยขึ้นอยู่กับราคากุ้งบางส่วนในไทยในทิศทางเดียวกัน และแนวโน้มของเวลาในทิศทางเดียวกัน

ในตลาดสหรัฐอเมริกา อุปสงค์การส่งออกกุ้งไทยขึ้นอยู่กับราคากุ้งขายส่งในไทยในทิศทางตรงกันข้ามและปริมาณกุ้งที่มีอยู่ในสหรัฐอเมริกาในทิศทางตรงกันข้าม อุปทานการส่งออกกุ้งไทยขึ้นอยู่กับราคากุ้งขายส่งในไทยในทิศทางเดียวกันเป็นปัจจัยสำคัญ

ความยืดหยุ่นของราคากุ้งขายส่งต่ออุปสงค์กุ้งเพื่อการส่งออกไปญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกาเท่ากับ -1.557 กับ -0.27 ตามลำดับ

วิรัช กระแสร์ฉัตร (2530) ศึกษาแบบจำลองเศรษฐกิจกุ้งสดแช่แข็งของไทย: การวิเคราะห์กรณีชุมนุมเลขันโดยใช้วิธีการศึกษา

1. การส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยในช่วงปี พ.ศ. 2509 ถึงปี พ.ศ. 2527 โดยสร้างสมการอุปสงค์ อุปทาน สำหรับกุ้งสดแช่แข็งส่งออกของไทย ผลการศึกษาพบว่า อุปสงค์กุ้งสด เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แข่งเพื่อส่งออกไปญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกาขึ้นอยู่กับราคาขายส่งกึ่งสุดที่แท้จริงในประเทศ และอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์เพื่อการส่งออกไปญี่ปุ่นต่อการเปลี่ยนแปลงของราคา กึ่งสุด = -0.9889 ในขณะที่ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์เพื่อการส่งออกไปญี่ปุ่นต่อการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ = 1.3340

ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์เพื่อการส่งออกไปสหรัฐอเมริกาต่อการเปลี่ยนแปลงของราคา กึ่งสุด = -1.3765 ในขณะที่ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์เพื่อการส่งออกไปสหรัฐอเมริกาต่อการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ = 7.2216

2. วิเคราะห์ผลของการเปลี่ยนแปลงในนโยบายอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ใช้เทคนิคการวิเคราะห์วิธีซิมูเลชัน (simulation analysis) ผลการศึกษาพบว่าผลของการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเมื่อให้อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 พบว่าการผลิตกึ่งสุดแข่งเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 46.91 อุปสงค์เพื่อการส่งออกไปญี่ปุ่นเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 35.73 อุปสงค์เพื่อการส่งออกไปสหรัฐอเมริกาเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 273.10 และราคาขายส่งในประเทศเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 4.91 ส่วนอุปสงค์ภายในประเทศลดลงเฉลี่ยร้อยละ 2.38 แต่เมื่อพิจารณาสวัสดิการสังคมสุทธิจะทำให้มูลค่าที่แท้จริงเพิ่มขึ้น 4.397 ล้านบาท

วิชาญ น่วมขันธ์ (2539) ศึกษาการส่งออกกึ่งสุดแข่งแข็งของไทยภายใต้ข้อตกลงของแกดเจต : กรณีศึกษาตลาดญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกา โดยศึกษาวิเคราะห์ในช่วงปี พ.ศ. 2530-2538 โดยใช้มาตรการทางด้านภาษีศุลกากรและมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีศุลกากร และทฤษฎีอุปสงค์

ใช้เทคนิคการวิเคราะห์ทางสถิติ โดยอาศัยสมการถดถอยเชิงซ้อน (multiple regression) ด้วยวิธีกำลังสองน้อยที่สุด ผลการศึกษาจากการศึกษาวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญที่กำหนดปริมาณนำเข้าและการบริโภคกึ่งของประเทศญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกา โดยการนำเข้าและการบริโภคกึ่งแข่งแข็งขึ้นอยู่กับคุณภาพและความเชื่อถือในตัวสินค้าและสภาพเศรษฐกิจของประเทศผู้นำเข้าในทิศทางเดียวกันเป็นสำคัญ ขณะที่ราคามีปัจจัยสำคัญที่กำหนดปริมาณนำเข้าและการบริโภคกึ่งของชาวญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกา ในตลาดญี่ปุ่นมีความยืดหยุ่นต่อรายได้เท่ากับ 7.6032 และในตลาดสหรัฐอเมริกามีความยืดหยุ่นต่อรายได้เท่ากับ 22.8319

จินตนา เอี่ยมลลอ (2541) ศึกษาวิเคราะห์การส่งออกกึ่งสุดแข่งแข็งของไทยไปยังประเทศคู่ค้าที่สำคัญ โดยศึกษาวิเคราะห์ในช่วงปี พ.ศ. 2520 - 2539 ใช้วิธีการศึกษาโดยใช้แบบจำลองสมการถดถอยพหุคูณ (multiple linear regression model) ผลการศึกษาโดยการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อส่งออกกึ่งสุดแข่งแข็งของไทยไปยังประเทศคู่ค้าที่สำคัญพบว่า การส่งออกกึ่งสุดแข่งแข็งของไทยขึ้นอยู่กับราคาส่งออกของไทยไปยังประเทศคู่ค้าที่สำคัญในทิศทางตรงกันข้าม และรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศคู่ค้าที่สำคัญในทิศทางเดียวกัน

โดยมีค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์การส่งออกกึ่งสุดแข่งแข็งของไทยต่อราคาการส่งออกในตลาดญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา อังกฤษ ฝรั่งเศสและเยอรมัน เท่ากับ -0.314 -0.171 -0.617

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

-0.0986 และ -0.1484 ตามลำดับ และมีค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์การส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยต่อรายได้ประชาชาติต่อหัวในตลาดญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา อังกฤษ ฝรั่งเศส และเยอรมันเท่ากับ 1.802 0.7001 0.6947 0.3215 และ 0.4536 ตามลำดับ

จากการทบทวนงานวิจัยเกี่ยวกับการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งพบว่าส่วนใหญ่เป็นการศึกษาถึงภาพรวมของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งโดยอาจจะศึกษาเฉพาะ RCA หรือเฉพาะอุปสงค์ ฉะนั้นเพื่อให้ทราบถึงภาพรวมการส่งออกถึงสาเหตุที่ทำให้ RCA ของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งมีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงการศึกษาในที่นี้จึงได้ทำการศึกษาถึงปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งด้วย ตลอดจนทำการศึกษาในเชิงลึกโดยใช้แนวคิดความได้เปรียบเชิงการแข่งขันระหว่างชาติในการดำเนินธุรกิจส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง

จากการทบทวนงานวิจัยเกี่ยวกับการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งพบว่าค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์การส่งออกมีค่าแตกต่างกันเนื่องมาจากช่วงปีการศึกษาแตกต่างกัน ตัวแปรที่ใช้ศึกษาแตกต่างกันและเทคนิคการศึกษาที่แตกต่างกัน

ทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษา

ดัชนีชี้ความสามารถในการส่งออกและดัชนีชี้ความถนัดในการส่งออก

ดัชนีชี้ความสามารถในการส่งออก (Export Performance Ratio หรือ ep_{ij}) เป็นเครื่องมือหนึ่งที่นักเศรษฐศาสตร์นำมาใช้เพื่อวัดระดับความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Revealed Comparative Advantage) ของประเทศในการผลิตสินค้าประเภทต่าง ๆ ที่ต้องการศึกษา ep_{ij} เป็นอัตราส่วนระหว่าง ส่วนแบ่งตลาดของสินค้า j ที่ส่งออกจากประเทศ i ในตลาดโลก (world export to commodity j) ต่อ ส่วนแบ่งตลาดของสินค้าอุตสาหกรรมที่ส่งออกจากประเทศ i ในตลาดโลก (world total export of manufactures) กล่าวคือ

$$ep_{ij} = \frac{x_{ij} / x_{wj}}{x_{im} / x_{wm}}$$

โดย

x_{ij} = การส่งออกสินค้า j จากประเทศ i

x_{wj} = การส่งออกรวมของสินค้า j ในตลาดโลก

x_{im} = การส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมจากประเทศ i

x_{wm} = การส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมรวมในตลาดโลก

ดัชนีนี้แสดงถึงความสามารถของประเทศ i ในการส่งออกสินค้า j โดยเปรียบเทียบกับส่วนแบ่งตลาดสินค้าอุตสาหกรรมของประเทศ i ในตลาดโลก ตัวอย่างเช่น ถ้าประเทศไทยมีค่า ep_{ij} ในสินค้าส่งออกประเภทผลิตภัณฑ์เนื้อสัตว์เท่ากับ 2 หมายถึง การที่ประเทศไทยมี

ส่วนแบ่งตลาดการส่งออกผลิตภัณฑ์เนื้อสัตว์เป็นสองเท่าของส่วนแบ่งตลาดที่ประเทศไทยทำได้ จากการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมโดยรวมในตลาดโลก

จากสมการที่ใช้คำนวณจะเห็นได้ว่า ep_{ij} สามารถมีค่าได้ตั้งแต่ 0 จนถึงอนันต์ แต่โดยปกติค่าที่ได้มักจะมีค่าไม่เกิน 10 โดยทั่วไปค่า ep_{ij} ที่มากกว่า 1 จะใช้เป็นเครื่องบ่งชี้ว่าประเทศ i มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Revealed Comparative Advantage) ในการผลิตสินค้า j และการที่ ep_{ij} มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นก็สะท้อนถึงการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันของประเทศดังกล่าว ซึ่งการสรุปดังกล่าวอยู่บนพื้นฐานของสมมติฐานที่ว่ารูปแบบของการค้าระหว่างประเทศ (Trade Pattern) สะท้อนถึงความได้เปรียบทางด้านต้นทุน ทรัพยากร และปัจจัยการผลิตอื่น ๆ ที่เรียกโดยรวมว่า ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Revealed Comparative Advantage)

ดัชนีชี้ความถนัดในการส่งออก (Export Specialization Ratio หรือ es_{ij}) เป็นอีกเครื่องมือหนึ่งที่ใช้วัดระดับความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Revealed Comparative Advantage) ของประเทศในการผลิตสินค้าประเภทต่าง ๆ ที่ต้องการศึกษาและมีลักษณะหลายประการที่คล้ายคลึงกับ ep_{ij} กล่าวคือ es_{ij} เป็นอัตราส่วนระหว่างสัดส่วนการส่งออกสินค้า j ในโครงสร้างการส่งออก (merchandise exports) ของประเทศ i ต่อสัดส่วนสินค้าการส่งออกสินค้า j ในโครงสร้างการส่งออกรวมของโลก (world merchandise exports) กล่าวคือ

$$es_{ij} = \frac{x_{ij} / x_i}{x_{wj} / x_{wm}}$$

โดย

x_{ij} = การส่งออกสินค้า j จากประเทศ i

x_i = การส่งออกรวมประเทศ i (merchandise exports)

x_{wj} = การส่งออกสินค้า j ในตลาดโลก

x_{wm} = การส่งออกรวมในตลาดโลก (world merchandise exports)

จากสมการดังกล่าวสามารถที่จะเปลี่ยนอยู่ในรูปของ

$$es_{ij} = \frac{x_{ij} / x_i}{x_{wj} / x_{wm}} = \frac{x_{ij}}{x_{wj}} \frac{x_{wm}}{x_i}$$

ซึ่งจะเห็นได้ว่าคล้ายกับ ep_{ij} โดยต่างกันเพียงแค่ขอบเขตของประเภทสินค้าที่ใช้เปรียบเทียบ กล่าวคือ ep_{ij} จะเปรียบเทียบกับ การส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมแต่ es_{ij} จะ

เปรียบเทียบกับ การส่งออกโดยรวม ซึ่งทำให้สะท้อนถึงความถนัด (specialization) ในการผลิตสินค้า j ได้ชัดเจนกว่า

ด้วยความคล้ายคลึงกันดังกล่าว ความหมายของ es_{ij} ที่คำนวณได้จึงสามารถตีความในลักษณะเดียวกับ ep_{ij} กล่าวคือค่า es_{ij} ที่มากกว่า 1 แสดงว่าประเทศ i เป็นประเทศที่มีความได้เปรียบในการผลิตสินค้า j เพราะส่งออกสินค้า j มากกว่าการส่งออกโดยเฉลี่ยในตลาดโลก

ทฤษฎีอุปสงค์

อุปสงค์ (demand) หมายถึง ปริมาณสินค้าชนิดหนึ่งที่ผู้บริโภคยินดีและสามารถซื้อในระดับราคาต่าง ๆ ในระยะเวลาและสถานที่หนึ่ง โดยให้ปัจจัยอื่น ๆ คงที่ อุปสงค์จึงเป็นความสัมพันธ์ระหว่างราคาและปริมาณสินค้า ความสัมพันธ์ดังกล่าวจึงเป็นไปตามกฎอุปสงค์ (law of demand) ซึ่งมีอยู่ 2 ข้อ ดังนี้ (สุรภักดิ์, 2534 : 24)

กฎข้อที่หนึ่ง กล่าวว่า สินค้าและบริการชนิดใดชนิดหนึ่งที่ผู้บริโภคต้องการซื้อย่อมแปรผกผันเป็นปฏิภาคส่วนกลับ (inverse relation) กับราคาสินค้าและบริการชนิดนั้นเสมอ กล่าวคือ ถ้าราคาสินค้าและบริการชนิดนั้นสูงขึ้น ผู้บริโภคจะซื้อสินค้าและบริการชนิดนั้นลดลงในทางตรงกันข้าม ถ้าราคาสินค้าและบริการชนิดนั้นลดต่ำลง ผู้บริโภคจะซื้อสินค้าและบริการชนิดนั้นเพิ่มขึ้น

กฎข้อที่สอง กล่าวว่า เมื่อราคาสินค้าและบริการชนิดใดชนิดหนึ่งเปลี่ยนแปลงไปในระยะยาว ปริมาณการซื้อสินค้าและบริการชนิดนั้นของผู้บริโภคจะเปลี่ยนแปลงไปมากกว่าในระยะสั้น กล่าวคือ ถ้าให้เวลามากขึ้นโอกาสที่ผู้บริโภคจะใช้สินค้าและบริการชนิดนั้น ทดแทนสินค้าและบริการชนิดอื่น หรือหันไปใช้สินค้าและบริการชนิดอื่นแทนสินค้าชนิดนั้นมีมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม โดยทั่วไปแล้ว การเปลี่ยนแปลงในปริมาณการซื้อสินค้าและบริการของผู้บริโภคชนิดใดชนิดหนึ่งนั้น ยังขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ ซึ่งมีอิทธิพลต่อปริมาณการซื้อของผู้บริโภค (quantity demand) เรียกปัจจัยเหล่านี้ว่า ตัวกำหนดอุปสงค์ (demand determinants) ปัจจัยเหล่านี้จะมีอิทธิพลต่อปริมาณการซื้อของผู้บริโภคมากน้อยแตกต่างกันไป จะกล่าวถึงปัจจัยที่สำคัญดังต่อไปนี้

1. ราคาของสินค้าหรือบริการชนิดนั้นที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ โดยทั่วไปถ้าสินค้าและบริการชนิดนั้นราคาสูงขึ้น ปริมาณซื้อจะลดลง

2. ระดับรายได้ของผู้บริโภค เมื่อมีรายได้น้อยผู้บริโภคก็จะซื้อสินค้าและบริการที่จำเป็นต่อการบริโภคเป็นส่วนใหญ่ แต่เมื่อมีรายได้มากขึ้น ความต้องการในสินค้าและบริการอื่น ๆ ก็มักจะเพิ่มตามไปด้วย

3. ราคาสินค้าหรือบริการชนิดอื่น ที่สามารถใช้แทนสินค้าที่ผู้บริโภคต้องการซื้อตามปกติ ความต้องการของผู้บริโภคอาจสนองได้ด้วยสินค้าหลายชนิด ถ้าสินค้าชนิดหนึ่งมี

ราคาสูงขึ้น ผู้บริโภคอาจบริโภคสินค้าชนิดนั้นน้อยลง และหันไปบริโภคสินค้าชนิดหนึ่งเพิ่มขึ้น โดยสินค้าดังกล่าวถือเป็นสินค้าที่ใช้ทดแทนกัน (substitutes)

4. รสนิยมของผู้บริโภค หรือค่านิยมของคนในสังคม การเปลี่ยนแปลงความนิยมของผู้บริโภคในสังคมทำให้เกิดความเคลื่อนไหวทางเศรษฐกิจได้ ด้วยเหตุนี้ ธุรกิจบางแห่งจึงยอมลงทุนจำนวนมหาศาลในการโฆษณาเพื่อหวังในการเปลี่ยนแปลงค่านิยม หรือมีค่านิยมที่รักษาค่านิยมในสินค้าให้คงเดิม

5. ขนาดของจำนวนประชากร หรือจำนวนผู้บริโภคในตลาด เมื่อจำนวนประชากรเพิ่มสูงขึ้น ความต้องการในด้านอาหาร เครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่อาศัย ฯลฯ จะเพิ่มตามไปด้วย และต้องมีอำนาจซื้อด้วยจึงจะสามารถซื้อสินค้ามากขึ้น

6. การกระจายรายได้ของครัวเรือน ในแต่ละประเทศที่การกระจายรายได้แตกต่างกัน มีผลทำให้อุปสงค์ของประเทศนั้นแตกต่างกันไปด้วย

7. การคาดคะเนเหตุการณ์ในอนาคต การที่ผู้บริโภคคาดคะเนว่าในอนาคตเหตุการณ์จะเป็นอย่างไรจะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือชะลอการซื้อ

