

รายงานการวิจัย

เรื่อง

การวิเคราะห์ศักยภาพการแข่งขันด้านการส่งออกกุ้งไทย
(An Analysis of Competitiveness Potential Export
of Thai Shrimp)



RCH
SH
336.5
.S56
๒6825

เลขหมู่.....
เลขทะเบียน.....116979
วันเดือนปี.....21 ส.ย. 2554

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร คณะเทคโนโลยีการเกษตร
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
ประจำปีงบประมาณ 2551

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีกรนำไปใช้

10/32คต15

บทคัดย่อ

การส่งออกกุ้งจากประเทศไทยไปประเทศสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป พบว่าการขยายตัวของการส่งออกกุ้งมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดคู่ค้าที่สำคัญ คือ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป นอกจากนี้ พบว่าการส่งออกกุ้งของประเทศไทยไปยัง สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่นและสหภาพยุโรปมีศักยภาพการแข่งขันสูงและมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ดังนั้น รัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งผู้ประกอบการส่งออกควรร่วมมือกันรักษาส่วนแบ่งทางการตลาด โดยเฉพาะตลาดสหรัฐอเมริกาและตลาดญี่ปุ่น ซึ่งเป็นตลาดที่ใหญ่ในปัจจุบัน และเพิ่มการขยายตลาดไปยังตลาดสหภาพยุโรป ซึ่งประเทศไทยได้รับคืนสิทธิพิเศษทางอัตราภาษีศุลกากร (GSP) และให้ความสำคัญกับประเทศเวียดนาม ซึ่งถือว่าเป็นคู่ค้าที่มีความสามารถในการชิงส่วนแบ่งในการส่งออกกุ้งไปยังตลาดสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรปของไทย

ABSTRACT

The exports markets from Thailand to America, Japan and Europe, found that the percentage increase of exportation is continually decreasing, especially in these three countries. Furthermore, it is found that Thai's shrimp export to American, Japanese and European market is highly competitive and is comparatively advantageous. It is advisable for governmental and related organizations as well as exporters to help promote and retain the market shares especially in the American and Japanese markets, currently the two biggest shrimp import markets. Also market shares in the European market should be increase since Thailand receives GSP. A special attention must also be given to Vietnam, a very active competitor who can decrease Thailand's market shares in shrimp exportation to America, Japan and the Economic Union.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กิตติกรรมประกาศ

รายงานการวิจัยฉบับนี้ สำเร็จลงได้ด้วยความช่วยเหลือ และสนับสนุนจากบุคคลหลายฝ่าย โดยเฉพาะภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ที่สนับสนุนเงินทุนวิจัยและสิ่งอำนวยความสะดวกให้กับผู้วิจัย ในการปฏิบัติงานวิจัยในครั้งนี้ นอกจากนี้ ผู้วิจัยใคร่ขอขอบพระคุณบุคคลอีกหลายท่านที่มีส่วนให้ความช่วยเหลือและให้ความสะดวกต่าง ๆ ในการวิจัยครั้งนี้ ถ้าหากมิได้รับความเอื้อเฟื้อจากท่านเหล่านี้แล้วงานวิจัยฉบับนี้คงจะไม่มีทางสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

ท้ายที่สุดนี้ ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าแนวความคิด และผลการศึกษาในครั้งนี้ คงจะเป็นประโยชน์ต่อผู้อ่านในการช่วยพัฒนาความสามารถแข่งขัน และส่งออกกุ้งของไทยอย่างยั่งยืนต่อไป หากมีสิ่งใดบกพร่องหรือผิดพลาดผู้วิจัยขออภัยไว้ เพื่อหาโอกาสแก้ไขในครั้งต่อไป

อำนาจ แสงโนรี
ธันวาคม 2551

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	(1)
สารบัญ	(2)
สารบัญตาราง	(4)
สารบัญภาพ	(6)
บทที่ 1 บทนำ	1
1. ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
2. วัตถุประสงค์ของการศึกษา	4
3. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
4. ขอบเขตของการศึกษา	4
5. การตรวจเอกสาร	5
บทที่ 2 แนวความคิด ทฤษฎีและระเบียบวิธีการศึกษา	8
1. แนวคิดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Revealed Comparative Advantage: RCA)	8
2. แนวคิดตารางการเจริญเติบโต-ส่วนแบ่งตลาดของบีซีจี (BCG-Growth- Share Matrix)	10
3. วิธีการศึกษา	13
บทที่ 3 ลักษณะทั่วไปของการส่งออกกุ้งของไทย	17
1. ลักษณะของตลาดกุ้งสดและกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง	17
2. สถานการณ์การผลิตและการค้าของโลก	19
3. ประเทศคู่ค้ากุ้งที่สำคัญของไทย	21
4. การผลิตและการตลาดของประเทศคู่แข่ง	28
5. กฎระเบียบและข้อกีดกันทางการค้าของประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ	30
6. ปัญหาด้านการตลาดของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย	34

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการศึกษา	38
1. ผลการศึกษาระดับความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ	47
2. ผลการวิเคราะห์การแข่งขันตามแนวคิดตารางพีซีจี	54
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	54
1. สรุป	55
2. ข้อเสนอแนะ	57
บรรณานุกรม	59
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ตารางแสดงรายละเอียดมูลค่าสินค้า	



สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1.1 ปริมาณ มูลค่าและการเติบโตการส่งออกกุ้งของไทย ปี พ.ศ. 2541 - 2550 การส่งออกกุ้งของไทยโดยรวมไปยังประเทศคู่ค้าที่สำคัญ	2
1.2 มูลค่าการนำเข้าสินค้าในประเทศสหรัฐอเมริกา แยกตามประเภทสินค้า	3
3.1 ผลผลิตกุ้งของโลกจากการเพาะเลี้ยงปี พ.ศ. 2546 - 2550	19
3.2 ประเทศที่มีส่วนแบ่งการส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งมากที่สุดในโลก 10 อันดับแรก	20
3.3 ส่วนแบ่งตลาดและอันดับการส่งออกของประเทศผู้ผลิตกุ้งสำคัญในตลาดสหรัฐอเมริกา	23
3.4 อัตราภาษีที่ประเทศสหรัฐอเมริกาเรียกเก็บจากประเทศผู้นำเข้า (Anti-Dumping Rate)	23
3.5 ปริมาณการนำเข้าผลิตภัณฑ์กุ้งของสหรัฐอเมริการะหว่างเดือน มกราคม - เมษายน 2550	24
3.6 ร้อยละมูลค่าการนำเข้ากลุ่มปลาและอาหารทะเลของประเทศสหรัฐอเมริกาจากทั่วโลกเทียบกับมูลค่าการนำเข้ากุ้งจากทั่วโลก ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 - 2549	25
3.7 ส่วนแบ่งตลาดและอันดับการส่งออกของประเทศผู้ผลิตกุ้งสำคัญในตลาดญี่ปุ่น	26
3.8 ปริมาณการนำเข้าผลิตภัณฑ์กุ้งของญี่ปุ่นระหว่างเดือน มกราคม - เมษายน 2550	27
3.9 ร้อยละมูลค่าการนำเข้ากุ้งของประเทศญี่ปุ่นจากทั่วโลก เทียบกับมูลค่าการนำเข้าปลาและสัตว์ทะเลจากทั่วโลก ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 - 2549	27
3.10 นโยบายและมาตรการนำเข้าจากถั่วเหลืองปี พ.ศ. 2548	33
3.11 ภาวะภาษีนำเข้าและเซอร์ชาร์จของกากถั่วเหลืองของไทยในปัจจุบัน	33
4.1 ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) ในการส่งออกกุ้งของประเทศไทย และประเทศคู่แข่งในตลาดสหรัฐอเมริกา ในช่วงปี พ.ศ. 2544 - พ.ศ. 2548	39
4.2 ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) ในกุ้งแช่แข็งแต่ละประเภทของประเทศไทย และประเทศคู่แข่งในตลาดสหรัฐอเมริกา ในช่วงปี พ.ศ. 2544 - พ.ศ. 2548	40

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
4.3	ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) ในการส่งออกกุ้งของประเทศไทย และประเทศคู่แข่งในตลาดญี่ปุ่น ในช่วงปี พ.ศ. 2544 – พ.ศ. 2548	43
4.4	ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) ในการส่งออกกุ้งของประเทศไทย และประเทศคู่แข่งในตลาดสหภาพยุโรป ในช่วงปี พ.ศ. 2544 – พ.ศ. 2548	44
4.5	ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) ในกุ้งแช่แข็งแต่ละประเภทของไทย และประเทศคู่แข่งในตลาดสหภาพยุโรป ในช่วงปี พ.ศ. 2544 – พ.ศ. 2548	45
4.6	มูลค่าการนำเข้าประเทศสหรัฐอเมริกา อัตราการขยายตัวเฉลี่ย และส่วนแบ่งตลาดเฉลี่ย	47
4.7	มูลค่าการนำเข้าประเทศญี่ปุ่น อัตราการขยายตัวเฉลี่ย และส่วนแบ่งตลาดเฉลี่ย	48
4.8	มูลค่าการนำเข้าสหภาพยุโรป อัตราการขยายตัวเฉลี่ย และส่วนแบ่งตลาดเฉลี่ย	49
4.9	อัตราการขยายตัวและส่วนแบ่งการส่งออกของกุ้งไทยในตลาดที่ทำการศึกษา	50
4.10	อัตราการขยายตัวและส่วนแบ่งการส่งออกของกุ้งแต่ละประเภทผลิตภัณฑ์ไทยในตลาดสหรัฐอเมริกา	52
4.11	อัตราการขยายตัวและส่วนแบ่งการส่งออกของกุ้งแต่ละประเภทผลิตภัณฑ์ไทยในตลาดสหภาพยุโรป	53

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
2.1 ตารางกลุ่มธุรกิจของบีซีจี	10
2.2 การแบ่งตำแหน่งของตารางบีซีจี	11
2.3 จุดกึ่งกลางของตารางบีซีจี	14
2.4 การแบ่งส่วนต่าง ๆ จากผลลัพธ์ของค่า RCA และค่าตารางบีซีจี	15



บทที่ 1

บทนำ

1. ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

กุ้งเป็นสัตว์น้ำเศรษฐกิจที่เป็นอาหาร ซึ่งได้รับความนิยมต่อการบริโภคชนิดหนึ่งทั้งในประเทศและต่างประเทศ และยังเป็นแหล่งที่มาของโปรตีนที่สำคัญที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูง นอกจากนี้กุ้งเป็นสินค้าประมงที่มีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจของไทย ทั้งในด้านการสร้างรายได้ การสร้างงาน การเพิ่มมูลค่าผลผลิตและการส่งออก โดยสามารถนำไปแปรรูปเป็นกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งและผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ส่งออกไปจำหน่ายสร้างเงินตราต่างประเทศเป็นมูลค่ามหาศาลในแต่ละปี แต่ในปัจจุบันมีการแข่งขันกันสูงมาก อันเนื่องมาจากการพัฒนาทางเทคโนโลยีการผลิตที่สามารถทำให้สินค้ามีการพัฒนา เพื่อให้มีคุณภาพสูงและมีปริมาณมากขึ้น

เมื่อพิจารณามูลค่าการส่งออกกุ้งของไทย ในช่วงปี พ.ศ. 2541-2550 พบว่า การส่งออกกุ้งของไทยมีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงที่ค่อนข้างผันผวน ดังจะเห็นได้ว่ามูลค่าการส่งออกกุ้งของไทยในปี พ.ศ. 2542 มีมูลค่าการส่งออกลดลง และมีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นในช่วงปี พ.ศ. 2543 แต่พอปี พ.ศ. 2545-2550 กลับมีมูลค่าการส่งออกลดลงโดยตลอด ในขณะที่ร้อยละการเติบโตของปริมาณเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย (ตารางที่ 1.1)

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาตลาดส่งออกกุ้งของไทย (ตารางที่ 1.2) พบว่าในปี พ.ศ. 2550 (ม.ค.-ส.ค.) การส่งออกกุ้งของไทยไปตลาดสหรัฐอเมริกามีมูลค่า 23,911 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 55.67 โดยที่ตลาดญี่ปุ่นมีมูลค่าการส่งออกกุ้ง 8,157 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 21.52 ในขณะที่ตลาดสหภาพยุโรป (25 ประเทศ) มีมูลค่าการส่งออกกุ้ง 4,477 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 9.72 จึงสรุปได้ว่า ตลาดสหรัฐอเมริกาและตลาดญี่ปุ่นเป็นตลาดส่งออกที่สำคัญของไทย โดยมีสัดส่วนการส่งออกรวมกันถึงร้อยละ 77.19 ของการส่งออกกุ้งของไทยในปี พ.ศ. 2550 (ม.ค. - ส.ค.) เมื่อเปรียบเทียบกับส่วนแบ่งตลาดระหว่างปี พ.ศ. 2549 กับ พ.ศ. 2550 (ม.ค. - ส.ค.) (มลิวัลย์, 2551)

ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์กุ้งส่งออกที่สำคัญ คือ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ซึ่งปัจจุบันผลิตจากกุ้งกุลาดำที่ได้จากการเพาะเลี้ยงมากกว่าจับจากธรรมชาติ อัตราส่วนกุ้งจากการเพาะเลี้ยงและจากธรรมชาติคิดเป็น 90:10 ซึ่งไทยจัดเป็นอันดับหนึ่งของโลกที่มีการเพาะเลี้ยงกุ้งมากที่สุด โดยไทยมีส่วนแบ่งตลาดอยู่ในอันดับที่ 1 - 2 ของโลก ดังนั้นประเทศไทยจึงมีการพัฒนาการเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำให้เพียงพอกับความต้องการบริโภคภายในประเทศและเพื่อส่งออก ตลาดส่งออกที่สำคัญคือ ญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกา

ตารางที่ 1.1 ปริมาณ มูลค่าและการเติบโตการส่งออกกุ้งของไทย ปี พ.ศ. 2541 - 2550

ปริมาณ : ตัน

มูลค่า : ล้านบาท

ปี พ.ศ.	ปริมาณ	มูลค่า	การเติบโต(ร้อยละ)	
			ปริมาณ	มูลค่า
2541	248,351	95,785	16.9	26.5
2542	240,551	87,581	-3.1	-8.6
2543	249,653	107,894	3.8	23.2
2544	255,566	98,680	2.4	-8.5
2545	215,144	73,946	-15.8	-25.1
2546	237,048	71,857	10.2	-2.8
2547	241,799	67,465	2.0	-6.1
2548	107,937	26,931	6.9	-0.4
2549	188,525	48,034	7.0	-4.04
2550 (ม.ค.-ส.ค.)	201,740	46,070	7.01	-4.09

ที่มา: วารสารธุรกิจอาหารสัตว์และศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์, 2551

โดยภาพรวม แม้ว่าปัจจุบันประเทศไทยจะยังคงเป็นผู้นำในการผลิตและการส่งออกกุ้ง แต่ในตลาดนำเข้ากุ้งของไทยที่สำคัญบางตลาด พบว่าการค้าของไทยเริ่มมีแนวโน้มถดถอยลง สาเหตุนอกจากต้องเผชิญกับการแข่งขันกับประเทศผู้ผลิตรายอื่น รวมทั้งยังต้องเผชิญกับมาตรการกีดกันการนำเข้าของประเทศไทยคู่ค้า ทั้งมาตรการด้านภาษีและมิใช่ภาษีที่แม้ว่าหลังการเจรจาอนุกรมวิทย์แต่ละประเทศได้ผูกอัตราภาษีไว้และต้องปรับลดในปี พ.ศ. 2542 ทำให้อัตราภาษีบางประเทศต่ำลงหรือไม่เก็บภาษีเลยในบางประเทศ แต่หลายประเทศก็ยังมีมาตรการอื่น เช่น มาตรการสุขอนามัยมาตรการเข้มงวดในเรื่องของมาตรฐานคุณภาพสินค้า การให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร รวมทั้งมาตรการในเรื่องของสิ่งแวดล้อมที่หลายประเทศมักนำมาเป็นข้ออ้างในการกีดกันการนำเข้ากุ้งจากไทย เหล่านี้ล้วนเป็นอุปสรรคในการส่งออกกุ้งของไทย นอกจากนี้ปัญหาการถดถอยทางเศรษฐกิจของประเทศผู้นำเข้ากุ้งที่เกิดขึ้นในระยะหลังไม่ว่าจะเป็นประเทศญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา ฮองกง หรือเกาหลี ต่างก็ส่งผลกระทบต่อส่งออกกุ้งของไทย ขณะเดียวกันปัจจัยภายในประเทศไม่ว่าจะเป็นด้านวัตถุดิบ นโยบายของรัฐ ตลอดจนการแข่งขันและมาตรฐานของผู้ประกอบการส่งออกของไทยเอง ก็ส่งผลกระทบต่อส่งออกและการขยายตลาดด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 1.2 การส่งออกกุ้งของไทยโดยรวมไปยังประเทศคู่ค้าที่สำคัญ

หน่วย : ตัน

มูลค่า: ล้านบาท

ลำดับ ที่	ประเทศ คู่ค้าสำคัญ	2549 (ม.ค. - ต.ค.)				2550 (ม.ค.-ส.ค.)					
		ปริมาณ	มูลค่า	ร้อยละเปลี่ยนแปลง		ปริมาณ	มูลค่า	ร้อยละเปลี่ยนแปลง		สัดส่วนในตลาดคู่ค้า	
				ปริมาณ	มูลค่า			ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
1	สหรัฐฯ	151,469	38,748	16.13	20.76	106,183	23,911	-4.57	-15.12	52.63	55.67
2	ญี่ปุ่น	40,605	11,529	1.96	-8.43	32,146	8,157	-1.83	-13.06	15.93	21.52
3	แคนาดา	14,191	3,588	12.16	12.48	13,298	2,933	31.39	15.60	6.59	6.37
4	สหภาพยุโรป*	12,921	3,378	51.89	60.81	18,100	4,477	114.17	100.89	8.97	9.72
5	เกาหลีใต้	10,331	2,263	-0.06	2.69	8,437	1,716	9.12	1.48	4.18	3.89
6	ออสเตรเลีย	14,738	1,560	79.38	-17.53	5,243	1,192	8.95	1.51	2.60	2.83
รวม		261,799	64,898	14.63	11.89	183,407	42,386	156.84	91.3	100.00	100.00

หมายเหตุ: * หมายถึง สหภาพยุโรป จำนวน 25 ประเทศ

ที่มา: กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ และ ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์, 2551

ดังนั้นประเทศไทยจึงต้องมีการพัฒนาการผลิต สินค้า และการตลาดกึ่ง เพื่อให้สามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งได้โดยการส่งเสริมต่อผู้ผลิตที่ทำการส่งออกและดึงศักยภาพความได้เปรียบของประเทศที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ฉะนั้น ผู้ส่งออกกึ่งไทยจึงมีความจำเป็นที่จะต้องเตรียมความพร้อมในการปรับตัวสู่การค้าโลกยุคการแข่งขันอย่างเสรี โดยรวบรวมข้อมูลสถานการณ์การค้ากึ่งของไทยในตลาดนำเข้าสำคัญ รวมทั้งวิเคราะห์ความสามารถการแข่งขันของการส่งออกกึ่งจากประเทศไทยไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป ตลอดจนความสามารถและศักยภาพการส่งออกกึ่งของไทยเปรียบเทียบกับประเทศคู่ค้าที่สำคัญ และเปรียบเทียบกับชนิดผลิตภัณฑ์กึ่งแข่งขันในตลาดหลัก ๆ เพื่อให้ไทยสามารถยังคงเป็นผู้นำด้านการค้ากึ่งในตลาดโลกต่อไป

2. วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาสถานการณ์การค้ากึ่งของไทยในตลาดนำเข้าที่สำคัญ เปรียบเทียบกับประเทศคู่ค้าที่สำคัญ
2. เพื่อวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันการส่งออกกึ่งไทยไปต่างประเทศ เปรียบเทียบกับประเทศคู่ค้าที่สำคัญ และเปรียบเทียบกับชนิดผลิตภัณฑ์กึ่ง

3. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

การศึกษานี้ทำให้ทราบถึงสภาวะทั่วไปของลักษณะตลาดส่งออกและคู่แข่งของการส่งออกกึ่งจากประเทศไทยไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป ตลอดจนความสามารถและศักยภาพการส่งออกกึ่งของไทย เปรียบเทียบกับประเทศคู่ค้าที่สำคัญ และเปรียบเทียบกับชนิดผลิตภัณฑ์กึ่ง รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น ตลอดจนแนวทางแก้ไขปัญหา ซึ่งข้อมูลที่ได้จากการศึกษาจะทำให้ผู้ประกอบการสามารถนำไปใช้ในการพัฒนาศักยภาพการส่งออกได้

4. ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษานี้ครั้งนี้เลือกใช้ข้อมูลเกี่ยวกับการส่งออกกึ่งของไทย และข้อมูลการนำเข้ากึ่งในตลาดนำเข้าหลักของโลก คือ ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป โดยในตลาดประเทศสหรัฐอเมริกาได้เลือกศึกษาทั้งสดแช่เย็นแช่แข็งปอกเปลือก และกึ่งแช่แข็งทั้งเปลือกขนาดต่าง ๆ ในพิกัดอัตราศุลกากรฮาร์โมนิ (Harmonize System: HS) 10 หลัก และเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในตลาดสหภาพยุโรปทำการศึกษากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งขนาดต่าง ๆ ในพิกัดอัตราศุลกากรฮาร์โมไนซ์ 8 หลัก ส่วนของประเทศญี่ปุ่น ไม่มีการแบ่งประเภทของกุ้งในการนำเข้า การศึกษานี้ใช้ข้อมูลการนำเข้าของประเทศต่าง ๆ ทั่วโลกจาก World Trade Atlas ของกรมส่งเสริมการค้าส่งออก กระทรวงพาณิชย์ ระยะเวลาของข้อมูลที่ศึกษาจะอยู่ในช่วงปี พ.ศ. 2544 - 2548

5. การตรวจเอกสาร

ปรีชา (2545) ทำการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา โดยศึกษาความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของไทยและประเทศคู่แข่งชั้นที่สำคัญ ได้แก่ ประเทศเอกวาดอร์ เม็กซิโก อินโดนีเซีย และอินเดีย ในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2537-2543 พบว่า ทุกประเทศมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา โดยประเทศไทยมีแนวโน้มความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบลดลงระหว่างปี พ.ศ. 2538-2540 จากนั้นแนวโน้มความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบเริ่มเพิ่มขึ้นในช่วงหลังระหว่างปี พ.ศ. 2541-2543 ในขณะที่ประเทศเอกวาดอร์มีแนวโน้มความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบเพิ่มขึ้นในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2537-2541 จากนั้นความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบดังกล่าวเริ่มลดลง ประเทศเม็กซิโกมีแนวโน้มความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบลดลงอย่างต่อเนื่องในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2537-2543 สำหรับประเทศอินโดนีเซียและอินเดียมีแนวโน้มความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงปี พ.ศ. 2537-2543

