

สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

ความสามารถเชิงการแข่งขันการส่งออกกุ้งไทยไปต่างประเทศ

Ability of Export Competitiveness of Thai Shrimps



โดย

นางสาวสุนทรี ศรีศุกร
รหัสประจำตัว 48066101

ฉพ.
ล 814 ล
2549

เลขหมู่.....
เลขทะเบียน..... 75239
วัน,เดือน,ปี. 26 ต.ค. 2550

b..... 1182128
i.....

เสนอ

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (บริหารธุรกิจ)

ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2549

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง	:	ความสามารถเชิงการแข่งขันการส่งออกกุ้งไทยไปต่างประเทศ
นักศึกษา	:	นางสาวสุนทรี ศรีศุภร
ระดับการศึกษา	:	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชา	:	บริหารธุรกิจ
อาจารย์ที่ปรึกษา	:	รองศาสตราจารย์ ดร.อำนวยการ แสงโนรี

กุ้งเป็นสินค้าประมงที่มีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจของไทยทั้งในด้านการสร้างรายได้ การสร้างงาน การเพิ่มมูลค่าผลผลิต และการส่งออก โดยสามารถนำไปแปรรูปเป็นกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ส่งออกไปจำหน่ายสร้างเงินตราต่างประเทศเป็นมูลค่ามหาศาลในแต่ละปี แต่ในปัจจุบันมีการแข่งขันกันสูงมาก อันเนื่องมาจากการพัฒนาทางเทคโนโลยีที่สามารถทำให้สินค้ามีการพัฒนาเพื่อให้มีคุณภาพสูงและมีปริมาณมากขึ้น ดังนั้นประเทศไทยจึงต้องมีการพัฒนาการผลิต สินค้า และการตลาด เพื่อให้สามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งได้โดยการส่งเสริมต่อผู้ผลิตที่ทำการส่งออกและศึกษากายภาพความได้เปรียบของประเทศที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

การศึกษานี้ใช้ข้อมูลทุติยภูมิ จาก World Trade Atlas ของกรมส่งเสริมการส่งออก ในช่วงปี พ.ศ. 2544 ถึงปี พ.ศ. 2548 และเอกสารอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ข้อมูลที่รวบรวมได้จะนำมาศึกษาและวิเคราะห์ โครงสร้างการนำเข้า ตลาดคู่แข่งที่สำคัญ ความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ และศักยภาพของกุ้งที่ศึกษา แนวคิดที่ใช้ในการศึกษาคือแนวความคิดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Revealed Comparative Advantage: RCA) เพื่อทราบถึงศักยภาพการแข่งขันเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก และใช้แนวความคิดของ The Boston Consulting Group เพื่อทราบถึงศักยภาพภายในโดยพิจารณาจากส่วนแบ่งการตลาดและการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมและนำแนวความคิดทั้งสองมาหาศักยภาพรวมต่อไป

จากการศึกษาสถานะทั่วไปของลักษณะตลาดและคู่แข่งชั้นของการส่งออกกุ้งจากประเทศไทยไปประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรปพบว่า การขยายตัวของการส่งออกกุ้งมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดคู่ค้าที่สำคัญ คือ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป นอกจากนี้ผลการนำข้อมูลมาหาค่าดัชนีชี้วัดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ และค่า BCG เพื่อนำมาหาศักยภาพรวม พบว่าการส่งออกกุ้งของประเทศไทยไปยัง

สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่นและสหภาพยุโรปมีศักยภาพการแข่งขันสูงและมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ

ข้อเสนอแนะจากผลการศึกษา รัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งผู้ประกอบการส่งออก ควรจะร่วมมือกันรักษาส่วนแบ่งทางการตลาด โดยเฉพาะตลาดสหรัฐอเมริกาและตลาดญี่ปุ่น ซึ่งเป็นตลาดที่ใหญ่ในปัจจุบัน และเพิ่มการขยายตลาดไปยังตลาดสหภาพยุโรป ซึ่งประเทศไทยได้รับคืนสิทธิพิเศษทางอัตราภาษีศุลกากร (GSP) และให้ความสำคัญกับประเทศเวียดนาม ซึ่งถือว่าเป็นคู่ค้าที่มีความสามารถในการแข่งขันส่วนแบ่งในการส่งออกมุ่งไปยังตลาดสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่นและสหภาพยุโรปของไทย



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	(1)
สารบัญ	(2)
สารบัญตาราง	(4)
สารบัญภาพ	(6)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	4
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
ขอบเขตของการศึกษา	4
การตรวจเอกสาร	5
บทที่ 2 แนวความคิด ทฤษฎีและระเบียบวิธีการศึกษา	9
แนวคิดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Revealed Comparative Advantage : RCA)	9
แนวคิดของ The Boston Consulting Group (BCG) Matrix	11
วิธีการศึกษา	14
บทที่ 3 ลักษณะทั่วไปของการส่งออกกุ้งของไทย	19
ลักษณะของตลาดกุ้งสดและกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง	19
วิธีการตลาดกุ้งสดและกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง	19
ตลาดต่างประเทศกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย	20
ภาวะการค้ากุ้งไทย-สหรัฐอเมริกา	21
ภาวะการค้ากุ้งไทย-ญี่ปุ่น	26
ภาวะการค้ากุ้งไทย - สหภาพยุโรป	31
ผลกระทบจากนโยบายการค้าต่างประเทศต่ออุตสาหกรรมกุ้ง	38
บทที่ 4 ผลการศึกษา	45
ระดับความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ	45
การวิเคราะห์ศักยภาพการแข่งขันตามแนวคิด BCG Matrix	54

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1. มูลค่าการส่งออกกุ้งของไทยปี พ.ศ. 2544-2548	2
2. การส่งออกกุ้งของไทยโดยรวม	3
3. มูลค่าการนำเข้าสินค้าในประเทศสหรัฐอเมริกา แยกตามประเภทสินค้า ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 จนถึงปี พ.ศ. 2548	22
4. ร้อยละมูลค่าการนำเข้ากลุ่มปลาและสัตว์ทะเลของประเทศสหรัฐอเมริกาจากทั่วโลก เทียบกับมูลค่าการนำเข้ากุ้งจากทั่วโลก ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 จนถึงปี พ.ศ. 2548	23
5. มูลค่าการนำเข้าสินค้าในประเทศญี่ปุ่น แยกตามประเภทสินค้า ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 – ปี พ.ศ. 2548	27
6. ร้อยละมูลค่าการนำเข้ากุ้งของประเทศญี่ปุ่นจากทั่วโลก เทียบกับมูลค่าการนำเข้าปลาและสัตว์ทะเลจากทั่วโลก ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 จนถึงปี พ.ศ. 2548	28
7. ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) ในการส่งออกกุ้งของประเทศไทย และประเทศคู่แข่งในตลาดสหรัฐอเมริกา ในช่วงปี พ.ศ. 2544 – พ.ศ. 2548	46
8. ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) ในกุ้งแช่แข็งแต่ละประเภทของประเทศไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดสหรัฐอเมริกา ในช่วงปี พ.ศ. 2544 – พ.ศ. 2548	47
9. ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) ในการส่งออกกุ้งของประเทศไทย และประเทศคู่แข่งในตลาดญี่ปุ่น ในช่วงปี พ.ศ. 2544 – พ.ศ. 2548	50
10. ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) ในการส่งออกกุ้งของประเทศไทย และประเทศคู่แข่งในตลาดสหภาพยุโรป ในช่วงปี พ.ศ. 2544 – พ.ศ. 2548	51
11. ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) ในกุ้งแช่แข็งแต่ละประเภทของไทย และประเทศคู่แข่งในตลาดสหภาพยุโรป ในช่วงปี พ.ศ. 2544 – 2548	52

	หน้า
12. มูลค่าการนำเข้าประเทศสหรัฐอเมริกา อัตราการขยายตัวเฉลี่ย และส่วนแบ่งการตลาดเฉลี่ย	54
13. มูลค่าการนำเข้าประเทศญี่ปุ่น อัตราการขยายตัวเฉลี่ย และส่วนแบ่งการตลาดเฉลี่ย	55
14. มูลค่าการนำเข้าสหภาพยุโรป อัตราการขยายตัวเฉลี่ย และส่วนแบ่งการตลาดเฉลี่ย	56
15. อัตราการขยายตัวและส่วนแบ่งการส่งออกของกุ้งไทยในตลาดที่ทำการศึกษา	58
16. อัตราการขยายตัวและส่วนแบ่งการส่งออกของกุ้งแต่ละประเภทผลิตภัณฑ์ไทยในตลาดสหรัฐอเมริกา	59
17. อัตราการขยายตัวและส่วนแบ่งการส่งออกของกุ้งแต่ละประเภทผลิตภัณฑ์ไทยในตลาดสหภาพยุโรป	60
ตารางผนวกที่	
1. มูลค่าการนำเข้ากุ้งของประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป จากประเทศไทย	67
2. มูลค่าการนำเข้าสินค้าทุกชนิดของประเทศสหรัฐอเมริกาจากประเทศไทยและทั่วโลก	67
3. มูลค่าการนำเข้าสินค้าทุกชนิดของประเทศญี่ปุ่นจากประเทศไทยและทั่วโลก	68
4. มูลค่าการนำเข้าสินค้าทุกชนิดของสหภาพยุโรปจากประเทศไทยและทั่วโลก	68
5. มูลค่าการนำเข้ากุ้งของประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป จากทั่วโลก	69
6. มูลค่าการนำเข้ากุ้งแต่ละผลิตภัณฑ์ของประเทศสหรัฐอเมริกาจากประเทศไทย	69
7. มูลค่าการนำเข้าสินค้ากุ้งแต่ละผลิตภัณฑ์ของประเทศสหรัฐอเมริกาจากทั่วโลก	70
8. มูลค่าการนำเข้าสินค้ากุ้งแต่ละผลิตภัณฑ์ของสหภาพยุโรป 25 ประเทศจากประเทศไทย	70
9. มูลค่าการนำเข้าสินค้ากุ้งแต่ละผลิตภัณฑ์ของสหภาพยุโรป 25 ประเทศจากประเทศไทย	71

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1. The Bosting Consulting Group (BCG) Portfolio Matrix	11
2. The BCG Matrix	13
3. จุดกึ่งกลางของ The BCG Matrix	16
4. ตัวอย่างของ Portfolio Matrix for Plotting Product by Country	17



บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

กุ้งเป็นสินค้าประมงที่มีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจของไทย ทั้งในด้านการสร้างรายได้ การสร้างงาน การเพิ่มมูลค่าผลผลิตและการส่งออก โดยสามารถนำไปแปรรูปเป็นกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งและผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ส่งออกไปจำหน่ายสร้างเงินตราต่างประเทศเป็นมูลค่ามหาศาลในแต่ละปี แต่ในปัจจุบันมีการแข่งขันกันสูงมาก อันเนื่องมาจากการพัฒนาทางเทคโนโลยีที่สามารถทำให้สินค้ามีการพัฒนาเพื่อให้มีคุณภาพสูงและมีปริมาณมากขึ้น ดังนั้นประเทศไทยจึงต้องมีการพัฒนาการผลิต สินค้า และการตลาด เพื่อให้สามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งได้โดยการส่งเสริมต่อผู้ผลิตที่ทำการส่งออกและตึงศักยภาพความได้เปรียบของประเทศที่มีอยู่มาทำให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เมื่อพิจารณามูลค่าการส่งออกกุ้งของไทย ในช่วงปี พ.ศ. 2541-2548 (ตารางที่ 1) พบว่าการส่งออกกุ้งของไทยมีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงที่ค่อนข้างผันผวน ดังจะเห็นได้ว่ามูลค่าการส่งออกกุ้งของไทยในปี พ.ศ. 2542 มีมูลค่าการส่งออกลดลง และมีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นในช่วงปี พ.ศ. 2543 แต่พอปี พ.ศ. 2544-2547 กลับมามีมูลค่าการส่งออกลดลง

เมื่อพิจารณาตลาดส่งออกกุ้งของไทย จากตารางที่ 2 พบว่าในปี พ.ศ. 2549 (ม.ค.-มิ.ย.) การส่งออกกุ้งของไทยไปยังตลาดสหรัฐอเมริกาที่มีมูลค่า 18,615 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 55.83 โดยขณะที่ตลาดญี่ปุ่นมีมูลค่าการส่งออกกุ้ง 6,765 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20.29 ในขณะที่ตลาดสหภาพยุโรป (25 ประเทศ) มีมูลค่าการส่งออกกุ้ง 1,710 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.13 จึงสรุปได้ว่า ตลาดสหรัฐอเมริกาและตลาดญี่ปุ่น เป็นตลาดส่งออกกุ้งที่สำคัญของไทย โดยมีสัดส่วนการส่งออกรวมกันร้อยละ 76.12 ของการส่งออกกุ้งทั้งหมดของไทยในปี พ.ศ. 2549 (ม.ค.-มิ.ย.) เปรียบเทียบกับส่วนแบ่งตลาดระหว่างปี พ.ศ. 2548 กับ พ.ศ. 2549 (ม.ค.-มิ.ย.)

ในภาพรวม แม้ว่าปัจจุบันประเทศไทยจะยังคงเป็นผู้นำในการผลิตและการส่งออกกุ้ง แต่ในตลาดนำเข้ากุ้งที่สำคัญบางตลาด การค้าของไทยเริ่มมีแนวโน้มถดถอยลง สาเหตุนอกจากต้องเผชิญกับการแข่งขันกับประเทศผู้ผลิตรายอื่นแล้ว ยังต้องเผชิญกับมาตรการกีดกันการนำเข้าของประเทศคู่ค้า ทั้งมาตรการด้านภาษีและมิใช่ภาษีที่แม้ว่าหลังการเจรจาอนุสัญญาแต่ละประเทศได้ผูกอัตราภาษีไว้และต้องปรับลดในปี พ.ศ. 2542 ทำให้อัตราภาษีบางประเทศต่ำลงหรือไม่เก็บภาษี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เลยในบางประเทศ แต่หลายประเทศก็ยังมีมาตรการอื่น เช่น มาตรการสุขอนามัยมาตรการเข้มงวดในเรื่องของมาตรฐานคุณภาพสินค้า การให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร รวมทั้งมาตรการในเรื่องของสิ่งแวดล้อมที่หลายประเทศมักนำมาเป็นข้ออ้างในการกีดกันการนำเข้ากุ้งจากไทย เหล่านี้ล้วนเป็นอุปสรรคในการส่งออกกุ้งของไทย นอกจากนี้ปัญหาการถดถอยทางเศรษฐกิจของประเทศผู้นำเข้ากุ้งที่เกิดขึ้นในระยะหลังไม่ว่าจะเป็นประเทศญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา ฮองกง หรือเกาหลี ต่างก็ส่งผลกระทบต่อส่งออกกุ้งของไทย ขณะเดียวกันปัจจัยภายในประเทศไม่ว่าจะเป็นด้านวัตถุดิบ นโยบายของรัฐ ตลอดจนการแข่งขันและมาตรฐานของผู้ประกอบการส่งออกของไทยเอง ก็ส่งผลกระทบต่อส่งออกและการขยายตลาดด้วย

ตารางที่ 1 มูลค่าการส่งออกกุ้งของไทย ปีพ.ศ. 2541-2548

ปี	ปริมาณ (ตัน)	มูลค่า (ล้านบาท)	เติบโต (%)	
			ปริมาณ	มูลค่า
2541	248,351	95,785	16.9	26.5
2542	240,551	87,581	-3.1	-8.6
2543	249,653	107,894	3.8	23.2
2544	255,566	98,680	2.4	-8.5
2545	215,144	73,946	-15.8	-25.1
2546	237,048	71,857	10.2	-2.8
2547	241,799	67,465	2.0	-6.1
2548 (ม.ค. – มิ.ย.)	107,937	26,931	6.9	-0.4

ที่มา : (วารสารธุรกิจอาหารสัตว์, 2549)

ดังนั้นเพื่อเป็นข้อมูลและเตรียมความพร้อมในการปรับตัวสู่การค้าโลกยุคการแข่งขันอย่างเสรี การศึกษานี้จึงได้รวบรวมข้อมูลสถานการณ์การค้ากุ้งของไทยในตลาดนำเข้าสำคัญ รวมทั้งวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันในตลาดหลัก ๆ ได้แก่ ประเทศอินเดีย ประเทศเวียดนาม และประเทศอินโดนีเซีย ตลอดจนในแต่ละชนิดของผลิตภัณฑ์กุ้ง เพื่อให้ไทยสามารถยังคงเป็นผู้นำด้านการค้ากุ้งในตลาดโลกต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2 การส่งออกของไทยโดยรวม

หน่วย : ดัชนี มูลค่า: ล้านบาท

ลำดับ ที่	ประเทศ	2548				2549 (มค.-มิ.ย.)				
		ปริมาณ		%เปลี่ยนแปลง		ปริมาณ		%เปลี่ยนแปลง		
		มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	
1	สหรัฐอเมริกา	39,222	19.60	9.50	73,514	18,615	29.65	38.19	56.15	55.83
2	ญี่ปุ่น	15,589	6.65	-4.14	23,352	6,765	9.74	0.12	17.84	20.29
3	แคนาดา	3,711	3.80	-2.93	7,115	1,828	2.12	5.73	5.43	5.48
4	สหภาพยุโรป (25)	2,796	45.40	31.06	6,511	1,710	105.01	114.83	4.97	5.13
5	เกาหลีใต้	2,853	27.12	11.64	6,251	1,377	25.42	28.87	4.77	4.13
6	ออสเตรเลีย	2,388	20.27	15.05	3,757	900	-10.25	-5.06	2.87	2.70
	รวม	71,358	15.93	6.01	130,932	33,345	21.45	23.98	100.00	100.00

ที่มา : (กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์, 2549)

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาสถานการณ์การค้ากุ้งของไทยในตลาดนำเข้าที่สำคัญ เปรียบเทียบกับประเทศคู่ค้าที่สำคัญ
2. เพื่อวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันการส่งออกกุ้งไทยไปต่างประเทศ เปรียบเทียบกับประเทศคู่ค้าที่สำคัญ และเปรียบเทียบกับชนิดผลิตภัณฑ์กุ้ง

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

การศึกษานี้ทำให้ทราบถึงสถานะทั่วไปของลักษณะตลาดส่งออกและคู่แข่งชั้นของการส่งออกกุ้งจากประเทศไทยไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป ตลอดจนความสามารถและศักยภาพการส่งออกกุ้งของไทย เปรียบเทียบกับประเทศคู่ค้าที่สำคัญ และเปรียบเทียบกับชนิดผลิตภัณฑ์กุ้ง รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น ตลอดจนแนวทางแก้ไข ปัญหา ซึ่งข้อมูลที่ได้จากการศึกษาจะทำให้ผู้ประกอบการสามารถนำไปใช้ในการพัฒนาศักยภาพการส่งออกได้

ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษานี้ครั้งนี้เลือกให้ข้อมูลเกี่ยวกับการส่งออกกุ้งของไทย และข้อมูลการนำเข้ากุ้งในตลาดนำเข้าหลักของโลก คือ ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป โดยในตลาดประเทศสหรัฐอเมริกาได้เลือกศึกษากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเปลือก และกุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาดต่าง ๆ (HS 10 หลัก) และในตลาดสหภาพยุโรปทำการศึกษากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งสกุลต่าง ๆ (HS 8 หลัก) ส่วนของประเทศญี่ปุ่น ไม่มีการแบ่งประเภทของกุ้งในการนำเข้า โดยให้ข้อมูลการนำเข้าของประเทศต่าง ๆ ทั่วโลกจาก World Trade Atlas กรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์ ระยะเวลาของข้อมูลที่ศึกษาจะอยู่ในช่วงปี พ.ศ. 2544 - 2548