8. ฤดูกาลโดยเฉพาะประเทศเกษตรกรรมในช่วงต้นฤดูกาลที่เก็บผลผลิตขายได้เกษตรกรก็มักจะใช้จ่ายเงินซื้อสินค้าและบริการตามต้องการ จึงมีผลให้ปริมาณอุปสงค์ในช่วงนั้นสูงกว่าปกติ

9. ปัจจัยอื่น ๆ เช่น อัตราดอกเบี้ย อนุสัญญาการออม การจัดเก็บภาษีของรัฐบาล เป็นต้น โดยทั่วไปแล้ว อุปสงค์ของสินค้าแต่ละชนิดจะสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยเหล่านี้แตกต่างกัน การเปลี่ยนแปลงในอุปสงค์หรือปริมาณซื้อที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยดังกล่าวเราเรียกว่า "ความยืดหยุ่นของอุปสงค์" (elasticity of demand)

ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ (elasticity of demand)

1. ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา (elasticity of price or price elasticity) หมายถึง ร้อยละการเปลี่ยนแปลงของปริมาณซื้อต่อร้อยละการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้า ซึ่งแสดงเป็นสูตรเบื้องต้นได้ดังนี้

$$E_d = \frac{\text{ร้อยละการเปลี่ยนแปลงของปริมาณซื้อ}}{\text{ร้อยละการเปลี่ยนแปลงของราคา}}$$

ถ้าร้อยละการเปลี่ยนแปลงของปริมาณซื้อมากกว่าร้อยละการเปลี่ยนแปลงของราคาแสดงว่า อุปสงค์ต่อราคามีความยืดหยุ่นสูง (high elasticity) ถ้าร้อยละการเปลี่ยนแปลงของปริมาณซื้อน้อยกว่าร้อยละการเปลี่ยนแปลงของราคา แสดงว่าอุปสงค์นั้นมีความยืดหยุ่นน้อย (inelastic) การวัดความยืดหยุ่นของเส้นอุปสงค์ อาจทำได้ 2 วิธีเดียวกัน คือการวัด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความยืดหยุ่นแบบช่วง และการวัดความยืดหยุ่นแบบจุด การวัดความยืดหยุ่นทั้งสองวิธีต่างก็มาจากแนวคิดเดียวกันดังได้แสดงข้างต้น

ในการพิจารณาค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา สามารถแบ่งลักษณะของความยืดหยุ่น โดยแยกพิจารณาได้ดังนี้ คือ

1) กรณีที่เส้นอุปสงค์ไม่มีความยืดหยุ่นเลย (perfectly inelastic demand) นั่นคือปริมาณซื้อจะไม่เปลี่ยนแปลง เมื่อราคาเปลี่ยนแปลง ($E_d = 0$) ในกรณีนี้รายรับทั้งหมดของผู้ผลิตหรือรายจ่ายทั้งหมดของผู้บริโภค จะเปลี่ยนแปลงในทิศทางเดียวกับการเปลี่ยนแปลงของราคาเท่านั้น คือ ราคาลด รายได้ลด ราคาเพิ่ม รายได้เพิ่ม

2) กรณีที่เส้นอุปสงค์มีความยืดหยุ่นน้อย (relatively inelastic demand) นั่นคือ ร้อยละการเปลี่ยนแปลงของปริมาณซื้อ จะน้อยกว่าร้อยละการเปลี่ยนแปลงของราคา ($0 < E_d < 1$) ในกรณีนี้ รายจ่ายของผู้บริโภคจะเปลี่ยนแปลงในทิศทางเดียวกับการเปลี่ยนแปลงของราคา คือ ราคาลดลง รายจ่ายลด ราคาสูงขึ้น รายจ่ายจะเพิ่มขึ้น

3) กรณีที่เส้นอุปสงค์มีความยืดหยุ่นคงที่ (unitary inelastic demand) นั่นคือ ร้อยละการเปลี่ยนแปลงของปริมาณซื้อเท่ากับร้อยละการเปลี่ยนแปลงของราคา ($E_d = 1$) ในกรณีนี้รายจ่ายทั้งหมดของผู้บริโภคเท่าเดิม แม้ราคาลดลงหรือสูงขึ้น

4) กรณีที่เส้นอุปสงค์มีความยืดหยุ่นมาก (relatively elastic demand) นั่นคือ ร้อยละการเปลี่ยนแปลงของปริมาณซื้อ มากกว่าร้อยละการเปลี่ยนแปลงของราคา ($1 < E_d < \infty$) ในกรณีนี้ รายรับทั้งหมดของผู้ผลิตจะลดลงถ้าราคาสูงขึ้น และรายรับทั้งหมดของผู้ผลิตจะเพิ่มขึ้นเมื่อราคาลดลง

5) กรณีที่เส้นอุปสงค์มีความยืดหยุ่นมากที่สุด (perfectly elastic demand) นั่นคือ ปริมาณซื้อจะเพิ่มขึ้นโดยไม่จำกัด ถ้าผู้ขายพยายามรักษาราคาไว้ให้อยู่ในระดับนั้น แต่ปริมาณซื้อจะลดลงเหลือศูนย์ถ้าราคาสูงขึ้นแม้เพียงเล็กน้อย ($E_d = \infty$)

2. ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้ (elasticity of demand or income elasticity) หมายถึง ร้อยละการเปลี่ยนแปลงของปริมาณซื้อต่อร้อยละการเปลี่ยนแปลงของรายได้ ซึ่งแสดงเป็นสูตรเบื้องต้นได้ดังนี้

$$\text{ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้} = \frac{\text{ร้อยละการเปลี่ยนแปลงของปริมาณซื้อ}}{\text{ร้อยละการเปลี่ยนแปลงของรายได้}}$$

โดยทั่วไปการบริโภคจะเพิ่มขึ้นเมื่อรายได้เพิ่มขึ้น นั่นคือความสัมพันธ์ระหว่างรายได้กับปริมาณซื้อ มีทิศทางเดียวกัน แต่ในกรณีของสินค้าด้อยคุณภาพ (inferior goods) ผู้บริโภคมักจะบริโภคจำนวนน้อยลงเมื่อรายได้เพิ่มขึ้น ในกรณีเช่นนี้ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้

ได้กับปริมาณซื้อจะมีทิศทางตรงกันข้าม ดังนั้นเครื่องหมายที่ติดลบมากับค่าความยืดหยุ่นสามารถบอกถึงประเภทของสินค้า หากเป็นเครื่องหมายลบแสดงว่าเป็นสินค้าด้อยคุณภาพ หากเป็นเครื่องหมายบวกแสดงว่าเป็นสินค้าปกติหรือสินค้าสามัญ

3. ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาของสินค้าอื่นๆ (elasticity of cross demand or cross elasticity) หมายถึง ร้อยละการเปลี่ยนแปลงของปริมาณซื้อต่อร้อยละการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าอื่นที่เกี่ยวข้อง ซึ่งแสดงเป็นสูตรเบื้องต้นได้ดังนี้

$$\text{ความยืดหยุ่นไขว้} = \frac{\text{ร้อยละการเปลี่ยนแปลงของปริมาณซื้อสินค้า X}}{\text{ร้อยละการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้า Y}}$$

1) กรณีของสินค้าที่ใช้ทดแทนกัน (substitution goods) ปริมาณซื้อสินค้า X จะเปลี่ยนแปลงในทิศทางเดียวกับราคาสินค้า Y กรณีนี้ค่าสัมประสิทธิ์ความยืดหยุ่นไขว้จะมีเครื่องหมายเป็นบวก ส่วนค่าสัมบูรณ์ของความยืดหยุ่นไขว้หากมีค่ามากเท่าไร แสดงว่าสินค้าสองชนิดนั้นใช้ทดแทนกันได้อย่างสมบูรณ์มากขึ้นเท่านั้น

2) กรณีของสินค้าที่ต้องใช้ควบคู่กัน (complementary goods) ปริมาณซื้อสินค้า X จะเปลี่ยนแปลงในทิศทางตรงกันข้ามกับราคาของสินค้า Y กรณีนี้ค่าสัมประสิทธิ์ความยืดหยุ่นไขว้จะมีเครื่องหมายเป็นลบ ส่วนค่าสัมบูรณ์ของความยืดหยุ่นไขว้หากมีค่ามากเท่าไร แสดงว่าสินค้าทั้งสองชนิดนั้นต้องใช้ประกอบกันมากเท่านั้น สินค้าที่ไม่มีความสัมพันธ์กันจะมีความยืดหยุ่นไขว้เป็นศูนย์

แบบจำลองที่ใช้ในการศึกษา

$$Q_i = f(Y_i, EX, PTHAI, PINDO, \dots) \dots \dots \dots (1)$$

แสดงเป็นสมการถดถอยเชิงซ้อนดังต่อไปนี้

$$\text{Ln}Q_i = C + \text{Ln}Y_i + \text{Ln}EX + \text{Ln}PTHAI + \text{Ln}PINDO \dots \dots \dots (2)$$

กำหนดให้ Q_i = ปริมาณการส่งออกสูงสุดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปยังประเทศ i

Y_i = รายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศ i

EX = อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

$PTHAI$ = ราคาส่งออกสูงสุดแช่เย็นแช่แข็งของไทย (C.I.F) ไปประเทศ i

- PINDO = ราคาส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศคู่แข่งชั้น ในการศึกษานี้ใช้
ศึกษานี้ใช้ราคากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศอินโดนีเซีย (C.I.F) ไป
ประเทศ i
- i = ประเทศผู้นำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งประกอบด้วย
 $i = 1$ หมายถึงประเทศญี่ปุ่น $i = 2$ หมายถึงประเทศสหรัฐอเมริกา

สมมติฐานที่ใช้ในการศึกษา

1. ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศ i กับปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปยังประเทศ i เป็นไปในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ เมื่อระดับรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศ i เพิ่มขึ้น ปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปยังประเทศ i จะเพิ่มขึ้น
2. ความสัมพันธ์ระหว่างอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศกับปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปยังประเทศ i เป็นไปในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ เมื่ออัตราแลกเปลี่ยนเพิ่มขึ้นค่าเงินบาทมีมูลค่าลดลง ปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปยังประเทศ i จะเพิ่มขึ้น
3. ความสัมพันธ์ระหว่างราคาส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยกับปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปยังประเทศ i เป็นไปในทิศทางตรงกันข้าม กล่าวคือเมื่อราคาส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปประเทศ i เพิ่มขึ้น ปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปยังประเทศ i จะลดลง
4. ความสัมพันธ์ระหว่างราคาส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศคู่แข่งชั้นไปยังประเทศ i ในการศึกษานี้ใช้ราคากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศอินโดนีเซียกับกับปริมาณสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปยังประเทศ i เป็นไปในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ เมื่อราคาส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศคู่แข่งชั้นไปยังประเทศ i เพิ่มขึ้น ปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปยังประเทศ i จะเพิ่มขึ้น

บทที่ 3

ลักษณะทั่วไปของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย

การศึกษาในบทนี้ได้แบ่งออกเป็น 3 ส่วนที่สำคัญ กล่าวคือ ส่วนแรกเป็นการศึกษา ลักษณะทั่วไปด้านการตลาดกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ส่วนที่ 2 เป็นการศึกษาถึงลักษณะทั่วไปด้านการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปตลาดคู่ค้าที่สำคัญ ส่วนสุดท้ายเป็นการศึกษาถึงมาตรการทางการค้าที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย

ลักษณะทั่วไปด้านการตลาดกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง

กุ้งถือได้ว่าเป็นสัตว์น้ำที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจและเป็นอาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูง สามารถนำมาปรุงแต่งเป็นอาหารได้หลากหลายชนิด จึงเป็นที่นิยมของผู้บริโภคโดยทั่วไปในหลาย ๆ ภูมิภาคของโลก ส่งผลทำให้มีการผลิต การเพาะเลี้ยง การทำประมงและการค้ากันอย่างกว้างขวางในแทบทุกประเทศของโลก

การตลาดภายในประเทศในการซื้อขายกุ้งกุลาดำในช่วงระหว่างฟาร์มหรือบ่อกุ้งกับการซื้อขายในตลาดสดและกับห้องเย็นหรือโรงงานแปรรูป ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกุ้งที่จำหน่ายให้ห้องเย็นหรือโรงงานแปรรูป เพื่อทำการแปรรูปและส่งออก ซึ่งมีสัดส่วนสูงถึงประมาณร้อยละ 95 ของปริมาณผลผลิตทั้งหมด การซื้อขายจะเริ่มจากเมื่อผู้เลี้ยง เลี้ยงกุ้งได้ขนาดที่จะจับขายได้ ซึ่งปกติอายุประมาณ 4 เดือน ผู้เลี้ยงจะแจ้งไปยังพ่อค้ากุ้งในตลาดกลาง โรงงานห้องเย็น หรือโรงงานแปรรูปกุ้ง เพื่อให้มาตกลงราคาซื้อขาย มีการสูมตัวอย่างกุ้งจากบ่อเพื่อเป็นตัวแทนของกุ้งขนาดต่าง ๆ และเจรจาต่อรองตกลงราคาตามขนาดของกุ้ง เมื่อตกลงราคาได้แล้ว จะมีการสูบน้ำออกจากบ่อเพื่อจับกุ้งมาชั่งน้ำหนัก คัดแยกประเภท และนำไปแช่หรือ凍น้ำแข็งหรือใส่รถที่เป็นห้องเย็น เพื่อขนส่งไปตลาดกลางกุ้ง หรือโรงงานแปรรูปหรือห้องเย็น วิธีการตลาดในช่วงจากผู้เลี้ยงหรือจากบ่อกุ้งถึงโรงงานแปรรูป สามารถแยกได้เป็น 3 ลักษณะ ดังนี้

- (ก) พ่อค้าซื้อกุ้งจากฟาร์มแล้วส่งไปขายที่ตลาดกลางกุ้งในภาคกลาง โดยขายผ่านแพกุ้ง ด้วยวิธีการประมูล และขายไปยังโรงงานแปรรูปหรือห้องเย็น
- (ข) พ่อค้ารับซื้อกุ้งจากฟาร์ม แล้วขายให้โรงงานแปรรูปหรือห้องเย็นโดยตรง
- (ค) โรงงานแปรรูปหรือห้องเย็นซื้อกุ้งจากผู้เลี้ยงโดยตรง ซึ่งมักเป็นกรณีที่โรงงานแปรรูปหรือห้องเย็นอยู่ใกล้กับฟอเพาะเลี้ยงกุ้ง

ตลาดกุ้งกุลาดำภายในประเทศสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ระดับ ตามขนาดของธุรกรรม และลักษณะกายภาพของตลาดแต่ละแห่งดังนี้

1. ตลาดท้องถิ่นหรือตลาดระดับฟาร์ม (local grower's market) เป็นตลาดที่อยู่ในแหล่งเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำ ทำหน้าที่รวบรวมผลผลิตจากบ่อเลี้ยงในท้องถิ่น โดยตลาดระดับนี้เป็นตลาดที่มีขนาดเล็ก เนื่องจากปริมาณการค้าและจำนวนของพ่อค้าคนกลางที่ทำการประมูลซื้อขายผลผลิตในแต่ละครั้งมีไม่มากนัก

2. ตลาดท้องถิ่น (assembly wholesale's market) เป็นตลาดที่อยู่ในเขตการค้าหรือเป็นศูนย์กลางการค้าส่งกุ้งกุลาดำของจังหวัด ทำหน้าที่รวบรวมผลผลิตจากท้องถิ่นในแหล่งผลิตมาเพื่อจำหน่ายต่อไปยังตลาดแห่งอื่น ตลาดท้องถิ่นกุ้งกุลาดำที่สำคัญได้แก่ ตลาดกลางค้าส่งกุ้งกุลาดำสมุทรสาคร (ตลาดมหาชัย) กิจกรรมที่เกิดขึ้นในตลาดระดับนี้จะมีปริมาณการค้าและพ่อค้าคนกลางค่อนข้างมาก

3. ตลาดปลายทาง (terminal market) เป็นตลาดของผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งกุลาดำไปยังตลาดขนาดใหญ่แห่งอื่นซึ่งในที่นี้ตลาดปลายทางมักหมายถึงตลาดชายฝั่งในกรุงเทพมหานคร ตลาดปลายทางถือเป็นตลาดกุ้งกุลาดำที่มีขนาดใหญ่ที่สุด โดยมีผู้ที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมทางการตลาดและมีปริมาณการซื้อขายผลผลิตเป็นจำนวนมาก (สมาคมผู้ค้าผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ และอาหารแช่เยือกแข็งไทย, 2545)

การแปรรูปขั้นต้น การแปรรูปในลักษณะนี้เป็นการนำกุ้งมาเพิ่มมูลค่าเพิ่ม โดยไม่มีการใช้วัตถุดิบอื่นเข้ามาเป็นส่วนประกอบ และจำเป็นจะต้องนำผลิตภัณฑ์ผ่านกระบวนการแช่เย็นแช่แข็งภายหลังการบรรจุหีบห่อเพื่อรอจำหน่าย ลักษณะของการแปรรูปสามารถแบ่งได้ดังนี้

1. กุ้งแช่แข็ง เต็ดหัว (raw headless shell-on)
2. กุ้งเต็ดหัว แกะเปลือก ไร้หาง (raw peeled undeveined)
3. กุ้งแกะเปลือก ไม้ไร้หาง (raw peeled deveined tail-on)
4. กุ้งแกะเปลือก เต็ดหัว ไร้หาง (raw peeled deveined tail-on)
5. กุ้งแกะเปลือก ไร้หาง เสียบไม้
6. กุ้งยัดไร้หาง
7. กุ้งต้ม

การแปรรูปขั้นสูง การแปรรูปในลักษณะนี้เป็นการนำกุ้งมาเพิ่มมูลค่าเพิ่มโดยการใช้วัตถุดิบอื่นเข้ามาเป็นส่วนประกอบสำคัญ เช่น แป้งขนมปัง แป้งเทมปุระ เป็นต้น การแปรรูปในลักษณะนี้สามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะตามการบรรจุหีบห่อ ดังนี้