ธานินทร์ (2542) ศึกษาสภาวะการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของประเทศไทยไปยังสหภาพยุโรป: กรณีศึกษาบริษัทผู้ส่งออกที่มีสำนักงานอยู่ในกรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนระหว่าง 11-50 ล้านบาท ผลิตภัณฑ์กุ้งสดแช่แข็งเป็นสินค้าหลัก มีตลาดส่งออกที่สำคัญคือ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป ประเทศคู่แข่งชั้น คือ อินเดีย เอกวาดอร์ และอินโดนีเซีย ปัญหาและอุปสรรคของการส่งออกกุ้งสดแช่แข็ง ได้แก่ การที่สหภาพยุโรปยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรต่อประเทศไทยทำให้ต้องเสียภาษีนำเข้าที่สูงขึ้น คู่แข่งขันจำหน่ายสินค้าทดแทน ไม่สามารถหาตลาดทดแทนได้ การขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต การกำหนดมาตรฐานสุขอนามัยสินค้า และการเปลี่ยนอัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทเป็นแบบลอยตัว

พนิตดา (2542) ทำการศึกษาความได้เปรียบเชิงแข่งขันของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่แข็งของไทยในประเทศญี่ปุ่น ผลการศึกษาปรากฏว่าปัจจัยกำหนดความได้เปรียบเชิงแข่งขันที่ประเทศไทยได้เปรียบประเทศอินโดนีเซียและอินเดียในการแข่งขัน คือ สภาวะปัจจัยการผลิตในประเทศได้แก่ ความอุดมสมบูรณ์ของวัตถุดิบกุ้ง ระบบคมนาคมและสาธารณูปโภค อุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุนในประเทศโดยเฉพาะอุตสาหกรรมห้อยเย็น ยุทจักรและเอกสารโครงสร้างบริษัทและสภาพการแข่งขันในประเทศที่ก่อให้เกิดการพัฒนาของผู้ประกอบการและแม้ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เหตุสุดวิสัย นอกจากนี้ พบว่าปัจจัยกำหนดความได้เปรียบเชิงแข่งขันที่ประเทศไทยเสียเปรียบประเทศอินโดนีเซียและอินเดีย คือ สภาวะปัจจัยการผลิตในประเทศโดยเฉพาะเงินทุนหมุนเวียนและค่าจ้างแรงงานที่สูงกว่าประเทศคู่แข่ง นอกจากนี้ยังพบว่า ทั้งประเทศไทยอินโดนีเซียและอินเดียต่างก็มีลักษณะที่เหมือนกัน คือ การขาดสภาวะอุปสงค์ในประเทศ อุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุนในประเทศโดยเฉพาะวัตถุดิบที่เป็นอาหารกุ้งซึ่งบางส่วนต้องนำเข้าจากต่างประเทศ การสนับสนุนและการส่งเสริมจากภาครัฐบาล

เจษฎาวุฒิ (2541) ศึกษาการวิเคราะห์ศักยภาพการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของประเทศไทยโดยศึกษาความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของไทย และประเทศคู่แข่งที่สำคัญ ได้แก่ อินเดีย อินโดนีเซีย เอกวาดอร์ และเวียดนาม โดยใช้ค่าเฉลี่ยของข้อมูลใน 3 ช่วงเวลา คือ ปี พ.ศ. 2531-2533 พ.ศ. 2534-2536 และ พ.ศ. 2537-2539 พบว่า ทุกประเทศมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏทั้งสิ้น โดยประเทศไทย เอกวาดอร์ และเวียดนาม มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏสูงขึ้นในช่วง ปี พ.ศ. 2534-2536 และต่ำลงในช่วง ปี พ.ศ. 2537-2539 อินโดนีเซียมีแนวโน้มความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏลดลง ในขณะที่อินเดียมีแนวโน้มดังกล่าวเพิ่มขึ้น จากผลการศึกษายาวตัวของกุ้งสดแช่แข็งด้วยการใช้แบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ในช่วงเวลาเดียวกับช่วงเวลาข้างต้น พบว่ามูลค่าการส่งออกในช่วงปี พ.ศ. 2531-2533 กับ พ.ศ. 2534-2536 เพิ่มขึ้น เป็นผลเนื่องมาจาก การแข่งขันที่แท้จริง อัตราการขยายตัวเฉลี่ยของการส่งออกทั้งหมดของโลก และการปรับทิศทางการส่งออกเป็นหลัก แต่ลดลงจากการกระจายตลาด สำหรับเปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกในช่วงปี พ.ศ. 2534-2536 กับ พ.ศ. 2537-2539 พบว่าเพิ่มขึ้นเช่นกัน ซึ่งเป็นผลมาจาก อัตราการขยายตัวเฉลี่ยของการส่งออกทั้งหมดของโลก ร่องลงมาคือ จากการกระจายตลาด การแข่งขันที่แท้จริง และการปรับทิศทางการส่งออกตามลำดับ

ฐะปะณี (2539) ศึกษาเรื่องการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย พบว่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของไทย และประเทศคู่แข่งที่สำคัญ ได้แก่ เวียดนาม เอกวาดอร์ อินเดีย อินโดนีเซีย เม็กซิโก และจีน โดยใช้ค่าเฉลี่ยของข้อมูลใน 3 ช่วงเวลา คือ ปี พ.ศ. 2525-2529, พ.ศ. 2530-2534 และ พ.ศ. 2535-2536 ปรากฏว่าทุกประเทศมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ สำหรับไทยมีแนวโน้มที่ความได้เปรียบดังกล่าวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องแต่มีอัตราการเพิ่มที่ลดลงในทำนองเดียวกันกับเวียดนาม เอกวาดอร์ และอินเดีย ขณะที่อินโดนีเซีย เม็กซิโกและจีนมีความได้เปรียบดังกล่าวลดลง

วิคนศวรร (2532) ได้ศึกษาการวิเคราะห์ตลาดส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยผลการวิเคราะห์ค่าดัชนีความไม่มีเสถียรภาพจากการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของประเทศไทยไปยังประเทศญี่ปุ่น ค่าดัชนีความไม่มีเสถียรภาพของรายได้ ปริมาณ และราคามีค่าเท่ากับ 1.0973 1.0167 และ 0.5344 ตามลำดับ และค่าดัชนีความไม่มีเสถียรภาพจากการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของประเทศไทยไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา มีค่าดัชนีความไม่มีเสถียรภาพของรายได้ ปริมาณ และราคา

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และราคาเท่ากับ 1.2291 0.9836 และ 0.5196 ตามลำดับ และจากการเปรียบเทียบค่าดัชนีความไม่มีเสถียรภาพของรายได้ ปริมาณและราคาที่สามารถคำนวณได้แสดงว่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกาขาดเสถียรภาพเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงด้านอุปสงค์ โดยที่อุปทานคงที่และมีความยืดหยุ่นมาก ผลจากการวิเคราะห์ความแปรปรวนของรายได้จากการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของประเทศไทยไปยังประเทศญี่ปุ่น พบว่าความแปรปรวนของรายได้จากการส่งออกเป็นผลมาจากความแปรปรวนร่วมระหว่างราคากับปริมาณ ความแปรปรวนของปริมาณและความแปรปรวนของราคาคิดเป็นร้อยละ 76.46 19.00 และ 4.54 ตามลำดับ ส่วนความแปรปรวนของรายได้จากการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของประเทศไทยไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา พบว่าความแปรปรวนของรายได้จากการส่งออกเกิดขึ้นเนื่องจากความแปรปรวนร่วมระหว่างราคากับปริมาณ โดยมีค่าความแปรปรวนร่วมระหว่างราคากับปริมาณ ค่าความแปรปรวนของปริมาณ และค่าความแปรปรวนของราคาคิดเป็นร้อยละ 63.27 26.48 และ 10.24 ตามลำดับ



บทที่ 2

แนวความคิด ทฤษฎีและระเบียบวิธีการศึกษา

บทนี้จะกล่าวถึงแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาครั้งนี้ ได้แก่ แนวคิดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage: RCA) และแนวคิดตารางการเจริญเติบโต-ส่วนแบ่งตลาดของบีซีจี (BCG-Growth-Share Matrix) และส่วนสุดท้ายจะกล่าวถึงระเบียบวิธีการศึกษา ซึ่งประกอบด้วย วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล และวิธีวิเคราะห์ข้อมูล

1. แนวคิดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage: RCA)

อาดัม สมิท คือ นักเศรษฐศาสตร์ชาวอังกฤษ สังกัดสำนักคลาสสิก ได้เสนอทฤษฎีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ (Theory of Absolute Advantage) ซึ่งอธิบายว่าในแต่ละประเทศจะมีความสามารถในการผลิตสินค้าแต่ละชนิดไม่เท่ากัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับทรัพยากรที่มีอยู่ สภาพภูมิอากาศและความสามารถในการผลิต ดังนั้นแต่ละประเทศควรเลือกผลิตสินค้าที่ประเทศเสียต้นทุนต่ำกว่าประเทศอื่น นั่นคือ เลือกผลิตสินค้าที่ประเทศมีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ (Absolute Advantage) เหนือประเทศอื่น ด้วยเหตุนี้แต่ละประเทศจึงไม่ผลิตสินค้าทุกชนิด จึงเกิดการแบ่งงานกันทำ (Division of Labor) จนเกิดความชำนาญเฉพาะอย่าง (Specialization) จากนั้นนำสินค้ามาแลกเปลี่ยนซื้อขายกันเกิดเป็นการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งในทฤษฎีของ อัดัม สมิท ยังมีข้อบกพร่องบางประการที่ไม่สอดคล้องกับความเป็นจริง เช่น การให้ความสำคัญต่อแรงงานอย่างเดียวโดยไม่คำนึงถึงปัจจัยการผลิตอื่นๆ ตลอดจนข้อสมมุติที่ปัจจัยการผลิตไม่สามารถเคลื่อนย้ายระหว่างประเทศได้ โดยเฉพาะปัญหากรณีที่ประเทศใดประเทศหนึ่งได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ในการผลิตสินค้ามากกว่าหนึ่งชนิดพร้อมกัน ในขณะที่อีกประเทศหนึ่งไม่มีความได้เปรียบอย่างสมบูรณ์เลย แต่ในความเป็นจริงแล้วทั้งสองประเทศยังคงค้าขายกันตามปกติ ถ้าอธิบายตามทฤษฎีนี้การค้าระหว่างประเทศจะไม่เกิดขึ้น

ต่อมานักเศรษฐศาสตร์ชื่อ เดวิด ริคาร์โด (David Ricardo) ได้พัฒนาใหม่ขึ้นเป็นทฤษฎีการได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Theory of Comparative Advantage) ซึ่งอธิบายว่า ประเทศทุกประเทศไม่ควรผลิตสินค้าทุกชนิดที่ประเทศมีความได้เปรียบในการผลิตมากกว่าประเทศอื่น แต่ควรเลือกผลิตและส่งออกสินค้าที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบมากกว่าหรือเสียต้นทุนโดยเปรียบเทียบต่ำกว่า และสั่งเข้าสินค้าที่ประเทศมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบต่ำกว่าหรือเสียต้นทุนโดยเปรียบเทียบสูงกว่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ดังนั้น ดัชนีที่ใช้วัดความได้เปรียบทางการค้า ซึ่งเป็นแนวคิดของ เบลา บาลาสซา (Bela Balassa, 1965) ทำให้เห็นถึงบทบาททางการค้าของสินค้าอุตสาหกรรมของแต่ละประเทศในแง่ที่รูปแบบของสินค้าจะสะท้อนถึงต้นทุนเปรียบเทียบ (Relative Cost) รวมทั้งความแตกต่างในปัจจุบันที่ไม่ใช่ทางด้านราคา (Non - Price Factor) ภายใต้ข้อสมมุติฐานว่าทุกประเทศมีรสนิยมที่เหมือนกันและมีภาวะภาษีศุลกากรของแต่ละอุตสาหกรรมของแต่ละประเทศเหมือนกัน ซึ่งไม่เป็นจริงในโลกที่แท้จริง ดังนั้นแต่ละประเทศควรผลิตสินค้าตามความเชี่ยวชาญเฉพาะอย่างซึ่งเป็นไปตามหลักการของความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ โดยที่เครื่องมือที่ใช้วัดเรียกว่า ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ ภายใต้ข้อสมมุติที่ว่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบจะเป็นตัวกำหนดรูปแบบการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งมีสูตรการคำนวณดังนี้

$$RCA_{ik} = \frac{X_{ik} / X_i}{X_{wk} / X_w}$$

โดยที่ RCA_{ik} คือ ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของสินค้า k ของประเทศ i

X_{ik} คือ มูลค่าการส่งออกของสินค้า k ของประเทศ i

X_i คือ มูลค่าการส่งออกของสินค้าทั้งหมดของประเทศ i

X_{wk} คือ มูลค่าการส่งออกของสินค้า k ของโลก

X_w คือ มูลค่าการส่งออกของสินค้าทั้งหมดของโลก

ถ้าค่า $RCA > 1$ หมายความว่า ประเทศ i อยู่ในฐานะที่ได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกสินค้า k

ถ้าค่า $RCA < 1$ หมายความว่า ประเทศ i อยู่ในฐานะเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกสินค้า k

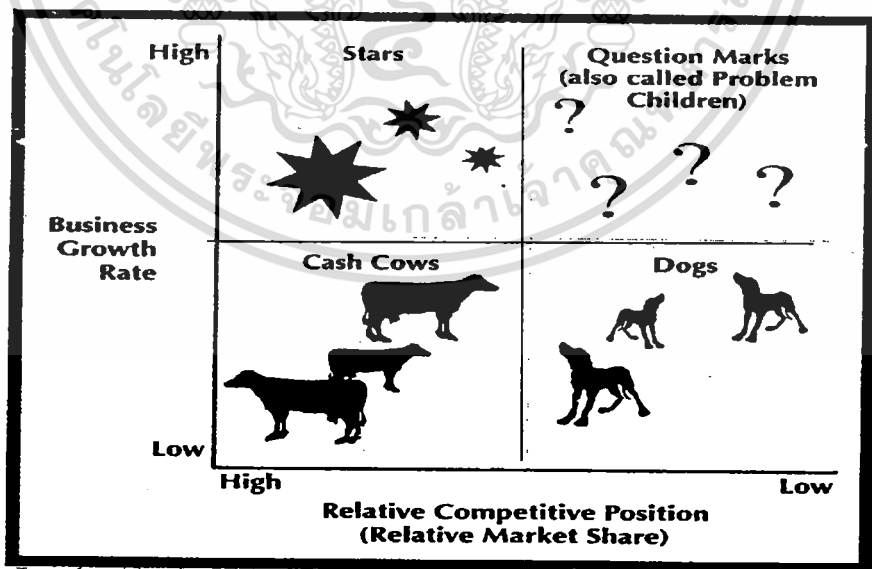
ถ้าค่า $RCA = 1$ หมายความว่า สัดส่วนการส่งออกของสินค้า k ของประเทศ i ต่อการส่งออกทั้งหมดของประเทศ i เท่ากับสัดส่วนการส่งออกสินค้า k ของโลกต่อการส่งออกทั้งหมดของโลก

การนำค่า RCA มาใช้ในการวิเคราะห์ เพื่อหาค่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบนั้น จะใช้เฉพาะข้อมูลการนำเข้าหรือการส่งออก แต่ยังไม่ได้เป็นการเชื่อมโยงให้ทราบถึงกระบวนการผลิตของสินค้าชนิดนั้น และยังไม่สามารถแสดงผลของมาตรการทางการค้า เช่น มาตรการกีดกันทางการค้าทั้งมาตรการภาษีและมิใช่ภาษีที่ส่งผลต่อภาคการเกษตรในแต่ละประเทศออกมาให้ทราบได้ การใช้ค่า RCA ทำให้ทราบถึงความได้เปรียบ หรือไม่มีความได้เปรียบในการนำเข้าหรือส่งออก เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศต่าง ๆ แต่ไม่สามารถทราบว่าศักยภาพภายในของประเทศตนเองเป็นอย่างไร มีอุปสรรคใดขัดขวางความสามารถในการนำเข้าหรือส่งออก เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นอกจากนี้ค่า RCA อาจไม่สามารถแสดงความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่แท้จริงเนื่องจากแบบแผนสัดส่วนการส่งออกสินค้าของประเทศต่าง ๆ และของโลก อาจถูกบิดเบือนไปโดยมาตรการทางการค้าต่าง ๆ ทั้งโดยการอุดหนุน และโดยการคุ้มครอง ทำให้ฐานข้อมูลที่ใช้ในการเปรียบเทียบ มีผลของการบิดเบือนนี้แอบแฝงอยู่ และอาจให้ผลที่ไม่ได้แสดงความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่แท้จริง เพื่อขจัดปัญหาดังกล่าวจึงควรพิจารณาถึงนโยบายการคุ้มครองและมาตรการทางการค้าของสินค้านิตนั้น

2. แนวคิดตารางการเจริญเติบโต-ส่วนแบ่งตลาดของบีซีจี (BCG-Growth-Share Matrix)

ตารางการเจริญเติบโต-ส่วนแบ่งตลาดของบีซีจี เป็นตารางการวิเคราะห์กลุ่มธุรกิจที่ง่ายที่สุด ซึ่งถูกออกแบบมาโดยเฉพาะเจาะจงในการสร้างกลยุทธ์ของธุรกิจที่มีหลายหน่วยธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์ โดยแนวคิดตารางบีซีจี (ภาพที่ 2.1) ได้เสนอให้เห็นภาพความแตกต่างของแต่ละหน่วยของบริษัทจะถูกวางตำแหน่งภายในตลาดหรืออุตสาหกรรม โดยพิจารณาทั้งด้านตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์ (Relative Market Share Position) และอัตราการเติบโตของอุตสาหกรรม (Industry Growth Rate) ดังนั้น ตารางบีซีจีทำให้ธุรกิจที่มีหลายหน่วยสามารถจัดสรรการลงทุนของธุรกิจได้ จากการตรวจสอบตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์ และอัตราการเติบโตของอุตสาหกรรมของแต่ละหน่วยสัมพันธ์กับหน่วยทั้งหมดในธุรกิจหรือบริษัท

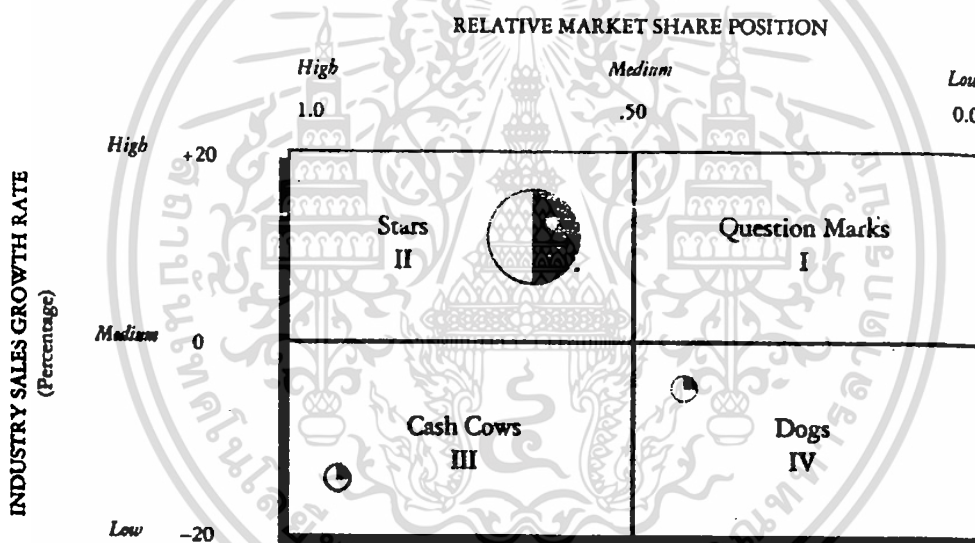


ภาพที่ 2.1 ตารางกลุ่มธุรกิจของบีซีจี

ที่มา: Boston Consulting Group, 1970

ตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์ หมายถึง อัตราส่วนแบ่งตลาดของหน่วยนั้นในอุตสาหกรรมหนึ่ง ต่อส่วนแบ่งตลาดที่ยึดครองโดยบริษัทคู่แข่งรายใหญ่ที่สุดในอุตสาหกรรมในภาพที่ 2.2 ตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์กำหนดให้อยู่บนแกน x ของตารางบีซีจี จุดกึ่งกลางบนแกน x นั้น โดยทั่วไปกำหนดที่ .50 หมายความว่า หน่วยนั้นมีส่วนแบ่งตลาดเป็นครึ่งหนึ่งของผู้นำการตลาดในอุตสาหกรรมนั้น สำหรับแกน y นั้นแสดงถึงอัตราการเติบโตของอุตสาหกรรมในรูปของยอดขาย วัตถุประสงค์มาในรูปของร้อยละ (Percentage Term) ซึ่งหมายถึงอัตราการเติบโตคิดเป็นร้อยละบนแกน y สามารถกำหนดจากร้อยละ -20 ถึง +20 กำหนดให้ 0 เป็นจุดกึ่งกลาง สำหรับตัวอย่างที่ยกมานี้เป็นตัวเลขที่นิยมใช้กันมาก แต่ตัวเลขอื่นๆ ก็สามารถกำหนดได้ เพื่อให้เหมาะสมกับแต่ละธุรกิจ ซึ่งจะขึ้นอยู่กับแต่ละสถานการณ์ด้วย

The BCG Matrix



ภาพที่ 2.2 การแบ่งตำแหน่งของตารางบีซีจี

ที่มา: Adapted from Boston Consulting group, 1974

ตัวอย่างของตารางบีซีจี (ภาพที่ 2) นั้น แต่ละวงกลมแสดงถึงหน่วยธุรกิจ ขนาดของวงกลมแสดงถึงสัดส่วนของรายได้ที่หน่วยหรือหน่วยธุรกิจนั้นทำให้แก่บริษัท และส่วนที่แรงงาในรูปวงกลม (Pie Slice) แสดงถึงสัดส่วนของกำไรที่หน่วยนั้นทำได้ กล่าวคือหน่วยที่อยู่ในตำแหน่งควอทแรนท์ที่ I เรียกว่า ปริศน (Question Marks) หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งควอทแรนท์ที่ II เรียกว่า ดาวรุ่ง (Stars) หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งควอทแรนท์ที่ III เรียกว่า วัวทำเงิน (Cash Cows) และหน่วยที่อยู่ในตำแหน่งควอทแรนท์ที่ IV เรียกว่า สุนัข (Dogs)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปรัดนี้ คือ หน่วยในควอทแรนท์ I มีตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์ต่ำ แต่แข่งขันในอุตสาหกรรมที่มีการเติบโตสูง โดยทั่วไปความต้องการเงินสดของหน่วยนี้มีอยู่สูง และก่อให้เกิดกระแสเงินสดต่ำ หรือธุรกิจนี้เรียกว่า ปรัดนี้ เพราะว่าธุรกิจจำเป็นต้องตัดสินใจว่าจะทำให้มันเข้มแข็งขึ้น โดยใช้กลยุทธ์ที่เรียกว่า กลยุทธ์เข้มขัน ได้แก่ การขยายส่วนแบ่งในตลาด การพัฒนาตลาด หรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์ หรือขายธุรกิจนี้

ดาวรุ่ง คือ หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งในควอทแรนท์ II แสดงให้เห็นถึงโอกาสที่ดีที่สุดที่จะเติบโตและทำให้กำไรในระยะยาวของธุรกิจหรือบริษัท หน่วยที่มีตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์สูง และอัตราการเติบโตของอุตสาหกรรมสูง ควรได้รับการลงทุนอย่างจริงจัง เพื่อรักษาหรือทำให้ตำแหน่งแข็งแกร่งยิ่งขึ้น กลยุทธ์ที่เหมาะสมสำหรับหน่วยนี้ ได้แก่ กลยุทธ์การเชื่อมโยงไปด้านหน้า กลยุทธ์การเชื่อมโยงไปด้านหลัง กลยุทธ์การเชื่อมโยงในแนวราบ การขยายส่วนแบ่งในตลาด การพัฒนาตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการร่วมลงทุน