การตรวจเอกสาร

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

ถาสิโนทร์ (2542) ศึกษาสภาพะการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของประเทศไทยไปยังสหภาพยุโรป : กรณีศึกษาบริษัทผู้ส่งออกที่มีสำนักงานอยู่ในกรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนระหว่าง 11-50 ล้านบาท ผลิตภัณฑ์หลักเป็นสินค้าหลัก มีตลาดส่งออกที่สำคัญคือ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป ประเทศคู่แข่งสำคัญคือ อินเดีย เอกวาดอร์ และอินโดนีเซีย ปัญหาและอุปสรรคของการส่งออกกุ้งสดแช่แข็ง คือ 1) การที่สหภาพยุโรปยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรต่อประเทศไทยทำให้ต้องเสียภาษีนำเข้าที่สูงขึ้น 2) คู่แข่งขันจำหน่ายสินค้าทดแทน 3) ไม่สามารถหาตลาดทดแทนได้ 4) การขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต 5) การกำหนดมาตรฐานสุขอนามัยสินค้า 6) การเปลี่ยนอัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทเป็นแบบลอยตัว

ปัญหาดังกล่าวล้วนเป็นปัญหาที่มีสำคัญมาก ผู้ประกอบการมีขบวนการแก้ไขปัญหาดังนี้ 1) ขยายตลาดใหม่ทดแทนตลาดสหภาพยุโรป 2) มีการพัฒนาคุณภาพสินค้าให้สูงขึ้น 3) ผลิตสินค้าทดแทนกุ้งสดแช่แข็ง สำหรับความคิดเห็นต่อการแก้ไขปัญหาของรัฐบาลส่วนใหญ่คิดว่าเหมาะสม โดยต้องการให้ 1) รัฐบาลเจรจาขอสิทธิ GSP คืนจากสหภาพยุโรป 2) ขยายตลาดการค้าใหม่เพิ่มเติม 3) จ่ายเงินชดเชยภาษีที่ต้องเสียเพิ่ม 4) ปรับปรุงแก้ไขระเบียบวิธีการส่งออกให้รวดเร็วยิ่งขึ้น

พนิตดา (2542) ทำการศึกษาความได้เปรียบเชิงแข่งขันของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่แข็งของไทยในประเทศญี่ปุ่น ผลการศึกษาปรากฏว่าปัจจัยกำหนดความได้เปรียบเชิงแข่งขันที่ประเทศไทยได้เปรียบประเทศอินโดนีเซียและอินเดียในการแข่งขัน คือ สภาวะปัจจัยการผลิตในประเทศได้แก่ ความอุดมสมบูรณ์ของวัตถุดิบกุ้ง ระบบคมนาคมและสาธารณูปโภค อุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุนในประเทศโดยเฉพาะอุตสาหกรรมห้องเย็น ยุทธการและโครงสร้างบริษัทและสภาพการแข่งขันในประเทศที่ก่อให้เกิดการพัฒนาของผู้ประกอบการและเหตุสุดวิสัย

ปัจจัยกำหนดความได้เปรียบเชิงแข่งขันที่ประเทศไทยเสียเปรียบประเทศอินโดนีเซียและอินเดีย คือ สภาวะปัจจัยการผลิตในประเทศโดยเฉพาะเงินทุนหมุนเวียนและค่าจ้างแรงงานที่สูงกว่าประเทศคู่แข่ง นอกจากนี้ยังพบว่า ทั้งประเทศไทยอินโดนีเซียและอินเดียต่างก็มีลักษณะที่เหมือนกัน คือ การขาดสภาวะอุปสงค์ในประเทศ อุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุนในประเทศ โดยเฉพาะวัตถุดิบที่เป็นอาหารกุ้งซึ่งบางส่วนต้องนำเข้าจากต่างประเทศ การสนับสนุนและการส่งเสริมจากภาครัฐบาล

พรชัย (2542) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์การสั่งเข้ากุ้งสดแช่แข็งจากไทยของประเทศญี่ปุ่นจากการศึกษาพบว่า ปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์การสั่งเข้ากุ้งสดแช่แข็งไทยของประเทศญี่ปุ่น ได้แก่ ราคาส่งออก f.o.b. กุ้งสดแช่แข็งไทยไปประเทศญี่ปุ่น ที่ปรับด้วยดัชนีราคาผู้บริโภคของประเทศญี่ปุ่น ปัจจัยรองลงมา ได้แก่ มูลค่าผลิตภัณฑ์ในประเทศเบื้องต้น (GDP) ของประเทศญี่ปุ่น ที่ปรับด้วยดัชนีราคาผู้บริโภคของประเทศญี่ปุ่น ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาส่งออก f.o.b. กุ้งสดแช่แข็งไทยไปประเทศญี่ปุ่น ราคาส่งออกปลาหมึกสดแช่แข็งไทยไปประเทศญี่ปุ่น และมูลค่าผลิตภัณฑ์ในประเทศเบื้องต้น (GDP) ของประเทศญี่ปุ่น ที่ปรับด้วยดัชนีราคาผู้บริโภคของประเทศญี่ปุ่น มีค่าเท่ากับ -2.17 0.83 และ 4.82 ตามลำดับ

การพยากรณ์ปริมาณความต้องการสั่งเข้ากุ้งสดแช่แข็งไทยของประเทศญี่ปุ่น มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลง ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2542-2546 โดยประเทศญี่ปุ่นมีอุปสงค์สั่งเข้ากุ้งสดแช่แข็งไทยเฉลี่ยปีละ 89,398.07 ตัน และมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 4.65 ต่อปี จากการศึกษาสรุปได้ว่า การสั่งเข้ากุ้งสดแช่แข็งไทยของประเทศญี่ปุ่น ขึ้นอยู่กับความต้องการกุ้งสดแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่น ราคาของสินค้า และคุณภาพของสินค้า ดังนั้นหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนจึงควรที่จะหาวิธีการ รวมถึงกลยุทธ์ด้านต่าง ๆ เพื่อลดต้นทุนการผลิต ตลอดจนปรับปรุงคุณภาพของสินค้าให้สูงขึ้น และมีมูลค่าเพิ่มมากขึ้นเพื่อแข่งกับคู่แข่งอื่นในตลาดโลก

เจษฎาวุฒิ (2541) ศึกษาการวิเคราะห์ศักยภาพการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของประเทศไทย โดยศึกษาความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของไทย และประเทศคู่แข่งที่สำคัญ ได้แก่ เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นอญูตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อินเดีย อินโดนีเซีย เอกวาดอร์ และเวียดนาม โดยใช้ค่าเฉลี่ยของข้อมูลใน 3 ช่วงเวลา คือ ปี พ.ศ. 2531-2533 2534-2536 และ 2537-2539 พบว่า ทุกประเทศมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏทั้งสิ้น โดย ไทย เอกวาดอร์ และเวียดนาม มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏสูงขึ้น ในช่วง ปี พ.ศ. 2534-2536 และต่ำลงในช่วง ปี พ.ศ. 2537-2539 อินโดนีเซียมีแนวโน้มความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏลดลง ในขณะที่อินเดียมีแนวโน้มดังกล่าวเพิ่มขึ้น

ผลการศึกษาการขยายตัวของ การส่งออกกุ้งสดแช่แข็ง โดยการใช้แบบจำลองส่วนแบ่งการตลาดคงที่ในช่วงเวลาเดียวกับช่วงเวลาข้างต้น พบว่ามูลค่าการส่งออกในช่วงปี พ.ศ. 2531-2533 กับ พ.ศ. 2534-2536 เพิ่มขึ้น เป็นผลเนื่องมาจาก การแข่งขันที่แท้จริง อัตราการขยายตัวเฉลี่ยของการส่งออกทั้งหมดของโลก และการปรับทิศทางทางการส่งออกเป็นหลัก แต่ลดลงจากการกระจายตลาด สำหรับเปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกในช่วงปี พ.ศ. 2534-2536 กับ พ.ศ. 2537-2539 พบว่าเพิ่มขึ้นเช่นกัน ซึ่งเป็นผลมาจาก อัตราการขยายตัวเฉลี่ยของการส่งออกทั้งหมดของโลก รองลงมาคือ จากการกระจายตลาด การแข่งขันที่แท้จริง และการปรับทิศทางทางการส่งออกตามลำดับ

สรिवรรณ (2540) ศึกษาความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบและปัจจัยที่มีผลต่ออุปทานการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยกับญี่ปุ่น ผลการศึกษาค้นคว้าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย ปรากฏว่าไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในสินค้ากุ้งสดแช่แข็งตลอดช่วงระยะเวลาที่ทำการศึกษา เนื่องจากผลการศึกษาค่า RCA ที่ได้มีค่ามากกว่า 1

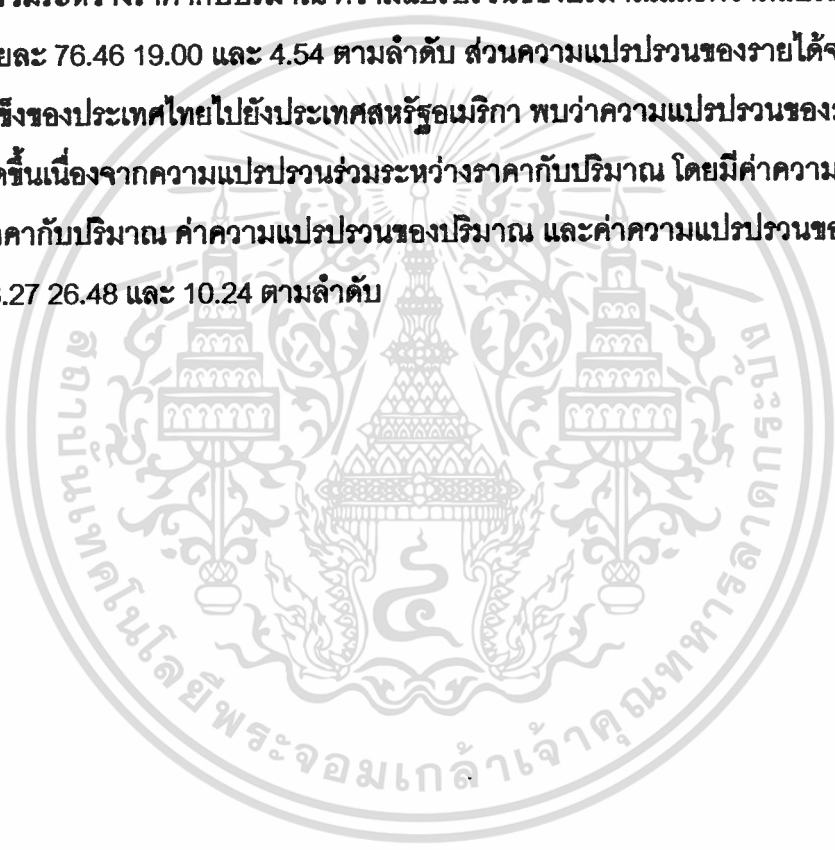
ฐะปะณี (2539) ศึกษาเรื่องการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันส่งออกกุ้งสดแช่แข็งแช่แข็งของประเทศไทย พบว่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ ของไทย และประเทศคู่แข่งที่สำคัญ ได้แก่ เวียดนาม เอกวาดอร์ อินเดีย อินโดนีเซีย เม็กซิโก และจีน โดยใช้ค่าเฉลี่ยของข้อมูลใน 3 ช่วงเวลา คือ ปี พ.ศ. 2525-2529, พ.ศ. 2530-2534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

วิคเนศวร์ (2532) ได้ศึกษาการวิเคราะห์ตลาดส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยผลการวิเคราะห์ค่าดัชนีความไม่มีเสถียรภาพจากการส่งออกกุ้งสดแช่แข็ง ของประเทศไทยไปยังประเทศญี่ปุ่น ค่าดัชนีความไม่มีเสถียรภาพของรายได้ ปริมาณ และราคามีค่าเท่ากับ 1.0973 1.0167 และ 0.5344 ตามลำดับ และค่าดัชนีความไม่มีเสถียรภาพจากการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของประเทศไทยไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา มีค่าดัชนีความไม่มีเสถียรภาพของรายได้ ปริมาณและราคาเท่ากับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.2291 0.9836 และ 0.5196 ตามลำดับ และจากการเปรียบเทียบค่าดัชนีความไม่มีเสถียรภาพของรายได้ ปริมาณและราคาที่สามารถคำนวณได้แสดงว่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกาขาดเสถียรภาพเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงด้านอุปสงค์ โดยที่อุปทานคงที่และมีความยืดหยุ่นมาก

ผลจากการวิเคราะห์ความแปรปรวนของรายได้จากการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของประเทศไทยไปยังประเทศญี่ปุ่น พบว่าความแปรปรวนของรายได้จากการส่งออกเป็นผลมาจากความแปรปรวนร่วมระหว่างราคากับปริมาณ ความแปรปรวนของปริมาณและความแปรปรวนของราคา คิดเป็นร้อยละ 76.46 19.00 และ 4.54 ตามลำดับ ส่วนความแปรปรวนของรายได้จากการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของประเทศไทยไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา พบว่าความแปรปรวนของรายได้จากการส่งออกเกิดขึ้นเนื่องจากความแปรปรวนร่วมระหว่างราคากับปริมาณ โดยมีค่าความแปรปรวนร่วมระหว่างราคากับปริมาณ ค่าความแปรปรวนของปริมาณ และค่าความแปรปรวนของราคาคิดเป็นร้อยละ 63.27 26.48 และ 10.24 ตามลำดับ



บทที่ 2

แนวความคิด ทฤษฎีและระเบียบวิธีการศึกษา

บทนี้จะกล่าวถึงแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาครั้งนี้ คือ แนวคิดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Revealed Comparative Advantage) และแนวคิดของ The Boston Consulting Group (BCG Matrix) และส่วนสุดท้ายจะกล่าวถึงระเบียบวิธีการศึกษา ซึ่งประกอบด้วย วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล และวิธีวิเคราะห์ข้อมูล

แนวคิดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Revealed Comparative Advantage : RCA)

อาดัม สมิท คือ นักเศรษฐศาสตร์ชาวอังกฤษ สังกัดสำนักคลาสสิก ได้เสนอทฤษฎีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ (Theory of Absolute Advantage) ซึ่งอธิบายว่าในแต่ละประเทศจะมีความสามารถในการผลิตสินค้าแต่ละชนิดไม่เท่ากัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับทรัพยากรที่มีอยู่ สภาพภูมิอากาศและความสามารถในการผลิต ดังนั้นแต่ละประเทศควรเลือกผลิตสินค้าที่ประเทศเสียต้นทุนต่ำกว่าประเทศอื่น นั่นคือ เลือกผลิตสินค้าที่ประเทศมีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ (Absolute Advantage) เหนือประเทศอื่น ด้วยเหตุนี้แต่ละประเทศจึงไม่ผลิตสินค้าทุกชนิด จึงเกิดการแบ่งงานกันทำ (Division of Labor) จนเกิดความชำนาญเฉพาะอย่าง (Specialization) จากนั้นนำสินค้ามาแลกเปลี่ยนซื้อขายกันเกิดเป็นการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งในทฤษฎีของ อัดัม สมิท ยังมีข้อบกพร่องบางประการที่ไม่สอดคล้องกับความเป็นจริง เช่น การให้ความสำคัญต่อแรงงานอย่างเดียวโดยไม่คำนึงถึงปัจจัยการผลิต ตลอดจนข้อสมมุติที่ปัจจัยการผลิตไม่สามารถเคลื่อนย้ายระหว่างประเทศได้ โดยเฉพาะปัญหากรณีที่ประเทศใดประเทศหนึ่งได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ในการผลิตสินค้ามากกว่าหนึ่งชนิดพร้อมกัน ในขณะที่อีกประเทศหนึ่งไม่มีความได้เปรียบอย่างสมบูรณ์เลยแต่ในความเป็นจริงแล้วทั้งสองประเทศยังคงค้าขายกันตามปกติ ถ้าอธิบายตามทฤษฎีนี้การค้าระหว่างประเทศจะไม่เกิดขึ้น ดังนั้น เดวิด ริคาร์โด (David Ricardo) จึงได้พัฒนาเป็นทฤษฎีการได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Theory of Comparative Advantage) ซึ่งอธิบายว่าประเทศทุกประเทศไม่ควรผลิตสินค้าทุกชนิดที่ประเทศมีความได้เปรียบในการผลิตมากกว่าประเทศอื่น แต่ควรเลือกผลิตและส่งออกสินค้าที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบมากกว่าหรือเสีย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ต้นทุนโดยเปรียบเทียบต่ำกว่า และสิ่งเข้าสินค้าที่ประเทศมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบต่ำกว่า หรือเสียต้นทุนโดยเปรียบเทียบสูงกว่า

ดัชนีที่ใช้วัดความได้เปรียบทางการค้าเป็นแนวคิดของ เบลลา บาลาสซา (Bela Balassa, 1965) จะชี้ให้เห็นบทบาททางการค้าของสินค้าอุตสาหกรรมของแต่ละประเทศในแง่ที่รูปแบบของสินค้าจะสะท้อนถึงต้นทุนเปรียบเทียบ (Relative Cost) รวมทั้งความแตกต่างในปัจจัยที่ไม่ใช่ทางด้านราคา (Non - Price Factor) ภายใต้ข้อสมมุติฐานว่าทุกประเทศมีรสนิยมที่เหมือนกันและมีภาวะภาษีศุลกากรของแต่ละอุตสาหกรรมของแต่ละประเทศเหมือนกัน ซึ่งไม่เป็นจริงในโลกที่แท้จริง ดังนั้นแต่ละประเทศควรผลิตสินค้าตามความเชี่ยวชาญเฉพาะอย่างซึ่งเป็นไปตามหลักการของความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ซึ่งเครื่องมือที่ใช้วัด เรียกว่า ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage: RCA) ภายใต้ข้อสมมุติที่ว่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบจะเป็นตัวกำหนดรูปแบบการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งมีสูตรการคำนวณดังนี้

$$RCA_k = \frac{X_k / X_i}{X_{wk} / X_w}$$

โดยที่ RCA_k คือ ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของสินค้า k ของประเทศ i

X_k คือ มูลค่าการส่งออกของสินค้า k ของประเทศ i

X_i คือ มูลค่าการส่งออกของสินค้าทั้งหมดของประเทศ i

X_{wk} คือ มูลค่าการส่งออกของสินค้า k ของโลก

X_w คือ มูลค่าการส่งออกของสินค้าทั้งหมดของโลก

ถ้าค่า $RCA > 1$ หมายความว่า ประเทศ i อยู่ในฐานะที่ได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกสินค้า k

ถ้าค่า $RCA < 1$ หมายความว่า ประเทศ i อยู่ในฐานะเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกสินค้า k

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

การนำค่า RCA มาใช้ในการวิเคราะห์เพื่อหาค่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบนั้น จะใช้

เฉพาะข้อมูลการนำเข้าหรือการส่งออก แต่ยังไม่ได้เป็นการเชื่อมโยงให้ทราบถึงกระบวนการผลิต