ก) การแปรรูปขั้นสูงในลักษณะที่ผลิตภัณฑ์ยังคงต้องผ่านกระบวนการแช่เย็นแช่แข็งภายหลังการแปรรูป บรรจุหีบห่อ เพื่อรอจำหน่าย ลักษณะของสินค้าที่แปรรูปสามารถจำแนกได้ดังนี้

- 1) กุ้งยัดไว้หางชุบขนมปัง (breaded crumb headless tail-on stretched)
- 2) กุ้งฝักกลางไว้หางชุบขนมปัง (breaded headless)
- 3) กุ้งยัดไว้หางชุบขนมปัง (breaded head on peeled tail-on stretched)
- 4) กุ้งยัดไว้หางชุบแป้งเทมปุระ (batted headless peeled tail-on stretched)
- 5) ข้าวปั้นหน้ากุ้ง (sushi ebi)
- 6) กุ้งเสียบสับปะรด (small ebi pine)
- 7) กุ้งเสียบสับปะรดขนาดใหญ่ (ebi pine)
- 8) เปาะเปี๊ยะกุ้ง (shrimp rolls)
- 9) เกี้ยวกุ้งทอด (fried beamcahe)
- 10) อาหารประเภทข้าวและกับข้าว เช่น กุ้งกระเทียม ข้าวกระเพรากุ้ง ไข่เก๋า

กุ้ง ขนมจีบกุ้ง และข้าวผัดพริกกุ้ง

ข) การแปรรูปขั้นสูงในลักษณะที่ผลิตภัณฑ์ไม่ต้องผ่านกระบวนการแช่เย็นแช่แข็ง ภายหลังการแปรรูป ซึ่งสินค้าในกรณีนี้ส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าประเภทอาหารที่มีลักษณะเป็นน้ำ แกง กระบวนการในการผลิตจะไม่แตกต่างจากขั้นตอนการผลิตในกรณี ก)

ในปัจจุบันมีการลงทุนดำเนินธุรกิจหรือแปรรูปอาหารทะเลซึ่งรวมทั้งกุ้งจำนวนมาก โดยส่วนใหญ่จะเป็นโรงงานที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนและการแปรรูปส่วนใหญ่จะเป็นการแปรรูปขั้นต้นและแช่แข็ง ขนาดของโรงงานค่อนข้างมีหลากหลายแต่โดยส่วนใหญ่โรงงานแปรรูปกุ้งจะมีขนาดกลางหรือขนาดใหญ่เนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก

ทางด้านลักษณะการลงทุนมีทั้งกรณีผู้ลงทุนเป็นคนไทยทั้งหมดและกรณีร่วมทุนกับนักลงทุนจากต่างประเทศ สำหรับกรณีการร่วมลงทุนกับต่างประเทศ มีทั้งกรณีเมื่อเริ่มตั้งโรงงานครั้งแรกเป็นการลงทุนของนักลงทุนไทยทั้งหมด แต่ต่อมาเมื่อมีการขยายกำลังการผลิตเพิ่มมากขึ้นแปรรูปกุ้งเป็นผลิตภัณฑ์มากขึ้นได้เปลี่ยนไปร่วมลงทุนกับนักลงทุนต่างประเทศ และกรณีร่วมลงทุนกับนักลงทุนต่างประเทศแต่ต่อมาได้เปลี่ยนเป็นการลงทุนกับนักลงทุนไทยทั้งหมดโดยนักลงทุนจากต่างประเทศได้ขายหุ้นถอนตัวออกไป (สมาคมผู้ค้าผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ และอาหารแช่เยือกแข็งไทย, 2545)

โดยทั่วไปแล้วธุรกิจส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในไทยส่วนใหญ่จะทำการผลิต (แปรรูป) แล้วจะทำการส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศมีเพียงส่วนน้อยที่ทำการผลิต (แปรรูป) แล้วส่งขายไปยังตลาดในประเทศ โดยส่วนใหญ่โรงงานแปรรูปกุ้งจะมีจำนวนลูกค้าน้อยรายแต่ลูกค้าแต่ละรายจะซื้อกุ้งจำนวนมากในแต่ละครั้งทำให้โรงงานแปรรูปกุ้งจะให้ความสำคัญกับการรักษาลูกค้า

ในส่วนของสถานที่ประกอบการนั้นโดยส่วนใหญ่มี 2 ลักษณะคือ

1. โรงงานผลิต (แปรรูป) กุ้งตั้งอยู่ที่เดียวกับสำนักงานของธุรกิจส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง

2. โรงงานผลิต (แปรรูป) กุ้งตั้งอยู่แยกกับสำนักงานของธุรกิจส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งโดยมีโรงงานผลิต (แปรรูป) กุ้งตั้งอยู่แถวสมุทรปราการ สมุทรสงคราม สมุทรสาคร จันทบุรี นครศรีธรรมราชซึ่งมีทำเลที่ตั้งที่ใกล้กับทะเลโดยมีสาเหตุเพราะใกล้กับแหล่งวัตถุดิบและมีออฟฟิศที่มีหน้าที่ด้านการเงิน ด้านการตลาดและด้านอื่นๆ ตั้งอยู่ที่กรุงเทพมหานคร (สมาคมผู้ค้าผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำและอาหารแช่เยือกแข็งไทย, 2545)

ปัจจัยที่ทำให้มีการแปรรูปเพิ่มขึ้น

กุ้งกุลาดำแปรรูปซึ่งเป็นสินค้าที่มีมูลค่าสูงส่วนใหญ่หรือเกือบทั้งหมด จะถูกส่งออกไปขายในประเทศที่พัฒนาแล้ว ซึ่งประชาชนมีรายได้สูง ฉะนั้นปัจจัยสำคัญที่ทำให้มีการขยายกำลังการผลิตและการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพิ่มมากขึ้น จึงเป็นปัจจัยทางด้านการขยายตัวของอุปสงค์จากต่างประเทศ ซึ่งแยกพิจารณาได้เป็น 2 ลักษณะ หรือ 2 กรณี คือ กรณีความต้องการหรืออุปสงค์จากประเทศญี่ปุ่นและประเทศสหรัฐอเมริกา และกรณีอุปสงค์จากประเทศอื่น ๆ (ศุภัช ศุภขลาศัยและคณะ, 2542)

1. กรณีอุปสงค์จากประเทศญี่ปุ่นและประเทศสหรัฐอเมริกา แรกเริ่มเดิมทีญี่ปุ่นได้นำเข้ากุ้งกุลาดำประเภทแช่เย็นแช่แข็งจากประเทศไทยไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ขายให้ผู้บริโภคภายในประเทศต่อมาเมื่อค่าจ้างแรงงานเพิ่มสูงขึ้น ต้นทุนการผลิตเพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากจากเทคโนโลยีในการแปรรูปกุ้งกุลาดำต้องใช้แรงงานมากหรือใช้แรงงานเข้มข้น (Labor intensive) ทำให้ธุรกิจแปรรูปกุ้งกุลาดำบางชนิดในประเทศญี่ปุ่นเริ่มไม่คุ้มทุน จึงได้เริ่มมีการย้ายฐานการผลิตมาประเทศไทย ในลักษณะการมาร่วมลงทุนกับนักลงทุนไทย ทั้งนี้เนื่องจากค่าจ้างแรงงานในประเทศไทยยังต่ำกว่าในประเทศญี่ปุ่นมาก และประเทศไทยมีความเหมาะสมและมีแหล่งเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำจำนวนมากด้วย การย้ายฐานมาผลิตในประเทศไทย เพื่อส่งไปขายในประเทศญี่ปุ่นจึงเป็นการผลิตตามสั่ง และการย้ายฐานมาผลิตในลักษณะเช่นนี้ เมื่อเวลาผ่านไปได้เพิ่มมากขึ้นเป็นลำดับ โดยอาจจะเพิ่มมากขึ้นอีกในอนาคต ในปัจจุบันรูปแบบการดำเนินชีวิตของชาวญี่ปุ่นและชาวสหรัฐอเมริกาเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมหลายประการ กล่าวคือ ผู้หญิงออกไปทำงานนอกบ้านมากขึ้น ชาวญี่ปุ่นและชาวสหรัฐอเมริกาที่ต้องแยกจากครอบครัวเพื่อมาทำงานหรือศึกษา ทำให้ต้องอาศัยอยู่คนเดียวในตัวเมืองมีมากขึ้นเรื่อย ๆ ดังนั้นความสะดวกรวดเร็วในการปรุงหรือรับประทานจึงเป็นความต้องการที่สำคัญอย่างหนึ่งของผู้บริโภค ความนิยมดังกล่าวทำให้ตลาดสำหรับอาหารแปรรูปทั้งในรูปแบบ Ready-to-cook และ Ready-to-eat เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าประเภทอาหารกล่อง (Bento) กำลังเป็นแนวโน้มการบริโภคที่เติบโตสูงขึ้นเรื่อย ๆ เพราะให้ความสะดวกทั้งการรับประทานในที่ทำงานและที่บ้าน

จากสถานการณ์ข้างต้น อาจประมาณการได้ว่า อุปสงค์หรือความต้องการผลิตภัณฑ์แปรรูปกึ่งอุตสาหกรรมของไทยในประเทศญี่ปุ่นและในประเทศสหรัฐอเมริกา ยังมีศักยภาพที่จะขยายตัวได้อีกมาก ทั้งด้านปริมาณและผลิตภัณฑ์ใหม่

2. กรณีอุปสงค์จากประเทศประเทศอื่น ๆ การส่งออกผลิตภัณฑ์กึ่งอุตสาหกรรมจากประเทศไทยไปประเทศอื่น ๆ ได้เริ่มส่งออกไปช้ากว่าและมีความแตกต่างจากกรณีส่งออกประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่นและประเทศสหรัฐอเมริกา กล่าวคือ ส่วนมากจะเกิดขึ้นเมื่อโรงงานแปรรูปกึ่งอุตสาหกรรมได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ส่งออกญี่ปุ่นและไปสหรัฐอเมริกาในระดับหนึ่งแล้ว จึงหาทางขยายตลาดไปยังประเทศอื่น ๆ เพื่อขยายกำลังการผลิตเพิ่มมากขึ้น และเนื่องจากผู้บริโภคในประเทศอื่น ๆ ยังไม่คุ้นเคยกับการบริโภคผลิตภัณฑ์กึ่งอุตสาหกรรม การขยายตลาดจึงต้องกระทำโดยการไปทำให้เกิดอุปสงค์ขึ้นในประเทศนั้น ๆ ซึ่งพบว่า ทั้งภาครัฐบาลโดยกรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์ และภาคเอกชนโดยโรงงานแปรรูปกึ่งอุตสาหกรรมต่าง ๆ และสมาคมอาหารแช่เยือกแข็งไทยต่างมีบทบาทสำคัญในการเผยแพร่ข่าวสารข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต การจัดผลิตภัณฑ์ไปแสดง และมีการจัดให้ทดลองชิมฟรี โดยจัดในลักษณะนิทรรศการการแสดงผลอาหารทะเลตามโรงแรมใหญ่ ๆ ในประเทศต่าง ๆ รวมทั้งจัดในประเทศไทยด้วย สำหรับปัญหาในเรื่องนี้ที่สำคัญคือ ยังไม่แพร่หลายเท่าที่ควร และบุคคลที่ได้รับเชิญมาร่วมงานส่วนใหญ่จะเป็นบุคคลเก่า ๆ ที่เคยเชิญมาประจำ ทำให้ข่าวสารข้อมูลเผยแพร่อยู่ในวงจำกัด

การส่งออกกึ่งอุตสาหกรรมแช่แข็งของผู้ส่งออกไทย

เนื่องจากกึ่งอุตสาหกรรมแช่แข็งเป็นสินค้าจำพวกอาหาร การอนุญาตนำเข้าของประเทศผู้นำเข้าจะต้องมีการตรวจเช็คเพื่อวิเคราะห์คุณภาพของสินค้า และตรวจหาสารปนเปื้อนในอาหารตามข้อกำหนดของประเทศผู้นำเข้าก่อนการอนุญาตให้นำเข้าได้ ซึ่งในปัจจุบันมีผู้ประกอบการที่ผลิตอาหารทะเลแช่แข็งเป็นจำนวนมาก ความแตกต่างในขนาดของผู้ผลิตแต่ละราย ทำให้เกิดความแตกต่างในเรื่องของมาตรฐานการผลิตและการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ จึงจำเป็นที่จะต้อง มีหน่วยงาน ที่เข้ามามีบทบาทในการควบคุมดูแลการผลิต และการส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งให้มีมาตรฐานเป็นไปในแนวทางเดียวกัน ปัจจุบันหน่วยงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบในการดูแล คือ กรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข และกรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ โดยผลิตภัณฑ์ที่จะส่งออกจะต้องได้รับการตรวจสอบคุณภาพจากหน่วยงานดังกล่าวหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่งเสียก่อน และจะต้องได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นผู้ประกอบการผลิตเพื่อการส่งออกอาหารทะเลจากกรมประมงการดำเนินงานของหน่วยงานที่มีหน้าที่ควบคุมในด้านการดำเนินการของหน่วยงานราชการของไทยนั้นกรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ กระทรวงสาธารณสุขจะทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในด้านการวิเคราะห์ หาสารปนเปื้อนและออกไปรับรองคุณภาพของผลิตภัณฑ์สำหรับการส่งออก ส่วนกรมประมงจะทำหน้าที่ในการตรวจสอบและออกไปรับรองคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่จะส่งออกควบคู่ไปกับกรมวิทยาศาสตร์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การแพทย์ การปฏิบัติงานของกรมประมงนั้นได้มีการจัดแบ่งมาตรฐานของโรงงานผู้ประกอบการ ออกเป็นระดับ A B และ C โดยอาศัยการพิจารณาจากความสะดวกของโรงงาน สุขลักษณะ ภายในโรงงาน และความสะดวกของเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในกระบวนการผลิตเป็นเกณฑ์ในการแบ่งมาตรฐานของโรงงานออกเป็นแต่ละระดับ โดยโรงงานที่กรมประมงอนุญาตให้ส่งออก ผลิตภัณฑ์ได้ต้องเป็นโรงงานที่ได้รับการจัดมาตรฐานด้านสุขอนามัยของโรงงานในระดับ A และ B เท่านั้น โดยกรมประมงจะจัดส่งบัญชีรายชื่อของผู้ผลิตสำหรับโรงงาน ที่ได้รับการจัดมาตรฐานทางด้านสุขลักษณะอยู่ในระดับ A และ B นั้น ให้แก่กรมศุลกากรในการพิจารณาตรวจสอบปล่อยสินค้า ส่วนโรงงานผู้ผลิตที่ได้รับการประเมินและตรวจสุขลักษณะโรงงานจากกรมประมงในระดับ C จะต้องปรับปรุงสุขลักษณะขึ้นมาอยู่ในระดับที่ได้รับการประเมินในระดับ B เป็นอย่างต่ำเป็นจำนวน 2 ครั้งติดกัน จึงจะได้รับอนุญาตให้ส่งออกผลิตภัณฑ์ได้

การค้ำกึ่งสต็อกของผู้ส่งออกไทย ส่วนใหญ่จะเป็นการขายในลักษณะของการขายล่วงหน้า ที่ส่งออกเจรจาตกลงราคา และปริมาณซื้อขายกับฝ่ายลูกค้าผู้นำเข้า ในขณะที่ตนเองยังไม่มีสินค้าหรือวัตถุดิบสำหรับการผลิต ต่อเมื่อได้ตกลงกันเป็นที่เรียบร้อยแล้วจึงจัดหาวัตถุดิบเข้ามาผลิตเพื่อการส่งมอบให้ลูกค้าในภายหลัง แต่ทั้งนี้ผู้ผลิตบางรายอาจมีสินค้าหรือวัตถุดิบอยู่ก่อน การเจรจาตกลงซื้อขายกันซึ่งปกติจะมีสินค้าไม่มากนัก ดังนั้นการเจรจาราคาที่ซื้อขายจึงต้องอาศัยการคาดการณ์ถึงสภาวะและแนวโน้มเรื่องของปริมาณและราคาวัตถุดิบในอนาคตที่ผู้ผลิต และส่งออกจะสามารถจัดหาได้เมื่อนำมารวมกับภาวะต้นทุนที่เป็นอยู่ เพื่อนำมาเป็นปัจจัยในการพิจารณากำหนดราคาของผู้ประกอบการ ดังนั้นความสำเร็จของผู้ประกอบการแต่ละรายจะขึ้นอยู่กับความสามารถและความแม่นยำในการคาดการณ์ถึงสภาวะต่าง ๆ

โดยผู้ประกอบการจะอาศัยสมาคมแช่เยือกแข็งแห่งประเทศไทย เป็นศูนย์กลางที่ทำหน้าที่ในการให้ข้อมูล ข่าวสารต่าง ๆ แก่ผู้ส่งออกไทย มีการประชุมแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างผู้ส่งออกโดยผ่านทางสมาคมโดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของสภาวะของตลาดและแนวโน้มของราคาของผู้ประกอบการแต่ละรายกำหนดสำหรับการส่งออก ซึ่งมีความมุ่งหวังที่จะสร้างความมีเสถียรภาพในการกำหนดราคาส่งออกของผู้ส่งออกแต่ละราย แต่จากจำนวนผู้ประกอบการที่มีอยู่มากมายและแต่ละรายมีความแตกต่างกันในเรื่องของขนาดและต้นทุนในการดำเนินการ การแลกเปลี่ยนข้อมูลทางด้านราคาโดยฝ่ายทางสมาคมแช่เยือกแข็งแห่งประเทศไทย จึงทำได้เพียงการพบปะพูดคุยระหว่างผู้ส่งออกเท่านั้น ทั้งนี้เพราะไม่มีผู้ส่งออกรายใดยอมแลกเปลี่ยนข่าวสารที่แท้จริงของตนกับผู้ส่งออกรายอื่น อีกทั้งในการปฏิบัติจริงของการส่งออกยังมีการตัดราคากันระหว่างผู้ส่งออกที่ต่างก็มุ่งหวังที่จะให้ตนสามารถส่งออกได้เท่านั้น ซึ่งผู้ส่งออกที่มีสินค้าหรือวัตถุดิบแล้วยอมได้เปรียบรายที่ยังไม่มีสินค้าหรือวัตถุดิบ เพราะสามารถทราบถึงต้นทุนที่แท้จริงของตนในขณะนั้น และกำหนดราคาขั้นต่ำสุดที่ตนสามารถส่งออกได้