วัวทำเงิน คือ หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งในควอทแรนท์ III มีตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์สูง แต่แข่งขันในอุตสาหกรรมที่มีอัตราการเติบโตต่ำ เรียกว่า วัวทำเงิน เพราะว่าหน่วยนี้ก่อให้เกิดเงินสดมากกว่าความต้องการใช้เงินสด วัวทำเงินวันนี้ คือ ธุรกิจดาวรุ่งเมื่อวานนี้หน่วยธุรกิจวัวทำเงิน ควรได้รับการจัดการเพื่อรักษาตำแหน่งที่เข้มแข็งให้นานเท่าที่จะนานได้ กลยุทธ์พัฒนาผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์การขยายไปสู่การผลิตสินค้าหรือบริการอื่นอาจเป็นกลยุทธ์ที่น่าสนใจสำหรับวัวทำเงินที่แข็งแกร่ง อย่างไรก็ตามหน่วยวัวทำเงินอาจจะกลายเป็นวัวทำเงินที่อ่อนแอได้ ดังนั้นกลยุทธ์ทางด้านการลดขนาด (การประหยัด) หรือกลยุทธ์การขายแบบยกกิจการอาจเป็นกลยุทธ์ที่เหมาะสมได้

สุนัข คือ หน่วยที่อยู่ในตำแหน่ง ในควอทแรนท์ IV ของธุรกิจมีตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์ต่ำ และทำการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่มีอัตราการเติบโตช้า หรือไม่เติบโต (Slow or No Market - Growth Industry) ที่เรียกว่าสุนัข เพราะว่าตำแหน่งที่อ่อนแอทั้งภายในและภายนอก ธุรกิจเหล่านี้จำเป็นต้องใช้กลยุทธ์การขายแบบเลิกกิจการ หรือกลยุทธ์ทางด้านการลดขนาด (การประหยัด) เมื่อหน่วยกลายเป็นสุนัขใหม่ กลยุทธ์ทางด้านการลดขนาด (การประหยัด) เป็นกลยุทธ์ที่ดีที่สุด เพราะว่าหน่วยสุนัขอาจกลับฟื้นขึ้นมาใหม่ ภายหลังจากการลดต้นทุนและกลายเป็นหน่วยที่ทำกำไรได้

ตารางปีชีจีก็มีข้อจำกัดบางประการ กล่าวคือ การพิจารณาธุรกิจออกเป็น 4 กลุ่มนั้นง่ายเกินไป หลายธุรกิจอาจตกอยู่กึ่งกลางของตารางปีชีจี ซึ่งยากที่จะจำแนกได้ นอกจากนี้การเชื่อมโยงระหว่างส่วนแบ่งตลาด และความสามารถในการทำกำไรไม่ชัดเจน สินค้าที่ส่วนแบ่งตลาดต่ำ อาจมีผลกำไรมากได้ และอัตราการเจริญเติบโตเป็นปัจจัยเดียวของการวิเคราะห์ รวมทั้งส่วนแบ่งตลาดก็เป็นเพียงปัจจัยเดียวของตำแหน่งการแข่งขัน สินค้า 1 ชนิดไม่ได้มีการแข่งขันเฉพาะคู่แข่งเพียงรายเดียวที่เป็นผู้นำตลาด คู่แข่งขนาดเล็กที่มีส่วนแบ่งในตลาดที่เติบโตสูงไม่ได้นำมาศึกษาด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่จัดทำขึ้นเพื่อการศึกษานี้เท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. วิธีการศึกษา

3.1 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษาในครั้งนี้ได้รวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) จากแหล่งต่าง ๆ ดังนี้ ข้อมูลจาก World Trade Atlas กรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์ กรมศุลกากร กระทรวงการคลัง เว็บไซต์ วารสารบทความ วิทยานิพนธ์ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

3.2 การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษานี้เน้นการวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) โดยสามารถแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 3 ขั้นตอน ดังต่อไปนี้

1. การคำนวณค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage Index: RCA) เป็นค่าที่แสดงถึงความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของประเทศใดประเทศหนึ่ง ในสินค้าใด ๆ ที่ Balassa (1965) เสนอวิธีการคำนวณโดยใช้อัตราการค้าส่งออกสินค้าตามความชำนาญเฉพาะอย่าง (Export specialization ratio) ดัชนี RCA ตามวิธีการของ Balassa นี้ เป็นการอธิบายอัตราส่วนของส่วนแบ่งของสินค้า i ต่อการส่งออกทั้งหมดของประเทศ k ต่อส่วนแบ่งของสินค้า i จากการส่งออกทั้งหมดของโลก w ซึ่งประเทศจะมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏในสินค้า i เมื่อค่า RCA_{ik} มากกว่า 1 ในทางตรงกันข้ามประเทศจะไม่มี ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏในสินค้า i ถ้าค่า RCA_{ik} น้อยกว่า 1

จากวิธีการของ Balassa ดังกล่าวข้างต้นนำมาเขียนใหม่เพื่อคำนวณดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของสินค้าส่งออกทั้งของประเทศไทยกับประเทศคู่แข่งชั้นได้แก่ อินเดีย เวียดนาม และอินโดนีเซีย สำหรับตลาดนำเข้าสำคัญ ได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป โดยแยกตามประเภทของกึ่งที่ส่งออก ตามสูตรดังนี้

$$RCA_{ik} = \frac{X_{ik}^c / X_k^c}{M_i^c / M^c}$$

โดยที่ X_{ik}^c = มูลค่าการส่งออกทั้งประเภท i ของประเทศ k ไปยังประเทศ c
 X_k^c = มูลค่าการส่งออกทั้งประเภทของประเทศ k ไปยังประเทศ c
 M_i^c = มูลค่าการนำเข้าทั้งประเภท i จากทุกประเทศทั่วโลกของประเทศ c
 M^c = มูลค่าการนำเข้าทั้งประเภทของประเทศ c

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. การวิเคราะห์การแข่งขันการส่งออกกุ้งไทยในประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรปตามแนวคิดตารางการเจริญเติบโต-ส่วนแบ่งตลาดของบีซีจี โดยพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างอัตราการขยายตัวของ การส่งออกกุ้ง (Growth Rate of The Product) ส่วนแบ่งตลาดการส่งออกของกุ้ง (Market Share) และส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์ของการส่งออกของกุ้ง (Relative Share) โดยมีสูตรการคำนวณ ดังนี้

อัตราส่วนแบ่งตลาด = สัดส่วนของมูลค่าสินค้านำเข้า i ต่อมูลค่าสินค้าทั้งหมดปีล่าสุด

อัตราส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์ = $\frac{\text{อัตราส่วนแบ่งตลาดสินค้านำเข้า } i}{\text{อัตราส่วนแบ่งตลาดสูงสุดของสินค้านำเข้า}}$

อัตราส่วนแบ่งตลาดสูงสุดของสินค้านำเข้า

อัตราการขยายตัว = $\frac{\text{ค่าเฉลี่ยการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าสินค้าประมณำเข้าปี } (t+1) \text{ กับปี } t}{\text{มูลค่าการนำเข้สินค้าประมณปี } t}$

โดยที่ตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดกำหนดให้อยู่บนแกน x ของตารางบีซีจี จุดกึ่งกลางบนแกน x นั้น (ภาพที่ 2.3) สามารถหาได้จากสูตรการคำนวณอัตราส่วนแบ่งตลาด โดยมูลค่าการนำเข้สินค้า k ในสูตรการคำนวณจะแทนค่าด้วยมูลค่าการนำเข้สินค้าประมณทุกชนิด สำหรับแกน y นั้น แสดงถึงอัตราการขยายตัว จุดกึ่งกลางบนแกน y สามารถหาได้จากสูตรการคำนวณอัตราการขยายตัวโดยมูลค่าสินค้านำเข้ประมณคือมูลค่าสินค้านำเข้ประมณทุกชนิด

y : อัตราการขยายตัว

ดาวรุ่ง (Stars)	ปริศนา (Question Marks)
วัวทำเงิน (Cash Cows)	สุนัข (Dogs)

x : ส่วนแบ่งตลาด

ภาพที่ 2.3 จุดกึ่งกลางของตารางบีซีจี

การหาอัตราส่วนแบ่งตลาดสำหรับกุ้งที่ต้องการศึกษา ให้แทนค่ามูลค่าสินค้านำเข้า i ด้วยมูลค่าการนำเข้กุ้งจากไทย และการหาค่าอัตราการขยายตัว ให้แทนค่ามูลค่าสินค้านำเข้ประมณด้วยมูลค่าการนำเข้กุ้งจากไทย

นำค่าที่ได้มาเปรียบเทียบกับค่ากลางเพื่อศึกษาว่ากุ้งที่ทำการศึกษาดกอยู่ในตำแหน่งใด มีส่วนแบ่งตลาด และอัตราการขยายตัวเป็นเช่นใด โดยตำแหน่งต่าง ๆ ที่กำหนด ได้แก่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปรัดนี้ หมายถึง กุ้งมีตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์ต่ำ แต่แข่งขันในอุตสาหกรรมที่มีการเติบโตสูง ต้องตัดสินใจว่า จะทำให้เข้มแข็งขึ้นหรือขายธุรกิจนี้

ดาวรุ่ง หมายถึง กุ้งมีโอกาสที่ดีที่สุดที่จะเติบโตและทำกำไรในระยะยาว มีตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์สูง และอัตราการเติบโตของอุตสาหกรรมสูง ควรได้รับการลงทุนอย่างจริงจัง เพื่อรักษาหรือทำให้ตำแหน่งแข็งแกร่งยิ่งขึ้น

วัวทำเงิน หมายถึง กุ้งมีส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์สูง แต่แข่งขันในอุตสาหกรรมที่มีอัตราการเติบโตต่ำ ควรรักษาตำแหน่งที่เข้มแข็งให้นานเท่าที่จะนานได้

สุนัข หมายถึง กุ้งมีตำแหน่งส่วนแบ่งความสัมพัทธ์ต่ำ และทำการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่มีอัตราการเติบโตช้า หรือไม่เติบโต (Slow or No Market - Growth Industry)

3. การวิเคราะห์ศักยภาพรวมของการนำเข้ากุ้งไทยในประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป โดยนำผลลัพธ์ของค่า RCA และค่าตารางบีซีจีมาพิจารณาร่วมกัน สิ่งที่ได้จากการวิเคราะห์ คือ เปรียบเทียบด้านความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยของสินค้ากุ้งแต่ละประเภท และโอกาสการขยายการส่งออกกุ้งจากไทยไปยังแต่ละประเทศ ซึ่งมีรายละเอียดดังภาพที่ 2.4

		สุนัข	วัวทำเงิน	ปรัดนี้	ดาวรุ่ง
RCA > 1 ค่าเพิ่มขึ้น	(+)	สรุปไม่ได้ 1 I	สรุปไม่ได้ 2 II	ศักยภาพสูง III	ศักยภาพสูงมาก IV
RCA < 1 ค่าลดลง	(-)	ศักยภาพต่ำมาก V	ศักยภาพต่ำ VI	สรุปไม่ได้ 3 VII	ศักยภาพปานกลาง VIII

ภาพที่ 2.4 การแบ่งส่วนต่าง ๆ จากผลลัพธ์ของค่า RCA และค่าตารางบีซีจี

หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งที่ I มีค่า RCA > 1 อยู่ในตำแหน่งสุนัข สรุปว่ายังไม่สามารถสรุปได้ว่ามีศักยภาพต่ำหรือสูง

หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งที่ II มีค่า RCA > 1 อยู่ในตำแหน่งวัวทำเงิน สรุปว่ายังไม่สามารถสรุปได้ว่ามีศักยภาพต่ำหรือสูง

หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งที่ III มีค่า RCA > 1 อยู่ในตำแหน่งปรัดนี้ สรุปได้ว่ามีศักยภาพสูง

หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งที่ IV มีค่า $RCA > 1$ อยู่ในตำแหน่งดาวรุ่งสรุปว่ามีศักยภาพสูง
มาก

หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งที่ V มีค่า $RCA < 1$ อยู่ในตำแหน่งสุนัข สรุปได้ว่ามีศักยภาพต่ำ
มาก

หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งที่ VI มีค่า $RCA < 1$ อยู่ในตำแหน่งวัวทำเงินสรุปได้ว่ามี
ศักยภาพต่ำ

หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งที่ VII มีค่า $RCA < 1$ อยู่ในตำแหน่งปรีศณี สรุปว่ายังไม่สามารถ
สรุปได้ว่ามีศักยภาพต่ำหรือสูง

หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งที่ VII มีค่า $RCA < 1$ อยู่ในตำแหน่งดาวรุ่ง สรุปได้ว่ามีศักยภาพ
ปานกลาง



บทที่ 3

ลักษณะทั่วไปของการส่งออกกุ้งของไทย

ในบทนี้เป็นการนำเสนอเกี่ยวกับการส่งออกกุ้งของไทย และข้อมูลการนำเข้ากุ้งในตลาดนำเข้าหลักของโลก คือ ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป ตลอดจนกฎระเบียบและข้อกีดกันทางการค้าที่ผู้นำเข้าบางประเทศนำมาใช้ โดยใช้ข้อมูลจากกรมส่งเสริมเศรษฐกิจการพาณิชย์ และการสืบค้นผ่านทางอินเทอร์เน็ต รวมทั้งข้อมูลวารสาร เอกสาร รายงานการวิจัย เพื่อชี้ให้เห็นลักษณะทั่วไปของการส่งออกกุ้งของไทยและการแข่งขันในตลาดนำเข้าสำคัญในปัจจุบัน

1. ลักษณะของตลาดกุ้งสดและกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง

ลักษณะของตลาดกุ้งสดและกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย เป็นตลาดที่สามารถแบ่งแยกออกได้อย่างชัดเจน เป็นสองตลาด คือ ตลาดภายในประเทศ และตลาดต่างประเทศ การที่กุ้งสดจะเป็นสินค้าที่ใช้สนองความต้องการบริโภคของตลาดภายในประเทศนั้น เนื่องจากประเทศไทยเป็นประเทศที่มีการประกอบอาชีพประมงเป็นจำนวนมาก ในแต่ละปีสามารถจับกุ้งจากแหล่งน้ำธรรมชาติได้ในปริมาณมาก ดังนั้นอุปทานของกุ้งสดจึงมีมากเพียงพอที่จะสนองความต้องการบริโภคภายในประเทศ และยังสามารถที่จะนำมาแปรรูปเป็นกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง การทำเค็มตากแห้ง หรือรมควัน หรือการบรรจุกระป๋องเพื่อการส่งออกต่อไป

1.1 วิธีการตลาดกุ้งสดและกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในประเทศ

กุ้งทะเลที่ชาวประมงจับได้ส่วนใหญ่จะถูกนำขึ้นยังแหล่งทำขึ้นปลา หรือแพปลาในจังหวัดต่าง ๆ โดยจะมีพ่อค้าเข้ามาประมูลราคา เมื่อประมูลได้แล้วจะนำไปจำหน่ายต่อให้กับพ่อค้าปลีกส่วนหนึ่ง เพื่อจำหน่ายให้ผู้บริโภค และอีกส่วนหนึ่งจะจำหน่ายให้กับโรงงานแปรรูป ซึ่งส่วนใหญ่เป็นโรงงานผลิตกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเพื่อการส่งออก ซึ่งในบางครั้งโรงงานแปรรูปอาจจะประมูลซื้อจากตลาดกลางโดยตรงด้วย ส่วนชาวประมงรายย่อยที่มีปริมาณจำหน่ายไม่มาก มักจะนำกุ้งทะเลที่จับได้ไปจำหน่ายในตลาดท้องถิ่นด้วยตนเอง

ส่วนเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งทะเลจะกระจัดกระจายอยู่ตามท้องถิ่นต่าง ๆ จึงไม่มีศูนย์กลางสำหรับการค้าโดยเฉพาะ ส่วนใหญ่จะจำหน่ายให้กับลูกค้าประจำหรือนายทุน เพราะเป็นผู้ให้ความช่วยเหลือในด้านเงินทุนและเครื่องมืออุปกรณ์ต่าง ๆ พ่อค้าขายส่งจะนำพาหนะไปรับซื้อถึงนาุ้งแล้วไปจำหน่ายให้แก่พ่อค้าปลีกในท้องถิ่น โรงงานแปรรูป สำหรับเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้ง เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาหรือข้อมูลอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายใหญ่บางรายจะนำกุ้งไปประมูลจำหน่ายที่สะพานปลาสมุทรสาคร สะพานปลากรุงเทพฯ หรือ ตลาดกลางมหาชัย รวมทั้งตลาดกลางกุ้งปากพนังจังหวัดนครศรีธรรมราช เพราะได้ราคาดีกว่า แต่โดยทั่วไปแล้วจะพบว่าเกษตรกรมักนิยมจำหน่ายกุ้งโดยผ่านตัวแทนหรือพ่อค้าคนกลาง มากกว่าที่จะจำหน่ายด้วยตัวเอง

1.2 ตลาดต่างประเทศกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย

กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเป็นสินค้าที่ผลิตขึ้นสำหรับการส่งออกเป็นหลัก โดยตลาดส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งที่สำคัญของประเทศไทยมีอยู่หลายประเทศ ได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น สิงคโปร์ แคนาดา จีน และไต้หวัน โดยสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ตลาดที่สำคัญ (ฐะปะณี, 2539) ดังต่อไปนี้ คือ

1. ตลาดประจำ ได้แก่ ประเทศผู้นำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยที่มีมูลค่าสูงในแต่ละปีอย่างต่อเนื่อง ซึ่งได้แก่ สหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่น สำหรับตลาดประจำที่สำคัญอื่น ๆ จะมีมูลค่าการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจากประเทศไทยในลักษณะที่ไม่แน่นอนในแต่ละปี ได้แก่ จีน สิงคโปร์ ไต้หวัน ฮองกง สหราชอาณาจักร เยอรมนี และอิตาลี

2. ตลาดใหม่ ได้แก่ สิงคโปร์ ออสเตรเลีย และไต้หวัน ซึ่งเป็นประเทศที่แต่เดิมนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจากไทยน้อยมาก แต่ในระยะ 10 ปีที่ผ่านมาได้มีมูลค่าการนำเข้าเพิ่มสูงขึ้น หากไทยสามารถรักษาชื่อเสียงทางด้านคุณภาพและการส่งมอบสินค้าอย่างสม่ำเสมอ คาดว่าประเทศดังกล่าวจะเป็นลูกค้าประจำรายใหญ่ของไทยในอนาคต สำหรับตลาดใหม่ที่มีมูลค่าการนำเข้ายังไม่สูงมาก ได้แก่ มาเลเซีย ศรีลังกา และเบลเยียม เป็นต้น

3. ตลาดอื่น ๆ ได้แก่ ประเทศที่มีการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยอยู่บ้าง แต่มีมูลค่าน้อยมากในแต่ละปี

ประเทศที่เป็นตลาดประจำของประเทศไทย คือ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป อีกทั้งเป็นผู้นำเข้ารายใหญ่ของโลกด้วย เนื่องจากมีปริมาณการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในแต่ละปีเป็นจำนวนมาก ผลผลิตของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยส่วนใหญ่จะผลิตจากกุ้งกุลาดำซึ่งเป็นกุ้งที่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคของญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป นอกจากนี้ประเทศไทยยังนำเข้ากุ้งแดงจากสหภาพยุโรปเพื่อส่งออกไปประเทศญี่ปุ่น ซึ่งประเทศญี่ปุ่นนิยมนำกุ้งแดงมาประกอบอาหารญี่ปุ่นที่มีลักษณะดิบ ผลผลิตกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจำนวนน้อยเท่านั้นที่จำหน่ายภายในประเทศ โดยเป็นการจำหน่ายตรงให้แก่ลูกค้าประเภท โรงแรม ภัตตาคาร หรือร้านอาหารใหญ่ ๆ ทั้งนี้เนื่องจากกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเป็นสินค้าที่มีมูลค่าต่อหน่วยสูง ดังนั้นผู้บริโภคที่บริโภคจึงเป็นผู้ที่มีรายได้ค่อนข้างสูง ผู้บริโภคภายในประเทศส่วนใหญ่ไม่มีความจำเป็นที่จะบริโภคในรูปของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ทั้งนี้เนื่องจากสามารถบริโภคในรูปของกุ้งสดที่มีมูลค่าต่อหน่วยที่ต่ำกว่าและหาซื้อได้ง่ายกว่า นอกจากนี้แนวโน้มด้านการค้าไม่มีการฉีกใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. สถานการณ์การผลิตและการค้าของโลก

2.1 การผลิตกุ้ง

จากข้อมูลของ World Shrimp Farming ประมาณการว่าในปี พ.ศ. 2547 ผลผลิตกุ้งทั่วโลกจะมีประมาณ 1,600,000 ตัน เทียบกับปี พ.ศ. 2546 ซึ่งมีผลผลิต 1,516,250 ตัน เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.52 อย่างไรก็ตามประเทศผู้นำในด้านการผลิตหลายประเทศมีปริมาณการผลิตกุ้งลดลง เช่น จีน และไทย เนื่องจากประสบปัญหาอัตราภาษีนำเข้าสูงขึ้นในตลาดสหรัฐอเมริกาจากการถูกฟ้องร้องการทุ่มตลาด อย่างไรก็ตามประเทศไทยเวียดนาม ซึ่งโดนอัตราภาษีเพิ่มขึ้นเช่นกัน แต่คาดว่าจะมีปริมาณการผลิตเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีการพัฒนาการเลี้ยงเป็นแบบพัฒนามากขึ้น ส่วนประเทศอินโดนีเซียซึ่งไม่ได้รับผลกระทบจากอัตราภาษีดังกล่าว มีปริมาณการผลิตเพิ่มขึ้นเช่นกัน ดังนั้นเมื่อรวมกันแล้วผลผลิตของโลกจะเพิ่มขึ้น (ตารางที่ 3.1)

ตารางที่ 3.1 ผลผลิตกุ้งของโลกจากการเพาะเลี้ยงปี พ.ศ. 2546 - 2550

หน่วย : เมตริกตัน

ประเทศ	2546	2547	2548	2549	2550
ไทย	350,000	360,000	416,000	460,000	500,000
จีน	400,000	350,000	380,000	371,000	402,000
อินโดนีเซีย	168,000	180,000	230,000	260,000	290,000
เอกวาดอร์	70,000	80,000	120,000	140,000	150,000
อินเดีย	100,250	100,000	100,000	103,000	112,000
เวียดนาม	110,000	160,000	115,000	133,000	155,000
อื่น ๆ	308,000	430,000	340,800	368,000	380,000
รวม	1,526,250	1,600,000	1,701,000	1,835,000	1,989,000

ที่มา: กรมประมงอ้างอิงจากข้อมูลเอกสารการเสวนา เรื่อง “แนวโน้มการผลิตและการส่งออกสินค้าประมงของไทยที่ได้จากการเพาะเลี้ยง ปี 2550”, World Shrimp Farming

แหล่งผลิตกุ้งที่สำคัญของโลก สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ๆ คือ

