

สภาวะการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังสหภาพยุโรป
กรณีศึกษา: บริษัทที่มีสำนักงานในกรุงเทพมหานคร

Frozen Fresh Shrimp Exporting Situation to European Union
Case Study: Exporter which located in Bangkok Metropolitan Area



โดย

นายธำนิษฐ์ สุทธิโรตมะกุล
รหัสประจำตัว 40066619

เสนอ

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (บริหารธุรกิจ)
ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2542

เลขที่.....
เลขทะเบียน..... 34718
วัน, เดือน, ปี 2.9 S.A. 2542

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : สภาวะการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังสหภาพยุโรป : กรณีศึกษา
บริษัทผู้ส่งออกที่มีสำนักงานอยู่ในกรุงเทพมหานคร

นักศึกษา : นายธานินทร์ สุทธิวิโรตมะกุล

ระดับการศึกษา : บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาวิชา : บริหารธุรกิจ

อาจารย์ที่ปรึกษา : ผู้ช่วยศาสตราจารย์อภิสิทธิ์ แก้วฉา

สหภาพยุโรปเป็นภูมิภาคที่สำคัญต่อการส่งออกสินค้าไทย ไทยมีการส่งสินค้าหลายชนิดไปจำหน่ายยังสหภาพยุโรป กุ้งสดแช่แข็งเป็นสินค้าชนิดหนึ่งที่มีมูลค่าส่งออกสูงในแต่ละปี แต่มูลค่าการส่งออกมีปริมาณที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ เนื่องจากสหภาพยุโรปมีการนำเข้าสินค้าจากหลายประเทศทั่วโลก รวมทั้งมีการกำหนดมาตรการเพื่อควบคุมการนำเข้าสินค้าจากประเทศต่าง ๆ ทำให้ส่งผลกระทบต่อ การส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปของการผลิตและการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังสหภาพยุโรป รวมทั้งมาตรการที่สหภาพยุโรปกำหนดขึ้นซึ่งส่งผลต่อมูลค่าการส่งออกของไทย ตลอดจน การแก้ไขปัญหาของผู้ประกอบการและภาครัฐบาล โดยรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิจากเอกสารต่าง ๆ และข้อมูลปฐมภูมิจากการสำรวจจากแบบสอบถามกลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ส่งออกกุ้งสดแช่แข็งไปยังสหภาพยุโรปที่มีสำนักงานอยู่ในกรุงเทพมหานครจำนวน 35 บริษัท

ผลการศึกษา พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนระหว่าง 11 – 50 ล้านบาท ผลิตกุ้งสดแช่แข็งเป็นสินค้าหลัก มีตลาดส่งออกที่สำคัญคือ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป ประเทศคู่แข่งหลักคือ อินเดีย เอกวาดอร์ และอินโดนีเซีย ปัญหาและอุปสรรคของการส่งออกกุ้งสดแช่แข็ง คือ (1) การที่สหภาพยุโรปยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรต่อไทยทำให้ต้องเสียภาษีนำเข้าที่สูงขึ้น (2) คู่แข่งขันจำหน่ายสินค้าแทน (3) ไม่สามารถหาตลาดทดแทนได้ (4) การขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต (5) การกำหนดมาตรฐานสุขอนามัยสินค้า (6) การเปลี่ยนอัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทเป็นแบบลอยตัว ปัญหาดังกล่าวล้วนเป็นปัญหาที่สำคัญ ผู้ประกอบการมีการแก้ปัญหาดังนี้ (1) ขยายตลาดใหม่ทดแทนตลาดสหภาพยุโรป (2) มีการพัฒนาคุณภาพสินค้าให้สูงขึ้น (3) ผลิตสินค้าทดแทนกุ้งสดแช่แข็ง สำหรับความคิดเห็นต่อการแก้ไขปัญหาของรัฐบาลส่วนใหญ่คิดว่าเหมาะสม โดยต้องการให้ (1) รัฐบาลเจรจาขอสิทธิ GSP คืนจากสหภาพยุโรป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อใช้ในการอ้างอิงเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้โดยไม่ได้รับอนุญาต

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(2) ขยายตลาดการค้าใหม่เพิ่มเติม (3) จ่ายเงินชดเชยภาษีที่ต้องเสียเพิ่ม (4) ปรับปรุงแก้ไขระเบียบวิธีการส่งออกให้รวดเร็วยิ่งขึ้น การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของอัตราภาษีนำเข้าสหภาพยุโรป อัตราการแลกเปลี่ยนเงินบาทต่อเหรียญสหรัฐ ดัชนีราคาผู้บริโภคของสหภาพยุโรปและมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังสหภาพยุโรป พบว่ามูลค่าส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยจะเพิ่มขึ้นเมื่ออัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทต่อเหรียญสหรัฐเพิ่มขึ้น แต่จะลดลงเมื่ออัตราภาษีนำเข้าสหภาพยุโรปเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยที่ดัชนีราคาผู้บริโภคของสหภาพยุโรปไม่มีความสำคัญทางสถิติ

จากการศึกษานำไปสู่ข้อเสนอแนะ คือ ผู้ประกอบการต้องมีการขยายตลาดการค้าขึ้นทดแทนสหภาพยุโรป ควรมีการพัฒนากระบวนการผลิตที่ทันสมัย ผลิตสินค้าคุณภาพสูง เพิ่มมูลค่าของสินค้า เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันและสร้างความแตกต่างของสินค้าให้เหนือกว่าคู่แข่ง



ABSTRACT

Title : Frozen Fresh Shrimp Exporting Situation to European Union : Case Study Exporter which located in Bangkok Metropolitan Area

Student : Mr. Thanin Sutthiwarotamagul

Level of Study : Master of Business Administration

Major : Business Administration

Advisor : Assistant Professor Apisit Keawcha

European Union is one the most important market for Thailand exported market. Thailand has exported several goods to this community including frozen fresh shrimp. The export value, however, were inconsistency vary since European Union has imported this goods from various sources. Additionally, they have established many regulations to control the import content, thus, definitely affected to Thai exported. The objectives of this research were to study the frozen fresh shrimp production and exporting situation to European Union. Together with the details of all regulations developed by European Union which affected to Thai export value as well as the government and private sectors' contingency plan. The methods used in this study were related secondary information collecting and questionnaires by interviewing frozen fresh shrimp exporters 35 companies where their head office located in Bangkok metropolitan.

The result showed that the most exporters has the registered capital between 11 – 50 million Baht and manufacture frozen fresh shrimp as majority. Their main export market were United States of America, Japan and European Union. The major competitors were the exporters in India, Ecuador and Indonesia. Main problems and constraints facing the exporters were (1) the termination of GSP for Thai exporters which effected to the substantial increasing in import duty (2) market penetration by competitors (3) no substituted market for current over supplies (4) lack of raw materials (5) safety standard of the import goods (6) new currency exchange regulation in

Thailand. Exporters' countermeasures were (1) expanding the export markets

(2) develop new products to a higher level of standards (3) manufacture new products to compensate frozen fresh shrimp. The most attitudes towards government solutions were suitable while expecting (1) the Thai government negotiation to acquire continued GSP with European Union (2) expand and penetrate new market (3) subsidy the premium duty paid to European Union (4) change and revise to the faster custom procedures

For the suggestion, exporters should expand the market to compensate the European Union market. They should develop innovative production and manufacturing process, manufacture high value items, create value added to the products, increase competitive advantage and product differentiation over their competitors.



กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดีเพราะได้รับความดูแลเอาใจใส่เป็นอย่างสูงจากผู้ช่วยศาสตราจารย์อภิสิทธิ์ แก้วฉา อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์อมรศรี ตันพิพัฒน์ และผู้ช่วยศาสตราจารย์ศิริจรรยา เครือวิริยะพันธ์ อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม ที่ให้คำปรึกษาแนะนำในการศึกษา ผู้ศึกษาใคร่ขอแสดงความขอบคุณต่อเจ้าหน้าที่กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ทุกท่านที่อำนวยความสะดวกในการค้นหาข้อมูล เจ้าหน้าที่ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า เจ้าคุณทหารลาดกระบังและเพื่อน ๆ ทุกท่านที่ช่วยประสานงานและอำนวยความสะดวก ในการจัดพิมพ์ผลการศึกษา

สุดท้ายนี้ผู้ศึกษาขอขอบคุณบิดา มารดาและครอบครัว ที่ให้กำลังใจตลอดมา ขอคุณอาจารย์ทุกท่านที่ให้ความรู้แก่ข้าพเจ้า รวมทั้งคุณธีรพันธ์ บุญยไวยโรจน์ ที่เป็นกำลังใจและจัดพิมพ์หากมีความผิดพลาดในการศึกษานี้ผู้ศึกษาขออภัยไว้แต่เพียงผู้เดียว

ธานินทร์ สุทธิวิโรตมะกุล

18 ตุลาคม 2542

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	(1)
สารบัญ	(2)
สารบัญตาราง	(5)
สารบัญภาพ	(7)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
ขอบเขตการศึกษา	4
การตรวจเอกสาร	4
วิธีการศึกษา	7
ประชากรเป้าหมาย	7
การเก็บรวบรวมข้อมูล	7
การวิเคราะห์ข้อมูล	8
บทที่ 2 สภาพการผลิตและการตลาดกุ้งสดแช่แข็งของไทย	9
สภาพการผลิตกุ้งสดแช่แข็ง	9
วัตถุดิบในการผลิตกุ้งสดแช่แข็ง	9
การเพาะเลี้ยงกุ้ง	11
ลักษณะของการผลิตกุ้งสดแช่แข็งเพื่อการส่งออก	14
แหล่งผลิตกุ้งของประเทศคู่แข่งชั้นที่สำคัญ	19
สภาพการตลาดกุ้งสดแช่แข็ง	26
วิธีการตลาดกุ้งทะเลจากธรรมชาติ	26
วิธีการตลาดกุ้งทะเลจากการเพาะเลี้ยง	27
ตลาดต่างประเทศกุ้งสดแช่แข็งของไทย	27
การส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย	29
ปัญหาอุปสรรคการผลิตและการตลาดกุ้งสดแช่แข็งของไทย	41

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

	หน้า
บทที่ 3 มาตรการที่สหภาพยุโรปกำหนด	44
มาตรการสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร	44
ลักษณะและรูปแบบของมาตรการ	44
การให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรของสหภาพยุโรป	46
การยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรของสหภาพยุโรป	48
ขั้นตอนการยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร	48
สาเหตุที่ไทยถูกยกเลิก GSP	54
โครงการ GSP ใหม่ของสหภาพยุโรป	55
การดำเนินการที่ผ่านมาของไทยต่อการยกเลิก GSP	57
การดำเนินการของไทยต่อการยกเลิก GSP ในปัจจุบัน	59
มาตรการช้อนนามัย ความสะอาด และมาตรฐานของสินค้า	62
การดำเนินการของไทย	64
บทที่ 4 ผลการศึกษา	66
ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการส่งออกกุ้งสดแช่แข็ง	66
จำนวนทุนจดทะเบียน	67
ประเภทผลิตภัณฑ์ที่ผลิต	68
ช่องทางการจัดจำหน่ายกุ้งสดแช่แข็ง	68
ตลาดกุ้งสดแช่แข็งของไทย	69
ประเทศคู่แข่งชั้นที่สำคัญของกุ้งสดแช่แข็ง	70
ปัญหาและอุปสรรคของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่แข็งของไทย	70
ทัศนคติต่อการยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร	72
ผลจากการยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร	73
แนวทางแก้ไขปัญหาของผู้ประกอบการ	73
การนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งของสหภาพยุโรป	78
ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกุ้งสดแช่แข็ง	79
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	81
สรุป	81
ข้อเสนอแนะ	82

ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาค้างต่อไป	83
บรรณานุกรม	84
ภาคผนวก	86
ประวัติผู้เขียน	99



สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1 สินค้าออกสำคัญ 15 รายการแรกของประเทศไทย	2
2 มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย ระหว่างปี พ.ศ.2537 - 2541	3
3 ผลผลิตกุ้งของประเทศที่สำคัญของโลก ระหว่างปี พ.ศ. 2534 - 2537	13
4 ผลผลิตกุ้งสดแช่แข็งของประเทศสำคัญของโลก ระหว่างปี พ.ศ.2535 - 2539	18
5 การผลิตกุ้งเลี้ยงของประเทศในซีกโลกตะวันออกปี พ.ศ.2541	19
6 การผลิตกุ้งเลี้ยงของประเทศในซีกโลกตะวันตกปี พ.ศ.2541	25
7 มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งที่สำคัญของไทย	33
8 อัตราการขยายตัวของมูลค่าส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย	33
9 ปริมาณนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งของประเทศญี่ปุ่น ระหว่างปี พ.ศ.2539 - 2542	36
10 ส่วนแบ่งตลาดกุ้งสดแช่แข็งที่นำเข้าจากญี่ปุ่น ระหว่างปี พ.ศ.2539 - 2542	37
11 มูลค่าการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งของสหรัฐอเมริกาจากประเทศสำคัญ ระหว่างปี พ.ศ. 2537 - 2541	39
12 ส่วนแบ่งตลาดมูลค่าการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งของสหรัฐอเมริกา ระหว่างปี พ.ศ. 2538 - 2541	40
13 สิทธิประโยชน์ภายใต้เงื่อนไขทางสังคม	53
14 อัตราภาษีสินค้าเกษตรของไทยตาม GSP	56
15 จำนวนเงินทุนจดทะเบียนของกลุ่มตัวอย่าง	67
16 เงื่อนไขในการส่งเสริมการลงทุน	67
17 ประเภทผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิต	68
18 การจัดจำหน่ายกุ้งสดแช่แข็ง	69
19 ตลาดส่งออกกุ้งสดแช่แข็งที่สำคัญของไทย	69
20 ปริมาณการจัดจำหน่ายกุ้งสดแช่แข็งในแต่ละตลาดที่สำคัญของไทย	70
21 ประเทศคู่แข่งชั้นที่สำคัญของกุ้งสดแช่แข็งของไทย	71
22 ปัญหาและอุปสรรคของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่แข็งของไทย	72
23 ความสำคัญของสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรของสหภาพยุโรป	73
24 ผลจากการยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร	74

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่		หน้า
25	แนวทางแก้ไขปัญหของผู้ประกอบการ	74
26	ความคิดเห็นต่อนโยบายการแก้ไขปัญหารัฐบาล	75
27	ความต้องการความช่วยเหลือจากรัฐบาล	76
38	มูลค่าการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งของสหภาพยุโรป ระหว่าง ปี พ.ศ.2538 - 2541	77



สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	วิธีการตลาดกึ่งทะเลจากธรรมชาติ	27
2	วิธีการตลาดกึ่งทะเลจากการเพาะเลี้ยง	28
3	ขั้นตอนการยกเลิก GSP ของสหภาพยุโรป	51



บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

อุตสาหกรรมอาหารทะเลแช่แข็ง เป็นอุตสาหกรรมที่ทำรายได้ในมูลค่าที่สูงให้กับประเทศไทย ซึ่งสินค้าที่สำคัญในอุตสาหกรรมนี้ คือ กุ้งสดแช่แข็ง โดยมีมูลค่าการส่งออกในปี พ.ศ.2538 จำนวน 50,302 ล้านบาท จากนั้นมีมูลค่าลดลงเป็น 43,404.5 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2539 และเพิ่มเป็น 47,183.9 และ 58,343.3 ล้านบาท ในปี พ.ศ.2540 และ 2541 ตามลำดับ (ตารางที่1) ซึ่งตลาดส่งออกที่สำคัญของกุ้งสดแช่แข็งในระหว่างปี พ.ศ.2538 ถึง 2541 คือ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา จีน และสหภาพยุโรป ตามลำดับ แต่ปริมาณและมูลค่าการส่งออกมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ อาจเป็นเพราะต้นทุนการผลิตกุ้งสดแช่แข็งของไทยเพิ่มขึ้น ในขณะที่ประเทศผู้นำเข้าต่าง ๆ มีอำนาจต่อรองด้านราคา รวมทั้งมีประเทศคู่แข่งขันในอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่แข็งเพิ่มมากขึ้น มีการรวมกลุ่มทางการค้าในภูมิภาคต่าง ๆ ของโลก การยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรของสหภาพยุโรป ซึ่งทำให้เป็นอุปสรรคต่อความสามารถในการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย เมื่อพิจารณามูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังสหภาพยุโรป ช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2537 ถึง 2541 พบว่าปี พ.ศ. 2537 มีมูลค่า 4,101 ล้านบาท มูลค่าส่งออกมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอจากปี พ.ศ.2538 ซึ่งมีมูลค่า 4,959 ล้านบาท ลดลงเหลือ 4,231 และ 3,864 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2539 และ 2540 ตามลำดับ โดยได้เพิ่มมูลค่าเป็น 5,971 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2541 (ตารางที่ 2) ตลาดสหภาพยุโรปเป็นตลาดที่มีความสำคัญต่อไทยรองจากสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และ จีน ซึ่งสหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่น มีการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งจากหลายประเทศโดยมีการให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร (Generalized system of preference: GSP) แก่สินค้าที่เท่าเทียมกันทุกประเทศ ซึ่งต่างจากสหภาพยุโรปที่มีการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งจากหลายประเทศ และมีการให้ GSP แก่ประเทศต่าง ๆ แต่การให้ GSP ไม่เท่าเทียมกันในแต่ละประเทศ ประเทศผู้ส่งออกที่สำคัญคือ ไทย อินโดนีเซีย และ เอกวาดอร์ แต่สหภาพยุโรปได้มีการกำหนดมาตรการในการนำเข้ากุ้งจากประเทศต่าง ๆ หลายประการเช่น มาตรฐานคุณภาพสินค้า กฎระเบียบเกี่ยวกับสินค้าสุขอนามัย การปรับระบบการให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร ซึ่งมาตรการต่าง ๆ มีทั้งที่เป็นประโยชน์และเป็นอุปสรรคต่อการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังสหภาพยุโรป ประกอบกับปี พ.ศ. 2540 ไทยมีการ

เปลี่ยนอัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทเป็นระบบลอยตัว จึงทำให้ปริมาณและมูลค่าการส่งออก
กุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังสหภาพยุโรปมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ

การศึกษาสภาวะการผลิตและการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังสหภาพยุโรปทำให้
ทราบถึงสภาวะการผลิตและการตลาดกุ้งสดแช่แข็งของไทย รวมทั้งปัญหาและอุปสรรค
ในการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยที่เกิดจากมาตรการต่าง ๆ ที่สหภาพยุโรปกำหนดขึ้น เพื่อ
ประโยชน์ในการเสนอแนะแนวทางแก้ไขปัญหากับผู้ประกอบการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย

ตารางที่ 1 สินค้าส่งออกสำคัญ 15 รายการแรกของประเทศไทย

รายการ	(มูลค่า : ล้านบาท)				
	ปี พ.ศ.				
	2538	2539	2540	2541	2542 (ม.ค.-เม.ย.)
เครื่องคอมพิวเตอร์อุปกรณ์	131,241.9	167,673.9	220,302.7	320,525.6	92,464.4
แผงวงจรไฟฟ้า	58,181.8	58,538.6	75,837.7	93,833.1	29,701.8
เสื้อผ้าสำเร็จรูป	102,019.3	79,875.4	97,135.9	123,133.0	29,543.0
ยานพาหนะอุปกรณ์	27,760.6	29,230.9	48,149.6	68,346.4	23,902.1
ข้าว	48,626.8	50,734.8	65,093.4	86,803.1	21,194.6
อัญมณีและเครื่องประดับ	52,498.6	54,272.9	55,622.3	57,350.5	17,193.1
อาหารทะเลกระป๋อง	33,294.8	34,244.3	49,309.3	67,952.1	16,005.2
ยางพารา	61,260.7	63,373.0	57,450.0	55,406.5	13,452.7
เครื่องปรับอากาศ	20,177.3	24,073.6	27,414.7	32,412.3	13,430.9
เม็ดพลาสติก	10,889.3	10,664.3	23,980.2	40,786.3	12,660.7
กุ้งสดแช่เย็น แช่แข็ง	50,302.0	43,404.5	47,183.9	58,343.3	12,238.1
เครื่องรับวิทยุโทรทัศน์	31,589.2	34,626.8	43,578.8	58,058.2	12,054.0
รองเท้าและชิ้นส่วน	53,778.1	33,544.1	35,305.9	38,358.6	11,668.4
น้ำตาลทราย	28,768.6	32,081.4	31,493.2	26,611.1	10,556.3
ผลิตภัณฑ์ยาง	20,628.8	19,006.8	25,051.2	35,636.3	10,110.1
อื่น ๆ	675,292.3	675,694.1	903,503.2	1,084,524.0	324,824.3
มูลค่ารวม	1,406,310.1	1,411,039.3	1,806,682.0	2,248,089.4	650,999.6

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่จัดทำขึ้นเพื่อการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2 มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย ระหว่างปี พ.ศ. 2537 - 2541

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเทศ	ปี พ.ศ.				
	2537	2538	2539	2540	2541
ญี่ปุ่น	18,207	18,595	12,514	12,276	12,724
สหรัฐอเมริกา	15,813	13,541	12,092	14,515	20,560
สหภาพยุโรป	4,101	4,959	4,231	3,864	5,971
ออสเตรเลีย	1,302	1,278	1,191	1,726	2,480
แคนาดา	1,531	1,089	1,079	1,454	2,088
จีน	827	1,810	3,557	4,073	4,817
อาเซียน	2,269	2,937	3,161	3,495	4,841
ฮ่องกง	2,016	2,392	1,930	1,633	1,149
เกาหลีใต้	304	574	1,035	1,202	416
ไต้หวัน	2,086	2,266	1,956	2,310	2,057
อื่น ๆ	700	861	654	636	1,239
รวม	49,156	50,302	43,400	47,184	58,342

ที่มา : (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2542)

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

- 1. เพื่อศึกษาสภาวะทั่วไปของการผลิต และการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังสหภาพยุโรป
- 2. เพื่อศึกษาถึงมาตรการที่สหภาพยุโรปกำหนดขึ้น ที่มีผลต่อการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังสหภาพยุโรป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบถึงสภาวะการผลิตและการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังสหภาพยุโรป เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาระบบการผลิตกุ้งสดแช่แข็งให้ทันสมัยมากยิ่งขึ้น
2. เป็นประโยชน์ในการเสนอแนวทางการแก้ไขปัญหาจากมาตรการที่สหภาพยุโรปกำหนดขึ้นและเป็นแนวทางการกำหนดนโยบายการค้าต่างประเทศ เพื่อปกป้องผลประโยชน์ทางการค้าของประเทศให้มากยิ่งขึ้น

ขอบเขตการศึกษา

1. การศึกษาสภาวะการผลิตและกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังสหภาพยุโรป โดยศึกษาตลาดส่งออกคือ สหภาพยุโรป เพราะเป็นตลาดส่งออกที่สำคัญของไทยและมีกำหนดมาตรการในการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็ง กลุ่มประชากรที่ศึกษาคือ ผู้ประกอบการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งที่มีสำนักงานในกรุงเทพมหานครและส่งออกสินค้าไปยังสหภาพยุโรปจำนวน 35 บริษัท
2. ระยะเวลาที่ศึกษาคือ ช่วงระหว่างเดือน พฤษภาคม ถึง กันยายน พ.ศ. 2542

การตรวจเอกสาร

พรรณีภา (2532) วิเคราะห์เศรษฐกิจการผลิตกุ้งกุลาดำในประเทศไทย โดยศึกษาในจังหวัดชายฝั่งทะเล 12 จังหวัดที่มีการเลี้ยงกุ้งกุลาดำในปีพ.ศ. 2539 รวบรวมข้อมูลจากการสุ่มตัวอย่างโรงเพาะพันธุ์ 32 โรงและฟาร์มเลี้ยงกุ้ง 99 ฟาร์ม มีการเปรียบเทียบผลตอบแทนในการผลิตกุ้งกุลาดำพบว่า ต้นทุนทั้งหมดต่อไร่ต่อปีของฟาร์มธรรมชาติฟาร์มกึ่งพัฒนา และฟาร์มพัฒนา เท่ากับ 9,322 41,314 และ 91,136 บาทตามลำดับ โดยมีต้นทุนคงที่ต่อต้นทุนผันแปรของฟาร์มทุกแบบเป็นร้อยละ 32 ต่อ 68 มูลค่าผลผลิตต่อไร่ต่อปีของฟาร์มธรรมชาติ กึ่งพัฒนา และพัฒนา คือ 6,733 45,371 และ 147,434 บาทตามลำดับ เมื่อวัดประสิทธิภาพของการใช้ปัจจัย การผลิตแต่ละชนิดโดยเปรียบเทียบมูลค่าผลผลิตเพิ่มกับราคาปัจจัยการผลิต พบว่ามูลค่าผลผลิตเพิ่มของปัจจัยทุกชนิดที่อธิบายได้ในสมการการผลิตกุ้งกุลาดำเกือบทุกกรณีของทุกแบบ การเลี้ยงสูงกว่าราคาปัจจัยนั้น ๆ ซึ่งแสดงว่าหากให้ปัจจัยอื่นคงที่ในขนาดการผลิตที่เป็นอยู่ ผู้ผลิตควรเพิ่มปริมาณการใช้ปัจจัยการผลิตนั้น ๆ ให้สูงขึ้นจึงจะทำให้ได้กำไรสูงสุดจากการใช้ปัจจัย

เอกส คว้าเพิ่มปริมาณการใช้ปัจจัยการผลิตนั้น ๆ ให้สูงขึ้นจึงจะทำให้ได้กำไรสูงสุดจากการใช้ปัจจัย ไม่ว่ากรณีใดทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แต่ละชนิดคือ ฟาร์มธรรมชาติและฟาร์มพัฒนา ควรเพิ่มการใช้พันธุ์กุ้งและอาหารเลี้ยงกุ้ง ฟาร์มกึ่งพัฒนาควรเพิ่มการใช้แรงงานและเงินลงทุนอุปกรณ์เลี้ยงกุ้ง ทั้งนี้เพื่อให้ได้กำไรสูงสุดจากการใช้ปัจจัยการผลิตแต่ละชนิด

จิตติชัย (2537) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย โดยศึกษาลักษณะทั่วไปของการค้าและการส่งออก วิเคราะห์การเคลื่อนไหวของปริมาณการส่งออก กุ้งสดแช่แข็ง โดยอาศัยการวิเคราะห์อนุกรมเวลา (Time series analysis) และวิเคราะห์อุปสงค์การส่งออกกุ้งสดแช่แข็งโดยอาศัยแบบจำลองทางเศรษฐมิติ ซึ่งใช้วิธีการทางสถิติในการวิเคราะห์ สมการแบบถดถอยเชิงซ้อน (Multiple regression) ในรูปกำลังสองน้อยที่สุดแบบธรรมดา (Ordinary least squares) เพื่อประมาณค่าสัมประสิทธิ์ของปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์การส่งออกกุ้งไปยังสหรัฐอเมริกา ผลการศึกษาพบว่าปริมาณการส่งออกกุ้งแช่แข็งมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละ 4,805.3 ตัน ซึ่งในแต่ละปีช่วงไตรมาสที่ 3 การส่งออกจะเพิ่มสูงที่สุดและปริมาณการส่งออกมีความเคลื่อนไหวผิดปกติ ในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี พ.ศ.2537 ส่วนผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดอุปสงค์เพื่อการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งไปยังสหรัฐอเมริกา คือ ราคาส่งออก ปลาหมึกสดแช่แข็งปรับตัวขึ้นราคาผู้บริโภคของประเทศสหรัฐอเมริกามีผลกระทบต่ออุปสงค์มากที่สุด รองลงมาคือจำนวนประชากรของประเทศสหรัฐอเมริกาและรายได้ประชาชาติของสหรัฐอเมริกาปรับตัวขึ้นราคาผู้บริโภคของประเทศสหรัฐอเมริกา ส่วนราคากุ้งสดแช่แข็งมีผลกระทบต่ออุปสงค์น้อยไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

วิศาลและคณะ (2538) ทำการศึกษาปัญหาและแนวโน้มของระบบการค้าสินค้าประมงในตลาดโลก โดยศึกษาความเป็นไปได้และรูปแบบของการรวมสินค้าประมงภายใต้ความตกลงสินค้าเกษตร ทำการค้าสินค้าประมงไทยในตลาดโลก ตลาดสินค้าประมงของไทย คู่แข่งทางการค้าสินค้าประมงของไทยในตลาดโลก ความตกลงการค้าพหุภาคีกับการค้าสินค้าประมงของไทยและบทบาทของกลุ่มการค้าที่สำคัญ ผลการศึกษาพบว่าโอกาสแข่งขันทางการค้าของสินค้าประมงอยู่ที่สินค้ากุ้งสดแช่แข็งเป็นสำคัญที่ต้องให้ความสนใจกับสภาพแวดล้อมและการป้องกันปัญหาโรคระบาดกุ้งและต้องรักษาคุณภาพสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดทั้งเรื่องขนาดและความสดสะอาด สำหรับสินค้าหลักอื่น ๆ คือ ทุ่นกระป๋อง กุ้งกระป๋อง ปลากระป๋อง ได้มีการขยายตัวเข้าครองตลาดในสัดส่วนที่สูงอยู่แล้ว การขยายปริมาณการส่งออกในสินค้ากลุ่มเดิมมีขีดจำกัดทั้งในด้านของตลาดและวัตถุดิบที่จะนำมาใช้ผลิตสินค้าส่งออก จึงควรพัฒนาคุณภาพสินค้า มุ่งขยายตลาดสินค้าคุณภาพและตลาดสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่ม ใช้เทคโนโลยีที่สูงขึ้น ส่วนหนึ่งโครงสร้างการค้าอาจเปลี่ยนไปด้วยข้อจำกัดด้านวัตถุดิบ อาจมีผลให้การนำเข้าวัตถุดิบเพิ่มขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นโยบายการเปิดการค้าเสรี โดยเฉพาะอย่างยิ่งการนำเข้าวัตถุดิบของไทยจะช่วยลดต้นทุนวัตถุดิบ ซึ่งไทยควรพิจารณาโอกาสการแสวงหาวัตถุดิบเพื่อลดอุปสรรคในการเพิ่มศักยภาพการส่งออก

ปิยะศิริ (2540) ได้ศึกษาผลของมาตรการที่มีใช้ภาษีศุลกากรต่อการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย โดยพิจารณาถึงมาตรการที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นหรือลดลง ซึ่งมาตรการที่ศึกษาคือมาตรการที่สหภาพยุโรปยกเลิก GSP มาตรการการประกาศห้ามนำเข้ากุ้งของสหรัฐอเมริกาเพื่อการอนุรักษ์เต่าทะเล มาตรการกฏระเบียบที่เกี่ยวกับสินค้าสุขอนามัย ความสะอาด และคุณภาพสินค้าของประเทศต่าง ๆ ผลการศึกษาพบว่ามาตรการที่มีผลกระทบมากต่อผู้ส่งออกไทยคือ มาตรการที่สหภาพยุโรปยกเลิก GSP ซึ่งผู้ประกอบการประมาณร้อยละ 75.0 จะต้องเสียภาษีนำเข้าในอัตราที่สูงขึ้นและเป็นการเปิดโอกาสให้ประเทศคู่แข่งได้รับ GSP แทนประเทศไทย แต่ร้อยละ 25.0 ของผู้ประกอบการได้รับผลกระทบน้อยเพราะสหภาพยุโรปไม่ใช่ตลาดหลักของการส่งออก มาตรการที่สหรัฐอเมริกาห้ามนำเข้ากุ้งเพื่ออนุรักษ์เต่าทะเลผู้ส่งออก ร้อยละ 69.2 ได้รับผลกระทบน้อยและอีกร้อยละ 15.4 ไม่มีผลกระทบรวมทั้งในปัจจุบันได้รับการผ่อนผันแล้ว มาตรการที่เกี่ยวกับกฏระเบียบสินค้าสุขอนามัยและมาตรฐานคุณภาพสินค้า ผู้ประกอบการร้อยละ 84.6 ได้รับผลกระทบน้อยเนื่องจากได้พัฒนาคุณภาพการผลิตกุ้งแช่แข็งให้ ได้ตามมาตรฐานของประเทศผู้นำเข้าอยู่แล้ว มีเพียงร้อยละ 15.4 ที่ต้องเสียค่าใช้จ่ายและมีต้นทุน เพิ่มขึ้นในการปรับปรุงการผลิตให้ได้มาตรฐาน ทางด้านผลกระทบต่อมูลค่าการส่งออกกุ้งสด แช่แข็งพบว่า มาตรการที่ไม่ใช่ภาษีศุลกากรดังกล่าว ทำให้มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย ชะลอตัวลดลง ส่วนแบ่งการตลาดลดลงในตลาดญี่ปุ่น แต่ในตลาดสหรัฐอเมริกายังคงมีการนำเข้า กุ้งสดแช่แข็งของไทยในมูลค่าเพิ่มขึ้น ส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นในตลาดสหภาพยุโรปมีการนำเข้า กุ้งสดแช่แข็งของไทยในมูลค่าลดลง ส่วนแบ่งตลาดนำเข้าเพิ่มขึ้น โดยสาเหตุที่การนำเข้ากุ้งสด แช่แข็งของไทยมีการขยายตัวลดลงในตลาดญี่ปุ่นและสหภาพยุโรป ส่วนหนึ่งมีสาเหตุจาก ผลกระทบของมาตรการที่มีใช้ภาษีศุลกากรข้างต้น แต่อาจไม่ได้มีผลสืบเนื่องจากมาตรการ ดังกล่าวทั้งหมด เนื่องจากมีปัจจัยแวดล้อมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่แข็ง เช่น การขาดแคลนวัตถุดิบ (กุ้งกุลาดำ) และคุณภาพในการผลิต ความเสื่อมโทรมของแหล่งทรัพยากร พื้นที่เพาะเลี้ยงกุ้ง อัตราค่าจ้างแรงงานของไทยที่สูงขึ้น

วิธีการศึกษา

ประชากรเป้าหมาย

ประชากรในการศึกษาค้างนี้คือ ผู้ประกอบการที่ส่งออกกุ้งสดแช่แข็งไปยังสหภาพยุโรปที่มีสำนักงานในกรุงเทพมหานคร โดยคัดเลือกจากสมาชิกสมาคมอาหารแช่เยือกแข็งไทยจำนวน 54 บริษัท จากนั้นใช้วิธีส่งแบบสอบถามทางโทรสารให้กับผู้ประกอบการจำนวน 49 บริษัท โดยมีการติดต่อกับผู้ประกอบการไว้ล่วงหน้า ซึ่งได้รับแบบสอบถามกลับมาจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 30 บริษัท และมีการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการจำนวน 5 บริษัท รวมกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 35 บริษัท

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ข้อมูลปฐมภูมิ ได้จากเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาคือ การออกแบบสอบถาม (Questionnaire schedule) เพื่อสอบถามผู้ส่งออกกุ้งสดแช่แข็ง โดยสร้างขึ้นให้มีความสอดคล้องกับจุดประสงค์และขอบเขตการศึกษา รวมทั้งได้ศึกษาจากแบบสอบถามที่มีการใช้ในการวิจัยในอดีต เพื่อให้ได้แบบสอบถามที่เหมาะสมกับการศึกษา มีการแบ่งสอบถามเป็น 3 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ จำนวนเงินทุนจดทะเบียน การได้รับการส่งเสริมการลงทุนและเงื่อนไขในการส่งออก

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านการตลาดของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ช่องทางการจัดจำหน่าย ประเทศคู่แข่งขันที่สำคัญ ผลกระทบที่ถูกละเลย GSP โดยการให้ลำดับความสำคัญ 3 ลำดับ หรือมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale) ซึ่งแสดงความสำคัญ 3 ลำดับดังนี้

ระดับที่ 3 หมายถึง มาก

ระดับที่ 2 หมายถึง ปานกลาง

ระดับที่ 1 หมายถึง น้อย

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคของการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยมีการจัดลำดับความสำคัญ 5 ลำดับ ความสำคัญของ GSP ต่อการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย ผลจากการยกเลิก GSP ของสหภาพยุโรป แนวทางการแก้ไขปัญหของผู้ประกอบการ มีการลำดับความสำคัญ 3 ลำดับ ส่วนนโยบายแก้ไขปัญหของรัฐบาลและความต้องการความช่วยเหลือจากรัฐบาล มีการลำดับความสำคัญ 4 ลำดับ โดยมาตราส่วนประมาณค่ามีรายละเอียดดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระดับที่ 5 หมายถึง มากที่สุด

ระดับที่ 4 หมายถึง มาก

ระดับที่ 3 หมายถึง ปานกลาง

ระดับที่ 2 หมายถึง น้อย

ระดับที่ 1 หมายถึง น้อยที่สุด

ส่วนลำดับความสำคัญ 4 ลำดับมีมาตราส่วนประมาณค่าดังนี้

ระดับที่ 4 หมายถึง มากที่สุด

ระดับที่ 3 หมายถึง มาก

ระดับที่ 2 หมายถึง ปานกลาง

ระดับที่ 1 หมายถึง น้อย

2. ข้อมูลทุติยภูมิ ได้จากการรวบรวมเอกสารวิชาการ ข้อมูลงานวิจัย ข้อมูลทางสถิติที่รวบรวมจากหน่วยงานต่าง ๆ เช่น กรมประมง กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กรมส่งเสริมการส่งออก กรมการค้าต่างประเทศ ธนาคารแห่งประเทศไทย สมาคมอาหารแช่เยือกแข็งไทย สมาคมผู้เลี้ยงกุ้งทะเลไทย เป็นต้น

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. ศึกษาสภาพทั่วไปของการผลิต และการตลาดกุ้งสดแช่แข็งเพื่อการส่งออกของไทย โดยวิธีพรรณนาและจัดทำตารางข้อมูลพิจารณาถึงการผลิต การตลาด การตลาดต่างประเทศที่สำคัญของไทยไปยังสหภาพยุโรป

2. ศึกษาถึงรายละเอียดของมาตรการที่สหภาพยุโรปกำหนดขึ้น โดยใช้วิธีพรรณนาและแสดงข้อมูลในรูปแบบของตารางข้อมูลคือ ค่าร้อยละเปรียบเทียบปริมาณการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยในแต่ละปี

3. ในการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยเพื่อแปลความหมายของแบบสอบถามส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 โดยการใช้เกณฑ์การประเมินค่า โดยกำหนดช่วงคะแนน (Class interval) เป็น 5 ลำดับ และให้คะแนนสูงสุดคือ 5 ให้คะแนนต่ำสุดคือ 1 (กัลยา, 2539: 27)

$$\text{ความกว้างแต่ละชั้น} = \frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}}$$

$$= \frac{5 - 1}{5}$$

ความกว้างแต่ละชั้น = 0.80

ดังนั้นช่วงคะแนนเพื่อพิจารณาแปลความหมายค่าเฉลี่ยมีดังนี้

คะแนนเฉลี่ย 4.21-5.00 แปลความหมายว่า มากที่สุด

คะแนนเฉลี่ย 3.41-4.20 แปลความหมายว่า มาก

คะแนนเฉลี่ย 2.61-3.40 แปลความหมายว่า ปานกลาง

คะแนนเฉลี่ย 1.81-2.61 แปลความหมายว่า น้อย

คะแนนเฉลี่ย 1.00-1.80 แปลความหมายว่า น้อยที่สุด

ในกรณีที่จัดลำดับ 4 ลำดับให้คะแนนสูงสุด 4 ให้คะแนนต่ำสุด 1 จะได้ความห่างของแต่ละชั้นเท่ากับ 0.75 ดังนั้นช่วงคะแนนเพื่อพิจารณาแปลความหมายค่าเฉลี่ยดังนี้

คะแนนเฉลี่ย 3.28-4.00 แปลความหมายว่า มากที่สุด

คะแนนเฉลี่ย 2.52-3.27 แปลความหมายว่า มาก

คะแนนเฉลี่ย 1.76-2.51 แปลความหมายว่า ปานกลาง

คะแนนเฉลี่ย 1.00-1.75 แปลความหมายว่า น้อย

ในกรณีที่จัดลำดับ 3 ลำดับให้คะแนนสูงสุด 3 ให้คะแนนต่ำสุด 1 จะได้ความห่างของแต่ละชั้นเท่ากับ 0.66 ดังนั้นช่วงคะแนนเพื่อพิจารณาแปลความหมายค่าเฉลี่ยดังนี้

คะแนนเฉลี่ย 2.34-3.00 แปลความหมายว่า มาก

คะแนนเฉลี่ย 1.67-2.33 แปลความหมายว่า ปานกลาง

คะแนนเฉลี่ย 1.00-1.66 แปลความหมายว่า น้อย

4. การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของตัวแปร ใช้แสดงความสัมพันธ์ในรูปสมการถดถอยพหุคูณ (Multiple regression) โดยการใช้โปรแกรม SPSS For window version 8.0 ในการคำนวณ

บทที่ 2

สภาพการผลิตและการตลาดกุ้งสดแช่แข็งของไทย

กุ้งกุลาดำถือได้ว่าเป็นสัตว์น้ำทะเลที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจ กล่าวคือเป็นสัตว์น้ำที่เลี้ยงง่ายและให้ผลตอบแทนสูงและยังเป็นอาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูง สามารถนำมาปรุงแต่งเป็นอาหารได้หลายชนิด จึงเป็นที่ต้องการของทั้งตลาดภายในและตลาดต่างประเทศ ความต้องการบริโภคกุ้งในตลาดโลกมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นมาก อันเป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากร การเปลี่ยนรสนิยมของผู้บริโภคมานิยมบริโภคอาหารทะเลเพื่อสุขภาพมากขึ้น โดยเฉพาะสินค้าปลาและกุ้งทะเล ซึ่งกุ้งทะเลถือว่าเป็นอาหารที่มีคุณค่าและราคาสูง เมื่อนำมาประกอบอาหารแล้วจะมีสีแสดมีสีส้มที่สวยงามน่ารับประทาน การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศต่าง ๆ มีมากขึ้น ทำให้ผู้บริโภคมีรายได้เพิ่มมากขึ้นจึงมีความสามารถในการบริโภคอาหารที่มีคุณค่าและราคาที่สูงขึ้น กุ้งจึงเป็นอาหารอีกชนิดหนึ่งที่เป็นที่นิยมบริโภค ในขณะที่ผลผลิตกุ้งทะเลของโลกมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเล็กน้อย จากความต้องการของประชาชนโดยทั่วไปในหลาย ๆ ภูมิภาคของโลกจึงส่งผลทำให้มีการผลิต การเพาะเลี้ยง และการค้ากุ้งกันอย่างกว้างขวางในแทบทุกประเทศของโลก โดยแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ซึ่งผลิตภัณฑ์กุ้งที่มีมูลค่าการส่งออกสูงสุดได้แก่ กุ้งสดแช่แข็ง

สภาพการผลิตกุ้งสดแช่แข็ง

วัตถุดิบในการผลิตกุ้งสดแช่แข็ง

วัตถุดิบหลักในการผลิตกุ้งสดแช่แข็ง คือ กุ้งทะเล แหล่งผลิตกุ้งทะเลของไทยได้มาจาก 2 แหล่ง คือ จากการทำประมงในแหล่งน้ำธรรมชาติ มีประมาณร้อยละ 70 และจากการเพาะเลี้ยง มีประมาณร้อยละ 30 กุ้งทะเลที่จับจากธรรมชาติส่วนใหญ่ได้จากการทำประมงอวนลากและอวนรุน โดยมีแหล่งจับที่สำคัญบริเวณอ่าวไทยฝั่งตะวันออกตั้งแต่จังหวัดสมุทรปราการ สมุทรสาคร จนถึงจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ชุมพร ตลอดถึงแนวพื้นที่จังหวัดนราธิวาส และบริเวณฝั่งทะเลอันดามัน ตั้งแต่จังหวัดระนองจนถึงจังหวัดสตูล สำหรับกุ้งทะเลจากการเพาะเลี้ยง จะทำกันทั่วไปตามบริเวณพื้นที่ชายฝั่งทะเลทางภาคตะวันออกและภาคใต้ของประเทศ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในอดีตทุ่งทะเลที่จับตามธรรมชาติมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 90 ของผลผลิตกุ้งทั้งหมด โดยแบ่งเป็นกุ้งแชบ๊วย กุ้งกุลาดำ กุ้งตะกาด กุ้งโอคัก กุ้งกุลาลาย ฯลฯ ซึ่งกุ้งที่มีมูลค่าทางการค้ามากที่สุด ได้แก่ กุ้งกุลาดำ ในปัจจุบันการจับกุ้งทะเลจากธรรมชาติมีแนวโน้มลดลง แต่การเพาะเลี้ยงกุ้งทะเลชายฝั่งกลับมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทำให้สัดส่วนกุ้งที่จับตามธรรมชาติ และกุ้งทะเลที่เพาะเลี้ยงมีสัดส่วนที่เปลี่ยนไปเป็นร้อยละ 70 ต่อ 30 เนื่องจากไทยมีปัจจัยที่เหมาะสมต่อการเพาะเลี้ยงกุ้งหลายด้านทั้งลักษณะภูมิประเทศและภูมิอากาศ กล่าวคือ ไทยมีพื้นที่ตามแนวชายฝั่งทะเลที่กว้างยาวถึง 2,615 กิโลเมตร มีป่าไม้ชายเลนที่น้ำทะเลท่วมถึงเหมาะแก่การดัดแปลงให้เป็นนากุ้งถึงร้อยละ 75 ของป่าไม้ชายเลนทั่วประเทศ ความอุดมสมบูรณ์ของดินกุ้งวัยอ่อนหลายชนิดและความอุดมสมบูรณ์ของอาหารกุ้งจากธรรมชาติ ลักษณะของพื้นที่ชายฝั่งเป็นดินโคลนเหมาะแก่การเลี้ยงกุ้งทะเลและมีอุณหภูมิของอากาศที่อบอุ่นตลอดปี ปัจจัยดังกล่าวจึงมีผลทำให้กุ้งที่เลี้ยงมีการเจริญเติบโตเร็วและสามารถเลี้ยงได้ต่อเนื่องตลอดทั้งปี

ก่อนปี พ.ศ. 2478 เกษตรกรไทยมีการเลี้ยงกุ้งแบบดั้งเดิม โดยชาวนาที่มีนาข้าวอยู่ในบริเวณป่าชายเลนซึ่งมักจะทำนาข้าวไม่ได้ผล เนื่องจากดินเค็มและน้ำทะเลท่วมถึงเป็นครั้งคราว นาข้าวเหล่านี้จะมีลูกกุ้งที่มากับน้ำเข้ามาอาศัยอยู่ และมีปริมาณมากพอที่จะจับมาบริโภคหรือนำออกจำหน่ายได้ เจ้าของนาข้าวจึงดัดแปลงนาหลุมให้เป็นนากุ้ง โดยการยกคันดินให้สูงขึ้นและขุดร่องน้ำให้ลึกลง ทำประตูเพื่อให้เกิดการเก็บกักน้ำมีประสิทธิผลมากขึ้น จนกระทั่งปี พ.ศ. 2490 ราคาเกลือตกต่ำมาก รายได้จากการทำนาเกลือไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายและการลงทุน ประชาชนส่วนใหญ่ที่มีอาชีพทำนาเกลือในเขตจังหวัดสมุทรปราการ สมุทรสาคร และสมุทรสงคราม เห็นว่าการทำนากุ้งมีรายได้ดีกว่า จึงดัดแปลงพื้นที่นาเกลือของตนมาทำนากุ้ง จึงทำให้มีผู้ประกอบการอาชีพทำนากุ้งเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ต่อมาปี พ.ศ. 2515 ถึง 2516 รัฐบาลโดยกรมประมงได้ตระหนักถึงความสำคัญของการเลี้ยงกุ้งจึงได้เริ่มกำหนดนโยบายส่งเสริมสนับสนุนการเพาะเลี้ยงกุ้ง ทำให้มีการประกอบอาชีพการเลี้ยงกุ้งกันอย่างแพร่หลายจนถึงปัจจุบัน

การเพาะเลี้ยงกุ้ง

แบ่งออกเป็น 3 ลักษณะ ดังนี้

1. การเลี้ยงแบบธรรมชาติ (Extensive system) เป็นวิธีการเลี้ยงแบบดั้งเดิมตามบริเวณ

จังหวัดสมุทรปราการ สมุทรสาคร สมุทรสงคราม โดยใช้วิธีการปล่อยหรือต้อนน้ำทะเลที่มีพันธุ์กุ้ง

ไม่ว่ากรณีใดทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ธรรมชาติเข้ามาในนา แล้วเก็บกักน้ำทะเลไว้ 1 ถึง 2 เดือน เพื่อให้กุ้งเจริญเติบโต โดยกินอาหารธรรมชาติพวกแพลงก์ตอน (Plankton) ในน้ำ ผลผลิตที่ได้จึงค่อนข้างต่ำ คือ ประมาณ 30 ถึง 60 กิโลกรัมต่อไร่ต่อปี

2. การเลี้ยงแบบกึ่งพัฒนา (Semi - intensive system) เป็นวิธีการเลี้ยงโดยมีการควบคุมปัจจัยการผลิตบางส่วน เช่น ปล่อยพันธุ์กุ้งจากการเพาะฟักเพื่อเสริมพันธุ์กุ้งจากธรรมชาติ มีการให้อาหารเสริมแก่กุ้ง ป้องกันและกำจัดศัตรูกุ้ง การเปลี่ยนถ่ายน้ำ การควบคุมโรค เป็นต้น แต่ยังไม่ใช้เครื่องให้อากาศ ใช้เวลาเลี้ยงนานประมาณ 2 ถึง 6 เดือน โดยเลี้ยงปีละ 2 รุ่น ผลผลิตที่ได้อยู่ในระหว่าง 80 ถึง 240 กิโลกรัมต่อไร่ต่อปี เมื่อปี พ.ศ. 2516 กรมประมงได้ส่งเสริมให้เกษตรกรนำลูกกุ้งมาปล่อยเสริมในนากุ้ง การเลี้ยงแบบธรรมชาติสามารถดัดแปลงมาเป็นการเลี้ยงแบบกึ่งพัฒนาโดยดัดแปลงบ่อระบบน้ำ นำพันธุ์กุ้งมาใส่และให้อาหาร ผลผลิตที่ได้จึงอยู่ระหว่าง 300 ถึง 500 กิโลกรัมต่อไร่ต่อปี

3. การเลี้ยงแบบพัฒนา (Intensive system) เริ่มเมื่อปี พ.ศ. 2529 โดยนำเทคโนโลยีจากไต้หวันมาประยุกต์ใช้ เป็นวิธีการเลี้ยงกุ้งแบบใหม่ที่ควบคุมปัจจัยการผลิตทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นพันธุ์กุ้ง อาหารกุ้ง คุณภาพน้ำ มีการใช้เครื่องให้อากาศ กรรมวิธีการเลี้ยงจะใช้พันธุ์กุ้งจากการเพาะฟักทั้งหมด โดยปล่อยลงบ่อเลี้ยงในอัตรา 15 ถึง 30 ตัวต่อตารางเมตร ใช้เวลาเลี้ยงนานประมาณ 4 ถึง 5 เดือน โดยเลี้ยงปีละ 2 รุ่น ผลผลิตที่ได้โดยเฉลี่ยประมาณ 1,000 ถึง 2,000 กิโลกรัมต่อไร่ต่อปี (ปิยะศิริ, 2540: 30-32)

จากการเพาะเลี้ยงกุ้งแบบพัฒนาทำให้ผลผลิตของประเทศเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วจาก 289,862 ตัน ในปี พ.ศ. 2534 เป็น 343,094 และ 386,748 ตัน ในปี พ.ศ. 2536 และ พ.ศ. 2537 (ตารางที่ 3) การเปลี่ยนแปลงระบบการเลี้ยงมาสู่แบบพัฒนาได้ส่งผลทำให้ผลผลิตและผลตอบแทนที่ได้รับสูงขึ้นจึงเป็นสิ่งสนใจให้เกษตรกรเปลี่ยนมาเพาะเลี้ยงกุ้งกันเป็นจำนวนมาก โดยไม่ได้รับความรู้ความเข้าใจถึงระบบการเลี้ยงแบบพัฒนาอย่างถูกต้องตามหลักวิชาการ จึงทำให้เกิดปัญหาในการเลี้ยงที่สร้างความเสียหายให้กับเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้ง คือ ปัญหาโรคที่เกิดจากการติดต่อกันของเชื้อไวรัส คือ โรคหัวเหลือง โรคตัวแดงดวงขาว เนื่องจากปัจจุบันยังไม่มีวิธีการรักษา มีแต่เพียงการป้องกันเท่านั้น นอกจากนี้ยังเกิดโรคติดเชื้อแบคทีเรียเรื้อรัง แผลพุพอง ปัญหาการขาดแคลนอาหารที่เมื่อย (อาหารกุ้งวัยอ่อน) ตลอดจนภาวะการขาดแคลนพันธุ์กุ้ง จึงทำให้ต้นทุนการเลี้ยงกุ้งสูงขึ้นปริมาณการผลิตจึงลดลงในปี พ.ศ. 2538 และอยู่ในระดับที่ทรงตัวในปัจจุบัน

ตารางที่ 3 ผลผลิตกุ้งของประเทศที่สำคัญของโลก ระหว่างปี พ.ศ. 2534 - 2537

(หน่วย : ตัน)

ประเทศ	ปี พ.ศ.			
	2534	2535	2536	2537
จีน	534,208	544,887	488,752	557,576
ไทย	289,862	300,565	343,094	386,748
อินโดนีเซีย	293,727	311,001	300,450	341,560
อินเดีย	300,474	290,363	290,760	333,165
สหรัฐอเมริกา	142,214	150,630	130,286	124,479
เอกวาดอร์	118,866	113,137	100,602	98,731
เวียดนาม	80,000	88,000	89,600	93,700
กรีนแลนด์	73,114	81,926	77,241	79,832
เม็กซิโก	70,580	66,215	79,838	77,297
ไอซ์แลนด์	38,209	46,910	53,881	72,792
นอร์เวย์	48,326	49,098	42,156	29,395
ปากีสถาน	32,060	26,526	34,920	29,164
สเปน	19,010	16,635	16,748	7,526
โคลัมเบีย	12,525	11,527	9,957	11,821
อื่น ๆ	736,410	824,229	819,463	797,853
รวม	2,836,140	2,942,649	2,906,273	3,080,402

ที่มา : (Food and Agriculture Organization of the United Nations, 1996)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลักษณะของการผลิตกุ้งสดแช่แข็งเพื่อการส่งออก

รูปแบบของกุ้งสดแช่แข็งที่มีการผลิตกันโดยทั่วไปที่เป็นมาตรฐาน แบ่งออกได้ลักษณะต่าง ๆ ดังนี้ (ปิยะศิริ, 2540: 34-36)

1. กุ้งทั้งตัว (Whole or head on, shell on, H/O) หมายถึง กุ้งสดแช่แข็งแบบทั้งตัวที่ถูกคัดเลือกจากกุ้งที่มีลักษณะสด โดยมีส่วนของอวัยวะของกุ้งครบถ้วนและส่วนของหัวไม่หลุดออกจากลำตัว

2. กุ้งเด็ดหัว (Headless or headless shell on, H/L) หมายถึง กุ้งทั้งตัวที่นำมาแช่แข็งโดยเด็ดเอาส่วนหัวออก แต่ยังคงไว้เปลือกและส่วนของหาง

3. กุ้งเนื้อไว้หาง (Peeled tail on, PTO) หมายถึง กุ้งที่เด็ดส่วนหัวและแกะเปลือกออก แต่ยังคงเหลือเปลือกปล้องสุดท้ายที่ติดกับหางเพื่อให้ยึดติดส่วนหางของกุ้งไว้

4. กุ้งเนื้อไม่ไว้หาง (Peeled tailless, PTL) หมายถึง กุ้งที่เด็ดเอาส่วนหัว หาง และแกะเปลือกออกทั้งหมด โดยให้เหลือแต่เนื้อกุ้งล้วน ๆ เช่น Peeled and deveined หมายถึง กุ้งเด็ดหัว แกะเปลือก ไม่ไว้หาง หรือมีหาง และผ่าหลังเอาไส้ออก Peeled and undeveined หมายถึง กุ้งเด็ดหัว แกะเปลือก ไม่ไว้หาง ไม่ผ่าหลัง

การแช่แข็งของกุ้งเนื้อไว้หางและกุ้งเนื้อไม่ไว้หางมีลักษณะการแช่แข็งที่แยกย่อยออกได้อีกเป็น 4 แบบ คือ

แบบเต็มตัว (Round) หมายถึง กุ้งที่เมื่อปอกเปลือกเสร็จเรียบร้อยแล้ว ก็จะนำมาผ่านการแช่แข็งทันที

แบบเต็มตัวชักไส้ (Round and deveined) หมายถึง กุ้งในลักษณะเดียวกับแบบเต็มตัว แต่จะเอาไส้ออกก่อนการแช่แข็ง

แบบผ่าหลัง (Western style) หมายถึง กุ้งที่นำมาผ่ากึ่งกลางหลังตลาดความยาวของตัวกุ้ง โดยผ่าลึก 1 ซม.ของความหนาของตัวกุ้ง

แบบมีเส้น (Split or cutlet) หมายถึง กุ้งที่ผ่ากลางหลังตลอดลำตัวของกุ้งลึกเกือบสุด แต่ไม่ขาดจากกัน แล้วแผ่ออกในลักษณะของปีกมีเส้น

5. กุ้งต้ม (Cooked) หมายถึง การทำให้กุ้งสุกโดยผ่านกระบวนการต้มก่อนนำไปแช่แข็ง ซึ่งกุ้งต้มมี 2 ลักษณะ คือ กุ้งต้มแบบไว้หาง (Cooked tail on) และกุ้งต้มแบบไม่ไว้หาง (Cooktailless)

กรรมวิธีที่ใช้ในผลิตภัณฑ์แช่แข็ง โดยทั่วไปมี 3 ลักษณะ คือ

1. แบบเป็นก้อน (Block frozen) คือ การแช่แข็งที่นำเอากุ้งที่จะเข้าแช่แข็งในแบบก้อนที่ผ่านการล้าง คัดขนาด และลักษณะตามที่ต้องการแล้วบรรจุเรียงลงในภาชนะที่มีขนาดบรรจุต่าง ๆ ตามความต้องการของตลาด จากนั้นก็จะเทน้ำบรรจุลงในภาชนะดังกล่าวให้ท่วมตัวกุ้งที่จัดเรียงไว้ แล้วนำเข้าเครื่องแช่แข็งที่มีอุณหภูมิ -35 ถึง -40 องศาเซลเซียส เพื่อให้กุ้งที่ผ่านการแช่แข็งด้วยวิธีดังกล่าวเรียงติดกันเป็นก้อนเมื่อนำออกจากภาชนะ โดยมีน้ำเป็นตัวยึดให้กุ้งติดกัน กุ้งจะแข็งภายใน 8 ถึง 10 ชั่วโมง จากนั้นนำกุ้งสดที่แช่แข็งแล้วออกจากภาชนะ แล้วบรรจุเพื่อเตรียมส่งออก โดยจะเก็บไว้ในห้องเย็นที่มีอุณหภูมิ -18 ถึง -20 องศาเซลเซียส

2. แบบเป็นแพ (Semi individual quick frozen, SIQF) เป็นการแช่แข็งที่มีลักษณะคล้ายคลึงกันกับการแช่แข็งแบบเป็นก้อน คือ การนำเอากุ้งที่ต้องการแช่แข็งจัดวางเรียงให้ติดกันในภาชนะสแตนเลส แต่จะไม่มีกรรมวิธีนำน้ำใส่ในภาชนะดังกล่าวด้วย จากนั้นนำเข้าเครื่องแช่แข็งซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการแช่แข็งในลักษณะนี้จะออกมาในลักษณะมองเห็นกุ้งเป็นตัว ๆ ยึดติดกันอยู่เป็นแพ โดยอาศัยผิวสัมผัสของความเย็นจากการแช่แข็งยึดกุ้งให้ติดกัน

3. แบบเป็นตัว (Individual quick frozen, IQF) ได้แก่ การนำกุ้งที่ผ่านการทำความสะอาดและคัดขนาดตามที่ต้องการแช่แข็งในลักษณะเป็นตัว ๆ หรือชิ้นเดียว ๆ บรรจุเรียงลงในภาชนะสแตนเลสที่จัดเตรียมไว้ จากนั้นนำเข้าเครื่องแช่แข็งที่มีความเย็นประมาณ -40 องศาเซลเซียส ใช้เวลาประมาณ 5 ถึง 15 นาที ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการแช่แข็งในรูปแบบนี้จะออกมาในลักษณะของกุ้งเนื้อเป็นตัว ๆ เด็ดหัว แกะเปลือก และผ่าหลัง และนำมาบรรจุตามขนาดความต้องการของตลาด พร้อมทั้งจะให้ผู้ซื้อนำไปประกอบอาหารได้ทันที

กรรมวิธีการผลิตกุ้งสดแช่แข็ง

1. ส่วนใหญ่โรงงานผลิตกุ้งสดแช่แข็งจะรับซื้อวัตถุดิบคือ กุ้งทะเล โดยผ่านคนกลาง เนื่องจากแหล่งเลี้ยงกุ้งอยู่กระจัดกระจาย ทำให้ไม่สะดวกที่โรงงานผู้ผลิตจะจัดซื้อวัตถุดิบเอง หรือสั่งซื้อโดยตรงจากผู้เลี้ยงที่เป็นลูกฟาร์มของโรงงานผลิตกุ้งสดแช่แข็ง โดยนำวัตถุดิบมาผ่านขั้นตอนต่าง ๆ ดังนี้

การตรวจวิเคราะห์คุณภาพของวัตถุดิบก่อนเข้าสู่กรรมวิธีการผลิต

1.1 ตรวจสอบหากลิ้นโคลนในเนื้อกุ้ง ถ้าเป็นการซื้อวัตถุดิบโดยผ่านทางพ่อค้าคนกลาง จะมีเวลามากพอที่สามารถตรวจในห้องปฏิบัติการของโรงงานผู้ผลิตได้ แต่ถ้าเป็นการซื้อตรงของโรงงานผู้ผลิตต้องทำการซื้อขายโดยการประมูลและตรวจสอบที่ตลาดกลาง โดยอาศัยความรวดเร็วในการตรวจสอบกุ้งต้มให้สุกแล้วรับประทาน เพื่อที่จะสามารถแข่งขันได้ทันกับผู้ซื้อรายอื่น ซึ่งต้องอาศัยการดมกลิ่น ความชำนาญ และประสบการณ์ของผู้ที่รับประทาน กุ้งที่มีกลิ่นโคลนดังกล่าวจะไม่สามารถแช่แข็งเพื่อจำหน่ายยังตลาดต่างประเทศโดยเฉพาะตลาดญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกาได้ เนื่องจากผู้บริโภคนิยมบริโภคอาหารรสไม่จัด เมื่อรับประทานกุ้งดังกล่าวเข้าไป จะมีความรู้สึกคล้ายการรับประทานโคลน

1.2 ตรวจหายาปฏิชีวนะที่ตกค้างอยู่ในเนื้อกุ้ง ซึ่งมีไม่เกินมาตรฐานตามข้อกำหนดของประเทศลูกค้าที่กำหนดในแต่ละประเทศ ซึ่งมาตรฐานที่โรงงานผลิตกุ้งสดแช่แข็งใช้ในการตรวจสอบเป็นมาตรฐานขั้นต่ำสุดสำหรับทุกประเทศที่เป็นลูกค้า เพื่อความสะดวกของโรงงานผู้ผลิต ทั้งนี้เนื่องจากโรงงานผู้ผลิตไม่สามารถที่จะคัดวัตถุดิบแต่ละมาตรฐานสำหรับการผลิตเพื่อให้ตรงตามมาตรฐานของแต่ละประเทศได้ โรงงานผลิตกุ้งสดแช่แข็งส่วนใหญ่จะมีการตรวจสอบสารปฏิชีวนะคือ Oxytetracycline และ Oxolinic acid ตกค้างเป็นปริมาณมากในช่วงเดือนพฤษภาคม ถึง กรกฎาคม ซึ่งเป็นช่วงฤดูฝนที่ง่ายต่อการระบาดของโรค ประเทศผู้นำเข้าบางประเทศได้เพิ่มมาตรการที่เข้มงวดในการกำหนดคุณภาพของกุ้งสดแช่แข็ง โดยญี่ปุ่นอนุญาตให้มีสารปฏิชีวนะตกค้างชนิด Oxolinic acid ได้ไม่เกิน 1.05 ส่วนในล้านส่วน (ppm) และ Oxytetracycline ได้ไม่เกิน 0.08 ppm ในขณะที่สหรัฐอเมริกาไม่อนุญาตให้มีเลย ซึ่งเมื่อส่งกุ้งสดแช่แข็งเข้าไปในญี่ปุ่น และสหรัฐอเมริกา ถ้าหน่วยงานอาหารและยาของประเทศทั้งสองตรวจพบสารปฏิชีวนะทั้งสองชนิดหรือชนิดใดชนิดหนึ่งในปริมาณที่เกินมาตรฐานที่กำหนด ก็จะถูกห้ามนำเข้าประเทศทันที

2. นำวัตถุดิบดังกล่าวมาล้างด้วยน้ำผสมคลอรีนที่ความเข้มข้นประมาณ 100 ppm เพื่อทำความสะอาด กำจัดสิ่งสกปรกและแยกสิ่งเจือปน เช่น น้ำแข็งที่ใช้แช่กุ้งในระหว่างการขนส่ง จากนั้นจึงนำวัตถุดิบทั้งหมดชั่งน้ำหนัก แล้วล้างทำความสะอาดอีกครั้งด้วยน้ำผสมคลอรีนที่ความเข้มข้นประมาณ 100 ppm อีกครั้ง

3. แยกกุ้งที่มีความสด โดยเป็นกุ้งที่มีอวัยวะของกุ้งครบสมบูรณ์ทั้งเปลือกส่วนของหาง และหัวของกุ้งจะต้องไม่หลุดออกจากลำตัว เพื่อแช่แข็งกุ้งในลักษณะดังกล่าวด้วยวิธีการแช่แข็ง เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แบบทั้งตัว ทั้งนี้เนื่องจากกุ้งที่แช่แข็งด้วยวิธีดังกล่าวจะมีราคาสูงกว่ากุ้งประเภทอื่น ๆ และ คัดขนาดกุ้งขนาดต่าง ๆ ทั้งที่เป็นขนาดมาตรฐานที่เป็นที่นิยมกันในการค้าระหว่างประเทศ และ ขนาดตามความต้องการของลูกค้าบรรจุลงในภาชนะ โดยใช้แรงงานคนทั้งหมดในการคัดขนาด เนื่องจากต้องพิจารณาลักษณะทางกายภาพของกุ้งที่สุด โดยดูจากความมันของสีที่เปลือกของกุ้ง ได้รับแรงกระทบกระเทือน และอาจทำให้ส่วนหัวของกุ้งหลุดออกจากลำตัว

4. กุ้งที่เหลือจากการคัดแยกในขั้นตอนที่ 3 จะนำมาทำความสะอาดอีกครั้งด้วย น้ำผสม คลอรีนที่มีความเข้มข้นประมาณ 35 ถึง 50 ppm การคัดแยกขนาดจะใช้เครื่องคัดแยกขนาด อัตโนมัติเพื่อคัดแยกขนาดอย่างคร่าว ๆ ก่อนนำไปคัดขนาดตามขนาดมาตรฐานหรือตามความต้องการของลูกค้า โดยอาศัยแรงงานคนอีกครั้ง

5. บรรจุกุ้งที่คัดขนาดแล้วบนภาชนะ ส่งไปแช่แข็งโดยผ่านเครื่องแช่แข็งตามลักษณะ การผลิต ซึ่งมีอุณหภูมิประมาณ -35 ถึง -40 องศาเซลเซียส

6. นำกุ้งที่แช่แข็งแล้วผ่านการบรรจุตามขนาดที่ลูกค้าต้องการ โดยใส่ถุงพลาสติกหรือ ใส่กล่องกระดาษซึ่งเคลือบด้วยเทียน แล้วนำไปเก็บในห้องแช่แข็งที่อุณหภูมิ -18 องศาเซลเซียส เพื่อรอการส่งออกต่อไป

สภาพการผลิตกุ้งสดแช่แข็งของไทย

เมื่อเปรียบเทียบสัดส่วนร้อยละของผลผลิตกุ้งสดแช่แข็งของไทยกับผลผลิตรวมของโลก โดยเฉลี่ยแล้วจะพบว่าปริมาณและสัดส่วนสูงกว่าประเทศอื่นในภูมิภาคเดียวกัน ไทยเริ่มส่งออก กุ้งสดแช่แข็งในปี พ.ศ. 2508 และมีการขยายตัวการผลิตและการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งเพิ่มขึ้นมา ตลอด กล่าวคือ ในปี พ.ศ. 2534 ไทยสามารถผลิตกุ้งได้จำนวน 289,862 ตัน หรือคิดเป็นร้อยละ 10.22 ของผลผลิตรวมของโลก (ตารางที่ 3) โดยสามารถนำผลผลิตกุ้งของประเทศมาผลิตเป็นกุ้ง สดแช่แข็งจำนวน 120,000 ตัน หรือร้อยละ 41.39 ของผลผลิตในประเทศ หลังจากนั้นผลผลิต กุ้งสดแช่แข็งของไทยก็เพิ่มขึ้นเป็น 165,661 ตัน หรือคิดเป็นร้อยละ 15.70 ของผลผลิตรวมของโลก และ 151,974 ตัน หรือคิดเป็นร้อยละ 14.41 ของผลผลิตรวมของโลกในปี พ.ศ. 2538 และ 2539 (ตารางที่ 4) จากการที่ไทยสามารถขยายปริมาณของผลผลิตกุ้งสดแช่แข็งเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และต่อเนื่อง จึงทำให้เป็นประเทศที่สำคัญในการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งสู่ตลาดโลก

ตารางที่ 4 ผลผลิตกุ้งสดแช่แข็งของประเทศสำคัญของโลกระหว่างปี พ.ศ. 2535 - 2539

(หน่วย : ตัน)

ประเทศ	ปี พ.ศ.					
	2534	2535	2536	2537	2538	2539
จีน	100,470	105,725	69,922	65,250	48,000	56,946
ไทย	120,000	124,399	141,709	190,951	165,661	151,974
อินโดนีเซีย	85,180	82,265	85,232	83,788	78,215	79,589
อินเดีย	55,328	69,261	116,127	107,856	101,751	95,697
สหรัฐอเมริกา	166,033	167,112	165,691	152,997	148,805	143,470
เอกวาดอร์	81,184	84,969	72,504	72,680	84,871	85,700
เวียดนาม	41,000	48,400	55,500	63,100	38,745	38,767
กรีนแลนด์	31,860	32,473	17,090	35,039	32,981	34,742
เม็กซิโก	36,617	37,971	42,449	45,936	51,554	44,109
บังคลาเทศ	17,985	16,730	19,224	22,054	26,277	26,531
อื่น ๆ	209,173	227,627	236,010	247,768	277,903	296,509
รวมทั้งสิ้น	944,830	996,932	1,021,458	1,087,419	1,054,763	1,054,034

ที่มา : (Food and Agriculture Organization of the United Nations, 1996)

ในปี พ.ศ. 2540 การเพาะเลี้ยงกุ้งของไทยเกิดความเสียหายจากโรคระบาดซึ่งโรคที่สำคัญคือ โรคตัวแดงดวงขาว และโรคเรืองแสง ทำให้พื้นที่เลี้ยงกุ้งส่วนใหญ่ของประเทศมีความเสียหายส่งผลให้ผลผลิตกุ้งลดลง ในปี พ.ศ. 2541 สภาพการเพาะเลี้ยงกุ้งของไทยมีการเลี้ยงที่ดีขึ้นไม่ประสบปัญหาโรคระบาดมากนัก เกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งสามารถเลี้ยงกุ้งได้อย่างต่อเนื่องทำให้ผลผลิตดีขึ้นผลิตได้ถึง 210,000 ตัน จากพื้นที่เลี้ยงกุ้ง 70,000 เฮกตาร์ (ตารางที่ 5) ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 28.48 ของผลผลิตรวมในโลก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5 การผลิตกุ้งเลี้ยงของประเทศในซีกโลกตะวันออก ปี พ.ศ. 2541

ประเทศ	ผลผลิตกุ้ง (ตัน)	พื้นที่เลี้ยง (เฮกแตร์)
ไทย	210,000	70,000
อินเดีย	70,000	140,000
อินโดนีเซีย	50,000	200,000
ฟิลิปปินส์	35,000	20,000
มาเลเซีย	8,000	4,000
ศรีลังกา	5,000	2,000
ออสเตรเลีย	2,200	550
อื่น ๆ	150,000	200,000
รวม	530,200	637,550

หมายเหตุ : 1 เฮกแตร์ = 6.25 ไร่
ที่มา : (World Shrimp International,1998)

แหล่งผลิตกุ้งของประเทศคู่แข่งขันที่สำคัญ

ในปัจจุบันประเทศที่เป็นผู้ผลิตที่สำคัญของโลกและจัดว่ามีศักยภาพในการเพาะเลี้ยงเหมือนกับไทย สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ๆ คือ

แหล่งผลิตในซีกโลกตะวันออก

ประเทศในซีกโลกตะวันออก โดยประเทศในกลุ่มผู้ผลิตและผู้ส่งออกกุ้งสดแช่แข็งที่สำคัญตั้งอยู่ในเขตเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่ผลิตกุ้งเลี้ยงในปี พ.ศ. 2541 ได้ประมาณร้อยละ 72.00 ของผลผลิตกุ้งเลี้ยงทั่วโลกเป็นปริมาณ 530,200 ตัน (ตารางที่ 5)

จีน เป็นประเทศที่มีการเลี้ยงกุ้งมาเป็นระยะเวลานาน และเคยเป็นผู้นำในด้านการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งในอดีต โดยเป็นประเทศที่มีอาณาเขตกว้างใหญ่ประกอบกับการมีชายฝั่งไม่ยาวกรณิดีๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทะเลที่ยาว ทำให้มีพื้นที่ที่สามารถใช้เลี้ยงกุ้งได้อย่างกว้างขวาง แต่เนื่องจากเป็นประเทศที่ตั้งอยู่ในเขตนาวทำให้ระยะเวลาที่สามารถใช้เลี้ยงได้มีจำกัดอยู่เพียงประมาณ 8 เดือนเท่านั้น อย่างไรก็ตามผลผลิตกุ้งก็มีปริมาณที่สูง ดังจะเห็นได้ว่าผลผลิตกุ้งของจีนสูงถึง 534,208 ตัน ในปี พ.ศ. 2534 แต่ทั้งนี้ระบบการเลี้ยงในปัจจุบันเป็นการเลี้ยงในแบบธรรมชาติ ปล่อยให้กุ้งกินอาหารตามธรรมชาติเป็นส่วนใหญ่ และชนิดของกุ้งที่เลี้ยงกันในประเทศจีนส่วนใหญ่จะเป็นกุ้งแชบ๊วย

เนื่องจากจีนเป็นประเทศที่มีกบฏประสบปัญหาภัยพิบัติทางธรรมชาติที่สร้างความเสียหายให้แก่ผลผลิตของประเทศอยู่บ่อยครั้ง เช่น ในปี พ.ศ. 2534 จีนประสบภาวะน้ำท่วมอย่างรุนแรง และสร้างความเสียหายให้กับธุรกิจการเลี้ยงกุ้งเป็นอย่างมากจึงทำให้ผลผลิตของประเทศมีเพียง 534,208 ตัน แต่ก็ยังเป็นข้อดีที่ว่าบ่อเลี้ยงและแหล่งน้ำจะได้รับการชำระล้างจากภาวะน้ำท่วม ซึ่งทำให้ผลผลิตของจีนก็ได้เพิ่มขึ้นเล็กน้อยเป็น 544,887 ตัน ในปี พ.ศ. 2535 แต่ต่อมาในปี พ.ศ. 2536 เกิดโรคระบาดที่สร้างความเสียหายอย่างรุนแรงต่อการเลี้ยงกุ้งของจีน ทำให้ผลผลิตในปีดังกล่าวเหลือเพียง 488,752 ตัน ซึ่งเป็นผลมาจากการเลี้ยงที่ทวิความหนาแน่นเป็นแบบกึ่งพัฒนา จึงเกิดปัญหาทั้งด้านการจัดการการผลิต ปัญหาเรื่องโรคระบาด รวมถึงการไม่มีการปรับปรุงพัฒนาในเทคโนโลยีการเลี้ยง ซึ่งยังคงใช้อาหารสดหรืออาหารธรรมชาติเป็นหลัก ประกอบกับการระบายของเสียจากโรงงานอุตสาหกรรมสู่แหล่งน้ำหรือทะเลโดยตรง แต่ในปี พ.ศ. 2537 ผลผลิตกุ้งของจีนได้เพิ่มขึ้นเป็น 557,576 ตัน (ตารางที่ 3) จีนได้รับความช่วยเหลือจาก Japan International Cooperation Agency (JICA) ของญี่ปุ่นเพื่อทำการวิจัยด้านการเลี้ยงกุ้งและรัฐบาลได้ส่งเสริมให้นักลงทุนเข้าไปลงทุนทำการเพาะเลี้ยงกุ้งเพิ่มขึ้นและเริ่มหันมาเลี้ยงในระบบกึ่งพัฒนา ตลอดจนมีการเปลี่ยนชนิดของกุ้งที่เลี้ยงจากกุ้งแชบ๊วยมาเป็นกุ้งกุลาดำเพิ่มมากขึ้น