ลักษณะทั่วไปด้านการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปตลาดคู่ค้าที่สำคัญ

การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปตลาดญี่ปุ่น

ญี่ปุ่นเป็นประเทศที่นิยมบริโภคสัตว์น้ำมากประเทศหนึ่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งปลาซึ่งแต่เดิมถือเป็นอาหารประจำของผู้บริโภคชาวญี่ปุ่น แต่ในปัจจุบันสภาพวิถีชีวิตความเป็นอยู่ที่เปลี่ยนแปลงไปของชาวญี่ปุ่น รายได้ต่อหัวของประชากรเพิ่มสูงขึ้นทำให้รสนิยมในการออกมาบริโภคอาหารนอกบ้านเพิ่มมากขึ้น กุ้งแต่เดิมเป็นสินค้าที่มีราคาสูงและจัดว่าเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย จึงได้เริ่มเข้ามามีบทบาทและเป็นที่นิยมบริโภคกันมากขึ้น ประกอบกับเป็นสินค้าที่สามารถนำมาปรุงเป็นอาหารได้ง่ายกว่าปลา ความนิยมในการบริโภคจึงเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วในขณะที่ปริมาณผลผลิตภายในประเทศยังมีไม่เพียงพอความต้องการบริโภคภายในประเทศญี่ปุ่น ในส่วนของการเพาะเลี้ยงนั้นไม่เป็นที่นิยมในประเทศทั้งนี้เนื่องจากค่าจ้างแรงงานและต้นทุนค่าเสียโอกาสในการใช้ทรัพยากรของญี่ปุ่นสูง การนำเข้าจากต่างประเทศจะทำให้ได้สินค้าที่มีราคาต่อหน่วยต่ำกว่าการเลี้ยงเองภายในประเทศ จึงทำให้ความต้องการนำเข้าในแต่ละปีมีปริมาณสูง

ลักษณะสินค้า

ลักษณะสินค้าที่ใช้โดยทั่วไปมีดังนี้ คือ

1. กุ้งมีหัว ส่วนมากใช้ในภัตตาคารแบบญี่ปุ่น จีน ตะวันตก
2. กุ้งเด็ดหัวออก มีถึงร้อยละ 70 ของกุ้งในท้องตลาด
3. กุ้งเนื้อไม่ผ่าหลัง โดยมากจะนำเข้ามาจากอินเดีย

ปัจจุบันชาวญี่ปุ่นนิยมสินค้าอาหารพร้อมรับประทานมากขึ้นเช่น กุ้งชุบแป้ง เเทมปุระ ซึ่งกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง จะต้องเปลี่ยนรูปแบบสินค้าเป็นสินค้ากึ่งสำเร็จรูป และมูลค่าเพิ่มให้มากขึ้น

ระดับราคากุ้ง

ราคากุ้งภายในประเทศจะขึ้นอยู่กับราคากุ้งที่นำเข้า ซึ่งจะถูกกำหนดโดยปริมาณกุ้งที่ซื้อขายกันในตลาดโลก การเปลี่ยนแปลงค่าเงินสกุลต่างๆ รวมทั้งผลการเจรจาต่อรองระหว่างผู้นำเข้าของญี่ปุ่นกับผู้ส่งออก แต่ละประเทศโดยการพิจารณาจากสายพันธุ์ และขนาดเป็นเกณฑ์สำคัญ ส่วนราคาขายส่งจะมาจากพ่อค้าในตลาดกลางขายส่งของโตเกียว ซึ่งส่วนเหลือมระหว่างราคา CIF และราคาของผู้บริโภคขั้นสุดท้ายประมาณร้อยละ 30-45 แต่ถ้าขายให้ซูเปอร์มาร์เก็ต และสถาบันในปริมาณมาก ส่วนเหลือมจะอยู่ประมาณร้อยละ 7-20 ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปริมาณ และชนิดสินค้า

ในส่วนของการส่งผลิตภัณฑ์อาหารทะเลเข้าจำหน่ายยังตลาดญี่ปุ่นนั้น ผู้ส่งออกจะต้องปฏิบัติตามระเบียบว่าด้วยการนำเข้าผลิตภัณฑ์อาหารของญี่ปุ่น โดยจะต้องได้รับการตรวจสอบและออกไปรับรองคุณภาพของผลิตภัณฑ์จากหน่วยงานของประเทศผู้ผลิต ซึ่งในปัจจุบันกรณีของประเทศไทยหน่วยงานที่รับผิดชอบในการออกไปรับรองดังกล่าวคือกรมประมงและกรมวิทยาศาสตร์แพทย์ โดยผู้ผลิตจะต้องส่งตัวอย่างเพื่อให้หน่วยงานดังกล่าวหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่งวิเคราะห์และออกไปรับรองเพื่อหาสารปนเปื้อนที่เจือปนในผลิตภัณฑ์ว่าเกินกว่ามาตรฐานที่กำหนดหรือไม่ โดยหน่วยงานทั้งสองดังกล่าวจะต้องใช้ระยะเวลาในการวิเคราะห์นานประมาณ 7 วันจึงจะสามารถทราบผลการวิเคราะห์แล้วจึงแจ้งผลการวิเคราะห์ดังกล่าวให้แก่ผู้ผลิตทราบ หลังจากนั้นจะสามารถออกไปรับรองการวิเคราะห์ผลได้ภายใน 3 วันหลังจากที่ได้รับการร้องขอจากผู้ผลิต

ในส่วนการนำเข้าของผู้นำเข้าญี่ปุ่นแต่ละรายนั้นจะมีบริษัทที่เป็นสาขาตัวแทนบริษัทแม่ของประเทศญี่ปุ่นต้องอยู่ในประเทศที่เป็นประเทศลูกค้าที่ตนเองสั่งสินค้าเข้า โดยบริษัทที่ตั้งขึ้นมาดังกล่าวจะคอยทำหน้าที่เป็นผู้ตรวจ (Inspector) เพื่อตรวจทั้งลักษณะสุขอนามัยของโรงงานผู้ผลิต รูปแบบกระบวนการการผลิต ระบบการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในระหว่างกระบวนการผลิตและเก็บรักษาภายหลังการผลิต ลักษณะทางกายภาพที่สามารถตรวจสอบได้ เช่น ความสด ความสะอาดของผลิตภัณฑ์ การดูแลและบำบัดของเสียที่เกิดขึ้นในระหว่างกระบวนการผลิตว่ามีการดำเนินการในลักษณะที่จะไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมหรือไม่ การสืบและต่อราคากับผู้ผลิตภายในประเทศแต่ละราย ในขณะที่เดียวกันจะทำหน้าที่ในการแนะนำสินค้าในลักษณะเปรียบเทียบผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตภายในประเทศแต่ละรายจากผลที่ทำหน้าที่เป็นผู้ตรวจ รวมทั้งตรวจสอบความน่าเชื่อถือของผลการตรวจวิเคราะห์คุณภาพผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตพร้อมทั้งเปรียบเทียบราคาของผู้ผลิตแต่ละรายในสินค้าแต่ละประเภทและรายงานดังกล่าวกลับไปยังบริษัทแม่ที่ประเทศญี่ปุ่น เพื่อประกอบการพิจารณาในการตัดสินใจว่าควรที่จะนำเข้าสินค้าในแต่ละรายชนิดจากประเทศใด

ดังที่ได้กล่าวไว้ว่าญี่ปุ่นเป็นประเทศที่ค้ำึงถึงและมีความสำคัญเป็นอย่างมากต่อความปลอดภัยของผู้บริโภคในการบริโภคสินค้า ดังนั้นแม้ว่าสินค้านั้นจะได้รับการรับรองการตรวจคุณภาพจากประเทศผู้ผลิต และการตรวจจากบริษัทตัวแทนของผู้นำเข้าแล้วก็ตาม แต่เป็นเพียงสำหรับประกอบการพิจารณาการอนุญาตนำเข้าเท่านั้น เมื่อสินค้าถึงปลายทางหน่วยงานทางด้านอาหารของญี่ปุ่นจะสุ่มเก็บตัวอย่างเพื่อทำการวิเคราะห์หาสารปนเปื้อนและด้วยปฏิบัติขณะที่ตกค้างก่อนการออกไปอนุญาตให้สินค้าเข้าประเทศเพื่อนำไปผ่านพิธีการทางศุลกากร ซึ่งในการตรวจของหน่วยงานอาหารและยาของทางญี่ปุ่นนั้นหากปรากฏพบว่าสินค้าที่ส่งเข้าไปจำหน่ายมีสารปนเปื้อน ซึ่งอาจจะเป็นอันตรายต่อผู้บริโภคได้เมื่อบริโภคสินค้านั้นดังกล่าวเข้าไปสินค้านั้นดังกล่าวจะถูกทำลายทิ้งทันที

การค้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่นในปี 2543 ก่อนข้างทรงตัว โดยประเทศญี่ปุ่นมีการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจากตลาดโลกก่อนข้างทรงตัว โดยญี่ปุ่นมีการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจากตลาดโลกมูลค่า 297,937,967 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2542 ร้อยละ 6.16 ขณะที่ญี่ปุ่นมีการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจากไทยมูลค่า 28,858,304 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2542 ร้อยละ 3.35 ตามภาวะเศรษฐกิจที่ยังไม่ฟื้นตัวเข้าสู่ภาวะปกติ ส่งผลให้กำลังซื้อก่อนข้างทรงตัว ทั้งนี้ ประเทศอินโดนีเซียเป็นผู้ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเข้าไปในประเทศญี่ปุ่นมากเป็นอันดับหนึ่งมูลค่า 68,492,813 ล้านบาท คิดเป็นส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 22.99 รองลงมา คือ อินเดีย และเวียดนาม ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 19.65 และ 10.99 ตามลำดับ ขณะที่ส่วนแบ่งตลาดของไทยลดลงเป็นลำดับ จากเดิมที่เคยเป็นผู้ส่งออกอันดับ 2 ในปี 2537 ครองส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 20.72 รองจากประเทศอินโดนีเซีย เป็นครองส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับ 4 ครองส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับ 4 ครองส่วนแบ่งตลาดเหลือเพียงร้อยละ 9.69 ทั้งนี้สาเหตุสำคัญ เนื่องจากญี่ปุ่นมีแนวโน้มหันไปนำเข้าสินค้าจากอินโดนีเซีย อินเดียและเวียดนาม มากขึ้น เนื่องจากราคาถูกกว่าไทย และการผู้บริโภครู้สึกว่ามีความต้องการสินค้ามูลค่าเพิ่มในรูปแบบใหม่อยู่เสมอ ทำให้ผู้ประกอบการบางรายที่ไม่สามารถปรับการผลิตให้ตรงความต้องการของผู้บริโภคญี่ปุ่น ต้องหันไปส่งออกไปยังตลาดสหรัฐอเมริกาแทน (ดังตารางที่ 3.1-3.2 และภาพที่ 3.1)

การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปตลาดสหรัฐอเมริกา

สำหรับตลาดสหรัฐอเมริกานั้นผู้ผลิตกุ้งภายในประเทศจะเป็นพวกกุ้งในเขตหนาวและการนำเข้าในอดีตจะนำเข้าจากประเทศในทวีปอเมริกา ทั้งนี้เพราะผู้บริโภคชาวสหรัฐฯ ส่วนใหญ่ยังไม่ค่อยรู้จักกุ้งกุลาดำ จนกระทั่งในระยะที่ธุรกิจการเลี้ยงกุ้งได้รับความนิยมและเลี้ยงกันอย่างแพร่หลายในไต้หวัน ทำให้ผลผลิตกุ้งแช่แข็งของไต้หวันจำนวนมากถูกส่งออกจำหน่ายในตลาดโลกโดยเฉพาะอย่างยิ่งในสหรัฐฯ ไต้หวันจึงถือว่าเป็นผู้บุกเบิกตลาดกุ้งกุลาดำในสหรัฐฯ จากเดิมที่ผู้บริโภครู้จักไม่มากนักให้เป็นที่รู้จักและได้รับความนิยมบริโภคกันอย่างแพร่หลาย ภายหลังเมื่อไต้หวันเริ่มประสบปัญหาผลผลิตจากการเพาะเลี้ยงและต้องลดบทบาทการเป็นผู้นำในการส่งออกกุ้งลง ความนิยมในการเพาะเลี้ยงกุ้งได้เปลี่ยนไปสู่ประเทศต่างๆ ในเอเชียรวมทั้งประเทศไทยด้วย

สำหรับผลผลิตกุ้งของสหรัฐฯ นั้นแม้ว่าสหรัฐฯ จะเป็นประเทศที่มีผลผลิตของกุ้งเป็นจำนวนมากก็ตามแต่ความต้องการสำหรับบริโภคก็มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นเป็นอันมากทำให้ผู้ผลิตที่ผลิตได้ไม่เพียงพอสำหรับการบริโภคภายในประเทศ ยังคงต้องมีการนำเข้าในแต่ละปีอีกเป็นจำนวนมาก

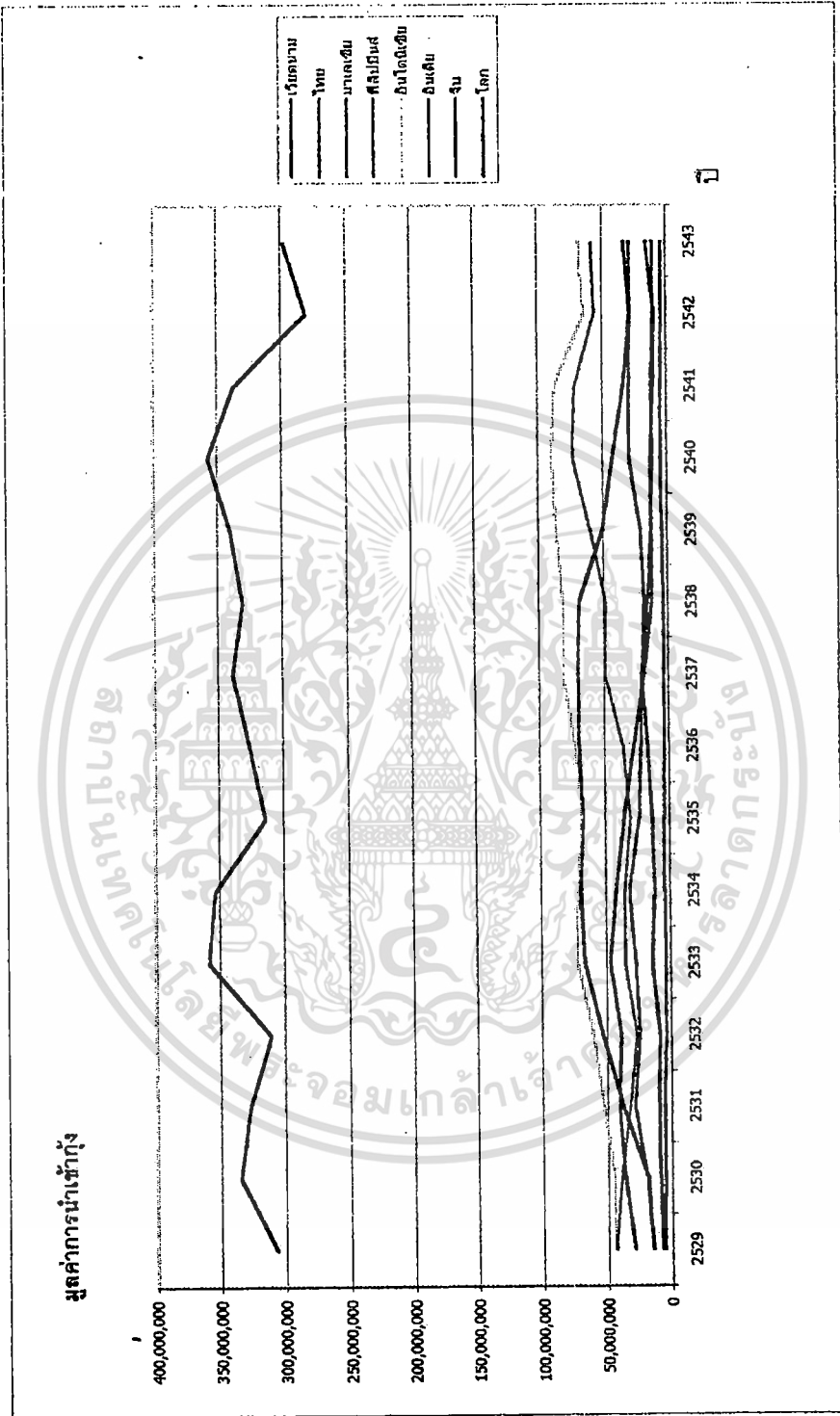
ตารางที่ 3.1 มูลค่าการนำเข้าของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในประเทศญี่ปุ่นระหว่างปีพ.ศ. 2529 – 2543