1. แหล่งผลิตในทวีปเอเชีย นับเป็นทวีปที่เป็นแหล่งทรัพยากรกุ้งที่สมบูรณ์ที่สุด โดยมีแหล่งในการจับกุ้งอยู่หลายแหล่งด้วยกัน เช่น ทางมหาสมุทรอินเดียฝั่งตะวันตกของไทย ทะเลตามแถบประเทศอินโดนีเซียและมหาสมุทรอินเดียทางฝั่งตะวันออกของประเทศอินเดีย ประเทศในเขตทวีปเอเชียที่เป็นผู้ผลิตและผู้ส่งออกกุ้งสดแช่แข็งที่สำคัญ คือ เวียดนาม จีน และอินเดีย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. แหล่งผลิตในละตินอเมริกา แหล่งผลิตทรัพยากรกุ้งที่สำคัญ ได้แก่ บริเวณอ่าวเม็กซิโก บริเวณริมฝั่งทะเลตะวันตกของสหรัฐอเมริกา คือ ด้านมหาสมุทรแปซิฟิกและทางมหาสมุทรแอตแลนติก ประเทศในเขตละตินอเมริกาที่เป็นผู้ผลิตและผู้ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งที่สำคัญ คือ เอกวาดอร์ และเม็กซิโก

2.2 ส่วนแบ่งตลาดโลก

โครงสร้างของตลาดผลิตภัณฑ์กุ้งมีการกระจุกตัวอยู่ใน 3 ตลาดหลัก คือ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่นและสหภาพยุโรป ทั้ง 3 ตลาดมีมูลค่าการนำเข้ามากกว่าร้อยละ 80 ของมูลค่าการนำเข้ารวมของโลก กุ้งถือได้ว่าเป็นผลิตภัณฑ์ประมงที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจสูงในแต่ละปีการส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งมีมูลค่ามากกว่า 10 พันล้านเหรียญสหรัฐ (World Trade Atlas, 2006) โดยประเทศผู้ส่งออกที่สำคัญได้แก่ ไทย จีน อินโดนีเซีย อินเดีย เวียดนาม และเอกวาดอร์

ในปี พ.ศ. 2549 ผลิตภัณฑ์กุ้งมีมูลค่าการค้าโลกมากกว่า 13 พันล้านเหรียญสหรัฐ ประเทศในกลุ่มเอเชียมีมูลค่าการส่งออกรวมกันมากกว่าร้อยละ 60 ของมูลค่าการส่งออกรวมของโลก ประเทศไทยเป็นผู้ส่งออกมากเป็นอันดับหนึ่งของโลก โดยมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 22 และมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2548 ร้อยละ 30 ประเทศที่มีส่วนแบ่งตลาดรองลงมาได้แก่ จีน อินเดีย อินโดนีเซีย และเวียดนาม ประเทศที่มีอันดับในการส่งออกดีขึ้นได้แก่ อินโดนีเซีย เอกวาดอร์และเบลเยียม (ตารางที่ 3.2)

ตารางที่ 3.2 ประเทศที่มีส่วนแบ่งการส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งมากที่สุดในโลก 10 อันดับแรก

ประเทศ	อันดับ	
	ปี พ.ศ. 2549	ปี พ.ศ. 2548
ไทย	1	1
จีน	2	2
อินโดนีเซีย	3	4
อินเดีย	4	3
เวียดนาม	5	5
เอกวาดอร์	6	7
เดนมาร์ก	7	6
เนเธอร์แลนด์	8	8
แคนาดา	9	9
เบลเยียม	10	11

ที่มา: กำหนดโดยใช้ข้อมูลจาก World Trade Atlas

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. ประเทศคู่ค้าที่สำคัญของไทย

3.1 สถานการณ์กึ่งของไทยในสหรัฐอเมริกา

ไทยเป็นประเทศส่งออกกึ่งสดแช่เย็นแช่แข็ง (H.S.030613) สำคัญอันดับ 1 ของโลก ในปี พ.ศ. 2549 มูลค่าการส่งออกประมาณร้อยละ 14.78 ของการส่งออกในตลาดโลกหรือมูลค่าการส่งออก 1,059.550 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และในปี พ.ศ. 2550 (ม.ค. - มิ.ย.) ไทยส่งออกกึ่งไปตลาดโลกมีมูลค่า 615,546 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และส่งไปสหรัฐร้อยละ 49.71 (เป็นอันดับ 1) มีมูลค่า 305.970 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ลดลงร้อยละ 2.27 รองลงไปเป็นการส่งออกไปญี่ปุ่น แคนาดา เกาหลีใต้ ออสเตรเลีย ฮองกง สหราชอาณาจักร รัสเซีย เยอรมนีและจีน เป็นต้น

ในปี พ.ศ. 2550 (ม.ค. - มิ.ย.) สหรัฐนำเข้ากึ่งสดแช่เย็นแช่แข็งจากตลาดโลกมูลค่า 1,179.180 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ลดลงร้อยละ 1.66 โดยนำเข้าจากไทยเป็นอันดับ 1 มูลค่า 293.870 ล้านดอลลาร์สหรัฐ สัดส่วนร้อยละ 24.92 เพิ่มขึ้นร้อยละ 21.47 และนำเข้าจากอินโดนีเซีย เอกวาดอร์ เวียดนาม และเม็กซิโก ในสัดส่วนร้อยละ 14.09, 13.55 และ 8.98 ตามลำดับ กระทรวงพาณิชย์สหรัฐประกาศยกเลิกการจำกัดเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด (AD) เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2550 สำหรับกึ่งนำเข้าจากเอกวาดอร์ซึ่งเป็นอันดับ 2 รองจากไทยที่ส่งกึ่งไปยังสหรัฐอเมริกา ทำให้มีโอกาสเป็นไปได้มากขึ้นที่สหรัฐจะยอมยกเลิกภาษีกึ่งนำเข้าจากไทยด้วย การที่สหรัฐยกเลิกการใช้มาตรการทุ่มตลาดกับเอกวาดอร์จะไม่ใช่ผลดีกับไทย เพราะจะทำให้การแข่งขันรุนแรงมากขึ้น โดยเฉพาะเอกวาดอร์มีเส้นทางการขนส่งที่ใกล้กว่าและหากได้ภาษีลดต่ำลงจะได้เปรียบไทยมาก ขณะที่ไทยยังไม่มีแนวโน้มว่าสหรัฐจะยกเลิกมาตรการทุ่มตลาด โดยคาดว่าจะใช้เวลาอย่างน้อย 1 - 2 ปี ทั้งนี้เพราะไทยใช้วิธีการฟ้องร่วมกันระหว่างการเรียกเก็บภาษีที่ไม่เป็นธรรมกับการวางเงินค้ำประกันการนำเข้าล่วงหน้าหรือซีบอนด์ ต่างจากเอกวาดอร์ที่ฟ้องแยก ซึ่งสหรัฐเคยแนะนำไทยให้แยกฟ้องแต่ทางกระทรวงพาณิชย์ไม่เห็นด้วย เพราะต้องการจะชนะในเรื่องซีบอนด์ ซึ่งสหรัฐอเมริกาเห็นว่าเรื่องซีบอนด์เป็นสิ่งที่ทำได้ ดังนั้นการฟ้องร้องของไทยคาดว่าจะใช้เวลานาน แม้ว่าเอกวาดอร์จะได้เปรียบการส่งออกกึ่งแช่แข็ง แต่โรงงานการแปรรูปกึ่งยังล้าหลังกว่าไทยมาก

3.2 โครงสร้างการนำเข้าของประเทศสหรัฐอเมริกา

โครงสร้างการนำเข้ากึ่งของประเทศสหรัฐอเมริกามีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2548 เป็นต้นมา ซึ่งพบว่าปี พ.ศ. 2548 ประเทศสหรัฐอเมริกานำเข้าสินค้าจากประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก คิดเป็นมูลค่า 1, 673,454.52 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นมาโดยตลอด จนกระทั่งปี เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นอนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พ.ศ. 2549 มีมูลค่าเป็น 1,853,938.47 ล้านเหรียญสหรัฐ มีการนำเข้าผลิตภัณฑ์กุ้งคิดเป็นมูลค่า 4,140 ล้านเหรียญสหรัฐขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 13 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2548 ไทยมีส่วนแบ่งตลาดในสหรัฐอเมริกาประมาณหนึ่งในสาม ประเทศที่มีส่วนแบ่งตลาดมากเป็นอันดับรองลงมา ได้แก่ อินโดนีเซีย เวียดนาม จีนและเอกวาดอร์ โดยมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 10.4, 10.3, 8.0 และ 7.8 ตามลำดับ (ตารางที่ 3.3)

ประเทศผู้ส่งออกสำคัญที่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นได้แก่ ไทย จีนและเอกวาดอร์ กรณีของประเทศไทยการขยายตัวของมูลค่าการส่งออกเกิดขึ้น เนื่องจากประเทศไทยผลิตสินค้าได้หลากหลายมีคุณภาพได้ตรงตามความต้องการของตลาด มีการส่งมอบที่ตรงเวลา ประกอบกับผู้ส่งออกของไทยถูกเรียกเก็บภาษีนำเข้าในอัตราเฉลี่ยที่ต่ำกว่าประเทศคู่แข่งรายอื่นโดยเปรียบเทียบ (ตารางที่ 3.4)

ในกรณีของจีนเพิ่มการส่งออกผลิตภัณฑ์แปรรูปมากขึ้นพร้อมกับลดการส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง จีนเน้นการแข่งขันด้วยราคาควบคู่ไปกับการปรับเปลี่ยนรูปแบบของผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกไปสู่ผลิตภัณฑ์แปรรูปง่ายซึ่งเรียกว่า “dusted” มากขึ้น ส่วนหนึ่งอาจเพื่อหลีกเลี่ยงการถูกเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด ดังจะสังเกตได้จากในปี พ.ศ. 2549 จีนส่งออกสินค้าแปรรูปเพิ่มขึ้นเป็น 12 ล้านตัน จากที่เคยส่งออกเพียง 32,000 ตัน ในปี พ.ศ. 2545 นอกจากนั้นศุลกากรสหรัฐ (CBC) ได้ตั้งข้อสังเกตว่าจีนอาจส่งออกสินค้าผลิตภัณฑ์กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งผ่านประเทศมาเลเซียและอินโดนีเซีย เพื่อหลีกเลี่ยงการถูกเรียกเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดจากสหรัฐอเมริกา เนื่องจากผู้ส่งออกจีนถูกเรียกเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดสูงถึง 225% ข้อสันนิษฐานดังกล่าวเกิดขึ้นเมื่อศุลกากรสหรัฐตรวจพบว่ามีปริมาณการส่งออกผลิตภัณฑ์การส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งของมาเลเซียที่เข้าสู่สหรัฐอเมริกาเพิ่มจาก 1.4 ล้านตัน ในปี พ.ศ. 2545 เป็น 57 ล้านตัน ในปี พ.ศ. 2549 ขณะเดียวกันจีนก็เพิ่มการส่งออกกุ้งไปยังมาเลเซียเพิ่มขึ้นจาก 0.9 ล้านตันในปี พ.ศ. 2545 เป็น 11 ล้านตันด้วยเช่นกัน (Springs T, 2007)

การขยายตัวของกำรส่งออกของประเทศเอกวาดอร์เป็นผลจากอุตสาหกรรมกุ้งของเอกวาดอร์ได้เริ่มฟื้นตัวหลังจากได้รับความเสียหายอย่างมากจากการระบาดของโรคกุ้งเอกวาดอร์ถูกเรียกเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดในปี พ.ศ. 2549 เฉลี่ยเพียงร้อยละ 2 ทำให้ราคากุ้งที่นำเข้าจากประเทศเอกวาดอร์ในปี พ.ศ. 2549 ลดต่ำกว่าในปี พ.ศ. 2548 เป็นแรงจูงใจให้มีการนำเข้ากุ้งจากเอกวาดอร์เพิ่มขึ้น ในทางกลับกันประเทศเวียดนามและอินเดียมีมูลค่าการส่งออกไปยังสหรัฐอเมริกาลดลงค่อนข้างมาก การส่งออกที่ลดลงของทั้งสองประเทศมีเหตุผลสำคัญมาจากการถูกเรียกเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดในอัตราที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับการต้องวางหลักทรัพย์ค้ำประกันการส่งออก ซึ่งเป็นการเพิ่มต้นทุนให้กับผู้ส่งออกของประเทศดังกล่าว โดยเฉพาะประเทศอินเดียมีแนวโน้มของการปรับเป้าหมายจากตลาดสหรัฐอเมริกาไปสู่ตลาดอื่นมากขึ้น

ตารางที่ 3.3 ส่วนแบ่งตลาดและอันดับการส่งออกของประเทศผู้ผลิตกุ้งสำคัญในตลาดสหรัฐอเมริกา

ประเทศ	รวม		กุ้งแช่แข็ง		กุ้งต้มสุก		กุ้งแปรรูป	
			HS : 030613		HS : 030623		HS : 160520	
	ส่วนแบ่ง ตลาด	อันดับ	ส่วนแบ่ง ตลาด	อันดับ	ส่วนแบ่ง ตลาด	อันดับ	ส่วนแบ่ง ตลาด	อันดับ
ไทย	31	1	24	1	8	4	50	1
อินโดนีเซีย	10	2	12	2	0.2	22	7	4
เวียดนาม	10	3	11	3	1	9	9	3
จีน	8	4	2	10	29	2	25	2
เอกวาดอร์	8	5	10	5	3	7	1	8
อินเดีย	6	7	8	6	33	1	2	5

ที่มา: จาก World Trade Atlas

ตารางที่ 3.4 อัตราภาษีที่ประเทศสหรัฐอเมริกาเรียกเก็บจากประเทศผู้นำเข้า (Anti-Dumping Rate)

ประเทศ	อัตราภาษี (ร้อยละ)
ไทย	5.29-6.82
จีน	0.0-225.62
เวียดนาม	0.01-4.57
อินเดีย	10.54-82.30
บราซิล	23.11-349
เอกวาดอร์	0

ในช่วง 4 เดือนแรกของปี พ.ศ. 2550 สหรัฐอเมริกานำเข้าผลิตภัณฑ์กุ้งจำนวน 162,007 ตัน ขยายตัวเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปี พ.ศ. 2549 เพียงเล็กน้อย ขณะที่มูลค่าการนำเข้าลดลงจากในช่วงเดียวกันของปี พ.ศ. 2549 ร้อยละ 0.5 ประเทศไทยยังคงเป็นประเทศที่มีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุด ขณะที่จีนเป็นประเทศที่มีการขยายตัวในการส่งออกมากที่สุด โดยเฉพาะกุ้งกุลาดำ (FAO Globefish, 2007) (ตารางที่ 3.5)

ตารางที่ 3.5 ปริมาณการนำเข้าผลิตภัณฑ์กุ้งของสหรัฐอเมริการะหว่างเดือน มกราคม - เมษายน 2550

ประเทศ	ปริมาณการนำเข้า (ตัน)	ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)	การเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
ไทย	51,000	31	+13
เอกวาดอร์	22,609	14	+5
จีน	21,141	11	+21
อินโดนีเซีย	16,509	10	-24
เวียดนาม	7,871	5	-26
อินเดีย	5,683	4	-36
รวม	162,007	100	+0.3

ที่มา: www.st.nmfs.gov

ในปี พ.ศ. 2550 มีสัญญาณบ่งชี้ว่าผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งหลายรายเริ่มเปลี่ยนไปให้ความสำคัญกับตลาดอื่น ๆ เพิ่มขึ้น เพื่อหลีกเลี่ยงการถูกเรียกเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด โดยเฉพาะอินเดียและเวียดนาม ขณะที่จีนประสบความสำเร็จอย่างมากในการส่งออกผลิตภัณฑ์ไปยังสหรัฐอเมริกาเพิ่มขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากศุลกากรของสหรัฐตรวจพบการปนเปื้อนของเชื้อซาโมเนลลา และไนโตรฟูแลนสูงเกินกว่าค่ามาตรฐานที่กำหนด เป็นเหตุให้ระงับการนำเข้าจากผู้ส่งออกของจีน (Diedtra H, 9 May, 2007) ขณะที่ผู้ส่งออกไทยประสบปัญหาด้านอัตราแลกเปลี่ยนที่แข็งค่าเพิ่มขึ้น แต่ประเทศเอกวาดอร์จะได้รับผลดีจากการไม่ต้องเสียภาษีนำเข้าให้กับสหรัฐอเมริกา เนื่องจากพิธีสนธิตนเองได้ว่าไม่ได้ทุ่มตลาดตามที่ถูกกล่าวหา (Shrimp Market report-March 2007-US) (ตารางที่ 3.6)

ตารางที่ 3.6 ร้อยละมูลค่าการนำเข้ากลุ่มปลาและอาหารทะเลของประเทศสหรัฐอเมริกาจากทั่วโลกเทียบกับมูลค่าการนำเข้ากุ้งจากทั่วโลก ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 - 2549

(หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

มูลค่านำเข้า	2545	2546	2547	2548	2549
ปลาและอาหารทะเล	4,136.99	4,623.21	4,498.32	4,474.92	4729.72
กุ้ง	2,634.38	2,979.01	2,849.19	2,803.57	3,000.55
ร้อยละของกุ้ง	63.68	64.44	63.34	62.65	63.44

ที่มา: ข้อมูล World Trade Atlas, 2549

3.3 ส่วนแบ่งตลาดและภาวะการค้ากุ้งไทยกับญี่ปุ่น

โครงสร้างการนำเข้าของประเทศญี่ปุ่นมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547 เป็นต้นมา พบว่าในปี พ.ศ. 2548 ประเทศญี่ปุ่นนำเข้าสินค้าจากประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นมาโดยตลอด เมื่อพิจารณาเป็นรายผลิตภัณฑ์การนำเข้าผลิตภัณฑ์กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งมีปริมาณลดลงต่ำสุดในรอบ 20 ปี สาเหตุสำคัญที่ตลาดญี่ปุ่นมีอัตราการขยายตัวของการนำเข้าในอัตราต่ำเป็นผลสืบเนื่องจากปัญหาด้านเศรษฐกิจของประเทศญี่ปุ่นที่ยังอยู่ในภาวะชะลอตัวรวมทั้งพฤติกรรมของผู้บริโภคยุคใหม่ในตลาดญี่ปุ่นที่เปลี่ยนไปนิยมซื้อสินค้าในรูปแบบของพร้อมปรุงหรือพร้อมบริโภคมากขึ้น

เวียดนามยังคงเป็นประโยชน์ผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งมากเป็นอันดับหนึ่งด้วยมูลค่า 573 ล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 23 ของมูลค่าการนำเข้าในช่วยครึ่งปีหลังเวียดนามส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่นลดลง เนื่องจากญี่ปุ่นตรวจพบสารปฏิชีวนะในปริมาณที่สูงกว่าค่ามาตรฐานที่กำหนด ทำให้ผู้ส่งออกเวียดนามถูกตรวจเข้ม (ตรวจทุกรอบการสั่งซื้อ) และผู้ส่งออกต้องมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในการตรวจสอบ ณ ประเทศญี่ปุ่นประมาณ 1,000 เหรียญสหรัฐต่อการส่งตรวจหนึ่งครั้ง ซึ่งถือเป็นภาระต้นทุนที่สูงสำหรับผู้ส่งออกขณะนี้ผู้ส่งออกเวียดนามกำลังเร่งแก้ปัญหาดังกล่าว โดยมีข้อเสนอให้รัฐบาลสั่งห้ามการใช้สารปฏิชีวนะในการเลี้ยง (VNECONOMY update 30 May, 2007)

ประเทศที่ส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งในอันดับรองลงมา ได้แก่ อินโดนีเซีย ไทย จีนและอินเดีย อินเดียส่งออกไปยังตลาดญี่ปุ่นมากขึ้นด้วยเหตุผลเพื่อลดผลกระทบของการถูกเรียกเก็บภาษีนำเข้าเพื่อตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกา ขณะที่การขยายตัวของไทยมาจากการมีผลิตภัณฑ์แปรรูปที่หลากหลายทำให้ไทยเป็นผู้ครองตลาดในส่วนของกุ้งแปรรูปด้วยส่วนแบ่ง

ตลาดมากกว่าร้อยละ 40 ของมูลค่าการนำเข้า ขณะที่ผลิตภัณฑ์ประเภทกุ้งต้มสุกในตลาดญี่ปุ่น ตกเป็นของจีน ซึ่งถือครองส่วนแบ่งตลาดประมาณครึ่งหนึ่งของมูลค่าการนำเข้า (ตารางที่ 3.7)

ตารางที่ 3.7 ส่วนแบ่งตลาดและอันดับการส่งออกของประเทศผู้ผลิตกุ้งสำคัญในตลาดญี่ปุ่น

ประเทศ	รวม		กุ้งแช่แข็ง		กุ้งต้มสุก		กุ้งแปรรูป	
			HS : 030613		HS : 030623		HS : 160520	
	ส่วนแบ่งตลาด	อันดับ	ส่วนแบ่งตลาด	อันดับ	ส่วนแบ่งตลาด	อันดับ	ส่วนแบ่งตลาด	อันดับ
ไทย	16	3	8	5	0.3	10	44	1
อินโดนีเซีย	18	2	20	2	0.7	6	12	4
เวียดนาม	23	1	23	1	10	3	23	2
จีน	4	4	8	4	52	1	19	3
เอกวาดอร์	0.2	23	0.3	22	0	-	0.1	18
อินเดีย	9	5	12	3	0	-	1	5

ที่มา : ข้อมูล World Trade Atlas ,2007

ในช่วง 4 เดือนแรกของปี พ.ศ. 2550 การส่งออกของไทยมีการขยายตัวมากที่สุดทั้งในเชิงปริมาณและมูลค่า โดยปริมาณการส่งออกเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าร้อยละ 23 ขณะที่มูลค่าการส่งออกขยายตัวร้อยละ 12 (ตารางที่ 3.8 และคาดว่า การส่งออกของไทยไปยังตลาดญี่ปุ่นยังขยายตัวอย่างต่อเนื่องอันเป็นผลจากความร่วมมือ JETPA ส่งผลให้อัตราภาชีนำเข้ากุ้งไทยลดลงเหลือ 0 ในวันที่ 1 ตุลาคม 2550 (วารสารสัตว์น้ำ, มิถุนายน 2550) ขณะที่เวียดนามมีปริมาณการส่งออกลดลงมากที่สุด ทั้งนี้เป็นผลสืบเนื่องจากการตรวจพบสารปฏิชีวนะในผลิตภัณฑ์กุ้งแช่เย็นแช่แข็งของเวียดนาม ซึ่งผู้ส่งออกจากเวียดนามยังไม่สามารถเรียกความเชื่อมั่นจากผู้นำเข้าได้

ในส่วนของมูลค่าการนำเข้ากุ้งของประเทศญี่ปุ่นจะลดลงและเพิ่มขึ้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 - 2549 จะพบว่าในปี พ.ศ. 2545 ประเทศญี่ปุ่นนำเข้ากุ้งมีมูลค่า 2,171.25 ล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 19.71 ของมูลค่าการนำเข้าปลาและสัตว์ทะเลจากทั่วโลก และปี พ.ศ. 2549 ประเทศญี่ปุ่นนำเข้ากุ้งมีมูลค่า 1,943.01 ล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 16.97 ของมูลค่าการนำเข้าปลาและสัตว์ทะเลจากทั่วโลก (ตารางที่ 3.9)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3.8 ปริมาณการนำเข้าผลิตภัณฑ์กุ้งของญี่ปุ่นระหว่างเดือน มกราคม - เมษายน 2550