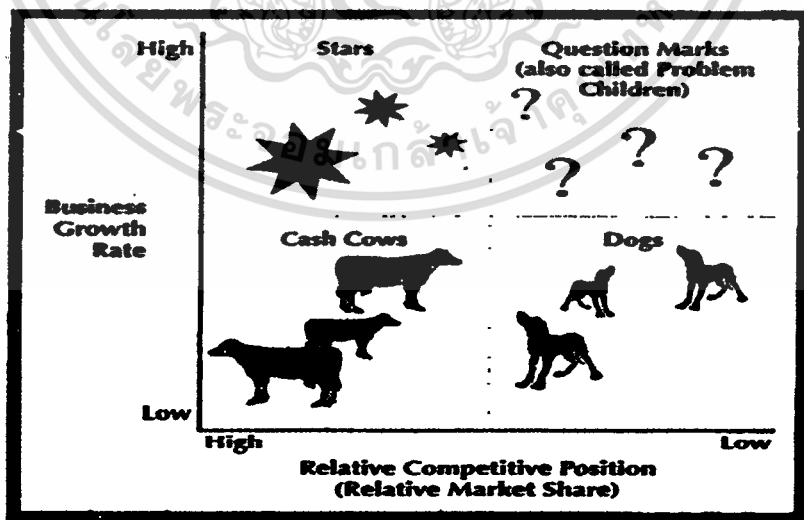
เอกสารนี้เป็นเอกสารสงวนลิขสิทธิ์สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ของสินค้าชนิดนั้น และยังไม่สามารถแสดงผลของมาตรการทางการค้า เช่น มาตรการกีดกันทางการค้าทั้งมาตรการภาษีและมิใช่ภาษี ที่ส่งผลต่อภาคการเกษตรในแต่ละประเทศออกมาให้ทราบได้ การใช้ค่า RCA ทำให้ทราบถึงความได้เปรียบ หรือไม่มีความได้เปรียบในการนำเข้าหรือส่งออก เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศต่าง ๆ แต่ไม่สามารถทราบว่าคุณภาพภายในของประเทศตนเองเป็นอย่างไร มีอุปสรรคใดขัดขวางความสามารถในการนำเข้าหรือส่งออก นอกจากนี้ค่า RCA อาจไม่สามารถแสดงความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่แท้จริงเนื่องจากแบบแผนสัดส่วนการส่งออกสินค้าของประเทศต่าง ๆ และของโลก อาจถูกบิดเบือนไปโดยมาตรการทางการค้าต่าง ๆ ทั้งโดยการอุดหนุน และโดยการคุ้มครอง ทำให้ฐานข้อมูลที่ใช้ในการเปรียบเทียบ มีผลของการบิดเบือนนี้แอบแฝงอยู่ และอาจให้ผลที่ไม่ได้แสดงความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่แท้จริง เพื่อขจัดปัญหาดังกล่าวจึงควรพิจารณาถึงนโยบายการคุ้มครองและมาตรการทางการค้าของสินค้าชนิดนั้น

แนวคิดของ The Boston Consulting Group (BCG) Matrix

The Boston Consulting Group (BCG) Matrix และ The Internal-External (IE) Matrix ถูกออกแบบมาโดยเฉพาะเจาะจง เพื่อเพิ่มพูนความพยายามในการจัดสร้างกลยุทธ์ขององค์กรที่มีหลายหน่วย (Multidivisional Firm)



ภาพที่ 1 The Bosting Consulting Group (BCG) Portfolio Matrix

ที่มา : (Boston Consulting Group, 1970)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

The BCG Matrix (ภาพที่ 1) ได้เสนอภาพความแตกต่างของหน่วยในรูปแบบของ ตำแหน่งส่วนแบ่งการตลาดสัมพัทธ์ (Relative Market Share Position) และอัตราการเติบโตของอุตสาหกรรม (Industry Growth Rate) The BCG Matrix ทำให้องค์กรที่มีหลายหน่วยสามารถ จัดสรรการลงทุนของธุรกิจได้ โดยทำการตรวจสอบตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์ และอัตราการเติบโตของอุตสาหกรรมของแต่ละหน่วยสัมพันธ์กับหน่วยทั้งหมดในองค์กรหรือบริษัท

ตำแหน่งส่วนแบ่งการตลาดสัมพัทธ์ ถูกนิยาม คือ อัตราส่วนแบ่งการตลาดของหน่วยนั้น ในอุตสาหกรรมหนึ่ง ต่อส่วนแบ่งตลาดที่ยึดครองโดยบริษัทคู่แข่งรายใหญ่ที่สุดในอุตสาหกรรมนั้น

ในภาพที่ 2 ตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์กำหนดให้อยู่บนแกน x ของ The BCG Matrix จุดกึ่งกลางบนแกน x นั้น โดยทั่วไปกำหนดที่ 50 หมายความว่า หน่วยนั้นมีส่วนแบ่งตลาดเป็น ครึ่งหนึ่งของผู้นำการตลาดในอุตสาหกรรมนั้น สำหรับแกน y นั้นแสดงถึงอัตราการเติบโตของ อุตสาหกรรมในรูปของยอดขาย วัดออกมาในรูปของร้อยละ (Percentage Term) อัตราการเติบโต คิดเป็นร้อยละบนแกน y สามารถกำหนดจากร้อยละ -20 ถึง +20 กำหนดให้ 0.0 เป็นจุดกึ่งกลาง ตัวอย่างที่ยกมา เป็นตัวเลขที่นิยมใช้กันมาก แต่ตัวเลขอื่น ๆ ก็สามารถกำหนดได้ให้เหมาะสมกับ แต่ละองค์กร ซึ่งจะขึ้นอยู่กับแต่ละสถานการณ์ด้วย

ตัวอย่างของ BCG Matrix (ภาพที่ 2) นั้น แต่ละวงกลมแสดงถึงหน่วยธุรกิจ ขนาดของ วงกลมแสดงถึงสัดส่วนของรายได้ที่หน่วยหรือหน่วยธุรกิจนั้นทำให้แก่บริษัท และส่วนที่แบ่งในรูป วงกลม (Pie Slice) แสดงถึงสัดส่วนของกำไรที่หน่วยนั้นทำได้

หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งควอเทอแรนท์ที่ I เรียกว่า ปรีคินี (Question Marks)

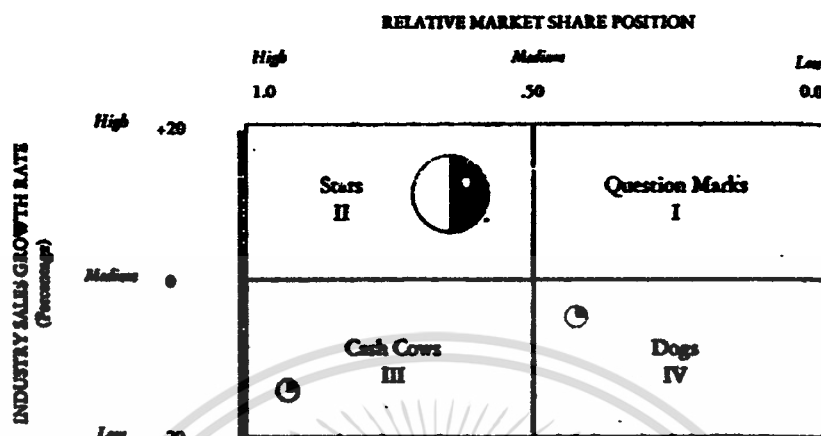
หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งควอเทอแรนท์ที่ II เรียกว่า ดาวรุ่ง (Stars)

หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งควอเทอแรนท์ที่ III เรียกว่า วัวทำเงิน (Cash Cows)

หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งควอเทอแรนท์ที่ IV เรียกว่า สุนัข (Dogs)

ปรีคินี คือ หน่วยในควอเทอแรนท์ I มีตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์ต่ำ แต่แข่งขันใน อุตสาหกรรมที่มีการเติบโตสูง โดยทั่วไปความต้องการการเงินสดของหน่วยนี้มีอยู่สูง และก่อให้เกิด กระแสเงินสดต่ำ หรือธุรกิจนี้เรียกว่า ปรีคินี เพราะว่าองค์กรจำเป็นต้องตัดสินใจว่า จะทำให้มันเข้มแข็ง ขึ้น โดยให้กลยุทธ์ที่เรียกว่า กลยุทธ์เข้มขัน (การขยายส่วนแบ่งในตลาด การพัฒนาตลาด หรือการ พัฒนาผลิตภัณฑ์) หรือขายธุรกิจนี้

The BCG Matrix



ภาพที่ 2 The BCG Matrix

ที่มา : (Adapted from Boston Consulting group, 1974)

ดาวรุ่ง คือ หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งในควอดรนต์ II แสดงให้เห็นถึงโอกาสที่ดีที่สุดที่จะเติบโตและทำให้กำไรในระยะยาวขององค์กรหรือบริษัท หน่วยที่มีตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์สูง และอัตราการเติบโตของอุตสาหกรรมสูง ควรได้รับการลงทุนอย่างจริงจัง เพื่อรักษาหรือทำให้ตำแหน่งแข็งแกร่งยิ่งขึ้น กลยุทธ์ที่เหมาะสมสำหรับหน่วยนี้ ได้แก่ กลยุทธ์การเชื่อมโยงไปด้านหน้า กลยุทธ์การเชื่อมโยงไปด้านหลัง กลยุทธ์การเชื่อมโยงในแนวราบ การขยายส่วนแบ่งในตลาด การพัฒนาตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการร่วมลงทุน

วัวทำเงิน คือ หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งในควอดรนต์ III มีตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์สูง แต่แข่งขันในอุตสาหกรรมที่มีอัตราการเติบโตต่ำ เรียกว่า วัวทำเงินเพราะว่าหน่วยนี้ก่อให้เกิดเงินสดมากกว่าความต้องการใช้เงินสด วัวทำเงิน วันนี้ คือ ธุรกิจดาวรุ่ง เมื่อวานนี้หน่วยธุรกิจวัวทำเงิน ควรได้รับการจัดการเพื่อรักษาตำแหน่งที่เข้มแข็งให้นานเท่าที่จะนานได้ กลยุทธ์พัฒนาผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์การขยายไปสู่การผลิตสินค้าหรือบริการอื่นอาจเป็นกลยุทธ์ที่น่าสนใจสำหรับวัวทำเงินที่แข็งแกร่ง อย่างไรก็ตามหน่วยวัวทำเงินอาจจะกลายเป็นวัวทำเงินที่อ่อนแอได้ ดังนั้นกลยุทธ์ทางด้านการลดขนาด (การประหยัด) หรือกลยุทธ์การขายแบบยกกิจการอาจเป็นกลยุทธ์ที่เหมาะสมได้

สุนัข คือ หน่วยที่อยู่ในตำแหน่ง ในควอดรนต์ IV ขององค์กรมีตำแหน่งส่วนแบ่งความสัมพันธ์ต่ำ และทำการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่มีอัตราการเติบโตช้า หรือไม่เติบโต (Slow or No Market - Growth Industry) ที่เรียกว่าสุนัข เพราะว่าตำแหน่งที่อ่อนแอทั้งภายในและภายนอก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ธุรกิจเหล่านี้จำเป็นต้องใช้กลยุทธ์การขยายแบบเล็กกิจการ หรือกลยุทธ์ทางการลดขนาด (การประหยัด) เมื่อหน่วยกลายเป็นศูนย์ใหม่ กลยุทธ์ทางการลดขนาด (การประหยัด) เป็นกลยุทธ์ที่ดีที่สุด เพราะว่าหน่วยศูนย์อาจกลับฟื้นขึ้นมาใหม่ ภายหลังจากการลดต้นทุนและกลายเป็นหน่วยที่ทำกำไรได้

The BCG Matrix ก็มีข้อจำกัดบางประการ กล่าวคือ การพิจารณาธุรกิจออกเป็น 4 กลุ่มนั้นง่ายเกินไป หลายธุรกิจอาจตกอยู่กึ่งกลางของ BCG Matrix ซึ่งยากที่จะจำแนกได้ นอกจากนี้ การเชื่อมโยงระหว่างส่วนแบ่งตลาด และความสามารถในการทำกำไรไม่ชัดเจน สินค้าที่ส่วนแบ่งการตลาดต่ำ อาจมีผลกำไรมากได้ และอัตราการเจริญเติบโตเป็นปัจจัยเดียวของการวิเคราะห์ รวมทั้งส่วนแบ่งการตลาดก็เป็นเพียงปัจจัยเดียวของตำแหน่งการแข่งขัน สินค้า 1 ชนิดไม่ได้มีการแข่งขันเฉพาะคู่แข่งเพียงรายเดียวที่เป็นผู้นำตลาด คู่แข่งขนาดเล็กที่มีส่วนแบ่งในตลาดที่เติบโตสูงไม่ได้นำมาศึกษาด้วย

วิธีการศึกษา

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษาในครั้งนี้ได้รวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) จากแหล่งต่าง ๆ ดังนี้ ข้อมูลจาก World Trade Atlas กรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์ กรมศุลกากร กระทรวงการคลัง เว็บไซต์ วารสารบทความ วิทยานิพนธ์ งานวิจัยของ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มหาวิทยาลัยรามคำแหง สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ และ การศึกษาอิสระของสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) ได้แบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1. ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage Index : RCA) เป็นค่าที่แสดงถึงความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของประเทศใดประเทศหนึ่ง ในสินค้าใด ๆ ที่ Balassa (1965) เสนอวิธีการคำนวณโดยใช้อัตราการส่งออกสินค้าตามความชำนาญเฉพาะอย่าง (Export specialization ratio) ดังนี้ RCA ตามวิธีการของ

Balassa เป็นการอธิบายอัตราส่วนของส่วนแบ่งของสินค้า i ต่อการส่งออกทั้งหมดของประเทศ j ต่อส่วนแบ่งของสินค้า i จากการส่งออกทั้งหมดของโลก ซึ่งแสดงเป็นสมการได้ดังนี้

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

โดยที่ RCA_{ij} = ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของสินค้าส่งออก i ของประเทศ j

X_{ij} = มูลค่าการส่งออกสินค้า i ของประเทศ j

X_j = มูลค่าการส่งออกสินค้าทั้งหมดของประเทศ j

X_{iw} = มูลค่าการส่งออกสินค้า i ของโลก

X_w = มูลค่าการส่งออกสินค้าทั้งหมดของโลก

ประเทศจะมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏในสินค้า i เมื่อค่า RCA_{ij} มากกว่า 1 ในทางตรงกันข้ามประเทศจะไม่มีมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏในสินค้า i ถ้าค่า RCA_{ij} น้อยกว่า 1

จากสมการข้างต้น นำมาเขียนใหม่เพื่อคำนวณดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของสินค้าส่งออกทั้งของประเทศไทยกับประเทศคู่แข่งชั้นในตลาดนำเข้าประเทศสหรัฐอเมริกา ตลาดนำเข้าประเทศญี่ปุ่น และตลาดนำเข้าสหภาพยุโรป แยกตามประเภทของกุ้งที่ส่งออก เมื่อเทียบมูลค่าการนำเข้ากุ้งทั้งหมดจากแต่ละประเทศ กับมูลค่าการนำเข้ากุ้งทั้งหมดของสามประเทศนี้จากทุกประเทศในแต่ละปี โดยประเทศคู่แข่งในตลาดสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรปที่จะวิเคราะห์ได้แก่ ประเทศอินโดนีเซีย อินเดีย และเวียดนาม ตามสูตรดังนี้

$$RCA_{ik} = \frac{X_{ij}^C / X_i^C}{M_i^C / M^C}$$

โดยที่ X_{ij}^C = มูลค่าการส่งออกกุ้งประเภท i ของประเทศ j ไปยังประเทศ C

X_j^C = มูลค่าการส่งออกกุ้งทุกประเภทของประเทศ j ไปยังประเทศ C

M_i^C = มูลค่าการนำเข้ากุ้งประเภท i จากทุกประเทศของประเทศ C

M^C = มูลค่าการนำเข้ากุ้งทุกประเภทของประเทศ C

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. การวิเคราะห์การแข่งขันตามแนวคิด The Boston Consulting Group (BCG) Matrix ของประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป โดยพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่าง อัตราการขยายตัวของการส่งออก (Growth Rate of The Product) และส่วนแบ่งการส่งออกของกึ่ง (Market Share)

1. อัตราส่วนแบ่งการตลาด = สัดส่วนของมูลค่าสินค้านำเข้า k ต่อมูลค่าสินค้าทั้งหมดปีล่าสุด

2. อัตราการขยายตัว = ค่าเฉลี่ยการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าสินค้าประมณำเข้าปี $(t+1)$ กับปี t
มูลค่าการนำเข้าสินค้าประมณำปี t

โดยที่ตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดกำหนดให้อยู่บนแกน X ของ The BCG Matrix จุดกึ่งกลางบนแกน X นั้น (ภาพที่ 3) สามารถหาได้จากสูตรการคำนวณอัตราส่วนแบ่งการตลาด โดยมูลค่าการนำเข้าสินค้า k ในสูตรการคำนวณจะแทนค่าด้วยมูลค่าการนำเข้าสินค้าประมณำทุกชนิด

สำหรับแกน Y นั้นแสดงถึงอัตราการขยายตัว จุดกึ่งกลางบนแกน Y สามารถหาได้จากสูตรการคำนวณอัตราการขยายตัวโดยมูลค่าสินค้าประมณำคือมูลค่าสินค้าประมณำทุกชนิด

Y: อัตราการขยายตัว

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

X:
ส่วนแบ่งตลาด

ภาพที่ 3 จุดกึ่งกลางของ The BCG Matrix

การหาอัตราส่วนแบ่งการตลาดสำหรับกึ่งที่ต้องการศึกษา ให้แทนค่ามูลค่าสินค้านำเข้า k ด้วยมูลค่าการนำเข้ากึ่งจากไทย และการหาค่าอัตราการขยายตัว ให้แทนค่ามูลค่าสินค้าประมณำด้วยมูลค่าการนำเข้ากึ่งจากไทย

เอกสารนี้จัดทำขึ้นเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นำค่าที่ได้มาเปรียบเทียบกับค่ากลางเพื่อศึกษาว่ากึ่งที่ทำการศึกษาตกอยู่ในตำแหน่งใด มีส่วนแบ่งการตลาด และอัตราการขยายตัวเป็นเช่นใด โดยตำแหน่งต่าง ๆ ที่กำหนด ได้แก่

ปรีคินี หมายถึง กึ่งมีตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์ต่ำ แต่แข่งขันในอุตสาหกรรมที่มีการเติบโตสูง ต้องตัดสินใจว่า จะทำให้เข้มแข็งขึ้นหรือขายธุรกิจนี้

ดาวรุ่ง หมายถึง กึ่งมีโอกาสที่ดีที่สุดที่จะเติบโตและทำกำไรในระยะยาว มีตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์สูง และอัตราการเติบโตของอุตสาหกรรมสูง ควรได้รับการลงทุนอย่างจริงจังเพื่อรักษาหรือทำให้ตำแหน่งแข็งแกร่งยิ่งขึ้น

วัวทำเงิน หมายถึง กึ่งมีส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์สูง แต่แข่งขันในอุตสาหกรรมที่มีอัตราการเติบโตต่ำ ควรรักษาตำแหน่งที่เข้มแข็งให้นานเท่าที่จะนานได้

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

3. การวิเคราะห์ศักยภาพรวมของการนำเข้ากึ่งไทยในประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป โดยนำผลลัพธ์ของค่า RCA และค่า BCG มาพิจารณาร่วมกัน สิ่งที่ได้จากการวิเคราะห์ คือ โอกาสการขยายการส่งออกกึ่งจากไทยไปยังแต่ละประเทศ และเปรียบเทียบด้านความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยของสินค้ากึ่ง ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้ (ภาพที่ 4)