ปีพ.ศ.	มูลค่าการนำเข้าของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งประเทศสหรัฐอเมริกาญี่ปุ่นจากประเทศต่างๆ (ล้านบาท)							
	เวียดนาม	ไทย	มาเลเซีย	ฟิลิปปินส์	อินโดนีเซีย	อินเดีย	จีน	โลก
2529	7,697,538	14,488,927	6,041,432	14,910,814	45,212,607	43,982,280	29,178,982	306,722,334
2530	9,110,523	18,447,544	5,294,192	19,247,407	44,811,906	39,152,690	36,409,997	334,863,813
2531	9,749,328	37,818,288	5,473,809	28,398,951	53,214,818	32,033,466	40,634,231	327,202,392
2532	8,546,168	53,333,063	3,879,475	23,925,446	60,935,344	26,326,005	39,054,781	310,657,336
2533	13,925,197	66,716,217	3,810,940	26,991,750	72,121,874	35,302,716	47,084,708	358,480,652
2534	11,358,364	69,463,241	4,458,739	31,084,362	71,438,568	34,908,206	41,722,311	353,499,185
2535	13,307,754	66,989,394	4,147,809	23,214,390	68,091,711	29,984,195	35,076,516	314,098,865
2536	16,080,347	69,927,537	3,397,046	21,260,550	72,558,708	35,476,704	26,819,966	326,101,340
2537	20,203,880	70,207,679	3,270,326	20,576,518	81,602,792	49,734,730	18,320,648	338,774,414
2538	17,915,497	68,792,485	3,375,023	15,275,977	81,399,185	48,294,997	12,071,707	330,660,125
2539	20,744,868	50,601,838	4,392,688	12,216,552	86,025,983	59,817,001	12,201,731	340,073,483
2540	29,093,573	42,310,669	5,063,009	10,984,178	89,567,740	73,138,166	12,565,309	357,032,821
2541	28,920,380	33,410,106	4,514,458	12,137,904	86,764,255	71,523,809	10,218,201	336,911,589
2542	27,884,800	27,922,689	3,694,219	10,040,860	64,231,273	56,166,967	9,513,356	280,644,714
2543	32,753,970	28,858,304	4,488,984	10,832,032	68,492,813	58,551,388	15,188,004	297,937,967

ที่มา : องค์การศูนย์การค้าญี่ปุ่น (Japan External Trade Organization)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แผนภาพที่ 3.1 มูลค่าการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งของญี่ปุ่นระหว่างปี พ.ศ.2529-2543



ที่มา : ตารางที่ 3.1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3.2 ส่วนแบ่งการตลาดของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในประเทศญี่ปุ่นระหว่างปี
พ.ศ. 2529 – 2543

ปีพ.ศ.	ส่วนแบ่งการตลาดของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งประเทศญี่ปุ่นจากประเทศต่างๆ (ร้อยละ)							
	เวียดนาม	ไทย	มาเลเซีย	ฟิลิปปินส์	อินโดนีเซีย	อินเดีย	จีน	โลก
2529	2.51	4.72	1.97	4.86	14.74	14.34	9.51	100
2530	2.72	5.51	1.58	5.75	13.38	11.69	10.87	100
2531	2.98	11.56	1.67	8.68	16.26	9.79	12.42	100
2532	2.75	17.17	1.25	7.7	19.61	8.47	12.57	100
2533	3.88	18.61	1.06	7.53	20.12	9.85	13.13	100
2534	3.21	19.65	1.26	8.79	20.21	9.88	11.8	100
2535	4.24	21.33	1.32	7.39	21.68	9.55	11.17	100
2536	4.93	21.45	1.04	6.52	22.26	10.88	8.23	100
2537	5.96	20.72	0.97	6.07	24.09	14.68	5.41	100
2538	5.42	20.8	1.02	4.62	24.62	14.61	3.65	100
2539	6.1	14.88	1.29	3.59	25.3	17.59	3.59	100
2540	8.15	11.85	1.42	3.08	25.09	20.48	3.52	100
2541	8.59	9.92	1.34	3.6	25.75	21.23	3.03	100
2542	9.94	9.95	1.32	3.58	22.89	20.01	3.39	100
2543	10.99	9.69	1.5	3.64	22.99	19.65	5.1	100

ที่มา : คำนวณจากสถิติองค์การศูนย์การค้าญี่ปุ่น (Japan External Trade Organization)

ลักษณะสินค้า

ชาวสหรัฐนิยมบริโภคกุ้งที่มีเนื้อเหนียว และรสหวาน ซึ่งกุ้งประเภท gulf white และ acuatorcan เป็นกุ้งเกรดดี ราคาสูง ซึ่งนำเข้าจากอเมริกาใต้ ส่วนกุ้งที่ส่งจากเอเชียเป็นกุ้งประเภท chinese white และ black tiger (กุ้งกุลาดำ) เป็นกุ้งเกรดดีรองลงมา มีราคาต่ำกว่า แต่รสชาติใกล้เคียงกัน จึงเป็นที่นิยมสูง สำหรับกุ้งประเภท pink และ brown เป็นกุ้งเกรดปานกลาง นำเข้าจากอเมริกาใต้ ซึ่งโดยส่วนใหญ่รูปแบบที่นำเข้าเป็นกุ้งสดแช่แข็งเด็ดหัวไม่ปอกเปลือก และติดหางประมาณร้อยละ 63 ของมูลค่าการนำเข้าอีกร้อยละ 30 เป็นกุ้งเด็ดหัว ปอกเปลือก และติดหาง ที่เหลือเป็นกุ้งต้มสุกซึ่งกำลังเป็นที่นิยมมากขึ้น โดยสนใจขนาด 13/15 16/20 และ 41/56 ตัว/ปอนด์

ระดับราคากุ้ง

ราคากุ้งสดแช่แข็งในท้องตลาด ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ ดังนี้

1. ชนิดกุ้ง โดยกุ้งขาวมีราคาแพงที่สุด รองลงมาคือ กุ้งสีน้ำตาล และกุ้งสีชมพู
2. ขนาดของกุ้ง กุ้งขนาดใหญ่มีราคาแพงกว่ากุ้งขนาดเล็ก
3. รูปแบบการแปรรูป เช่น กุ้งไม่ปอกเปลือก กับกุ้งปอกเปลือกมีราคาแตกต่างกัน
4. แหล่งที่มาของกุ้ง เช่น กุ้งจากเม็กซิโก และกุ้งที่สหรัฐผลิตเองจะมีราคาสูงกว่ากุ้งจากเอเชีย
5. อุปสงค์ อุปทานในประเทศ และโลก
6. การเกิดภาวะเงินเฟ้อ การเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยน เช่น เกิดภาวะเงินอ่อนตัว

ในการนำเข้าของสหรัฐ นั้นบริษัทผู้นำเข้าของสหรัฐ จะไม่มีการเปิดบริษัทตัวแทนขึ้นในประเทศผู้ผลิตเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพของสินค้าและสุลักษณะของผู้ประกอบการผลิตสินค้าที่ส่งเข้าไปจำหน่าย การสั่งนำเข้าของบริษัทผู้นำเข้าจะกระทำในลักษณะที่ให้ความไม่ไว้วางใจและเชื่อถือในคุณภาพสินค้าของผู้ผลิตและผู้ส่งออกแต่ละราย ผู้นำเข้าจะเห็นสินค้าเมื่อสินค้านั้นถึงปลายทางแล้วเท่านั้น สำหรับการตรวจวิเคราะห์คุณภาพของกุ้งแช่แข็งที่ส่งเข้าไปจำหน่ายในประเทศสหรัฐ นั้นกุ้งแช่แข็งที่ผลิตจากทุกประเทศจะถูกตรวจวิเคราะห์โดยหน่วยงานอาหารและยาของสหรัฐ (FDA) และใช้ผลการตรวจวิเคราะห์ของหน่วยงานตนเองเท่านั้น สำหรับการอนุญาตนำเข้าสินค้า

สำหรับการส่งกุ้งแช่แข็งเข้าสู่ประเทศสหรัฐ นั้น ในกรณีที่เป็นผู้ส่งออกรายใหม่ที่ยังไม่เคยมีประวัติการส่งเข้าสหรัฐ มาก่อน เมื่อสินค้าถึงปลายทางที่สหรัฐ สินค้าของผู้ส่งออกรายดังกล่าวจะติดอยู่ในบัญชีรายชื่อการถูกกักกันโดยอัตโนมัติ (automatic detension list) ของสหรัฐ หน่วยงานอาหารและยาของสหรัฐ จะทำการสุ่มตัวอย่างสินค้าจะทุกตู้เก็บสินค้าที่ส่งเข้าไป เพื่อวิเคราะห์หาสารปนเปื้อนและตัวปฏิชีวนะที่ตกค้างในเนื้อกุ้งว่ามีเกินมาตรฐานที่กำหนด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ของประเทศหรือไม่ สินค้าในตู้เก็บสินค้าใดที่ผ่านการตรวจจากหน่วยงานอาหารและยาของสหรัฐอเมริกา สินค้าในตู้เก็บสินค้านั้นจะได้รับอนุญาตให้นำเข้าจำหน่ายในประเทศสหรัฐอเมริกา ได้ และคู่แข่งที่ส่งเข้าจากผู้ส่งออกรายใหม่ที่มีชื่อปรากฏอยู่ในบัญชีรายชื่อการถูกกักกันโดยอัตโนมัติของสหรัฐอเมริกา จะต้องมีการตรวจวิเคราะห์จากหน่วยงานอาหารและยาของสหรัฐอเมริกา ว่าผลการตรวจไม่ปรากฏพบสารปนเปื้อนและด้วยปฏิบัติชีวเนตค่างเกินกำหนดมาตรฐานการอนุญาตนำเข้าสินค้าอาหารของสหรัฐอเมริกา ในทุกตู้เก็บสินค้าที่ผู้ส่งออกรายนั้นส่งเข้าเป็นจำนวน 5 ครั้งติดต่อกัน หลังจากนั้นผู้ส่งออกรายดังกล่าวจึงจะสามารถยื่นเรื่องต่อหน่วยงานอาหารและยาของสหรัฐอเมริกา เพื่อขออนุญาตนำเข้าของตนเองออกจากบัญชีรายชื่อการถูกกักกันโดยอัตโนมัติของสหรัฐอเมริกา และเมื่อได้รับอนุมัติถอนชื่อออกจากบัญชีการถูกกักกันโดยอัตโนมัติแล้วการส่งสินค้าเข้าไปจำหน่ายในสหรัฐอเมริกาแต่ละครั้งของผู้ส่งออกดังกล่าวจะถูกสุ่มตรวจจากหน่วยงานอาหารและยาของสหรัฐอเมริกา เป็นบางตู้เก็บสินค้าเท่านั้น แต่จะต้องรักษามาตรฐานคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้มีสารปนเปื้อนและยาปฏิชีวนะตกค้างเกินกว่าที่กำหนด ทั้งนี้หากผลการวิเคราะห์จากการสุ่มตัวอย่างของหน่วยงานอาหารและยาของสหรัฐอเมริกา ภายหลังจากที่ได้อนุมัติให้ถอนรายชื่อของผู้ส่งออกดังกล่าวออกจากรายชื่อการถูกกักกันโดยอัตโนมัติแล้วปรากฏพบว่ามีปริมาณของสารปนเปื้อนหรือพบว่ามีตัวยาปฏิชีวนะตกค้างในกึ่งเกินกว่าที่มาตรฐานของประเทศกำหนดในตู้เก็บสินค้าตู้ใดตู้หนึ่งซึ่งหน่วยงานอาหารและยาของสหรัฐอเมริกา ปฏิเสธไม่อนุญาตนำเข้าสินค้าในตู้ นั้น ชื่อของผู้ส่งออกดังกล่าวจะถูกนำกลับเข้าสู่บัญชีรายชื่อการถูกกักกันโดยอัตโนมัติอีกครั้งและผู้ส่งออกดังกล่าวจะต้องเริ่มการส่งสินค้าเข้าสู่สหรัฐอเมริกา เสมือนหนึ่งเป็นผู้ส่งออกสินค้าที่ยังไม่เคยส่งสินค้าชนิดนั้นเข้าประเทศสหรัฐอเมริกา มาก่อนซึ่งจะต้องถูกสุ่มตัวอย่างจากหน่วยงานอาหารและยาของสหรัฐอเมริกา เพื่อตรวจวิเคราะห์หาปริมาณสารปนเปื้อนในทุกตู้เก็บสินค้าและผลการตรวจต้องผ่านทุกตู้เก็บสินค้าเป็นจำนวน 5 ครั้งติดต่อกันอีกครั้งจึงจะสามารถขออนุญาตนำเข้าจากบัญชีการถูกกักกันโดยอัตโนมัติได้

สำหรับสินค้าที่ส่งเข้าไปสหรัฐอเมริกา และถูกปฏิเสธให้นำเข้าจำหน่ายในสหรัฐอเมริกา เนื่องจากถูกตรวจพบว่ามีปริมาณสารปนเปื้อนหรือยาปฏิชีวนะตกค้างเกินกว่ามาตรฐานนำเข้าของสหรัฐอเมริกา ผู้ส่งออกสามารถนำสินค้านั้นออกจากสหรัฐอเมริกา โดยที่มีทางเลือกจะส่งไปจำหน่ายยังประเทศที่มีข้อกำหนดทางด้านสุขอนามัยที่ต่ำกว่าหรือจะนำกลับมาผ่านขั้นตอนแปรรูปเป็นคู่แข่งในรูปอื่น แล้วทำการบรรจุใหม่เพื่อส่งสินค้านั้นกลับเข้ามาจำหน่ายให้แก่สหรัฐอเมริกา ได้ อีก หากสามารถผ่านผลการตรวจจากหน่วยงานอาหารและยาของสหรัฐอเมริกา

การค้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหรัฐอเมริกา มีแนวโน้มค่อนข้างดีจากภาวะเศรษฐกิจที่อยู่ในเกณฑ์ดี โดยประเทศสหรัฐอเมริกา มีการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจากตลาดโลกมีแนวโน้มค่อนข้างเพิ่มขึ้น โดยในปี 2543 สหรัฐอเมริกา มีการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจากตลาดโลกมูลค่า 3,050 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นจากปี 2542 ร้อยละ 16.63 สหรัฐอเมริกา มีการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจากไทยมูลค่า 945 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นจากปี 2542 ร้อยละ 23.05 โดยไทยยัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ครองส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับหนึ่งนับตั้งแต่ 2535 เป็นต้นมา โดยมีการเพิ่มขึ้นของส่วนแบ่งตลาดจากร้อยละ 22.55 ในปี 2535 เป็น 29.38 ในปี 2542 ในปี 2543 ไทยส่งออกกุ้งไปยังตลาดสหรัฐฯ ได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 23.05 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 30.98 เนื่องจากสหรัฐฯ นำเข้ากุ้งจากไทย และประเทศอื่นๆ ในเอเชีย โดยเฉพาะอินโดนีเซีย อินเดีย เวียดนามและจีน เพื่อทดแทนการนำเข้าจากเอกวาดอร์ และเม็กซิโก คู่แข่งสำคัญของไทยที่ประสบปัญหาโรคระบาด และผลผลิตกุ้งได้รับความเสียหายจำนวนมาก นอกจากนี้ สินค้าไทยยังเป็นที่ต้องการของตลาด มีการควบคุมการผลิตและความสะอาดเป็นไปตามมาตรฐานสุขอนามัยที่สหรัฐฯ และองค์การมาตรฐานสินค้าระหว่างประเทศยอมรับ ซึ่งเป็นจุดแข็งของผู้ประกอบการไทยที่สามารถปรับตัวเข้าสู่มาตรฐานด้านสุขอนามัยและสิ่งแวดล้อมได้อย่างรวดเร็ว จึงทำให้ไทยสามารถรักษาและเพิ่มส่วนแบ่งตลาดไว้ได้ แต่ก็มีต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้นจากการปฏิบัติตามมาตรฐานดังกล่าวเช่นกัน แต่อย่างไรก็ตาม เป็นที่น่าสังเกตว่าคู่แข่งที่สำคัญที่มีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มมากขึ้น ได้แก่ อินโดนีเซีย อินเดีย เวียดนาม และจีน ซึ่งมีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นและมีส่วนแบ่งตลาดเป็นร้อยละ 5.88 7.29 5.96 และ 4.19 ในปี 2543 ตามลำดับ ซึ่งเป็นผลจากการสนับสนุนการผลิตของรัฐบาลในแต่ละประเทศ และการลงทุนของต่างประเทศในเวียดนาม (ดังตารางที่ 3.3-3.4 และภาพที่ 3.2)

มาตรการทางการค้าที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย

สำหรับมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย โดยจะพิจารณามาตรการต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในปัจจุบันของประเทศคู่ค้าที่สำคัญของประเทศไทย ซึ่งได้แก่ประเทศสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น ทั้งที่เป็นมาตรการทางด้านภาษีและมิใช่ภาษี ดังหัวข้อต่อไปนี้

ญี่ปุ่น

ญี่ปุ่นนำเข้าผลิตภัณฑ์กุ้งทะเลจากประเทศไทยมากเป็นอันดับสองรองจากประเทศสหรัฐอเมริกา ปัจจุบันประเทศญี่ปุ่นเป็นตลาดนำเข้าที่เข้มงวดมากในด้าน คุณภาพสินค้า การส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งทะเลไปยังตลาดญี่ปุ่นนั้นจะต้องมีใบรับรองการตรวจสอบคุณภาพสินค้าจากองค์กรหรือหน่วยงานจากทางการของไทย ที่ได้รับการยอมรับจากญี่ปุ่น ขณะเดียวกันเมื่อการส่งออกสินค้าไปถึงท่าเรือ ณ ประเทศญี่ปุ่น ทางญี่ปุ่นจะทำการตรวจสอบคุณภาพสินค้าอีกครั้งหนึ่งภายใต้กฎหมายการควบคุมคุณภาพสินค้าที่สำคัญ ได้แก่ กฎหมายว่าด้วยความรับผิดชอบในผลิตภัณฑ์ (The Product Liability Law: PL-Law) ซึ่งมีผลบังคับใช้เมื่อ วันที่ 1 กรกฎาคม 2538 เป็นกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภคเพื่อป้องกันอันตรายอันเกิดจากการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