ประเทศ	ปริมาณการนำเข้า (ตัน)	ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)	การเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
อินโดนีเซีย	11,856	22	-15
เวียดนาม	7,772	14	-31
ไทย	6,417	12	+23
อินเดีย	6,358	12	-20
จีน	5,822	11	+4
รวม	54,370	100	-12

ที่มา: <http://swr.ucsd.edu>

ตารางที่ 3.9 ร้อยละมูลค่าการนำเข้ากุ้งของประเทศญี่ปุ่นจากทั่วโลก เทียบกับมูลค่าการนำเข้าปลาและสัตว์ทะเลจากทั่วโลก ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 - 2549

(หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

มูลค่านำเข้า	2545	2546	2547	2548	2549
ปลาและสัตว์ทะเล	11,013.19	10,596.97	11,541.08	11,551.93	10,791.35
กุ้ง	2,171.25	1,956.62	2,010.35	1,933.34	1,943.01
ร้อยละของกุ้ง	19.71	18.46	17.42	16.74	16.97

ที่มา: ข้อมูล World Trade Atlas, 2549

การส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังญี่ปุ่นนั้นค่อนข้างมีความผันผวน ในแต่ละปี มูลค่าการส่งออกมีการขยายตัวที่ไม่สม่ำเสมอ กล่าวคือในปี พ.ศ. 2539 มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งเท่ากับ 12,514 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.83 ของมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งทั้งหมดของไทย ในปี พ.ศ. 2540 มูลค่าการส่งออกลดลงเท่ากับ 12,227.1 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 26.02 และเพิ่มขึ้นในปี พ.ศ. 2541 โดยมีมูลค่าเท่ากับ 12,723.7 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 21.81 ในปี พ.ศ. 2542 มีมูลค่าการส่งออกลดลง 10,983.9 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 20.72 ในปี พ.ศ. 2543 มูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้น 12,673.5 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 21.67 และในปี พ.ศ. 2544 มีมูลค่าการส่งออกลดลง คิดเป็น 11,673.3 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 21.32 ทั้งนี้เนื่องมาจากญี่ปุ่นมีการใช้มาตรการด้านสุขอนามัยควบคุมการนำเข้าอย่างเข้มงวด ประกอบกับไทยมีความเสียเปรียบในการแข่งขันทางด้านราคา โดยประเทศคู่แข่งที่สำคัญของไทยในตลาดญี่ปุ่น ได้แก่ อินโดนีเซีย อินเดีย และเวียดนาม ซึ่งมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น ทำให้ตลาดกุ้งสดแช่แข็งของไทยในตลาดญี่ปุ่นมีอนาคตตกต่ำลง อย่างไรก็ตาม ผู้ผลิตของไทยก็ได้มีการพัฒนาการส่งออกในรูปแบบของผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น เช่น ซูชิ เอบี (กุ้งต้มแบบญี่ปุ่น) และปังโกะ (กุ้งชุบแป้งทอด) เพื่อเป็นการขยายตลาดในญี่ปุ่นให้เพิ่มสูงขึ้น การส่งออกกุ้งสดแช่แข็งไปยังญี่ปุ่นจะต้องมีใบรับรองสุขอนามัย โดยหน่วยงานของรัฐบาลไทยและจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยสุขอนามัยของอาหาร ซึ่งอยู่ภายใต้การดำเนินงานของกระทรวงสาธารณสุขและสวัสดิการของญี่ปุ่น ซึ่งครอบคลุมถึงการจำหน่ายอาหารที่ไม่ถูกสุขอนามัย รวมทั้งการกำหนดมาตรฐานสินค้าอาหารและการแจ้งข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าอาหาร เช่น การขออนุญาตนำเข้า นอกจากนี้ญี่ปุ่นยังได้กำหนดหลักเกณฑ์การแสดงฉลากสำหรับสินค้าอาหารนำเข้าเหมือนกับสินค้าที่ผลิตภายในประเทศ อาทิ กฎหมายว่าด้วยสุขอนามัยอาหารและมาตรฐานผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร เป็นต้น

4. การผลิตและการตลาดของประเทศคู่แข่ง

ถึงแม้ว่าตลาดต่างประเทศมีความต้องการกุ้งแช่แข็งอีกจำนวนมากจนถึงปัจจุบันนี้อาจกล่าวได้ว่า ตลาดต่างประเทศกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งยังเปิดกว้างและมีทางที่จะทำการส่งออกได้อีกมาก แต่เนื่องจากตลาดกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเป็นตลาดค่อนข้างเสรี ประเทศผู้ซื้อจึงสามารถเลือกตกลงทำสัญญาซื้อกับประเทศผู้ขายที่มีสินค้าคุณภาพดีหรือเลือกซื้อกับประเทศที่มีสินค้าคุณภาพด้วยในราคาที่ถูกลงกว่า ทำให้ในปัจจุบันประเทศไทยต้องเผชิญกับการแข่งขันกับประเทศคู่แข่งเป็นอย่างมาก ประเทศต่าง ๆ มีการเร่งพัฒนาการเพาะเลี้ยงเพื่อให้ต้นทุนการผลิตอยู่ในระดับต่ำ สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้ สำหรับประเทศคู่แข่งที่สำคัญ ๆ ของไทย ได้แก่ อินโดนีเซีย จีน อินเดีย เอกวาดอร์ เวียดนาม เป็นต้น ซึ่งสถานการณ์การผลิตและการส่งออกกุ้งไทย ในปี พ.ศ. 2548 มีผลผลิตกุ้งที่ได้จากการเพาะเลี้ยง 401,350 ตัน เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่มี 1,000 ตัน อย่างไรก็ตามมีให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

360,000 ตัน การผลิตกุ้งไทยตลอดช่วง 10 ปีที่ผ่านมา พบว่าผลผลิตกุ้งภายในประเทศส่วนใหญ่มาจากการเพาะเลี้ยงมากกว่าการจับจากธรรมชาติ ในปี พ.ศ. 2549 ผลผลิตกุ้งของไทยที่ได้จากการเพาะเลี้ยงจัดว่าอยู่ในระดับดีมาก โดยเฉพาะกุ้งขาวปริมาณผลผลิตเพิ่มสูงขึ้นเกือบร้อยละ 30 คาดว่าปริมาณผลผลิตรวมจะได้ 520,000 ตัน โดยเป็นกุ้งขาว แวนนาไม 509,600 ตัน คิดเป็นร้อยละ 98 กุ้งกุลาดำ 10,400 ตัน คิดเป็นร้อยละ 2 (กุ้งก้ามกราม 10,000 ตัน) ตามลำดับ

4.1 ประเทศคู่แข่ง

4.1.1 จีน เป็นประเทศผู้นำในการผลิตกุ้งทะเลมาตลอดตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2527 - 2547 เป็นคู่แข่งที่สำคัญของไทยในการผลิตกุ้งขาว โดยเฉพาะในตลาดสหรัฐอเมริกาเป็นคู่แข่งอันดับ 1 ของไทยและยังเป็นคู่แข่งที่น่ากลัวในตลาดส่งออกสำคัญของไทยทั้งตลาดญี่ปุ่นและตลาดสหภาพยุโรปด้วย แนวโน้มการส่งออกของจีนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ภายหลังการเปิดเสรีการค้าซึ่งเป็นโอกาสของจีนในการขยายตลาดที่สำคัญ นอกจากนี้ จีนยังได้เปรียบประเทศคู่แข่งในหลายด้าน เช่น ต้นทุนการผลิต ปริมาณผลผลิต การพัฒนาสายพันธุ์ กุ้งอยู่ตลอดเวลาทำให้จีนสามารถขยายตลาดกุ้งได้โดยไม่ยาก ประเทศจีนนอกจากจะเป็นประเทศผู้นำในการผลิตกุ้งของโลกแล้ว จีนยังเป็นประเทศผู้ส่งออกกุ้งอันดับที่ 2 ของโลกรองจากประเทศไทยด้วย

4.1.2 เวียดนาม เป็นอีกประเทศหนึ่งที่มีศักยภาพในการผลิตกุ้งกุลาดำ ซึ่งเวียดนามเป็นประเทศที่มีการเลี้ยงมาก เป็นอันดับที่ 2 รองจากไทย อุตสาหกรรมสัตว์น้ำแช่แข็งในเวียดนามค่อนข้างจะพัฒนาได้รวดเร็ว เนื่องจากประเทศผู้ซื้อได้ถ่ายทอดเทคโนโลยีในการผลิตให้ด้านการส่งออกกุ้ง ในรอบ 6 ปีที่ผ่านมา มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องคิดเป็นปริมาณร้อยละ 14.38 คิดเป็นมูลค่าร้อยละ 19.10 กล่าวคือ ในปี 2541 มูลค่าการส่งออกกุ้งอยู่ที่ประมาณ 453,311 พันดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี พ.ศ. 2547 ที่ผ่านมามูลค่าส่งออกเพิ่มขึ้นเป็น 1,272,332 พันดอลลาร์สหรัฐฯ โดยตลาดส่งออกหลัก คือ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น สหภาพยุโรป จีนและฮ่องกง

4.1.3 อินโดนีเซีย การผลิตกุ้งของอินโดนีเซียมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีอัตราการขยายตัวของพื้นที่เพาะเลี้ยงกุ้งที่เพิ่มจำนวนขึ้น คิดเป็นร้อยละ 2.4 ต่อปี ส่งผลให้อินโดนีเซียกลายเป็นประเทศผู้ผลิตกุ้งสำคัญอันดับ 4 ของโลก รองจาก จีน ไทย และเวียดนาม คิดเป็นร้อยละ 11.2 ของผลผลิตกุ้งรวมทั้งหมดของโลก ผลผลิตกุ้งส่วนใหญ่ในประเทศเป็นกุ้งกุลาดำ คิดเป็นร้อยละ 60 ของปริมาณการผลิตกุ้งทั้งหมด โดยมีผลผลิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 7 ต่อปี ทั้งนี้กุ้งกุลาดำเป็นที่นิยมเพาะเลี้ยงมากกว่ากุ้งชนิดอื่น ๆ

5. กฎระเบียบและข้อกีดกันทางการค้าของประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ

สำหรับกฎระเบียบและข้อกีดกันทางการค้า ที่ประเทศผู้นำเข้ากึ่งที่สำคัญนำมาใช้กับประเทศผู้ส่งออกกึ่งมีดังนี้

5.1 มาตรการภาษี

ในระบบการค้ายุคโลกไร้พรมแดนภายใต้องค์การการค้าโลก (WTO) แต่ละประเทศได้กำหนดอัตราภาษีการนำเข้าสินค้าไว้ไม่สูงมากนักสำหรับสินค้าประมงโดยเฉพาะกึ่ง ประเทศผู้นำเข้าสำคัญ เช่น สหรัฐอเมริกาคำหนดอัตราภาษีไว้ ร้อยละ 0 ญี่ปุ่นกำหนดอัตราภาษีสำหรับกึ่งสดแช่แข็งเท่ากับ ร้อยละ 1 กึ่งเพิ่มมูลค่าต่าง ๆ ร้อยละ 3.2 - 5.3 ส่วนสหภาพยุโรปก่อนปี พ.ศ. 2540 ไทยเคยได้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร (GSP) อัตราร้อยละ 4 - 4.5 สำหรับกึ่งสดแช่เย็นแช่แข็งและอัตราร้อยละ 6 สำหรับกึ่งต้ม แต่ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2540 ถึง 31 ธันวาคม 2541 สหภาพยุโรปได้ลดสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรลงร้อยละ 50 ส่งผลให้การนำเข้ากึ่งจากไทยของสหภาพยุโรปต้องเสียภาษีสูงขึ้นเป็นร้อยละ 9.7 สำหรับสินค้ากึ่งสดแช่แข็ง และร้อยละ 13.5 สำหรับกึ่งต้ม และตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2542 เป็นต้นมา สหภาพยุโรปได้สิ้นสุดการให้ GSP กับไทย ทำให้การนำเข้ากึ่งจากไทยของสหภาพยุโรป เสียภาษีสูงขึ้นเป็นร้อยละ 12 สำหรับสินค้ากึ่งสดแช่แข็ง และร้อยละ 20 สำหรับกึ่งต้ม ในขณะที่ประเทศคู่แข่งอื่น ๆ ยังได้รับสิทธิพิเศษนี้อยู่ เช่น มาเลเซีย อินโดนีเซีย อินเดีย ที่เสียภาษีสำหรับกึ่งสดแช่เย็นแช่แข็ง เพียงร้อยละ 4.6 เอกวาดอร์ ร้อยละ 3.6 บังกลาเทศ ร้อยละ 0 (เครื่องเจริญโภคภัณฑ์, 2542) ดังนั้น ในสหภาพยุโรปการแข่งขันของไทยจะเสียเปรียบในด้านของภาษีนำเข้า ทำให้ศักยภาพการแข่งขันลดลง เมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่งอื่น ๆ ดังนั้นไทยจะต้องหาวิธีเพื่อรักษาส่วนแบ่งในตลาดนี้ไว้

5.2 มาตรการที่มีใช้ภาษี

ในอนาคตภายใต้ระบบการค้าเสรี เมื่อภาษีมิได้เป็นอุปสรรคสำคัญในการแข่งขันอีกต่อไป แต่ละประเทศก็จะนำมามาตรการอื่น ๆ ที่มีใช้ภาษีมาเป็นข้อกีดกันในทางการค้ามากขึ้น เช่น มาตรการสุขอนามัย มาตรการด้านสิ่งแวดล้อม และการกำหนดมาตรฐานคุณภาพ เช่น สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น ได้ปฏิบัติดังนี้

5.2.1 ประเทศสหรัฐอเมริกา

1. สหรัฐอเมริกาเข้มงวดในเรื่องของเอกสาร ระเบียบและคุณภาพของสินค้ามาก หากมีการผิดพลาดหรือไม่ถูกต้อง สินค้านั้นจะต้องส่งกลับหรือทำลาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้ในงานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อผู้จัดทำนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. เพื่อความปลอดภัยของผู้บริโภคในประเทศ สหรัฐอเมริกาได้ปฏิบัติตามกฎของ Consumer Seafood Safety Act โดยให้กระทรวงเกษตรสหรัฐอเมริกา (USDA) และสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาสหรัฐอเมริกา (USFDA) ตรวจสอบคุณภาพของสินค้าที่นำไปจำหน่ายในสหรัฐอเมริกา และตรวจสอบโรงงานในประเทศผู้ส่งออกโดยรัฐบาลกำหนดให้อาหารทะเลต้องผ่านการตรวจสอบคุณภาพในห้องปฏิบัติการ และการตรวจโดยประสาธสัมพันธ์

3. การตรวจสอบการนำเข้าโดย FDA (Food and Drug Administration) โดยวิธีการสุ่มตัวอย่าง ซึ่งจะดูชื่อ ที่อยู่ และประวัติของผู้นำเข้า หากไม่เคยมีประวัติการนำเข้าในทางเสียหายก็จะไม่ถูกตรวจ แต่หากว่าผู้นำเข้าเคยมีประวัติว่านำเข้าสินค้าไม่ได้คุณภาพจะถูกจัดไว้ใน Automatic Block list และจะถูกตรวจสอบทุก Shipment จำนวน 5 ครั้งติดต่อกัน หากผ่านการตรวจเป็นที่พอใจถอนชื่อออกจาก Block list มาใช้วิธีสุ่มตัวอย่างแบบเดิมได้

FDA จะทำการตรวจโดยวิธีดมกลิ่น นอกจากนี้ยังเข้มงวดในเรื่องของสารตกค้างในอาหาร โดยเฉพาะการตรวจหาสาร Sulfide ซึ่งเป็นสารที่ใช้รักษาความสดของกุ้งให้มีได้ไม่เกิน 100 ppm.

4. ตั้งแต่วันที่ 18 ธันวาคม 2540 เป็นต้น สหรัฐอเมริกา กำหนดให้ประเทศผู้ส่งออกสินค้าประมงเข้าสหรัฐอเมริกา โรงงานจะต้องใช้ระบบการตรวจสอบและควบคุมอย่างระมัดระวังในขบวนการผลิต ณ จุดวิกฤต (Hazard Analysis and Critical Control Points : HACCP) และ USFDA ได้ประกาศให้กฎหมาย 21 CFR 123 กำหนด Import Alert เกี่ยวกับการกักกันผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำจากผู้ผลิตในต่างประเทศที่ไม่ได้ปฏิบัติตามระเบียบของ HACCP ตั้งแต่วันที่ 16 มกราคม 2541 หากพบว่า ผู้ผลิตมิได้ดำเนินการตามระบบ HACCP ตามข้อกำหนดของสหรัฐอเมริกา จะนำมาตรการกีดกันโดยอัตโนมัติมาใช้กับผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากผู้ผลิตนั้น ๆ

5. มาตรการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมสหรัฐอเมริกา ได้กำหนดให้ผู้ส่งออกกุ้งตามกฎหมายอนุรักษ์เต่าทะเล (P1 101-162 Section 609) ต้องใช้เครื่องมือ TEDs (Turtle Excluder Devices) ในการจับกุ้งจะได้ไม่เป็นการทำลายเต่าทะเล ในวันที่ 1 พฤษภาคมของทุกปีจะมีการทบทวนว่าประเทศต่าง ๆ ที่เป็นผู้ส่งออกกุ้งไปยังสหรัฐอเมริกาได้มีมาตรการอนุรักษ์เต่าทะเลเทียบเท่ากับสหรัฐอเมริกาให้การรับรอง ซึ่งที่ผ่านมามีไทยก็เป็นประเทศหนึ่งที่สหรัฐอเมริกาให้การรับรองว่าการจับกุ้งไม่เป็นอันตรายต่อเต่าทะเล

6. ผลกระทบจากการเก็บภาษี AD ต่อการส่งออกสินค้ากุ้งของไทย ขณะนี้การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยไปในตลาดสหรัฐอเมริกาไม่ต้องเสียภาษีขาเข้าหากถูกเก็บภาษี AD จะทำให้ความสามารถในการแข่งขันด้านราคาลดลง อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาอัตราภาษี AD ที่กระทรวงพาณิชย์ของไทยคาดว่าสหรัฐอเมริกาจะใช้กับประเทศผู้ส่งออกกุ้งที่ถูกฟ้องไม่เท่ากัน การส่งออกสินค้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยยังอยู่ในฐานะที่ได้เปรียบการแข่งขันด้านราคากับสินค้าของจีน อินเดีย และเอกวาดอร์ แต่เสียเปรียบเวียดนามและบราซิล ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดกุ้งแช่เย็นแช่แข็งในสหรัฐอเมริกาน้อยกว่าที่ควรจะเป็น ไม่นานมานี้ผู้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5.2.2 ประเทศญี่ปุ่น

1. การส่งออกกุ้งไปยังญี่ปุ่นจะต้องมีใบรับรองสุขอนามัย โดยหน่วยงานของรัฐบาลเป็นผู้ออกใบรับรอง

2. การนำเข้ากุ้งของญี่ปุ่น จะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบว่าด้วยสุขอนามัยของอาหารภายใต้การดำเนินงานของกระทรวงสาธารณสุขและสวัสดิการ โดยห้ามนำเข้าสินค้าอาหารที่ไม่ถูกต้องตามหลักอนามัย หรือมีคุณลักษณะด้านการผลิต การถนอมอาหาร และส่วนประกอบภาชนะบรรจุที่ไม่สอดคล้องมาตรฐานของสินค้านั้น ๆ รวมทั้งมีการกำหนดมาตรฐานสินค้าอาหาร การใช้สารปนเปื้อนในอาหาร และยังได้ออกกฎหมายว่าด้วยความรับผิดชอบในผลิตภัณฑ์ โดยกำหนดให้ผู้ผลิต ผู้นำเข้า และผู้จำหน่าย ต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นกับชีวิตและทรัพย์สินของผู้บริโภคด้วย

3. มาตรการเกี่ยวกับฉลากสินค้า เนื่องจากประเทศญี่ปุ่นมีการนำเข้าสินค้าอาหารในแต่ละปีเป็นจำนวนมาก การแสดงฉลากจึงมีความแตกต่างกันตามหลักเกณฑ์ของประเทศผู้ส่งออก ดังนั้น ญี่ปุ่นจึงกำหนดหลักเกณฑ์การแสดงฉลากสำหรับสินค้าอาหารนำเข้าเหมือนกับสินค้าที่ผลิตภายในประเทศญี่ปุ่น ซึ่งระเบียบนี้ได้ออกประกาศโดยกระทรวงสาธารณสุขและสวัสดิการ และกระทรวงเกษตรป่าไม้และประมง เมื่อเดือนเมษายน พ.ศ. 2538 โดยกำหนดระยะเวลาของการปรับตัว 2 ปี ระเบียบนี้จึงมีผลบังคับใช้ตั้งแต่เดือนเมษายน พ.ศ. 2540 เป็นต้นมา กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับฉลากอาหารของญี่ปุ่นมี อาทิ กฎหมายว่าด้วยสุขอนามัยอาหาร และมาตรฐานผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร เป็นต้น ซึ่งตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2540 ญี่ปุ่นกำหนดให้ผู้ผลิตจัดทำฉลากสินค้าที่แสดงรายละเอียด เช่น รายละเอียดของสารเสริมแต่ง วัน เดือน ปี ที่ผลิต และวันหมดอายุของสินค้าจากเดิมที่เคยกำหนดเฉพาะวัน เดือน ปี ที่หมดอายุเพียงอย่างเดียว

5.3 นโยบายและมาตรการในการนำเข้ากากถั่วเหลืองของไทย

การปรับระบบภาษีดังกล่าวเป็นการเพิ่มภาระทางด้านภาษีแก่คู่แข่งส่งออกเป็นอย่างมาก ในปัจจุบันนี้กุ้งสดแช่แข็งส่งออกของไทยต้องรับภาระภาษีนำเข้าวัตถุดิบกากถั่วเหลืองร้อยละ 6 บวกเซอร์ชาร์จตันละ 2,519 บาท ทำให้กุ้งสดแช่แข็งส่งออกต้องแบกรับภาระภาษีดังกล่าวรวมกันประมาณร้อยละ 22 - 27 ซึ่งทำให้ต้นทุนทางด้านอาหารกุ้งของไทยสูงมาก หากพิจารณาถึงต้นทุนการเพาะเลี้ยงกุ้ง ซึ่งการเพาะเลี้ยงในประเทศไทยนั้นส่วนใหญ่จะเป็นการเพาะเลี้ยงแบบพัฒนา (ตารางที่ 3.10 และ 3.11)

ตารางที่ 3.10 นโยบายและมาตรการนำเข้ากากถั่วเหลืองปี พ.ศ. 2548

ปริมาณ : ตัน

วัตถุประสงค์	ตามข้อผูกพันWTO			อนุวัติให้นำเข้า		
	ในโควตา		นอก โควตา	ในโควตา		นอกโควตา
	อากร	ปริมาณ	อากร	อากร	ปริมาณ	อากร
กากถั่วเหลือง						
สมาชิก WTO	20%	230,559	134.5 %	5%	ไม่จำกัด	119%
ไม่ใช่สมาชิก WTO	-	-	นำเข้าเสรีอากรนำเข้า 6%ค่าธรรมเนียมพิเศษ 2,519 บาท/ ตัน			

ที่มา: สำนักส่งเสริมการค้าสินค้าเกษตร กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์