กุ้งที่จีนสามารถผลิตได้นั้นมีปริมาณการผลิตที่สูง แต่ส่วนใหญ่มักใช้สำหรับการบริโภคภายในประเทศ ผลผลิตกุ้งที่จะนำมาแปรรูปจึงมีสัดส่วนที่ต่ำเมื่อเทียบกับปริมาณผลผลิตกุ้งของประเทศ กล่าวคือ ในปี พ.ศ. 2535 ผลผลิตกุ้งสดแช่แข็งของจีนมีประมาณ 105,725 ตัน คิดเป็นร้อยละ 10.60 ของผลผลิตรวมของโลก โดยสามารถนำผลผลิตของประเทศแปรรูปได้สูงถึงร้อยละ 19.40 แต่ในปี พ.ศ. 2537 และ 2538 ผลผลิตกุ้งสดแช่แข็งของจีนได้ลดลงเหลือเพียงประมาณ 65,250 ตัน และ 48,000 ตัน หรือคิดเป็นร้อยละ 6.00 และ 4.50 ของผลผลิตของโลก (ตารางที่ 3) โดยสามารถนำผลผลิตกุ้งภายในประเทศแปรรูปเป็นกุ้งสดแช่แข็งได้ประมาณร้อยละ 11.70 ในปี พ.ศ. 2537 จึงทำให้จีนซึ่งเป็นผู้ส่งออกรายใหญ่กลายเป็นผู้นำเข้า

อินโดนีเซีย เป็นประเทศที่มีพื้นที่ที่มีความเหมาะสมสำหรับการเลี้ยงกุ้งเป็นอย่างมาก ทั้งนี้เนื่องจากการมีสภาพภูมิประเทศที่เป็นเกาะต่าง ๆ มากมาย ทำให้อินโดนีเซียมีพื้นที่ติดชายฝั่งทะเลที่ยาวและเหมาะสำหรับการเลี้ยงกุ้ง แต่อาจมีปัญหาในเรื่องการคมนาคมไม่สะดวกจากการที่ภูมิประเทศเป็นเกาะ กุ้งชนิดสำคัญที่นิยมเลี้ยงกันมากในอินโดนีเซียเป็นกุ้งกุลาดำชนิดเดียวกับกุ้งที่นิยมเลี้ยงกันในประเทศไทย ผลผลิตกุ้งกุลาดำของอินโดนีเซียมีประมาณเฉลี่ยร้อยละ 35.00 ถึง 40.00 ของผลผลิตกุ้งของประเทศ แต่มีปัญหาในเรื่องของประสิทธิภาพ โดยเฉพาะในด้านเวลาการทำงานมีน้อยเพราะมีข้อจำกัดในเรื่องศาสนาเข้ามาเกี่ยวข้อง มีข้อเสียเปรียบด้านวัตถุดิบ คือ ปลาป่น ที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ เพราะมีกฎหมายบังคับไม่ให้เรือประมงใช้อวนลากปลา ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่ทำปลาป่น นอกจากนี้ระบบการเลี้ยงกุ้งของอินโดนีเซียส่วนใหญ่ยังคงเป็นการเลี้ยงแบบธรรมชาติ ที่ปล่อยให้กุ้งกินอาหารจากธรรมชาติ จึงทำให้ต้องใช้ระยะเวลาในการเลี้ยงนานประมาณ 4 ถึง 5 เดือนต่อการเลี้ยง จึงสามารถจับขายได้ ทำให้ปริมาณผลผลิตและการใช้ทรัพยากรของประเทศไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร ในปัจจุบันได้มีนักลงทุนจากต่างประเทศเข้าไปลงทุนและพัฒนากระบวนการเลี้ยงให้เป็นแบบกึ่งพัฒนาและระบบพัฒนามากขึ้นจากการที่ อินโดนีเซียเริ่มมีการพัฒนาระบบการเลี้ยงเป็นแบบกึ่งพัฒนาและแบบพัฒนา ทำให้ผลผลิตกุ้งของอินโดนีเซียเริ่มขยายตัวในอัตราที่สูงขึ้น ซึ่งพบว่าในปี พ.ศ. 2534 อินโดนีเซียมีผลผลิตกุ้ง 293,727 ตัน และเพิ่มขึ้นเป็น 300,450 ตัน และ 341,560 ตัน ในปี พ.ศ. 2536 และ 2537 (ตารางที่ 3) ส่วนผลผลิตกุ้งสดแช่แข็งของอินโดนีเซีย นั้น มีปริมาณผลผลิตไม่มากนัก เมื่อคิดเป็นสัดส่วนของผลผลิตรวมของโลก และเมื่อเทียบกับปริมาณผลผลิตกุ้งของอินโดนีเซีย ถึงแม้ว่าผลผลิตกุ้งที่อินโดนีเซียทำประมงได้จะมีปริมาณที่ใกล้เคียงกับผลผลิตของไทยก็ตาม ซึ่งสาเหตุที่อินโดนีเซียผลิตกุ้งสดแช่แข็งได้ในปริมาณสัดส่วนที่ต่ำนี้เป็นเพราะประชากรของอินโดนีเซียมีจำนวนมาก ทำให้ความต้องการบริโภคกุ้งสดภายในประเทศมีปริมาณสูง ปริมาณของผลผลิตที่นำมาผลิตกุ้งสดแช่แข็งจึงมีน้อยลง ดังจะเห็นได้ว่าอินโดนีเซียมีผลผลิตกุ้งสดแช่แข็งใน ปี พ.ศ. 2536 จำนวน 85,232 ตัน หรือคิดเป็นร้อยละ 8.30 ของผลผลิตรวมของโลก หรือคิดเป็น ร้อยละ 28.63 ของผลผลิตกุ้งของประเทศ ในขณะที่ ปี พ.ศ. 2538 และ 2539 ผลผลิตกุ้งสดแช่แข็งของอินโดนีเซีย มีปริมาณ 75,215 และ 79,589 ตัน หรือคิดเป็นร้อยละ 7.10 และ 7.50 ของผลผลิตรวมของโลก

ในปี พ.ศ. 2541 อินโดนีเซียผลิตกุ้งได้ประมาณ 50,000 ตัน จากพื้นที่การเลี้ยง 200,000 เฮกตาร์ (ตารางที่ 5) โดยร้อยละ 85.00 เป็นกุ้งกุลาดำ ร้อยละ 10.00 เป็นกุ้งแชบ๊วย และร้อยละ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5.00 เป็นกึ่งชนิดอื่น ๆ ส่วนใหญ่เป็นการเลี้ยงกุ้งแบบธรรมชาติและกึ่งพัฒนา โดยที่อินโดนีเซียประสบปัญหาทางเศรษฐกิจที่มีการลดค่าเงินรูเปียส ทำให้ต้องมีการนำเข้าวัตถุดิบในการผลิตกุ้ง เช่น ปลาป่น อาหารกุ้ง ในราคาแพงทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น รวมทั้งการเกิดปรากฏการณ์เอลนีโญ ทำให้เกิดความแห้งแล้งในอินโดนีเซีย ซึ่งทำให้เป็นเรื่องยากของเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งในการรักษาระดับความเค็มของน้ำในบ่อ นอกจากนั้นยังประสบปัญหาเรื่องโรคไวรัสอีกด้วย ดังนั้นผลผลิตในปี พ.ศ. 2541 จึงไม่ดีมากนัก

อินเดีย เป็นประเทศที่มีความเหมาะสมทางด้านพื้นที่สำหรับการเลี้ยงกุ้ง เนื่องจากมีพื้นที่ที่เป็นชายฝั่งทะเลที่ยาวในลักษณะเช่นเดียวกับประเทศอินโดนีเซีย ส่วนรูปแบบการเลี้ยงกุ้งของอินเดียนั้นส่วนใหญ่ยังมีลักษณะที่คล้ายกับการเลี้ยงของประเทศอินโดนีเซีย คือ เป็นการเลี้ยงในแบบธรรมชาติ โดยเฉพาะแถบอ่าวเบงกอล ซึ่งมีคลื่นลมสงบ มีพืชน้ำแม้น้ำจืดกุ้งชุกชุม การเลี้ยงอาศัยลูกกุ้งจากบริเวณทะเลอันดามัน ในปัจจุบันรัฐบาลของอินเดียได้ให้ความสำคัญต่อธุรกิจการเลี้ยงกุ้งเพิ่มขึ้น จึงทำให้มีนักลงทุนจากต่างประเทศเข้าไปลงทุนทำธุรกิจในประเทศอินเดียมากขึ้น และเริ่มมีการพัฒนาเปลี่ยนรูปแบบการเลี้ยงให้เข้ามาสู่การเลี้ยงแบบกึ่งพัฒนามากขึ้น โดยชนิดของกุ้งที่เป็นที่นิยมเลี้ยงกันอย่างแพร่หลายก็เป็นกุ้งกุลาดำเช่นเดียวกัน แต่ระยะเวลาที่อินเดียใช้เลี้ยงในแต่ละรอบการเลี้ยงนั้นจะนานกว่าการเลี้ยงของอินโดนีเซียและของไทย โดยอินเดียนั้นจะมุ่งเน้นการเลี้ยงที่ให้ผลผลิตกุ้งขนาดใหญ่กว่าผลผลิตกุ้งของไทยและอินโดนีเซีย ธุรกิจการเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำในอินเดียเป็นธุรกิจที่ได้รับการส่งเสริมจากรัฐทุกอย่าง ไม่ว่าจะเป็นระบบปลอดภาษี วัตถุดิบอาหารสัตว์ราคาถูก ค่าแรงงานต่ำ ผู้นำเข้าสินค้าสามารถนำเอกสารการส่งออกกุ้งมาเป็นโควตาในการนำสินค้าเข้าได้อีกร้อยละ 5.00 ของมูลค่าการส่งออก แต่เนื่องจากอินเดียเพิ่งเริ่มมีการพัฒนารูปแบบการเลี้ยง และความไม่พร้อมของสิ่งอำนวยความสะดวกในด้านการเลี้ยง ประกอบกับยังไม่สามารถผลิตลูกกุ้งได้เพียงพอความต้องการของการเลี้ยง และเมื่อปลายเดือนกันยายน พ.ศ. 2537 เกิดกาฬโรคระบาดอย่างร้ายแรง ทำให้ประเทศผู้นำเข้าทั่วโลกไม่กล้าที่จะนำเข้ากุ้งจากอินเดีย จึงทำให้ผลผลิตมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลงจาก 290,760 ตัน ในปี พ.ศ. 2536 เป็น 333,165 ตัน ในปี พ.ศ. 2537 (ตารางที่ 3) สำหรับผลผลิตกุ้งสดแช่แข็งของอินเดีย ในปี พ.ศ. 2535 จำนวน 69,261 ตัน หรือคิดเป็นร้อยละ 6.90 ของผลผลิตรวมของโลก หรือคิดเป็นร้อยละ 23.90 ของผลผลิตกุ้งของประเทศ ขณะที่ ในปี พ.ศ. 2536 และ 2537 ผลผลิตกุ้งสดแช่แข็งของอินเดียมีปริมาณ 116,127 ตัน และ 107,856 ตัน หรือคิดเป็น

ร้อยละ 11.40 และ 9.90 ของผลผลิตรวมของโลก ซึ่งผลผลิตสูงสุดแห่งหนึ่งของประเทศคิดเป็นร้อยละ 37.00 ของผลผลิตทั้งของประเทศ (ตารางที่ 4)

ในปี พ.ศ. 2541 อินเดียผลิตทั้งได้ประมาณ 70,000 ตัน จากฟาร์มทั้งจำนวน 100,000 แห่ง มีพื้นที่การเลี้ยง 140,000 เฮกตาร์ (ตารางที่ 5) ส่วนใหญ่กระจายตัวอยู่ตามชายฝั่งทะเลตะวันตกนอกในบริเวณ รัฐอันดาปราเดส ทามิลนาฑูล โอริสสา เบงกอลตะวันตก และกระจายตัวอยู่ตามบริเวณชายฝั่งทะเลตะวันตก ในรัฐคานาฮากา มหาราชา โดยร้อยละ 25.00 เป็นการเลี้ยงแบบธรรมชาติดั้งเดิมร้อยละ 70.00 เป็นแบบกึ่งพัฒนาเพียงร้อยละ 5.00 เป็นแบบพัฒนา เป็นฟาร์มขนาดเล็กร้อยละ 20.00 ขนาดกลางร้อยละ 60.00 และขนาดใหญ่ร้อยละ 20.00 ชนิดกุ้งที่เลี้ยงร้อยละ 75.00 เป็นกุ้งกุลาดำร้อยละ 20.00 เป็นกุ้งขาว (*P. indicus*) และกุ้งชนิดอื่น ๆ ร้อยละ 5.00 มีรายงานว่าปี พ.ศ. 2541 อินเดียประสบปัญหาโรคระบาดไวรัสตัวแดงดวงขาวน้อยมาก ซึ่งนับเป็นการฟื้นตัวของการทำฟาร์มกุ้งในอินเดีย ส่วนหนึ่งเนื่องมาจากเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งยอมรับวิชาการการจัดการมากขึ้น รวมทั้งได้รับการสนับสนุนด้านข้อมูลวิชาการมาหลายปี ซึ่งถ้าแนวโน้มเป็นเช่นนี้ คาดว่าอินเดียจะผลิตทั้งได้มากกว่า 80,000 ตัน ในปี พ.ศ. 2542 เนื่องจากฟาร์มกุ้งส่วนใหญ่เป็นฟาร์มขนาดกลาง

เวียดนาม เป็นประเทศที่มีพื้นที่เหมาะแก่การเลี้ยงกุ้งมากและทรัพยากรทางทะเลที่ยังมีมากอยู่บริเวณป่าชายเลน มีลูกกุ้งชุกชุม กุ้งที่ผลิตส่วนใหญ่เป็นกุ้งที่จับจากทะเล แต่มีปัญหาเรื่องผลกระทบจากสารพิษที่ชื่อว่า ฝนเหลือง บริเวณสามเหลี่ยมปากแม่น้ำโขง ซึ่งเป็นแหล่งฟาร์มกุ้งตั้งอยู่ ในปลายปี พ.ศ. 2537 เกิดการตายของกุ้งจำนวนมาก เนื่องจากเรื่อน้ำมันชนกันทางภาคใต้ของเวียดนาม ในปัจจุบันมีนักลงทุนจากต่างประเทศจำนวนมาก ได้แก่ ไต้หวัน ญี่ปุ่นเข้าไปลงทุนทำการเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำเป็นจำนวนมากในเวียดนาม ผลผลิตกุ้งของเวียดนามเริ่มขยายตัวในอัตราที่เพิ่มขึ้นกล่าวคือ ในปี พ.ศ. 2534 เวียดนามมีผลผลิตทั้ง 80,000 ตัน และเพิ่มขึ้นเป็น 89,600 ตัน และ 93,700 ตัน ในปี พ.ศ. 2536 และ 2537 (ตารางที่ 3)

สำหรับผลผลิตสูงสุดแห่งหนึ่งของเวียดนามในปี พ.ศ. 2534 มีจำนวน 41,000 ตัน หรือคิดเป็นร้อยละ 4.30 ของผลผลิตรวมของโลก หรือคิดเป็นร้อยละ 1.10 ของผลผลิตทั้งของประเทศ ในขณะที่ปี พ.ศ. 2538 และ 2539 ผลผลิตสูงสุดแห่งหนึ่งของเวียดนามมีปริมาณ 38,745 ตัน และ 38,767 ตัน หรือคิดเป็นร้อยละ 3.60 และร้อยละ 3.60 ของผลผลิตรวมของโลก (ตารางที่ 4)

มาเลเซีย ในปี พ.ศ. 2541 มีพื้นที่เลี้ยงกุ้งประมาณ 4,000 เฮกตาร์มีฟาร์มทั้งจำนวน 800 แห่งมีผลผลิต 8,000 ตัน (ตารางที่ 5) ส่วนใหญ่การเลี้ยงกุ้งเป็นแบบธรรมชาติดั้งเดิมร้อยละ 30.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และกึ่งพัฒนาร้อยละ 60.00 มีเพียงร้อยละ 10.00 เป็นการเลี้ยงแบบพัฒนา โดยร้อยละ 70.00 เป็นฟาร์มขนาดกลาง ร้อยละ 20.00 เป็นฟาร์มขนาดเล็ก และร้อยละ 10.00 เป็นฟาร์มขนาดใหญ่ ส่วนชนิดของกุ้งที่เลี้ยงได้แก่กุ้งกุลาดำ กุ้งขาว และกุ้งแชบ๊วย ซึ่งหัวหน้าศูนย์วิจัยลูกกุ้งธรรมชาติ รายงานเมื่อวันที่ 5 กันยายน พ.ศ. 2541 ว่าเกิดปัญหาขาดแคลนพ่อแม่พันธุ์กุ้งกุลาดำอย่างรุนแรง ในโรงเพาะฟักขนาดเล็ก ในแหลมสมุทรลยา โดยราคาแม่พันธุ์กุ้งที่พร้อมวางไข่และราคาลูกกุ้งวัยอ่อน (นอเพลียส) เพิ่มขึ้นรวมทั้งมีการให้เขาแม่พันธุ์กุ้งเพื่อวางไข่อีกด้วย ซึ่งสาเหตุของการขาดแคลนพ่อแม่พันธุ์กุ้งในมาเลเซีย เนื่องจากการเกิดปรากฏการณ์เอลนีโน ทำให้คุณภาพน้ำมีการเปลี่ยนแปลง พ่อแม่พันธุ์อพยพเคลื่อนย้ายไปอยู่อีกฟากหนึ่งของช่องแคบมะละกา (ในส่วนของอินโดนีเซีย) รวมทั้งปัจจุบันมีความต้องการใช้แม่พันธุ์กุ้งเพิ่มทุกส่วนของโลกทำให้ราคาขึ้นสูง อย่างไรก็ตามรัฐบาลมาเลเซียได้มีการจัดโควต้าแม่พันธุ์กุ้งให้กับโรงเพาะฟักต่าง ๆ ด้วย

แหล่งผลิตในซีกโลกตะวันตก

ประเทศในกลุ่มซีกโลกตะวันตกที่มีศักยภาพในการผลิตกุ้งสดแช่แข็งเพื่อการส่งออกที่สำคัญ ได้แก่ เอกวาดอร์ เม็กซิโก โคลัมเบีย เปรู แต่ผลผลิตที่ได้จากการทำประมงของประเทศเหล่านี้มีปริมาณไม่แน่นอนในแต่ละปี กุ้งที่นิยมเลี้ยงกันในประเทศแถบละตินอเมริกาส่วนใหญ่จะเป็นกุ้งขาว (Western white shrimp) ซึ่งเป็นกุ้งในเขตหนาว โดยในปี พ.ศ. 2541 มีผลผลิตรวมทั้งสิ้น 207,000 ตัน คิดเป็นร้อยละ 28.00 ของผลผลิตกุ้งทั่วโลก (ตารางที่ 6)

เอกวาดอร์ ในปี พ.ศ. 2531 สามารถส่งออกสินค้าที่เป็นสัตว์น้ำมากเป็นอันดับหนึ่งของโลก แต่การเพาะเลี้ยงกุ้งยังต้องขึ้นอยู่กับลูกกุ้งจากธรรมชาติ ผลผลิตในปี พ.ศ. 2534 มี 118,866 ตัน ลดลงเป็น 113,137 ตัน ในปี พ.ศ. 2535 เนื่องจากบริเวณพื้นที่เลี้ยงกุ้งแถบแม่น้ำทอรา เกิดโรคระบาดกุ้งตายเป็นจำนวนมาก ต่อมาปี พ.ศ. 2538 ผลผลิตของเอกวาดอร์กลับสู่ภาวะปกติอีกครั้ง เอกวาดอร์สามารถผลิตกุ้งสดแช่แข็งได้ปริมาณ 84,969 ตัน ในปี พ.ศ. 2535 หรือร้อยละ 8.50 ของผลผลิตโลก และลดลงเหลือ 72,680 ตัน คิดเป็นร้อยละ 6.70 ของผลผลิตโลก ในปี พ.ศ. 2537 (ตารางที่ 4) ในปี พ.ศ. 2541 เอกวาดอร์ผลิตกุ้งได้ 130,000 ตัน จากพื้นที่เลี้ยง 160,000 เฮกตาร์ (ตารางที่ 6) โดยชนิดกุ้งที่เลี้ยง คือ กุ้งขาวเป็นส่วนใหญ่มีการเลี้ยงแบบพัฒนาและกึ่งพัฒนา ซึ่งผลผลิตกุ้งของเอกวาดอร์ร้อยละ 55.00 ส่งไปตลาดสหรัฐอเมริกา ร้อยละ 25.00 ส่งไปตลาดยุโรป และร้อยละ 15.00 ส่งไปตลาดเอเชีย ปัจจุบันเอกวาดอร์ ได้มีการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พัฒนาด้านโรงงานแปรรูปกุ้งอย่างมาก มีระบบต่าง ๆ ที่ทันสมัย เช่น การแช่แข็งแบบเป็นตัว ทั้งนี้ มีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์กุ้งเพิ่มขึ้นมากมาย มีการเน้นตลาดยุโรปเพราะเป็นตลาดที่มี ศักยภาพสูงต้องมีการรักษาส่วนแบ่งตลาดไว้ให้ได้ ซึ่งอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่แข็งมีความสำคัญ ต่อเศรษฐกิจของเอกวาดอร์เพราะเป็นการสร้างรายได้และเกิดการจ้างงานแก่ประชากร ในประเทศกว่า 200,000 คนจากประชากร 12 ล้านคน

ตารางที่ 6 การผลิตกุ้งเลี้ยงของประเทศในซีกโลกตะวันตก ปี พ.ศ. 2541

ประเทศ	ผลผลิตกุ้ง (ตัน)	พื้นที่เลี้ยง (เฮกแตร์)
เอกวาดอร์	130,000	160,000
เม็กซิโก	17,000	24,000
โคลัมเบีย	12,000	3,200
ฮอนดูรัส	12,000	14,000
ปานามา	8,000	8,500
เปรู	5,000	3,200
อื่น ๆ	21,000	12,900
รวม	207,000	226,800

หมายเหตุ : 1 เฮกแตร์ = 6.25 ไร่
ที่มา : (World Shrimp International,1998)

เม็กซิโก มีการเพาะเลี้ยงกุ้งและมีแนวโน้มขยายตัวมากขึ้น เนื่องจากมีการลงทุนจาก ต่างประเทศมากขึ้น เช่น จากบริษัท ซี.พี. ของไทย สืบเนื่องมาจากในปัจจุบันมีการค้าเสรีมากขึ้น และเปลี่ยนมาใช้นโยบายที่มีโชภาวิศุลกากรมากขึ้น จึงใช้กลยุทธ์ย้ายฐานการผลิตไปเม็กซิโก ผลผลิตกุ้งของเม็กซิโก ในปี พ.ศ. 2534 มีปริมาณ 70,580 ตัน และลดลงเหลือ 66,215 ตัน ในปี พ.ศ. 2535 ทั้งนี้เป็นผลมาจากโรคระบาดในบ่อเลี้ยงกุ้งทำให้กุ้งตายเป็นจำนวนมากสร้างความเสียหายต่อผลผลิตกุ้งเช่นเดียวกับเอกวาดอร์ เม็กซิโกสามารถผลิตกุ้งสดแช่แข็งได้ปริมาณ 37,971 ตัน ในปี พ.ศ. 2535 หรือคิดเป็นร้อยละ 3.80 ของผลผลิตโลก ได้เพิ่มขึ้นในปี พ.ศ. 2538 เป็น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปริมาณ 51,554 ตัน หรือคิดเป็นร้อยละ 4.80 ของผลผลิตโลก และลดลงเป็น 44,109 ตัน คิดเป็นร้อยละ 4.10 ของผลผลิตโลก ในปี พ.ศ. 2539 ในปี พ.ศ. 2541 แมกซิโกผลิตกุ้งได้ 17,000 ตัน จากพื้นที่เลี้ยง 24,000 เฮกแตร์ (ตารางที่ 6) ถึงแม้ว่าแมกซิโกจะประสบกับปัญหาเศรษฐกิจและเงินสนับสนุนจากทางรัฐบาล แต่อุตสาหกรรมการเลี้ยงกุ้งของแมกซิโกยังคงมีอัตราการเจริญเติบโตที่ดี โดยมีการเลี้ยงแบบกึ่งพัฒนา มีการปล่อยลูกกุ้งลงในบ่อเลี้ยงในอัตรา 10 ถึง 20 ตัวต่อตารางเมตร เลี้ยงประมาณ 4 ถึง 5 เดือน ได้ผลผลิต 1,000 ถึง 3,000 เฮกแตร์ ซึ่งปัญหาโรคระบาดที่พบในแมกซิโก คือ ไวรัสทอรา (TSV) และ NHP ทั้งนี้มีโรงเพาะฟักพันธุ์ลูกกุ้งจำนวน 33 แห่ง ที่เป็นของทางการ ทำให้ปัจจุบันมีการใช้ลูกกุ้งร้อยละ 90.00 จากโรงเพาะฟักจากเดิมที่ใช้ลูกกุ้งจากธรรมชาติ

เปรู เป็นประเทศที่มีอาณาบริเวณติดต่อกับเอกวาดอร์ ชนิดของกุ้งที่เลี้ยงทั้งหมดคือ กุ้งขาว โดยร้อยละ 90.00 เป็นการเลี้ยงแบบกึ่งพัฒนา มีขนาดบ่อตั้งแต่ 1 ถึง 20 เฮกแตร์ ร้อยละ 5.00 เป็นแบบพัฒนา และร้อยละ 5.00 เป็นแบบธรรมชาติ มีฟาร์มเลี้ยงขนาดกลางจำนวน 30 แห่ง กระจายตัวอยู่บริเวณชายฝั่งมหาสมุทรแปซิฟิก ทางตอนเหนือของประเทศมีการปล่อยลูกกุ้งในอัตราที่ความหนาแน่น 12 ถึง 20 ตัวต่อตารางเมตร (กรณีใช้ลูกกุ้งจากธรรมชาติ) และความหนาแน่น 40 ตัวต่อตารางเมตร (กรณีใช้ลูกกุ้งที่ใช้จากโรงเพาะฟัก) ที่เป็นเช่นนี้เนื่องจากอัตราการรอดของกุ้งที่ได้จากธรรมชาติสูงกว่า คือร้อยละ 60.00 ถึง 90.00 ขณะที่ลูกกุ้งจากโรงเพาะฟักมีอัตราการรอดเพียงร้อยละ 30.00 ถึง 60.00 เท่านั้น ซึ่งเปรูมีการตั้งสมาคมผู้เลี้ยงกุ้ง ชื่อว่า Association Langotiner Peruana (ALPE) เพื่อควบคุมดูแลและเผยแพร่วิชาการการเลี้ยงกุ้งให้กับเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งด้วย

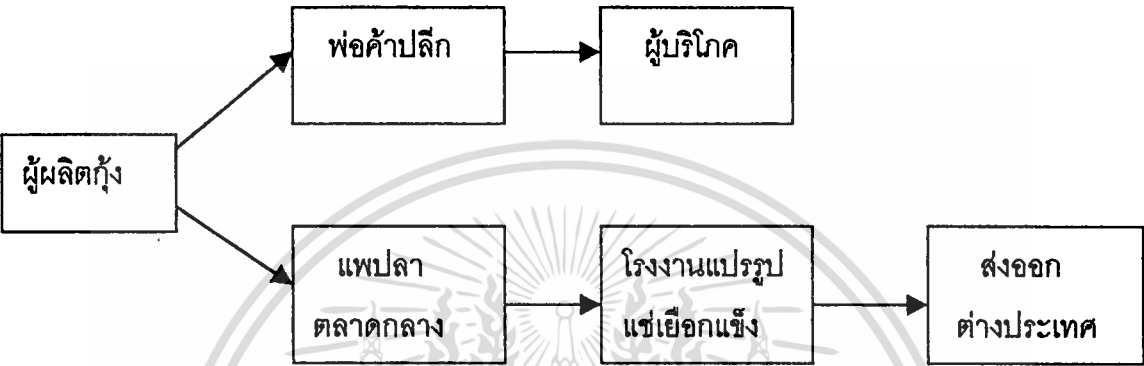
สภาพการตลาดกุ้งสดแช่แข็ง

วิถีการตลาดกุ้งทะเลจากธรรมชาติ

กุ้งทะเลที่ชาวประมงจับได้ส่วนใหญ่จะนำขึ้นยังแหล่งท่าขึ้นปลาหรือแพปลาในจังหวัดต่าง ๆ โดยจะมีพ่อค้าเข้าประมูลราคา เมื่อประมูลได้แล้วจะนำไปจำหน่ายต่อให้กับพ่อค้าปลีกส่วนหนึ่ง เพื่อจำหน่ายให้ผู้บริโภค และอีกส่วนหนึ่งจะจำหน่ายให้กับโรงงานแปรรูป ซึ่งส่วนใหญ่เป็นโรงงานผลิตกุ้งสดแช่แข็งเพื่อการส่งออก ในบางครั้งโรงงานแปรรูปอาจจะประมูลซื้อจาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

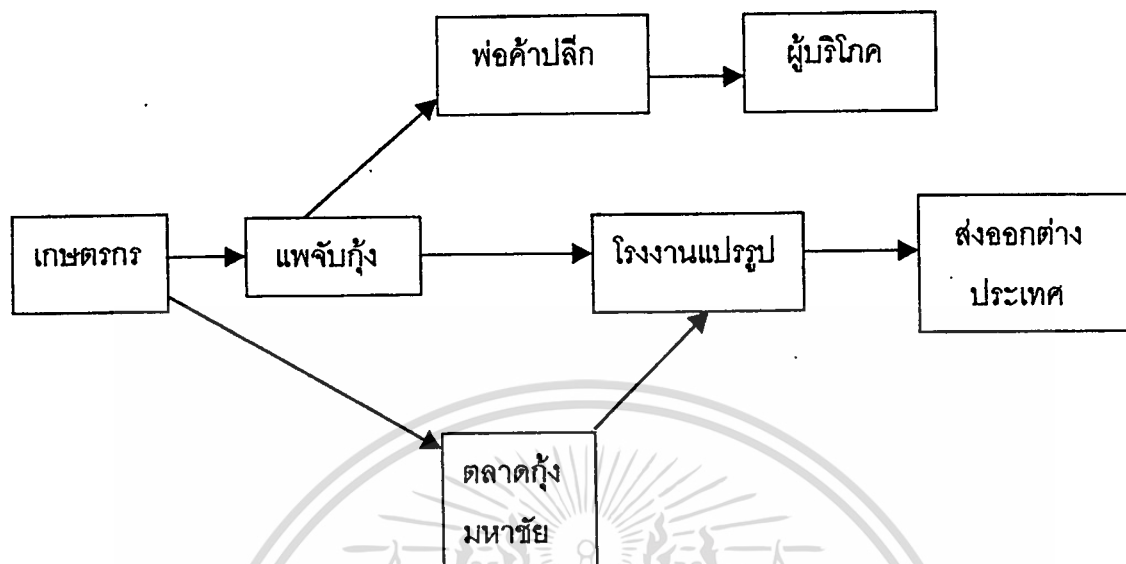
ตลาดกลางโดยตรงด้วย ส่วนชาวประมงรายย่อยที่มีปริมาณจำหน่ายไม่มากนัก มักจะนำกุ้งทะเลที่จับได้ไปจำหน่ายในตลาดท้องถิ่นด้วยตนเอง (ภาพที่ 1)



ภาพที่ 1 วิธีการตลาดกุ้งทะเลจากธรรมชาติ
ที่มา : (สมาคมผู้เลี้ยงกุ้งทะเลไทย, 2541)

วิธีการตลาดกุ้งทะเลจากการเพาะเลี้ยง

เกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งทะเลจะกระจายอยู่ตามท้องถิ่นต่าง ๆ จึงไม่มีศูนย์กลางสำหรับการค้าโดยเฉพาะ ส่วนใหญ่จะจำหน่ายให้กับลูกค้าประจำหรือนายทุน เพราะเป็นผู้ให้ความช่วยเหลือในด้านเงินทุนและเครื่องมืออุปกรณ์ต่าง ๆ พ่อค้าขายส่งจะนำพาหนะไปรับซื้อถึงนาุ้ง เพื่อไปจำหน่ายให้แก่พ่อค้าขายปลีกในท้องถิ่น โรงงานแปรรูป และตลาดกรุงเทพมหานคร สำหรับเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งรายใหญ่บางรายจะนำกุ้งไปประมูลจำหน่ายที่สะพานปลาสมุทรสาคร สะพานปลากรุงเทพ ฯ เพราะได้ราคาดีกว่า แต่โดยทั่วไปแล้วจะพบว่า เกษตรกรมักนิยมจำหน่ายกุ้งโดยผ่านตัวแทนหรือพ่อค้าคนกลางมากกว่าที่จะจำหน่ายด้วยตนเอง (ภาพที่ 2)



ภาพที่ 2 วิธีการตลาดกึ่งทะเลจากการเพาะเลี้ยง
ที่มา : (สมาคมผู้เลี้ยงกุ้งทะเลไทย, 2541)

ตลาดต่างประเทศของกุ้งสดแช่แข็งไทย

กุ้งสดแช่แข็งเป็นสินค้าที่ผลิตขึ้นสำหรับส่งออกเป็นหลัก ผลผลิตของผู้ผลิตกุ้งสดแช่แข็งของไทยประมาณร้อยละ 99.00 จะส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ตลาดนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งจากไทยมีอยู่หลายประเทศ ได้แก่ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป จีน สิงคโปร์ฮ่องกง เป็นต้น สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ตลาดที่สำคัญ คือ

1. ตลาดประจำ ได้แก่ ประเทศผู้นำเข้ากุ้งสดแช่แข็งจากไทยที่มีมูลค่าสูงในแต่ละปีเป็นเวลานานนับสิบปีมาแล้ว ได้แก่ ญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกา มูลค่าการนำเข้าคิดเป็นร้อยละ 40.00 และ 30.00 ของมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งทั้งหมดของไทยในแต่ละปี สำหรับตลาดประจำที่สำคัญ อื่น ๆ จะมีมูลค่าการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งจากไทยในลักษณะที่ไม่แน่นอนในแต่ละปี ได้แก่ ฮ่องกง จีน สหราชอาณาจักร เยอรมัน และอิตาลี

2. ตลาดใหม่ ได้แก่ สิงคโปร์ ออสเตรเลีย และฝรั่งเศส ซึ่งเป็นประเทศที่แต่เดิมนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งจากไทยน้อยมาก แต่ในระยะ 10 ปีที่ผ่านมาได้มีมูลค่าการนำเข้าเพิ่มสูงขึ้นมาก หากไทยสามารถรักษาชื่อเสียงทางด้านคุณภาพและการส่งมอบสินค้าอย่างสม่ำเสมอ คาดว่า

ประเทศดังกล่าวจะเป็นลูกค้าประจำรายใหญ่ของไทยในอนาคต สำหรับตลาดใหม่ที่ยังมีมูลค่าการนำเข้าไม่สูงนัก ได้แก่ มาเลเซีย ศรีลังกา เบลเยียม เป็นต้น

3. ตลาดอื่น ๆ ได้แก่ ประเทศที่มีการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งจากไทยอยู่บ้าง แต่มีมูลค่าน้อยมากในแต่ละปี ได้แก่ แคนาดา และบางประเทศในสหภาพยุโรป เช่น เนเธอร์แลนด์ เป็นต้น

ประเทศที่เป็นตลาดประจำของไทย คือ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป ถือว่าเป็นผู้นำเข้ารายใหญ่ของโลก เนื่องจากมีปริมาณการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งในแต่ละปีเป็นจำนวนมาก ผลผลิตของกุ้งสดแช่แข็งของไทยส่วนใหญ่จะผลิตจากกุ้งกุลาดำ ซึ่งเป็นกุ้งที่ได้รับความนิยมจาก

ผู้บริโภคของญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป นอกจากนี้ไทยยังมีการนำเข้ากุ้งแดงจาก สหภาพยุโรปเพื่อส่งออกญี่ปุ่น ซึ่งชาวญี่ปุ่นนิยมนำกุ้งแดงมาประกอบอาหารญี่ปุ่นที่มีลักษณะดิบผลิตรังสดแช่แข็งจำนวนน้อยเท่านั้นที่จำหน่ายภายในประเทศ โดยเป็นการจำหน่ายตรงให้แก่ลูกค้าประเภทโรงแรม ภัตตาคาร หรือร้านอาหารใหญ่ ๆ ทั้งนี้เนื่องจากกุ้งสดแช่แข็งเป็นสินค้าที่มี มูลค่าต่อหน่วยสูง ดังนั้นผู้บริโภคจึงเป็นผู้ที่มีรายได้ค่อนข้างสูง ผู้บริโภคภายในประเทศส่วนใหญ่ไม่มีความจำเป็นที่จะบริโภคในรูปของกุ้งสดแช่แข็ง ทั้งนี้เนื่องจากสามารถบริโภคในรูปของกุ้งสดที่มีมูลค่าต่อหน่วยที่ต่ำกว่าและหาซื้อได้สะดวกกว่า

การส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย

กุ้งสดแช่แข็งเป็นสินค้าอาหารที่มีระเบียบการอนุญาตนำเข้าของประเทศผู้นำเข้ากล่าวคือ ต้องมีการตรวจวิเคราะห์คุณภาพของสินค้าและตรวจหาสารปนเปื้อนในอาหารตามข้อกำหนดของประเทศผู้นำเข้าก่อนการอนุญาตให้นำเข้า ดังนั้นผู้ประกอบการผลิตกุ้งสดแช่แข็งจึงต้องมีความรับผิดชอบในเรื่องของมาตรฐานการผลิต การควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์และความปลอดภัย

ในการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย ผู้ประกอบการผลิตกุ้งสดแช่แข็งที่เป็นรายใหญ่จะเป็นทั้งผู้ผลิตและผู้ส่งออก ส่วนผู้ประกอบการผลิตกุ้งสดแช่แข็งที่เป็นรายเล็กหรือรายใหม่ที่มีข้อจำกัดในเรื่องของปริมาณ ประสิทธิภาพ ความชำนาญ และช่องทางการจำหน่าย ก็จะสามารถส่งออกกุ้งสดแช่แข็งผ่านทางนายหน้าหรือผ่านผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีการส่งออกอยู่แล้ว โดยเสียค่านายหน้าในการส่งออก การส่งออกกุ้งสดแช่แข็งส่วนใหญ่จะเป็นลักษณะของการซื้อขายล่วงหน้าที่มีการเจรจาเงื่อนไขการซื้อขายกุ้งสดแช่แข็งเกี่ยวกับชนิด มาตรฐานคุณภาพ ปริมาณ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ราคา การบรรจุหีบห่อ การส่งมอบ การชำระค่าสินค้า และเงื่อนไขพิเศษอื่น ๆ การเจรจาดังกล่าว ผู้ส่งออกอาจยังไม่มีสินค้าหรือวัตถุดิบสำหรับการผลิต เมื่อมีการตกลงกันแล้ว จึงจัดหาวัตถุดิบเข้ามาผลิตเพื่อส่งมอบให้ลูกค้าในภายหลัง หรือผู้ส่งออกบางรายอาจมีสต็อกสินค้าอยู่บ้างก่อนการเจรจาซื้อขาย ดังนั้นการเจรจาทกลงราคาที่ซื้อขายของผู้ประกอบการกุ้งสดแช่แข็งจึงขึ้นอยู่กับความสามารถและความแม่นยำในการคาดการณ์แนวโน้มของปริมาณ ราคาของกุ้งสดแช่แข็งในอนาคต และสภาวะต่าง ๆ ทั้งภายในประเทศและของคู่แข่ง

หลังจากที่มีการเจรจาเงื่อนไขการซื้อขายแล้ว ก็จะเป็นขั้นตอนของการชำระค่าสินค้า วิธีที่นิยมมากที่สุด คือ การชำระค่าสินค้าโดยการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of credit: L/C) ผู้ส่งออกสามารถนำ L/C ใช้เป็นหลักฐานในการขอกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์ ที่เรียกว่า การขอ Packing credit หรือการค้ำประกันหนี้ (Insurance) เพื่อการส่งออก ในกรณีที่ขายแบบมีเงื่อนไขที่ผู้ซื้อต้องรับรองต่อธนาคารที่ทำหน้าที่เรียกเก็บเงินว่าจะชำระหนี้ค่าสินค้าตามกำหนดเวลาชำระเงิน จึงสามารถรับเอกสารส่งออกของผู้ขายไปรับสินค้า (Documents against acceptance: D/A) จากธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า (Exim bank) นอกจากนี้ผู้ส่งออกสามารถประกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยทำการซื้อขายเงินตราล่วงหน้า (Forward) กับธนาคารพาณิชย์ เพื่อประกันการขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เปลี่ยนแปลงไป

เมื่อผู้ส่งออกที่ได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นผู้ประกอบการผลิตเพื่อการส่งออกอาหารทะเลจากกรมประมง ก่อนเตรียมกุ้งสดแช่แข็งเพื่อการส่งออกจะต้องยื่นขอใบรับรองคุณภาพที่กองวิเคราะห์อาหารส่งออก กรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข หรือกองควบคุมตรวจสอบผลิตภัณฑ์และการแปรรูปสัตว์น้ำ กรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ โดยกรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข จะทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ โดยผู้ส่งออกส่งตัวอย่างกุ้งสดแช่แข็งเพื่อตรวจทางกายภาพ ตรวจสารปฏิชีวนะตกค้าง ตรวจทางจุลชีววิทยา ตรวจสารเคมี สารปนเปื้อน ตรวจน้ำหนัก ขนาด ฉลาก และการออกใบรับรองคุณภาพของผลิตภัณฑ์ (Analysis and health certificate) สำหรับการส่งออก ส่วนกรมประมงจะทำหน้าที่ในการตรวจสอบและออกใบรับรองคุณภาพของผลิตภัณฑ์ (Health certificate) ที่จะส่งออกควบคู่ไปกับกรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ โดยให้เจ้าหน้าที่สุ่มตัวอย่างจากโรงงานเพื่อตรวจวิเคราะห์เช่นเดียวกับกรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ การปฏิบัติงานของกรมประมงนั้นได้จัดแบ่งมาตรฐานของ โรงงานผู้ประกอบการออกเป็นระดับ A B และ C โดยอาศัยการพิจารณาจากความสะดวกของโรงงาน สุขลักษณะภายในโรงงาน และความสะดวกของเครื่องมือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และอุปกรณ์ที่ใช้ในกระบวนการผลิตเป็นเกณฑ์ในการแบ่งมาตรฐานของโรงงานออกเป็นแต่ละระดับ โดยโรงงานที่กรมประมงอนุญาตให้ส่งออกผลิตภัณฑ์ได้ จะต้องเป็นโรงงานที่ได้รับการจัดมาตรฐานด้านสุขอนามัยของ โรงงานในระดับ A และ B เท่านั้น โดยกรมประมงจะจัดส่งบัญชีรายชื่อของผู้ผลิตสำหรับโรงงานที่ได้รับการจัดมาตรฐานทางด้านสุขลักษณะอยู่ในระดับ A และ B ดังกล่าวให้แก่กรมศุลกากรในการพิจารณาตรวจปล่อยสินค้า ส่วนโรงงานผู้ผลิตที่ได้รับการประเมินและตรวจสุขลักษณะโรงงานจากกรมประมงในระดับ C จะต้องปรับปรุงสุขลักษณะขึ้นมาอยู่ในระดับที่ได้รับการประเมินในระดับ B เป็นอย่างต่ำเป็นจำนวน 2 ครั้งติดกัน จึงจะได้รับการพิจารณาจากกรมประมงปรับระดับมาตรฐานของโรงงานขึ้นมาอยู่ในระดับ B ซึ่งจะได้รับอนุญาตให้ส่งออกผลิตภัณฑ์ได้ หน่วยงาน ทั้งสองดังกล่าวจะใช้ระยะเวลาในการวิเคราะห์นานประมาณ 7 วัน จึงจะสามารถทราบผลการวิเคราะห์ แล้วจะแจ้งผลการวิเคราะห์ดังกล่าวให้แก่ผู้ผลิตทราบ หลังจากนั้นจะสามารถออกไปรับรองการวิเคราะห์ผลได้ภายใน 3 วัน หลังจากที่ได้รับการร้องขอจากผู้ผลิต

ในปัจจุบันผู้ประกอบการและผู้ส่งออกกุ้งสดแช่แข็งได้รวมตัวกันโดยเป็นสมาชิกสมาคมผู้ผลิตอาหารแช่เยือกแข็งไทย ซึ่งสมาคม ฯ ได้ทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางในการให้ข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ แก่ผู้ส่งออกของไทย มีการประชุมแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างผู้ส่งออกโดยผ่านทางสมาคม ฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของสภาวะของตลาดและแนวโน้มของราคาของผู้ประกอบการแต่ละรายกำหนดสำหรับการส่งออก ซึ่งมีความมุ่งหวังที่จะสร้างความมีเสถียรภาพในการกำหนดราคาส่งออกของผู้ส่งออกแต่ละราย แต่จากจำนวนผู้ประกอบการที่มีอยู่มากมายและแต่ละรายมีความแตกต่างกันในเรื่องของขนาดและต้นทุนในการดำเนินการ การแลกเปลี่ยนข้อมูลทางด้านราคา โดยผ่านทางสมาคม ฯ จึงทำได้เพียงการพบปะพูดคุยระหว่างผู้ส่งออกเท่านั้น ทั้งนี้เพราะผู้ส่งออกไม่ยอมแลกเปลี่ยนข่าวสารที่แท้จริงของตนกับผู้ส่งออกรายอื่น ในการปฏิบัติจริงของการส่งออกจะมีการตัดราคากันระหว่างผู้ส่งออกที่ต่างมีความมุ่งหวังที่จะให้ตนเองสามารถส่งออกได้เท่านั้น ซึ่งผู้ส่งออกรายที่มีสินค้าหรือวัตถุดิบแล้วยอมได้เปรียบกว่ารายที่ยังไม่มีสินค้าหรือวัตถุดิบเพราะสามารถทราบถึงต้นทุนที่แท้จริงของตนในขณะนั้น และสามารถกำหนดราคาขั้นต่ำสุดที่ตนเองสามารถส่งออกได้

ตลาดหลักของการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย ได้แก่ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป การส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปญี่ปุ่นมีมูลค่าสูงโดยตลอด ในปี พ.ศ. 2539 มีมูลค่าการส่งออก 12,514.00 ล้านบาท มีมูลค่าลดลงในปี พ.ศ. 2540 มีมูลค่า 12,277.10 ล้านบาท และมีเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มูลค่าเพิ่มขึ้นในปี พ.ศ. 2541 เป็นมูลค่า 12,723.70 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2540 ร้อยละ 3.60 สำหรับการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งไปสหรัฐอเมริกา ในช่วง พ.ศ.2539 ถึง พ.ศ. 2541 เริ่มมีมูลค่าที่เพิ่มขึ้นในปี พ.ศ.2541 โดยมีมูลค่า 20,559.50 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการขยายตัวร้อยละ 41.60 จากปี พ.ศ. 2540 ส่วนการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งไปสหภาพยุโรปมีมูลค่าที่ลดลง จาก 4,958.50 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2538 เหลือ 4,331.80 ล้านบาท ในปี พ.ศ.2539 ลดลงร้อยละ 14.70 ในปี พ.ศ. 2540 มีมูลค่าลดลงเหลือ 3,864.70 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 8.70 แต่ในปี พ.ศ. 2541 มีมูลค่า 5,972.00 ล้านบาท เป็นอัตราการขยายตัวร้อยละ 54.50 (ตารางที่ 7 และ 8)

การนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่น

ญี่ปุ่นเป็นประเทศที่นิยมบริโภคอาหารทะเลมากประเทศหนึ่ง ซึ่งถือว่าเป็นอาหารชั้นดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งอาหารประเภทปลาซึ่งแต่เดิมเป็นอาหารประจำของผู้บริโภคชาวญี่ปุ่น แต่ในปัจจุบันสภาพวิถีชีวิตความเป็นอยู่ที่เปลี่ยนแปลงไปของญี่ปุ่น ระบบเศรษฐกิจของญี่ปุ่นที่มีความมั่งคั่ง รายได้ต่อหัวของประชากรเพิ่มสูงขึ้น ทำให้มาตรฐานชีวิตความเป็นอยู่ของชาวญี่ปุ่นอยู่ในระดับที่สูงมากขึ้น ส่งผลถึงพฤติกรรมการบริโภคอาหารของชาวญี่ปุ่นมีรสนิยมในการออกมาบริโภคอาหารนอกบ้านเพิ่มมากขึ้น มีความต้องการอาหารคุณภาพดี สด และเป็นอาหารประเภทเนื้อมากขึ้น กุ้งที่ในอดีตเป็นสินค้าที่มีราคาสูงและเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย ประกอบกับเป็นสินค้าที่สามารถนำมาปรุงเป็นอาหารได้ง่ายกว่าปลาจึงเริ่มเป็นที่นิยมบริโภคกันมากขึ้น ปริมาณผลผลิตภายในประเทศญี่ปุ่นยังมีไม่เพียงพอกับความต้องการบริโภคภายในประเทศที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ในส่วนของการเพาะเลี้ยงนั้นไม่เป็นที่นิยมในประเทศ ทั้งนี้เนื่องจากค่าจ้างแรงงานและต้นทุนค่าเสียโอกาสในการใช้ทรัพยากรของญี่ปุ่นสูง การนำเข้าจากต่างประเทศจะทำให้ได้สินค้าที่มีราคาต่อหน่วยต่ำกว่าการเลี้ยงเองภายในประเทศ จึงทำให้ความต้องการนำเข้าในแต่ละปีมีปริมาณสูง กลุ่มผู้บริโภคของประเทศญี่ปุ่น แบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ คือ กลุ่มธุรกิจ ร้อยละ 55.00 ใช้กุ้งประกอบอาหารเพื่อจำหน่าย ได้แก่ ภัตตาคาร ร้านอาหาร โรงแรม และผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูปอีกร้อยละ 45.00 เป็นการจำหน่ายปลีก ลักษณะการบริโภคในตลาดญี่ปุ่นมักจะใช้กุ้งในการประกอบอาหารญี่ปุ่น อาหารจีน และอาหารชาวตะวันตก เช่น กุ้งกุลาดำนิยมใช้ประกอบเป็นอาหารห่อ อาหารทอด ญี่ปุ่นมักนิยมบริโภคกุ้งกุลาดำ เนื่องจากกุ้งกุลาดำเมื่อนำมาต้มจะมีสีแดง

ตารางที่ 7 มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งในตลาดที่สำคัญของไทย

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเทศ	ปี พ.ศ.				
	2538	2539	2540	2541	2542
					(ม.ค. - เม.ย.)
ญี่ปุ่น	18,594.6	12,514.0	12,277.1	12,723.7	2,587.4
สหรัฐอเมริกา	13,540.9	12,092.6	14,516.2	20,559.5	4,530.1
สหภาพยุโรป	4,958.7	4,231.8	3,864.7	5,972.0	832.9
อาเซียน	2,952.0	3,167.9	3,494.8	4,845.2	832.0
ประเทศอื่น ๆ	10,255.8	11,398.1	13,031.0	14,243.0	3,455.0
รวมทั้งสิ้น	50,302.0	43,404.5	47,183.9	58,343.3	12,238.1

หมายเหตุ : ปี พ.ศ. 2542 เป็นตัวเลขเบื้องต้น
ที่มา : (กระทรวงพาณิชย์, 2542)

ตารางที่ 8 อัตราการขยายตัวของมูลค่าส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย

(หน่วย : ร้อยละ)

ประเทศ	ปี พ.ศ.			
	2538 - 2539	2539 - 2540	2540 - 2541	2541 - 2542
				(ม.ค. - เม.ย.)
ญี่ปุ่น	-32.7	-1.9	3.6	-39.4
สหรัฐอเมริกา	-10.7	20.0	41.6	-37.7
สหภาพยุโรป	-14.7	-8.7	54.5	-66.6
อาเซียน	7.3	10.3	38.6	-47.8
ประเทศอื่น ๆ	11.1	14.3	8.3	-40.0
รวมทั้งสิ้น	-13.7	8.7	23.7	-42.8

หมายเหตุ : ปี พ.ศ. 2542 เป็นตัวเลขเบื้องต้น
ที่มา : (กระทรวงพาณิชย์, 2542)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สดซึ่งญี่ปุ่นเชื่อว่าสีแดงเป็นสีแห่งความโชคดี กุ้งเมืองหนาวหรือกุ้งแดงนิยมใช้ประกอบเป็นอาหารชาเชมิ กุ้งแชบ๊วยนิยมใช้ประกอบเป็นอาหารทอด ย่าง อาหารจีน อาหารญี่ปุ่น และอาหารตะวันตก

ช่องทางการจำหน่ายกุ้งสดแช่แข็งภายในประเทศญี่ปุ่น ส่วนมากจะจำหน่ายผ่านตลาดกลางเพื่อการค้าส่ง (Central wholesale markets) ผู้ค้าส่งที่ประกอบธุรกิจในตลาดกลางจะต้องเป็นผู้ที่ได้รับอนุญาตและอยู่ภายใต้การดูแลของกระทรวงเกษตร ป่าไม้ และประมงของญี่ปุ่นตลาดกลางเพื่อการค้าส่ง ส่วนมากจะซื้อขายกุ้งจากภายในประเทศ มีเพียงร้อยละ 20.00 เท่านั้นที่นำเข้าจากต่างประเทศ ผู้ค้าส่งรายใหญ่ในตลาดกลางจะจำหน่ายให้แก่ผู้ค้าส่งรายย่อยเพื่อจำหน่ายให้แก่ ภัตตาคาร ร้านค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต และโรงแรมต่อไป

การนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งของญี่ปุ่นจะมีบริษัทการค้า (Trading firms) และบริษัทการประมง (Fishery companies) ที่เป็นสาขาตัวแทนบริษัทแม่ของประเทศญี่ปุ่นตั้งอยู่ในประเทศที่เป็นประเทศลูกค้าที่ตนเองส่งสินค้าเข้า โดยบริษัทที่ตั้งขึ้นมาดังกล่าวจะตกลงซื้อขายกับผู้ผลิตและส่งออกในประเทศลูกค้าโดยตรงและทำหน้าที่เป็นผู้ตรวจ (Inspector) เพื่อตรวจทั้งลักษณะสุขอนามัยของโรงงานผู้ผลิต รูปแบบกระบวนการกรรมวิธีการผลิต ระบบการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในระหว่างกระบวนการผลิตและเก็บรักษาภายหลังการผลิต ลักษณะทางกายภาพที่สามารถตรวจสอบได้ เช่น ความสดและความสะอาดของผลิตภัณฑ์ที่ผลิต ปริมาณสูงสุดของซิลเฟอร์ไดออกไซด์ (ปริมาณ 0.1 กรัม ต่อน้ำหนักสินค้า 1 กิโลกรัม) การดูแลและบำบัดของเสียที่เกิดขึ้นในระหว่างกระบวนการผลิตทั้งหมดให้ดำเนินการในลักษณะที่จะไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม การสืบและต่อราคาจากผู้ผลิตภายในประเทศแต่ละราย ในขณะเดียวกันจะทำหน้าที่ในการแนะนำสินค้าในลักษณะเปรียบเทียบผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตภายในประเทศแต่ละรายจากผลการทำหน้าที่เป็นผู้ตรวจรวมทั้งตรวจสอบความน่าเชื่อถือของผลการตรวจวิเคราะห์คุณภาพผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิต พร้อมทั้งเปรียบเทียบราคาของผู้ผลิตแต่ละรายในสินค้าแต่ละประเภทและรายงานผลดังกล่าวกลับไปยังบริษัทแม่ที่ญี่ปุ่น เพื่อประกอบการพิจารณาในการตัดสินใจถึงประเทศที่ควรนำเข้าสินค้าในแต่ละรายชนิด การกำหนดราคาซื้อขายภายในประเทศขึ้นอยู่กับราคานำเข้าเป็นสำคัญซึ่งราคานำเข้าจะกำหนดโดยปริมาณกุ้งที่ซื้อขายกันในตลาดโลก การเปลี่ยนแปลงค่าเงินสกุลต่าง ๆ กลไกตลาดระบบเศรษฐกิจของญี่ปุ่น รวมทั้งผลการเจรจาต่อรองระหว่างผู้นำเข้าของญี่ปุ่นกับผู้ส่งออกแต่ละประเทศ โดยพิจารณาจากสายพันธุ์และขนาดของกุ้งเป็นเกณฑ์สำคัญ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ญี่ปุ่นเป็นประเทศที่คำนึงถึงและให้ความสำคัญเป็นอย่างมากต่อความปลอดภัยของผู้บริโภคในการบริโภคสินค้า ดังนั้นแม้ว่าสินค้านั้นจะได้รับการรับรองการตรวจคุณภาพจากประเทศผู้ผลิตและการตรวจจากบริษัทตัวแทนของผู้นำเข้าแล้วก็ตาม แต่เป็นเพียงสำหรับประกอบการพิจารณาการอนุญาตนำเข้าเท่านั้น เมื่อสินค้าถึงปลายทาง หน่วยงานทางด้านอาหารของญี่ปุ่นจะสุ่มเก็บตัวอย่างเพื่อวิเคราะห์หาสารปนเปื้อนและตัวยาปฏิชีวนะที่ตกค้างก่อนการออกใบอนุญาตให้สินค้าเข้าประเทศเพื่อนำไปผ่านพิธีการทางศุลกากร ซึ่งในการตรวจของหน่วยงานอาหารและยาของทางญี่ปุ่นนั้น หากปรากฏพบว่าสินค้าที่ส่งเข้าไปจำหน่ายมีสารปนเปื้อน ซึ่งอาจจะเป็นอันตรายต่อผู้บริโภคได้เมื่อบริโภคสินค้านี้ดังกล่าวเข้าไป สินค้าดังกล่าวจะถูกทำลายทิ้งทันที ปี พ.ศ. 2539 - 2541 ญี่ปุ่นมีการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งจากตลาดโลกเพิ่มขึ้นอย่างค่อนข้างสม่ำเสมอทั้งปริมาณและมูลค่า เนื่องจากปริมาณความต้องการบริโภคภายในประเทศที่เพิ่มสูงขึ้น แต่แนวโน้มการนำเข้าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีการขยายตัวในอัตราที่ค่อนข้างต่ำและชะลอตัวลง ดังจะเห็นได้จากมูลค่านำเข้าลดลงจาก 4,613 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี พ.ศ. 2539 เป็น 4,174 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี พ.ศ. 2540 และ 3,545 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี พ.ศ. 2541 แต่ในปี พ.ศ. 2542 (มกราคม ถึง เมษายน) มีมูลค่า 1,062 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (ตารางที่ 9)

เมื่อพิจารณามูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังญี่ปุ่นช่วงปี พ.ศ. 2539 - 2542 (มกราคม ถึง เมษายน) มีมูลค่าที่ลดลงกล่าวคือ มีมูลค่า 467 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี พ.ศ. 2539 เป็นมูลค่า 351 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และ 258 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี พ.ศ. 2540 และ 2541 ตามลำดับ ซึ่งส่วนแบ่งตลาดของกุ้งสดแช่แข็งไทยมีมูลค่าลดลงคือร้อยละ 10.12 ในปี พ.ศ. 2539 เป็นร้อยละ 8.41 และ 7.28 ในปี พ.ศ. 2540 และ 2541 ตามลำดับ (ตารางที่ 10)

การนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งในตลาดสหรัฐอเมริกา

สหรัฐอเมริกามีความเชื่อว่า อาหารทะเลมีคุณค่าทางโภชนาการที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพอนามัยมาก มีรสชาติอร่อย และมีสารเคมีที่เรียกว่า โอเมก้า 3 (Omega3) สามารถช่วยลดไขมันอุดตันในเส้นเลือดหัวใจได้ ชาวอเมริกันจึงนิยมบริโภคอาหารทะเลกันอย่างแพร่หลายโดยเฉพาะกุ้ง ผลผลิตกุ้งภายในตลาดสหรัฐอเมริกาจะเป็นกุ้งที่มีเนื้อเหนียวมีรสหวาน กุ้งที่นำเข้าจากอเมริกาใต้ได้แก่ กุ้งประเภท กุ้งขาวชายฝั่ง (Gulf white) และ Acuaoreana เป็นกุ้งที่มีเกรดดีและราคาสูงสำหรับกุ้งที่อยู่ในเกรดปานกลาง ได้แก่ ประเภทกุ้งสีชมพู (Pink) และกุ้งสีน้ำตาล (Brown)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 9 ปริมาณนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งของประเทศญี่ปุ่น ระหว่างปี พ.ศ. 2539 - 2542

(หน่วย: ล้านเหรียญสหรัฐ)

ประเทศ	ปี พ.ศ.			
	2539	2540	2541	2542
				(ม.ค. - เม.ย)
อินโดนีเซีย	793	745	668	135
รัสเซีย	704	588	456	152
อินเดีย	560	617	557	178
สหรัฐอเมริกา	206	256	235	89
ไทย	467	351	258	76
อื่น ๆ	1,883	1,617	1,371	432
รวมทั้งสิ้น	4,613	4,174	3,545	1,062

ที่มา : (กระทรวงพาณิชย์, 2542)

ส่วนกุ้งที่นำเข้าจากเอเชีย ส่วนใหญ่เป็นกุ้งขาวจีน (Chinese white) และกุ้งกุลาดำ (Black tiger) ถือเป็นกุ้งที่อยู่ในเกรดดีรองลงมา ซึ่งได้รับความนิยมสูงมากเพราะราคาต่ำกว่าและรสชาติใกล้เคียงกัน มีประเทศส่งออกที่สำคัญ คือ ไทย จีน อินโดนีเซีย บังคลาเทศ และอินเดีย กุ้งสดแช่แข็งที่นำเข้าในสหรัฐอเมริกาประมาณร้อยละ 85.00 จะจำหน่ายให้กับภัตตาคารหรือผู้บริโภคที่มีลักษณะเป็นสถาบัน เช่น โรงแรม ที่เหลืออีกประมาณร้อยละ 15.00 จะจำหน่ายปลีก ซึ่งภัตตาคารหรือผู้บริโภคที่มีลักษณะเป็นสถาบันจะซื้อกุ้งสดแช่แข็งรวมกันเป็นก้อน (Block) บรรจุในถุงขนาด 1 หรือ 5 ปอนด์ ส่วนกุ้งแช่แข็งเป็นตัวนั้น มักบรรจุในถุงขนาดละ 3 ปอนด์ สำหรับกุ้งในเขตหนาวและที่ผลิตได้ในประเทศ ผู้บริโภคจะนำไปประกอบอาหารคอกเทล และ สลัด

แม้ว่าสหรัฐอเมริกาจะเป็นประเทศที่มีผลผลิตกุ้งเป็นจำนวนมาก แต่ความต้องการสำหรับบริโภคก็มีแนวโน้มสูงขึ้นเป็นอันมาก ทำให้ผลผลิตที่ผลิตได้ไม่เพียงพอสำหรับการบริโภคภายในประเทศ ยังคงต้องมีการนำเข้าในแต่ละปีอีกเป็นจำนวนมาก สาเหตุที่มีการนำเข้าสูงมากเนื่องจาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 10 ส่วนแบ่งตลาดกุ้งสดแช่แข็งที่นำเข้าจากญี่ปุ่น ระหว่างปี พ.ศ. 2539 - 2542

(หน่วย : ร้อยละ)

ประเทศ	ปี พ.ศ.			
	2539	2540	2541	2542 (ม.ค. - เม.ย.)
อินโดนีเซีย	17.19	17.85	18.84	12.71
รัสเซีย	15.26	14.09	12.86	14.31
อินเดีย	12.14	14.78	15.71	16.76
สหรัฐอเมริกา	4.47	6.13	6.63	8.34
ไทย	10.12	8.41	7.28	7.16
อื่น ๆ	40.82	38.74	38.67	40.68
รวมทั้งสิ้น	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : (กระทรวงพาณิชย์, 2542)

สหรัฐอเมริกามีอาณาเขตกว้างขวาง ลักษณะภูมิประเทศและภูมิอากาศแตกต่างกันมาก ทำให้ การขนส่งกุ้งจากรัฐชายฝั่งบริเวณมหาสมุทรแปซิฟิกตอนเหนือ ทะเลแถบรัฐอลาสก้า บริเวณอ่าว เม็กซิโกไปยังรัฐต่าง ๆ ทั่วประเทศ ต้องใช้ค่าขนส่งและค่าใช้จ่ายในการรักษาคุณภาพสูง ทำให้ ราคาขนส่งกุ้งสูง เมื่อเปรียบเทียบกับกรนำเข้ากุ้งจากต่างประเทศ ซึ่งมีราคาถูกกว่าและสามารถ กำหนดคุณภาพได้ตามที่ต้องการ

ในการนำเข้าของสหรัฐอเมริกานั้น จะกระทำในลักษณะที่ให้ความไว้วางใจและเชื่อถือใน คุณภาพสินค้าของผู้ผลิตและผู้ส่งออกแต่ละราย ผู้นำเข้าจะเห็นสินค้าเมื่อสินค้านั้นถึงปลายทาง แล้วเท่านั้นไม่มีการเปิดบริษัทตัวแทนผู้นำเข้าในประเทศผู้ผลิตหรือส่งออกเพื่อตรวจสอบคุณภาพ และสุลักษณะของสินค้า สำหรับการตรวจวิเคราะห์คุณภาพของกุ้งสดแช่แข็งที่ส่งเข้าไปจำหน่าย ในประเทศสหรัฐอเมริกานั้น จะต้องตรวจวิเคราะห์โดยหน่วยงานอาหารและยาของสหรัฐอเมริกา และใช้ผลการตรวจวิเคราะห์ของหน่วยงานอาหารและยาเท่านั้น สำหรับการอนุญาตนำเข้าสินค้า ถ้ามีการตรวจพบเชื้อโรค สารมีพิษ สารปนเปื้อน หรือการบรรจุหีบห่อ การแฉ่งขนาด และน้ำหนัก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ไม่ถูกต้องเรียบร้อย ก็อาจจะทำลายหรือส่งกลับคืนประเทศผู้ผลิต หรือทำความตกลงเงื่อนไขการนำเข้าสำหรับประเทศนั้น ๆ เสียใหม่

สำหรับการส่งกุ้งสดแช่แข็งเข้าสู่ประเทศสหรัฐอเมริกา นั้น ในกรณีที่เป็นผู้ส่งออกรายใหม่ที่ยังไม่เคยมีประวัติการส่งเข้าสหรัฐอเมริกามาก่อน เมื่อสินค้าถึงปลายทางที่สหรัฐอเมริกา สินค้าของผู้ส่งออกดังกล่าวจะติดอยู่ในบัญชีรายชื่อการถูกกักกันโดยอัตโนมัติ (Automatic detention list) ของสหรัฐอเมริกา หน่วยงานอาหารและยาของสหรัฐอเมริกาจะสุ่มตัวอย่างสินค้าจากทุกตู้บรรทุกสินค้า (Container) ที่ส่งเข้าไป เพื่อวิเคราะห์หาปริมาณสารปนเปื้อน และตัวยาปฏิชีวนะที่ตกค้างในเนื้อกุ้งว่ามีปริมาณไม่เกินมาตรฐานที่ประเทศกำหนดไว้ สินค้าในตู้บรรทุกสินค้าที่ผ่านการตรวจจากหน่วยงานอาหารและยาของสหรัฐอเมริกาแล้ว สินค้าในตู้นั้นจะได้รับอนุญาตให้นำเข้าสหรัฐอเมริกาได้ และกุ้งสดแช่แข็งที่ส่งเข้าจากผู้ส่งออกรายใหม่ที่มีชื่อปรากฏอยู่ในบัญชีรายชื่อการถูกกักกันโดยอัตโนมัติของสหรัฐอเมริกาจะต้องมีผลการตรวจวิเคราะห์จากหน่วยงานอาหารและยาของสหรัฐอเมริการว่าผลการตรวจไม่ปรากฏพบสารปนเปื้อนและตัวยาปฏิชีวนะตกค้างเกินกำหนดมาตรฐาน การอนุญาตนำเข้าสินค้าอาหารของสหรัฐอเมริกาในทุกตู้บรรทุกสินค้าที่ผู้ส่งออกนั้นส่งเข้าเป็นจำนวน 5 ครั้งติดต่อกัน หลังจากนั้นผู้ส่งออกดังกล่าวจึงจะสามารถยื่นเรื่องต่อหน่วยงานอาหารและยาของสหรัฐอเมริกา เพื่อขอลถอนชื่อของตนออกจากบัญชีรายชื่อการถูกกักกันโดยอัตโนมัติของสหรัฐอเมริกาและเมื่อได้รับอนุมัติถอนชื่อออกจากบัญชีการถูกกักกันโดยอัตโนมัติแล้ว การส่งสินค้าเข้าไปจำหน่ายในสหรัฐอเมริกาแต่ละครั้งของผู้ส่งออกดังกล่าวจะถูกสุ่มตรวจจากหน่วยงานอาหารและยาของสหรัฐอเมริกาเป็นบางตู้บรรทุกสินค้า แต่ผู้ส่งออกจะต้องรักษามาตรฐานคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้มีสารปนเปื้อนและยาปฏิชีวนะตกค้างเกินกว่าที่มาตรฐานกำหนด แต่ถ้าผลการวิเคราะห์จากการสุ่มตัวอย่างของหน่วยงานอาหารและยาลงจากได้อนุมัติให้ถอนรายชื่อการถูกกักกันโดยอัตโนมัติแล้ว พบว่ามีสารปนเปื้อนและยาปฏิชีวนะตกค้างในกุ้งเกินกว่ามาตรฐานที่กำหนดในตู้ใดตู้หนึ่ง ชื่อของผู้ส่งออกดังกล่าวจะต้องเริ่มการส่งสินค้าเข้าสู่สหรัฐอเมริกาเสมือนเป็นผู้ส่งออกที่ยังไม่เคยส่งสินค้านั้นเข้าสหรัฐอเมริกามาก่อน (ปิยะศิริ, 2540: 47 - 48)

สหรัฐอเมริกาคือประเทศที่มีความต้องการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งเพื่อการบริโภคเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยส่วนใหญ่นำเข้าจากประเทศในทวีปอเมริกาเช่น แคนาดา เอกวาดอร์ และเม็กซิโก ส่วนในเอเชีย มีการนำเข้าจากไทย อินเดีย และอินโดนีเซีย ในปี พ.ศ. 2537 มีมูลค่าการนำเข้าทั้งสิ้น 2,925.3 ล้านบาทหรือสหรัฐ โดยมียอดค้าที่ลดลง ในปี พ.ศ. 2538 และ 2539 ซึ่งมี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มูลค่า 2,844.2 และ 2,594.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐตามลำดับ แต่ในปี พ.ศ. 2540 และ 2541 มีมูลค่าการนำเข้ารวมเพิ่มขึ้นเป็น 3,052.3 และ 3,448.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ตามลำดับ (ตารางที่ 11)

ตารางที่ 11 มูลค่าการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งของสหรัฐอเมริกาจากประเทศสำคัญ ระหว่างปี พ.ศ. 2537 - 2541

(หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

ประเทศ	ปี พ.ศ.				
	2537	2538	2539	2540	2541
เอกวาดอร์	446.5	443.8	370.6	583.5	573.0
ไทย	831.3	787.8	621.2	605.8	993.0
เม็กซิโก	268.4	360.6	346.2	386.9	397.0
แคนาดา	214.6	223.2	231.4	253.2	368.0
อินโดนีเซีย	99.1	56.0	106.5	147.9	177.0
อื่น ๆ	1,065.4	972.8	918.8	107.5	940.0
รวมทั้งสิ้น	2,925.3	2,844.2	2,594.7	3,052.3	3,448.0

ที่มา : (กระทรวงพาณิชย์, 2542)

สำหรับการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งของไทยจากสหรัฐอเมริกา พบว่า ในปี พ.ศ. 2537 สหรัฐอเมริกามีการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งจากไทยมูลค่า 831.30 ล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 28.41 โดยมีลำดับส่วนแบ่งตลาดเป็นลำดับที่หนึ่ง หลังจากนั้นมูลค่าการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งจากไทยและส่วนแบ่งตลาดกุ้งสดแช่แข็งของไทยเป็นลำดับที่หนึ่งมาโดยตลอดตั้งแต่ปี พ.ศ. 2537 ถึง 2541 กล่าวคือ ในปี พ.ศ. 2538 ถึง 2541 มีมูลค่าการนำเข้าจากไทย คือ 737.80 621.20 605.80 และ 993.00 ล้านดอลลาร์สหรัฐตามลำดับ โดยที่มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 27.69 23.94 19.84 และ 21.00 ตามลำดับ โดยเป็นลำดับที่หนึ่งมาโดยตลอด (ตารางที่ 12)

คู่แข่งที่สำคัญของไทย คือ เอกวาดอร์ และเม็กซิโก ซึ่งมีมูลค่าการนำเข้าเพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2539 คือ 370.60 และ 346.20 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เป็น 573.00 และ 397.00 ล้านดอลลาร์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สหรัฐ ตามลำดับ โดยเอกวาดอร์มีส่วนแบ่งตลาด ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2539 ถึง 2541 คือ ร้อยละ 14.28 19.11 และ16.62 ตามลำดับ ซึ่งเป็นลำดับที่สองรองจากไทย ส่วนเม็กซิโกมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 13.34 12.67 และ 11.51 ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2539 ถึง 2541 ตามลำดับ โดยเป็นลำดับที่สามรองจาก ไทย และเอกวาดอร์ (ตารางที่ 12)

ตารางที่ 12 ส่วนแบ่งตลาดมูลค่าการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งของสหรัฐอเมริการะหว่างปี พ.ศ. 2537 - 2541

(หน่วย: ร้อยละ)					
ประเทศ	ปี พ.ศ.				
	2537	2538	2539	2540	2541
เอกวาดอร์	15.26	15.60	14.28	19.11	16.62
ไทย	28.41	27.69	23.94	19.84	21.00
เม็กซิโก	9.17	12.67	13.34	12.67	11.51
แคนาดา	7.33	7.84	8.91	8.29	10.67
อินโดนีเซีย	3.38	1.96	4.10	4.84	5.13
อื่น ๆ	36.45	34.24	35.43	35.25	35.07
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : (กระทรวงพาณิชย์,2542)

การนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งในตลาดสหภาพยุโรป

สหภาพยุโรปเป็นตลาดที่มีแนวโน้มความต้องการบริโภคสินค้าอาหารเพิ่มขึ้น เนื่องจากการเปิดตลาดเสรีในยุโรปตะวันออก ทำให้นักธุรกิจหรือนำเข้าของสหภาพยุโรปขยายธุรกิจตามเมืองต่าง ๆ ในยุโรปตะวันออก สำหรับอาหารประเภทกุ้ง ชาวยุโรปชอบบริโภคกุ้งจากเขตนาวซึ่งมีสีแดงและได้เปลี่ยนมาบริโภคกุ้งในเขตร้อนมากขึ้น เนื่องจากมีการนำเข้ามาขายในราคาถูกลง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สหภาพยุโรปได้กำหนดมาตรการและเงื่อนไขเกี่ยวกับมาตรฐานสุขอนามัยของสินค้าประมงและผลิตภัณฑ์มีการตรวจสอบและรับรองก่อนนำเข้าสหภาพยุโรป โดยกำหนดให้หน่วยงานตรวจสอบของแต่ละประเทศมีเพียงหน่วยงานเดียว (Competent authority) สำหรับกุ้งสดแช่แข็งที่จะส่งออกป้อนสหภาพยุโรปจะต้องมีใบรับรองสุขลักษณะที่ออกให้โดยกรมประมงเท่านั้น ซึ่งจะต้องระบุหมายเลขของสถานประกอบการผลิตที่ได้ผ่านการรับรองจากสหภาพยุโรปแล้ว (Approval number) ตาม Council Directive 91/493/EEC