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

ภาพที่ 4 ตัวอย่างของ Portfolio Matrix for Plotting Product by Country

หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งที่ I มีค่า RCA > 1 อยู่ในตำแหน่งสุนัข สรุปว่ายังไม่สามารถสรุปได้ว่ามีศักยภาพต่ำหรือสูง

หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งที่ II มีค่า $RCA > 1$ อยู่ในตำแหน่งวัฏทำเงิน สรุปว่ายังไม่สามารถสรุปได้ว่ามีศักยภาพต่ำหรือสูง

หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งที่ III มีค่า $RCA > 1$ อยู่ในตำแหน่งปรักณี สรุปได้ว่ามีศักยภาพสูง

หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งที่ IV มีค่า $RCA > 1$ อยู่ในตำแหน่งดาวรุ่งสรุปว่ามีศักยภาพสูงมาก

หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งที่ V มีค่า $RCA < 1$ อยู่ในตำแหน่งสุนัข สรุปได้ว่ามีศักยภาพต่ำมาก

หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งที่ VI มีค่า $RCA < 1$ อยู่ในตำแหน่งวัฏทำเงินสรุปได้ว่ามีศักยภาพต่ำ

หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งที่ VII มีค่า $RCA < 1$ อยู่ในตำแหน่งปรักณี สรุปว่ายังไม่สามารถสรุปได้ว่ามีศักยภาพต่ำหรือสูง

หน่วยที่อยู่ในตำแหน่งที่ VII มีค่า $RCA < 1$ อยู่ในตำแหน่งดาวรุ่ง สรุปได้ว่ามีศักยภาพปานกลาง



บทที่ 3

ลักษณะทั่วไปของการส่งออกกุ้งของไทย

ในบทนี้เป็นข้อมูลเกี่ยวกับการส่งออกกุ้งของไทย และข้อมูลการนำเข้ากุ้งในตลาดนำเข้าหลักของโลก คือ ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป ตลอดจนกฎระเบียบและข้อกีดกันทางการค้าที่ผู้นำเข้าบางประเทศนำมาใช้ โดยใช้ข้อมูลจากกรมส่งเสริมเศรษฐกิจการพาณิชย์ โดยการสืบค้นผ่านทาง Internet รวมทั้งวารสาร เอกสาร รายงานการวิจัย เพื่อชี้ให้เห็นการส่งออกกุ้งของไทยและการแข่งขันในตลาดนำเข้าสำคัญในปัจจุบัน

ลักษณะของตลาดกุ้งสดและกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง

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

วิธีการตลาดกุ้งสดและกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง

กุ้งทะเลที่ชาวประมงจับได้ส่วนใหญ่จะถูกนำขึ้นยังแหล่งท่าขึ้นปลา หรือแพปลาในจังหวัดต่าง ๆ โดยจะมีพ่อค้าเข้ามาประมูลราคา เมื่อประมูลได้แล้วจะนำไปจำหน่ายต่อให้กับพ่อค้าปลีกส่วนหนึ่ง เพื่อจำหน่ายให้ผู้บริโภค และอีกส่วนหนึ่งจะจำหน่ายให้กับโรงงานแปรรูป ซึ่งส่วนใหญ่เป็นโรงงานผลิตกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเพื่อการส่งออก ซึ่งในบางครั้งโรงงานแปรรูปอาจจะประมูลซื้อจากตลาดกลางโดยตรงด้วย ส่วนชาวประมงรายย่อยที่มีปริมาณจำหน่ายไม่มาก มักจะนำกุ้งทะเลที่จับได้ไปจำหน่ายในตลาดท้องถิ่นด้วยตนเอง

ส่วนเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งทะเลจะกระจัดกระจายอยู่ตามท้องถิ่นต่าง ๆ จึงไม่มีศูนย์กลาง

สำหรับการค้าโดยเฉพาะ ส่วนใหญ่จะจำหน่ายให้กับลูกค้าประจำหรือนายทุน เพราะเป็นผู้ให้เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ส่งมอบไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นอนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความช่วยเหลือในด้านเงินทุนและเครื่องมืออุปกรณ์ต่าง ๆ พ่อค้าขายส่งจะนำพาหนะไปรับซื้อถึงนาุ้งแล้วไปจำหน่ายให้แก่พ่อค้าปลีกในท้องถิ่น โรงงานแปรรูป สำหรับเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งรายใหญ่บางรายจะนำกุ้งไปประมูลจำหน่ายที่สะพานปลาสมุทรสาคร สะพานปลากรุงเทพฯ หรือตลาดกลางมหาชัย รวมทั้งตลาดกลางกุ้งปากน้ำจังหวัดนครศรีธรรมราช เพราะได้ราคาดีกว่า แต่โดยทั่วไปแล้วจะพบว่าเกษตรกรมักนิยมจำหน่ายกุ้งโดยผ่านตัวแทนหรือพ่อค้าคนกลางมากกว่าที่จะจำหน่ายด้วยตัวเอง

ตลาดต่างประเทศกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย

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

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

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

3. ตลาดอื่น ๆ ได้แก่ ประเทศที่มีการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยอยู่บ้าง แต่มีมูลค่าน้อยมากในแต่ละปี

ประเทศที่เป็นตลาดประจำของประเทศไทย คือ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป อีกทั้งยังเป็นผู้นำเข้ารายใหญ่ของโลกด้วย เนื่องจากมีปริมาณการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในแต่ละปีเป็นจำนวนมาก ผลผลิตของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยส่วนใหญ่จะผลิตจากกุ้งกุลาดำซึ่งเป็นกุ้งที่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคของญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป นอกจากนี้ประเทศไทยยังนำเข้ากุ้งแดงจากสหภาพยุโรปเพื่อส่งออกไปประเทศญี่ปุ่น ซึ่งประเทศญี่ปุ่นนิยมนำ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กุ้งแดงมาประกอบอาหารญี่ปุ่นที่มีลักษณะดิบ ผลผลิตกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจำนวนน้อยเท่านั้นที่จำหน่ายภายในประเทศ โดยเป็นการจำหน่ายตรงให้แก่ลูกค้าประเภทโรงแรม ภัตตาคาร หรือร้านอาหารใหญ่ ๆ ทั้งนี้เนื่องจากกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเป็นสินค้าที่มีมูลค่าต่อหน่วยสูง ดังนั้นผู้ประกอบการที่บริโภคจึงเป็นผู้ที่มีรายได้ค่อนข้างสูง ผู้บริโภคภายในประเทศส่วนใหญ่ไม่มีความจำเป็นที่จะบริโภคในรูปของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ทั้งนี้เนื่องจากสามารถบริโภคในรูปของกุ้งสดที่มีมูลค่าต่อหน่วยที่ต่ำกว่าและหาซื้อได้สะดวกกว่า

ภาวะการค้ากุ้งไทย-สหรัฐอเมริกา

ข้อมูลเบื้องต้น

ประเทศสหรัฐอเมริกามีเมืองหลวง คือ กรุงวอชิงตันดี.ซี. ซึ่งมีพื้นที่ทั้งหมด 9,631,418 ตารางกิโลเมตร ประกอบไปด้วยมลรัฐ 50 มลรัฐ ตั้งอยู่ในทวีปอเมริกาเหนือมีพรมแดนติดกับประเทศแคนาดา และเม็กซิโก ส่วนพรมแดนทางทะเลนั้นติดต่อกับประเทศแคนาดา รัสเซีย และบาฮามาส โดยมีมหาสมุทรแปซิฟิก ทะเลแคริบเบียน มหาสมุทรอาร์กติก มหาสมุทรแอตแลนติก อ่าวเม็กซิโก และทะเลแคริบเบียนเป็นผืนน้ำล้อมรอบ ใช้ภาษาอังกฤษเป็นภาษาราชการ มีระบบการปกครองเป็นแบบสหพันธรัฐ (Federal Republic) แบบประชาธิปไตยโดยมีประธานาธิบดีเป็นประมุขและเป็นหัวหน้ารัฐบาล (Chief Executive) ภายใต้รัฐธรรมนูญ ซึ่งมีจำนวนประชากรทั้งหมด 298,444,125 คน (ประมาณการเดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2549) ประเทศสหรัฐอเมริกาถือได้ว่าเป็นศูนย์กลางการค้าที่สำคัญของโลกและเป็นมหาอำนาจของโลกในยุคปัจจุบันทั้งในด้านการทหารและเศรษฐกิจซึ่งรวมไปถึงในด้านกีฬา การศึกษา งานวิจัย และภาพยนตร์

โครงสร้างการนำเข้าของประเทศอเมริกา

โครงสร้างการนำเข้าของประเทศสหรัฐอเมริกามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 เป็นต้นมา ซึ่งพบว่าปี พ.ศ. 2545 ประเทศสหรัฐอเมริกานำเข้าสินค้าจากประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก คิดเป็นมูลค่า 1,161,365.97 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นมาโดยตลอด จนกระทั่งปี พ.ศ. 2548 มีมูลค่าเป็น 1,673,454.52 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (ตารางที่ 3)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3 มูลค่าการนำเข้าสินค้าในประเทศไทยสหรัฐอเมริกา แยกตามประเภทสินค้า ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 จนถึงปี พ.ศ. 2548

(หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

กลุ่มสินค้า	ปี 2545		ปี 2546		ปี 2547		ปี 2548	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ถ่านหิน น้ำมัน และเชื้อเพลิง	115,881.26	9.98	153,337.48	12.20	206,715.09	14.07	289,759.10	17.32
เครื่องจักร	161,693.65	13.92	170,652.99	13.57	200,630.31	13.65	222,439.43	13.29
เครื่องจักรไฟฟ้า	151,986.37	13.09	157,692.70	12.54	184,996.18	12.59	207,413.35	12.39
ยานพาหนะ	170,424.76	14.67	175,199.82	13.94	191,138.36	13.01	199,661.78	11.93
เส้นใยนำแสง กล้อง อุปกรณ์ทัศนศาสตร์	34,776.47	2.99	38,759.29	3.08	44,532.86	3.03	46,864.08	2.80
สารประกอบเคมี	32,976.24	2.84	36,065.61	2.87	38,379.36	2.61	40,773.78	2.44
ผ้า ด้ายผ้า ย ผ้าทอด้วยผ้า	30,888.35	2.66	33,188.96	2.64	35,290.63	2.40	37,520.19	2.24
ทองคำ เงิน เพชรพลอย	26,544.53	2.29	28,224.28	2.25	33,414.42	2.27	37,237.85	2.23
ยาและผลิตภัณฑ์ยา	21,554.37	1.86	27,784.77	2.21	31,219.20	2.12	35,442.46	2.12
สินค้าอื่น ๆ	746,666.00	35.71	820,905.90	34.70	966,316.43	34.25	1,117,112.01	33.25
รวม	1,161,365.97	100.00	1,257,121.25	100.00	1,469,704.40	100.00	1,673,454.52	100.00

ที่มา : (World Trade Atlas, 2549)

บ่อยครั้งมากที่สุด คือ เรื่องการกล่าวหาว่ามีการทุ่มตลาดสหรัฐอเมริกาและบังคับเรียกเก็บภาษีทุ่มตลาดเพิ่มเป็นกรณีพิเศษ เกือบจะทั้งสิ้นของการเข้าสู่กลยุทธการกีดกันทางการค้าด้วยวิธีนี้จะเกิดขึ้นโดยการริเริ่มของกลุ่มอุตสาหกรรมภายในประเทศที่อ้างว่าได้รับความเสียหายหรือมีการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรมจากคู่แข่งซึ่งเป็นการนำเข้าและกลวิธีที่รัฐบาลสหรัฐอเมริกานำมาใช้ในการตัดสินว่าได้มีการทุ่มตลาดจริงหรือไม่ จะเป็นกลวิธีพิจารณาที่จะเอื้อประโยชน์ให้แก่ฝ่ายของตนมากที่สุด อย่างไรก็ตาม การดำเนินมาตรการนี้ของสหรัฐอเมริกาส่วนใหญ่แล้วจะถูกประเทศคู่ค้าที่เป็นคู่กรณีต่อคู่อย่างหนักทั้งในรูปของการเจรจาต่อรองระดับภาคีรัฐบาลและในระดับองค์กรการค้าระหว่างประเทศ (WTO) การดำเนินการในลักษณะนี้จะเกิดขึ้นเป็นครั้งคราวและในช่วงเวลาหนึ่ง ๆ ปัจจุบันสินค้าไทยที่กำลังเผชิญหน้ากับมาตรการกีดกันทางการค้าในลักษณะนี้ที่เป็นที่รับรู้กันอย่างกว้างขวางและมีผลกระทบต่อการค้าส่งออกของไทยมากที่สุด คือ สินค้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งซึ่งเป็นสินค้าส่งออกสำคัญของไทย

กฎระเบียบและข้อกีดกันทางการค้าของประเทศสหรัฐอเมริกา

มาตรการภาษี

สหรัฐอเมริกาไม่คิดภาษีนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจากไทยตามข้อตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า (GATT)

มาตรการที่มีใช้ภาษี

ในอนาคตภายใต้ระบบการค้าเสรี เมื่อภาษีมิได้เป็นอุปสรรคสำคัญในการแข่งขันอีกต่อไป แต่แต่ละประเทศก็จะนำมาตราการอื่น ๆ ที่มีใช้ภาษีมาเป็นข้อกีดกันในทางการค้ามากขึ้น เช่น มาตรการด้านสุขอนามัย มาตรการด้านสิ่งแวดล้อม และการกำหนดมาตรฐานคุณภาพที่ประเทศสหรัฐอเมริกาได้ปฏิบัติดังนี้

1. สหรัฐอเมริกาเข้มงวดในเรื่องของเอกสาร ระเบียบและคุณภาพของสินค้ามาก หากมีการผิดพลาดหรือไม่ถูกต้อง สินค้านั้นจะต้องส่งกลับ (Reject) หรือทำลาย (Destroy)

2. เพื่อความปลอดภัยของผู้บริโภค สหรัฐอเมริกาได้ปฏิบัติตามกฎ Consumer Seafood Safety Act โดยให้กระทรวงเกษตรสหรัฐอเมริกา (USDA) และสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาสหรัฐอเมริกา (USFDA) ทำการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าที่นำไปจำหน่ายใน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สหรัฐอเมริกา และตรวจสอบโรงงานในประเทศผู้ส่งออกโดยรัฐบาลกำหนดให้อาหารทะเลจะต้องผ่านการตรวจสอบคุณภาพในห้องปฏิบัติการ และการตรวจโดยประสาธน์สัมผัส

3. การตรวจสอบการนำเข้าโดย FDA (Food and Drug Administration) โดยวิธีการสุ่มตัวอย่าง ซึ่งจะดูชื่อ ที่อยู่ และประวัติของผู้นำเข้า หากไม่เคยมีประวัติการนำเข้าในทางเสียหาย ก็จะไม่ถูกตรวจ แต่ถ้าผู้นำเข้าเคยมีประวัติว่านำเข้าสินค้าไม่ได้คุณภาพจะถูกจัดไว้ใน Automatic Block list และจะถูกตรวจสอบทุก shipment จำนวน 5 ครั้งติดต่อกัน หากผ่านการตรวจเป็นที่พอใจ ถอนชื่อออกจาก Block list มาใช้วิธีสุ่มตัวอย่างแบบเดิมได้

FDA จะทำการตรวจโดยวิธีดมกลิ่น (Sensory) และยังเข้มงวดในเรื่องของสารตกค้างในอาหาร โดยเฉพาะการตรวจหาสาร Sulfide ซึ่งเป็นสารที่ใช้รักษาความสดของกุ้งให้มีได้ไม่เกิน 100 ppm.

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

5. มาตรการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมสหรัฐอเมริกา ซึ่งกำหนดให้ผู้ส่งออกกุ้งไปยังสหรัฐอเมริกา ตามกฎหมายอนุรักษ์เต่าทะเล (P1 101-162 Section 609) ต้องใช้เครื่องมือ TEDs (Turtle Excluder Devices) ในการจับกุ้งจะได้ไม่เป็นการทำลายเต่าทะเล ในวันที่ 1 พฤษภาคมของทุกปี จะมีการทบทวนว่าประเทศต่าง ๆ ที่เป็นผู้ส่งออกกุ้งไปยังสหรัฐอเมริกาได้มีมาตรการอนุรักษ์เต่าทะเลเทียบเท่ากับสหรัฐอเมริกาให้การรับรอง ซึ่งที่ผ่านมามีไทยก็เป็นประเทศหนึ่งที่สหรัฐอเมริกาให้การรับรองว่าการจับกุ้งไม่เป็นอันตรายต่อเต่าทะเล

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

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนเหตุการณ์ที่ทำให้ผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์กุ้งของประเทศไทยต้องชะลอไปตาม ๆ กัน คือ การที่ศาลการค้าระหว่างประเทศหรือ The U.S. Court of International Trade ได้ออกคำสั่งเมื่อวันที่ 9 ตุลาคม พ.ศ. 2539 ห้ามนำเข้ากุ้งและผลิตภัณฑ์กุ้งทุกชนิดที่จับโดยบุคคลหรือเรือของประเทศที่ไม่มีใบรับรองภายใต้กฎหมาย Public Law มาตรา 101-162 เข้าไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา (คำสั่งดังกล่าวมีผลต่อกุ้งและผลิตภัณฑ์กุ้งที่ผลิตจากกุ้งทุกชนิดที่จับได้จากธรรมชาติและหรือกุ้งเลี้ยง) ซึ่งชาวดังกล่าวได้ส่งผลกระทบต่อการส่งออกกุ้งและผลิตภัณฑ์กุ้งของประเทศไทยทั้งระบบ

ภาวะการค้ากุ้งไทย- ญี่ปุ่น

ข้อมูลเบื้องต้น

ประเทศญี่ปุ่นมีเมืองหลวง คือ กรุงโตเกียว โดยมีพื้นที่ทั้งหมด 377,835 ตารางกิโลเมตร ประกอบด้วยพื้นน้ำ 3,091 ตารางกิโลเมตรและพื้นดิน 374,744 ตารางกิโลเมตร ใช้ภาษาญี่ปุ่นเป็นภาษาราชการ เป็นประเทศที่มีการปกครองระบอบประชาธิปไตยตามกฎหมายรัฐธรรมนูญฉบับปี พ.ศ. 2489 โดยมีจักรพรรดิเป็นประมุขของประเทศและมีนายกรัฐมนตรีทำหน้าที่บริหารประเทศโดยมีการกำหนดสถาบันหลักในการปกครองประเทศ คือ ฝ่ายนิติบัญญัติ ฝ่ายบริหาร และฝ่ายตุลาการ ในปี พ.ศ. 2547 มีจำนวนประชากรทั้งสิ้น 127,333,002 คน

โครงสร้างการนำเข้าของประเทศญี่ปุ่น

โครงสร้างการนำเข้าของประเทศญี่ปุ่นมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 เป็นต้นมา พบว่าในปี พ.ศ. 2545 ประเทศญี่ปุ่นนำเข้าสินค้าจากประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก คิดเป็นมูลค่า 364,030.22 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นมาโดยตลอดคือ ปี พ.ศ. 2546 มีมูลค่าการนำเข้าสินค้า 382,431.24 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ปี พ.ศ. 2547 มีมูลค่าการนำเข้า 424,281.35 ล้านดอลลาร์สหรัฐ จนกระทั่งปี พ.ศ. 2548 มีมูลค่าเป็น 490,943.04 ล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ยร้อยละ 10.57 ต่อปี (ตารางที่ 5)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5 มูลค่าการนำเข้าสินค้าในประเทศไทยปี แยกตามประเภทสินค้า ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 จนถึงปี พ.ศ. 2548
(หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