<http://www.feedusers.com/th/viewnews.php>

ตารางที่ 3.11 ภาวะภาษีนำเข้าและเซอร์ชาร์จของกากถั่วเหลืองของไทยในปัจจุบัน

	ปี 2548	ภาษีนำเข้าและ เซอร์ชาร์จ
ปริมาณนำเข้า(ตัน)	1,881,419	5%
มูลค่า (ล้านบาท)	19,312	6%
คิดเป็น บาท/ก.ก.	10.98	

ที่มา: สำนักส่งเสริมการค้าสินค้าเกษตร กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์

หมายเหตุ: คัดจากอัตราเซอร์ชาร์จ ปี พ.ศ. 2546 ใช้ระบบเซอร์ชาร์จเสียภาษีร้อยละ 6 บาท
ค่าธรรมเนียมพิเศษ

6. ปัญหาด้านการตลาดของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย

ถึงแม้ว่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเป็นแนวทางสำคัญในการนำเงินตราต่างประเทศเข้าสู่ไทยในแต่ละปีมากกว่าผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำส่งออกชนิดอื่น แต่ปัจจุบันก็ยังประสบปัญหาในการส่งออกสามารถสรุปได้ดังนี้

6.1 ปัญหาตลาดภายในประเทศ

ปัญหาทางด้านการตลาดภายในประเทศส่วนใหญ่ จะเกี่ยวกับการตลาดการค้ากุ้งสด เพราะส่วนใหญ่ผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำแช่เย็นแช่แข็งนั้นจะส่งออกไปขายต่างประเทศ

1. ปัญหาการผูกขาด สภาพปัจจุบันของตลาดสัตว์น้ำรวมทั้งกุ้งสดในประเทศไทยมีลักษณะค่อนข้างผูกขาด กล่าวคือ ผู้เลี้ยงเมื่อจับสัตว์น้ำขึ้นมาต้องขายให้แก่พ่อค้าคนกลางที่เป็นขาประจำส่วนใหญ่ พร้อมกับตกลงขายสัตว์น้ำที่จับได้ในราคาที่ตกลงกัน อีกประการหนึ่งข่าวสารทางการตลาดส่วนใหญ่ จะถูกควบคุมโดยพ่อค้าคนกลาง ซึ่งราคาอาจจะต่ำกว่าที่ควรจะเป็น

2. ปัญหาเรื่องการค้าคุณภาพ การซื้อขายในตลาดสัตว์น้ำในตลาดทั่วไป ยังไม่มีการกำหนดมาตรฐานที่แน่นอน ทำให้เกษตรกรถูกพ่อค้าคนกลางเอาเปรียบในการซื้อขาย เช่น ได้ราคาไม่ตรงคุณภาพหรือซื้อขายแบบคละกันทำให้ราคาต่ำกว่าความเป็นจริง

3. ปัญหาด้านราคาไม่มีเสถียรภาพ ราคาพุ่งขึ้นลงไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับราคาในต่างประเทศเป็นสำคัญ ซึ่งในปัจจุบันตลาดรองรับผลผลิตกุ้งจากไทยมีน้อยเพียงไม่กี่แห่ง โดยมีตลาดสหรัฐอเมริกาเป็นตลาดที่สำคัญ ผลผลิตที่ได้ส่งออกไปตลาดสหรัฐอเมริกาเป็นส่วนใหญ่ ตลาดสหรัฐอเมริกาจึงมีบทบาทสำคัญมากในการส่งออกกุ้งของไทย จึงเป็นสิ่งที่น่าเป็นห่วงมาก ถ้าสถานการณ์ความต้องการของสหรัฐอเมริกาเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางตรงกันข้ามกับที่เป็นอยู่ในทุกวันนี้

4. ปัญหาเกี่ยวกับองค์กรตลาด ไทยยังไม่มีตลาดกลางสำหรับการรองรับสัตว์น้ำที่ได้จากการเพาะเลี้ยงโดยเฉพาะ การซื้อขายส่วนใหญ่จะเป็นเอกเทศระหว่างพ่อค้ากับเกษตรกร สำหรับกรณีของสัตว์น้ำที่จับได้จากทะเลจะถูกนำไปขายที่ท่าเทียบเรือหรือองค์การสะพานปลา ซึ่งองค์กรเหล่านี้ยังไม่ได้มาตรฐาน เพราะยังขาดอุปกรณ์การตลาดและมีปัญหาเรื่องความสะดวก ทำให้สัตว์น้ำที่ซื้อขายที่องค์การสะพานปลาไม่สดและสกปรก การซื้อขายมักจะทำเอาสัตว์น้ำกองอยู่พื้น ขาดแคลนน้ำและภาชนะรองรับที่สะอาด

6.2 ปัญหาการตลาดต่างประเทศ

ปัญหาในด้านนี้มักจะเป็นปัญหาของกึ่งสดแช่เย็นแช่แข็งที่ส่งออกไปขายยังตลาดต่างประเทศ โดยปัญหาที่สำคัญมีดังนี้

1. ปัญหาการแข่งขันในตลาดต่างประเทศ ในอดีตที่ผ่านมาผลิตภัณฑ์กึ่งทะเลของประเทศไทย สามารถส่งออกไปจำหน่ายในตลาดต่างประเทศได้อย่างต่อเนื่อง ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากคุณภาพและการบรรจุภัณฑ์ของสินค้ากึ่งจากไทยอยู่ในมาตรฐานสากล แต่ในปัจจุบันมีการแข่งขันกันสูงในตลาดต่างประเทศ ขณะที่ศักยภาพการแข่งขันของไทยเริ่มลดลง เพราะประสบปัญหาด้านต้นทุนในการผลิตเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้ราคาส่งออกผลิตภัณฑ์กึ่งทะเลของไทยสูงขึ้นด้วย เมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันของประเทศคู่แข่งที่มีต้นทุนการผลิตและราคาที่ต่ำกว่า นอกจากนี้ผู้ประกอบการในประเทศคู่แข่ง อาทิ เวียดนาม อินโดนีเซีย อินเดีย ได้รับการสนับสนุนการส่งออกจากภาครัฐโดยกำหนดอัตราภาษีนำเข้าวัตถุดิบไว้ในระดับต่ำ และในบางประเทศไม่มีการเรียกเก็บภาษีนำเข้าวัตถุดิบ การสนับสนุนการผลิตและการส่งออกด้วยการสร้างสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน ที่เหมาะสมกับการเพาะเลี้ยงและอำนวยความสะดวกต่อการขนย้ายผลิตภัณฑ์ รวมถึงการให้ความช่วยเหลือด้านการส่งออกด้วยการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมการขนส่งไว้ในระดับต่ำ ได้กลายเป็นสิ่งดึงดูดนักลงทุนต่างชาติให้เข้าไปลงทุนพร้อมกับนำภูมิปัญญาทางด้านเทคโนโลยีการผลิต ไปพัฒนาการผลิตในประเทศดังกล่าวมากขึ้น ปัจจัยเหล่านี้ชี้ให้เห็นว่าในอนาคตภาวะการแข่งขันของผลิตภัณฑ์กึ่งในตลาดต่างประเทศจะทวีความรุนแรงมากขึ้น ไม่เฉพาะแต่การแข่งขันในด้านราคาสินค้าเท่านั้นแต่ยังรวมไปถึงการแข่งขันด้านการพัฒนาและการปรับปรุงคุณภาพของสินค้าให้เป็นที่ยอมรับของตลาดมากขึ้นด้วย

2. ปัญหาด้านคุณภาพของสินค้า ปัญหาที่ประสบอยู่เป็นประจำ ได้แก่ ปัญหาเกี่ยวกับความสะอาดและความสดของสินค้า ในบางครั้งมีสารพิษเจือปนอยู่มากมาย นอกจากนี้ ยังมีปัญหาเกี่ยวกับการบรรจุหีบห่อได้มีการปลอมแปลงขนาดการบรรจุต่าง ๆ เช่น การเอาถุงขนาดเล็กปนอยู่ในกล่องบรรจุภัณฑ์ขนาดใหญ่ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของประเทศไทยถูกมองว่าไม่ได้มาตรฐานและขาดความน่าเชื่อถือ สาเหตุใหญ่เนื่องจากบริษัทที่ประกอบการผลิตกึ่งสดแช่เย็นแช่แข็งส่งออกมีอยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งยากต่อการควบคุมและบางบริษัทต้องการตัดวงจรประโยชน์ในระยะสั้นเป็นหลักโดยไม่คำนึงถึงผลในระยะยาว ปัญหานี้จึงมีความสำคัญต่อการส่งออกซึ่งอาจทำให้ต้องสูญเสียตลาดต่างประเทศที่มีอยู่และเป็นอุปสรรคในการขยายตลาดต่อไป แต่อย่างไรก็ดีในบางครั้งบางประเทศก็เอาเรื่องคุณภาพมาเป็นข้ออ้างในการกีดกันการนำเข้าผลิตภัณฑ์กึ่งจากประเทศอื่น เพื่อต้องการปกป้องอุตสาหกรรมประเภทนี้ของประเทศเหล่านั้น

3. ปัญหาการขนส่งไปตลาดต่างประเทศ เนื่องจากการส่งออกกึ่งนั้น ส่วนใหญ่จะขนส่งทางทะเลโดยเรือเดินสมุทร ทำให้เกิดปัญหาต่าง ๆ ในด้านการขนส่ง เช่น ความล่าช้า ซึ่ง

เอกสารส่วนใหญ่เกิดจากความแออัดของท่าเรือทำให้การขนส่งสินค้าล่าช้า การขาดตู้หิ้วเย็นขนส่งสินค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ไปยังประเทศต่าง ๆ เช่น ญี่ปุ่น ฮองกง สิงคโปร์ สาเหตุเกิดขึ้นเนื่องจากไทยไม่ได้นำเข้าสินค้าแช่เย็นแช่แข็งจากประเทศเหล่านี้ ทำให้ไม่มีการนำเข้าสินค้าดังกล่าวเข้ามายังท่าเรือ นอกจากนี้ตู้ห้องเย็นขนส่งสินค้าที่มีอยู่นั้นบริษัทในประเทศจะให้ตู้ดังกล่าวแก่สินค้าที่จะส่งไปประเทศยุโรปและสหรัฐอเมริกา ก่อน เพราะได้ค่าขนส่งสูงกว่าและขากลับจะมีสินค้าขนกลับมาด้วย ทำให้ผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำแช่เย็นแช่แข็งค้างอยู่ที่ท่าเรือเป็นจำนวนมาก

นอกจากปัญหาดังกล่าวแล้ว อุตสาหกรรมนี้ยังมีปัญหาเรื่องการบรรจุหีบห่อ เนื่องจากอุตสาหกรรมทำกล่องกระดาษยังขาดมาตรฐาน ทำให้เยื่อกระดาษของกล่องที่ใช้บรรจุผลิตภัณฑ์ไม่แข็งแรง เมื่อส่งไปโดยเรือห้องเย็นก็เกิดปัญหาเรื่องกล่องแตกเพราะขาดความคงทน ถ้าจะขนส่งโดยใช้ขนส่งสินค้าห้องเย็นเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาดังกล่าวก็เกิดปัญหาขาดแคลนตู้สินค้าดังกล่าว

4. ปัญหาด้านภาษีอากรการส่งออก ถึงแม้รัฐบาลจะไม่ได้กำหนดให้ผู้ส่งออกต้องเสียภาษีขาออก แต่ผู้ส่งออกต้องเสียภาษีการค้าในอัตราร้อยละ 1.5 ของรายได้และภาษีเทศบาลอีกร้อยละ 10 ของภาษีการค้า แต่ผู้ส่งออกที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน จะได้รับการยกเว้นการเสียภาษีการค้าสำหรับสินค้าที่ส่งออก ทำให้ผู้ส่งออกเหล่านี้ได้เปรียบผู้ส่งออกที่ไม่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นโรงงานขนาดเล็กและค่อนข้างเก่า นอกจากนี้อุตสาหกรรมนี้ยังไม่ได้อยู่ในข่ายที่จะได้รับภาษีอากรลดหย่อนจากสินค้าส่งออก ทั้ง ๆ ที่เป็นอุตสาหกรรมส่งออกหลักที่ทำรายได้ให้แก่ประเทศอย่างมากและเป็นแหล่งสร้างงานที่สำคัญ

5. ปัญหาการเอารัดเอาเปรียบกันในเชิงการค้า โดยบริษัทการค้าหรือรับซื้ออาหารทะเลเยือกแข็งในต่างประเทศ จะส่งผู้แทนเข้ามาหรือตั้งสาขาดำเนินการในประเทศผู้ผลิตสัตว์น้ำแช่แข็ง เพื่อจัดส่งสินค้าดังกล่าวไปขายให้แก่บริษัทเครือข่ายกันในต่างประเทศ โดยจะแจ้งราคาส่งออกต่ำกว่าความเป็นจริงเพื่อให้บริษัทในเครือข่ายกันในต่างประเทศส่งสินค้าแช่แข็งไปขายแก่ลูกค้าอีกต่อหนึ่ง วิธีนี้นอกจากจะได้เปรียบผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ในเรื่องภาษี และทำให้รัฐบาลต้องสูญเสียรายได้จากภาษีส่งออกปีละหลายสิบล้านบาทแล้ว ในระยะยาวบริษัทต่างชาติเหล่านี้จะทำให้กิจการอาหารทะเลเยือกแข็งของไทยปั่นป่วนทั้งในแง่ของผู้ส่งออกรายใหญ่ที่มีอำนาจในการต่อรองสูงและแย่งลูกค้าบริษัทส่งออกของไทย

6. ปัญหาการส่งออก เนื่องจากได้มีบริษัทจำนวนมากที่ทำการส่งออกกุ้งไปยังต่างประเทศ ซึ่งกุ้งทะเลส่งออกของไทยได้รับคำติเตียนจากประเทศผู้ซื้อว่าขาดความสดและความสะอาด นอกจากนี้ยังมีการปลอมแปลงขนาดของกุ้ง โดยนำกุ้งขนาดเล็กรวมไว้ในภาชนะสำหรับกุ้งขนาดใหญ่อีกด้วย ทำให้ไม่ได้มาตรฐานและขาดความน่าเชื่อถือ สาเหตุเนื่องจากจำนวนบริษัทมีจำนวนมากยากต่อการควบคุม บางบริษัทต้องการจะตัดวงจรผลประโยชน์ในระยะสั้นโดยไม่คำนึงถึงผลกระทบในระยะยาวต่อการส่งออกไปยังต่างประเทศ และเป็นอุปสรรคในการ

เอกซายต์ตลาดอีกด้วย ดังนั้น จึงควรมีการร่วมมือผู้ดำเนินการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเข้ามาเป็นการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สมาชิกของสมาคมผู้ค้าสัตว์น้ำไทย เพื่อสะดวกต่อการควบคุมพฤติกรรมของผู้ส่งออกให้ปฏิบัติตามระเบียบและกฎเกณฑ์ที่กำหนดไว้ นอกจากนี้ควรมีผู้แทนจากสมาคมเดินทางไปชี้แจงให้ผู้ซื้อในต่างประเทศทราบข้อเท็จจริง ซึ่งจะเป็นผลดีในด้านการสร้างความมั่นใจในคุณภาพสินค้าให้แก่ผู้ซื้อในตลาดต่างประเทศ

7. ปัญหาด้านการกระจายของตลาดส่งออก ตลาดส่งออกค่อนข้างกระจุกตัวสำหรับตลาดต่างประเทศนั้น ปัจจุบันปริมาณการส่งออกกุ้งของไทยมากกว่าร้อยละ 77.19 ส่งขายไปยังสหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่น จากลักษณะการกระจุกตัวของตลาดและจำนวนส่วนแบ่งของตลาดดังกล่าวจะเห็นว่า การส่งออกของไทยต้องพึ่งพาการนำเข้าของประเทศทั้งสองมาก แต่ในขณะเดียวกันการนำเข้าของประเทศทั้งสองไม่ได้พึ่งพาการนำเข้าจากไทยเลย ถ้าหากทั้งสองประเทศดำเนินมาตรการทางการค้าเพื่อกีดกันทางการค้าแล้ว จะมีผลกระทบต่อ การส่งออกกุ้ง และการเลี้ยงกุ้งในประเทศไทยมาก ดังนั้นประเทศไทยจำเป็นต้องกระจายตลาดการส่งออกไปยังภูมิภาคต่าง ๆ มากขึ้น เช่น ในประเทศแถบยุโรปและเอเชีย เป็นต้น

8. ปัญหาด้านราคา ราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์กุ้งทะเลจากไทย โดยเฉพาะกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งนั้นมีราคาค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่งอื่น เมื่อเปรียบเทียบกับทางด้านคุณภาพความสด จึงทำให้ประเทศไทยเสียเปรียบทางด้านการตลาดและราคาจำหน่าย กล่าวคือประเทศผู้ซื้อชอบที่จะทำสัญญาและให้ราคาสูงแก่ผู้ส่งออกรายที่มีสินค้าคุณภาพสูง และรับซื้อจากผู้ส่งออกรายที่มีสินค้าคุณภาพรองลงมาจากที่ซื้อจากรายการที่มีคุณภาพดีแล้ว

9. ปัญหาการกีดกันทางการค้า เนื่องจากประเทศผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์กุ้งทะเลจากประเทศไทยส่วนใหญ่มีการเรียกเก็บภาษีนำเข้าในอัตราที่ต่ำ ดังนั้น มาตรการด้านภาษีนำเข้าจึงไม่ได้เป็นปัญหาและอุปสรรคต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์ของไทย อย่างไรก็ตามความพยายามที่จะเชื่อมโยงการค้าระหว่างประเทศกับเงื่อนไขด้านสิ่งแวดล้อมของประเทศผู้นำเข้า ด้วยการนำเอาประเด็นการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสุขอนามัยของประชาชน ได้ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์กุ้งทะเลของไทยที่ส่งออกไปยังประเทศผู้นำเข้ารายใหญ่ โดยเฉพาะประเทศสหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่น มีปริมาณลดลง ในขณะที่สหภาพยุโรปมักใช้มาตรการด้านภาษศุลกากรเป็นเงื่อนไขในการกีดกันการนำเข้าทางอ้อม

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การวิเคราะห์ศักยภาพการแข่งขันของการส่งออกกุ้งจากไทยไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป โดยใช้ดัชนีชี้วัดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage: RCA) ซึ่งเป็นเครื่องมือวัดระดับความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ เพื่อนำมาวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันเชิงเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้ง โดยจะนำผลลัพธ์ของค่า RCA มาพิจารณาร่วมกับการวิเคราะห์การแข่งขันตามแนวคิดตารางการเจริญเติบโต-ส่วนแบ่งตลาดของปีซีจี โดยใช้ข้อมูลมูลค่าการนำเข้าสินค้าในประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรปมาคำนวณกับค่าดังกล่าว

1. ผลการศึกษาระดับความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ

1.1 ตลาดสหรัฐอเมริกา

สำหรับในตลาดสหรัฐอเมริกาได้ใช้ข้อมูลมูลค่าการนำเข้ากุ้งจากประเทศต่าง ๆ ของสหรัฐอเมริกาในปี พ.ศ. 2544 - พ.ศ. 2548 จากข้อมูลของ World Trade Atlas นำมาคำนวณหาค่าดัชนี RCA ของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในแต่ละปี (ตารางที่ 4.1) ผลจากการคำนวณพบว่า กุ้งแช่แข็งรวมทุกประเภทของประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในปี พ.ศ. 2548 คือประเทศเวียดนาม (31.52) ไทย (17.37) อินโดนีเซีย (16.12) และอินเดีย (9.18) ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาค่า RCA เฉลี่ยในช่วงระยะเวลา 5 ปี (พ.ศ. 2544 - พ.ศ. 2548) พบว่าค่า RCA ของประเทศอินเดียเฉลี่ยสูงกว่าค่า RCA ประเทศอินโดนีเซีย ทำให้อันดับความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของทั้งสองประเทศนี้สลับกัน โดยสรุปแล้วทั้ง 4 ประเทศมีค่าดัชนี RCA มากกว่า 1 มาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 จนถึงพ.ศ. 2548 ซึ่งแสดงถึงความได้เปรียบในการแข่งขันทางการค้าในกุ้งแช่แข็งทั้ง 4 ประเทศนี้ในตลาดสหรัฐอเมริกายังมีอยู่ในปัจจุบัน

เมื่อพิจารณาแยกตามประเภทผลิตภัณฑ์ของกุ้งแช่แข็ง สำหรับกุ้งแช่แข็งปอกเปลือก (Shrimps and Prawns, Peeled Frozen) ประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในปี พ.ศ. 2548 คือประเทศเวียดนาม (1.57) อินโดนีเซีย (1.47) ไทย (1.19) และอินเดีย (1.13) ตามลำดับ ทั้งนี้เมื่อพิจารณาการเปลี่ยนแปลงในระยะ 5 ปี (พ.ศ. 2544 - พ.ศ. 2548) ที่ผ่านมา จะเห็นว่าประเทศอินเดียสามารถปรับตัวจากประเทศที่เสียเปรียบในระยะ 4 ปีแรกมาเป็นประเทศที่

ได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในระยะหลัง (ตารางที่ 4.2)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.1 ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) ในการส่งออกกุ้งของประเทศไทย และประเทศคู่แข่งในตลาดสหรัฐอเมริกา ในช่วงปี พ.ศ. 2544 – พ.ศ. 2548

ปี	ค่า RCA			
	ไทย	อินเดีย	เวียดนาม	อินโดนีเซีย
2544	20.96	9.65	108.56	5.49
2545	15.16	12.83	66.13	6.27
2546	15.46	12.38	43.05	6.96
2547	13.09	11.12	26.52	14.58
2548	17.37	9.18	31.52	16.12
เฉลี่ย	16.41	11.03	55.16	9.88

ที่มา: จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลที่แสดงในตารางภาคผนวกที่ 1 - 5

นอกจากนี้ ผลการศึกษาพบว่า ประเภทกุ้งแช่แข็งทั้งเปลือกเมื่อแยกตามขนาดพบว่า กุ้งขนาดน้อยกว่า 33 ตัว/กิโลกรัม ขนาด 33-45 ตัว/กิโลกรัม ขนาด 46-55 ตัว/กิโลกรัม ขนาด 133-154 ตัว/กิโลกรัม และ ขนาด 154 ตัว/กิโลกรัมขึ้นไป ประเทศไทยสูญเสียความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบตลอดระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา ในขณะที่กุ้งทั้งเปลือกขนาด 56-66 ตัว/กิโลกรัม ขนาด 67-88 ตัว/กิโลกรัม ขนาด 89-110 ตัว/กิโลกรัม และขนาด 111-132 ตัว/กิโลกรัม ในช่วง 2-3 ปีแรกพบว่า ประเทศไทยสูญเสียความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการแข่งขัน แต่ต่อมาสามารถปรับตัวมาเป็นประเทศที่ได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในระยะหลัง 2-3 ปีหลังได้ ทั้งนี้เนื่องจากในระยะหลังประเทศไทยผลิตกุ้งขนาดใหญ่ และขนาดเล็กได้น้อยลง แล้วหันมาผลิตกุ้งขนาดกลางมากขึ้น สาเหตุมาจากเกษตรกรผู้เลี้ยงเร่งจับกุ้งเร็วขึ้น เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาโรคระบาดที่อาจเกิดในฟาร์มกุ้ง