การตรวจสอบของสหภาพยุโรป แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ประเภทแรก เป็นการตรวจตราโดยทั่วไป (General monitoring) เป็นการตรวจสอบโดยหน่วยงานที่รับผิดชอบ เพื่อให้มั่นใจว่าได้มีการปฏิบัติให้เป็นไปตามข้อกำหนด ประเภทที่สองซึ่งเป็นการตรวจสอบพิเศษ (Special checks) เป็นการตรวจสอบโดยใช้วิธี Organoleptic จะต้องกระทำอีกครั้งหลังจากการขายครั้งแรก คือ หลังจากที่ผลิตภัณฑ์ได้วางขายบนชั้นในซูเปอร์มาร์เก็ตแล้ว จะมีการสุ่มตัวอย่างไปตรวจอีกครั้ง ส่วนมูลค่าการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งของสหภาพยุโรปจะแสดงรายละเอียดในการวิเคราะห์ในบทที่ 4

ปัญหาอุปสรรคการผลิตและการตลาดกุ้งสดแช่แข็งของไทย

กุ้งสดแช่แข็งของไทยที่ส่งออกไปตลาดต่างประเทศต้องเผชิญกับการแข่งขันกับประเทศผู้ผลิตและส่งออกรายใหญ่ที่สำคัญของโลก ในส่วนนี้จะกล่าวถึงปัญหาอุปสรรคการผลิตและการตลาดที่ได้จากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ผู้ผลิตและผู้ส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยสรุปได้ดังนี้

1. ปัญหาที่สหภาพยุโรป ประกาศปรับระบบการให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร (GSP) ทำให้ไทยต้องสูญเสียรายได้จากการได้รับลดหย่อนภาษี มาเป็นเสียภาษีในอัตราปกติ

2. ปัญหาปริมาณการผลิตกุ้งลดลง เนื่องมาจากเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งประสบปัญหาพื้นที่เลี้ยงกุ้งลดลง ปัญหาโรคระบาด เช่น โรคตัวแดงดวงขาวที่เกิดจากการติดเชื้อโรคของกุ้ง ปัญหาภาวะเรืองแสงของสภาพน้ำในบ่อกุ้ง ปัญหาอาหารกุ้งมีราคาเพิ่มสูงขึ้น ปัญหาการจัดการของเกษตรกรไม่เป็นไปตามหลักปฏิบัติ จึงทำให้ต้นทุนการเลี้ยงสูงขึ้น

3. ปัญหาที่สหรัฐอเมริกาประกาศห้ามนำเข้ากุ้งจากประเทศที่ไม่มีโครงการ หรือกฎหมายคุ้มครองเต่าทะเลและจับกุ้งทะเล โดยเครื่องมือที่ไม่สามารถคัดแยกเต่าทะเลได้ ทำให้ไทยไม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สามารถส่งออกกุ้งทะเลไปยังสหรัฐอเมริกาได้ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม พ.ศ. 2539 และต้องออกใบรับรองในการส่งออกกุ้งจากการเลี้ยง จึงเกิดผลกระทบโดยตรงต่อกุ้งทะเลที่จับได้จากอวนลากและอวนรุน

4. ปัญหาการเปรียบเทียบเกี่ยวกับสินค้าสุชนามัย ความสะอาด และมาตรฐานคุณภาพของสินค้าของประเทศต่าง ๆ การส่งออกกุ้งสดแช่แข็งเคยมีปัญหาเกี่ยวกับปริมาณสารปนเปื้อนหรือสารปฏิชีวนะตกค้างเกินกว่ามาตรฐานที่กำหนดของประเทศผู้นำเข้า เช่น กุ้งมีกลิ่นโคลนหรือมีสารปฏิชีวนะเจือปน ทำให้ญี่ปุ่นซึ่งเป็นตลาดที่สำคัญชะลอการนำเข้ากุ้งไทย นอกจากนี้ยังมีมาตรการเข้มงวดในการตรวจสอบคุณภาพกุ้งจากไทยทั้งหมดแบบร้อยละ 100

5. มีผู้ผลิตรายใหม่ในอุตสาหกรรมจำนวนมาก ทำให้เกิดการแข่งขันสูง เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่ไม่จำเป็นต้องใช้เทคโนโลยีในการผลิตสูง

6. ภาวะการแข่งขันของคู่แข่งในในตลาดต่างประเทศมีสูง เนื่องจากประเทศคู่แข่งที่สำคัญ เช่น อินโดนีเซีย อินเดีย จีน มีความได้เปรียบไทยในด้านค่าแรงและต้นทุนการผลิตที่ต่ำ

7. ปัญหาการขาดแคลนเงินลงทุน ในช่วงปี พ.ศ. 2535 รัฐบาลได้ออกนโยบายให้ธนาคารจำกัดสินเชื่อในธุรกิจที่เกี่ยวกับการเพาะเลี้ยงกุ้ง ทำให้ฟาร์มเลี้ยงกุ้งใหม่ ๆ ไม่สามารถดำเนินการได้และบางฟาร์มต้องปิดกิจการลง

8. ปัญหาการขาดข้อมูลข่าวสาร โดยเฉพาะข่าวสารต่างประเทศ ทำให้ผู้ส่งออกไทยต้องเสียโอกาสในการส่งออก

9. ความล่าช้าของหน่วยงานราชการไทยในการตรวจวิเคราะห์คุณภาพของสินค้า

กุ้งสดแช่แข็งของไทยเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผู้บริโภคในตลาดต่างประเทศมีความต้องการบริโภคสูง วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต คือ กุ้งทะเล ในกระบวนการผลิตกุ้งสดแช่แข็ง ผู้ประกอบการผลิตและส่งออกจะต้องตรวจวิเคราะห์คุณภาพของวัตถุดิบก่อนและหลังกรรมวิธีการผลิต เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของผู้ซื้อหรือผู้นำเข้า ในปี พ.ศ. 2541 ผลผลิตกุ้งสดแช่แข็งของไทยมีปริมาณสูงสุดเป็นอันดับหนึ่งของโลก คือ 210,000 ตัน หรือประมาณร้อยละ 28.48 ของผลผลิตทั้งหมดของโลก (ตารางที่ 5) มีประเทศคู่แข่งทางด้านการผลิตที่สำคัญ คือ สหรัฐอเมริกา อินเดีย อินโดนีเซีย และเอกวาดอร์ มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย ในปี พ.ศ. 2538 ส่งออกมูลค่า 50,302 ล้านบาท ปี พ.ศ. 2539 มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งมีแนวโน้มลดลงเป็น 43,404.50 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการขยายตัวร้อยละ -13.70 ปี พ.ศ. 2540 มูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นเป็น 47,183.90 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการขยายตัวร้อยละ 8.70 ปี พ.ศ.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2541 มีมูลค่าส่งออก 58,343.40 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการขยายตัวร้อยละ 23.70 (ตารางที่ 7 และ 8) เมื่อพิจารณาเฉพาะมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังสหภาพยุโรป ช่วงระหว่าง ปี พ.ศ. 2538 ถึง 2541 พบว่ามีแนวโน้มที่ลดลง โดยในปี พ.ศ. 2538 มีมูลค่าส่งออก 4,958.70 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2539 มูลค่าส่งออก 4,231.80 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการขยายตัวร้อยละ -14.70 ปี พ.ศ. 2540 มีมูลค่าส่งออก 3,864.70 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการขยายตัวร้อยละ -8.70 ซึ่งปี พ.ศ. 2539 และ 2540 มีมูลค่าส่งออกลดลงมาตลอด แต่ในปี พ.ศ. 2541 มูลค่าการส่งออก เพิ่มขึ้นเป็น 5,972 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการขยายตัวร้อยละ 54.50 (ตารางที่ 7 และ 8) ซึ่งการลดลงของปริมาณและมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยมีสาเหตุมาจากปัญหาทางด้านการผลิตและการตลาดที่มีผลมาจากมาตรการคุ้มครองทางการค้าของประเทศต่าง ๆ ที่เป็นตลาดส่งออกกุ้งสดแช่แข็งที่สำคัญของไทย คือ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป ซึ่งมาตรการหนึ่งที่สำคัญที่ทำให้เกิดผลกระทบต่อการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งไทย ได้แก่ มาตรการยกเลิก GSP ของสหภาพยุโรป ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2540 เป็นต้นมา มาตรการสุขอนามัย ความสะอาด และมาตรฐานคุณภาพสินค้า ทำให้มีผลกระทบโดยตรงต่อมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย ในปัจจุบัน ดังนั้นจึงควรมีการศึกษาสภาวะการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังสหภาพยุโรป รวมทั้งรูปแบบและลักษณะของมาตรการที่สหภาพยุโรปกำหนดขึ้น เพื่อหาทางแก้ไขต่อไป

บทที่ 3

มาตรการที่สหภาพยุโรปกำหนด

มาตรการสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร

ลักษณะและรูปแบบของมาตรการ

สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป (GSP) หมายถึง ระบบการใช้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไปที่ประเทศพัฒนาแล้วให้แก่สินค้าที่มีแหล่งกำเนิดในประเทศที่กำลังพัฒนา โดยลดหย่อนหรือยกเว้นอากรขาเข้าแก่สินค้าที่อยู่ในข่ายได้รับสิทธิพิเศษทางการค้า ทั้งนี้ ประเทศผู้ให้ GSP จะเป็นผู้ให้แต่เพียงฝ่ายเดียวโดยไม่หวังผลตอบแทนใด ๆ ทั้งสิ้น

ภายหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 เศรษฐกิจโลกประสบกับภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ แนวความคิดเกี่ยวกับระบบ GSP ได้เกิดขึ้นในการประชุมขององค์การสหประชาชาติว่าด้วยการค้าและการพัฒนา (United nations conference on trade and development: UNCTAD) สมัยที่ 1 ที่นครเจนีวา เมื่อปี พ.ศ.2507 โดยมีความมุ่งหมายเพื่อที่จะยกระดับฐานะทางเศรษฐกิจของประเทศกำลังพัฒนาให้มีรายได้จากการค้าแทนที่จะได้รับในรูปของเงินช่วยเหลือเพราะ UNCTAD ได้ศึกษาและพบว่าปัญหาที่สำคัญของประเทศกำลังพัฒนาในการพัฒนาเศรษฐกิจ คือ ความเสียเปรียบในด้านการแข่งขันทางการค้ากับประเทศพัฒนาแล้ว รายได้ที่เกิดจากการส่งออกของประเทศกำลังพัฒนาจะถูกนำกลับไปซื้อสินค้าอุปโภคและบริโภคจากประเทศที่พัฒนาแล้ว วิธีการช่วยเหลือทางการค้า ได้แก่การที่ประเทศพัฒนาแล้วช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของสินค้า โดยลดหย่อนภาษีขาเข้าแก่สินค้าที่นำเข้าจากประเทศกำลังพัฒนา ดังนั้นในการประชุม UNCTAD สมัยที่ 2 ณ กรุงนิวเดลี ประเทศอินเดีย เมื่อต้นปี พ.ศ. 2511 ที่ประชุมจึงมีมติยอมรับระบบ GSP ซึ่งในปัจจุบันมีประเทศที่พัฒนาแล้วเข้าร่วมโครงการ 28 ประเทศ คือ นอร์เวย์ ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ รัสเซีย แคนาดา สหรัฐอเมริกา สวิตเซอร์แลนด์ บัลแกเรีย ฮังการี สาธารณรัฐเช็ก สโลวาเกีย โปแลนด์ และกลุ่มสหภาพยุโรป 15 ประเทศ ซึ่งกลุ่มสหภาพยุโรปได้เริ่มให้ GSP ใน วันที่ 1 กรกฎาคม พ.ศ. 2514

วัตถุประสงค์ของ GSP ได้แก่ การเพิ่มรายได้จากการส่งออกให้กับประเทศที่กำลังพัฒนา เพื่อส่งเสริมอุตสาหกรรมของประเทศที่กำลังพัฒนาและเพิ่มอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ของประเทศกำลังพัฒนา โดยมีหลักการของ GSP คือ เป็นการทั่วไป (Generalized) ไม่เป็นการตอบแทน (Non-reciprocal) และไม่เลือกปฏิบัติ (Non-discriminatory)

ประเทศที่มีการให้ GSP ในปัจจุบันคือ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย และกลุ่มสหภาพยุโรป 15 ประเทศ มีการให้ GSP แก่ประเทศกำลังพัฒนาซึ่งประเทศที่สำคัญคือ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป ซึ่งสหรัฐอเมริกามีการให้ GSP มาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2519 เป็นต้นมา ซึ่งโครงการ GSP ล่าสุดของสหรัฐอเมริกา มีอายุโครงการ GSP ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม พ.ศ. 2541 ถึง 30 มิถุนายน พ.ศ. 2542 โดยมีอายุโครงการเพียง 1 ปี เท่านั้น สหรัฐอเมริกาให้ GSP แก่สินค้าเกษตรกรรมและสินค้าอุตสาหกรรมประมาณ 4,500 รายการ ส่วนใหญ่เป็นสินค้าอุตสาหกรรมมีการยกเว้นภาษีนำเข้าให้กับสินค้าทุกรายการ สหรัฐอเมริกามีการปรับปรุง GSP และการยกเลิก GSP โดยที่มีเกณฑ์ยกเลิกสิทธิคือ มีรายได้ประชาชาติต่อหัวเกิน 8,600 เหรียญสหรัฐต่อปี ความสามารถในการแข่งขันของประเทศผู้รับ GSP การคุ้มครองสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญา การเปิดตลาดให้กับสินค้าและบริการของสหรัฐอเมริกา และการพิจารณาการให้ ความคุ้มครองสิทธิแรงงานในประเทศนั้นๆ ในเรื่องต่าง ๆ คือ สิทธิในการจัดตั้งสมาคม สิทธิในการต่อรองและรวมกลุ่ม การใช้แรงงานเด็ก ซึ่งสหรัฐอเมริกาได้มีการยกเลิก GSP กรณีละเมิดสิทธิแรงงานต่อประเทศต่าง ๆ ได้แก่ ชิลี นิคารากัว ปารากวัย โรมาเนีย ส่วนการยกเลิกสิทธิรายสินค้า ตามกฎว่าด้วยความจำเป็นในการแข่งขัน (Competitive need limit: CNL) โดยกำหนดว่า สินค้าของประเทศหนึ่งมีมูลค่านำเข้าสหรัฐอเมริกาในรอบปีที่ผ่านมากเกินระดับที่กำหนดไว้ ต้องถูกยกเลิกสิทธิ ในปี พ.ศ. 2541 มีการกำหนดมูลค่าไว้ 85 ล้านดอลลาร์สหรัฐและมีส่วนแบ่งตลาดเกินร้อยละ 50 ขึ้นไป ซึ่งถ้ามีส่วนแบ่งตลาดมากกว่าร้อยละ 50 แต่มูลค่ารวมที่สหรัฐอเมริกานำเข้าจากทั่วโลกต่ำกว่ามูลค่าขั้นต่ำที่สหรัฐอเมริกาคำหนดไว้ ประธานาธิบดีสหรัฐอเมริกาอาจผ่อนผันไม่ยกเลิก GSP สินค้านั้น ตามกฎมูลค่าการนำเข้าสหรัฐอเมริกาของสินค้านั้นต่ำกว่ามูลค่าขั้นต่ำที่กำหนดไว้ (De minimis waivers) ได้ซึ่งสินค้าไทยจะได้รับการผ่อนผันไม่ยกเลิกสิทธิในกรณีดังกล่าวเป็นประจำทุกปี ในการขอคืน GSP ของสหรัฐอเมริกามีการขอคืนได้ 2 กรณีคือ กรณีปกติ (Redesignation) หมายถึง สินค้านั้นถูกระงับ GSP ไปแล้วเนื่องจากเกิน CNL ที่สหรัฐอเมริกาคำหนด แต่ในปีถัดมาภายหลังถูกยกเลิกสิทธิ มูลค่านำเข้าสหรัฐอเมริกาลดลงต่ำกว่าเพดานที่กำหนดก็สามารถที่จะขอคืน GSP ให้สินค้านั้นได้ ส่วนกรณีขอยกเว้นเพดานส่งออก (CNL waivers) หมายถึง สินค้านั้นถูกยกเลิก GSP ไปแล้ว เนื่องจากเกิน CNL ที่กำหนดและในปีถัดมาภายหลังถูกยกเลิก GSP มูลค่านำเข้าสหรัฐอเมริกายังสูงเกินเพดานที่กำหนดสามารถขอคืน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สิทธิให้แก่สินค้าดังกล่าวได้โดยขอยกเว้นเขตแดนการส่งออกให้สินค้านั้น ปัจจุบันมีสินค้าไทยที่ได้รับการคืนสิทธิโดยยกเว้นเขตแดนส่งออกดังนี้ หนังสือมือฟอก จอภาพคอมพิวเตอร์ ชุดเครื่องรับโทรศัพท์ ดอกไม้ประดิษฐ์ที่ทำจากวัสดุอื่น ๆ เครื่องรูปพรรณทำด้วยโลหะเงินที่มีมูลค่าไม่เกิน 18 เหรียญสหรัฐต่อชิ้น เพอร์นิเจอร์ไม้ ซึ่งการคืน GSP นั้น การได้รับคืน GSP หรือไม่คืน GSP ขึ้นอยู่กับดุลพินิจของประธานาธิบดีสหรัฐอเมริกาในการตัดสินใจ

ส่วนการให้ GSP ของญี่ปุ่น โครงการปัจจุบันเป็นโครงการที่ 3 เริ่ม 1 เมษายน พ.ศ. 2540 ถึง 31 มีนาคม พ.ศ. 2544 โดยส่วนใหญ่สินค้าเกษตรจะได้รับสิทธิพิเศษลดหย่อนจากภาษีนำเข้าปกติสินค้าอุตสาหกรรมจะเสียภาษีนำเข้าในอัตราปกติ ซึ่งญี่ปุ่นมีการกำหนดเขตแดนการนำเข้าสินค้าอุตสาหกรรมจำนวน 125 สินค้า โดยกำหนดเขตแดนโควต้าแบบเท่าเทียมกันทั้งหมด (Global quota) โดยใช้หลักประเทศที่ส่งก่อนจะได้รับโควต้าก่อน ส่วนสินค้าเกษตรกรรมไม่มีการจำกัดการนำเข้า ญี่ปุ่นมีการยกเลิก GSP โดยมีการยกเลิกสิทธิรายประเทศซึ่งพิจารณาจากรายได้ประชาชาติต่อหัวมากกว่า 9,386 เหรียญสหรัฐติดต่อกัน 3 ปี โดยเริ่มพิจารณาปี พ.ศ. 2538 ถึง พ.ศ. 2540 ซึ่งญี่ปุ่นเริ่มยกเลิก GSP ในปี พ.ศ. 2541 แต่ยังไม่มียประเทศที่ถูกยกเลิก GSP ตามเงื่อนไขนี้ในกรณีการยกเลิกสิทธิรายสินค้า (พิกัด HS 9 digit) จะมีการพิจารณาในประเด็นดังนี้ คือ รายได้ประชาชาติต่อหัวมากกว่า 9,368 เหรียญสหรัฐ มีส่วนแบ่งตลาดมากกว่าร้อยละ 25 และมีมูลค่าการนำเข้ารวมมากกว่า 1 พันล้านเยน การขอคืน GSP เมื่อสินค้าถูกระงับสิทธิในกรณีนี้เกินเขตแดน CNL ก็จะได้สิทธิโดยอัตโนมัติ เมื่อมีการประกาศโครงการ GSP ใหม่ สำหรับระบบ GSP ญี่ปุ่น ประเทศไทยยังไม่ถูกยกเลิก GSP ทั้งรายประเทศและรายสินค้า

การให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรของสหภาพยุโรป

สหภาพยุโรป (European union: EU) เริ่มให้ GSP แก่ประเทศกำลังพัฒนาสำหรับสินค้าเกษตรและอุตสาหกรรม ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2514 โดยกำหนดอายุโครงการละ 10 ปี โครงการ GSP ของสหภาพยุโรป ในปัจจุบัน (พ.ศ. 2538 ถึง 2547) นับเป็นโครงการที่ 3 ซึ่งกำหนดให้ GSP โดยใช้วิธีการลดหย่อนภาษีตามความอ่อนไหวของสินค้าแต่ละชนิด เทียบกับโครงการที่ 1 และ 2 ซึ่งสหภาพยุโรป ได้ให้ GSP ด้วยการยกเว้นภาษีนำเข้าสินค้าอุตสาหกรรมทุกรายการตามปริมาณโควต้าที่สหภาพยุโรป กำหนดและลดหย่อนภาษีนำเข้าสำหรับสินค้าเกษตรกรรมบางรายการตามปริมาณโควต้าที่สหภาพยุโรปกำหนดขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจุบันประเทศที่ได้รับ GSP ของสหภาพยุโรป มีจำนวน 146 ประเทศ และดินแดนในอาณานิคมอีก 25 แห่ง สำหรับประโยชน์ที่ประเทศผู้รับสิทธิจะได้รับคือ การลดหย่อนอากรขาเข้าของสหภาพยุโรปซึ่งอัตราการลดหย่อนภาษีศุลกากรจะแตกต่างกันขึ้นอยู่กับผลกระทบของสินค้าแต่ละชนิดที่มีต่อผู้ผลิตของสหภาพยุโรป สินค้าต่างกันการลดหย่อนภาษีศุลกากรจะแตกต่างกันขึ้นอยู่กับผลกระทบของสินค้าแต่ละชนิดที่มีต่อผู้ผลิตของสหภาพยุโรปมาก จะได้ลดหย่อนภาษีน้อยกว่าสินค้าที่อ่อนไหวน้อยหรือไม่ค่อยมีผลกระทบต่อผู้ผลิตในสหภาพยุโรป ทั้งนี้สหภาพยุโรปได้แบ่งประเภทความอ่อนไหวของสินค้าออกเป็น 4 กลุ่ม คือ

1. กลุ่มสินค้าอ่อนไหวมาก (Very - sensitive: VS) ผู้นำเข้าจะต้องเสียภาษีร้อยละ 85 ของอัตราภาษีปกติ เช่นเดียวกับประเทศที่ได้รับการอนุเคราะห์ยิ่ง (Most favour nation rate: MFN rate)

2. กลุ่มสินค้าอ่อนไหว (Sensitive: S) ผู้นำเข้าจะต้องเสียภาษีร้อยละ 70 ของอัตราภาษีปกติ (MFN Rate)

3. กลุ่มสินค้ากึ่งอ่อนไหว (Semi-sensitive: SS) ผู้นำเข้าจะต้องเสียภาษีร้อยละ 35 ของอัตราภาษีปกติ (MFN Rate)

4. กลุ่มสินค้าไม่อ่อนไหว (Non-sensitive: NS) ผู้นำเข้าไม่ต้องเสียภาษี

สำหรับประเทศผู้ส่งออกที่เป็นประเทศด้อยพัฒนา (Least-developed countries) จำนวน 48 ประเทศ และประเทศที่มีนโยบายปรามปรามยาเสพติด 11 ประเทศ จะสามารถส่งสินค้าในรายการทั้ง 4 กลุ่มข้างต้นไปยังสหภาพยุโรปได้โดยไม่ต้องเสียภาษีนำเข้า

ในภาวะที่การค้าต่างประเทศต้องประสบปัญหาด้านการแข่งขันอย่างรุนแรงทั้งด้านราคาและคุณภาพ ในฐานะที่ไทยกำลังอยู่ในระหว่างการพัฒนาการผลิตเพื่อการส่งออก โดยเฉพาะสินค้าอุตสาหกรรม GSP จึงนับได้ว่าเป็นมาตรการหนึ่งในการส่งเสริมการส่งออกของไทย เพราะ GSP จะช่วยลดต้นทุนการนำเข้า จะจูงใจให้ผู้ซื้อในต่างประเทศที่ให้ GSP เพิ่มการนำเข้าจากไทยซึ่งจะเป็นผลดีต่อเศรษฐกิจโดยรวม ดังนั้นประโยชน์ของ GSP อาจสรุปได้คือ ส่งเสริมการส่งออกและเปิดโอกาสให้สินค้าใหม่ ๆ สามารถเข้าสู่ตลาดเหล่านี้ได้ โดยอาศัย GSP เป็นเครื่องมือในการเจาะตลาด ส่งเสริมด้านการผลิตโดยเฉพาะสินค้าอุตสาหกรรม ซึ่งจะนำไปสู่การเพิ่มการลงทุน การจ้างงานและอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศโดยรวม ส่งเสริมให้มีการใช้วัตถุดิบภายในประเทศ ทั้งนี้เพื่อให้เป็นไปตามเงื่อนไขของกฎว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้า

ระยะเวลาของโครงการ GSP ของสหภาพยุโรปมีอายุ 10 ปี เริ่มโครงการที่ 1 ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2514 ถึง 2523 โครงการที่ 2 ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2524 ถึง 2533 โครงการที่ 3 สินค้าอุตสาหกรรม ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2538 ถึง 31 ธันวาคม พ.ศ. 2541 สินค้าเกษตรกรรม เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม พ.ศ. 2539 ถึง 30 มิถุนายน พ.ศ. 2542 และเริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2540 เป็นต้นไป ในระยะเวลาช่วงที่โครงการ GSP ของสหภาพยุโรปยังไม่สามารถต่ออายุ โครงการที่ 2 ซึ่งได้หมดอายุลงนั้น ได้ใช้วิธีการขยายอายุโครงการเดิมออกไปเป็นช่วง ๆ เพื่อให้มีการให้ GSP ต่อเนื่องกันต่อไป

ภายใต้โครงการที่ 2 ซึ่งได้หมดอายุลงเมื่อสิ้นปี พ.ศ. 2533 สหภาพยุโรปได้ให้ GSP แก่ประเทศและดินแดนอาณานิคมประมาณ 200 ประเทศ ซึ่งรวมทั้งประเทศไทย ประเทศกลุ่มอินโดจีน และจีน ภายหลังจากสหภาพโซเวียตได้ล่มสลาย สหภาพยุโรปได้ให้ GSP แก่บางประเทศในกลุ่มนี้ด้วย สหภาพยุโรปไม่สามารถต่ออายุของโครงการได้ทันโครงการเดิมที่หมดอายุลงได้ สหภาพยุโรปได้ประกาศระบบ GSP ใหม่แทนโครงการที่ 2 ที่ได้สิ้นสุดลงสิ้นปี พ.ศ. 2537 สำหรับสินค้าเกษตรในตอนที่ 1 ถึง 24 (Chapter 1 ถึง 24) สหภาพยุโรปประกาศใช้โครงการใหม่ ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม พ.ศ. 2539 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน พ.ศ. 2542 แต่ให้เริ่มมีผลบังคับใช้ ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2540 เป็นต้นไป

การยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรของสหภาพยุโรป

ขั้นตอนการยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร

ประเทศที่ให้ GSP ต่างกำหนดมาตรการการจำกัดการให้ GSP เพื่อคุ้มครองอุตสาหกรรมภายในประเทศและการกระจายผลประโยชน์ที่ได้จากการได้รับการลดหย่อนภาษีนำเข้าให้กับประเทศที่ได้รับสิทธิพิเศษอื่น ๆ มาตรการที่มีใช่ว่าภาษีศุลกากรที่ได้มีการนำมาใช้ยกเลิก GSP คือ การยกเลิก GSP บางรายการของบางประเทศภายใต้กลไกการตัดสิทธิบางส่วน (Sector country graduation) ซึ่งได้กำหนดบัญชีรายการสินค้าที่สหภาพยุโรปจะยกเลิก GSP ของบางประเทศ โดยพิจารณาจากระดับการพัฒนาประเทศและขีดความสามารถในการส่งออกของกลุ่มสินค้าแต่ละประเทศส่งออกมายังตลาดสหภาพยุโรป โดยประเมินจากผลการดำเนินการในปี พ.ศ. 2538 เป็นหลัก โดยมีหลักการดำเนินการดังนี้

1. ระดับการพัฒนาประเทศ พิจารณาจากดัชนีวัดระดับการพัฒนาประเทศ (Development index: DI) ซึ่งคำนวณจากรายได้ประชาชาติต่อหัว (Per capita income) กับปริมาณและมูลค่าการส่งออกทั้งหมดของประเทศนั้นเปรียบเทียบกับปริมาณและมูลค่าสินค้าที่ส่งไปยังสหภาพยุโรป การยกเลิกสิทธิตามรายได้ประชาชาติต่อหัวกำหนดไว้ 2 ระดับ คือ

1.1 ประเทศที่มีรายได้ประชาชาติต่อหัวในปี พ.ศ. 2538 สูงกว่า 8,210 เหรียญสหรัฐต่อปี ซึ่งมีฮ่องกง สิงคโปร์ เกาหลีใต้ ซาอุดีอาระเบีย โอมาน บรูไน กาตาร์ สหรัฐเอมิเรตส์ คูเวต บาห์เรน และลิเบีย ในปีแรกยังคงได้รับ GSP ร้อยละ 100 ในปีที่ 2 จะถูกลดลงร้อยละ 50 และในปีที่ 3 จะถูกยกเลิกสิทธิทั้งหมด

1.2 ประเทศที่มีรายได้ประชาชาติต่อหัวในปี พ.ศ. 2538 ต่ำกว่า 8,210 เหรียญสหรัฐต่อปี ยังคงได้รับ GSP ร้อยละ 100 ในสองปีแรก ปีที่สามจะยกเลิก GSP เหลือร้อยละ 50 และปีที่สี่จะยกเลิก GSP ทั้งหมด ซึ่งประเทศไทยอยู่ในกลุ่มนี้

2. ระดับความชำนาญเฉพาะ พิจารณาโดยใช้ดัชนีวัดระดับความสามารถในการแข่งขัน (Specialization index: SI) คำนวณจากสัดส่วนของมูลค่านำเข้าของกลุ่มสินค้าที่นำเข้าสหภาพยุโรปจากประเทศผู้รับสิทธิต่อมูลค่านำเข้าของกลุ่มสินค้านั้นที่สหภาพยุโรปนำเข้าทั้งหมด ซึ่งหมายถึงการคำนวณจากอัตราส่วนของส่วนแบ่งตลาดของกลุ่มสินค้านั้นต่อการนำเข้าทั้งหมดของสหภาพยุโรปเปรียบเทียบกับส่วนแบ่งตลาดของประเทศนั้น ๆ ต่อการนำเข้ารวมของสหภาพยุโรป หากมีอัตราส่วนสูงแสดงว่ามีความสามารถในการแข่งขันสูง หากสัดส่วนการนำเข้าของแต่ละสินค้ากระจายกันออกไปไม่เกินร้อยละ 2 ก็จะไม่ถูกยกเลิกสิทธิ

3. กลไกเสริมพิเศษ ที่เรียกว่า Solidarity mechanism คือมาตรการการยกเลิก GSP ตามกฎร้อยละ 25 ตามโครงการใหม่ได้กำหนดหลักเกณฑ์การยกเลิก GSP ภายใต้กฎร้อยละ 25 กล่าวคือหากกลุ่มสินค้าใดของประเทศใดส่งออกไปสหภาพยุโรปมากกว่าร้อยละ 25 ของมูลค่าสินค้าชนิดเดียวกันที่ประเทศผู้ได้รับ GSP ทั้งหมด ประเทศนั้นจะถูกยกเลิกสิทธิสำหรับสินค้านั้นไม่ว่าประเทศผู้ส่งออกจะมีระดับการพัฒนาประเทศที่ระดับใดก็ตาม ทั้งนี้เพื่อป้องกันไม่ให้มีประเทศหนึ่งประเทศใดใช้ GSP มากเกินไป

4. การยกเลิก GSP ทั้งประเทศ (Country graduation) สหภาพยุโรปจะยกเลิก GSP ประเทศกำลังพัฒนาบางประเทศออกจากระบบ GSP ของสหภาพยุโรป โดยจะประกาศรายชื่อประเทศที่จะถูกยกเลิก GSP ก่อนวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2540 และมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1

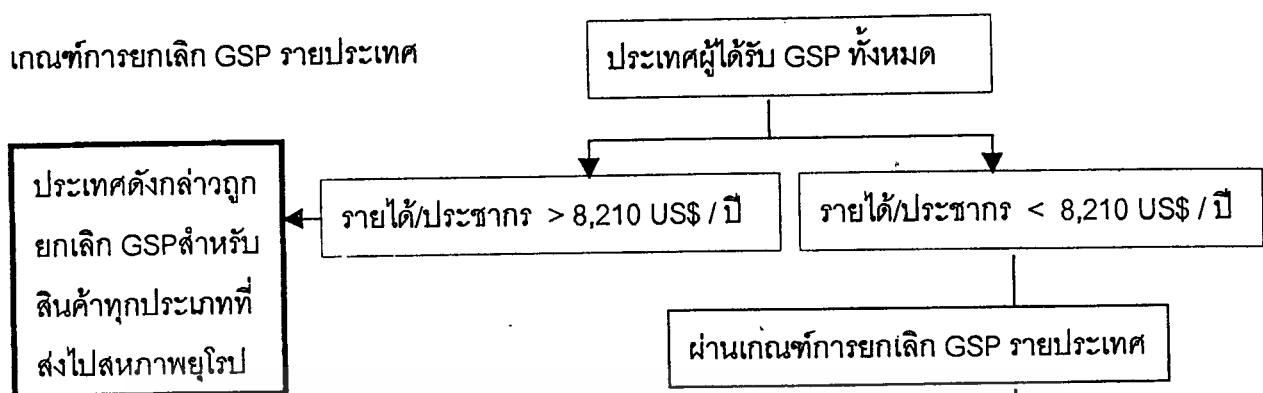
มกราคม พ.ศ. 2541 เป็นต้นไป ซึ่งประเทศที่ถูกยกเลิก GSP ทั้งหมด คือ เกาหลีใต้ สิงคโปร์ และฮ่องกง โดยถูกยกเลิก GSP ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม พ.ศ. 2541

ในการยกเลิก GSP ของสหภาพยุโรปจะมีเกณฑ์การยกเลิก GSP รายประเทศ โดยมีการพิจารณาจากรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศนั้น ๆ กล่าวคือ ถ้ามากกว่า 8,210 เหรียญสหรัฐต่อปี ประเทศดังกล่าวจะถูกยกเลิก GSP สินค้าทุกประเภทที่ส่งไปยังสหภาพยุโรป แต่ถ้ามีรายได้ประชาชาติต่อหัวน้อยกว่า 8,210 เหรียญสหรัฐต่อปี ประเทศนั้นจะผ่านเกณฑ์การยกเลิก GSP รายประเทศ หลังจากนั้นจะมีการพิจารณาเกณฑ์การยกเลิก GSP รายสินค้า ซึ่งได้กำหนดไว้ว่า ถ้าสินค้าของประเทศผู้ส่งออกที่ส่งไปสหภาพยุโรปมีมูลค่ามากกว่าร้อยละ 25 ของมูลค่านำเข้าจากประเทศผู้ได้ GSP ทั้งหมดของสินค้านั้น สหภาพยุโรปจะมีการพิจารณาคำดัชนีวัดระดับการพัฒนาประเทศ (DI) และดัชนีวัดระดับความสามารถในการแข่งขัน (SI) เปรียบเทียบกับระดับที่สหภาพยุโรปกำหนดไว้ ซึ่งถ้ามากกว่าระดับที่กำหนดประเทศดังกล่าว จะถูกยกเลิก GSP รายสินค้า แต่ถ้ามีระดับที่ไม่มากกว่าที่สหภาพยุโรปกำหนดก็จะผ่านเกณฑ์การยกเลิก GSP รายประเทศ (ภาพที่ 3)

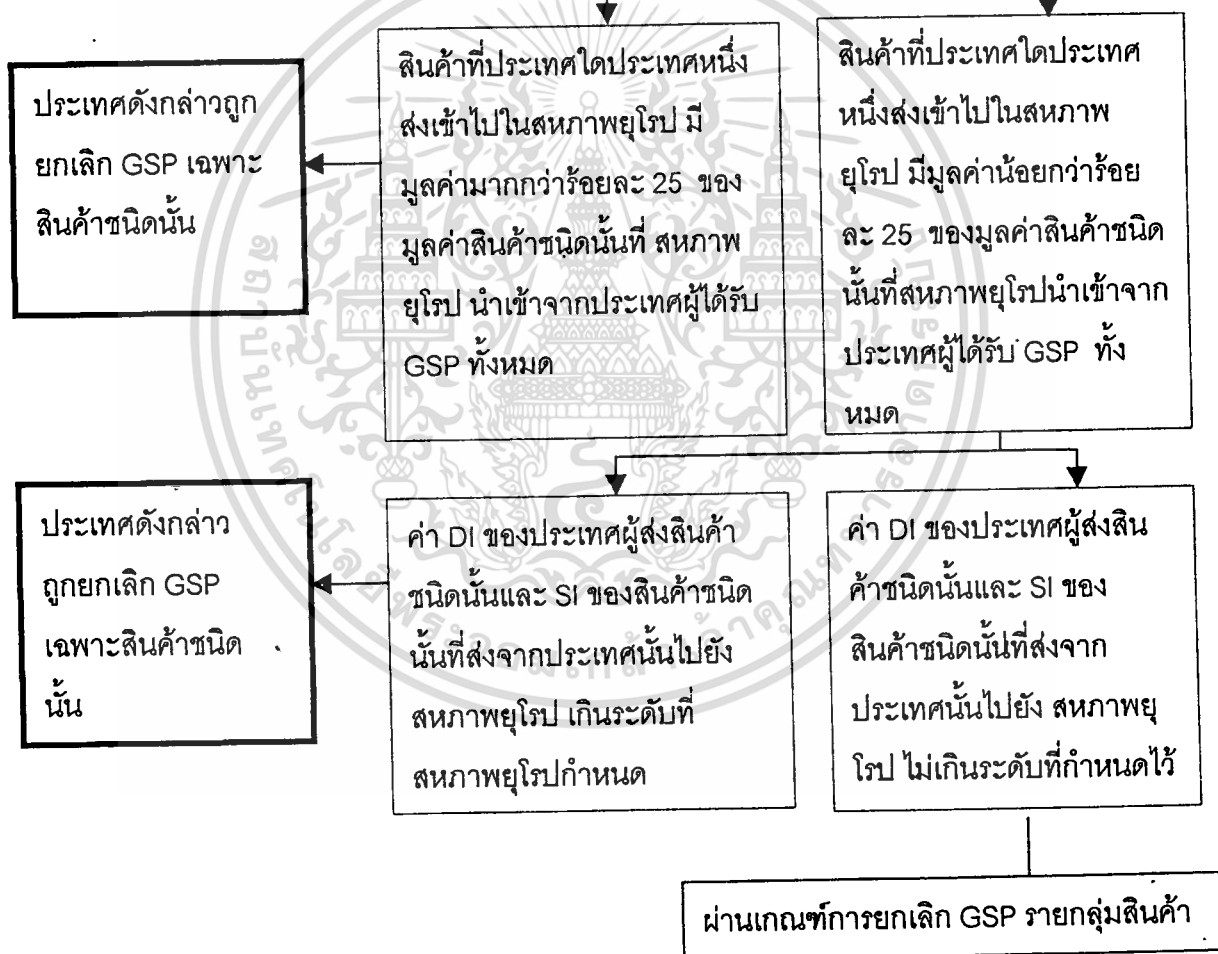
5. การกำหนดมาตรการจูงใจให้ใช้ GSP สหภาพยุโรปได้กำหนดมาตรการจูงใจในการใช้ GSP โดยจะลดภาษีนำเข้ามากขึ้นแก่สินค้าที่ได้ GSP สำหรับประเทศที่ปฏิบัติในเรื่องต่อไปนี้ได้มาตรฐานจนเป็นที่ยอมรับระหว่างประเทศคือ การแก้ปัญหาด้านสังคม ยาเสพติด ทรัพย์สินทางปัญญา การคุ้มครองสิทธิแรงงาน และมีมาตรฐานตามที่องค์การแรงงานระหว่างประเทศ (International labor organization: ILO) กำหนด การรักษามาตรฐานสิ่งแวดล้อมสำหรับการผลิตสินค้าเกษตร โดยจะให้ GSP เพิ่มขึ้นอีกร้อยละ 20 หากมีหนังสือรับรองได้ว่าสินค้าที่ผลิตขึ้นนั้นมีกรรมวิธีการผลิตและเงื่อนไขที่ได้มาตรฐานระหว่างประเทศและจะได้เพิ่มร้อยละ 30 หากสามารถปฏิบัติได้ทั้งด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยมีรายละเอียดดังนี้

5.1 การให้ GSP ภายใต้เงื่อนไขด้านสังคมประเทศที่จะยื่นขอใช้ GSP โดยอาศัยมาตรฐานทางสังคม จะต้องรับรองอนุสัญญาภายใต้ ILO 3 ฉบับและสามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดในอนุสัญญาทั้ง 3 ฉบับนี้ ได้แก่ อนุสัญญาหมายเลข 87 ซึ่งเป็นอนุสัญญาที่เกี่ยวข้องกับเสรีภาพในการจัดตั้งสหภาพแรงงาน อนุสัญญาหมายเลข 98 ซึ่งเป็นอนุสัญญาที่เกี่ยวข้องกับเสรีภาพในการรวมตัวของแรงงานและอนุสัญญาหมายเลข 138 ซึ่งเป็นอนุสัญญาที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดอายุขั้นต่ำของแรงงาน

เกณฑ์การยกเลิก GSP รายประเทศ



เกณฑ์การยกเลิก GSP รายกลุ่มสินค้า



ภาพที่ 3 ขั้นตอนการยกเลิก GSP ของสหภาพยุโรป

ที่มา : (ธนาคารส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย, 2542)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5.2 การให้ GSP ภายใต้เงื่อนไขด้านสิ่งแวดล้อมประเทศที่จะยื่นขอใช้ GSP โดยอาศัยมาตรฐานสิ่งแวดล้อมต้องรับรองแผนปฏิบัติการแห่งชาติในการคุ้มครองป่าไม้เขตร้อนตามมาตรฐานที่กำหนดไว้โดย (International tropical timber organization: ITTO) ซึ่งทางสหภาพยุโรปจะจำกัดสิทธิการให้ GSP ภายใต้เงื่อนไขด้านสิ่งแวดล้อมแก่เฉพาะสินค้าที่ทำจากไม้เขตร้อนเท่านั้น

ขั้นตอนการขอรับ GSP ภายใต้เงื่อนไขสังคมและสิ่งแวดล้อม มีดังนี้

5.2.1 ยื่นข้อมูลรายละเอียดต่อคณะกรรมการสิทธิการยุโรป (European commission) ข้อมูลที่สำคัญ ได้แก่ กฎหมายภายในประเทศของผู้ขอรับ GSP ที่มีผลบังคับใช้ เงื่อนไขในการมีผลบังคับใช้ และผลการดำเนินงานหลังจากมีผลบังคับใช้

5.2.2 คำร้องขอใช้ GSP ภายใต้เงื่อนไขด้านสิ่งแวดล้อมและสังคมของแต่ละประเทศ จะถูกตีพิมพ์ในรายงานอย่างเป็นทางการ (Official journal) เพื่อให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในกลุ่มสหภาพยุโรปได้แสดงความคิดเห็น

5.2.3 คณะกรรมการสิทธิการยุโรปเดินทางไปตรวจสอบข้อมูล ในประเทศ ผู้ขอใช้ GSP เช่น มีการตรวจสอบโรงงานของผู้ผลิตว่ามีการดำเนินการอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่ทางสหภาพยุโรปกำหนด

5.2.4 คณะกรรมการสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร (GSP committee) จะพิจารณาคำร้องขอใช้ GSP ถ้าคณะกรรมการ GSP ให้ความเห็นชอบประเทศผู้ร้องขอก็จะได้รับ GSP ตามเวลาที่กำหนด แต่หากคณะกรรมการ GSP ไม่เห็นชอบก็จะส่งคำร้องดังกล่าวให้คณะกรรมการสิทธิการยุโรปพิจารณาต่อไป

5.3 สิทธิประโยชน์ที่จะได้รับ จากการที่ได้รับการอนุมัติภายใต้เงื่อนไขที่กำหนดของสหภาพยุโรป

5.3.1 ภายใต้เงื่อนไขทางสังคม สินค้าเกษตรกรรมและอุตสาหกรรมจะได้รับส่วนลดภาษีเพิ่มจากอัตราที่ได้รับลดหย่อนอยู่เดิม โดยสินค้าเกษตรกรรมจะได้รับส่วนลดภาษีเพิ่มอีกร้อยละ 10 20 และ 35 ในขณะที่สินค้าอุตสาหกรรมที่จัดอยู่ในประเภทสินค้าไม่อ่อนไหว ซึ่งได้รับลดหย่อนภาษีจากอัตราภาษีปกติเท่ากับร้อยละ 100 อยู่แล้ว (ไม่ต้องเสียภาษีนำเข้าเลย) นั้น จะไม่ได้รับส่วนลดภาษีเพิ่มเติมอีก (ตารางที่ 13)

ตารางที่ 13 สิทธิประโยชน์ภายใต้เงื่อนไขทางสังคม

(หน่วย: ร้อยละ)

ประเภทความอ่อนไหว ของสินค้า	อัตราเดิมที่ได้รับลด หย่อนภาษีจาก อัตราภาษีปกติ	อัตราใหม่ที่จะได้รับ สำหรับสินค้า เกษตรกรรม	อัตราใหม่ที่จะได้รับ สำหรับสินค้า อุตสาหกรรม
กลุ่มสินค้าอ่อนไหวมาก	15	$15+10 = 25$	$15+15 = 30$
กลุ่มสินค้าอ่อนไหว	30	$30+20 = 50$	$30+25 = 55$
กลุ่มสินค้ากึ่งอ่อนไหว	65	$65+35 = 100$	$65+35 = 100$
กลุ่มสินค้าไม่อ่อนไหว	100	$100+0 = 100$	$100+0 = 100$

ที่มา : (ธนาคารส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย, 2542)

5.3.2 ภายใต้เงื่อนไขทางสิ่งแวดล้อม- สินค้าที่จะได้รับสิทธิประโยชน์ภายใต้เงื่อนไขนี้จะต้องเป็นสินค้าที่ทำจากไม้เขตร้อน (Tropical timber processing) เท่านั้น โดยจะได้รับส่วนลดเช่นเดียวกับสินค้าอุตสาหกรรมภายใต้เงื่อนไขสังคม คือ จะได้รับส่วนลดเพิ่มจากอัตราที่ได้รับลดหย่อนอยู่เดิม โดยจะได้รับส่วนลดภาษีเพิ่มอีกร้อยละ 15 25 และ 35 ทั้งนี้ส่วนลดภาษีที่ได้รับเพิ่มจะขึ้นอยู่กับลำดับความอ่อนไหวของสินค้า อย่างไรก็ตามสำหรับสินค้าอุตสาหกรรมซึ่งเป็นสินค้าที่ทำจากไม้เขตร้อน หากเป็นสินค้าที่มาจากประเทศที่ถูกยกเลิก GSP ด้วยเงื่อนไขบางประเภทจะได้รับส่วนลดเพิ่มอีกร้อยละ 25 ของอัตราภาษีปกติ แต่ในกรณีที่ถูกยกเลิก GSP ทั้งประเทศหรือถูกยกเลิก GSP เนื่องจากประเทศนั้นมีส่วนแบ่งตลาดเกินร้อยละ 25 จะไม่ได้รับสิทธิประโยชน์เพิ่มเติมภายใต้เงื่อนไขนี้ ทั้งนี้ประเทศที่ขอใช้สิทธิประโยชน์ทั้งสองเงื่อนไขสามารถนำสิทธิประโยชน์มารวมกันได้ แต่ส่วนลดภาษีที่ได้รับเพิ่มใหม่จะต้องไม่เกินร้อยละ 40

แม้ว่าสิทธิประโยชน์เพิ่มเติมของ GSP ภายใต้เงื่อนไขทางสังคมและสิ่งแวดล้อมดังกล่าวจะเอื้อประโยชน์ต่อการส่งออกของไทย ให้ได้รับลดหย่อนอัตราภาษีนำเข้าหากสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขด้านสังคมและสิ่งแวดล้อมของสหภาพยุโรปได้ แต่ปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญในปัจจุบันคือ การปรับปรุงกฎหมายแรงงานให้สอดคล้องกับมาตรฐานที่สหภาพยุโรปกำหนด ซึ่งปัจจุบันมี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กฎหมายเพียง 2 ฉบับที่สอดคล้องกับอนุสัญญาหมายเลข 87 และ 98 ได้แก่ พระราชบัญญัติพนักงานรัฐวิสาหกิจสัมพันธ์ พ.ศ.2534 และพระราชบัญญัติแรงงานสัมพันธ์ พ.ศ. 2518 ซึ่งการปรับปรุงกฎหมายแรงงานของไทยคงจะต้องใช้เวลาพอสมควร สำหรับการรักษามาตรฐานของไทยนั้น ได้ดำเนินการตามกฎหมายระหว่างประเทศ คือ ITTO อยู่แล้ว

6. การยกเลิก GSP ชั่วคราวตามโครงการใหม่จะยกเลิก GSP เป็นการชั่วคราวแกสินค้าทั้งหมดหรือบางส่วน หากมีการกระทำหรือปฏิบัติในเรื่องการใช้แรงงานเยี่ยงทาส การใช้แรงงานนักโทษ การไม่ปราบปรามเป็นเวลา 1 ปี หากประเทศนั้น ๆ มีการดำเนินการในกรณีที่เกี่ยวข้องปลอมแปลงหรือไม่ให้ความร่วมมือกับสหภาพยุโรปในการตรวจสอบหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดย้อนหลัง การปฏิบัติด้านการค้าที่ไม่เป็นธรรม โดยเฉพาะการเลือกปฏิบัติต่อสหภาพยุโรปมีการใช้แรงงานเยี่ยงทาส มีการส่งออกสินค้าที่ผลิตด้วยแรงงานนักโทษ ไม่มีการควบคุมเท่าที่ควรในการส่งออกหรือส่งผ่านยาเสพติดหรือมีการฟอกเงินจากการค้ายาเสพติด ไม่สามารถปฏิบัติตามข้อผูกพันที่ตกลงกันในเรื่องการเปิดตลาดแก่สหภาพยุโรปและมีความล้มเหลวต่อการปฏิบัติตามพันธกรณีของ GATT ในการประชุมรอบอุรุกวัย

7. การให้ GSP เป็นการเฉพาะ ซึ่งสหภาพยุโรปได้ยกเว้นภาษีศุลกากรสำหรับสินค้าอุตสาหกรรมให้แก่ประเทศในกลุ่มประเทศ Andean Pact 5 ประเทศ (ประเทศโบลิเวีย โคลัมเบีย เปรู เอกวาดอร์ และเวเนซุเอล่า) และยกเว้นภาษีศุลกากรสำหรับสินค้าเกษตรกรรมแต่ประเทศในกลุ่มประเทศ Andean Pact 5 ประเทศ กลุ่มประเทศตลาดอเมริกากลาง (Central american common market) 5 ประเทศ (ประเทศคอสตาริกา ฮอนดูรัส กัวเตมาลา นิคารากัว เอลซาวาดอร์) และปานามา รวมทั้งหมด 11 ประเทศ ด้วยเหตุผลด้านความร่วมมือในการปราบปรามยาเสพติด

สาเหตุที่ไทยถูกยกเลิก GSP

1. ระดับการพัฒนาประเทศ ซึ่งพิจารณาโดยใช้ดัชนีวัดระดับการพัฒนาประเทศ ตามข้อกำหนดที่ว่า ประเทศที่มีรายได้ประชาชาติต่อหัวในปี พ.ศ. 2538 ต่ำกว่า 8,210 เหรียญสหรัฐต่อปี ยังคงได้รับ GSP ร้อยละ 100 ในสองปีแรก ปีที่สามจะถูกลดสิทธิเหลือร้อยละ 50 และ ปีที่สี่จะถูกยกเลิกสิทธิทั้งหมดซึ่งไทยอยู่ในกลุ่มนี้ ส่วนการคำนวณค่า DI โดยใช้ตัวเลขของธนาคารโลก (World bank) และ UNCTAD ในปี พ.ศ. 2534 ซึ่งค่า DI ของไทยเท่ากับ -1.22 เมื่อเทียบกับค่า SI หากค่า SI ของกลุ่มสินค้าใดเกิน 1.5 จะถูกยกเลิก GSP

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. ระดับความสามารถในการแข่งขันซึ่งพิจารณาโดยใช้ดัชนีวัดระดับความสามารถในการแข่งขัน ตามข้อกำหนดที่ว่าอัตราส่วนแบ่งตลาดของกลุ่มสินค้านั้นต่อการนำเข้าทั้งหมดของสหภาพยุโรป เปรียบเทียบกับส่วนแบ่งตลาดของประเทศนั้น ๆ ต่อการนำเข้ารวมของสหภาพยุโรป หากมีอัตราส่วนสูงแสดงว่ามีความสามารถในการแข่งขันสูง หากสัดส่วนการนำเข้าของแต่ละสินค้าซึ่งกลุ่มสินค้าอุตสาหกรรมใช้ตัวเลขในปี พ.ศ. 2535 สินค้าเกษตรกรรมใช้ ตัวเลขจาก UNCTAD ในปี พ.ศ. 2535 พบว่าค่า SI ของสินค้าไทยมีค่าเกิน 1.5 คือกลุ่มสินค้าประมงมีค่า SI เท่ากับ 5.22 กลุ่มสินค้าพืชผักผลไม้มีค่า SI เท่ากับ 4.94 และกลุ่มสินค้าอาหาร ประมงมีค่า SI เท่ากับ 4.54 ซึ่งเกิน 1.5 ทำให้มีการยกเลิก GSP ของสินค้าในกลุ่มสินค้าเกษตร 3 กลุ่มซึ่งในกลุ่มสินค้าประมง ไทยถูกยกเลิก GSP เพียงประเทศเดียว เนื่องจากไทยส่งกุ้งสดแช่แข็งไปยังสหภาพยุโรปในระดับที่สูงมาตลอด

คณะกรรมการสหภาพยุโรปได้ผ่านร่างข้อเสนอระบบ GSP สำหรับสินค้าเกษตรเมื่อวันที่ 6 มีนาคม พ.ศ. 2539 (ระยะเวลาโครงการ 3 ปี) ซึ่งร่างนี้กำลังอยู่ในการพิจารณาของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องก่อนที่จะประกาศใช้เป็นกฎหมายต่อไป สำหรับสินค้าของไทยที่ถูกทางสหภาพยุโรปยกเลิก GSP คือ สินค้าเกษตรกรรม 3 กลุ่ม และสินค้าอุตสาหกรรม 6 กลุ่ม เมื่อพิจารณาสินค้าประมงคือ กุ้งสดแช่แข็งพบว่าก่อนปี พ.ศ. 2540 กุ้งสดแช่แข็งเสียภาษีนำเข้าร้อยละ 4.5 แต่มีการถูกยกเลิก GSP ร้อยละ 50 ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2540 ทำให้เสียภาษีนำเข้าร้อยละ 9.7 และถูกยกเลิก GSP ร้อยละ 100 ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2542 ทำให้ต้องเสียภาษีนำเข้าเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 14.4 เป็นต้นไป โดยไทยจะเป็นประเทศเดียวที่ถูกยกเลิก GSP ในกลุ่มสินค้าประมง (ตารางที่ 14)

โครงการ GSP ใหม่ของสหภาพยุโรป

คณะกรรมการยุโรปได้ประกาศร่างกฎระเบียบรวมโครงการ GSP เกษตรและโครงการ GSP อุตสาหกรรมใหม่ โครงการ GSP ที่ใช้ในปัจจุบันเป็นโครงการ GSP ที่ 3 มีอายุโครงการตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538 ถึง 2547 โดยมีการแบ่งโครงการเป็น 3 ระยะ ดังนี้

ระยะที่ 1 วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2538 ถึง 31 ธันวาคม พ.ศ. 2541

ระยะที่ 2 วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2542 ถึง 31 ธันวาคม พ.ศ. 2544

ระยะที่ 3 วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2545 ถึง 31 ธันวาคม พ.ศ. 2547

ตารางที่ 14 อัตราภาษีสินค้าเกษตรสำคัญของไทยตาม GSP

(หน่วย: ร้อยละ)

สินค้า	อัตราภาษีนำเข้าที่ต้องเสีย			ประเทศที่ถูกยกเลิกGSP
	ก่อนปี	ตั้งแต่	ตั้งแต่	
	พ.ศ.2540 (ได้ GSP)	1 ม.ค. 2540 (ตัดสิทธิ 50)	1 ม.ค. 2542 (ตัดสิทธิ100)	
				ไทย
1. กลุ่มสินค้าประมง				
กุ้งสดแช่แข็ง	4.5	9.7	14.4	
กุ้งปรุงแต่ง	6.0	13.5	20.0	
ปูสดแช่แข็ง	4.0	7.1	10.5	
ปลาหมึกสดแช่แข็ง	4.0	5.4	8.0	
2. กลุ่มผักผลไม้				ชิลี เม็กซิโก ไทย
ดอกไม้สด	15.0	20.4	22.0	
ดอกไม้แห้ง	7.0	16.9	18.3	
ผลไม้สด	6.0	9.0	10.3	
ข้าวโพดสดแช่แข็ง	3.0	6.4	7.5	
3. กลุ่มผลิตภัณฑ์				อาร์เจนตินา บราซิล ไทย
อาหารปรุงแต่ง				
อาหารสุนัขและแมว	3.0	9.5	14.1	
น้ำสัปปะรด	17.0	17.8	19.3	
ผลไม้กระป๋อง	25.0	19.3	29.3	
ผักกระป๋อง	11.0	18.1	21.3	

ที่มา : (กระทรวงพาณิชย์, 2541)

ปัจจุบันสหภาพยุโรปได้มีการร่างกฎหมายโดยคณะกรรมการการยุโรปแล้ว โดยมีสาระสำคัญดังนี้

1. สินค้าไทย จะยังคงถูกยกเลิก GSP ใน 9 กลุ่มสินค้า คือ สินค้าเกษตรกรรม 3 กลุ่ม และสินค้าอุตสาหกรรม 6 กลุ่ม

2. จัดทำโครงการ GSP เป็นโครงการเดียวโดยรวมโครงการสำหรับสินค้าเกษตรและอุตสาหกรรมไว้ด้วยกันทั้งหมด

3. ขยายสิทธิให้กับกลุ่มตลาดอเมริกากลาง ภายใต้โครงการต่อต้านยาเสพติด (Anti-drug campaign: Annex5) โดยมีการเพิ่มสิทธิยกเว้นภาษีนำเข้า สำหรับสินค้าอุตสาหกรรม เท่ากับที่กลุ่ม ADEAN ได้รับ

4. เนื่องจากโครงการ GSP ใหม่ได้มีการรวมมาตรการจูงใจเข้าไว้ในโครงการ GSP ด้วย ทางสหภาพยุโรปจึงได้กำหนดเงื่อนไขให้ประเทศกลุ่ม ADEAN และกลุ่มตลาดอเมริกากลางต้องเข้าร่วมมาตรการจูงใจ หากมีความประสงค์ที่ต้องการสิทธิการยกเว้นภาษีที่ได้รับในปัจจุบัน ภายใต้โครงการต่อต้านยาเสพติด โดยต้องแสดงเจตจำนงอย่างเป็นทางการที่จะขอรับ GSP ภายใต้มาตรการจูงใจซึ่งหากไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ได้ สินค้า GSP จะถูกยกเลิกสิทธิลงตามสัดส่วนของมาตรการจูงใจที่กำหนดไว้ เช่น สินค้าอุตสาหกรรมถูกลดสิทธิร้อยละ 25 สินค้าเกษตรถูกลดสิทธิร้อยละ 15 เป็นต้น ซึ่งทางคณะกรรมการการยุโรปได้มีการกำหนดการพิจารณาบททวนการใช้ GSP ทั้งระบบในครั้งต่อไปในช่วงปลายปี พ.ศ.2542

คณะกรรมการการสหภาพยุโรปได้ผ่านร่างข้อเสนอระบบ GSP สำหรับสินค้าเกษตร เมื่อวันที่ 6 มีนาคม พ.ศ. 2539 โดยจะให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม พ.ศ. 2539 ถึง 30 มิถุนายน พ.ศ. 2542 (ระยะเวลาโครงการ 3 ปี) ซึ่งร่างนี้กำลังอยู่ในการพิจารณาของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องก่อนที่จะประกาศใช้เป็นกฎหมายต่อไป

การดำเนินการที่ผ่านมาของไทยต่อการยกเลิก GSP

1. ดำเนินการเจรจาโน้มน้าวคณะกรรมการการสหภาพยุโรป และประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปให้มีการให้ GSP แก่ไทยต่อไป โดยกระทรวงพาณิชย์กับกระทรวงการต่างประเทศได้ร่วมกันดำเนินการตั้งแต่ต้นปี พ.ศ. 2539 อย่างต่อเนื่องและทุกระดับและในการเยือนประเทศไทยของรองประธานกรรมการการสหภาพยุโรป (นายมานูเอล มาริน) เมื่อกรกฎาคม พ.ศ. 2539 ได้มีการ

ยกปัญหาในเรื่องนี้ขึ้นหาหรือจนฝ่ายสหภาพยุโรปเห็นคล้ายตามว่ามีผลกระทบต่อไทยและได้ตกลงให้มีการเจรจาในการเจรจาในระดับเจ้าหน้าที่เพื่อหาหนทางแก้ไขผ่อนคลายความเดือดร้อน

2. คณะผู้แทนไทยนำโดยกระทรวงพาณิชย์ และมีผู้แทนจากกระทรวงการต่างประเทศ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กระทรวงการคลังและสำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามยาเสพติด ร่วมเดินทางไปเจรจากับผู้แทนกรรมาธิการสหภาพยุโรป เมื่อวันที่ 30 กันยายน พ.ศ. 2539 โดยมีข้อเสนอให้สหภาพยุโรปพิจารณารวม 4 ทาง คือ

2.1 ขอให้สหภาพยุโรป ปรับตัวเลขที่ใช้คำนวณ โดยใช้สถิติล่าสุดของปี พ.ศ. 2537 ของสหภาพยุโรป ซึ่งจะมีผลให้กลุ่มสินค้าผลิตภัณฑ์อาหาร (หมวดที่ 16 ถึง 23)

2.2 ขอให้พิจารณารวมไทยไว้ใน Annex 5 เนื่องจากการปราบปรามยาเสพติดของไทยมีมาตรฐานที่ทัดเทียมกับประเทศในกลุ่ม Andean Pact และกลุ่มตลาดอเมริกากลาง ทั้งนี้เพื่อให้ไทยได้รับ GSP ในระดับเดียวกัน

2.3 จัดสรรโควตาภาษีศุลกากร (Tariff Quota) ให้กับสินค้าเกษตรที่กระทบกระเทือนมากของไทย 5 รายการ นอกกรอบ GSP ที่กำหนดไว้

2.4 ให้ความช่วยเหลือโครงการพัฒนาการเพาะเลี้ยงกุ้งของไทยในวงเงิน 1,100 ล้านบาท

3. ในวันที่ 27 ถึง 31 มกราคม พ.ศ.2540 คณะผู้แทนไทยนำโดยรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ (นายณรงค์ชัย อัครเศรณี) ได้เดินทางไปกรุงบรัสเซลส์ เพื่อหารือในเรื่องนี้อีกครั้งซึ่งผลการเจรจากับนายมานูเอล มาร์ติน ทั้งสองฝ่ายเห็นชอบที่จะจัดให้มีการประชุมระดับเจ้าหน้าที่ เพื่อปรับปรุงการคำนวณตัวเลขที่ใช้เกณฑ์ในการยกเลิก GSP ของสหภาพยุโรปให้ถูกต้องต่อไป

4. ในวันที่ 20 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2540 สำนักงานพาณิชย์ต่างประเทศ ณ กรุงบรัสเซลส์ ได้มีการประชุมหารือเรื่องตัวเลขกับเจ้าหน้าที่สหภาพยุโรป ผลปรากฏว่าสหภาพยุโรปยืนยันว่าการคำนวณที่ผ่านมาเป็นที่ยอมรับทั้งในระดับคณะกรรมการและสภามีความเชื่อว่าการคำนวณของเจ้าหน้าที่นั้นถูกต้องแล้ว ไม่เลือกปฏิบัติต่อไทย ฝ่ายสหภาพยุโรปไม่สามารถแก้ไขตัวเลขให้ฝ่ายไทยได้และต้องการให้ยุติเรื่องนี้ลง

5. สำนักงานพาณิชย์ต่างประเทศ ณ กรุงบรัสเซลส์ ได้เสนอแนวทางแก้ไขปัญหในระดับสองฝ่ายไปเป็นการนำเข้าหารือกับสหภาพยุโรปในเวทีองค์การการค้าโลก (World Trade Organization: WTO) ซึ่งกรรมการค้าต่างประเทศมีความเห็นว่าการดำเนินการในเวที WTO จะสร้างแรงกดดันให้สหภาพยุโรปซึ่งอาจเกิดผลลบต่อไทยเพราะเป็นเวลาที่สหภาพยุโรปกำลัง

พิจารณายกเลิก GSP ตามมาตรการยกเลิกสิทธิทั้งประเทศและอาจส่งผลกระทบต่อความสัมพันธ์ระหว่างประเทศได้ประกอบกับคณะผู้แทนถาวรไทยประจำ WTO ก็ได้ให้ข้อคิดเห็นว่าการดำเนินการในเวที WTO ต้องพิจารณาผลดีผลเสียให้รอบคอบและต้องกำหนดเป้าหมายให้ชัดเจนและแม้ประสบความสำเร็จแต่ก็คงไม่สามารถคงสถานะการเป็นประเทศผู้รับสิทธิได้ในระยะยาวซึ่งการดำเนินการต่อไปเป็นเรื่องระดับนโยบาย

การพิจารณาของสหภาพยุโรป มีขั้นตอนและความยุ่งยากพอสมควร ข้อเสนอของไทยดังกล่าวข้างต้น จึงยังคงไม่ได้รับคำตอบ ดังนั้นเพื่อให้การพิจารณาได้ผลเป็นรูปธรรม ฝ่ายไทยต้องแสดงให้เห็นถึงความจริงจังและให้ความสำคัญกับปัญหานี้ รวมทั้งจัดให้มีการดำเนินการผลักดันในระดับสูง

การดำเนินการของไทยต่อการยกเลิก GSP ในปัจจุบัน

1. กระทรวงพาณิชย์ได้ร่วมกับ กระทรวงการต่างประเทศ เพื่อโน้มน้าวสหภาพยุโรป ขอให้คงการยกเลิก GSP ไว้ที่ร้อยละ 50 เท่ากับในปี พ.ศ. 2541 ไปจนถึงสิ้นปี พ.ศ. 2544 โดยไม่ยกเลิก GSP ร้อยละ 100 ตามที่ได้กำหนดไว้เมื่อปี พ.ศ. 2539 ซึ่งทางกระทรวงพาณิชย์มีความเห็นว่าการโน้มน้าวเพียงประเด็นเดียวนี้ จะช่วยให้มีน้ำหนักมากกว่าการโน้มน้าวหลายประเด็น แต่การคงการยกเลิก GSP ร้อยละ 50 ต่อไป แทนที่จะยกเลิกสิทธิร้อยละ 100 ตามที่กำหนดไว้เดิมนั้นถือเป็นการเปลี่ยนกฎระเบียบของคณะกรรมการการค้ายุโรป ซึ่งการเปลี่ยนกฎระเบียบนี้จะสามารถทำได้ในชั้นของคณะกรรมการระดับเอกอัครราชทูตประเทศสมาชิกสหภาพยุโรป (Coreper) ประจำกรุงบรัสเซลส์ เพื่อเสนอคณะมนตรียุโรปเห็นชอบต่อไป ซึ่งการเปลี่ยนกฎระเบียบที่เสนอโดยคณะกรรมการการค้ายุโรปจะต้องเป็นฉันทามติ (ทุกประเทศสมาชิกของสหภาพยุโรปเห็นพ้องกัน) ของคณะกรรมการระดับเอกอัครราชทูตสมาชิกสหภาพยุโรปจึงจะมีผลในการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบได้

2. คณะกรรมการนโยบายเศรษฐกิจมีมติเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม พ.ศ. 2541 ให้จัดตั้งคณะอนุกรรมการศึกษาติดตาม GSP โดยมีปลัดกระทรวงพาณิชย์เป็นประธาน กรรมาการค้าต่างประเทศเป็นเลขานุการ โดยมีภาคเอกชนจากสภาอุตสาหกรรมไทย และสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย เป็นกรรมการเพื่อศึกษาติดตามการเปลี่ยนแปลงด้าน GSP ในประเทศพัฒนาแล้วพร้อมเสนอแนวทางแก้ไขปัญหาที่เกิดจาก GSP ซึ่งมีผลกระทบต่อการค้าของไทย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. กระทรวงพาณิชย์ได้มีการกำหนดมาตรการระยะสั้นเพื่อแก้ไขปัญหา โดยกำหนดแนวทางไว้ดังนี้

3.1 โน้มน้าวให้สหภาพยุโรปใช้ตัวเลขในการทบทวนที่จะเป็นประโยชน์ต่อการได้รับ GSP แก่ไทยมากที่สุด โดยที่ขณะนี้ยังมีความไม่แน่นอนของตัวเลขรายได้ประชาชาติจากธนาคารโลกและตัวเลขนำเข้าส่งออกจาก UNCTAD ที่จะให้ประโยชน์ GSP ต่อสินค้าไทยที่เข้าสหภาพยุโรปมากที่สุด จึงควรใช้ความรอบคอบในการศึกษาให้ได้ผลที่ชัดเจนภายในครึ่งปีแรกของปี พ.ศ. 2542 เพื่อสรุปตัวเลขปีที่จะท่อนภาวะเศรษฐกิจไทยและการส่งออกสินค้าแต่ละรายการเข้าสหภาพยุโรปที่จะช่วยให้สินค้าไทยกลับมาได้รับ GSP สูงสุด

3.2 การหาตลาดใหม่ ให้แก่สินค้าที่ถูกกระทบจากกรณีถูกยกเลิก GSP เพื่อทดแทนยอดการส่งออกที่สูญเสียไปจากสหภาพยุโรป โดยคณะผู้แทนการค้าต่าง ๆ ของไทย

3.3 เน้นการรักษาและเพิ่มส่วนแบ่งสินค้าเกษตรไทยในสหภาพยุโรป ด้วยการพัฒนาการผลิต เพื่อรักษาคุณภาพสินค้าให้สูงและได้มาตรฐานเสมอตลอดจนเพิ่มมูลค่าเพิ่มของสินค้าเพราะตลาดสหภาพยุโรปเป็นตลาดที่มีอำนาจการซื้อสูงมากผู้บริโภคคำนึงถึงคุณภาพสินค้ามากกว่าคำนึงถึงด้านราคาเพียงอย่างเดียว

3.4 การเจรจาขอความร่วมมือจากสหภาพยุโรป ในการจัดสรรเงินช่วยเหลือด้านการพัฒนาที่ให้กับภาคเกษตรของไทย ไปสู่การผลิตด้านเกษตรที่ได้รับผลกระทบจากการยกเลิก GSP

4. ภาคเอกชนมีการจัดตั้งชมรมเกษตรกร 18 อาชีพ เมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน พ.ศ. 2541 โดยการรวมตัวของเกษตรกรผู้ได้รับผลกระทบเกี่ยวข้องกับสินค้าเกษตร 3 กลุ่ม โดยมีจุดประสงค์เพื่อต้องการขอความเป็นธรรมด้านการค้าจากต่างประเทศ โดยเฉพาะการยกเลิก GSP ของสหภาพยุโรปให้พิจารณาให้กำหนดอัตราภาษีนำเข้าของไทยให้เท่าเทียมกับประเทศอื่น ๆ ในสินค้าประเภทเดียวกัน เนื่องจากมีความเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้าของไทยว่าสามารถแข่งขันกับสินค้าประเทศอื่น ๆ ได้และมีโอกาสที่จะขยายตลาดได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

5. คณะอนุกรรมการเพื่อติดตามและแก้ไขปัญหาการยกเลิก GSP ได้มีการประชุมเพื่อพิจารณาประเด็นต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการยกเลิก GSP เมื่อวันที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2542 มีมติการประชุมดังนี้

5.1. ให้กรมการค้าต่างประเทศร่วมกับผู้ส่งออก ศึกษาสาเหตุของการลดลงของมูลค่าการส่งออกว่ามีผลมาจากการยกเลิก GSP อย่างแท้จริง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5.2 ให้กระทรวงการต่างประเทศปรึกษากับสหภาพยุโรป เพื่อหามาตรการช่วยเหลือในลักษณะอื่นทดแทน

5.3 ให้กรมการค้าต่างประเทศติดตามสถิติการใช้ GSP เพื่อเสนอที่ประชุมคณะกรรมการนโยบายเศรษฐกิจระหว่างประเทศ (กนศ.) อย่างใกล้ชิด

5.4 ให้สำนักงานพาณิชย์ในสหภาพยุโรปและกรมการค้าต่างประเทศ โน้มน้าวให้สหภาพยุโรปไม่ยกเลิก GSP เพิ่มเติมและขอให้คืน GSP แก่สินค้าที่ถูกยกเลิกไปแล้ว

5.5 ให้คณะอนุกรรมการ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องร่วมมือกันศึกษารายละเอียดของข้อกำหนดขององค์การการค้าโลกเพื่อใช้ประกอบการพิจารณาความพร้อมของไทยในการยกเรื่อง GSP ขึ้นหารือในกรอบองค์การการค้าโลก

6. นายประชา จารุตระกูลชัย อธิบดีกรมการค้าต่างประเทศกระทรวงพาณิชย์ได้ทำหนังสือรายงานสำนักเลขาธิการคณะรัฐมนตรี (สลค.) ถึงผลการเจรจากับสหภาพยุโรปเกี่ยวกับการให้ GSP แก่สินค้าไทย ภายหลังจากที่สหภาพยุโรปได้ยกเลิก GSP ต่อไทย เมื่อวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2542 โดยมีสาระสำคัญคือ ในส่วนกระทรวงการต่างประเทศได้แนะนำให้โน้มน้าวสหภาพยุโรป ใช้ตัวเลขรายได้ต่อหัวของคนไทยมาพิจารณาประกอบการยกเลิก GSP นั้น พบว่าระดับรายได้ต่อหัวของคนไทยไม่เข้าข่ายที่จะได้รับสิทธิ GSP เพราะระดับรายได้ต่อหัวจะทำให้ไทยไม่ถูกยกเลิก GSP นั้นต้องไม่เกิน 1,776 เหรียญสหรัฐ หรือไม่เกิน 65,712 บาท ขณะที่รายได้ต่อหัวของคนไทยในปี พ.ศ. 2541 อยู่ที่ 75,893 บาท ดังนั้นการใช้ตัวเลขรายได้ต่อหัวมาโน้มน้าวจึงไม่น่ามีผลใส่สถานะภาพสินค้าไทยดีขึ้น อย่างไรก็ตามกรมการค้าต่างประเทศได้จัดทำประเด็นโน้มน้าวสหภาพยุโรปไว้ 2 ประเด็นคือ ขอให้สหภาพยุโรปไม่ยกเลิก GSP สินค้าอื่น ๆ ของไทยเพิ่มเติมจากที่ยกเลิกไปแล้ว ขอให้สหภาพยุโรปพิจารณาให้คืนสิทธิสินค้าที่ถูกยกเลิก GSP ไปแล้วซึ่งได้นำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการนโยบายเศรษฐกิจระหว่างประเทศ ที่ประชุมได้มีมติให้คณะอนุกรรมการเพื่อติดตามและแก้ไขปัญหาการใช้ GSP พิจารณาเพิ่มเติมในประเด็นต่าง ๆ ที่จะมีผลต่อการกำหนดทำที่ของไทยรวม 5 ประเด็น คือ

6.1 ความเป็นไปได้ในการขอให้สหภาพยุโรปยกเลิกมาตรการยกเลิก GSP

6.2 การขอความช่วยเหลือในลักษณะอื่น

6.3 สาเหตุที่สินค้าไทยบางกลุ่มใช้ GSP น้อย

6.4 การปรับโครงสร้างอุตสาหกรรม หากไม่ได้รับการต่ออายุโครงการ GSP ต่อไป

6.5 ความเหมาะสมในการนำเรื่องการยกเลิก GSP เข้าหารือใน WTO

มาตรการสุขอนามัย ความสะอาด และมาตรฐานคุณภาพของสินค้า

มาตรการสุขอนามัย ความสะอาด และมาตรฐานคุณภาพของสินค้า เป็นมาตรการที่มีประสิทธิภาพที่สุดการที่เป็นอุปสรรคทางการค้าที่สำคัญต่อสินค้ากึ่งสดแช่แข็งของไทย กึ่งสดแช่แข็งไทยเคยประสบปัญหาไม่ผ่านมาตรฐานด้านสุขอนามัยของญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป ทำให้เกิดผลเสียหายนต่อมูลค่าการส่งออกมาแล้ว โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากการเปลี่ยนแปลงวิธีการและหลักเกณฑ์การตรวจสอบมาตรฐานสุขอนามัยของสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป ประเทศที่พัฒนาแล้วจะมีการพัฒนาเทคโนโลยีในการผลิตให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานด้านสุขอนามัยให้สูงขึ้นเรื่อย ๆ และถือเป็นแนวทางสำคัญในการแข่งขันและแบ่งแยกตลาดเฉพาะสำหรับสินค้าของประเทศตน (Niche market) พร้อมกับนำมาตรฐานดังกล่าวมาเป็นมาตรการจำกัดการนำเข้ากับประเทศคู่แข่งทางการค้า