กลุ่มสินค้า	ปี 2545		ปี 2546		ปี 2547		ปี 2548	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ถ่านหิน น้ำมัน และเชื้อเพลิง	70,814.94	19.45	80,984.23	21.18	92,763.21	21.86	126,693.55	25.81
เครื่องจักรไฟฟ้า	45,714.96	12.56	47,911.48	12.53	53,862.09	12.69	58,470.33	11.91
เครื่องจักร	40,112.52	11.02	41,173.93	10.77	45,340.69	10.69	49,695.80	10.12
เส้นใยนำแสง กิ่งงู อุปกรณ์ทัศนศาสตร์	14,230.30	3.91	14,912.12	3.90	16,612.67	3.92	18,814.24	3.83
สินแร่ และหัวแร่	7,021.58	1.93	7,475.27	1.95	9,534.16	2.25	13,703.39	2.79
ยานพาหนะ	11,087.86	3.05	11,698.96	3.06	12,644.73	2.98	13,195.68	2.69
ปลาและอาหารทะเล	11,830.92	3.25	10,555.66	2.76	10,740.78	2.53	10,980.50	2.24
สารประกอบเคมี	8,710.97	2.39	9,306.51	2.43	9,976.48	2.35	10,882.15	2.22
ผ้าใยฝ้าย ผ้าทอด้วยฝ้าย	10,243.31	2.81	10,350.04	2.71	10,499.01	2.47	10,830.91	2.21
สินค้าอื่นๆ	134,315.50	36.90	138,168.36	36.13	151,542.90	35.72	167,322.71	34.08
รวม	364,030.22	100.00	382,431.24	100.00	424,281.35	100.00	490,943.04	100.00

ที่มา : (World Trade Atlas, 2549)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่สามารถนำไปใช้โดยไม่ได้รับอนุญาต
 ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งยังมีให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในสัดส่วนของประเภทสินค้านำเข้าของประเทศญี่ปุ่นพบว่าในปี พ.ศ. 2548 มีสัดส่วนการนำเข้าของสินค้ากลุ่มด้านหิน น้ำมัน และเชื้อเพลิงมีสูงที่สุด คิดเป็นร้อยละ 25.81 สินค้านำเข้าลำดับรองลงมา คือ กลุ่มเครื่องจักรไฟฟ้า คิดเป็นร้อยละ 11.91 จะเห็นได้ว่าประเทศญี่ปุ่นนำเข้าสินค้าจากทั่วโลกเป็นจำนวนมาก ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นลักษณะของสินค้าอุตสาหกรรม ได้แก่ กลุ่มเครื่องจักร กลุ่มเส้นใยนำแสง กล้อง อุปกรณ์ทัศนศาสตร์ กลุ่มสินแร่และหิวแร่ กลุ่มยานพาหนะ กลุ่มปลาและสัตว์ทะเล และกลุ่มสารประกอบเคมี

ในส่วนของมูลค่าการนำเข้ากึ่งของประเทศญี่ปุ่นจะลดลงและเพิ่มขึ้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 จนถึงปี พ.ศ. 2548 จะพบว่าในปี พ.ศ. 2544 ประเทศญี่ปุ่นนำเข้ากึ่งมีมูลค่า 2,271.29 ล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 20.41 ของมูลค่าการนำเข้าปลาและสัตว์ทะเลจากทั่วโลก และปี พ.ศ. 2548 ประเทศญี่ปุ่นนำเข้ากึ่งมีมูลค่า 1,933.34 ล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 16.74 ของมูลค่าการนำเข้าปลาและสัตว์ทะเลจากทั่วโลก (ตารางที่ 6)

ตารางที่ 6 ร้อยละมูลค่าการนำเข้ากึ่งของประเทศญี่ปุ่นจากทั่วโลก เทียบกับมูลค่าการนำเข้าปลาและสัตว์ทะเลจากทั่วโลก ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 จนถึงปี พ.ศ. 2548

(หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

มูลค่านำเข้า	2544	2545	2546	2547	2548
ปลาและสัตว์ทะเล	11,130.32	11,013.19	10,596.97	11,541.08	11,551.93
กึ่ง	2,271.29	2,171.25	1,956.62	2,010.35	1,933.34
ร้อยละของกึ่ง	20.41	19.71	18.46	17.42	16.74

ที่มา : (World Trade Atlas, 2549)

การส่งออกกึ่งสดแช่แข็งของไทยไปยังญี่ปุ่นค่อนข้างมีความผันผวน ในแต่ละปีมูลค่าการส่งออกมีการขยายตัวที่ไม่สม่ำเสมอ กล่าวคือ ในปี พ.ศ. 2539 มูลค่าการส่งออกกึ่งสดแช่แข็งเท่ากับ 12,514 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.83 ของมูลค่าการส่งออกกึ่งสดแช่แข็งทั้งหมดของไทย ในปี พ.ศ. 2540 มูลค่าการส่งออกลดลงเท่ากับ 12,227.1 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 26.02 และเพิ่มขึ้นในปี พ.ศ. 2541 โดยมีมูลค่าเท่ากับ 12,723.7 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 21.81 ในปี พ.ศ. 2542 มีมูลค่าการส่งออกลดลง 10,983.9 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 22.72 ในปี พ.ศ. 2543 มูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้น 12,673.5 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 21.18 และในปี เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นอนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พ.ศ. 2544 มีมูลค่าการส่งออกลดลงคิดเป็น 11,673.3 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 21.32 ทั้งนี้ เนื่องจากญี่ปุ่นมีการใช้มาตรการด้านสุขอนามัยควบคุมการนำเข้าอย่างเข้มงวด ประกอบกับ ไทยมีความเสียเปรียบในการแข่งขันทางด้านราคา โดยประเทศคู่แข่งชั้นที่สำคัญของไทยในตลาด ญี่ปุ่น ได้แก่ อินโดนีเซีย อินเดีย และเวียดนาม ซึ่งมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้ตลาดกุ้งสด แขนงหนึ่งของไทยในตลาดญี่ปุ่นมีแนวโน้มลดลง อย่างไรก็ตาม ผู้ผลิตของไทยก็ได้มีการพัฒนาการส่งออกในรูปของผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น เช่น ซูชิ เอบิ (กุ้งต้มแบบญี่ปุ่น) และบังโกะ (กุ้งชุบแป้งทอด) เพื่อเป็นการขยายตลาดในญี่ปุ่นให้เพิ่มขึ้น การส่งออกกุ้งสดแขนงไปยังญี่ปุ่น จะต้องมีใบรับรองสุขอนามัย (Healthy Certificate) โดยหน่วยงานของรัฐบาลไทย และจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยสุขอนามัยของอาหาร (Food Sanitation) ซึ่งอยู่ภายใต้การดำเนินงานของกระทรวงสาธารณสุขและสวัสดิการของญี่ปุ่น ซึ่งครอบคลุมถึงการจำหน่ายอาหารที่ไม่ถูกสุขอนามัย รวมทั้งการกำหนดมาตรฐานสินค้าอาหารและการแจ้งข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าอาหาร เช่น การขออนุญาตนำเข้า เป็นต้น นอกจากนี้ญี่ปุ่นยังได้กำหนดหลักเกณฑ์การแสดงฉลากสำหรับสินค้าอาหารนำเข้าเหมือนกับสินค้าที่ผลิตภายในประเทศ อาทิ กฎหมายว่าด้วยสุขอนามัยอาหาร (Food Sanitation Law) และมาตรฐานผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร (Standards for Agricultural Product) เป็นต้น

กฎระเบียบและข้อกีดกันทางการค้าของประเทศประเทศญี่ปุ่น

มาตรการภาษี

ญี่ปุ่นได้ใช้มาตรการทางด้านภาษีจากข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า (General Agreement on Tariffs and Trade: GATT) ผลจากสงครามโลกครั้งที่สองได้สร้างความเสียหายทั่วทุกประเทศ เมื่อสิ้นสงครามประเทศต่าง ๆ ได้เร่งพัฒนาประเทศของตน เน้นหนักในด้านการพัฒนาอุตสาหกรรมภายในประเทศ เพื่อให้เป็นอุตสาหกรรมที่สำคัญของประเทศในอนาคต จึงได้นำมาตรการต่าง ๆ มาใช้ทั้งที่เป็นมาตรการทางด้านภาษีศุลกากรและมาตรการที่มิใช่ภาษีศุลกากรเพื่อคุ้มครองอุตสาหกรรมภายใน ผลจากการใช้มาตรการต่าง ๆ ก่อให้เกิดความวุ่นวายทางด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ จึงได้เกิดแนวความคิดร่วมกันที่จัดตั้งองค์การหรือสถาบันเพื่อกำหนดข้อตกลงและกติกาพื้นฐานในการที่จะขจัดปัญหาอุปสรรคในด้านการค้าระหว่างประเทศ ในส่วนของนโยบายพาณิชย์เรียกว่า "ข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า" มีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2491 หลักการของ GATT ได้อาศัยกลไก "การ

ได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ” เพื่อที่จะให้กลไกตลาดเชื้ออำนวยต่อการถ่ายเทสินค้าระหว่างประเทศ ได้โดยเสรี

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

ผลการเจรจาการค้ารอบอุรุกวัยได้ส่งผลกระทบต่อการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย คือ ประเทศผู้นำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยจะต้องมีการปรับลดอัตราภาษีศุลกากรลงตามผลการเจรจา โดยประเทศญี่ปุ่นได้ลดภาษีกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยจากร้อยละ 2.2 ในปี พ.ศ. 2539 เป็นร้อยละ 1.8 ในปี พ.ศ. 2540 ทำให้กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยมีราคาลดลง

มาตรการที่มีใช่ภาษี

1. การส่งออกกุ้งไปยังญี่ปุ่นจะต้องมีใบรับรองสุขอนามัย (Healthy Certificate) โดยหน่วยงานของรัฐบาล
2. การนำเข้ากุ้งของประเทศญี่ปุ่น จะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบว่าด้วยสุขอนามัยของอาหาร (Food Sanitation Law) ภายใต้การดำเนินงานของกระทรวงสาธารณสุขและสวัสดิการ โดยห้ามนำเข้าสินค้าอาหารที่ไม่ถูกต้องตามหลักอนามัย หรือมีคุณลักษณะด้านการผลิต การถนอมอาหาร และส่วนประกอบภาชนะบรรจุที่ไม่สอดคล้องมาตรฐานของสินค้านั้นๆ รวมทั้งการกำหนดมาตรฐานสินค้าอาหารและการแจ้งข้อมูลเกี่ยวกับอาหาร สำหรับมาตรฐานสินค้าที่เกี่ยวข้องกับอาหารทะเล ทางกระทรวงสาธารณสุขญี่ปุ่นได้อนุญาตให้มี Ox tetracycline ตกค้างได้ในปริมาณไม่เกิน 0.1 ppm ในสัตว์น้ำ และอนุญาตให้มี Oxolinic acid ตกค้างในปริมาณไม่เกิน 0.1 ppm นอกจากนี้ยังมีกฎหมายว่าด้วยความรับผิดชอบในผลิตภัณฑ์ (The Product Liability Law) คือ การกำหนดให้ผู้ผลิต ผู้นำเข้า ผู้จำหน่าย จะต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นแก่ชีวิตและทรัพย์สินของผู้บริโภค และยังสามารถออกกฎหมายว่าด้วยความรับผิดชอบในผลิตภัณฑ์ โดยกำหนดให้ผู้ผลิต ผู้นำเข้า และผู้จำหน่าย ต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นกับชีวิตและทรัพย์สินของผู้บริโภคด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. มาตรการเกี่ยวกับฉลากสินค้า เนื่องจากประเทศญี่ปุ่นมีการนำเข้าสินค้าอาหารในแต่ละปีเป็นจำนวนมาก การแสดงฉลากจึงมีความแตกต่างกันตามหลักเกณฑ์ของประเทศผู้ส่งออก ดังนั้น ญี่ปุ่นจึงกำหนดหลักเกณฑ์การแสดงฉลากสำหรับสินค้าอาหารนำเข้าเหมือนกับสินค้าที่ผลิตภายในประเทศญี่ปุ่น ซึ่งระเบียบการนี้ได้ออกประกาศโดยกระทรวงสาธารณสุขและสวัสดิการและกระทรวงเกษตรป่าไม้และประมง เมื่อเดือนเมษายน พ.ศ. 2538 โดยกำหนดระยะเวลาของการปรับตัว 2 ปี ระเบียบนี้จึงมีผลบังคับใช้ตั้งแต่เดือนเมษายน พ.ศ. 2540 เป็นต้นมา กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับฉลากอาหารของญี่ปุ่นมี อาทิ กฎหมายว่าด้วยสุขอนามัยอาหาร (Food Sanitation Law) และมาตรฐานผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร (Standards for Agricultural Products) เป็นต้น ซึ่งตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2540 ญี่ปุ่นกำหนดให้ผู้ผลิตจัดทำฉลากสินค้าที่แสดงรายละเอียด เช่น รายละเอียดของสารเสริมแต่ง วัน เดือน ปี ที่ผลิต และวันหมดอายุของสินค้าจากเดิมที่เคยกำหนดเฉพาะวัน เดือน ปี ที่หมดอายุเพียงอย่างเดียว ภาษาที่ใช้บนฉลากจะต้องอ่านง่ายต่อความเข้าใจของผู้บริโภค จากมาตรการต่าง ๆ เป็นอุปสรรคทางการค้าของประเทศไทยมาก ทำให้ประเทศญี่ปุ่นชะลอ และระงับการนำเข้าจากประเทศไทย และหันไปนำเข้าจากอินโดนีเซียและประเทศอินเดียมากขึ้น

ภาวะการค้ากึ่งไทย- สหภาพยุโรป

ข้อมูลเบื้องต้น

สหภาพยุโรปหรือประชาคมยุโรปได้ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2501 โดยการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจของประเทศในภูมิภาคเดียวกัน 6 ประเทศ เริ่มจากการร่วมมือทางเศรษฐกิจ เพื่อยกระดับความเป็นอยู่ของประชาชนภายในกลุ่มให้ดีขึ้น ปัจจุบันมีสมาชิก 25 ประเทศ ประกอบด้วย เบลเยียม เนเธอร์แลนด์ ลักเซมเบิร์ก ฝรั่งเศส เยอรมนี อิตาลี สหราชอาณาจักร ไอร์แลนด์ เดนมาร์ก กรีซ สเปน โปรตุเกส ออสเตรเลีย สวีเดน ฟินแลนด์ ไชปรัส สาธารณรัฐเชค เอสโตเนีย ฮังการี แลทเวีย ลิทัวเนีย มอลตา โปแลนด์ สาธารณรัฐสโลวาเกีย และสโลวีเนีย การรวมกลุ่ม ทำให้สหภาพยุโรปทั้ง 25 ประเทศ กลายเป็นตลาดเดียวสามารถเคลื่อนย้ายประชากร สินค้า บริการและเงินทุนระหว่างประเทศสมาชิกได้อย่างเสรี มีการปรับประสานกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ และโครงสร้างภาษีให้สอดคล้องกัน และมีการใช้เงินตราสกุลเดียวกัน ผลของการเป็นตลาดเดียวและการรวมตัวเป็นสหภาพเศรษฐกิจและการเงินของสหภาพยุโรป

เอกสารนี้เป็นเอกสารของกรมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ได้มีส่วนทำให้สหภาพยุโรปแข็งแกร่งขึ้นในเศรษฐกิจโลก ในปัจจุบันสหภาพยุโรปได้กลายเป็นตลาดที่มีมูลค่าการค้าสูงสุดเป็นอันดับหนึ่งของโลก และเป็นตลาดใหญ่ที่รองรับสินค้าเกษตรและอุตสาหกรรมที่สำคัญอันดับ 3 ของไทยรองจากประเทศสหรัฐอเมริกา และอาเซียน โดยไทยมีมูลค่าส่งออกไปยังสหภาพยุโรปประมาณปีละกว่า 4 แสนล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 15 ของมูลค่าส่งออกรวม

การปรับประสานกฎระเบียบข้อบังคับภายในของประเทศสมาชิกให้ไปในแนวทางเดียวกัน ย่อมส่งผลกระทบต่อการค้าของไทยและของนานาประเทศที่เป็นคู่ค้าของสหภาพยุโรปมากขึ้น การตัดสินใจว่าจะใช้หรือไม่ใช้มาตรการทางการค้าของสหภาพยุโรปย่อมส่งผลกระทบต่อการค้าโลกและของไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ มาตรการทางการค้าของสหภาพยุโรปแบ่งออกได้เป็นมาตรการที่เป็นภาษี และมาตรการที่มิใช่ภาษี ในขณะที่มาตรการที่เป็นภาษีได้ค่อย ๆ ลดลงตามความตกลงระดับพหุภาคีของประเทศสมาชิกภายใต้องค์การการค้าโลก (WTO) การใช้มาตรการที่มิใช่ภาษีก็ได้ทวีเพิ่มขึ้นตามมา

การขยายตัวของสหภาพยุโรป

สหภาพยุโรป (European Union : EU) ได้ขยายความร่วมมือระหว่างกลุ่มประเทศในยุโรปทั้งในแนวลึกและแนวกว้าง

ในแนวลึก การรวมตัวกันเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและยกระดับความเป็นอยู่ของประชาชนของประเทศสมาชิก ได้มีการพัฒนาในรูปของการมีสหภาพศุลกากร การรวมยุโรปให้เป็นตลาดเดียว และในปัจจุบันได้พัฒนาถึงขั้นการมีสหภาพเศรษฐกิจและการเงินของยุโรป ซึ่งหมายถึงการมีนโยบายด้านการเงินร่วมกับประสานงานนโยบายเศรษฐกิจของชาติสมาชิกให้ใกล้ชิดยิ่งขึ้นและการมีระบบธนาคารกลางแห่งยุโรป การใช้เงินสกุลเดียวกันของกลุ่มประเทศในสหภาพยุโรปได้ส่งผลดีด้านการค้าเป็นอย่างมาก เพราะช่วยขจัดปัญหาด้านความแตกต่างของราคาในเชิงเปรียบเทียบ ลดค่าใช้จ่ายในการแปลงสกุลเงินระหว่างกัน และอำนวยความสะดวกแก่การค้ากับประเทศนอกสหภาพยุโรปสะดวกสบายขึ้นมาก

ในแนวกว้าง ได้มีการขยายความร่วมมือไปยังประเทศต่าง ๆ ทั้งทวีปยุโรปและนอกทวีปยุโรป การเพิ่มจำนวนสมาชิกของสหภาพยุโรปในปี พ.ศ. 2547 จัดว่าเป็นครั้งที่ 5 ซึ่งจะช่วยให้เพิ่มโอกาสในการแข่งขันทางการค้าให้กับสหภาพยุโรป เนื่องจากประเทศสมาชิกใหม่ 10 ประเทศ มีโครงสร้างทางเศรษฐกิจที่หลากหลายและสามารถเป็นแหล่งผลิตสินค้าและฐานการลงทุนใน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อุตสาหกรรมต่าง ๆ ให้กับสหภาพยุโรป เช่น ฮังการี เป็นฐานการผลิตและลงทุนสินค้าประเภทเทคโนโลยี (Technology-intensive products) ประเทศในกลุ่มคาบสมุทรบอลติก เช่น เอสโตเนีย ลัตเวีย และลิทัวเนีย เป็นแหล่งวัตถุดิบและทรัพยากรธรรมชาติ รวมทั้งเป็นฐานการผลิตและลงทุนสินค้าประเภทใช้แรงงาน (Labor-intensive products) ในขณะที่ สโลวีเนีย ไชปรัส และมอลตา เป็นแหล่งลงทุนด้านบริการ เป็นต้น