ในขณะที่คู่แข่งอื่น เช่น ประเทศอินเดีย และเวียดนามสามารถผลิตกุ้งขนาดใหญ่ได้ โดยเฉพาะประเทศอินเดียที่ระยะหลังได้มีการส่งเสริมให้เกษตรกรจับกุ้งขนาดใหญ่จำหน่ายเพื่อเพิ่มมูลค่า และขยายฐานตลาดในบางประเทศ ทำให้ไทยสูญเสียความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในกุ้งขนาดนี้ ส่วนประเทศอื่น ๆ เมื่อดูดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสำหรับกุ้งแช่แข็งขนาดเล็ก 133-154 ตัว/กิโลกรัม และ ขนาด 154 ตัว/กิโลกรัมขึ้นไป ทุกประเทศรวมทั้งไทยสูญเสียความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในกุ้งขนาดนี้ ตลอดระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา

ตารางที่ 4.2 ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) ในกุ้งแช่แข็งแต่ละประเภทของประเทศไทย และประเทศคู่แข่งในตลาดสหรัฐอเมริกา ในช่วงปี พ.ศ. 2544 – พ.ศ. 2548

พิกัด/ปี	ค่า RCA			
	ไทย	อินเดีย	เวียดนาม	อินโดนีเซีย
0306130040	กุ้งแช่แข็งปอกเปลือก			
2544	1.58	0.74	1.55	1.03
2545	1.69	0.69	1.62	1.39
2546	1.45	0.83	1.54	1.21
2547	1.29	0.98	1.52	1.37
2548	1.19	1.13	1.57	1.47
0306130003	กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาดน้อยกว่า 33 ตัว/กิโลกรัม			
2544	0.33	1.47	1.52	0.96
2545	0.31	1.67	1.31	0.60
2546	0.35	1.86	1.38	0.83
2547	0.50	1.62	1.80	0.80
2548	0.19	1.76	1.74	0.66
0306130006	กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 33-45 ตัว/กิโลกรัม			
2544	0.55	2.23	0.87	1.49
2545	0.61	2.05	0.81	0.87
2546	0.47	2.58	1.01	0.69
2547	0.28	2.43	0.78	0.57
2548	0.18	2.69	0.95	0.42
0306130009	กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 46-55 ตัว/กิโลกรัม			
2544	0.71	1.96	0.71	1.56
2545	0.61	2.16	0.70	1.21
2546	0.58	1.61	0.70	0.89
2547	0.54	1.46	0.59	0.68
2548	0.61	1.02	0.51	0.45

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

พิกัด/ปี	ค่า RCA			
	ไทย	อินเดีย	เวียดนาม	อินโดนีเซีย
0306130012	กึ่งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 56-66 ตัว/กิโลกรัม			
2544	0.92	0.97	0.78	1.17
2545	0.87	1.27	0.62	1.27
2546	1.25	0.83	0.78	0.92
2547	1.39	0.67	0.72	0.67
2548	1.57	0.53	0.47	0.98
0306130015	กึ่งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 67-88 ตัว/กิโลกรัม			
2544	0.96	0.60	0.49	0.85
2545	0.77	0.69	0.44	0.95
2546	1.04	0.36	0.47	1.29
2547	1.21	0.38	0.28	1.71
2548	1.48	0.23	0.27	1.57
0306130018	กึ่งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 89-110 ตัว/กิโลกรัม			
2544	0.84	0.52	0.24	0.66
2545	0.60	0.36	0.20	0.68
2546	0.85	0.20	0.15	1.45
2547	1.04	0.17	0.11	0.85
2548	1.31	0.06	0.11	0.78
0306130021	กึ่งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 111-132 ตัว/กิโลกรัม			
2544	0.76	0.35	0.14	0.35
2545	0.67	0.18	0.12	0.29
2546	0.89	0.07	0.07	0.51
2547	1.17	0.05	0.08	0.37
2548	1.34	0.02	0.10	0.25

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

พิกัด/ปี	ค่า RCA			
	ไทย	อินเดีย	เวียดนาม	อินโดนีเซีย
0306130024	กึ่งแข็งทั้งเปลือก ขนาด 133-154 ตั้ว/กิโลกรัม			
2544	0.63	0.29	0.06	0.26
2545	0.54	0.14	0.04	0.22
2546	0.61	0.04	0.03	0.23
2547	0.81	0.02	0.05	0.16
2548	0.81	0.01	0.04	0.17
0306130027	กึ่งแข็งทั้งเปลือก ขนาด 154 ตั้ว/กิโลกรัมขึ้นไป			
2544	0.39	0.19	0.09	0.25
2545	0.32	0.16	0.09	0.15
2546	0.31	0.09	0.13	0.14
2547	0.75	0.04	0.03	0.18
2548	0.71	0.01	0.72	0.11

ที่มา: จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลที่แสดงในตารางภาคผนวกที่ 1 - 9

1.2 ตลาดประเทศญี่ปุ่น

ผลการวิเคราะห์ค่าดัชนี RCA ของกุ้งแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่น โดยใช้ข้อมูลมูลค่าการนำเข้ากุ้งจากประเทศต่าง ๆ ของญี่ปุ่นในปี พ.ศ. 2544-2548 จากข้อมูล World Trade Atlas พบว่าทุกประเทศคู่ค้าและประเทศไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของกุ้งแช่แข็งในระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมาในตลาดญี่ปุ่น ทั้งนี้ประเทศอินเดีย อินโดนีเซีย และไทย มีค่าดัชนี RCA ของกุ้งแช่แข็ง มากกว่า 1 และมีแนวโน้มค่อย ๆ ลดลงในทุกปี ในขณะที่ประเทศเวียดนาม มีค่าดัชนี RCA ของกุ้งแช่แข็ง มากกว่า 1 และมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นในทุกปี สำหรับค่าเฉลี่ย RCA ของประเทศเวียดนามมีค่าสูงสุด เท่ากับ 22.99 ประเทศอินเดียมีค่าเฉลี่ย RCA รองลงมา เท่ากับ 20.73 (ตารางที่ 4.3)

ตารางที่ 4.3 ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) ในการส่งออกกุ้งของประเทศไทย และประเทศคู่แข่งในตลาดญี่ปุ่น ในช่วงปี พ.ศ. 2544 – พ.ศ. 2548

ปี	ค่า RCA			
	ไทย	อินเดีย	เวียดนาม	อินโดนีเซีย
2544	3.32	26.44	16.86	5.99
2545	2.77	22.24	20.40	5.77
2546	2.49	18.70	24.52	5.78
2547	2.38	19.78	26.88	5.19
2548	2.47	16.50	26.31	5.10
เฉลี่ย	3.53	20.73	22.99	5.56

ที่มา: จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลที่แสดงในตารางภาคผนวกที่ 1 - 5

สำหรับการวิเคราะห์ประเภทผลิตภัณฑ์ของกุ้งแช่แข็งในตลาดประเทศญี่ปุ่น พบว่าข้อมูลจาก World Trade Atlas ไม่ได้จำแนกประเภทผลิตภัณฑ์ของกุ้งแช่แข็งนำเข้าของประเทศญี่ปุ่นไว้ ทำให้ไม่สามารถวิเคราะห์ค่าดัชนี RCA ของประเภทผลิตภัณฑ์ของกุ้งแช่แข็งในตลาดประเทศญี่ปุ่นได้

1.3 ตลาดสหภาพยุโรป

เมื่อพิจารณาการค้ากุ้งในตลาดสหภาพยุโรป 25 ประเทศ โดยใช้ข้อมูลมูลค่าการนำเข้า กุ้งจากประเทศต่าง ๆ ของสหภาพยุโรปในปี พ.ศ. 2544-พ.ศ. 2548 จากข้อมูล World Trade Atlas สามารถคำนวณหาค่าดัชนี RCA ของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในแต่ละปีได้ ผลจากการคำนวณพบว่า ประเทศไทยและประเทศคู่ค้าทั้ง 3 ประเทศ มีค่า RCA มากกว่า 1 แสดงถึงความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการแข่งขันการค้ากุ้งแช่แข็งมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 จนถึงพ.ศ. 2548 โดยประเทศเวียดนามมีแนวโน้มความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบเพิ่มสูงขึ้นในทุกปี ในขณะที่ประเทศไทย ประเทศอินเดีย และอินโดนีเซียในบางปีมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบเพิ่มขึ้นและในบางปีมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบลดลง (ตารางที่ 4.4)

ตารางที่ 4.4 ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) ในการส่งออกกุ้งของ ประเทศไทย และประเทศคู่แข่งในตลาดสหภาพยุโรป ในช่วงปี พ.ศ. 2544 - พ.ศ. 2548

ปี	ค่า RCA			
	ไทย	อินเดีย	เวียดนาม	อินโดนีเซีย
2544	2.74	4.45	5.34	5.15
2545	0.86	6.14	2.02	3.72
2546	0.25	6.17	2.93	4.84
2547	0.69	5.81	3.99	6.59
2548	1.02	5.85	8.30	6.18
เฉลี่ย	1.11	5.68	4.52	5.30

ที่มา: จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลที่แสดงในตารางภาคผนวกที่ 1 - 5

เมื่อพิจารณาตามประเภทผลิตภัณฑ์ของกุ้งแช่แข็งตาม World Trade Atlas ซึ่งได้แบ่งประเภทผลิตภัณฑ์ของกุ้งแช่แข็งที่นำเข้าสหภาพยุโรปเป็น 5 ประเภท โดยพบว่าประเทศไทย เวียดนาม และอินโดนีเซียมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการแข่งขันการค้ากุ้งแช่แข็งที่อยู่ในสกุล Penaeus เท่านั้น ส่วนประเทศอินเดียมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการแข่งขันการค้ากุ้งแช่แข็งที่ไม่ได้อยู่ในวงศ์ Pandalidae หรือสกุล Crangon หรือสกุล Penaeus เท่านั้น แต่ในกลุ่มนี้ ประเทศไทยก็มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการแข่งขันด้วย เฉพาะในช่วง พ.ศ. 2545-พ.ศ. 2547 แต่ค่า RCA น้อยกว่าค่า RCA ของประเทศอินเดีย (ตารางที่ 4.5)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.5 ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) ในกุ้งแช่แข็งแต่ละประเภทของไทย และประเทศคู่แข่งในตลาดสหภาพยุโรป ในช่วงปี พ.ศ. 2544 – พ.ศ. 2548

พิกัด/ปี	ค่า RCA			
	ไทย	อินเดีย	เวียดนาม	อินโดนีเซีย
03061310 กุ้งแช่แข็งที่อยู่ในวงศ์ Pandalidae				
2544	0.09	0.05	0.09	-
2545	0.19	0.01	0.01	0.02
2546	0.17	0.01	0.17	0.11
2547	0.16	-	0.31	0.54
2548	0.13	0.02	0.02	0.17
03061330 กุ้งแช่แข็งที่อยู่ในสกุล Crangon				
2544	-	-	-	-
2545	0.74	-	0.42	0.65
2546	3.85	-	0.04	0.85
2547	0.87	-	1.46	0.61
2548	-	-	-	-
03061340 กุ้งแช่แข็งที่อยู่ในน้ำลึก (Parapenaeus longirostris)				
2544	-	-	0.01	-
2545	-	0.01	-	-
2546	0.36	-	0.01	0.10
2547	-	0.04	0.03	0.05
2548	-	-	0.06	-
03061350 กุ้งแช่แข็งที่อยู่ในสกุล Penaeus				
2544	1.23	0.69	1.24	1.36
2545	1.14	0.75	1.35	1.28
2546	0.83	0.68	1.18	1.25
2547	1.02	0.91	1.16	0.93
2548	1.29	0.99	1.39	1.30

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.5 (ต่อ)

ปี	ค่า RCA			
	ไทย	อินเดีย	เวียดนาม	อินโดนีเซีย
03061380	กุ้งแช่แข็งที่ไม่ได้อยู่ในวงศ์ Pandalidae หรือสกุล Crangon หรือสกุล Penaeus			
2544	0.92	1.85	0.91	0.73
2545	1.09	1.89	0.74	0.87
2546	1.68	2.09	0.97	0.83
2547	1.36	1.68	0.98	1.45
2548	0.77	1.44	0.56	0.74

ที่มา: จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลที่แสดงในตารางภาคผนวกที่ 1 - 9



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. ผลการวิเคราะห์การแข่งขันตามแนวคิดตารางบีซีจี

การศึกษาดัชนีชี้วัดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage: RCA) ซึ่งเป็นการศึกษาเพื่อเทียบกับคู่แข่ง แต่ทั้งนี้ยังมีปัจจัยภายในเข้ามาเกี่ยวข้องกับการแข่งขันด้วย ดังนั้นจึงต้องทำการศึกษาปัจจัยดังกล่าวด้วยการวิเคราะห์การแข่งขันตามแนวคิดตารางการเจริญเติบโต-ส่วนแบ่งตลาดของบีซีจี ซึ่งเป็นการศึกษาถึงอัตราการขยายตัว และอัตราส่วนแบ่งตลาด

เมื่อพิจารณามูลค่าการนำเข้าของประเทศสหรัฐอเมริกา พบว่ามีมูลค่าการนำเข้าสินค้าทุกชนิดมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 10.20 ซึ่งสูงกว่าอัตราการขยายตัวของมูลค่าการนำเข้าปลาและสัตว์ทะเลที่มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยเพียงร้อยละ 4.31 แต่กลับมีส่วนแบ่งตลาดเฉลี่ยของปลาและสัตว์ทะเล (7.42) มากกว่าส่วนแบ่งตลาดของสินค้าทุกชนิด (1.03) และตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 จนถึงปี พ.ศ. 2548 พบว่ามูลค่าการนำเข้าของสินค้าทุกชนิดรวมทั้งปลาและสัตว์ทะเลมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นทุกปี (ตารางที่ 4.6)

ตารางที่ 4.6 มูลค่าการนำเข้าประเทศสหรัฐอเมริกา อัตราการขยายตัวเฉลี่ย และส่วนแบ่งตลาดเฉลี่ย

(หน่วย : ล้านเหรียญสหรัฐ)

ปี	สินค้าทุกชนิด	ปลาและสัตว์ทะเล
2544	1,140,999.40	7,861.79
2545	1,161,365.97	7,925.14
2546	1,257,121.25	8,665.46
2547	1,469,704.40	8,707.99
2548	1,673,454.52	9,282.23
อัตราการขยายตัวเฉลี่ย	10.20	4.31
ส่วนแบ่งตลาดเฉลี่ย	1.03	7.42

ที่มา: จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลที่แสดงในตารางภาคผนวกที่ 1 - 9

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นอกจากนี้ พบว่า มูลค่าการนำเข้าสินค้าทุกชนิดของประเทศญี่ปุ่นมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 10.59 ในขณะที่ปลาและสัตว์ทะเลมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 1.04 และพบว่า ส่วนแบ่งตลาดเฉลี่ยของปลาและสัตว์ทะเล (4.66) มากกว่าส่วนแบ่งตลาดของมูลค่าการนำเข้าสินค้าทุกชนิด (1.03) ซึ่งมูลค่าการนำเข้าของสินค้าทุกชนิดของประเทศญี่ปุ่นมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี รวมทั้งมูลค่าการนำเข้าปลาและสัตว์ทะเลของประเทศญี่ปุ่นก็มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 – พ.ศ. 2548 (ตารางที่ 4.7)

ตารางที่ 4.7 มูลค่าการนำเข้าประเทศญี่ปุ่น อัตราการขยายตัวเฉลี่ย และส่วนแบ่งตลาดเฉลี่ย (หน่วย : ล้านบาทสหรัฐ)

ปี	สินค้าทุกชนิด	ปลาและสัตว์ทะเล
2544	349,234.87	11,130.32
2545	337,956.51	11,013.19
2546	383,361.48	10,596.97
2547	455,661.44	11,541.08
2548	516,201.57	11,551.93
อัตราการขยายตัวเฉลี่ย	10.59	1.04
ส่วนแบ่งตลาดเฉลี่ย	1.03	4.66

ที่มา: จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลที่แสดงในตารางภาคผนวกที่ 1 - 9

สหภาพยุโรปมีมูลค่าการนำเข้าสินค้าทุกชนิดมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 13.91 ซึ่งสูงกว่าอัตราการขยายตัวของมูลค่าการนำเข้าปลาและสัตว์ทะเลที่มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยเพียงร้อยละ 10.11 แต่กลับมีส่วนแบ่งตลาดเฉลี่ยของปลาและสัตว์ทะเล (7.57) มากกว่าส่วนแบ่งตลาดของสินค้าทุกชนิด (1.03) และตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 จนถึงปี พ.ศ. 2548 พบว่ามูลค่าการนำเข้าของสินค้าทุกชนิดรวมทั้งปลาและสัตว์ทะเลมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นทุกปี (ตารางที่ 4.8)

ตารางที่ 4.8 มูลค่าการนำเข้าสหภาพยุโรป อัตราการขยายตัวเฉลี่ย และส่วนแบ่งตลาดเฉลี่ย
(หน่วย : ล้านเหรียญสหรัฐ)

ปี	สินค้าทุกชนิด	ปลาและสัตว์ทะเล
2544	880,990.27	9,568.45
2545	890,939.26	9,624.75
2546	1,064,996.81	11,484.56
2547	1,283,537.08	12,387.24
2548	1,466,311.15	13,956.69
อัตราการขยายตัวเฉลี่ย	13.91	10.11
ส่วนแบ่งตลาดเฉลี่ย	1.03	7.57

ที่มา: จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลที่แสดงในตารางภาคผนวกที่ 1 - 9

ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏในตารางเป็นภาพรวม โดยข้อมูลที่ศึกษาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 ถึงปี พ.ศ. 2548 โดยการคำนวณจากค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏเฉลี่ย (RCA เฉลี่ย) ซึ่งเมื่อศึกษาค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏโดยเฉลี่ยแล้วนำมาศึกษาต่อด้วยค่า BGG ซึ่งแปลผลได้ดังนี้

ปรีศนี้ –มีตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์ต่ำ แต่แข่งขันในการส่งออกกึ่งที่มีการเติบโตสูง ต้องตัดสินใจว่า จะทำให้เข้มแข็งขึ้น หรือขายธุรกิจการส่งออกกึ่งนี้

ดาวรุ่ง –ตำแหน่งนี้แสดงให้เห็นถึงโอกาสที่ดีที่สุดที่จะเติบโตและทำให้กำไรในระยะยาวของการส่งออกกึ่ง มีตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์สูง และอัตราการเติบโตของการส่งออกกึ่งสูง ควรได้รับการลงทุนอย่างจริงจัง เพื่อรักษาหรือทำให้ตำแหน่งแข็งแกร่งยิ่งขึ้น

วัวทำเงิน –มีตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์สูง แต่แข่งขันในการส่งออกกึ่งที่มีอัตราการเติบโตต่ำ เรียกว่า วัวทำเงิน เพราะว่าหน่วยนี้ก่อให้เกิดเงินสดมากกว่าความต้องการใช้เงินสด ควรรักษาตำแหน่งที่เข้มแข็งให้นานเท่าที่จะนานได้

สุนัข –มีตำแหน่งส่วนแบ่งความสัมพัทธ์ต่ำ และทำการแข่งขันในการส่งออกกึ่งที่มีอัตราการเติบโตช้า หรือไม่เติบโต (Slow or No Market-Growth Industry) ที่เรียกว่า สุนัข เพราะว่าตำแหน่งที่อ่อนแอทั้งภายในและภายนอก

จากการศึกษาพบว่า ประเทศสหรัฐอเมริกา มีค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏมากกว่า 1 และค่าตารางบีซีจีตกอยู่ในตำแหน่งวัวทำเงิน ซึ่งอาจกล่าวได้ว่า การส่งออกการค้า

กึ่งของประเทศไทยไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา มีศักยภาพการแข่งขันสูงและมีความได้เปรียบ โดยเปรียบเทียบ เนื่องจากสัดส่วนการนำเข้ากึ่งจากประเทศไทยต่อการนำเข้าสินค้าทั้งหมดจาก ประเทศไทยมีมากกว่าสัดส่วนการนำเข้ากึ่งจากทั่วโลกต่อการนำเข้าสินค้าทั้งหมดจากทั่วโลก โดยที่ ประเทศสหรัฐอเมริกามีอัตราการขยายตัวของ การนำเข้ากึ่งจากไทยลดลงร้อยละ 4.28 นอกจากนี้ยังพบว่าประเทศสหรัฐอเมริกามีส่วนแบ่งการส่งออกของกึ่งของไทยเทียบกับสินค้าที่ นำเข้าทั้งหมดจากไทย และมีส่วนแบ่งการส่งออกของกึ่งของไทยเทียบกับสินค้านำเข้าที่มีส่วน แบ่งการส่งออกมากที่สุดเลย ซึ่งเมื่อวิเคราะห์การแข่งขันตามแนวคิดตารางบีซีจี พบว่าการ ส่งออกกึ่งจากไทยไปประเทศสหรัฐอเมริกาอยู่ในตำแหน่งวัวทำเงิน ซึ่งถือว่าการส่งออกกึ่งของ ไทยมีส่วนแบ่งตลาดสูงและทำการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่มีอัตราการเติบโตช้าหรือไม่เติบโต (ตารางที่ 4.9)

ตารางที่ 4.9 อัตราการขยายตัวและส่วนแบ่งการส่งออกของกึ่งไทยในตลาดที่ทำการศึกษา

ประเทศ	ส่วนแบ่ง ตลาด	ส่วนแบ่ง สัมพัทธ์	ค่า การเติบโต	ค่า RCA	ค่า BCG
สหรัฐอเมริกา	3.52	0.146	-4.28	>1	วัวทำเงิน
ญี่ปุ่น	1.37	0.061	-10.08	>1	วัวทำเงิน
สหภาพยุโรป	0.20	0.009	18.35	>1	ปรีศนี

ที่มา: จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลที่แสดงในตารางภาคผนวกที่ 1 - 9

ประเทศญี่ปุ่นมีค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏมากกว่า 1 และค่า ตารางบีซีจีตกอยู่ในตำแหน่งวัวทำเงิน ซึ่งกล่าวได้ว่าการส่งออกกึ่งของประเทศไทยไปยัง ประเทศญี่ปุ่นมีศักยภาพการแข่งขันสูง และมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบเนื่องจาก สัดส่วน การนำเข้ากึ่งจากประเทศไทยต่อการนำเข้าสินค้าทั้งหมดจากประเทศไทยมีมากกว่าสัดส่วนการ นำเข้ากึ่งจากทั่วโลกต่อการนำเข้าสินค้าทั้งหมดจากทั่วโลก โดยที่ประเทศญี่ปุ่นมีอัตราการขยายตัว ของการนำเข้ากึ่งจากไทยลดลงร้อยละ 10.08 และมีส่วนแบ่งการส่งออกของกึ่งของไทยเทียบกับ สินค้าที่นำเข้าทั้งหมดจากไทยเป็นร้อยละ 69.72 โดยที่ไม่มีมีส่วนแบ่งการส่งออกของกึ่งของ ไทยเทียบกับสินค้านำเข้าที่มีส่วนแบ่งการส่งออกมากที่สุดเลย และเมื่อวิเคราะห์การแข่งขันตาม แนวคิดตารางบีซีจี พบว่าการส่งออกกึ่งจากไทยไปประเทศญี่ปุ่นอยู่ในตำแหน่งวัวทำเงิน ซึ่งถือ ว่าการส่งออกกึ่งของไทยมีส่วนแบ่งตลาดต่ำแต่แข่งขันในอุตสาหกรรมที่มีการเติบโตสูง