ความตกลงว่าด้วยการใช้มาตรการด้านสุขอนามัย ในการเจรจาการค้าหลาย ๆ ฝ่ายรอบอุรุกวัย มีจุดมุ่งหมายที่จะป้องกันมิให้มีการนำมาตรการด้านสุขอนามัยมาใช้เป็นเครื่องมือกีดกันทางการค้า และมุ่งที่จะลดอุปสรรคทางการค้าอันเนื่องมาจากการใช้มาตรการด้านสุขอนามัยนั้น มีเหตุผลรองรับทางวิทยาศาสตร์สอดคล้องกับมาตรฐานที่เป็นที่รับรองของนานาชาติ และพยายามที่จะปรับปรุงให้มีมาตรฐานเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน (Harmonization) มีความโปร่งใส (Transparency) และมีวิธีปฏิบัติในการตรวจสอบปล่อยสินค้าที่สมเหตุสมผล และมีหลักการแน่นอน (วิศาล และคณะ, 2538: 29)

สหภาพยุโรปมีกฎเกณฑ์ควบคุมตรวจสอบสินค้าที่เกี่ยวข้องกับพืชและสัตว์ที่จะนำเข้า ได้แก่ การตรวจสอบและควบคุมโรคพืชและโรคสัตว์ทั้งจากประเทศสมาชิกและจากประเทศที่สาม การกำหนดปริมาณสารตกค้างเกี่ยวกับยาฆ่าแมลงและอาหารสัตว์ ซึ่งจากกฎเกณฑ์ดังกล่าวจะทำให้มีอุตสาหกรรมของไทยบางประเภทที่เกี่ยวข้องกับสินค้าเกษตรต่าง ๆ ได้รับผลกระทบ นอกจากนี้ยังมีกฎระเบียบเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ประมง เพื่อควบคุมพื้นที่ที่จะส่งผลิตภัณฑ์ประมงเข้าไปในสหภาพยุโรป โดยในพื้นที่ของประเทศผู้ส่งออกนั้น ต้องอยู่ในบัญชีของสหภาพยุโรปว่าเป็นเขตที่ยอมรับได้ (Approved zone) ประเทศผู้ส่งออกจะต้องมีบัญชีรายชื่อในบัญชีของสหภาพยุโรป หากทั้งประเทศไม่ได้รับการรับรอง ก็จะมีการรับรองเฉพาะผู้ผลิตและโรงงานเป็นราย ๆ ไป

การกำหนดมาตรฐานอาหารระหว่างประเทศ (Codex) ซึ่งเป็นมาตรฐานอาหารสากลประเทศต่าง ๆ ที่เป็นสมาชิกของ Codex จะนำมาตรฐานของ Codex มากำหนดเป็นมาตรฐานในการนำเข้าสินค้าได้ เช่น การกำหนดมาตรฐานอาหารระหว่างประเทศในเรื่องสารแต่งเติมที่ใช้กับอาหาร (Food additive)

มาตรฐานระหว่างประเทศที่สำคัญ ได้แก่ มาตรฐานของ ISO (International organization standardization) ซึ่งแม้ว่าการใช้มาตรฐาน ISO จะเป็นไปตามความสมัครใจ แต่ส่วนมากแล้วแต่ละประเทศมักจะนำมาบังคับใช้เป็นมาตรการภายใน และที่สำคัญ คือ ประเทศผู้นำเข้าสินค้ามักจะกำหนดว่า สินค้านั้น ๆ ต้องเป็นไปตามมาตรฐาน ISO ซึ่งเท่ากับเป็นการบังคับประเทศผู้ส่งออกในทางปฏิบัติ

ISO 9000 มาตรฐานคุณภาพผลิตภัณฑ์ (Product quality standards) จะมีการกำหนดมาตรฐานโดยรวมที่จำเป็นในการกำหนดหรือควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ ยังมี ISO 10011 ซึ่งกำหนดหลักการตรวจสอบ (Audit) รวมทั้งหลักเกณฑ์ในการกำหนด วางแผนปฏิบัติตาม และการเก็บรายละเอียดการตรวจสอบคุณภาพสินค้าอย่างเป็นระบบ

ISO 14000 มาตรฐานการจัดการสิ่งแวดล้อม เป็นมาตรฐานระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม (Environmental management system: EMS) มาตรฐานสากลที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมนี้จะให้แนวทางแก่ผู้ประกอบการในการจัดการ การตรวจวัด และการพัฒนาการดำเนินการของบริษัทให้มีส่วนทำลายสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด (Environmental-friendly) มาตรฐาน ISO 14000 นี้จะเกี่ยวข้องตั้งแต่การออกแบบ การคัดเลือกวัตถุดิบ การผลิต การขายและการตลาด ไปจนถึงการทำลายสินค้านั้น นอกจากนี้ยังกำหนดวิธีการที่บริษัทผู้ประกอบการจะจัดทำระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมและระบบการตรวจสอบอีกด้วย มาตรฐานทางสิ่งแวดล้อมที่ ISO จัดทำภายใต้ระบบ ISO14000 นี้จะมี 5 ประเภท ได้แก่ ระบบการจัดการ (Management system) การตรวจสอบ การปิดฉลาก (Labelling) การประเมินผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมของกระบวนการผลิต (Environmental performance evaluation) และการประเมินวงจรชีวิตของสินค้า (Life cycle assessment) เช่น การผลิต การบริโภค ว่ามีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างไรในแต่ละขั้นตอน

ความต้องการหรือความพอใจของผู้บริโภค (Consumer's preferences) จะเป็นแรงผลักดันสำคัญในการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการผลิตสินค้าในอนาคต โดยเฉพาะผู้บริโภคในตลาดประเทศพัฒนาแล้ว ซึ่งมีทั้งความตื่นตัวในเรื่องการอนุรักษ์และให้ความสำคัญกับการรักษา

สุขอนามัยของตนรวมทั้งเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อและเป็นตลาดใหญ่พอที่ผู้ผลิตจะสามารถได้ประโยชน์จากต้นทุนที่ลดลงหากมีการผลิตจำนวนมาก (Economies of scale)

สหภาพยุโรปได้ออกกฎระเบียบใหม่ในการใช้สารปรุงแต่ง Benzoic acid จากกุ้งที่นำเข้าจากต่างประเทศ กล่าวคือ ข้อกำหนดการใช้สาร Benzoic acid ในสินค้ากุ้งสุก (Shrimps cooked) ให้ใช้ในปริมาณ 2,000 มิลลิกรัมต่อลิตร ยกเว้นกุ้งสุกในตระกูล Crangon crangon ให้ใช้ได้ปริมาณ 6,000 มิลลิกรัมต่อลิตร โดยสหภาพยุโรปอ้างว่ามาตรฐาน Codex กำหนดปริมาณสูงสุดของ Benzoic acid ไว้เท่ากับ 2,000 มิลลิกรัมต่อลิตร ดังนั้นระเบียบของสหภาพยุโรปจึงสอดคล้องกับมาตรฐานสากล นอกจากนี้สหภาพยุโรปอ้างว่ากุ้งที่นำเข้ามีขนาดใหญ่กว่ากุ้ง Crangon crangon จึงมีพื้นที่ผิวสัมผัสกับอากาศต่อมวลน้อยกว่า ความเข้มข้นของ Benzoic acid ที่ใช้ในการถนอมอาหารจึงใช้ในปริมาณที่ต่ำกว่าได้ ในขณะที่ประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปอื่น ๆ เช่น เยอรมัน และเดนมาร์ก อนุญาตให้ใช้ Benzoic acid ในระดับ 1,500 มิลลิกรัมต่อลิตร

การดำเนินการของไทย

1. เนื่องจากการขอระเบียบกลางเป็นอำนาจของคณะรัฐมนตรียุโรปและสหภาพยุโรป ซึ่งขบวนการตัดสินใจขององค์กรทั้ง 2 นี้ ได้นำปัจจัยในเรื่องความเสี่ยงต่อความเชื่อถือทางด้านความปลอดภัยของสินค้าและสุขภาพของสาธารณชนเข้ามาเป็นองค์ประกอบหลักที่สำคัญในการพิจารณากำหนดมาตรฐาน ดังนั้นวิธีการที่จะโน้มน้าวสหภาพยุโรปให้ปรับเปลี่ยนมาตรฐานจึงควรดำเนินการดังนี้

1.1 นำมาตรฐานอุตสาหกรรมสากล ที่เป็นที่ยอมรับในประเทศต่าง ๆ มาใช้สนับสนุน เพื่อยืนยันว่าความเข้มข้นของ Benzoic acid ในระดับร้อยละ 0.6 ที่ใช้กับกุ้งสุกทั่วไปอยู่ในระดับที่ไม่ก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อสุขภาพมนุษย์

1.2 ผลการทดลองทางวิทยาศาสตร์ว่าความเข้มข้นของ Benzoic acid ในระดับร้อยละ 0.2 ไม่เพียงพอในการรักษาคุณภาพของสินค้ากุ้งสุกของไทยและจะก่อให้เกิดความเสียหายต่อการค้าระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป

2. ให้ฝ่ายไทยมีหนังสือถึงคณะกรรมการยุโรป พร้อมเหตุผลประกอบตามหลักฐานในข้อ 1.1 และ 1.2 มาแสดง พร้อมชี้ให้เห็นว่าการกำหนดปริมาณความเข้มข้นเป็น 2 ระดับที่แตกต่างกันคือร้อยละ 0.6 และร้อยละ 0.2 เป็นการเลือกปฏิบัติ

3. ให้ผู้ประกอบการปรับปรุงขบวนการผลิตให้ได้มาตรฐานตามระบบที่ยอมรับได้เช่น ISO 9002 ISO 14000 และ HACCP เพื่อให้เป็นที่ยอมรับของสหภาพยุโรป



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาค้างนี้ ได้รับข้อมูลจากการส่งแบบสอบถามและจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ผลิตและส่งออกกุ้งสดแช่แข็งไปยังสหภาพยุโรป เพื่อให้ทราบถึงความคิดเห็นของผู้ประกอบการ ปัญหาและอุปสรรคของการผลิตและการตลาดกุ้งสดแช่แข็ง รวมทั้งความคิดเห็นในเรื่องบทบาทของรัฐบาลกับการแก้ไขปัญหาดังกล่าว

เพื่อให้การศึกษานี้บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ ผู้ทำการศึกษาจึงได้จัดทำแบบสอบถามเพื่อสอบถามผู้ประกอบการ โดยส่งแบบสอบถามทางโทรสารไปยังผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกของสมาคมอาหารแช่เยือกแข็งไทย โดยมีการโทรศัพท์ติดต่อกับทางผู้ประกอบการไว้ล่วงหน้ารวมทั้งมีการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการบางราย

จำนวนกลุ่มประชากรตัวอย่างที่ทำการศึกษาเป็นผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกของสมาคมอาหารแช่เยือกแข็งไทย การศึกษาค้างนี้เป็นการศึกษากลุ่มประชากรตัวอย่าง โดยผู้ทำการศึกษาได้จัดส่งแบบสอบถามไปยังผู้ประกอบการจำนวน 54 ราย ซึ่งมีการคัดเลือกจากสมาชิกของสมาคมอาหารแช่เยือกแข็งที่มีที่ตั้งสำนักงานในกรุงเทพมหานครทั้งสิ้น 54 ราย ได้รับแบบสอบถามกลับมาทั้งสิ้น 30 ราย และได้สัมภาษณ์ผู้ประกอบการจำนวน 5 ราย รวมจำนวนประชากร 35 ราย คิดเป็นร้อยละ 64.81 ของจำนวนกลุ่มตัวอย่าง

จากการรวบรวมข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ เกี่ยวกับสถานะการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังสหภาพยุโรปมีผลการศึกษาดังจะกล่าวต่อไป

ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการส่งออกกุ้งสดแช่แข็ง

จำนวนทุนจดทะเบียน

ลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการ เพื่อพิจารณาจำนวนเงินทุนจดทะเบียนของกลุ่มประชากรตัวอย่างจำนวน 35 บริษัท สรุปได้ว่ามีผู้ประกอบการจำนวน 3 บริษัท หรือร้อยละ 8.58 ที่มีทุนจดทะเบียนอยู่ระหว่าง 1 ถึง 10 ล้านบาท มี 19 บริษัท หรือร้อยละ 54.28 มีทุนจดทะเบียน 11 ถึง 50 ล้านบาท มี 7 บริษัท หรือร้อยละ 20.00 มีทุนจดทะเบียน 51 ถึง 100 ล้านบาท มี 4 บริษัท หรือร้อยละ 11.43 มีทุนจดทะเบียน 101 ถึง 200 ล้านบาท และมี 2 บริษัท หรือร้อยละ 5.71 มีทุนจดทะเบียนมากกว่า 200 ล้านบาท (ตารางที่ 15) ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อพิจารณาถึงการส่งเสริมการลงทุน พบว่าทุกบริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุน ซึ่งบริษัทที่ได้รับส่งเสริมการลงทุนมีเงื่อนไขในการส่งสินค้าออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศดังนี้ คือ มีผู้ประกอบการ 29 บริษัท หรือ ร้อยละ 82.86 มีเงื่อนไขในการส่งสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศทั้งหมด มีผู้ประกอบการจำนวน 6 บริษัท หรือร้อยละ 17.14 มีเงื่อนไขในการส่งออกไปต่างประเทศ ร้อยละ 80 ถึง 90 (ตารางที่ 15 และ 16)

ตารางที่ 15 จำนวนเงินทุนจดทะเบียนของกลุ่มตัวอย่าง

การจัดจำแนกกลุ่มตัวอย่าง	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
จำนวนเงินทุนจดทะเบียน		
ระหว่าง 1 - 10 ล้านบาท	3	8.58
ระหว่าง 11 - 50 ล้านบาท	19	54.28
ระหว่าง 51 - 100 ล้านบาท	7	20.00
ระหว่าง 101 - 200 ล้านบาท	4	11.43
200 ล้านบาทขึ้นไป	2	5.71
รวม	35	100.00

ตารางที่ 16 เงื่อนไขในการส่งเสริมการลงทุน

การส่งเสริมการลงทุน	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
ส่งออกไปยังต่างประเทศทั้งหมด	29	82.86
ส่งออกไปยังต่างประเทศร้อยละ 80 - 90	6	17.14
รวม	35	100.00

ประเภทผลิตภัณฑ์ที่ผลิต

ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการผลิตนั้นทางผู้ทำการศึกษาได้มีการแบ่งผลิตภัณฑ์เป็น 5 ผลิตภัณฑ์ดังนี้ คือ กุ้งสดแช่แข็ง กุ้งต้ม ปลาหมึกสดแช่แข็ง อาหารสำเร็จรูป และปลาสดแช่แข็ง ซึ่งการศึกษาได้ผลดังนี้ กุ้งสดแช่แข็งมีบริษัทที่ทำการผลิตจำนวน 35 บริษัท หรือร้อยละ 100.00 กุ้งต้มมีบริษัทที่ทำการผลิตจำนวน 21 บริษัท หรือร้อยละ 60.00 ปลาหมึกสดแช่แข็ง มีบริษัทที่ทำการผลิตจำนวน 19 บริษัท หรือร้อยละ 54.28 อาหารสำเร็จรูป มีบริษัทผลิต 4 บริษัท หรือร้อยละ 14.28 และปลาสดแช่แข็ง มีบริษัทที่ทำการผลิตจำนวน 10 บริษัท หรือร้อยละ 28.57 (ตารางที่ 17)

ตารางที่ 17 ประเภทผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิต

ผลิตภัณฑ์	จำนวนผู้ผลิต ^{1/}	ร้อยละ
กุ้งสดแช่แข็ง	35	100.00
กุ้งต้ม	21	60.00
ปลาหมึกสดแช่แข็ง	19	57.28
อาหารสำเร็จรูป	4	11.42
ปลาสดแช่แข็ง	10	28.57

หมายเหตุ : ^{1/} มีบริษัทที่ผลิตมากกว่า 1 ผลิตภัณฑ์

ช่องทางการจัดจำหน่ายกุ้งสดแช่แข็ง

ช่องทางการจัดจำหน่ายกุ้งสดแช่แข็งของผู้ประกอบการมีจำนวน 29 บริษัท หรือร้อยละ 82.16 ที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์กุ้งสดแช่แข็งยังต่างประเทศทั้งหมด มีจำนวน 6 บริษัท หรือ 17.14 ที่มีการจำหน่ายกุ้งสดแช่แข็งทั้งในและต่างประเทศและไม่มีผู้ประกอบการที่ทำการผลิตกุ้งสดแช่แข็งเพื่อจำหน่ายในประเทศเพียงอย่างเดียว (ตารางที่ 18)

ตารางที่ 18 การจัดจำหน่ายกุ้งสดแช่แข็ง

วิธีจัดจำหน่ายกุ้งสดแช่แข็ง	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
จำหน่ายยังต่างประเทศทั้งหมด	29	82.16
จำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ	6	17.14
รวม	35	100.00

ตลาดกุ้งสดแช่แข็งของไทย

ตลาดส่งออกกุ้งสดแช่แข็งที่สำคัญของไทยมี 3 ตลาดคือ สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป และตลาดเอเชียซึ่งจากการศึกษาได้ผลดังนี้ ผู้ประกอบการทั้ง 35 บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าไปยัง ทั้ง 3 ตลาด เพื่อรักษายอดขายให้สม่ำเสมอ โดยแต่ละตลาดที่ผู้ประกอบการส่งออกมีรายละเอียด ดังนี้ ตลาดสหรัฐอเมริกามีผู้ประกอบการส่งกุ้งสดแช่แข็งไปจำหน่ายร้อยละ 5 ถึง 20 จำนวน 2 บริษัท ส่งไปจำหน่ายร้อยละ 21 ถึง 40 จำนวน 6 บริษัท ส่งไปจำหน่ายร้อยละ 41 ถึง 60 จำนวน 10 บริษัท ส่งไปจำหน่ายร้อยละ 61 ถึง 80 จำนวน 15 บริษัท และส่งไปจำหน่ายร้อยละ 81 ถึง ร้อยละ 100 จำนวน 2 บริษัท ส่วนตลาดสหภาพยุโรปมีผู้ประกอบการส่งกุ้งสดแช่แข็งไปจำหน่ายร้อยละ 5 ถึง 20 จำนวน 14 บริษัท ส่งไปจำหน่ายร้อยละ 21 ถึง 40 จำนวน 18 บริษัท และส่งไปจำหน่ายร้อยละ 41 ถึง 60 จำนวน 3 บริษัท (ตารางที่ 19 และ 20)

ตารางที่ 19 ตลาดส่งออกกุ้งสดแช่แข็งที่สำคัญของไทย

ตลาด	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
เอเชีย	35	100.00
สหรัฐอเมริกา	35	100.00
สหภาพยุโรป	35	100.00

ตารางที่ 20 ปริมาณการจัดจำหน่ายกุ้งสดแช่แข็งจากผลผลิตทั้งหมดในตลาดที่สำคัญของไทย

ปริมาณการจัดจำหน่าย จากผลผลิตทั้งหมด	เอเชีย	สหรัฐอเมริกา	สหภาพยุโรป
ร้อยละ 5 - 20	13	2	14
ร้อยละ 21 - 40	10	6	18
ร้อยละ 41 - 60	5	10	3
ร้อยละ 61 - 80	2	15	0
ร้อยละ 81 - 100	5	2	0
รวม	35	35	35

ประเทศคู่แข่งขันที่สำคัญของกุ้งสดแช่แข็ง

ประเทศคู่แข่งขัน 3 ประเทศที่สำคัญในการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังตลาดสหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป และเอเชีย ได้แก่ ประเทศคู่แข่งขันที่สำคัญ 2 ประเทศอยู่ในทวีปเอเชีย ได้แก่ อินเดีย อินโดนีเซีย ส่วนประเทศที่สำคัญอีก 1 ประเทศอยู่ในทวีปอเมริกาใต้ คือ เอกวาดอร์ ในการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยของประเทศคู่แข่งขันที่สำคัญ 3 ประเทศ พบว่าอินเดียมีค่าเฉลี่ย 2.22 แสดงว่ามีความสำคัญระดับปานกลาง อินโดนีเซียมีค่าเฉลี่ย 1.68 และเอกวาดอร์มีค่าเฉลี่ย 1.97 แสดงว่ามีความสำคัญในระดับปานกลางเช่นเดียวกัน (ตารางที่ 21)

ปัญหาและอุปสรรคของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่แข็งไทย

ปัญหาและอุปสรรคของกุ้งสดแช่แข็งของไทยคือ การยกเลิก GSP โดยมีค่าเฉลี่ย 4.34 แสดงว่ามีความสำคัญมากที่สุด การขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต (กุ้งกุลาดำ) มีความสำคัญลำดับที่ 2 โดยมีค่าเฉลี่ย 3.28 แสดงว่าการขาดแคลนวัตถุดิบมีความสำคัญปานกลาง การเปลี่ยนระบบอัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทเป็นระบบลอยตัวมีค่าเฉลี่ย 3.00 แสดงว่ามีความสำคัญปานกลางเช่นเดียวกับการขาดแคลนวัตถุดิบ ส่วนการกำหนดกฎระเบียบใบอนุญาตและมาตรฐานของสินค้า รวมทั้งการกำหนดปริมาณสารกันเหี่ยวไม่เกิน 2,000 มิลลิกรัมต่อลิตร มี

ตารางที่ 21 ประเทศคู่แข่งขันที่สำคัญของกุ้งสดแช่แข็งของไทย

ประเทศ	ความสำคัญดับที่			ค่าเฉลี่ย
	1	2	3	
อินเดีย	15 (42.85)	13 (37.14)	7 (20.00)	2.22
อินโดนีเซีย	7 (20.00)	10 (28.58)	18 (51.42)	1.68
เอกวาดอร์	13 (37.15)	10 (28.58)	10 (28.58)	1.97
บังคลาเทศ	0 (0.00)	1 (2.85)	0 (0.00)	0.05
เม็กซิโก	0 (0.00)	1 (2.85)	0 (0.00)	0.05
รวม	35 (100.00)	35 (100.00)	35 (100.00)	-

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือ ค่าร้อยละ

ค่าเฉลี่ย 1.94 และ 1.85 แสดงว่ามีความสำคัญของปัญหาในระดับน้อยที่สุด (ตารางที่ 22) ดังนั้น ปัญหาที่มีความสำคัญมากที่สุดคือ การยกเลิก GSP ของสหภาพยุโรป ความสำคัญปานกลางคือการขาดแคลนวัตถุดิบและการเปลี่ยนระบบอัตราแลกเปลี่ยนเงินบาท ส่วนการกำหนดกฎระเบียบสุขอนามัยสินค้าและการกำหนดปริมาณสารกันเหินไม่เกิน 2,000 มิลลิกรัมต่อลิตร มีค่าเฉลี่ย 1.94 ความสำคัญน้อยที่สุด

ตารางที่ 22 ปัญหาและอุปสรรคของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่แข็งของไทย

ปัญหา	มีความสำคัญลำดับที่					ค่าเฉลี่ย
	1	2	3	4	5	
การยกเลิกสิทธิ GSP	28 (80.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	5 (14.28)	2 (5.71)	4.34
กฎระเบียบสุขอนามัยและมาตรฐานของสินค้า	2 (5.71)	3 (8.57)	0 (0.00)	17 (48.57)	12 (34.29)	1.94
ปริมาณสารกันเหินไม่เกิน 2,000 มิลลิกรัมต่อลิตร	2 (5.71)	2 (5.71)	5 (14.28)	9 (25.71)	14 (40.00)	1.85
การขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต (กุ้งกุลาดำ)	1 (2.87)	17 (48.57)	12 (34.29)	1 (2.87)	4 (10.00)	3.28
ระบบอัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทเป็นแบบลอยตัว	2 (5.71)	13 (37.15)	13 (37.15)	0 (0.00)	4 (10.00)	3.00
ไม่แสดงความคิดเห็น	0 (0.00)	0 (0.00)	5 (14.28)	3 (8.57)	0 (0.00)	0.77
รวม	35 (100.00)	35 (100.00)	35 (100.00)	35 (100.00)	35 (100.00)	-

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บ คือ ร้อยละ

ทัศนคติต่อการยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร

ความสำคัญของสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรของสหภาพยุโรป จากการสอบถามผู้ประกอบการที่ส่งออกกุ้งสดแช่แข็งจำนวน 35 บริษัท ผู้ประกอบการที่ส่งไปตลาดยุโรปมีความเห็นว่า สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรของสหภาพยุโรปมีความสำคัญ เนื่องจากทำให้สามารถแข่งขันด้านราคากับคู่แข่งได้จำนวน 17 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 48.57 มีความเห็นว่าจะได้รับการยกเว้นการเสียภาษีนำเข้าสหภาพยุโรปในอัตราที่ต่ำจำนวน 13 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 37.14 ส่วนอีก 5 บริษัทมีความเห็นว่าลูกค้าน่าจะมีการชะลอการสั่งซื้อคิดเป็นร้อยละ 14.29 (ตารางที่ 23)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 23 ความสำคัญของสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรของสหภาพยุโรป

สาเหตุ	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
สามารถแข่งขันด้านราคากับคู่แข่งได้	17	48.57
เสียภาษีนำเข้าสหภาพยุโรปในอัตราที่ต่ำ	13	37.14
ลูกค้ามีการชะลอคำสั่งซื้อสินค้า	5	14.29
รวม	35	100.00

ผลจากการยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร

การศึกษาผลจากการยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร เมื่อพิจารณาระดับค่าเฉลี่ย ผลของการยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร พบว่าสินค้าเสียภาษีในอัตราที่สูงขึ้นมีค่าเฉลี่ย 2.32 แสดงว่ามีความสำคัญระดับปานกลาง การเปิดโอกาสให้คู่แข่งจำหน่ายแทนมีค่าเฉลี่ย 1.85 แสดงว่ามีความสำคัญระดับปานกลางเช่นเดียวกัน การไม่สามารถหาตลาดทดแทนได้ทัน ลูกค้าชะลอการสั่งซื้อสินค้า และไม่สามารถปรับขึ้นราคาสินค้าได้มีค่าเฉลี่ย 0.97 0.50 และ 0.35 แสดงว่ามีความสำคัญน้อย (ตารางที่ 24)

แนวทางแก้ไขปัญหาของผู้ประกอบการ

แนวทางการแก้ไขปัญหาของผู้ประกอบการ จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการมีความคิดเห็นว่าควรเตรียมขยายตลาดอื่น ๆ ทดแทนสหภาพยุโรปเป็นลำดับที่ 1 มีค่าเฉลี่ย 2.80 แสดงว่ามีความสำคัญระดับมากที่สุด ลำดับที่ 2 คือ ปรับปรุงคุณภาพสินค้าเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ มีค่าเฉลี่ย 1.68 แสดงว่ามีความสำคัญระดับปานกลาง ลำดับที่ 3 คือ ผลิตสินค้าอื่นเพื่อทดแทน กุ้งสดแช่แข็งมีค่าเฉลี่ย 1.51 แสดงว่ามีความสำคัญระดับน้อย (ตารางที่ 25)

ตารางที่ 24 ผลจากการยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร

ผล	ความสำคัญลำดับที่			ค่าเฉลี่ย
	1	2	3	
สินค้าเสียภาษีในอัตราที่สูงขึ้น	21 (61.77)	5 (14.70)	6 (17.64)	2.32
เปิดโอกาสให้คู่แข่งจำหน่ายแทน	10 (29.41)	12 (35.30)	9 (26.50)	1.85
ไม่สามารถหาตลาดทดแทนได้ทัน	1 (2.94)	12 (35.30)	6 (17.64)	0.97
ลูกค้าชะลอการสั่งซื้อสินค้า	1 (2.94)	4 (11.76)	6 (17.64)	0.50
ไม่สามารถปรับขึ้นราคาสินค้าได้	1 (2.94)	1 (2.94)	7 (20.58)	0.35
รวม 1/	34 (100.00)	34 (100.00)	34 (100.00)	-

หมายเหตุ : 1/ เกิด Missing Data 1 ตัวอย่าง

ตารางที่ 25 แนวทางแก้ไขปัญหของผู้ประกอบการ

แนวทางการแก้ไข	ความสำคัญลำดับที่			ค่าเฉลี่ย
	1	2	3	
เตรียมขยายตลาดอื่น ๆ ทดแทนสหภาพยุโรป	29 (82.86)	8 (14.28)	1 (2.85)	2.80
ปรับปรุงคุณภาพสินค้าเพื่อให้สามารถแข่งขันได้	3 (8.57)	18 (51.42)	14 (40.00)	1.68
ผลิตสินค้าอื่นเพื่อทดแทนกุ้งสดแช่แข็ง	3 (8.57)	12 (34.30)	20 (57.15)	1.51
รวม	35 (100.00)	35 (100.00)	35 (100.00)	-

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือ ค่าร้อยละ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความคิดเห็นต่อนโยบายรัฐบาลและความต้องการความช่วยเหลือจากรัฐบาล

นโยบายของรัฐบาลและความต้องการความช่วยเหลือจากรัฐบาล นโยบายของรัฐบาลที่ดำเนินการแก้ไขปัญหการยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรของสหภาพยุโรปซึ่งผู้ประกอบการจำนวน 20 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 57.14 มีความเห็นว่ามีเหมาะสม ส่วนผู้ประกอบการจำนวน 14 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 40.00 มีความเห็นว่าไม่เหมาะสม และผู้ประกอบการ 1 บริษัท คิดเป็น ร้อยละ 2.86 ไม่แสดงความคิดเห็น (ตารางที่ 26)

ตารางที่ 26 ความคิดเห็นต่อนโยบาย การแก้ไขปัญหของรัฐบาล

ความคิดเห็นต่อการแก้ไขปัญหา	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
เหมาะสม	20	57.14
ไม่เหมาะสม	15	42.86
รวม	35	100.00

ความต้องการความช่วยเหลือจากรัฐบาลของผู้ประกอบการ จากการศึกษาพบว่าสิ่งที่ผู้ประกอบการมีความต้องการให้รัฐบาลช่วยเหลือคือ ให้รัฐบาลเจรจาขอ GSP คืนจากสหภาพยุโรป เป็นลำดับที่ 1 มีค่าเฉลี่ย 3.31 แสดงว่ามีความสำคัญมากที่สุด ลำดับที่ 2 คือ ให้ช่วยขยายตลาดการค้าใหม่ ๆ ทดแทนสหภาพยุโรปมีค่าเฉลี่ย 2.57 แสดงว่ามีความสำคัญมาก ลำดับที่ 3 คือ จ่ายเงินชดเชยภาษีที่ต้องเสียเพิ่ม มีค่าเฉลี่ย 2.08 แสดงว่ามีความสำคัญระดับปานกลาง ลำดับที่ 4 คือ ให้ปรับปรุงแก้ไขวิธีการขอคืน GSP มีค่าเฉลี่ย 1.54 แสดงว่ามีความสำคัญน้อย (ตารางที่ 27)

การนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งของสหภาพยุโรป

เมื่อพิจารณาส่วนแบ่งตลาดของประเทศต่าง ๆ ที่ส่งกุ้งสดแช่แข็งไปสหภาพยุโรป พบว่าส่วนแบ่งตลาดจากการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งไปยังตลาดสหภาพยุโรปสูงสุด ได้แก่ กลุ่มสหภาพยุโรปด้วยกันเอง รองลงมาคือเอกวาดอร์ และไทย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 27 ความต้องการความช่วยเหลือจากรัฐบาล

ความต้องการ	ความสำคัญลำดับที่				ค่าเฉลี่ย
	1	2	3	4	
ให้มีการเจรจาของสิทธิพิเศษคือ	28	1	0	1	3.31
จากสหภาพยุโรป	(80.00)	(2.85)	(0.00)	(2.85)	
ช่วยบุกเบิกตลาดการค้าใหม่ ๆ ทด	1	19	14	1	2.57
แทนตลาดสหภาพยุโรป	(2.85)	(54.30)	(40.01)	(2.85)	
จ่ายเงินชดเชยภาษีนำเข้าที่ต้องจ่าย	5	7	9	14	2.08
เพิ่ม	(8.57)	(20.00)	(25.71)	(40.01)	
ปรับปรุงและแก้ไขระเบียบวิธีการสง	1	7	9	11	1.54
ออกหรือการขอคืนสิทธิGSP	(2.85)	(20.00)	(25.71)	(31.44)	
ไม่แสดงความคิดเห็น	0	1	3	8	0.48
	(00.0)	(2.85)	(8.57)	(22.85)	
รวม	35	35	35	35	-
	(100.00)	(100.00)	(100.00)	(100.00)	

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บ คือ ค่าร้อยละ

ส่วนแบ่งตลาดมูลค่าการนำเข้ากึ่งสดแช่แข็งของกลุ่มสหภาพยุโรป เป็นลำดับที่ 1 มาโดยตลอดตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538 ถึง 2541 โดยมีมูลค่า 748 850 902 และ 794 ล้าน ECU ตามลำดับ มีส่วนแบ่งมูลค่าการนำเข้าร้อยละ 32.82 35.71 35.84 และ 33.70 ตามลำดับ (ตารางที่ 28) ซึ่งสาเหตุที่มีมูลค่าการนำเข้าที่สูงเพราะมีหลายประเทศที่สำคัญส่งออกคือ สหราชอาณาจักร เดนมาร์ก เนเธอร์แลนด์ และเบลเยียม

ส่วนแบ่งตลาดมูลค่ากึ่งสดแช่แข็งของเอกวาดอร์ในตลาดสหภาพยุโรป มีแนวโน้มที่สูงขึ้น โดยตลอด ช่วงระหว่างปี พ.ศ.2538 ถึง 2541 (มกราคม ถึง ตุลาคม) ปี พ.ศ.2538 มีมูลค่า 162 ล้านECU มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 7.11 เป็นลำดับที่ 3 ปี พ.ศ.2539 มูลค่า 175 ล้านECU ส่วนแบ่งตลาดร้อยละ7.35 เป็นลำดับที่ 2 ปี พ.ศ. 2540 มูลค่า 195 ล้านECU ส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 7.75 เป็นลำดับที่ 2 ปี พ.ศ.2541 ระหว่างเดือน มกราคม ถึง ตุลาคม มูลค่า 172 ล้านECU

ตารางที่ 28มูลค่าการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งของสหภาพยุโรป

(หน่วย : ล้าน ECU)

ประเทศ	ปี พ.ศ.			
	2538	2539	2540	2541 (ม.ค. - ต.ค.)
สหภาพยุโรป	748 (32.82)	850 (35.71)	902 (35.84)	794 (33.70)
เอกวาดอร์	162 (7.11)	175 (7.35)	195 (7.75)	172 (7.30)
ไทย	172 (7.72)	158 (6.64)	134 (5.32)	157 (6.66)
อาร์เจนตินา	46 (2.02)	52 (2.18)	36 (1.43)	92 (3.90)
แคนาดา	100 (4.39)	98 (4.12)	104 (4.13)	76 (3.23)
อื่น ๆ	1,047 (45.94)	1,047 (43.99)	1,146 (45.53)	1,065 (45.20)
รวม	2,279 (100.00)	2,380 (100.00)	2,517 (100.00)	2,356 (100.00)

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บ คือ ค่าร้อยละ
ที่มา : (กระทรวงพาณิชย์, 2542)

มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 7.30 เป็นลำดับที่ 2 (ตารางที่ 28) ตั้งแต่ปี พ.ศ.2539 เป็นต้นมา เอกวาดอร์มีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นทุกปี ส่วนหนึ่งมีสาเหตุมาจากเอกวาดอร์มีการพัฒนาการเพาะเลี้ยงกุ้งและพัฒนาอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่แข็งเป็นอย่างมาก ในขณะที่ส่วนแบ่งตลาดกุ้งสดแช่แข็งของเอกวาดอร์เพิ่มขึ้นทุกปี แต่ส่วนแบ่งตลาดการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังตลาดสหภาพยุโรปช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2538 ถึง พ.ศ. 2541 มีแนวโน้มลดลงปี พ.ศ.2538 มีมูลค่า 176 ล้านECU ส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 7.72 เป็นลำดับที่ 2 หลังจากนั้นมูลค่าการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งของไทย เป็นลำดับที่ 3 มาโดยตลอด ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2539 ถึง 2541 ในปี พ.ศ. 2539 มีมูลค่า 158 ล้านECU ส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 6.64 ในปี พ.ศ. 2540 มูลค่า 134 ล้านECU ส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 5.32 เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปี พ.ศ. 2541 (มกราคม ถึง ตุลาคม) มูลค่า 157 ล้าน ECU ส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 6.66 (ตารางที่ 28) ซึ่งสาเหตุที่ทำให้ส่วนแบ่งตลาดมีสัดส่วนลดลงโดยตลอดตั้งแต่ปี พ.ศ. 2539 ถึง 2541 ส่วนหนึ่งมาจากปี พ.ศ. 2540 สหภาพยุโรปมีการยกเลิก GSP ของไทย โดยยกเลิกสิทธิร้อยละ 50 ทำให้มีการจัดเก็บภาษีนำเข้าในอัตราร้อยละ 9.70 เพิ่มจากอัตราเดิมที่เก็บร้อยละ 4.50 โดยเริ่มยกเลิกสิทธิตั้งแต่ 1 มกราคม พ.ศ. 2540 ถึง 31 ธันวาคม พ.ศ. 2541 (ตารางที่ 16) ซึ่งไทยต้องสูญเสียส่วนแบ่งตลาดให้กับเอกวาดอร์อย่างต่อเนื่อง เมื่อพิจารณาส่วนแบ่งตลาดในสหรัฐอเมริกา ประกอบกันพบว่าในปี พ.ศ. 2540 มูลค่านำเข้ากุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังตลาดสหรัฐอเมริกา มีมูลค่า 605.80 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ลดลงจากปี พ.ศ. 2539 ที่มีมูลค่า 621.20 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ส่วนแบ่งตลาดลดลงจากร้อยละ 23.80 เหลือร้อยละ 19.80 ตามลำดับ (ตารางที่ 11 และ 12) ส่วนแบ่งตลาดกุ้งสดแช่แข็งของไทยในตลาดญี่ปุ่นมีมูลค่าที่เพิ่มขึ้นจาก 27,168 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2539 เป็นมูลค่า 30,261 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2540 นอกจากสาเหตุที่สหภาพยุโรปยกเลิกสิทธิ GSP แล้ว ในปี พ.ศ. 2540 ไทยประสบปัญหาเรื่องโรคระบาดของกุ้งทำให้เกิดความเสียหายต่อพื้นที่การเลี้ยงกุ้ง ผลผลิตของกุ้งในประเทศมีปริมาณน้อยลงจึงส่งผลกระทบต่อมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งในปี พ.ศ. 2541 มูลค่าการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งของไทยในสหภาพยุโรปมีมูลค่าที่เพิ่มขึ้นเป็น 157 ล้าน ECU เป็นลำดับที่ 3 คิดเป็นร้อยละ 6.66 โดยมีเอกวาดอร์ เป็นลำดับที่ 2 ในมูลค่า 172 ล้าน ECU คิดเป็นร้อยละ 7.30 เมื่อพิจารณาการจัดเก็บอัตราภาษีนำเข้าของสหภาพยุโรป พบว่าไทยต้องเสียภาษีนำเข้าร้อยละ 9.70 ขณะที่เอกวาดอร์ไม่ต้องเสียภาษีนำเข้า ทำให้เอกวาดอร์สามารถแข่งขันในเรื่องราคากุ้งสดแช่แข็งกับไทยได้ ทำให้เอกวาดอร์มีมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งไปยังสหภาพยุโรปเพิ่มสูงขึ้นจากปี พ.ศ. 2538 และ พ.ศ. 2539 เมื่อพิจารณาถึงมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปสหภาพยุโรป พบว่ามีมูลค่าที่เพิ่มขึ้นในปี พ.ศ. 2540 คือ 134 ล้าน ECU อาจมีสาเหตุจากการที่ไทยมีการปรับอัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทเป็นแบบอัตราลอยตัวจึงส่งผลให้มีการนำเข้าในมูลค่าที่สูงขึ้น ถึงแม้ว่าจะต้องเสียภาษีที่นำเข้าในอัตราที่สูงขึ้นก็ตาม เมื่อพิจารณาการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งของตลาดสหรัฐอเมริกา พบว่ามีการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งจากไทยในปี พ.ศ. 2541 มูลค่า 993 ล้านดอลลาร์สหรัฐเพิ่มจากปี พ.ศ. 2540 ที่นำเข้า 605.80 ล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นส่วนแบ่งตลาดในปี พ.ศ. 2541 ร้อยละ 21.00 โดยเพิ่มจากปี พ.ศ. 2540 ที่มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 19.80 (ตารางที่ 11 และ 12) ส่วนในตลาดญี่ปุ่นมีการนำเข้า 32,552 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2541 ซึ่งสูงกว่าในปี พ.ศ. 2540 ที่นำเข้า 30,261 ล้านบาท (ตารางที่ 9 และ 10) ส่วนหนึ่งอาจมีสาเหตุจากการที่ผู้ประกอบการมีการปรับเปลี่ยนตลาดเป้าหมายในการ