การขยายตัวของสหภาพยุโรป ได้รุดหน้าไปอย่างมีเป้าหมายที่ชัดเจน โดยในปี พ.ศ. 2545 ที่ประชุมนโยบายเศรษฐกิจได้วางแนวทางการดำเนินงานของกลุ่มประเทศสมาชิก โดยเน้นถึงการปกป้องเสถียรภาพทางเศรษฐกิจในระดับมหภาคด้วยการคุมเข้มด้านงบประมาณและค่าจ้าง สำหรับเป้าหมายในปี พ.ศ. 2553 นั้น ที่ประชุมคณะมนตรีแห่งสหภาพยุโรป ณ กรุง Lisbon (Lisbon European Council) ได้วางเป้าหมายที่จะให้สหภาพยุโรปเป็นกลุ่มเศรษฐกิจที่มีความสามารถในการแข่งขันสูงสุดแห่งหนึ่งของโลก โดยจะพัฒนาเศรษฐกิจยุโรปบนพื้นฐานของการนำความรู้แบบพลวัตไปใช้ให้เกิดความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่ยั่งยืน การมีงานทำที่ดีขึ้น และความกลมเกลียวทางสังคม

นโยบายทางเศรษฐกิจของสหภาพยุโรป

วัตถุประสงค์ในการดำเนินนโยบายทางเศรษฐกิจของสหภาพยุโรป คือ การพัฒนาเศรษฐกิจให้มีความเจริญเติบโตอย่างสมดุลและต่อเนื่อง เพื่อปรับปรุงมาตรฐานการดำรงชีวิต เพื่อส่งเสริมความเป็นเอกภาพและลดความแตกต่างทางเศรษฐกิจของประเทศสมาชิก และเพื่อสร้างอัตราการจ้างงานที่สูงขึ้น ตลอดจนเพื่อสร้างความมีเสถียรภาพในด้านราคา สภาพทางการเงินและการคลังที่ดี รวมทั้งเพื่อทำให้มีดุลการชำระเงินที่ดีและยั่งยืน

สหภาพยุโรปในปัจจุบันมีความคืบหน้าในการปฏิรูปตลาดสินค้าและตลาดทุน เพื่อให้เป็นตลาดเดียวเสร็จสมบูรณ์ โดยได้ก้าวสู่ขั้นตอนสุดท้ายในการใช้เงินยูโรสกุลเดียวเป็นผลสำเร็จใน 12 ประเทศ มีการควบคุมให้ประเทศส่วนใหญ่ในนโยบายการคลังที่เข้มงวดถึงแม้เศรษฐกิจจะมีอัตราการขยายตัวต่ำ และเน้นนโยบายการแข่งขันเพื่อส่งเสริมสมาชิกให้มีการปฏิรูปภายในประเทศ การดำเนินนโยบายการค้าต่างประเทศได้ยึดนโยบายเปิดกว้างแบบเสรีสำหรับสินค้านอกเกษตรกรรม (ยกเว้นสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูป) โดยให้ความร่วมมือที่ดีมากในการดำเนินการเปิดเสรีการค้าตามภาระผูกพันขององค์การการค้าโลก ในขณะที่เดียวกันยังคงขยายขอบเขตของสัญญาการค้าภายใต้สหภาพยุโรปต่อไป ส่วนสินค้าเกษตรกรรมนั้น สหภาพยุโรปได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทางการค้า ทั้งนี้ประเทศผู้ให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรจะเป็นผู้ให้แต่เพียงฝ่ายเดียวไม่หวังผลตอบแทนใด ๆ ทั้งสิ้น เพื่อช่วยยกฐานะทางเศรษฐกิจส่งเสริมการผลิต การลงทุน และเพิ่มรายได้จากการส่งออกของประเทศกำลังพัฒนา

วัตถุประสงค์ของ GSP ได้แก่ เพิ่มเพิ่มรายได้จากการส่งออกให้กับประเทศที่กำลังพัฒนา เพื่อส่งเสริมอุตสาหกรรมของประเทศที่กำลังพัฒนา เพื่อเพิ่มอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจแก่ประเทศกำลังพัฒนา โดยมีหลักการของ GSP คือ เป็นการทั่วไป (Generalized) ไม่เป็นการตอบแทน (Non-reciprocal) และไม่เลือกปฏิบัติ (Non-discriminatory)

ในภาวะที่การค้าต่างประเทศต้องประสบปัญหาด้านการแข่งขันอย่างรุนแรงทั้งด้านราคาและคุณภาพ และในฐานะที่ประเทศไทยกำลังอยู่ในระหว่างการพัฒนาการผลิตเพื่อการส่งออก โดยเฉพาะสินค้าอุตสาหกรรม GSP จึงนับได้ว่าเป็นมาตรการหนึ่งในการส่งเสริมการส่งออกของประเทศไทย เพราะ GSP จะช่วยลดต้นทุนการนำเข้า จะจูงใจให้ผู้ซื้อในต่างประเทศที่ให้สิทธิ GSP เพิ่มการนำเข้าจากประเทศไทย ซึ่งจะเป็นผลดีต่อเศรษฐกิจโดยรวม ฉะนั้นประโยชน์ของ GSP อาจสรุปได้ คือ ส่งเสริมการส่งออกและเปิดโอกาสให้สินค้าใหม่ ๆ สามารถเข้าสู่ตลาดเหล่านี้ได้ โดยอาศัยสิทธิพิเศษเป็นเครื่องมือในการเจาะตลาด ส่งเสริมการผลิต โดยเฉพาะสินค้าอุตสาหกรรมซึ่งจะนำไปสู่การเพิ่มการลงทุน การจ้างงาน และอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศโดยรวม ส่งเสริมให้มีการใช้วัตถุดิบภายในประเทศ ทั้งนี้เพื่อให้เป็นไปตามเงื่อนไขของกฎว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้า

สหภาพยุโรปเริ่มให้สิทธิพิเศษ GSP แก่สินค้าเกษตรกรรมและสินค้าอุตสาหกรรม ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2514 เป็นต้นมา โดยกำหนดโครงการละ 10 ปี คือ โครงการที่ 1 ปี พ.ศ. 2514-2523 และโครงการที่ 2 ปี พ.ศ. 2524-2533 หลังโครงการที่ 2 สิ้นสุดลง สหภาพยุโรปได้ขยายอายุโครงการที่ 2 ออกไปเป็นปีต่อไป ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2534 จนถึงปี พ.ศ. 2537 ต่อมาในปี พ.ศ. 2538 สหภาพยุโรปไม่สามารถต่ออายุระบบ GSP ใหม่ ทั้งสินค้าเกษตรกรรมและอุตสาหกรรมได้พร้อมกัน จึงได้ประกาศการให้สิทธิ GSP ดังนี้

สินค้าอุตสาหกรรม ประกาศใช้ระบบ GSP ใหม่เป็นโครงการที่ 3 ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2538 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2541 เป็นเวลา 4 ปี และก่อนสิ้นปี พ.ศ. 2541 จะมีการพิจารณาว่าจะมีการต่ออายุออกไปอีกหรือไม่

สินค้าเกษตรกรรม ไม่สามารถประกาศให้ได้ทัน จึงขยายระบบ GSP โครงการที่ 2 ในส่วนของสินค้าเกษตรกรรมไปอีก 1 ปี โดยคาดว่าจะสามารถประกาศใช้ระบบ GSP ใหม่ได้ในต้นปี พ.ศ. 2539 แต่สหภาพยุโรปก็ไม่สามารถดำเนินการได้ทัน จึงขยายอายุระบบ GSP โครงการที่ 2

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ออกไปอีกครั้งปี ถึงวันที่ 30 มิถุนายน พ.ศ. 2539 และต่อมาได้ขยายออกไปอีกถึงวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2539

อย่างไรก็ตาม เมื่อวันที่ 20 มิถุนายน พ.ศ. 2539 คณะมนตรีสหภาพยุโรปได้ให้ความเห็นชอบระบบ GSP สินค้าเกษตรกรรมใหม่ โดยให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2540 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน พ.ศ. 2542 เป็นเวลา 2.5 ปี กล่าวคือ ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2540 ประเทศไทยจะถูกตัดสิทธิ GSP ในสินค้าเกษตร 3 กลุ่ม คือ กลุ่มสินค้าประมง กลุ่มสินค้าพืชผัก และกลุ่มสินค้าผลิตภัณฑ์อาหารปรุงแต่ง ร้อยละ 50 และถูกตัดสิทธิร้อยละ 100 ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2542

หากพิจารณาในกลุ่มสินค้าประมงพบว่า สินค้าที่ได้รับผลกระทบมากที่สุด ได้แก่ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง เนื่องจากอัตราภาษีสินค้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งภายใต้ GSP คือ ร้อยละ 4.20-5.04 แต่ในปี พ.ศ. 2540 สินค้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยจะต้องเสียภาษีนำเข้าประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรปร้อยละ 8.10-9.72 และตั้งแต่ปี พ.ศ. 2542 จะต้องเสียภาษีนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ร้อยละ 14.40-20.0 ในขณะที่ประเทศคู่แข่งชั้นบางประเทศ เช่น ประเทศเอกวาดอร์ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปยังประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรปเป็นอันดับหนึ่งเสียภาษีนำเข้าเพียงร้อยละ 3.6 หรือประเทศอินเดียที่เสียภาษีร้อยละ 4.2 ซึ่งส่งผลให้ประเทศไทยเสียส่วนแบ่งตลาดในตลาดสหภาพยุโรป

GSP สหภาพยุโรป โครงการปัจจุบัน ซึ่งเริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2549 – 31 ธันวาคม พ.ศ. 2558 นั้น เป็นการให้สิทธิ GSP โครงการที่ 4 ของสหภาพยุโรป โดยกำหนดระยะเวลาของแต่ละช่วงโครงการเป็นดังนี้

ช่วงที่ 1 ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2549 - 31 ธันวาคม พ.ศ. 2551

ช่วงที่ 2 ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2552 - 31 ธันวาคม พ.ศ. 2554

ช่วงที่ 3 ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2555 - 31 ธันวาคม พ.ศ. 2558

ความแตกต่างระหว่าง GSP โครงการปัจจุบันและ GSP โครงการเดิมภายใต้ระเบียบของ GSP โครงการปัจจุบันได้มีการปรับเปลี่ยนสาระสำคัญจาก GSP โครงการเดิมในหลายประการ โดยประเด็นสำคัญที่มีการเปลี่ยนแปลงประกอบด้วย 1) ประเภทการให้สิทธิ 2) การจัดกลุ่มสินค้า 3) เกณฑ์ที่ใช้ในการพิจารณาตัดสิทธิสินค้า

ผลประโยชน์ที่ไทยจะได้รับภายใต้ GSP โครงการปัจจุบัน

1) ภายใต้ GSP โครงการปัจจุบัน สหภาพยุโรปได้เพิ่มเติมรายการสินค้าที่ให้สิทธิจาก GSP โครงการเดิมอีกประมาณ 300 รายการ ทำให้รายการสินค้าที่ได้รับสิทธิเพิ่มขึ้นจาก 6,900 รายการเป็น 7,200 รายการ ซึ่งรายการสินค้าส่วนใหญ่ที่สหภาพยุโรปให้สิทธิเพิ่มเติมจากรายการที่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สหภาพยุโรปให้สิทธิในปัจจุบัน ได้แก่ สินค้าเกษตรและสินค้าเกษตรแปรรูป เช่น ปลาปรุงแต่ง (1604) ซึ่งจากเดิมสหภาพยุโรปให้สิทธิพิเศษ GSP เป็นบางรายการเท่านั้น แต่มิได้ให้สิทธิพิเศษ GSP สำหรับปลาปรุงแต่งทุกรายการ แต่ภายใต้ GSP โครงการใหม่ สหภาพยุโรปให้สิทธิ GSP แก่ สินค้าปลาปรุงแต่งทุกรายการ จึงทำให้ปลาทูนากระป๋องถูกบรรจุเข้ามาอยู่ในบัญชีรายการที่ สหภาพยุโรปให้สิทธิ GSP ซึ่งจะทำให้ได้รับการลดหย่อนภาษีปกติลงมา 3.5 หน่วยเปอร์เซ็นต์ ทำให้อัตราภาษี GSP สำหรับปลาทูนากระป๋องจะอยู่ที่ร้อยละ 21.52

2) การปรับเปลี่ยนการทบทวนสิทธิและการประกาศสินค้าที่จะตัดสิทธิในปีแรกที่ระเบียบ GSP ในแต่ละช่วงเริ่มมีผลบังคับใช้ทำให้ผู้ส่งออกและผู้ประกอบการสามารถที่จะวางแผนการผลิต และการตลาดได้อย่างน้อย 3 ปี

3) ประโยชน์ที่เด่นชัดที่สุดสำหรับ GSP โครงการปัจจุบันที่มีต่อประเทศไทย คือ สินค้าไทย 6 กลุ่มสินค้าจะได้รับการคืนสิทธิซึ่งมูลค่าการส่งออกของสินค้าทั้ง 6 กลุ่ม ประกอบด้วยประมง อาหารปรุงแต่งและเครื่องดื่ม ผลิตภัณฑ์พลาสติกและยาง รองเท้า แก้วและเซรามิก และ ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้อิเล็กทรอนิกส์ในครัวเรือนบางรายการ

มาตรการที่มีใช้ภายใน

ประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรปมีการกำหนดมาตรฐานอาหารระหว่างประเทศ (Codex) ซึ่งเป็นมาตรฐานอาหารสากล ประเทศต่าง ๆ ที่เป็นสมาชิกของ Codex จะนำมาตรฐานของ Codex มากำหนดเป็นมาตรฐานในการนำเข้าสินค้าได้ เช่น การกำหนดมาตรฐานอาหารระหว่างประเทศ ในเรื่องสารแต่งเติมที่ใช้กับอาหาร (Food Additive) โดยกฎระเบียบใหม่ในการใช้สารปรุงแต่ง Benzoic acid จากกึ่งที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ สามารถใช้ได้ประมาณ 2,000 มิลลิกรัมต่อลิตร นอกจากนี้ยังมีมาตรฐานระหว่างประเทศที่สำคัญ ๆ ได้แก่ มาตรฐานของ ISO (International Organization Standardization) เช่น ISO 9000 มาตรฐานคุณภาพผลิตภัณฑ์ (Product Quality Standards) จะกำหนดมาตรฐานโดยรวมที่จำเป็นในการกำหนดหรือควบคุมคุณภาพของ ผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ยังมีระบบ ISO 14000 ซึ่งมาตรฐานจัดการด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental Management System: EMS) เป็นมาตรฐานที่จะให้แนวทางแก่ผู้ประกอบการในการจัดการ การตรวจวัด และการพัฒนาการดำเนินการของบริษัทผู้ประกอบการให้มีส่วนในการทำลาย สิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด และจะไม่สนับสนุนสินค้าที่อาศัยถิ่นกำเนิด หรือได้จากการทำลาย ทรัพยากรธรรมชาติ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากมาตรการทางการค้าที่ประเทศคู่ค้าปฏิบัติต่อประเทศไทย ทำให้เป็นอุปสรรคในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย เพื่อเป็นการลดอุปสรรคทางการค้าต่าง ๆ ที่ประสบอยู่ในปัจจุบันและที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต จึงควรจะให้ความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องและชัดเจนเกี่ยวกับมาตรฐานคุณภาพสินค้าและกฎระเบียบต่าง ๆ ของประเทศคู่ค้าแก่ผู้ประกอบการ ตลอดจนแนวทางในการป้องกันปัญหาที่จะเกิดขึ้น

ผลกระทบจากนโยบายการค้าต่างประเทศต่ออุตสาหกรรมกุ้ง

ผลกระทบจากอัตราภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด (AD)

กระทรวงพาณิชย์ของสหรัฐอเมริกา ประกาศผลอัตราตอบโต้การทุ่มตลาดหรือภาษีเอ็ดซีขั้นสุดท้ายของกุ้งที่นำเข้าจากไทย บราซิล เอกวาดอร์ และอินเดีย สำหรับไทย คำตัดสินของกระทรวงพาณิชย์ของสหรัฐอเมริกา ครั้งนี้เปลี่ยนแปลงจากอัตราภาษีเอ็ดซีขั้นต้น ประกาศเมื่อเดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2547 ได้ยืนยันให้เก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดกึ่งจากไทยระหว่างร้อยละ 5.79-6.82 ซึ่งเมื่อเทียบกับอัตราภาษีขั้นต้นแล้ว แม้ว่าอัตราภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดของไทยนั้นลดลงค่อนข้างน้อย แต่ก็ยังอยู่ในสถานะที่ดีกว่าเมื่อเทียบกับจีน เวียดนามและบราซิลที่ถูกเรียกเก็บภาษีเพิ่มขึ้น และยังคงดีกว่าเมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่งชั้นสำคัญในตลาดสหรัฐอเมริกา โดยเฉพาะอินเดียและเอกวาดอร์ เนื่องจากทั้งสองประเทศนี้อัตราภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดเฉลี่ยยังอยู่ในเกณฑ์ที่สูงกว่าไทย อย่างไรก็ตาม สิ่งที่ต้องจับตามองต่อไปคือ การประกาศผลการตัดสินขั้นสุดท้ายของคณะกรรมการการค้าระหว่างประเทศ ภายในวันที่ 31 มกราคม พ.ศ. 2548 ว่าการทุ่มตลาดกึ่งนั้นส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมกึ่งภายในของสหรัฐอเมริกาหรือไม่และสหรัฐอเมริกาจะประกาศผลทั้งหมดและอัตราภาษีอย่างเป็นทางการในวันที่ 7 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2548 ซึ่งถ้าสหรัฐอเมริกายังยืนยันอัตราภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้าย ก็จะทำให้ภาวการณ์ส่งออกกุ้งและผลิตภัณฑ์ไปยังตลาดสหรัฐอเมริกาเปลี่ยนแปลง ผู้ส่งออกกุ้งและผลิตภัณฑ์ของไทยต้องเตรียมพร้อมรับสถานการณ์ความผันผวนของตลาดกึ่งในสหรัฐอเมริกาในระยะ 5 ปีข้างหน้า (ปี พ.ศ. 2548- 2552) อย่างไรก็ตาม ผู้ส่งออกกุ้งของไทยคงต้องติดตามเกี่ยวกับการยื่นฟ้องความไม่เป็นธรรมในการเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดต่อองค์การการค้าโลก เนื่องจากคำตัดสินขององค์การการค้าโลกก็จะเป็นอีกความหวังในการเปลี่ยนแปลงอัตราภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกา

อย่างไรก็ตาม ถ้าอัตราภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดครั้งสุดท้ายไม่มีการเปลี่ยนแปลงก็จะส่งผลกระทบต่อสถานการณ์แข่งขันของผลิตภัณฑ์กุ้งไทยในตลาดสหรัฐอเมริกา ดังนี้