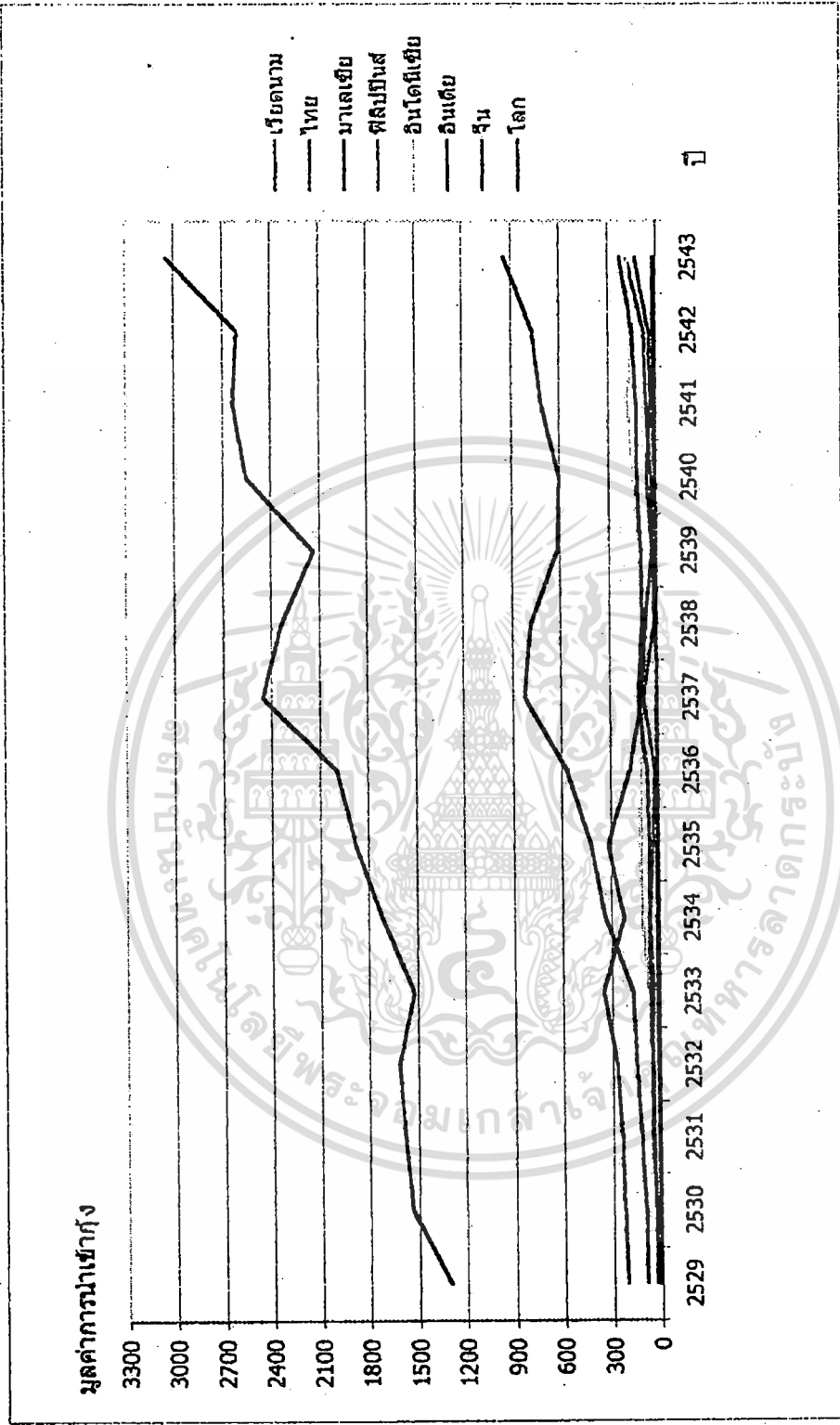
ตารางที่ 3.3 มูลค่าการนำเข้าของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในประเทศสหรัฐอเมริกาจากประเทศต่างๆ (ล้านเหรียญสหรัฐ)
ปี พ.ศ. 2529 – 2543

ปี พ.ศ.	มูลค่าการนำเข้าของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งประเทศสหรัฐอเมริกาจากประเทศต่างๆ (ล้านเหรียญสหรัฐ)							
	เวียดนาม	ไทย	มาเลเซีย	ฟิลิปปินส์	อินโดนีเซีย	อินเดีย	จีน	โลก
2529	0	92	8	33	28	23	212	1301
2530	0	100	9	36	34	33	231	1537
2531	0	120	11	51	45	43	245	1581
2532	0	149	13	56	51	48	272	1,616
2533	0	169	13	42	72	55	353	1,522
2534	0	341	17	57	107	66	219	1,715
2535	0	424	13	39	118	58	318	1,880
2536	0	586	12	24	105	73	178	1,998
2537	0	828	11	88	99	122	101	2,456
2538	17	786	8	21	56	94	74	2,340
2539	28	619	5	12	106	100	31	2,137
2540	35	603	2	12	148	120	63	2,557
2541	62	715	2	19	174	124	33	2,638
2542	79	768	6	17	159	148	45	2,615
2543	182	945	12	22	179	222	128	3,050

ที่มา : กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แผนภาพที่ 3.2 มูลค่าการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของสหรัฐอเมริการะหว่างปี พ.ศ.2529-2543



ที่มา : ตารางที่ 3.3

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3.4 ส่วนแบ่งการตลาดของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในประเทศสหรัฐฯ ระหว่างปี พ.ศ. 2529 – 2543

ปี พ.ศ.	ส่วนแบ่งการตลาดของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งประเทศสหรัฐอเมริกาจากประเทศต่างๆ (ร้อยละ)							
	เวียดนาม	ไทย	มาเลเซีย	ฟิลิปปินส์	อินโดนีเซีย	อินเดีย	จีน	โลก
2529	na	7.07	0.61	2.54	2.15	1.77	16.29	100
2530	na	6.51	0.59	2.34	2.21	2.15	15.03	100
2531	na	7.59	0.69	3.23	2.85	2.72	15.5	100
2532	na	9.22	0.79	3.47	3.19	3	16.83	100
2533	na	11.12	0.83	2.77	4.74	3.59	23.19	100
2534	na	19.88	0.99	3.32	6.24	3.85	12.77	100
2535	na	22.55	0.69	2.07	6.28	3.09	16.91	100
2536	na	29.33	0.6	1.2	5.26	3.65	8.91	100
2537	0.2	33.71	0.45	1.14	4.03	4.97	4.11	100
2538	0.73	33.59	0.34	0.9	2.39	4.02	3.16	100
2539	1.31	28.97	0.23	0.56	4.96	4.68	1.45	100
2540	1.37	23.58	0.08	0.47	5.79	4.69	2.46	100
2541	2.35	27.11	0.08	0.74	6.6	4.72	1.25	100
2542	3.01	29.38	0.23	0.64	6.08	5.67	1.72	100
2543	5.96	30.98	0.4	0.73	5.88	7.29	4.19	100

ที่มา : จำนวนจากสถิติการนำเข้าของกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บริโภคสินค้า เช่น สารเคมีตกค้าง สิ่งปนเปื้อนและหีบห่อชำรุด เป็นต้น สำหรับหลักการของกฎหมายฉบับนี้ ผู้ผลิตสินค้า ผู้นำเข้า และผู้จัดจำหน่ายที่มีชื่ออยู่บนฉลากของผลิตภัณฑ์ จะต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดจากการชำรุดของสินค้าในกรณีที่มีการร้องเรียนจากผู้บริโภค และต้องชดเชยความเสียหายดังกล่าวด้วย ส่งผลให้ผู้นำเข้าของญี่ปุ่นต้องเพิ่มความระมัดระวังในการตรวจสอบคุณภาพสินค้ามากขึ้น ในขณะที่เดียวกันผู้ส่งออกของไทยจะต้องเพิ่มขึ้นขั้นตอนการตรวจสอบคุณภาพสินค้าให้มีความละเอียดรอบคอบก่อนการส่งมอบ ซึ่งมีผลให้ต้นทุนและราคาสินค้าขยับตัวสูงขึ้น สร้างความยากลำบากในการขยายส่วนแบ่งตลาด โดยเฉพาะเมื่อต้องแข่งขันกับสินค้าจากประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งมีต้นทุนและราคาต่ำกว่าของไทย

1. มาตรการทางด้านภาษีศุลกากร

ญี่ปุ่นได้ใช้มาตรการทางด้านภาษีจากข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า (General Agreement on Tariffs and Trade: GATT) ได้นำมาตรการต่าง ๆ มาใช้ทั้งที่เป็นมาตรการทางภาษีศุลกากรและมาตรการที่มีใช้ภาษีศุลกากรเพื่อคุ้มครองอุตสาหกรรมภายใน ผลจากการใช้มาตรการต่าง ๆ ก่อให้เกิดความ วนวายทางด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ จึงได้เกิดแนวความคิดร่วมกันที่จะจัดตั้งองค์การหรือสถาบันเพื่อกำหนดข้อตกลงและกติกาพื้นฐานในการที่จะขจัดปัญหาอุปสรรคในด้านการค้าระหว่างประเทศ ในส่วนของนโยบายพาณิชย์ เรียกว่า “ข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า”(General Agreement on Tariffs and Trade: GATT) มีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2491 หลักการของ GATT ได้อาศัยกลไก “การได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ” เพื่อที่จะให้กลไกตลาดเอื้ออำนวยต่อการถ่ายเทสินค้าระหว่างประเทศได้โดยเสรี

การเจรจาการค้าของประเทศภาคีมุ่งเน้นให้มีการลดข้อกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศให้มากที่สุด และผลการเจรจาที่สำคัญ คือ ได้มีการตกลงให้ประเทศต่าง ๆ ปรับลดอัตราภาษีศุลกากรลง หากเคยใช้มาตรการที่ไม่ใช่ภาษีจะต้องปรับเปลี่ยนเป็นมาตรการภาษีศุลกากรแทน และต้องปรับลดลงอีก ลดระดับการอุดหนุนทั้งภายในและภายนอก ปรับปรุงกฎเกณฑ์ทางการค้าให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ทั้งทางด้านมาตรการสุขอนามัย มาตรฐานสินค้า การต่อต้านการทุ่มตลาด การอุดหนุนและอื่น ๆ เพื่อต้องการให้การค้ามีความเป็นธรรมมากขึ้น

ผลการเจรจาการค้ารอบอุรุกวัยได้ส่งผลกระทบต่อการค้าส่งออกสูงสุดแค่เย็นแซ่แข็งของไทย คือ ประเทศผู้นำเข้าสูงสุดแค่เย็นแซ่แข็งของไทยจะต้องมีการปรับลดอัตราภาษีศุลกากรลงตามผลการเจรจา โดยประเทศญี่ปุ่นได้ลดภาษีสูงสุดแค่เย็นแซ่แข็งของไทยจากร้อยละ 2.2 ในปี พ.ศ.2539 เป็นร้อยละ 1.8 ในปี พ.ศ. 2540 ทำให้สูงสุดแค่เย็นแซ่แข็งของไทยมีราคาลดลง

2. มาตรการที่มีใช้ภาษีศุลกากร

ญี่ปุ่นมีกฎระเบียบที่ใช้สำหรับการควบคุมและตรวจสอบมาตรฐานสินค้าอาหารฉบับแรก คือ กฎหมายว่าด้วยสุขอนามัยของอาหาร (Food Sanitation Law) ซึ่งควบคุมโดยกระทรวง เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สาธารณสุขและสวัสดิการ จะครอบคลุมถึงการห้ามจำหน่ายอาหารที่ไม่ถูกสุขลักษณะ การกำหนดมาตรฐานสินค้าอาหารและการแจ้งข้อมูลเกี่ยวกับอาหาร หรือมีคุณลักษณะด้านการผลิต การเก็บถนอม ส่วนประกอบภาชนะบรรจุที่ไม่สอดคล้องกับมาตรฐานของสินค้า สำหรับมาตรฐานสินค้าที่เกี่ยวกับอาหารทะเลทางกระทรวงสาธารณสุขญี่ปุ่นได้อนุญาตให้มี Oxytetracycline ตกค้างได้ในปริมาณไม่เกิน 0.1 ppm ในสัตว์น้ำ และอนุญาตให้มี Oxolinic acid ตกค้างในปริมาณไม่เกิน 0.1 ppm นอกจากนี้ยังมีกฎหมายว่าด้วยความรับผิดชอบในผลิตภัณฑ์ (The Product Liability Law) คือ การกำหนดให้ผู้ผลิต ผู้นำเข้า ผู้จำหน่าย จะต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นแก่ชีวิตและทรัพย์สินของผู้บริโภค มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 ก.ค. 2538 และระเบียบว่าด้วยการปิดฉลากสินค้าประเภทอาหารใหม่ โดยระบุว่าบนฉลากสินค้าอาหารควรระบุช่วงระยะเวลาที่คงความสดใหม่ของสินค้าแทนการระบุวันที่ผลิต ภาชนะที่จับฉลากจะต้องอ่านง่ายต่อความเข้าใจของผู้บริโภคด้วย

จากมาตรการต่าง ๆ เป็นอุปสรรคทางการค้าของประเทศไทยมาก ทำให้ประเทศญี่ปุ่นชะลอและระงับการนำเข้าจากประเทศไทย และหันไปนำเข้าจากอินโดนีเซียและประเทศอินเดียมากขึ้น

สหรัฐอเมริกา

สหรัฐอเมริกาคือเป็นประเทศผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์กุ้งจากประเทศไทยมากเป็นอันดับหนึ่ง โดยมีกึ่งกิโลกรัมที่ได้จากการเพาะเลี้ยงเป็นวัตถุดิบหลักถึงร้อยละ 80-90 ของปริมาณการส่งออกทั้งหมด ประเทศสหรัฐอเมริกาเป็นประเทศที่ไม่มีการเรียกเก็บภาษีนำเข้า แต่เน้นมาตรการด้านสุขอนามัยและสิ่งแวดล้อมเพื่อใช้เป็นข้อในการกีดกันการนำเข้าโดยมีกระทรวงเกษตรสหรัฐ(USDA) และสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา(USFDA) เป็นหน่วยงานหลักที่รับผิดชอบดูแลในการตรวจสอบคุณภาพสินค้า โดยมาตรการทางการค้าต่างๆของประเทศสหรัฐอเมริกาสามารถสรุปได้ดังนี้

1. มาตรการทางด้านภาษีศุลกากร

สหรัฐอเมริกาไม่คิดภาษีนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจากไทยตามข้อตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า(GATT)

2. มาตรการที่มีใช้ภาษีศุลกากร

สำหรับกฎหมายด้านสิ่งแวดล้อมที่มีผลต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งของประเทศไทยคือ Public Law 101-162 มาตรา 609 กำหนดให้ทุกประเทศที่ส่งผลิตภัณฑ์กุ้งทะเลที่จับได้จากธรรมชาติไปยังสหรัฐอเมริกา ต้องได้รับการรับรองว่า มีโครงการหรือกฎหมายคุ้มครองเต่าทะเลเทียบเท่าสหรัฐอเมริกา รวมถึงการบังคับให้เรือประมงของประเทศผู้ส่งออกติดตั้งเครื่องมือแยกเต่าทะเล (Turtle Excluder Devices: TEDs) ออกจากการจับกุ้ง โดยมีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 1 พฤษภาคม 2539 หากประเทศผู้ส่งออกรายได้ไม่สามารถปฏิบัติตามข้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กำหนดที่ประกาศไว้ ก็จะถูกห้ามนำเข้าผลิตภัณฑ์กุ้งที่จับได้จากธรรมชาติเข้าไปในสหรัฐอเมริกา ส่วนผลิตภัณฑ์กุ้งที่ได้จากการเพาะเลี้ยงยังคงนำเข้าได้ต่อไป แต่ต้องมีเอกสารรับรองความถูกต้องโดยกรมประมงของประเทศไทย

การนำ Public Law 101-162 มาใช้ ได้สร้างภาวะชะงักงันในการส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งทะเลกระป๋อง กุ้งตากแห้งรมควัน และกุ้งกระป๋องอัดลม เนื่องจากผลิตภัณฑ์ดังกล่าวได้ใช้วัตถุดิบกุ้งที่จับได้จากธรรมชาติเป็นหลัก แต่ในส่วนของผลิตภัณฑ์กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งแม้จะไม่ถูกระงับการนำเข้า แต่ก็ต้องประสบปัญหาความยุ่งยากในการทำตลาดมากขึ้น เนื่องจากความล่าช้าของขั้นตอนการออกเอกสารจากหน่วยงานของรัฐและมีภาระด้านต้นทุนของเอกสารเพิ่มขึ้น

สำหรับมาตรการด้านสุขอนามัยโดยสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาของประเทศสหรัฐอเมริกา (USFDA) จะเดินทางมาสำรวจโรงงานผลิตอาหารที่ส่งสินค้าไปขายยังสหรัฐอเมริกาและจะต้องมีการปฏิบัติเรื่อง HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point) ว่าด้วยการควบคุมและตรวจสอบอย่างระมัดระวังในกระบวนการผลิต ณ จุดวิกฤตและนอกจากนั้นยังมีมาตรการกักกันสินค้าเมื่อ USFDA ตรวจพบว่าสินค้าใดละเมิดต่อกฎหมายอาหาร สินค้านั้นจะถูกกีดกัน จากมาตรการต่าง ๆ ของสหรัฐอเมริกาที่ค่อนข้างเข้มงวด ซึ่งหากไทยต้องการรักษาตลาดนี้ก็ต้องรักษามาตรฐานต่าง ๆ ที่ทางสหรัฐอเมริกาคำหนดไว้ให้ได้