ส่งออกจากสหภาพยุโรปไปเป็นสหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่น เพื่อชดเชยมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็ง ที่สูญเสียไปในสหภาพยุโรปเพราะในตลาดสหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่นอัตราภาษีการนำเข้าของ กุ้งสดแช่แข็งในทั้งสองประเทศเก็บในอัตราที่เท่าเทียมกันกับประเทศผู้ส่งออกอื่น ๆ มีการใช้ระบบ โควต้าในการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งรวมทั้งกุ้งสดแช่แข็งของไทยยังได้รับ GSP ในตลาดทั้งสองอยู่ ทำให้มีการแข่งขันในเรื่องคุณภาพสินค้ามากกว่าที่จะใช้ GSP เป็นเครื่องมือในการแข่งขันด้าน ราคาต้นทุนนำเข้าสินค้า

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การส่งออกกุ้งสดแช่แข็ง

เมื่อทำการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของตัวแปรเพื่อแสดงความสัมพันธ์ในรูปสมการ ถอดถอยพหุคูณ (Multiple regression) โดยการทดสอบนัยสำคัญของค่าสัมประสิทธิ์ของอัตราภาษี นำเข้าที่เพิ่มสูงขึ้นจากการที่สหภาพยุโรปยกเลิก GSP เมื่อพิจารณาจากค่าทดสอบ ที (T-test) ปรากฏว่าค่าสัมประสิทธิ์ของอัตราภาษีนำเข้า (X_1) มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น ร้อยละ 99 ค่าสัมประสิทธิ์ของอัตราแลกเปลี่ยนเงินบาท (X_2) มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ ความเชื่อมั่นร้อยละ 99 ค่าสัมประสิทธิ์ของดัชนีราคาผู้บริโภคของสหภาพยุโรป (X_3) ไม่มีความ สำคัญทางสถิติและเมื่อพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์แห่งการกำหนด (Coefficient of determination: R^2) ซึ่งมีค่า 0.46 แสดงว่าการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังสหภาพ ยุโรปสามารถอธิบายได้ด้วย อัตราภาษีนำเข้า อัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทและดัชนีราคาผู้บริโภค ของสหภาพยุโรป โดยสมการนี้ได้ร้อยละ 46.50 โดยสมการมีความหมายดังนี้ เมื่ออัตราภาษีสินค้า นำเข้าที่ต้องเสีย (X_1) เพิ่มขึ้นร้อยละ 1 จะส่งผลให้มูลค่าส่งออกกุ้งสดแช่แข็งไปยังสหภาพยุโรป ลดลง 29.83 ล้านบาท ในขณะที่อัตราแลกเปลี่ยนเงินบาท (X_2) เพิ่มขึ้น 1 บาท จะส่งผลให้มูลค่า ส่งออกกุ้งสดแช่แข็งไปยังสหภาพยุโรปเพิ่มขึ้น 15.22 ล้านบาท ส่วนดัชนีราคาผู้บริโภคของ สหภาพยุโรป ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติกับมูลค่าส่งออกกุ้งสดแช่แข็ง

สามารถแสดงสมการได้ดังนี้

$$Y = .63.145 - 29.832X_1 + 15.226X_2 + 42.315X_3 \\ (-2.844) ** (5.135) ** (0.628)^{NS}$$

Y หมายถึง มูลค่าส่งออกกุ้งสดแช่แข็งไปยังสหภาพยุโรป (ล้านบาท)

X_1 หมายถึง อัตราภาษีสินค้านำเข้าที่ต้องเสีย (ร้อยละ)

X_2 หมายถึง อัตราแลกเปลี่ยนเงินบาท (บาทต่อเหรียญสหรัฐ)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

X_3 หมายถึง ดัชนีราคาผู้บริโภคของสหภาพยุโรป

** หมายถึง ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99

NS หมายถึง ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ



บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

อุตสาหกรรมกุ้งสดแช่แข็ง เป็นอุตสาหกรรมส่งออกที่ทำรายได้เข้าประเทศในแต่ละปีถึง 50,000 ล้านบาท รวมทั้งเป็นอุตสาหกรรมที่มีอุตสาหกรรมต่อเนื่องอีกเป็นจำนวนมาก เช่น แพปลา อุตสาหกรรมการผลิตอาหารกุ้ง การเพาะเลี้ยงกุ้ง โรงงานปลาป่น ตลาดกลางกุ้ง เรือประมงจับปลาและอุตสาหกรรมแปรรูปเนื้อกุ้งส่งออก โดยตลาดส่งออกที่สำคัญของกุ้งสดแช่แข็ง คือ ตลาดสหรัฐอเมริกา ตลาดเอเชีย และตลาดสหภาพยุโรป ในรอบปีที่ผ่านมา ตั้งแต่ 1 มกราคม พ.ศ. 2541 ตลาดสหรัฐอเมริกา และตลาดญี่ปุ่น มียอดการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งจากไทย สูงมาโดยตลอด มีเพียงตลาดสหภาพยุโรปที่มียอดการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งจากไทยในปริมาณที่ ลดลงโดยตลอด ซึ่งสาเหตุสำคัญคือ สหภาพยุโรปกำหนดมาตรการต่าง ๆ ในการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็ง มาตรการที่สำคัญคือ มีการประกาศยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรต่อกุ้งสดแช่แข็งของไทย การกำหนดกฎระเบียบสุขอนามัยและมาตรฐานของสินค้า การกำหนดปริมาณสารกันเหี่ยวไม่เกิน 2,000 มิลลิกรัมต่อลิตร รวมทั้งปัญหาภายในของไทยคือ การขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต การเปลี่ยนระบบอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา สาเหตุดังกล่าวทำให้ยอดส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังสหภาพยุโรปมีมูลค่าลดลง จึงควรมีการศึกษาสภาวะการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังสหภาพยุโรป

จากผลการศึกษาโดยประมวลผลจากความคิดเห็นที่ได้รับจากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและผู้ส่งออกกุ้งสดแช่แข็งพบว่า

1. ผู้ประกอบการมีการผลิตสินค้าหลายชนิด แต่กุ้งสดแช่แข็งเป็นสินค้าหลัก มีการจัดจำหน่ายในตลาดที่สำคัญคือ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป สัดส่วนการจำหน่ายที่ใกล้เคียงกันทั้ง 3 ตลาด เพื่อรักษามูลค่าการส่งออกให้สม่ำเสมอและเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากมาตรการต่าง ๆ ที่แต่ละตลาดกำหนด

2. การยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรของสหภาพยุโรป มีระดับความสำคัญของปัญหามากที่สุด การขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิตและการเปลี่ยนระบบแลกเปลี่ยนเงินตรามีระดับความสำคัญของปัญหาลดลง ส่วนการกำหนดกฎระเบียบสุขอนามัยและมาตรฐานของสินค้า การกำหนดปริมาณสารกันเหี่ยวไม่เกิน 2,000 มิลลิกรัมต่อลิตร มีความสำคัญระดับน้อย

เอกสารนี้เป็นเอกสารทางวิชาการที่จัดทำขึ้นเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. การยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรของสหภาพยุโรปต่อกุ้งสดแช่แข็งของไทย มีความสำคัญและมีผลต่อผู้ประกอบการของไทย คือ ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นว่าสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรมีความสำคัญต่อธุรกิจ เนื่องจากทำให้สามารถแข่งขันด้านราคากับคู่แข่งได้ และเสียภาษีนำเข้าสหภาพยุโรปในอัตราที่ต่ำ

4. ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังสหภาพยุโรป โดยการหาความสัมพันธ์จากสมการถดถอยพหุคูณ (Multiple regression) ของตัวแปรคือ อัตราภาษีนำเข้าสหภาพยุโรป อัตราการแลกเปลี่ยนเงินบาทและดัชนีราคาผู้บริโภคของสหภาพยุโรป และมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังสหภาพยุโรป พบว่าอัตราภาษีนำเข้า อัตราการแลกเปลี่ยนเงินบาท สามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งได้อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับความเชื่อมั่นที่ร้อยละ 99 แต่ดัชนีราคาผู้บริโภคของสหภาพยุโรปไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

5. การศึกษาจากมูลค่าการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งของสหภาพยุโรปจากประเทศต่าง ๆ สรุปผลได้ว่าการยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรของสหภาพยุโรปต่อกุ้งสดแช่แข็งของไทย ทำให้การนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งจากไทยมีมูลค่าที่ลดลงในแต่ละปี มีส่วนแบ่งตลาดนำเข้าลดลงด้วยส่วนหนึ่งมีสาเหตุมาจากผลกระทบจากการยกเลิกสิทธิพิเศษดังกล่าว แต่ไม่ได้มีผลสืบเนื่องมาจากการยกเลิก GSP เพียงอย่างเดียว แต่อาจมีสาเหตุประกอบอื่น ๆ ด้วย เช่น การปรับระบบแลกเปลี่ยนเงินบาทเป็นระบบลอยตัว การขาดแคลนกุ้งกุลาดำในการผลิตและการพัฒนาคุณภาพสินค้าของประเทศคู่แข่ง

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาผลกระทบจากการยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรของสหภาพยุโรปต่อกุ้งสดแช่แข็งของไทย สามารถเสนอแนะแนวทางได้ดังนี้

1. ผู้ประกอบการต้องมีการขยายตลาดการค้าในภูมิภาคอื่น ๆ ของโลกเพื่อทดแทนตลาดในสหภาพยุโรปที่สูญเสียไป เช่น ตลาดสหรัฐอเมริกา และ ตลาดตะวันออกกลาง เพราะเป็นประเทศที่มีสภาวะเศรษฐกิจดี ตลาดมีศักยภาพในการซื้อสินค้า

2. ผู้ประกอบการควรมีการพัฒนากระบวนการผลิตให้ทันสมัย มีการใช้เทคโนโลยีระดับสูงในการผลิต เพื่อเป็นการลดต้นทุนของการผลิตให้ต่ำลง จะสามารถแข่งขันด้านราคากับคู่แข่งได้

3. ผู้ประกอบการควรมีการพัฒนาคุณภาพของสินค้าให้มีคุณภาพสูง มีการผลิตสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้นเช่น กุ้งที่มีขนาดใหญ่เพิ่มขึ้น มีการผลิตสินค้าหลากหลายมากขึ้น เพื่อเพิ่มรายได้ในการส่งออกรวมทั้งเป็นการสร้างความแตกต่างของสินค้า คู่แข่งขันไม่สามารถตามได้ทัน

4. ผู้ประกอบการควรมีการผลิตสินค้าอื่นทดแทนกุ้งสดแช่แข็ง เพื่อทดแทนมูลค่าส่งออกที่สูญเสียไป เช่น อาหารสำเร็จรูป

ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษารoundต่อไป

เนื่องจากการศึกษารoundนี้เป็นการศึกษาสภาวะการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังสหภาพยุโรปเพียงตลาดเดียวเท่านั้น ซึ่งอาจไม่ครอบคลุมถึงสภาวะการผลิตและการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งทั้งหมดของไทย รวมทั้งเป็นการศึกษาปัญหาในปัจจุบัน ดังนั้นควรมีการศึกษารoundและปัจจัยอื่นๆ ที่เป็นสาเหตุเกี่ยวข้องกับการลดลงของมูลค่าการส่งกุ้งสดแช่แข็งของไทยประกอบด้วยการศึกษารoundต่อไป



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บรรณานุกรม

กระทรวงพาณิชย์. 2541ก. รายงานประจำเดือนตุลาคม. กรุงเทพมหานคร: กองสถิติ
ประโยชน์ทางการค้า กรมการค้าต่างประเทศ

_____. 2541ข. สถิติการค้าและเครื่องชี้สภาวะเศรษฐกิจของไทย. กรุงเทพมหานคร: กรม
เศรษฐกิจการพาณิชย์.

_____. 2542ก. รายงานศูนย์สถิติการพาณิชย์ปี พ.ศ. 2541. กรุงเทพมหานคร: กรม
เศรษฐกิจการพาณิชย์

_____. 2542ข. รายงานศูนย์สารสนเทศเศรษฐกิจการค้าปี พ.ศ. 2541. กรุงเทพมหานคร:
กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

กัลยา วาณิชย์บัญชา. 2539. หลักสถิติ (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพมหานคร. โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย

ฐิติชัย สวัสดิ์. 2537. ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย. กรุงเทพ
มหานคร: วิทยานิพนธ์ปริญญาตรี, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ธนาคารส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย. 2542. เอ็กซิมนิวส์. 5(3): น.3-4. กรุงเทพมหานคร:
สำนักบริหาร

ธนาคารแห่งประเทศไทย. 2542. รายงานประจำเดือนพฤษภาคม . กรุงเทพมหานคร: สำนัก
บริหาร

ปิยะศิริ เรืองศรีมัน. 2540. ผลของมาตรการที่มีใช้ศุลกากรต่อการส่งออกกุ้งสดแช่เย็น
แช่แข็งของไทย. กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พรรณิภา หาญวิวัฒน์กิจ. 2532. การวิเคราะห์เศรษฐกิจการผลิตกุ้งกุลาดำในประเทศไทย.
กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

วิศาล บุปผเวส และคณะ. 2538. ปัญหาและแนวโน้มของระบบการค้าสินค้าประมงในตลาด
โลก. รายงานการวิจัย. กรุงเทพมหานคร: สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย.

สมาคมผู้เลี้ยงกุ้งทะเลไทย. 2541. รายงานการสัมมนาวันกุ้งแห่งชาติครั้งที่ 7. สุราษฎร์ธานี:
(ไม่ระบุสำนักพิมพ์)

Food and Agriculture Organization of the United Nations. 1996. Fishery Statistic
Yearbook. Rome: (no place of publishing).

World Shrimp International. 1998. World Shrimp International. New York: (no place of
publishing).



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ก.

แบบสอบถามข้อมูลอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่แข็ง

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย X หน้าข้อความที่ต้องการ และ กรุณากรอกรายละเอียดข้อความในข้อความที่กำหนดไว้ ข้อความที่กรอกในแบบสอบถามนี้ ผู้ศึกษาจะสงวนสิทธิไว้ใช้ประโยชน์ในการศึกษาและวิเคราะห์อุตสาหกรรมโดยเฉพาะจะไม่นำไปใช้เป็นหลักฐานอ้างอิงแต่ละรายบริษัทฯ

1. ข้อมูลทั่วไป

1.1 ชื่อบริษัท _____

1.2 ชื่อผู้กรอกข้อมูล _____

1.3 ปีที่เริ่มดำเนินกิจการ _____

1.4 จำนวนเงินทุน จดทะเบียนในธุรกิจทั้งสิ้น

() 1. 1 – 10 ล้านบาท

() 2. 11 – 50 ล้านบาท

() 3. 51 – 100 ล้านบาท

() 4. 101 – 150 ล้านบาท

() 5. 151 – 200 ล้านบาท

() 6. 200 ล้านบาทขึ้นไป

1.5 ธุรกิจของบริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุนหรือไม่

() ก. ได้รับการส่งเสริมการลงทุน

() ส่งออกไปยังต่างประเทศทั้งหมด

() ส่งออกไปยังต่างประเทศร้อยละ 80-90 ของมูลค่ารวม

() ส่งออกไปยังต่างประเทศร้อยละ 60-80 ของมูลค่ารวม

() ส่งออกไปยังต่างประเทศร้อยละ 40-60 ของมูลค่ารวม

() ส่งออกไปยังต่างประเทศร้อยละ 40 ของมูลค่ารวม

() ข. ไม่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน

ข. สหภาพยุโรป มีสัดส่วนการจำหน่ายร้อยละ_____ของมูลค่ารวม

ค. ญี่ปุ่นและประเทศในทวีปเอเชีย มีสัดส่วนการจำหน่ายร้อยละ_____ของมูลค่ารวม

ง. อื่น ๆ ได้แก่_____

มีสัดส่วนการจำหน่ายร้อยละ_____ของมูลค่ารวม

3.3 ในการส่งออกผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ประเทศซึ่งเป็นคู่แข่งสำคัญในการส่งออกประเภทเดียวกันได้แก่ (ลำดับตามความสำคัญ 3 ลำดับ)

() ก. อินเดีย

() ข. อินโดนีเซีย

() ค. เอกวาดอร์

() ง. เม็กซิโก

() จ. เวียดนาม

() ฉ.เปรู

3.4 ผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่ถูกตัดสินสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร (GSP) ในช่วงปี พ.ศ. 2541 และ พ.ศ. 2542 ได้แก่

() ก. กุ้งสดแช่แข็ง

() ข. กุ้งต้ม

() ค. ปลาหมึกสดแช่แข็ง

() ง. อาหารสำเร็จรูป

() จ. ปลาสดแช่แข็ง

4. ปัญหา อุปสรรค และกลยุทธ์ของบริษัท

4.1 ปัญหาอุปสรรค ได้แก่ (สามารถเลือกตอบได้ โดยเรียงลำดับความสำคัญ)

() ก. สหภาพยุโรป (EU) ประกาศปรับระบบการให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร (GSP) มีผลกระทบต่อการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งของไทย

() ข. ปัญหาภาวะเบียบเกี่ยวกับสินค้าสุขอนามัย ความสะดวกและมาตรฐานคุณภาพสินค้าของประเทศต่างๆ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

() ค. สหภาพยุโรปกำหนดสารกันเหิน (Benzoic acid) ในกุ้งส่งออกไว้ไม่เกิน 2,000 มิลลิกรัมต่อลิตร

() ง. ปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ (กุ้งกุลาดำ) ในการผลิต

() จ. ปัญหาเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนเงินบาท เป็นระบบลอยตัว

() ฉ. ปัญหาการฟ้องร้องกรณีการทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกาต่อไทย

4.2 กลยุทธ์ของบริษัทที่ใช้ในการแก้ไขปัญหา ได้แก่

5. ทศนคติของผู้ประกอบการ (บริษัท) ในเรื่องการตัดสินใจ GSP ของสหภาพยุโรป

5.1 ระบบสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร (GSP) มีความสำคัญต่อธุรกิจของบริษัทหรือไม่เพียงใด

สามารถเลือกคำตอบได้ โดยเรียงลำดับความสำคัญ (1 - 3)

() ก. ไม่มีความสำคัญ เนื่องจาก

() ก. บริษัทไม่ได้มีการส่งออกโดยอาศัย GSP

() ข. อัตราภาษีที่ได้รับการยกเว้นอยู่ในเกณฑ์ต่ำ

() ค. ขั้นตอนการส่งออกโดยอาศัย GSP ยุ่งยากและไม่สะดวก

ในการขอใช้สิทธิ GSP

() ง. อื่นๆ ได้แก่ _____

() ข. มีความสำคัญเนื่องจาก

() ก. ได้รับการยกเว้นในการเสียภาษีนำเข้าสินค้าจากสหภาพยุโรป

ในอัตราที่ต่ำ

() ข. การถูกตัดสิทธิ GSP มีผลทำให้ลูกค้าชะลอการซื้อสินค้า

() ค. ทำให้สามารถแข่งขันเรื่องราคากับประเทศคู่แข่งได้

() ง. อื่นๆ _____

5.2 ในกรณีที่สหภาพยุโรปทำการตัดสินใจ GSP ตอลสินค้าประมงของไทยซึ่งได้แก่ กุ้งสดแช่แข็งซึ่งถูกตัดสิทธิร้อยละ 100 ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2542 ท่านคิดว่ามีผลกระทบต่อการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยหรือไม่ สามารถเลือกตอบได้โดยเรียงลำดับความสำคัญ (1 - 3)

() ก. มีผลกระทบน้อยเนื่องจาก

สหภาพยุโรป

() ก. สินค้าที่ทำการส่งออกในปัจจุบัน เป็นสินค้าที่เป็นที่ต้องการของ

() ข. อัตราภาณินำเข้าอยู่ในเกณฑ์ต่ำ จึงไม่มีผลกระทบ

() ค. บริษัททำการส่งออกโดยอาศัย ระบบสิทธิพิเศษ GSP เป็นส่วน

น้อย

() ง. สามารถปรับราคาสินค้าตามอัตราภาษีที่ต้องเสียเพิ่มได้

() จ. สามารถหาตลาดอื่นทดแทนการส่งออกไปยังสหภาพยุโรปได้

() ข. มีผลกระทบมากเนื่องจาก

() ก. สินค้าที่ส่งออกต้องเสียภาณินำเข้าในอัตราสูงขึ้น

() ข. ผู้ผลิตในต่างประเทศอาจจะลดคำสั่งซื้อ

() ค. เปิดโอกาสให้ประเทศคู่แข่งอื่นที่ได้รับสิทธิ GSP ส่งสินค้าออก

ไปขายยังสหภาพยุโรปแทน

() ง. ไม่สามารถปรับราคาสินค้าให้สูงขึ้นตามอัตราภาษีที่เสียเพิ่มได้

() จ. ไม่สามารถหาตลาดทดแทนได้ทัน

5.3 แนวทางแก้ไขของบริษัท เมื่อสหภาพยุโรปทำการตัดสิทธิ GSP ต่อสินค้ากุ้งสด
แช่แข็งของไทย สามารถเลือกตอบได้โดยเรียงลำดับความสำคัญ (1 - 3)

() ก. เตรียมบุกเบิกตลาดการค้าประเทศอื่นทดแทนตลาดในสหภาพยุโรป

() ข. ปรับปรุงคุณภาพสินค้า เพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดสหภาพยุโรป

() ค. ผลิตสินค้าอื่นทดแทนกุ้งสดแช่แข็ง เพื่อส่งสหภาพยุโรป

() ง. อื่น ๆ _____

5.4 ในกรณีที่มีการตัดสิทธิ GSP บริษัทต้องการให้รัฐบาลเข้ามาช่วยเหลือในเรื่องต่อไป
นี้สามารถเลือกตอบได้โดยเรียงลำดับตามความสำคัญ (1 - 3)

() ก. จ่ายเงินชดเชยภาณินำเข้าที่ต้องจ่ายเพิ่ม

() ข. ปรับปรุงและแก้ไขระเบียบวิธีการในการส่งออกหรือการขอคืน GSP

() ค. ช่วยบุกเบิกตลาดการค้าใหม่ ๆ ชดเชยตลาดในสหภาพยุโรป

() ง. เจริญขอสิทธิพิเศษ (GSP) คืนจากสหภาพยุโรป

5.5 นโยบาย และการดำเนินการของรัฐบาลปัจจุบัน มีความเหมาะสมกับระบบ
สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร (GSP) หรือไม่

() ก. เหมาะสม เนื่องจาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

() ข. ไม่เหมาะสม เนื่องจาก

5.6 บริษัทต้องการให้รัฐบาลปรับปรุงแนวนโยบายในเรื่องใดบ้าง



ภาคผนวก ข.

การคำนวณดัชนีระดับการพัฒนาประเทศ และดัชนีความชำนาญเฉพาะ

ภายใต้โครงการ GSP โครงการที่ 3 สหภาพยุโรปได้กำหนดหลักเกณฑ์การยกเลิกสิทธิ GSP บางกลุ่มสินค้าของบางประเทศ (Sector/Country Graduation) โดยพิจารณาจาก ค่าของ ดัชนี 2 ตัว คือดัชนีระดับการพัฒนาประเทศ (Development Index: DI) และดัชนีความชำนาญเฉพาะ (Specialization Index: SI) ประกอบกัน ซึ่งภายใต้หลักเกณฑ์นี้ส่งผลให้สินค้า 30 กลุ่ม สินค้าของ 33 ประเทศถูกยกเลิกสิทธิ สำหรับประเทศไทยถูกยกเลิกสิทธิรวม 9 กลุ่มสินค้านี้ได้ กล่าวมาแล้ว

Development Index หรือ DI เป็นดัชนีที่สหภาพยุโรปกำหนดขึ้นเพื่อใช้วัดระดับฐานะทางเศรษฐกิจและระดับความเป็นอุตสาหกรรมของประเทศผู้รับสิทธิ GSP เมื่อเปรียบเทียบกับของสหภาพยุโรป โดยจะคำนวณจาก

รายได้ต่อหัว (GNP percapita) และมูลค่าส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมของประเทศผู้รับสิทธิเปรียบเทียบกับของสหภาพยุโรป

สูตรการคำนวณ DI จะแสดงไว้ในรูปของ Log ดังนี้

$$DI = \frac{\{\log[(Y_i/PoPi) / (Y_{ue} / PoP_{ue})] + \log[X_i / X_{ue}]\}}{2}$$

Y_i = the beneficiary country's income (รายได้ของประเทศผู้รับสิทธิ)

Y_{ue} = the European Union's income (รายได้ของสหภาพยุโรป)

$PoPi$ = the beneficiary country's population

(จำนวนประชากรของประเทศผู้รับสิทธิ)

X_i = the value of the beneficiary country's manufactured exports

(มูลค่าส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมของประเทศผู้รับสิทธิ)

X_{ue} = the value of the Eu's manufactured exports

(มูลค่าส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมของสหภาพยุโรป)

สำหรับตัวเลขที่สหภาพยุโรป ใช้คำนวณในโครงการที่ 3 เป็นตัวเลขสถิติ GNP per capita ปี พ.ศ. 2534 ของธนาคารโลก (World Bank) เผยแพร่ในปี พ.ศ. 2536 และสถิติมูลค่าการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรม ปี พ.ศ. 2534 ของ UNCTAD เผยแพร่ในปี พ.ศ. 2535 ให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความหมายของ Development Index

ผลการคำนวณสามารถสรุปความหมายของค่า DI ได้ดังนี้

ถ้า ค่า DI ที่คำนวณได้เท่ากับ 0 แสดงว่า ระดับการพัฒนาของประเทศผู้รับสิทธิ นั้น เท่ากับสหภาพยุโรป

ถ้า ค่า DI ที่คำนวณได้เป็นลบ (-) แสดงว่า ระดับการพัฒนาของประเทศผู้รับสิทธิ นั้น ต่ำกว่าสหภาพยุโรป

ถ้า ค่า DI ที่คำนวณได้เป็นบวก (+) แสดงว่า ระดับการพัฒนาของประเทศผู้รับสิทธิ นั้น สูงกว่าสหภาพยุโรป

ค่า Development Index ของไทย

สหภาพยุโรปใช้สถิติตัวเลข GNP percapita ของ World Bank ปี พ.ศ. 2534 และมูลค่าส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมของUNCTAD ปี พ.ศ. 2534 ในการคำนวณ ค่า DI ของไทย ทั้งสินค้าอุตสาหกรรมและสินค้าเกษตร ดังนี้

$$Y_i/PoP_i = \text{GNP percapita } i = 1,570 \text{ US\$}$$

$$Y_{ue}/PoP_{ue} = \text{GNP percapita } ue = 18,690 \text{ US\$}$$

$$X_i = 18,559 \text{ M.US\$}$$

$$X_{ue} = 434,170 \text{ M.US\$}$$

$$DI = \frac{\{\log[1,570 / 18,690] + \log[18,559 / 434,170]\}}{2}$$

$$DI = \frac{\{\log(0.084002) + \log(0.042746)\}}{2}$$

$$DI = \frac{\{(-1.07571) + (-1.3691)\}}{2} = -1.22241$$

ดัชนีความชำนาญเฉพาะ (Specialization Index: SI)

Specialization Index (SI) เป็นดัชนีที่ใช้ในการพิจารณาว่า สินค้าส่งออกของประเทศผู้รับสิทธิว่าในแต่ละกลุ่มสินค้าของประเทศผู้รับสิทธิมีความสามารถในการแข่งขันมากหรือน้อยในตลาดสหภาพยุโรป ทั้งนี้ การคำนวณค่า SI นั้น จะทำการคำนวณในทุกกลุ่มสินค้า โดยจะพิจารณาเปรียบเทียบจากสัดส่วน 2 ตัว คือ สัดส่วนของมูลค่านำเข้าของกลุ่มสินค้าที่สหภาพยุโรปนำเข้าจากประเทศผู้รับสิทธิต่อมูลค่านำเข้ากลุ่มสินค้านั้นที่สหภาพยุโรปนำเข้าจากทั่วโลก เปรียบเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เทียบกับสัดส่วนของมูลค่านำเข้ารวมที่สหภาพยุโรปนำเข้าจากประเทศผู้รับสิทธิต่อมูลค่านำเข้ารวมที่สหภาพยุโรปนำเข้าจากทั่วโลก

สูตรคำนวณ SI แสดงได้ ดังนี้

$$SI = \frac{\frac{\text{มูลค่านำเข้ากลุ่มสินค้าจากประเทศผู้รับสิทธิ}}{\text{มูลค่านำเข้ากลุ่มสินค้านั้นทั่วโลกของ EU}}}{\frac{\text{มูลค่านำเข้ารวมจากประเทศผู้รับสิทธิ}}{\text{มูลค่านำเข้ารวมจากทั่วโลกของ EU}}}$$

ความหมายของ Specialization Index

ค่า SI ที่คำนวณได้ของทุกกลุ่มสินค้าที่นำเข้าสหภาพยุโรปจากประเทศผู้รับสิทธิทุกประเทศ จะมีค่าเป็นบวก (+) เสมอ เพราะเมื่อมีการนำเข้าสหภาพยุโรปแสดงว่า สินค้านั้นมีส่วนแบ่งตลาดนำเข้า (Market share) ในสหภาพยุโรป จึงทำให้ค่า SI ที่คำนวณได้มีค่าเป็นบวก (+) เสมอ

ค่า Specialization Index ของสินค้าไทย

สำหรับการคำนวณค่า Specialization Index นั้น ใช้ตัวเลขนำเข้าสหภาพยุโรปจาก EUROSTAT ดังนี้

สินค้าอุตสาหกรรม ใช้ตัวเลขปี พ.ศ.2535 และสินค้าเกษตร ใช้ตัวเลขปี พ.ศ. 2537

ตัวอย่าง การคำนวณ ค่า SI สำหรับกลุ่มสินค้าประมงของไทย

กลุ่มสินค้าประมง (CH.03,1604,1605,1902.2010)

มูลค่านำเข้าสินค้ากลุ่มประมงจากไทย 483,397 (1000 US\$)

มูลค่านำเข้าสินค้ากลุ่มประมงจากทั่วโลก 7,897,146 (1000 US\$)

มูลค่านำเข้าทุกสินค้าจากไทย 6,332,025 (1000 US\$)

มูลค่านำเข้าทุกสินค้าจากทั่วโลก 539,793,812 (1000 US\$)

$$\begin{aligned} \text{ค่า SI} &= \frac{\frac{483,397}{7,897,146}}{\frac{6,332,025}{539,793,812}} \\ &= 0.612116 \end{aligned}$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อ 0.1173045 นั้น ไม่นิยามให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

$$SI = 5.21818$$

การพิจารณาค่า Development Index (DI) และ Specialization Index (SI)

จากดัชนี DI และ SI ทั้ง 2 ตัวดังกล่าว EU จะนำผลการคำนวณ DI และ SI มาพิจารณาประกอบกัน ถ้าผลการคำนวณที่ได้เป็นดังตารางที่กำหนด กลุ่มสินค้านั้นก็จะถูกยกเลิกสิทธิตามมาตราการ Sector/Country Graduation คือ

Development Index (DI)	Specialization Index (SI)
มากกว่า - 1.00	= > 1.00
(-1.00) – (-1.23)	= > 1.50
(-1.23) – (-1.70)	= > 5.00
(-1.70) – (-2.00)	= > 7.00
น้อยกว่า (-2.00)	ไม่ถูกยกเลิกสิทธิ

จากตาราง หมายความว่า

ถ้าค่า DI มากกว่า (-1.00) ค่า SI ที่คำนวณได้ของแต่ละกลุ่มสินค้าจะต้องไม่เกิน 1 จะไม่ถูกยกเลิกสิทธิ

ถ้าค่า DI อยู่ระหว่าง (-1.00) ถึง (-1.23) ค่า SI ที่คำนวณได้ของแต่ละกลุ่มสินค้าจะต้องไม่เกิน 1.50

ถ้าค่า DI อยู่ระหว่าง (-1.23) ถึง (-1.70) ค่า SI ที่คำนวณได้ของแต่ละกลุ่มสินค้าจะต้องไม่เกิน 5.00

ถ้าค่า DI อยู่ระหว่าง (-1.70) ถึง (-2.00) ค่า SI ที่คำนวณได้ของแต่ละกลุ่มสินค้าจะต้องไม่เกิน 7.00

ถ้าค่า DI อยู่ระหว่าง (-2.00) ทุกค่า SI ที่คำนวณได้ก็จะไม่ถูกยกเลิกสิทธิ

กรณีของสินค้าไทย คำนวณค่า DI ได้ -1.22 เพราะฉะนั้นค่า SI ที่คำนวณได้ในแต่ละกลุ่มสินค้าจะต้องมีค่าไม่เกิน 1.50 มิฉะนั้นจะถูกยกเลิกสิทธิ GSP ตามหลักเกณฑ์ที่สหภาพยุโรปกำหนด

ผลการพิจารณายกเลิกสิทธิ GSP สำหรับสินค้าเกษตร แสดงได้ดังนี้

กลุ่มสินค้า	DI	SI	ผลการพิจารณา
ประมง	-1.22	5.22	ถูกยกเลิกสิทธิ
พืชผักผลไม้	-1.22	4.94	ถูกยกเลิกสิทธิ
อาหารปรุงแต่ง	-1.22	1.54	ถูกยกเลิกสิทธิ

สำหรับผลการพิจารณายกเลิกสิทธิ GSP โดยใช้หลักเกณฑ์ DI และ SI ของสหภาพยุโรป ปรากฏว่า มีประเทศผู้รับสิทธิประมาณ 30 ประเทศ ถูกยกเลิกสิทธิจากการคำนวณ DI และ SI ตามหลักเกณฑ์ดังกล่าวและการยกสิทธิก็กระจายไปในกลุ่มสินค้าต่าง ๆ เกือบทุกกลุ่มสินค้า อาทิ เช่น

- จีน ถูกยกเลิกสิทธิ ผลิตภัณฑ์อื่นๆที่ได้จากสัตว์, ของที่ทำจากหนังสัตว์, รองเท้า
- มาเลเซีย ถูกยกเลิกสิทธิ พลาสติกและยางไข่มันจากพืชและสัตว์
- อินโดนีเซีย ถูกยกเลิกสิทธิ ไขมันจากพืชและสัตว์, ผลิตภัณฑ์ไม้
- บราซิล ถูกยกเลิกสิทธิ ยาสูบ, หนังสือและหนังสือพิมพ์
- อินเดีย ถูกยกเลิกสิทธิ สิ่งทอ

ภาคผนวก ค.

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย

Regression

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	TARIFF, EXCHANGE, HICP ^a		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: VOLUME

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.682 ^a	.465	.422	125.7225

a. Predictors: (Constant), TARIFF, EXCHANGE, HICP

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	521452.3	3	173817.4	10.997	.000 ^a
	Residual	600633.5	38	15806.145		
	Total	1122086	41			

a. Predictors: (Constant), TARIFF, EXCHANGE, HICP

b. Dependent Variable: VOLUME

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	63.145	162.378		.389	.700
	HICP	42.315	67.401	.106	.628	.534
	EXCHANGE	15.226	2.965	.793	5.135	.000
	TARIFF	-29.832	10.491	-.583	-2.844	.007

a. Dependent Variable: VOLUME

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ - นามสกุล : นายธานินทร์ สุทธิวิโรตมะกุล
 วันเดือนปีเกิด : วันที่ 17 มกราคม พ.ศ. 2515
 สถานที่เกิด : จังหวัดชลบุรี
 ประวัติการศึกษา : วิทยาศาสตร์บัณฑิต (วาริชศาสตร์)
 ปีการศึกษา 2536 มหาวิทยาลัยบูรพา
 ประวัติการทำงาน : เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย บริษัท เอสทีซีฟีด จำกัด (2536 - 2539)
 ผู้จัดการภาคใต้ บริษัท ไบโอฟีด (ประเทศไทย) จำกัด
 (2539 - 2541)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้