ส่วนสหภาพยุโรป 25 ประเทศ มีค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏมากกว่า 1 และค่าตารางบีซีจีตกอยู่ในตำแหน่งปรกติ ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าการส่งออกกุ้งของประเทศไทยไปยังสหภาพยุโรปมีศักยภาพการแข่งขันสูงและมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบเนื่องจากสัดส่วนการนำเข้ากุ้งจากประเทศไทยต่อการนำเข้าสินค้าทั้งหมดจากประเทศไทยมีมากกว่าสัดส่วนการนำเข้ากุ้งจากทั่วโลกต่อการนำเข้าสินค้าทั้งหมดจากทั่วโลก โดยที่สหภาพยุโรปมีอัตราการขยายตัวของการนำเข้ากุ้งจากไทยเพิ่มขึ้นร้อยละ 18.35 นอกจากนี้ยังพบว่าสหภาพยุโรปมีส่วนแบ่งการส่งออกของกุ้งของไทยเทียบกับสินค้าที่นำเข้าทั้งหมดจากไทย และมีส่วนแบ่งการส่งออกของกุ้งของไทยเทียบกับสินค้านำเข้าที่มีส่วนแบ่งการส่งออกมากที่สุดเลย ซึ่งเมื่อวิเคราะห์การแข่งขันตามแนวคิดตารางบีซีจี พบว่าการส่งออกกุ้งจากไทยไปสหภาพยุโรปอยู่ในตำแหน่งปรกติ ซึ่งถือว่าการส่งออกกุ้งของไทยมีส่วนแบ่งตลาดต่ำและทำการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่มีอัตราการเติบโตสูง

กล่าวโดยสรุปคือ การส่งออกกุ้งของไทยไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบการส่งออกกุ้งเข้าประเทศที่ทำการศึกษาทั้ง 3 ประเทศ โดยประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบการส่งออกกุ้งมากที่สุด ตามด้วยประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรปตามลำดับ

เมื่อพิจารณาแยกประเภทผลิตภัณฑ์ของกุ้งแช่แข็ง โดยใช้แนวคิดตารางการเจริญเติบโต-ส่วนแบ่งตลาดของบีซีจี ซึ่งเป็นการศึกษาถึงอัตราการขยายตัว และอัตราส่วนแบ่งตลาด พบว่าในประเทศสหรัฐอเมริกากุ้งแช่แข็งประเภทกุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 56-66 ตัว/กิโลกรัม กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 67-88 ตัว/กิโลกรัม กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 89-110 ตัว/กิโลกรัม และกุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 111-132 ตัว/กิโลกรัม มีค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏมากกว่า 1 และค่าตารางบีซีจีตกอยู่ในตำแหน่งดาวรุ่ง ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าการส่งออกกุ้งทั้ง 4 ประเภทนี้ของประเทศไทยไปยังประเทศสหรัฐอเมริกามีศักยภาพการแข่งขันสูงและมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ เนื่องจากสัดส่วนการนำเข้ากุ้งจากประเทศไทยต่อการนำเข้าสินค้าทั้งหมดจากประเทศไทยมีมากกว่าสัดส่วนการนำเข้ากุ้งจากทั่วโลกต่อการนำเข้าสินค้าทั้งหมดจากทั่วโลก (ตารางที่ 4.10)

ในสหภาพยุโรปกุ้งแช่แข็งประเภทกุ้งแช่แข็งที่อยู่ในสกุล *Penaeus* เช่น กุ้งกุลาดำ มีค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏมากกว่า 1 และค่าตารางบีซีจีตกอยู่ในตำแหน่งดาวรุ่ง ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าการส่งออกกุ้ง ประเภทนี้ของประเทศไทยไปยังสหภาพยุโรปมีศักยภาพการแข่งขันสูงและมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ เนื่องจากสัดส่วนการนำเข้ากุ้งจากประเทศไทยต่อการนำเข้าสินค้าทั้งหมดจากประเทศไทยมีมากกว่าสัดส่วนการนำเข้ากุ้งจากทั่วโลกต่อการนำเข้าสินค้าทั้งหมดจากทั่วโลก (ตารางที่ 4.11)

ตารางที่ 4.10 อัตราการขยายตัวและส่วนแบ่งการส่งออกของกุ้งแต่ละประเภทผลิตภัณฑ์ไทย ในตลาดสหรัฐอเมริกา

ประเทศ	ส่วนแบ่ง ตลาด	ส่วนแบ่ง สัมพัทธ์	การเติบโต	ค่า RCA	ค่า BCG
กุ้งแช่แข็งปอกเปลือก	53.57	1	-10.99	>1	วัทำเงิน
กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาดน้อย กว่า 33 ตัว/กิโลกรัม	3.61	0.067	-14.00	<1	วัทำเงิน
กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 33- 45 ตัว/กิโลกรัม	3.93	0.073	-30.05	<1	วัทำเงิน
กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 46- 55 ตัว/กิโลกรัม	5.04	0.094	-5.10	<1	วัทำเงิน
กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 56- 66 ตัว/กิโลกรัม	9.95	0.186	20.91	>1	ดาวรุ่ง
กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 67- 88 ตัว/กิโลกรัม	10.88	0.203	17.33	>1	ดาวรุ่ง
กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 89- 110 ตัว/กิโลกรัม	5.05	0.094	20.79	>1	ดาวรุ่ง
กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 111- 132 ตัว/กิโลกรัม	4.46	0.083	16.31	>1	ดาวรุ่ง
กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 133- 154 ตัว/กิโลกรัม	2.05	0.038	2.62	<1	ปรักณี
กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 154 ตัว/กิโลกรัมขึ้นไป	1.47	0.027	8.55	<1	ปรักณี

ที่มา: จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลที่แสดงในตารางภาคผนวกที่ 1 - 9

ตารางที่ 4.11 อัตราการขยายตัวและส่วนแบ่งการส่งออกของกุ้งแต่ละประเภทผลิตภัณฑ์ไทย
ในตลาดสหภาพยุโรป

ประเทศ	ส่วนแบ่ง ตลาด	ส่วนแบ่ง สัมพัทธ์	การเติบโต	ค่า RCA	ค่า BCG
กุ้งแช่แข็งที่อยู่ในวงศ์					
Pandalidae	0.85	0.019	12.64	<1	ปรศนี้
กุ้งแช่แข็งที่อยู่ในสกุล Crangon					
	0.01	0.00	0.00	<1	สุนัข
กุ้งแช่แข็งที่อยู่ในน้ำลึก (Parapenaeus longirostris)	0.08	0.002	0.00	<1	สุนัข
กุ้งแช่แข็งที่อยู่ในสกุล Penaeus	44.52	1.00	41.32	>1	ดาวรุ่ง
กุ้งแช่แข็งที่อยู่ในวงศ์อื่นๆ	20.08	0.451	-7.22	<1	วัวทำเงิน

ที่มา: จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลที่แสดงในตารางภาคผนวกที่ 1 - 9

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

1. สรุป

จากการศึกษาสภาวะทั่วไปของลักษณะตลาดและคู่แข่งชั้นของการส่งออกกุ้งจากประเทศไทยไปประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่นและสหภาพยุโรปพบว่า ประเทศสหรัฐอเมริกามีการนำเข้าสินค้าทางอุตสาหกรรมและปลาและสัตว์ทะเลมากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับระหว่างประเทศที่ศึกษา โดยมีมูลค่าการนำเข้าในปี พ.ศ. 2548 เป็น 1,673,454.52 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และยังพบว่ามีมูลค่าการนำเข้ากุ้งมากที่สุดถึง 2,803.57 ล้านดอลลาร์สหรัฐ มีการนำเข้ากุ้งจากประเทศไทยมากที่สุดโดยเปรียบเทียบ ซึ่งมีมูลค่าการนำเข้าเฉลี่ยตั้งแต่ พ.ศ. 2544 - พ.ศ. 2548 มีมูลค่า 577.9392 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่ประเทศญี่ปุ่นและสหภาพยุโรปมีมูลค่าการนำเข้าสินค้าอุตสาหกรรมและปลาและสัตว์ทะเลน้อยกว่าสหรัฐอเมริกา

ในการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันทางการค้า โดยใช้ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage Index: RCA) ผลการคำนวณในตลาดประเทศสหรัฐอเมริกา พบว่าสำหรับกุ้งแช่แข็งรวมทุกประเภท ประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบทางการค้าในปี พ.ศ. 2548 คือ ประเทศไทย อินเดีย เวียดนาม และอินโดนีเซีย โดยทั้ง 4 ประเทศมีค่าดัชนี RCA มากกว่า 1 แต่ประเทศเวียดนามมีค่าสูงมากกว่าประเทศไทยและประเทศคู่แข่ง โดยเปรียบเทียบตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 - พ.ศ. 2548

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาตามประเภทผลิตภัณฑ์ของกุ้งแช่แข็ง สำหรับกุ้งแช่แข็งปอกเปลือก (Shrimp Peeled Frozen) พบว่าประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในปี พ.ศ. 2548 ได้แก่ ประเทศเวียดนาม อินโดนีเซีย ไทย และอินเดีย และมีการเปลี่ยนแปลงในระยะ 5 ปีที่ผ่านมาพบว่า ประเทศอินเดียสามารถปรับตัวจากประเทศที่เคยเสียเปรียบในระยะแรกมาเป็นประเทศที่ได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในระยะหลัง ส่วนกุ้งแช่แข็งทั้งเปลือกแยกตามขนาดของกุ้ง พบว่ากุ้งทุกขนาดที่ส่งออกโดยประเทศไทยในระยะแรกเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบมาโดยตลอด แต่ในระยะหลังประเทศไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในกุ้งแช่แข็งทั้งเปลือกขนาด 56-66 ตัว/กิโลกรัม ขนาด 67-88 ตัว/กิโลกรัม ขนาด 89-110 ตัว/กิโลกรัม และ ขนาด 111-132 ตัว/กิโลกรัม ในระยะ 2-3 ปีสุดท้าย และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ส่วนกุ้งแช่แข็งทั้งเปลือกขนาดน้อยกว่า 33 ตัว/กิโลกรัม ขนาด 33-45 ตัว/กิโลกรัม และ ขนาด 46-55 ตัว/กิโลกรัม ประเทศอินเดียเป็นประเทศเดียวที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบตลอด 5 ปีที่ผ่านมา ในขณะที่กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือกขนาดเล็ก 133-154 ตัว/กิโลกรัม และ ขนาด 154 ตัว/กิโลกรัมขึ้นไป ทุกประเทศรวมทั้งไทยสูญเสียความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในกุ้งขนาดนี้ ตลอดระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนในตลาดประเทศญี่ปุ่น ผลการวิเคราะห์ค่าดัชนี RCA ของกุ้งแช่แข็ง โดยใช้ข้อมูลมูลค่าการนำเข้ากุ้งของประเทศญี่ปุ่น พบว่าประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในระยะ 5 ปีที่ผ่านมาในตลาดญี่ปุ่น ได้แก่ ประเทศเวียดนาม อินเดียน โดนีเซีย และประเทศไทย ทางการค้าของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย และอินเดียในตลาดญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะเสียเปรียบเพิ่มขึ้น ในขณะที่ประเทศเวียดนามมีแนวโน้มที่จะได้เปรียบเพิ่มขึ้น

ส่วนในตลาดสหภาพยุโรป ผลการวิเคราะห์ค่าดัชนี RCA ของกุ้งแช่แข็ง โดยใช้ข้อมูลมูลค่าการนำเข้ากุ้งของประเทศญี่ปุ่น พบว่าประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในระยะ 5 ปีที่ผ่านมาในตลาดญี่ปุ่น ได้แก่ ประเทศเวียดนาม อินเดียน โดนีเซีย และประเทศไทย การค้าของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยในปี พ.ศ. 2545-2547 ประเทศไทยมีค่า RCA น้อยกว่า 1 แสดงถึงความเสียเปรียบในเชิงแข่งขันทางการค้าของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยในตลาดสหภาพยุโรป

อย่างไรก็ตาม เมื่อแยกดูตามประเภทผลิตภัณฑ์ของกุ้งแช่แข็ง พบว่าประเทศไทย เวียดนาม และอินโดนีเซียมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการแข่งขันการค้ากุ้งแช่แข็งที่อยู่ในสกุล *Penaeus* เท่านั้น ส่วนประเทศอินเดียมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการแข่งขันการค้ากุ้งแช่แข็งที่ไม่ได้อยู่ในวงศ์ *Pandalidae* หรือสกุล *Crangon* หรือสกุล *Penaeus* เท่านั้น ส่วนกุ้งแช่แข็งประเภทอื่น ๆ ประเทศไทยและประเทศคู่ค้ามีความเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบในการแข่งขัน

2. ข้อเสนอแนะ

การศึกษาศักยภาพการแข่งขันการค้ากุ้งของประเทศไทยไปประเทศสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป นี้ สามารถให้มีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. ถึงแม้ว่าประเทศไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการค้ากุ้งทั้งในส่วนของตลาดสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป แต่เมื่อดูลึกในรายละเอียดของผลิตภัณฑ์กุ้งแต่ละประเภท พบว่าไทยได้สูญเสียความได้เปรียบในผลิตภัณฑ์กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือกขนาดเล็กกว่าขนาด 33 ตัว/กิโลกรัม ขนาด 33-45 ตัว/กิโลกรัม ขนาด 46-55 ตัว/กิโลกรัม ขนาด 133-154 ตัว/กิโลกรัม และ ขนาด 154 ตัว/กิโลกรัมขึ้นไป และกุ้งแช่แข็งเปลือกมีแนวโน้มที่ความได้เปรียบที่มีอยู่ลดลง ดังนั้นเพื่อการกลับไปครองตลาดเช่นที่ผ่านมาหรืออย่างน้อยเพื่อรักษาส่วนแบ่งตลาดต่าง ๆ ในปัจจุบันไว้ รัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งผู้ประกอบการส่งออก ควรจะร่วมมือกันรักษาส่วนแบ่งตลาด โดยเฉพาะตลาดสหรัฐอเมริกาและตลาดญี่ปุ่น ซึ่งเป็นตลาดที่ใหญ่ในปัจจุบัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. รัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งผู้ประกอบการส่งออกกุ้งของไทยควรเพิ่มการขยายตลาดไปยังตลาดสหภาพยุโรป ซึ่งประเทศไทยได้รับคืนสิทธิพิเศษทางอัตราภาษีศุลกากร (GSP) จากสหภาพยุโรป โดยเฉพาะอย่างยิ่งกุ้งแช่แข็งที่อยู่ในสกุล *Penaeus* ที่ประเทศไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการแข่งขัน

3. ประเทศเวียดนาม เป็นคู่ค้าที่มีความสำคัญในการช่วงชิงส่วนแบ่งในการส่งออกกุ้งไปยังตลาดสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป รัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งผู้ประกอบการส่งออกกุ้งของไทยควรจะจับตามองเพื่อหาหนทางป้องกันไม่ให้ประเทศไทยเสียเปรียบในเชิงแข่งขันทางการค้า



บรรณานุกรม

กระทรวงพาณิชย์. กรมการค้าต่างประเทศ. 2549. การส่งออกกุ้งและผลิตภัณฑ์ของไทย.

แหล่งที่มา : <http://www.dft.moc.go.th>.

เจษฎาวุฒิ สังขวรรณะ. 2541. การวิเคราะห์ศักยภาพการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย.

การศึกษาระดับบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้า
คุณทหารลาดกระบัง.

ฐะปะนี มะลิซ้อน. 2539. การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันส่งออกกุ้งสดแช่เย็น
แช่แข็งของประเทศไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ธานินทร์ สุทธิวิโรตมะกุล. 2542. สภาวะการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังสหภาพ
ยุโรป : กรณีศึกษาบริษัทผู้ส่งออกที่มีสำนักงานอยู่ในกรุงเทพมหานคร.

การศึกษาระดับบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้า
คุณทหารลาดกระบัง.

พนิตดา พงศ์ประยูร. 2542. การศึกษาความได้เปรียบเชิงแข่งขันของอุตสาหกรรมกุ้งสด
แช่แข็งของไทยในประเทศญี่ปุ่น. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท.

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

พรชัย ชูเลิศมงคล. 2542. ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์การสั่งเข้ากุ้งสดแช่แข็งไทยของ
ประเทศญี่ปุ่น. การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง ระดับบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต.

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ปรีชา โพธานาพงษ์. 2545. ปัจจัยที่มีผลต่อปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของ
ประเทศไทยไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท.

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

วิคนศวร์ วีระสุนทร. 2532. การวิเคราะห์ตลาดส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย. วิทยานิพนธ์
ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สถาบันอาหาร. 2549. วารสารธุรกิจอาหารสัตว์. 23(109): น.50-62

ศรีสุวรรณ มงคลสวัสดิ์. 2540. ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบและปัจจัยที่มีผลต่อ
อุปทานการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยกับญี่ปุ่น. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท.
มหาวิทยาลัยรามคำแหง.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาคผนวก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก
ตารางแสดงรายละเอียดมูลค่าสินค้า

ตารางผนวกที่ 1 มูลค่าการนำเข้ากึ่งของประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป
จากประเทศไทย

(หน่วย : ล้านเหรียญสหรัฐ)

ประเทศ	ปี พ.ศ.					เฉลี่ย
	2544	2545	2546	2547	2548	
สหรัฐอเมริกา	799.82	508.80	556.16	446.11	578.79	577.94
สหภาพยุโรป	66.24	18.69	7.37	19.66	27.3	27.85
ญี่ปุ่น	27.24	23.33	17.46	16.03	15.99	20.01

ที่มา: (World Trade Atlas, 2549)

ตารางผนวกที่ 2 มูลค่าการนำเข้าสินค้าทุกชนิดของประเทศสหรัฐอเมริกาจากประเทศไทยและ
ทั่วโลก

หน่วย : มูลค่า (ล้านเหรียญสหรัฐ)

ปี พ.ศ.	ประเทศไทย	ทั่วโลก	ร้อยละ
2544	14,727.19	1,140,999.40	1.29
2545	14,792.90	1,161,365.97	1.27
2546	15,178.49	1,257,121.25	1.21
2547	17,578.95	1,469,704.40	1.20
2548	19,889.76	1,673,454.52	1.19
เฉลี่ย	16,433.46	1,340,529.11	1.23

ที่มา: (World Trade Atlas, 2549)

ตารางผนวกที่ 3 มูลค่าการนำเข้าสินค้าทุกชนิดของประเทศญี่ปุ่นจากประเทศไทยและทั่วโลก

หน่วย : มูลค่า (ล้านเหรียญสหรัฐ)

ปี พ.ศ.	ประเทศไทย	ทั่วโลก	ร้อยละ
2544	1,260.47	42,415.53	2.97
2545	1,314.59	42,227.51	3.11
2546	1,375.90	44,362.02	3.10
2547	1,525.29	49,216.64	3.10
2548	1,717.53	56,949.39	3.02
เฉลี่ย	1,438.76	47,034.22	3.06

ที่มา: (World Trade Atlas, 2549)

ตารางผนวกที่ 4 มูลค่าการนำเข้าสินค้าทุกชนิดของสหภาพยุโรปจากประเทศไทยและทั่วโลก

หน่วย : มูลค่า (ล้านเหรียญสหรัฐ)

ปี พ.ศ.	ประเทศไทย	ทั่วโลก	ร้อยละ
2544	11,374.27	880,990.27	1.29
2545	11,304.23	890,939.26	1.27
2546	13,372.57	1,064,996.81	1.26
2547	15,999.43	1,283,537.08	1.25
2548	16,141.80	1,466,311.15	1.10
เฉลี่ย	13,638.46	1,117,354.91	1.22

ที่มา: (World Trade Atlas, 2549)

ตารางผนวกที่ 5 มูลค่าการนำเข้ากึ่งของประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรปจากทั่วโลก

(หน่วย : ล้านเหรียญสหรัฐ)

ประเทศ	2544	2545	2546	2547	2548	เฉลี่ย
สหรัฐอเมริกา	2,955.78	2,634.38	2,979.01	2,849.19	2,803.57	2,844.39
ญี่ปุ่น	2,271.29	2,171.25	1,956.62	2,010.35	1,933.34	2,068.57
สหภาพยุโรป	1,869.25	1,718.98	2,327.82	2,284.67	2,442.69	2,128.68

ที่มา: (World Trade Atlas, 2549)

ตารางผนวกที่ 6 มูลค่าการนำเข้าสินค้ากึ่งแต่ละผลิตภัณฑ์ของประเทศสหรัฐอเมริกาจากประเทศไทย

(หน่วย : ล้านเหรียญสหรัฐ)

ประเภท	2544	2545	2546	2547	2548
0306130003	28.75	19.30	19.43	24.47	12.30
0306130006	40.65	28.77	24.87	10.72	8.52
0306130009	45.44	22.94	26.53	22.03	28.73
0306130012	67.72	29.22	58.94	52.84	78.82
0306130015	84.76	36.52	60.68	46.77	85.58
0306130018	36.19	15.98	25.27	23.88	44.49
0306130021	26.50	16.63	22.48	24.41	38.74
0306130024	13.83	9.55	10.12	11.72	14.03
0306130027	11.90	6.43	4.72	9.15	10.32
0306130040	444.08	323.47	303.12	220.13	257.25

ที่มา: (World Trade Atlas, 2549)

ตารางผนวกที่ 7 มูลค่าการนำเข้าสินค้ากึ่งแต่ละผลิตภัณฑ์ของประเทศสหรัฐอเมริกาจากทั่วโลก

(หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

ประเภท	2544	2545	2546	2547	2548
0306130003	323.45	324.38	294.22	314.25	318.00
0306130006	274.58	244.85	283.74	241.25	233.00
0306130009	235.57	194.00	245.57	262.04	226.45
0306130012	270.80	173.83	252.97	243.37	242.84
0306130015	327.57	244.31	312.55	246.75	280.49
0306130018	159.70	137.57	159.33	146.13	163.99
0306130021	128.16	128.72	135.05	133.76	139.88
0306130024	81.00	92.21	89.58	92.23	84.29
0306130027	113.40	105.67	82.57	78.17	70.92
0306130040	1,041.56	988.85	1,123.45	1,090.62	1,043.30

ที่มา: (World Trade Atlas, 2549)

ตารางผนวกที่ 8 มูลค่าการนำเข้าสินค้ากึ่งแต่ละผลิตภัณฑ์ของสหภาพยุโรป 25 ประเทศจากประเทศไทย

(หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

ประเภท	2544	2545	2546	2547	2548
03061310	0.46	0.32	0.10	0.25	0.27
03061330	-	-	0.01	-	-
03061340	-	-	0.08	-	-
03061350	45.87	12.27	3.68	12.46	21.19
03061380	19.90	6.09	3.49	6.95	5.84

ที่มา: (World Trade Atlas, 2549)

ตารางผนวกที่ 9 มูลค่าการนำเข้าสินค้ากึ่งแต่ละผลิตภัณฑ์ของสหภาพยุโรป 25 ประเทศจากทั่วโลก

(หน่วย : ล้านเหรียญสหรัฐ)

ประเภท	2544	2545	2546	2547	2548
03061310	150.00	152.90	192.73	179.82	190.29
03061330	0.25	0.27	0.61	0.23	0.43
03061340	56.14	59.94	75.17	93.96	101.96
03061350	1,051.13	989.48	1,404.06	1,417.89	1,473.07
03061380	611.73	516.38	655.24	592.77	676.93

ที่มา: (World Trade Atlas, 2549)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้