บทที่ 4

การวิเคราะห์ความได้เปรียบเชิงแข่งขันทางธุรกิจส่งออกกุ้งสด แช่เย็นแช่แข็งของไทย

การศึกษาในบทนี้ได้แบ่งออกเป็น 4 ส่วนที่สำคัญ กล่าวคือ ส่วนแรกเป็นการศึกษาความสามารถในการส่งออกและความถนัดในการส่งออกของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดโลก ส่วนที่ 2 เป็นการศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่ออุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยในตลาดญี่ปุ่นและตลาดสหรัฐอเมริกา ส่วนที่ 3 เป็นการศึกษาถึงสถานการณ์การประกอบการของธุรกิจส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย ส่วนสุดท้ายการศึกษาในบทนี้เป็นการศึกษาถึงความได้เปรียบเชิงแข่งขันทางธุรกิจส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย

ความสามารถในการส่งออกและความถนัดในการส่งออกของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย

ดัชนีที่ใช้วัดความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลกของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยในการศึกษาค้างนี้ ได้แก่ อัตราส่วนความสามารถในการส่งออก (Export Performance Ratio หรือ EP) ซึ่งเป็นการเปรียบเทียบระหว่างส่วนแบ่งตลาดของไทยในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งกับส่วนแบ่งตลาดของไทยในการส่งออกสินค้าประมงโดยรวมและอัตราส่วนความถนัดในการส่งออก (Export Specialization Ratio หรือ ES) ซึ่งเป็นการเปรียบเทียบสัดส่วนของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในโครงสร้างการส่งออกของไทยกับค่าโครงสร้างการส่งออกในระดับโลก ทั้งนี้การวิเคราะห์ดังกล่าวอยู่บนพื้นฐานทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Revealed Comparative Advantage หรือ RCA) ที่ว่าแนวโน้มและโครงสร้างการส่งออกของอุตสาหกรรมใด ๆ ก็ตามสะท้อนถึงความถนัด ศักยภาพ และความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมนั้น ดังนั้น การที่สินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งสามารถมีส่วนแบ่งในตลาดโลกสูงกว่าค่าเฉลี่ยของการส่งออกโดยรวมย่อมสะท้อนถึงความสามารถในการแข่งขันที่สูงกว่าสินค้าอื่น ๆ โดยเปรียบเทียบ ในขณะที่ยวกันการที่ประเทศใดประเทศหนึ่งมีสัดส่วนของการส่งออกสินค้าชนิดดังกล่าวในโครงสร้างการส่งออกของประเทศสูงกว่าประเทศอื่น ๆ โดยเปรียบเทียบย่อมสะท้อนให้เห็นว่าประเทศนั้นมีศักยภาพในการเป็นผู้ผลิตและส่งออกสินค้าชนิดนั้นมากกว่าประเทศที่มีสัดส่วนการส่งออกต่ำกว่า

หลักการดังกล่าว ค่าดัชนีที่คำนวณได้จากอัตราส่วนความสามารถในการส่งออก (EP) ในที่นี้จะสะท้อนถึงความสามารถในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยโดยเปรียบเทียบกับความสามารถในการส่งออกของสินค้าประมงโดยรวม ขณะที่อัตราส่วนความถนัดใน

การส่งออก (ES) นั้นจะสะท้อนถึงความสามารถในการแข่งขันของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย โดยเปรียบเทียบกับประเทศอื่นๆ ในตลาดโลก

ผลการคำนวณดัชนีชี้ความสามารถในการแข่งขันกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยในตลาดโลก (ตารางที่ 4.1) พบว่า อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์จากกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเป็นอุตสาหกรรมหนึ่งประเทศไทยมีความสามารถในการแข่งขันสูงเมื่อเปรียบเทียบกับ การส่งออกผลิตภัณฑ์จากสินค้าประมง ทั้งนี้สังเกตได้จากอัตราส่วนความสามารถในการส่งออก (EP) ที่แสดงให้เห็นว่าโดยเฉลี่ยในช่วงปี 2529-2543 ผลิตภัณฑ์จากกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยสามารถทำส่วนแบ่งตลาดในการส่งออกไปยังตลาดโลกได้มากกว่าค่าเฉลี่ยของการส่งออกสินค้าประมงโดยรวมถึง 2.09 เท่า (ตารางที่ 4.1) ทั้งนี้ความสามารถในการส่งออกของผลิตภัณฑ์จากกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งได้เพิ่มขึ้นจากส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 0.041 ของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งโดยรวมในตลาดโลกในปี 2529 ได้เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 0.174 ในปี 2543 ซึ่งสูงกว่าอัตราการเติบโตในส่วนแบ่งตลาดสินค้าประมงโดยรวมที่อยู่ในระดับร้อยละ 0.079 ต่อปี ในช่วงเดียวกัน แนวโน้ม ดังกล่าวส่งผลให้ค่า EP ที่เพิ่มสูงขึ้นจาก 0.94 เท่าในปี 2529 เป็น 2.20 เท่าในปี 2543 แต่ อย่างไรก็ตาม ยังพบว่า ส่วนแบ่งตลาดของไทยที่ได้จากการส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งสูงกว่าส่วนแบ่งตลาดในการส่งออกสินค้าประมงโดยรวมประมาณ 2.73 เท่า ในปี 2539 แต่อัตราส่วนดังกล่าวกลับลดลงเหลือ 2.17 เท่าในปี 2541 2.12 เท่าในปี 2542 และ 2.20 เท่าในปี 2543 ทั้งนี้สังเกตได้ว่าอัตราส่วนความสามารถในการส่งออก (EP) มีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงที่ค่อนข้างผันผวนอันเป็นผลสืบเนื่องมาจากความผันผวนในภาวะการส่งออกสินค้าประมงของไทยโดยรวม

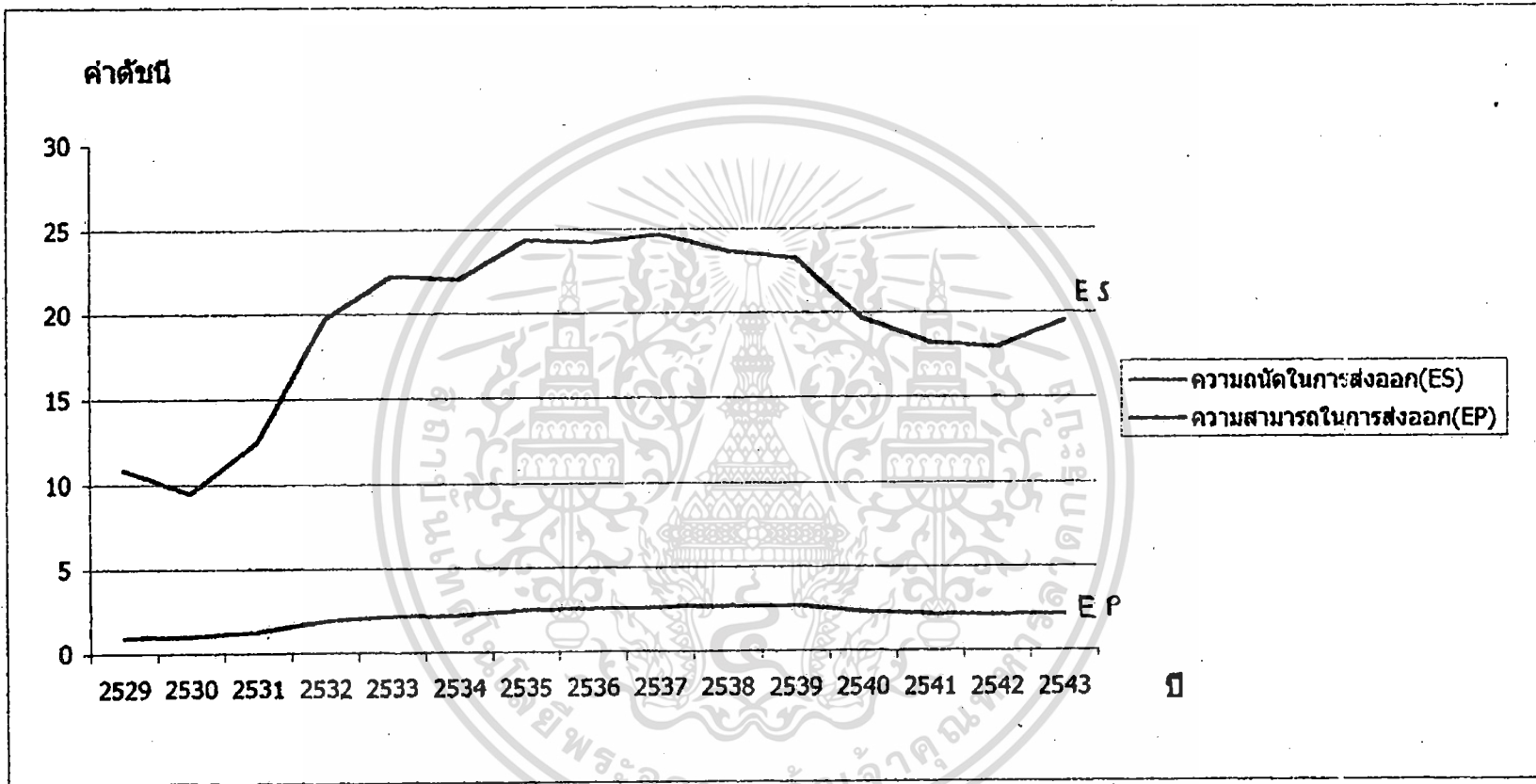
ในส่วนของการคำนวณอัตราส่วนความถนัดในการส่งออก (ES) ของผลิตภัณฑ์กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งแสดงให้เห็นว่าเช่นเดียวกันว่าประเทศไทยมีความถนัดและศักยภาพในการเป็นประเทศผู้ผลิตและผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งตลอดจนความสามารถในการแข่งขันในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง โดยเห็นได้จากการที่ประเทศไทยมีสัดส่วนการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในโครงสร้างการส่งออกโดยรวมสูงกว่าค่าเฉลี่ยในระดับโลกถึง 17.36 เท่า ในช่วงปี 2529-2543 (ค่าเฉลี่ย ES เท่ากับ 17.36) (ตารางที่ 4.1) โดยในปี 2529 สัดส่วนการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยสูงกว่าค่าเฉลี่ยของตลาดโลกประมาณ 9.89 เท่า และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จนเพิ่มขึ้นสูงสุดในปี 2537 เป็น 22.02 เท่า แต่ลดลง เป็น 15.78 เท่าในปี 2542 (ค่า ES เท่ากับ 9.89 ในปี 2529 22.02 เท่า ในปี 2537 และ 15.78 เท่าในปี 2542)

ตารางที่ 4.1 ดัชนีชี้ความสามารถในการแข่งขันของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย

ปี	ส่วนแบ่งตลาดของไทยในตลาดโลก (%)		สัดส่วนการส่งออกกุ้งแช่แข็งในโครงสร้างการส่งออกรวม (%)		EP	ES
	กุ้งแช่แข็ง	สินค้าประมง	โครงสร้างการส่งออกไทย	โครงสร้างการส่งออกโลก		
2529	0.041	0.044	0.019	0.002	0.94	9.89
2530	0.044	0.045	0.017	0.002	0.99	8.51
2531	0.062	0.05	0.022	0.002	1.24	11.21
2532	0.113	0.06	0.03	0.002	1.89	17.38
2533	0.133	0.062	0.034	0.002	2.14	20.13
2534	0.162	0.075	0.036	0.002	2.17	19.9
2535	0.189	0.076	0.038	0.002	2.48	21.87
2536	0.213	0.083	0.04	0.002	2.58	21.61
2537	0.233	0.089	0.042	0.002	2.63	22.02
2538	0.232	0.086	0.035	0.002	2.69	20.96
2539	0.215	0.079	0.03	0.001	2.73	20.5
2540	0.188	0.081	0.025	0.001	2.31	17.36
2541	0.171	0.079	0.024	0.001	2.17	16.02
2542	0.165	0.077	0.021	0.001	2.12	15.78
2543	0.174	0.079	0.026	0.002	2.2	17.4
เฉลี่ย	0.156	0.071	0.029	0.002	2.09	17.36

ที่มา: คำนวณจากสถิติการค้าสินค้าเกษตรขององค์การอาหารและเกษตรแห่งสหประชาชาติ (FAO)

แผนภาพที่ 4.1 ความถนัดในการส่งออกและความสามารถในการส่งออก



ที่มา : ตารางที่ 4.1

อย่างไรก็ตาม ในช่วงปี 2540–2542 ความสามารถในการแข่งขันดังกล่าวมีแนวโน้มลดลงอย่างรวดเร็วเมื่อเปรียบเทียบกับในช่วงปี 2534–2539 โดยเห็นได้จากอัตราส่วนความถนัดในการส่งออก (ES) ที่ลดลงอย่างรวดเร็วจากการที่ประเทศไทยมีความสามารถในการแข่งขันมากกว่าค่าเฉลี่ยในตลาดโลกมากกว่าประมาณ 20 เท่ามาโดยตลอดในช่วงปี 2534-2539 ได้ ลดลงเหลือเพียงประมาณ 16 เท่าในปี 2541 และเหลือประมาณ 15 เท่าในปี 2542 และเพิ่มเป็นประมาณ 17 เท่าในปี 2543 ซึ่งจะเห็นได้ว่าแนวโน้มการลดลงของขีดความสามารถในการแข่งขันของผลิตภัณฑ์กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยในช่วงปี 2540 – 2542 ดังกล่าวได้สะท้อนอยู่ในแนวโน้มของอัตราส่วนความสามารถในการส่งออก (EP) ที่คำนวณได้เช่นเดียวกัน ดังที่ได้กล่าวมาแล้วในข้างต้น

ปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยในตลาดญี่ปุ่นและตลาดสหรัฐอเมริกา

ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์อุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไทยไปญี่ปุ่น เป็นข้อมูลทศนิยมรายปี พ.ศ. 2529-2543 โดยสมการอุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไทยไปประเทศญี่ปุ่นที่ได้จากการวิเคราะห์เป็นฟังก์ชันอุปสงค์แบบล็อกคู่ (double-log demand function) ทำให้ค่าสัมประสิทธิ์ที่อยู่หน้าตัวแปรอิสระแสดงถึงค่าความยืดหยุ่นของปริมาณการส่งออกที่มีต่อตัวแปรอิสระ ผลที่ได้จากการประมาณค่าทางสถิติของสมการซึ่งมีผลการวิเคราะห์ดังนี้

จากสมการแสดงความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปญี่ปุ่น (Q_t) กับตัวแปรอิสระ ซึ่งได้แก่ รายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศญี่ปุ่น (Y_t) อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ (EX) ราคาส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย (PTHAI) และราคาส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศคู่แข่ง (PINDO) ซึ่งผลการศึกษาในบทที่ 3 ประเทศคู่แข่งในกลุ่มเอเชียตะวันออกเฉียงใต้คือประเทศอินโดนีเซีย ค่า $R^2 = 0.898591$ แสดงว่า ตัวแปรอิสระในสมการที่ (1) สามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงของปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไทยไปญี่ปุ่น (QX_t) ได้ ร้อยละ 89.8591 สำหรับค่า Durbin Watson (D.W.) = 1.794071 อยู่ในช่วงที่ไม่สามารถสรุปได้ว่าเกิดปัญหา Autocorrelation

ตารางที่ 4.2 ผลการวิเคราะห์หุ้ปลงศ์ส่งออกกึ่งสดแช่เย็นแช่แข็งไทยไปญี่ปุ่น

$\text{Ln}Q_t = -12.79455$ (-1.417814)	$+3.662388\text{Ln}Y$ (2.001000)**	$+1.365539\text{Ln}EX$ (3.813669)***	$-4.705504\text{Ln}P_{\text{THAI}}$ (-1.763974)*
$+ 4.405033\text{Ln}P_{\text{INDO}}$ (1.209393)			----- (1)
$R^2 = 0.898591$ $\text{Adj } R^2 = 0.858027$ $D\text{-W statistic} = 1.794071$ $F\text{-statistic} = 22.15253$			

ที่มา : จากการคำนวณ

หมายเหตุ : ตัวเลขที่อยู่ในวงเล็บคือค่า t-statistics

*** แสดงนัยสำคัญที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95

** แสดงนัยสำคัญที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 90

* แสดงนัยสำคัญที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 85

รายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศญี่ปุ่น (Y_t) เป็นตัวแปรที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์การส่งออกกึ่งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปญี่ปุ่นในสมการ มีเครื่องหมายตรงตามสมมติฐาน คือ มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับ (Q_t) มีค่าเท่ากับ 3.662388 สามารถอธิบายได้ว่า เมื่อรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศญี่ปุ่น (Y_t) เปลี่ยนแปลงไป ร้อยละ 1 จะทำให้ปริมาณการส่งออกกึ่งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปญี่ปุ่น (Q_t) เปลี่ยนแปลงไป ร้อยละ 3.662388 ในทิศทางเดียวกัน ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ส่งออกกึ่งสดแช่เย็นแช่แข็งไปญี่ปุ่นต่อการเปลี่ยนแปลงในรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศญี่ปุ่นมีค่าเท่ากับ 3.662388

อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ (EX) เป็นตัวแปรที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์การส่งออกกึ่งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปญี่ปุ่นในสมการ มีเครื่องหมายตรงตามสมมติฐานคือ มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับ (Q_t) มีค่าเท่ากับ 1.365539 สามารถอธิบายได้ว่าเมื่ออัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ (EX) เปลี่ยนแปลงไป ร้อยละ 1 จะทำให้ปริมาณการส่งออกกึ่งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปญี่ปุ่น (Q_t) เปลี่ยนแปลงไป ร้อยละ 1.365539 ในทิศทางเดียวกัน ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ส่งออกกึ่งสดแช่เย็นแช่แข็งไปญี่ปุ่นต่อการเปลี่ยนแปลงในอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศมีค่าเท่ากับ 1.365539