1. ผู้ส่งออกไทยยังแข่งขันได้เมื่อพิจารณาโดยภาพรวม จากผลของอัตราภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดในขั้นสุดท้ายของกุ้งทุกประเทศที่อยู่ในช่วงถูกโต้สวนการทุ่มตลาด จะเห็นว่าไม่กระทบการส่งออกกุ้งไทย แม้ว่าเมื่อเทียบกับอัตราภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นต้นแล้ว อัตราภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดของไทยนั้นลดลงค่อนข้างน้อย แต่ก็ยังอยู่ในสถานะที่ดีกว่าเมื่อเทียบกับจีน เวียดนาม และ บราซิลที่ถูกเรียกเก็บภาษีเพิ่มขึ้น และยังดีกว่าเมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่งสำคัญในตลาดสหรัฐอเมริกา โดยเฉพาะอินเดีย เนื่องจากอัตราภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดเฉลี่ยขั้นสุดท้ายของอินเดียนั้นยังสูงกว่าไทย ส่วนเอกวาดอร์นั้นแม้จะมีอัตราภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดเฉลี่ยขั้นสุดท้ายจะต่ำกว่าไทย และเป็นประเทศที่ถูกเรียกเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดต่ำที่สุดในบรรดาประเทศที่ถูกโต้สวนการทุ่มตลาดทั้งหมด แต่เอกวาดอร์ก็มีผลผลิตกุ้งภายในประเทศเฉลี่ยเพียง 40,000-50,000 ตันต่อปีเท่านั้น ทำให้สามารถขยายการส่งออกโดยอาศัยความได้เปรียบในอัตราภาษีได้ไม่มากนัก

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาจากศักยภาพด้านอื่น ๆ แล้วไทยยังคงมีความได้เปรียบประเทศคู่แข่งอื่น กล่าวคือ ประเภทและขนาดของกุ้งที่ไทยส่งออกมีความแตกต่างกัน ทั้งนี้เพื่อขายในตลาดที่แตกต่างกัน โดยไทยส่งทั้งกุ้งกุลาดำและกุ้งขาวในลักษณะเป็นกุ้งต้ม จัดใส่ถาดแข่งขันไปยังซูเปอร์มาร์เก็ตโดยตรง รวมทั้งการเลี้ยงกุ้งและขบวนการแปรรูปกุ้งของไทยนั้นมีมาตรฐานในระดับสากล ซึ่งจะเป็นโอกาสทำให้ไทยสามารถขยายส่วนแบ่งในตลาดกุ้งสหรัฐอเมริกาได้ในอนาคต โดยเข้าไปทดแทนประเทศคู่แข่งอย่างจีนและเวียดนามที่ถูกเรียกเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดในอัตราที่สูง

2. ความได้เปรียบเสียเปรียบระหว่างผู้ส่งออกรายใหญ่เมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่งอื่น ในการเรียกเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดของแต่ละประเทศจะแตกต่างกันในแต่ละบริษัท สำหรับในกลุ่มผู้ส่งออกรายใหญ่นั้นบริษัทผู้ส่งออกบางรายของเอกวาดอร์ เวียดนาม และอินเดีย ยังมีอัตราภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดต่ำกว่าไทย ดังนั้นจึงเป็นไปได้ว่าผู้นำเข้ากุ้งในสหรัฐอเมริกา อาจะยังคงนำเข้ากุ้งจากบริษัทผู้ส่งออกรายใหญ่ของประเทศเหล่านี้ ในขณะที่บริษัทผู้ส่งออกรายใหญ่ของจีนนั้นมีอัตราภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้ายสูงกว่าไทย ดังนั้นจึงประเมินได้ว่าบริษัทผู้ส่งออกกุ้งรายใหญ่ของไทยได้รับผลดีจากการประกาศอัตราภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้าย

ส่วนในกลุ่มบริษัทอื่น ๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทส่งออกขนาดกลางและขนาดเล็กนั้น อัตราภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดของผู้ส่งออกไทยนั้นถือว่าได้เปรียบอย่างมาก เมื่อเทียบกับกลุ่ม

ประเทศที่ถูกไต่สวนเพื่อเรียกเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด เนื่องจากมีเพียงผู้ส่งออกของ เอกวาดอร์เท่านั้นที่มีอัตราภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดที่ต่ำกว่า อย่างไรก็ตาม สิ่งที่ต้องพิจารณา แยกต่างกันไปด้วยคือ ผู้ส่งออกขนาดกลางและขนาดเล็กต้องประสบปัญหาในการส่งออก เนื่องจากสหรัฐอเมริกา จะนำมาตรการวางพันธบัตรค้ำประกันการส่งออก (Customs and Border Protection Commissioner : OBP) มาใช้ ภายใต้กฎหมาย Continued Dumping and Subsidy Offset Act หรือ Byrd Amendment ทำให้บริษัทผู้นำเข้าสหรัฐฯ ที่ต้องการนำเข้าจาก ประเทศที่ถูกเรียกเก็บภาษีทุ่มตลาด จะต้องวางพันธบัตรค้ำประกันไว้กับศุลกากรสหรัฐอเมริกา ก่อนถึงจะสามารถนำเข้าได้ โดยมีแนวโน้มว่าผู้นำเข้าสหรัฐฯ จะให้บริษัทผู้ส่งออกในไทย หรือผู้ส่งออกไทยที่ไปตั้งบริษัทนำเข้าในสหรัฐฯ รับผิดชอบค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มนี้เอง ซึ่งเงิน ค้ำประกันจะคำนวณจากอัตราภาษีทุ่มตลาดของประเทศนั้น โดยคิดจากมูลค่านำเข้ายกย่อนหลัง 1 ปี ซึ่งการเรียกเก็บเงินค้ำประกันต้องนำเงินสดไปวางไว้ นับว่าเป็นภาระอย่างมากสำหรับบริษัทผู้ ส่งออกขนาดกลางและขนาดเล็ก ในขณะที่ผู้ส่งออกรายใหญ่ของไทยมีการเตรียมพร้อมรับ สถานการณ์แล้ว

ประเด็นที่ต้องพิจารณาเพื่อให้เห็นภาพการแข่งขันในตลาดสหรัฐอเมริกา ให้ชัดเจนขึ้นก็ คือ บริษัทที่อยู่ถูกไต่สวนเพื่อเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดของประเทศคู่แข่ง ในการส่งออก กุ้ง ของไทยนั้นมีสัดส่วนการส่งออกเท่าใด เมื่อเทียบกับการส่งออกกุ้งทั้งหมดของประเทศนั้น เนื่องจากอาจจะเป็นไปได้ว่า ผู้นำเข้ากุ้งของสหรัฐอเมริกา จะหันไปนำเข้าจากบริษัทส่งออก กุ้ง ที่ไม่ถูกไต่สวนเพื่อเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดก็ได้

3. สำหรับประเทศคู่แข่งที่ไม่ได้อยู่ในบัญชีรายชื่อ ซึ่งจะถูกรวมเรียกเก็บภาษีตอบโต้การทุ่ม ตลาด โดยเฉพาะอินโดนีเซีย จากสถิติการนำเข้ากุ้งและผลิตภัณฑ์ของสหรัฐอเมริกา ในระหว่างปี พ.ศ. 2544-2546 สหรัฐอเมริกานำเข้ากุ้งจากอินโดนีเซียเป็นอันดับ 7 โดยสหรัฐอเมริกานำเข้าจาก ไทยมากที่สุด รองลงมาได้แก่ เวียดนาม จีน อินเดีย เม็กซิโก และเอกวาดอร์ ในปี พ.ศ. 2546 สหรัฐอเมริกานำเข้าผลิตภัณฑ์กุ้งจากอินโดนีเซีย 47.76 ล้านปอนด์ (21.71 ล้านตัน) มูลค่า 168.05 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ประเด็นที่น่าพิจารณา คือ เดิมนั้นอินโดนีเซียอยู่ในกลุ่ม 11 ประเทศที่สหรัฐอเมริกา เปิดการไต่สวนเพื่อเรียกเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด แต่ในที่สุด อินโดนีเซียก็หลุดจากข้อกล่าวหา เท่ากับว่าในปีนี้เป็นโอกาสทองของผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์ กุ้ง ของอินโดนีเซียไปยังตลาดสหรัฐอเมริกา เนื่องจากประเทศที่สหรัฐอเมริกานำเข้ากุ้งและผลิตภัณฑ์ ในลำดับต้น ๆ ส่วนแต่อยู่ในบัญชีประเทศที่ถูกสหรัฐฯ ไต่สวนเพื่อเก็บภาษีตอบโต้การทุ่ม ตลาด และถูกเรียกเก็บภาษีนำเข้าเพิ่มขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นอกจากนี้ การนำเข้ากุ้งขนาดใหญ่และเล็กของสหรัฐอเมริกา เริ่มมีแนวโน้มลดลง โดยประเทศที่ครอบครองตลาดกุ้งขนาดใหญ่ในสหรัฐอเมริกา คือ อินเดี๋ย บังคลาเทศ ไทย และเวียดนาม ส่วนกุ้งขนาดเล็กประเทศที่ครอบครองตลาด คือ เอกวาดอร์ เวเนซุเอลา ไทย และบราซิล ในขณะที่สหรัฐอเมริกานำเข้ากุ้งขนาดกลางเพิ่มขึ้น ซึ่งประเทศที่ครอบครองตลาดกุ้งขนาดกลางในสหรัฐอเมริกา คือ ไทย อินโดนีเซีย และเม็กซิโก นอกจากนี้ สินค้ากุ้งแปรรูปมีแนวโน้มขยายตัวอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะกุ้งแปรรูปอื่น ๆ ทั้งในลักษณะแช่แข็งและไม่ได้แช่แข็ง (Shrimp Frozen Other Preparations และ Others Preparations Non-frozen) และกุ้งคลุกขนมปัง (Breaded Frozen) ส่วนกุ้งที่ปอกเปลือกการนำเข้ามีแนวโน้มลดลง

แนวทางการลดผลกระทบจาก เออีซี

ตลาดกุ้งและผลิตภัณฑ์ในตลาดโลกแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ตลาดฟู้ดส์เซอร์วิส (Foods Services) คือ โรงแรม ภัตตาคาร ร้านอาหาร การท่องเที่ยว การจัดเลี้ยง สายการบิน ฯลฯ ซึ่งตลาดนี้ต้องการกุ้งที่มีขนาดใหญ่ กับตลาดค้าปลีก (Retail Services) คือ คลับสเตอร์ และซูเปอร์มาร์เก็ต ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ บรรดาผู้บริโภคในระดับครัวเรือน เดิมเน้นผลิตภัณฑ์กุ้งกุลาดำไทยครองตลาดค้าปลีก แต่ปัจจุบันกุ้งขาวจากจีน อินเดี๋ย เวียดนาม ประเทศในอเมริกาใต้ และเม็กซิโกเข้ามาแข่งขันอย่างมาก ทางรอดของกุ้งกุลาดำคือ ต้องเลี้ยงกุ้งกุลาดำให้มีขนาดใหญ่ (เฉลี่ยประมาณ 30-40 ตัว/กิโลกรัม) คุณภาพดี และราคาแข่งขันกับประเภทคู่แข่งได้ ทั้งนี้เพื่อเข้าไปครองตลาดฟู้ดส์เซอร์วิส ส่วนตลาดค้าปลีกนั้นต้องเน้นการแปรรูปให้มีความหลากหลายมากขึ้น เท่ากับเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์กุ้งส่งออก โดยที่ผู้ส่งออกกุ้งของไทยมีแรงงานที่มีฝีมือและเทคโนโลยีในการผลิตที่ทันสมัยพร้อมอยู่แล้ว

จากปัญหาในรอบปี พ.ศ. 2545 ที่ผ่านมาเกษตรกรไทยเลี้ยงกุ้งไม่ค่อยดี และเลี้ยงได้ขนาดเฉลี่ยแค่ 80 ตัว/กิโลกรัม เมื่อส่งออกก็ต้องไปลงแข่งขันกับกุ้งขาวของประเทศคู่แข่ง ดังนั้นควรมีแนวนโยบายกำหนดว่าจังหวัดใดเลี้ยงกุ้งได้ดี และสามารถเลี้ยงกุ้งที่มีขนาดใหญ่ได้ก็นำจะประสานเพื่อขอข้อมูลนำมาพัฒนาวิธีการเลี้ยงร่วมกัน เพื่อพยายามส่งเสริมให้ผู้เลี้ยงกุ้งขนาดใหญ่รวมทั้งต้องหาห้องเย็นมารองรับด้วย เพื่อเป็นการนำร่องตั้งตลาดฟู้ดส์เซอร์วิสให้กลับมาใหม่แนวนโยบายการผลักดันการส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งต้องปรับยุทธศาสตร์เจาะตลาดเฉพาะกลุ่มเช่นเดียวกับที่เคยประสบความสำเร็จมาแล้วในการผลักดันการส่งออกข้าว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กล่าวโดยสรุปได้ว่า แม้ว่าในขณะนี้การประเมินผลกระทบของกรณีการฟ้องทุ่มตลาดผลิตภัณฑ์กุ้งของสหรัฐอเมริกา จะเป็นวิกฤตหรือโอกาสในการส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งของไทย แต่ทั้งภาครัฐบาลและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องต่างร่วมมือกันเพื่อฝ่าฟันกับกรณีดังกล่าว เนื่องจากถ้ากระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ รับคำฟ้องและเปิดดำเนินการไต่สวน ผลกระทบที่จะเกิดขึ้นอย่างแน่นอนคือ ค่าใช้จ่ายในการรวบรวมข้อมูลและค่าใช้จ่ายในเรื่องทนายเพื่อแก้ข้อกล่าวหา ซึ่งนับเป็นค่าใช้จ่ายที่อยู่ในเกณฑ์สูง

สำหรับผลกระทบต่อตลาดส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งไปยังสหรัฐอเมริกา นั้นต้องรอดความชัดเจนในเรื่องการประกาศอัตราการทุ่มตลาดของกระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกา ซึ่งจะเริ่มมีการเก็บเพื่อขึ้นตั้งแต่เริ่มมีการไต่สวน โดยถ้าอัตราภาษีดังกล่าวของไทยต่ำกว่าประเทศคู่แข่ง ก็เท่ากับว่าเป็นโอกาสของผลิตภัณฑ์กุ้งของไทยที่จะขยายตลาด แต่ถ้าอัตราภาษีของไทยสูงกว่าก็จะเป็นวิกฤตสำหรับการส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งไปยังตลาดสหรัฐอเมริกา อย่างไรก็ตามสิ่งที่ต้องคำนึงถึงด้วยคือ บริษัทส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งของไทยที่ถูกฟ้องนั้นเป็นเพียงบางส่วนของบริษัทที่ส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งไปยังตลาดสหรัฐอเมริกา โดยเสียภาษีนำเข้าในอัตราร้อยละ 0 ตามปกติ และภายหลังการไต่สวนแล้วอัตราภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดของแต่ละบริษัทถูกเรียกเก็บอาจจะไม่เท่ากัน ซึ่งเท่ากับว่าไทยไม่ได้สูญเสียตลาดส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งในสหรัฐอเมริกาไปทั้งหมด

นอกจากนี้ความได้เปรียบหรือเสียเปรียบในการส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งของไทยไปยังตลาดสหรัฐอเมริกา นั้นยังมีอีกหลากหลายประเด็นที่ต้องนำมาพิจารณาร่วมกันไปด้วยคือ ความเชื่อถือในผลิตภัณฑ์และแหล่งนำเข้าของผู้นำเข้ากุ้งในตลาดสหรัฐอเมริกา ซึ่งในบางกรณีราคาก็ไม่ใช่ปัจจัยสำคัญที่สุดในการที่จะตัดสินใจนำเข้า นอกจากนี้ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ใช้ในการตัดสินใจนำเข้าด้วยเช่นกัน ดังนั้นเท่ากับว่าผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งไปยังตลาดสหรัฐอเมริกา ต้องนำเอากรณีการทุ่มตลาดมาเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ต้องคำนึงถึงเพิ่มเติม นอกจากภาวะการแข่งขันในตลาดสหรัฐอเมริกาที่รุนแรงขึ้น รวมทั้งต้องเร่งหาตลาดส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งเพิ่มเติม ทั้งนี้เพื่อเร่งผลักดันการส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้ง

ผลกระทบจากสิทธิจีเอสพี ในตลาดอียู

ผู้ส่งออกกุ้งของไทยกำลังรอการพิจารณาคืนสิทธิจีเอสพีจากตลาดสหภาพยุโรป เนื่องจากสหภาพยุโรปกำลังทบทวนการคืนสิทธิพิเศษดังกล่าวให้กับกลุ่มประเทศต่าง ๆ ซึ่งสหภาพยุโรปจะให้สิทธิพิเศษในรอบใหม่ตั้งแต่กลางปี พ.ศ. 2548-2558 ซึ่งตามวิธีคำนวณใหม่มูลค่าส่งออกกุ้งของ

ไทยไปสหภาพยุโรปมีน้อยมาก และมีส่วนแบ่งไม่ถึงร้อยละ 15 ของมูลค่าการส่งออกกุ้งไปสหภาพยุโรปจากทุกประเทศที่ได้รับจีเอสที หากสหภาพยุโรปคืนสิทธิจีเอสทีกึ่งให้กับไทยได้ จะเป็นประโยชน์ต่อประเทศมาก ทำให้สหภาพยุโรปจะกลับมาเป็นตลาดส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งที่สำคัญ เช่นเดียวกับก่อนปี พ.ศ. 2541 เนื่องจากกุ้งของไทยเสียเปรียบในการแข่งขันในตลาดนี้มาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2541 ทำให้การนำเข้าผลิตภัณฑ์กุ้งจากไทยของสหภาพยุโรปลดลงจาก 192 ล้านดอลลาร์ ในปี พ.ศ. 2541 เหลือเพียง 5 ล้านดอลลาร์ ในปี พ.ศ. 2546 หรือลดลงมากกว่าร้อยละ 90 ถ้าสหภาพยุโรปคืนจีเอสทีให้ไทยจะส่งผลให้เพิ่มยอดการส่งออกกุ้งไทยได้อีกมาก การส่งออกกุ้งไทยไปสหภาพยุโรปจะเพิ่มขึ้นเป็น 70,000 ตันต่อปี จากปัจจุบันที่มีการส่งออกไปยังสหภาพยุโรปเพียง 5,000 ตันเท่านั้น

เนื่องจากสหภาพยุโรปเปรียบกับภาชีนำเข้ากุ้งไทยในอัตราสูงถึงร้อยละ 12 สำหรับกุ้งสด และร้อยละ 20 สำหรับกุ้งแปรรูป ในขณะที่ประกาศว่าจะยังคงให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไปหรือจีเอสทีกับคู่แข่งสำคัญของไทย โดยเฉพาะอินโดนีเซีย โดยคงภาชีนำเข้ากุ้งสดจากอินโดนีเซียอยู่ที่ร้อยละ 3.5 และกุ้งแช่แข็งร้อยละ 7.5 นับว่าเป็นโอกาสของอินโดนีเซียในการขยายการส่งออก รวมทั้งการที่สหภาพยุโรปมีมติยกเลิกการห้ามนำเข้ากุ้งจากจีน ซึ่งทางสหภาพยุโรปเคยตรวจพบสารเคมีตกค้างในผลิตภัณฑ์กุ้งจากจีน ส่งผลให้จีนกลับมาเป็นคู่แข่งสำคัญในตลาดสหภาพยุโรปอีกครั้งหนึ่ง นอกจากนี้ คู่แข่งขันสำคัญของการส่งออกกุ้งและผลิตภัณฑ์ไปยังตลาดสหภาพยุโรปคือ ประเทศในแถบอเมริกาใต้ โดยเฉพาะอาร์เจนตินา บราซิล เอกวาดอร์ ไมร็อกโก และโคลัมเบีย ซึ่งประเทศเหล่านี้ครองสัดส่วนอยู่ในอันดับต้น ๆ ของการส่งออกกุ้งและผลิตภัณฑ์ไปยังตลาดสหภาพยุโรป ปัจจุบันการส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งของไทยไปยังตลาดสหภาพยุโรปมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 1-2 ของมูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งทั้งหมด