ราคาส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย (PTHAI) เป็นตัวแปรที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปญี่ปุ่นในสมการ มีเครื่องหมายตรงตามสมมติฐานคือ มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกับ (Q_i) มีค่าเท่ากับ -4.705504 สามารถอธิบายได้ว่าเมื่อราคาส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย (PTHAI) เปลี่ยนแปลงไป ร้อยละ 1 จะทำให้ปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปญี่ปุ่น (Q_i) เปลี่ยนแปลงไป ร้อยละ 4.705504 ใน ทิศทางตรงกันข้าม ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปญี่ปุ่นต่อการเปลี่ยนแปลงในราคาส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย มีค่าเท่ากับ -4.705504

ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไทยไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา

ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์อุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไทยไปสหรัฐอเมริกาเป็นข้อมูลทศนิยมรายปี พ.ศ. 2529-2543 โดยสมการอุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไทยไปประเทศสหรัฐอเมริกาที่ได้จากการวิเคราะห์เป็นฟังก์ชันอุปสงค์แบบล็อกคู่ (double-log demand function) ทำให้ค่าสัมประสิทธิ์ที่อยู่หน้าตัวแปรอิสระแสดงถึงค่าความยืดหยุ่นของปริมาณการส่งออกที่มีต่อตัวแปรอิสระ ผลที่ได้จากการประมาณค่าทางสถิติของสมการซึ่งมีผลการวิเคราะห์ดังนี้

ตารางที่ 4.3 ผลการวิเคราะห์อุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไทยไปสหรัฐอเมริกา

$\text{Ln}Q_i = -9.345908$ (-3.869619)	$+5.172156\text{Ln}Y$ (4.528400)***	$-1.348733\text{Ln}EX$ (-1.468058)	$+1.214886\text{Ln}PTHAI$ (0.653681)
$-1.867351\text{Ln}PINDO$ (-1.225975)			----- (2)
$R^2 = 0.891531$ $\text{Adj } R^2 = 0.848143$ $D-W \text{ statistic} = 1.813170$ $F\text{-statistic} = 20.54801$			

ที่มา : จากการคำนวณ

หมายเหตุ : ตัวเลขที่อยู่ในวงเล็บคือค่า t-statistics

*** แสดงนัยสำคัญที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95

จากสมการแสดงความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปสหรัฐอเมริกา (Q_t) กับตัวแปรอิสระ ซึ่งได้แก่ รายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศสหรัฐอเมริกา (Y_t) อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ (EX) ราคาส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย (PTHAI) และราคาส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศคู่แข่ง (PINDO) ซึ่งผลการศึกษาในบทที่ 3 ประเทศคู่แข่งในกลุ่มเอเชียตะวันออกเฉียงใต้คือประเทศอินโดนีเซีย ค่า $R^2 = 0.891531$ แสดงว่าตัวแปรอิสระในสมการที่ (2) สามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงของปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปสหรัฐอเมริกา (Q_t) ได้ร้อยละ 89.1531 สำหรับค่า Durbin Watson (D.W.) = 1.813170 อยู่ในช่วงที่ไม่สามารถสรุปได้ว่าเกิดปัญหา Autocorrelation

รายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศสหรัฐอเมริกา (Y_t) เป็นตัวแปรที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปสหรัฐอเมริกาในสมการ มีเครื่องหมายตรงตามสมมติฐาน คือมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับ (Q_t) มีค่าเท่ากับ 5.172156 สามารถอธิบายได้ว่า เมื่อรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศสหรัฐอเมริกา (Y_t) เปลี่ยนแปลงไป ร้อยละ 1 จะทำให้ปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปสหรัฐอเมริกา (Q_t) เปลี่ยนแปลงไป ร้อยละ 5.172156 ในทิศทางเดียวกัน ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปสหรัฐอเมริกาต่อการเปลี่ยนแปลงในรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศสหรัฐอเมริกามีค่าเท่ากับ 5.172156

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

จากผลการวิเคราะห์ในบทที่ผ่านมา สามารถสรุปสาระสำคัญของการวิเคราะห์ความสามารถส่งออกและความได้เปรียบเชิงแข่งขันทางธุรกิจส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย โดยในส่วนแรกจะเป็นการสรุปสาระสำคัญของลักษณะทั่วไปของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย ส่วนที่ 2 เป็นการสรุปถึงการศึกษาถึงความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยไปยังประเทศญี่ปุ่นและประเทศสหรัฐอเมริกา ส่วนที่ 3 เป็นการสรุปผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่ออุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปประเทศญี่ปุ่นและประเทศสหรัฐอเมริกา ส่วนสุดท้ายเป็นการสรุปผลการศึกษาความสามารถเชิงแข่งขันของบริษัทผู้ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปประเทศญี่ปุ่นและประเทศสหรัฐอเมริกา

ผลการศึกษาลักษณะทั่วไปของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย พบว่าตลาดกุ้งภายในประเทศสามารถแบ่งออกเป็น 3 ระดับคือตลาดระดับฟาร์ม ตลาดท้องถิ่นและตลาดปลายทาง ด้านการแปรรูปจะแบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ การแปรรูปขั้นต้น การแปรรูปลักษณะนี้เป็นการนำกุ้งมาเพิ่มมูลค่าเพิ่ม โดยไม่มีการใช้วัตถุดิบอื่นเข้ามาเป็นส่วนประกอบและจำเป็นจะต้องนำมาผ่านกระบวนการแช่แข็งภายหลังการบรรจุหีบห่อเพื่อรอจำหน่ายและการแปรรูปขั้นสูง การแปรรูปลักษณะนี้เป็นการนำกุ้งมาเพิ่มมูลค่าเพิ่มโดยการใช้วัตถุดิบอื่นเข้ามาเป็นส่วนประกอบสำคัญ โดยทั่วไปธุรกิจส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยส่วนใหญ่จะทำการผลิตขึ้นเพื่อส่งออก มีเพียงส่วนน้อยเท่านั้นที่ผลิตเพื่อบริโภคเองในประเทศ ในส่วนของสถานที่ประกอบการนั้นมีทั้งแบบโรงงานผลิตแปรรูปตั้งอยู่ที่เดียวกับสำนักงานของธุรกิจส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งและอยู่ต่างที่กันโดยส่วนใหญ่โรงงานผลิตแปรรูปจะตั้งอยู่บริเวณทะเลเพราะใกล้แหล่งวัตถุดิบและส่วนใหญ่จะอยู่แถวมหาชัย สมุทรสาคร สำหรับตลาดคู่ค้าที่สำคัญมี 2 ตลาดที่สำคัญคือประเทศญี่ปุ่นและประเทศสหรัฐอเมริกา การค้ากุ้งสดของผู้ส่งออกไทย ส่วนใหญ่จะเป็นการขายในลักษณะของการขายล่วงหน้าที่ส่งออกเจรจาตกลงราคา และปริมาณซื้อขายกับฝ่ายลูกค้าผู้นำเข้า ในขณะที่ตนเองยังไม่มีสินค้าหรือวัตถุดิบสำหรับการผลิต ต่อเมื่อได้ตกลงกันเป็นที่เรียบร้อยแล้วจึงจัดหาวัตถุดิบเข้ามาผลิตเพื่อการส่งมอบให้ลูกค้าในภายหลัง โดยผู้ประกอบการจะอาศัยสมาคมแช่เยือกแข็งแห่งประเทศไทย เป็นศูนย์กลางที่ทำหน้าที่ในการให้ข้อมูล ข่าวสารต่าง ๆ แก่ผู้ส่งออกไทย มีการประชุมแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างผู้ส่งออกโดยผ่านทางสมาคมโดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของสภาวะของตลาดและแนวโน้มของราคา

ผู้ประกอบการแต่ละรายกำหนดสำหรับการส่งออก ซึ่งมีความมุ่งหวังที่จะสร้างควมมีเสถียรภาพในการกำหนดราคาส่งออกของผู้ส่งออกแต่ละราย

ผลการศึกษาค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage หรือ RCA) ของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย ในช่วงปี 2529-2543 พบว่า อัตราส่วนความสามารถในการส่งออก (EP) ของไทยสะท้อนให้เห็นว่า กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเป็นสินค้าประมงที่ประเทศไทยมีศักยภาพในการแข่งขันสูง เมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าส่งออกในหมวดสินค้าประมงโดยทั่วไป และอัตราส่วนความถนัดในการส่งออก (ES) ของไทยสะท้อนให้เห็นว่าประเทศไทยมีความสามารถในการเป็นผู้ผลิตและส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งแนวใหม่ความสามารถในการแข่งขันกุ้งของไทยในตลาดโลก มีทิศทางดีขึ้นตามลำดับ ในช่วงปี 2529-2539 แต่ในช่วงปี 2540-2542 ความสามารถดังกล่าวมีแนวโน้มลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2529-2539 เนื่องจากความผันผวนในการส่งออกสินค้าประมงของประเทศไทยโดยรวม และในปี 2543 ความสามารถในการแข่งขันกุ้งของไทยในตลาดโลกก็เพิ่มขึ้นเล็กน้อย

ผลการศึกษาวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่ออุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปประเทศคู่ค้าที่สำคัญ ปรากฏว่า ในตลาดญี่ปุ่น ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่ออุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง คือรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศญี่ปุ่น (Y) โดยมีค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศญี่ปุ่นเท่ากับ 3.662388 ซึ่งแสดงให้เห็นว่า เมื่อรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศญี่ปุ่นเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1 จะทำให้ปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปญี่ปุ่นเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 3.662388 ในทิศทางเดียวกัน อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ (EX) โดยมีค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่ออัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศเท่ากับ 1.365539 ซึ่งแสดงให้เห็นว่า เมื่ออัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1 จะทำให้ปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปญี่ปุ่นเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1.365539 ในทิศทางเดียวกันและราคาส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย (PTHAI) โดยมีค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย เท่ากับ -4.705504 ซึ่งแสดงให้เห็นว่า เมื่อราคาส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1 จะทำให้ปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปญี่ปุ่นเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 4.705504 ในทิศทางตรงกันข้ามกัน และในตลาดญี่ปุ่นกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเป็นสินค้าฟุ่มเฟือยและกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยเป็นสินค้าทดแทนกับกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของญี่ปุ่น ในตลาดสหรัฐอเมริกาปัจจัยสำคัญที่มีผลต่ออุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งคือรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศสหรัฐอเมริกา (Y) โดยมีค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศสหรัฐอเมริกาเท่ากับ 5.172156 ซึ่งแสดงให้เห็นว่า เมื่อรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศสหรัฐอเมริกาเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1 จะทำให้ปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปญี่ปุ่นเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 5.172156 ในทิศทางเดียวกัน ในตลาดสหรัฐอเมริกากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อเสนอแนะ

จากผลการวิเคราะห์ภาพรวมของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปตลาดประเทศญี่ปุ่นและประเทศสหรัฐอเมริกา มีข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

1. จากผลการวิเคราะห์อุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไทยไปญี่ปุ่น พบว่าค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไทยไปญี่ปุ่นต่อรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศญี่ปุ่น มีค่าเท่ากับ 3.662388 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการเปลี่ยนแปลงของรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศญี่ปุ่นมีผลต่ออุปสงค์การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไทยไปญี่ปุ่นในทิศทางเดียวกันร้อยละ 3.662388 ในขณะที่ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไทยไปญี่ปุ่นต่ออัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศมีค่าเท่ากับ 1.365539 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศมีผลต่ออุปสงค์การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไทยไปญี่ปุ่นในทิศทางเดียวกันร้อยละ 1.365539 และค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไทยไปญี่ปุ่นต่อราคาส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยมีค่าเท่ากับ -4.705504 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการเปลี่ยนแปลงของราคาส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยมีผลต่ออุปสงค์การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไทยไปญี่ปุ่นในทิศทางตรงกันข้ามกันร้อยละ 4.705504 และเมื่อดูจากแนวโน้มของรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศญี่ปุ่นจะเห็นได้ว่าการเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นโอกาสที่ไทยจะส่งกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปจำหน่ายที่ประเทศญี่ปุ่นก็มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย ดังนั้นประเทศไทยจึงควรให้ความสำคัญและหันมาปรับปรุงระบบและมาตรฐานในการผลิตเพื่อให้ผลิตภัณฑ์กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยมีคุณภาพที่ดีและจะเห็นได้ว่าราคาส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยมีผลอย่างมากในตลาดญี่ปุ่นจึงควรรานโยบายในด้านราคามาใช้โดยรัฐบาลควรช่วยสนับสนุนในการลดภาษีที่เกี่ยวข้องกับกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งและจัดหาบริการพิเศษในการขนส่งสินค้าที่สะดวก รวดเร็วและประหยัดให้กับผู้ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเพื่อเป็นการลดค่าใช้จ่ายในการส่งออก ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตลดลง ราคาส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยก็จะลดลงด้วย ทำให้ผู้ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งสามารถสู้กับคู่แข่งได้ในต่างประเทศได้ เพื่อช่วยเพิ่มอุปสงค์การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไทยไปญี่ปุ่นและรัฐบาลควรรักษาอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศให้มีเสถียรภาพ

2. จากผลการวิเคราะห์อุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไทยไปสหรัฐอเมริกา พบว่าค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไทยไปสหรัฐอเมริกาต่อรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศสหรัฐอเมริกา มีค่าเท่ากับ 5.172156 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการเปลี่ยนแปลงของรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศสหรัฐอเมริกามีผลต่ออุปสงค์การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไทยไปสหรัฐอเมริกาในทิศทางเดียวกันสูงถึงร้อยละ 5.172156 และเมื่อดูจากแนวโน้มของรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศสหรัฐอเมริกาก็จะเห็นได้ว่าการเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นโอกาสที่ไทยจะส่งกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปจำหน่ายที่ประเทศสหรัฐอเมริกาก็

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าการณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย ดังนั้นประเทศไทยจึงควรให้ความสำคัญและหันมาปรับปรุงระบบและมาตรฐานในการผลิตเพื่อให้ผลิตภัณฑ์กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยมีคุณภาพที่ดีสามารถดึงดูดความสนใจและเป็นที่ต้องการของประเทศสหรัฐอเมริกา

แนวทางการศึกษาต่อในอนาคต

1. ควรขยายการศึกษาในตัวสินค้าส่งออกให้มากขึ้น เช่น ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง ปลาสดแช่เย็นแช่แข็งเพราะจะได้ศึกษาในภาพรวมของสินค้าประมงของไทย

2. ควรขยายการศึกษาในเรื่องประเทศคู่ค้าที่สำคัญเพิ่มขึ้น โดยการศึกษาครั้งนี้ได้ทำการศึกษาในตลาดประเทศญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกา ยังมีตลาดอีกหลายแห่งที่มีมูลค่าการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไทยมาก เช่น ประเทศยุโรป จีน เป็นต้น



บรรณานุกรม

กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์. สถิติมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย และตลาดส่งออกที่สำคัญของกุ้งสดแช่เย็นของไทย ปี 2543.

จินตนา เอี่ยมลออ. 2541. ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงมาตรการทางการค้าต่อการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย. กรุงเทพมหานคร : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ฐะปะณี มะลิซ้อน. 2539. การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย. กรุงเทพมหานคร : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

วิชาญ น่วมขยัน. 2539. การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยภายใต้ข้อตกลงของแกตต์ : กรณีศึกษาตลาดญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกา. กรุงเทพมหานคร : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

วิรัช กระแสร์นัตร์. 2530. แบบจำลองเศรษฐกิจกุ้งสดแช่แข็งของไทย การวิเคราะห์กรณีซิมูเลชัน. กรุงเทพมหานคร : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

อดิศักดิ์ สุขุมวิทยา. 2524. การศึกษาอุปสงค์และอุปทานส่งออกของกุ้งไทย. กรุงเทพมหานคร : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

อโนมา พิทักษ์ดิกุล. 2540. ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การขยายตลาดส่งออกของสินค้าประมงไทย ในช่วงปี พ.ศ. 2530 - พ.ศ. 2538. กรุงเทพมหานคร : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

วุฒิชัย ดำริ่มุงกิจ. 2542. กลยุทธ์การตลาดของผู้ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในประเทศไทย. กรุงเทพมหานคร : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ศุภักษร ศุภชลาศัยและคณะ. 2542. **ทิศทางและกลยุทธ์ในการพัฒนาอุตสาหกรรมการเกษตรของไทย กรณีศึกษาผลิตภัณฑ์จากเนื้อสัตว์.** คณะเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

สุวัชร บุนนาค และวันรักษ์ มิ่งมณีนาคิน. 2534. **เศรษฐศาสตร์เบื้องต้น.** กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์วัฒนาพานิช จำกัด.

Food and Agriculture Organization of the United Nation. 1986-2000. **FAO Production YearBook.** Vol69-83, Rome.

Food and Agriculture Organization of the United Nation. 1986-2000. **FAO Trade YearBook.** Vol69-83, Rome.

Food and Agriculture Organization of the United Nation. 1986-2000. **FAO Fishery Statistics Commodity.** Vol69-83, Rome.

Balassa, B (1977), "Revealed Comparative Advantage Revisited: An Analysis of Relative Expend Shares of the Industrial Countries, 1953-1971", **The Manchester School of Economics and Social Studies**, Vol. 45 (2) pp. 99-123.