ประเด็นที่น่าสนใจ คือ คู่แข่งขันสำคัญของไทยในตลาดสหภาพยุโรปนั้นเป็นประเทศที่ถูกสหรัฐอเมริกากำหนดอัตราภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดในอัตราที่สูงกว่าไทย ดังนั้นประเทศเหล่านี้มีแนวโน้มที่จะหันมาเจาะขยายตลาดสหภาพยุโรปเพิ่มขึ้น ซึ่งเท่ากับว่าผู้ส่งออกกุ้งและผลิตภัณฑ์ของไทยจะเผชิญการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นของผู้ส่งออกกุ้งและผลิตภัณฑ์นั้น คงต้องผลักดันให้ทางสหภาพยุโรปทบทวนการให้จีเอสที ทั้งนี้ต้องมีความเท่าเทียมกัน ซึ่งถ้าอัตราภาชีนำเข้าของไทยลดลงเทียบเท่ากับอินโดนีเซียแล้ว สถานการณ์การส่งออกกุ้งและผลิตภัณฑ์ไปยังตลาดสหภาพยุโรปของไทยจะมีแนวโน้มสดใสขึ้น

ผู้ส่งออกกุ้งของไทยควรเร่งดึงส่วนแบ่งตลาดญี่ปุ่นกลับคืน และเจาะขยายตลาดญี่ปุ่นเพิ่มขึ้น สำหรับผู้ส่งออกกุ้งและผลิตภัณฑ์ของไทยนั้น ต้องพิจารณาแนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภคใน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ญี่ปุ่นที่เริ่มเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม กล่าวคือ ตลาดญี่ปุ่นเริ่มมีความต้องการกุ้งขนาดกลางเพิ่มขึ้น จากเดิมที่ต้องการเพียงกุ้งขนาดใหญ่ อันเป็นผลมาจากญี่ปุ่น อย่างไรก็ตามสิ่งที่ต้องจับตามองคือ บราซิลเริ่มเป็นคู่แข่งที่มาแรงในตลาดญี่ปุ่น แม้ว่ากุ้งส่วนใหญ่ของบราซิลจะส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรปมากกว่าก็ตาม ผู้ส่งออกไทยต้องติดตามผลกระทบจากการประกาศภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกา ซึ่งมีผลบวกและผลลบมาถึงการแข่งขันในตลาดญี่ปุ่นด้วย กล่าวคือ การแข่งขันในตลาดญี่ปุ่นจากอินโดนีเซียและฟิลิปปินส์จะลดลง เนื่องจากทั้งสองประเทศนี้ไม่อยู่ในรายชื่อประเทศที่ถูกเรียกเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดในสหรัฐอเมริกา จะหันมาจับตลาดญี่ปุ่นทดแทน

ปัจจุบันญี่ปุ่นนำเข้ากุ้งและผลิตภัณฑ์ 53,000-54,000 ตัน มูลค่า 60,000-70,000 ล้านบาท (550-642 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) โดยไทยนั้นติดอันดับ 5 ของแหล่งนำเข้ากุ้งและผลิตภัณฑ์ของญี่ปุ่น รองจากอินโดนีเซีย เวียดนาม อินเดีย และจีนตามลำดับ เดิมนั้นญี่ปุ่นเคยนำเข้ากุ้งและผลิตภัณฑ์จากไทยมากเป็นอันดับ 1 แต่หลังจากเกิดภาวะโรคระบาดในพื้นที่เพาะเลี้ยงกุ้ง ทำให้ญี่ปุ่นหันไปนำเข้าจากอินโดนีเซียและเวียดนามมากขึ้น สำหรับกุ้งและผลิตภัณฑ์ของไทยที่ส่งไปยังตลาดญี่ปุ่นนั้นส่วนใหญ่เป็นกุ้งปอกเปลือกและมีหาง (Peeled Tail-on) ซึ่งคู่แข่งสำคัญของไทยในการส่งออกกุ้งประเภทนี้คือ เวียดนาม

สำหรับปัจจัยสนับสนุนอุตสาหกรรมการผลิตกุ้งและอุตสาหกรรมต่อเนื่อง คือ การกำหนดยุทธศาสตร์พัฒนาผลิตภัณฑ์กุ้งของไทยในระยะยาว รัฐบาลก็ได้มุ่งเน้นไปที่การเร่งพัฒนาบนพื้นฐานความเป็นจริงและหวังจะให้ไทยกลับมาเป็นอันดับ 1 เรื่องผลผลิตจากการเพาะเลี้ยงให้ได้ หลังจากถูกจีนแซงหน้าตั้งแต่ปี พ.ศ. 2546 โดยกรมประมงได้จัดสรรงบประมาณประจำปี พ.ศ. 2548 ให้หน่วยงานที่รับผิดชอบนำไปดำเนินการ และเพิ่มการศึกษาวิจัยเพื่อให้สามารถตอบสนองยุทธศาสตร์ที่วางเอาไว้ได้ สำหรับนโยบายเตรียมรับมือกับการแข่งขันที่รุนแรงในตลาดโลก คือ การกำหนดยุทธศาสตร์กุ้งและผลิตภัณฑ์ (ปี พ.ศ. 2547-2551) กำหนดเป้าหมายผลผลิตกุ้งในปี พ.ศ. 2551 จะมีปริมาณ 481,250 ตัน คิดเป็นมูลค่าการส่งออกเท่ากับ 100,800 ล้านบาท ขณะที่ผลที่ได้รับจากยุทธศาสตร์คือ การขยายพื้นที่การเลี้ยงที่เหมาะสมอีกประมาณ 50,000 ไร่ กำหนดสัดส่วนการผลิตกุ้งกุลาดำต่อกุ้งขาวแวนนาไมเป็น 30:70 กำหนดสัดส่วนการผลิตกุ้งกุลาดำขนาดใหญ่เพิ่มขึ้นอีกร้อยละ 12 เพื่อมุ่งตลาดเฉพาะ

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การวิเคราะห์ศักยภาพการแข่งขันของการส่งออกกุ้งจากไทยไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป โดยใช้ดัชนีชี้วัดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage: RCA) ซึ่งเป็นเครื่องมือวัดระดับความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ เพื่อนำมาวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันเชิงเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้ง ซึ่งจะนำผลลัพธ์ของค่า RCA มาพิจารณาร่วมกับการวิเคราะห์การแข่งขันตามแนวคิด The Boston Consulting Group (BCG) Matrix โดยนำมูลค่าการนำเข้าสินค้าในประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรปมาประยุกต์ใช้

ระดับความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ

ตลาดสหรัฐอเมริกา

สำหรับในตลาดสหรัฐอเมริกาได้ใช้ข้อมูลมูลค่าการนำเข้ากุ้งจากประเทศต่างๆ ของสหรัฐอเมริกาในปี พ.ศ. 2544-2548 จาก World Trade Atlas คำนวณหาค่าดัชนี RCA ของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในแต่ละปี ผลจากการคำนวณพบว่า กุ้งแช่แข็งรวมทุกประเภท ประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในปี พ.ศ. 2548 คือประเทศเวียดนาม ไทย อินเดี และอินโดนีเซีย โดยทั้ง 4 ประเทศมีค่าดัชนี RCA มากกว่า 1 มาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 จนถึงปัจจุบัน ซึ่งแสดงถึงความได้เปรียบในการแข่งขันทางการค้าในกุ้งแช่แข็งทั้ง 4 ประเทศนี้ในตลาดสหรัฐอเมริกายังมีอยู่ในปัจจุบัน (ตารางที่ 7)

เมื่อแยกดูตามประเภทผลิตภัณฑ์ของกุ้งแช่แข็ง สำหรับกุ้งแช่แข็งปอกเปลือก (Shrimps and Prawns, Peeled Frozen) ประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในปี พ.ศ. 2548 คือประเทศเวียดนาม อินโดนีเซีย ไทย และอินเดีย ทั้งนี้เมื่อดูการเปลี่ยนแปลงในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา จะเห็นว่าประเทศอินเดียสามารถปรับตัวจากประเทศที่เสียเปรียบในระยะแรกมาเป็นประเทศที่
ได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในระยะหลัง (ตารางที่ 8)

ประเภทกุ้งแช่แข็งทั้งเปลือกเมื่อแยกดูตามขนาดพบว่า กุ้งขนาดน้อยกว่า 33 ตัว/กิโลกรัม 33-45 ตัว/กิโลกรัม 46-55 ตัว/กิโลกรัม 133-154 ตัว/กิโลกรัม และ 154 ตัว/กิโลกรัมขึ้นไป ประเทศ
ไทยสูญเสียความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบตลอดระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา ในขณะที่กุ้งทั้งเปลือก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อผู้ผู้เห็นใบเขียวหรือเห็นใบขาว

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขนาด 56-66 ตัว/กิโลกรัม 67-88 ตัว/กิโลกรัม 89-110 ตัว/กิโลกรัม และขนาด 111-132 ตัว/กิโลกรัม ประเทศไทยสูญเสียความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการแข่งขันมาตลอด สามารถปรับตัวมาเป็นประเทศที่ได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในระยะหลัง 2-3 ปีหลัง ทั้งนี้เนื่องจากในระยะหลังประเทศไทยผลิตกุ้งขนาดใหญ่ และขนาดเล็กได้น้อยลง แล้วหันมาผลิตกุ้งขนาดกลางมากขึ้น สาเหตุมาจากเกษตรกรผู้เลี้ยงเร่งจับกุ้งเร็วขึ้นเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาโรคระบาดที่อาจเกิดในฟาร์มกุ้ง

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

ตารางที่ 7 ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) ในการส่งออกกุ้งของประเทศไทย และประเทศคู่แข่งในตลาดสหรัฐอเมริกา ในช่วงปี พ.ศ. 2544 – พ.ศ. 2548

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

ที่มา : (จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลที่แสดงในตารางภาคผนวกที่ 1 - 5)

ตารางที่ 8 ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) ในกุ้งแช่แข็งแต่ละประเภทของประเทศไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดสหรัฐอเมริกา ในช่วงปี พ.ศ. 2544 – พ.ศ. 2548

พิกัดปี	ค่า RCA			
	ไทย	อินเดีย	เวียดนาม	อินโดนีเซีย
0306130040 กุ้งแช่แข็งปอกเปลือก				
2544	1.58	0.74	1.55	1.03
2545	1.69	0.69	1.62	1.39
2546	1.45	0.83	1.54	1.21
2547	1.29	0.98	1.52	1.37
2548	1.19	1.13	1.57	1.47
0306130003 กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาดน้อยกว่า 33 ตัว/กิโลกรัม				
2544	0.33	1.47	1.52	0.96
2545	0.31	1.67	1.31	0.60
2546	0.35	1.86	1.38	0.83
2547	0.50	1.62	1.80	0.80
2548	0.19	1.76	1.74	0.66
0306130006 กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 33-45 ตัว/กิโลกรัม				
2544	0.55	2.23	0.87	1.49
2545	0.61	2.05	0.81	0.87
2546	0.47	2.58	1.01	0.69
2547	0.28	2.43	0.78	0.57
2548	0.18	2.69	0.95	0.42

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 8 (ต่อ)

พิกัด/ปี	ค่า RCA			
	ไทย	อินเดีย	เวียดนาม	อินโดนีเซีย
0306130009 กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 46-55 ตัว/กิโลกรัม				
2544	0.71	1.96	0.71	1.56
2545	0.61	2.16	0.70	1.21
2546	0.58	1.61	0.70	0.89
2547	0.54	1.46	0.59	0.68
2548	0.61	1.02	0.51	0.45
0306130012 กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 56-66 ตัว/กิโลกรัม				
2544	0.92	0.97	0.78	1.17
2545	0.87	1.27	0.62	1.27
2546	1.25	0.83	0.78	0.92
2547	1.39	0.67	0.72	0.67
2548	1.57	0.53	0.47	0.98
0306130015 กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 67-88 ตัว/กิโลกรัม				
2544	0.96	0.60	0.49	0.85
2545	0.77	0.69	0.44	0.95
2546	1.04	0.36	0.47	1.29
2547	1.21	0.38	0.28	1.71
2548	1.48	0.23	0.27	1.57
0306130018 กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 89-110 ตัว/กิโลกรัม				
2544	0.84	0.52	0.24	0.66
2545	0.60	0.36	0.20	0.68
2546	0.85	0.20	0.15	1.45
2547	1.04	0.17	0.11	0.85
2548	1.31	0.06	0.11	0.78

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 8 (ต่อ)

พิกัด/ปี	ค่า RCA			
	ไทย	อินเดีย	เวียดนาม	อินโดนีเซีย
0306130021	กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 111-132 ตัว/กิโลกรัม			
2544	0.76	0.35	0.14	0.35
2545	0.67	0.18	0.12	0.29
2546	0.89	0.07	0.07	0.51
2547	1.17	0.05	0.08	0.37
2548	1.34	0.02	0.10	0.25
0306130024	กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 133-154 ตัว/กิโลกรัม			
2544	0.63	0.29	0.06	0.26
2545	0.54	0.14	0.04	0.22
2546	0.61	0.04	0.03	0.23
2547	0.81	0.02	0.05	0.16
2548	0.81	0.01	0.04	0.17
0306130027	กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 154 ตัว/กิโลกรัมขึ้นไป			
2544	0.39	0.19	0.09	0.25
2545	0.32	0.16	0.09	0.15
2546	0.31	0.09	0.13	0.14
2547	0.75	0.04	0.03	0.18
2548	0.71	0.01	0.72	0.11

ที่มา : (จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลที่แสดงในตารางภาคผนวกที่ 1 - 9)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตลาดประเทญี่ปุ่น

ผลการวิเคราะห์ค่าดัชนี RCA ของกุ้งแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่น โดยใช้ข้อมูลมูลค่าการนำเข้า กุ้งจากประเทศต่าง ๆ ของญี่ปุ่นในปี พ.ศ. 2544-2548 จาก World Trade Atlas พบว่าทุกประเทศ คู่ค้าและประเทศไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของกุ้งแช่แข็งในระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมาในตลาดญี่ปุ่น ทั้งนี้ประเทศอินเดีย อินโดนีเซีย และไทย มีค่าดัชนี RCA ของกุ้งแช่แข็ง มากกว่า 1 และมีแนวโน้มค่อย ๆ ลดลงในทุกปี ในขณะที่ประเทศเวียดนาม มีค่าดัชนี RCA ของกุ้งแช่แข็ง มากกว่า 1 และมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นในทุกปี (ตารางที่ 9)

สำหรับการวิเคราะห์ประเภทผลิตภัณฑ์ของกุ้งแช่แข็งพบว่า ข้อมูลจาก World Trade Atlas ไม่ได้จำแนกประเภทผลิตภัณฑ์ของกุ้งแช่แข็งนำเข้าของประเทศญี่ปุ่น ทำให้ไม่สามารถวิเคราะห์ค่าดัชนี RCA ของประเภทผลิตภัณฑ์ของกุ้งแช่แข็งได้

ตารางที่ 9 ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) ในการส่งออกกุ้งของประเทศ ไทย และประเทศคู่แข่งในตลาดญี่ปุ่น ในช่วงปี พ.ศ. 2544 – พ.ศ. 2548

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

ที่มา : (จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลที่แสดงในตารางภาคผนวกที่ 1 - 5)

ตลาดสหภาพยุโรป

สำหรับในตลาดสหภาพยุโรป 25 ประเทศ ใช้ข้อมูลมูลค่าการนำเข้ากึ่งจากประเทศต่างๆ ของสหภาพยุโรปในปี พ.ศ. 2544-2548 จาก World Trade Atlas คำนวณหาค่าดัชนี RCA ของกึ่งสดแช่เย็นแช่แข็งในแต่ละปี ผลจากการคำนวณพบว่า ประเทศไทยและประเทศคู่ค้าทั้ง 3 ประเทศ มีค่า RCA มากกว่า 1 แสดงถึงมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการแข่งขันการค้ากึ่งแช่แข็งมาตั้งแต่ปี 2544 จนถึงปัจจุบัน โดยประเทศเวียดนามมีแนวโน้มความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบเพิ่มสูงขึ้นในทุกปี ในขณะที่ประเทศไทย ประเทศอินเดียและอินโดนีเซียในบางปีมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบเพิ่มขึ้นและในบางปีมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบลดลง (ตารางที่ 10)

ตารางที่ 10 ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) ในการส่งออกกึ่งของประเทศไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดสหภาพยุโรป ในช่วงปี พ.ศ. 2544 – พ.ศ. 2548

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

ที่มา : (จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลที่แสดงในตารางภาคผนวกที่ 1 - 5)

เมื่อแยกดูตามประเภทผลิตภัณฑ์ของกึ่งแช่แข็ง ซึ่ง World Trade Atlas ได้แบ่งประเภทผลิตภัณฑ์ของกึ่งแช่แข็งที่นำเข้าสหภาพยุโรปเป็น 5 ประเภท พบว่า ประเทศไทย เวียดนาม และอินโดนีเซียมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการแข่งขันการค้ากึ่งแช่แข็งที่อยู่ในสกุล Penaeus เท่านั้น ส่วนประเทศอินเดียมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการแข่งขันการค้ากึ่งแช่แข็งที่ไม่ได้อยู่ในวงศ์ Pandalidae หรือสกุล Crangon หรือสกุล Penaeus เท่านั้น (ตารางที่ 11)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 11 ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) ในกุ้งแช่แข็งแต่ละประเภทของไทย และประเทศคู่แข่งในตลาดสหภาพยุโรป ในช่วงปี พ.ศ. 2544 – 2548

พิกัด/ปี	ค่า RCA			
	ไทย	อินเดีย	เวียดนาม	อินโดนีเซีย
03061310 กุ้งแช่แข็งที่อยู่ในวงศ์ Pandalidae				
2544	0.09	0.05	0.09	0
2545	0.19	0.01	0.01	0.02
2546	0.17	0.01	0.17	0.11
2547	0.16	0	0.31	0.54
2548	0.13	0.02	0.02	0.17
03061330 กุ้งแช่แข็งที่อยู่ในสกุล Crangon				
2544	0	0	0	0
2545	0.74	0	0.42	0.65
2546	3.85	0	0.04	0.85
2547	0.87	0	1.46	0.61
2548	0	0	0	0
03061340 กุ้งแช่แข็งที่อยู่ในน้ำลึก (Parapenaeus longirostris)				
2544	0	0	0.01	0
2545	0	0.01	0	0
2546	0.36	0	0.01	0.10
2547	0	0.04	0.03	0.05
2548	0	0	0.06	0

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 11 (ต่อ)

พิกัด/ปี	ค่า RCA			
	ไทย	อินเดีย	เวียดนาม	อินโดนีเซีย
03061350 กุ้งแช่แข็งที่อยู่ในสกุล <i>Penaeus</i>				
2544	1.23	0.69	1.24	1.36
2545	1.14	0.75	1.35	1.28
2546	0.83	0.68	1.18	1.25
2547	1.02	0.91	1.16	0.93
2548	1.29	0.99	1.39	1.30
03061380 กุ้งแช่แข็งที่ไม่ได้อยู่ในวงศ์ <i>Pandalidae</i> หรือสกุล <i>Crangon</i> หรือสกุล <i>Penaeus</i>				
2544	0.92	1.85	0.91	0.73
2545	1.09	1.89	0.74	0.87
2546	1.68	2.09	0.97	0.83
2547	1.36	1.68	0.98	1.45
2548	0.77	1.44	0.56	0.74

ที่มา : (จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลที่แสดงในตารางภาคผนวกที่ 1 - 9)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การวิเคราะห์การแข่งขันตามแนวคิด BCG Matrix

การศึกษาด้านนี้วัดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage: RCA) ซึ่งเป็นการศึกษาเพื่อเทียบกับคู่แข่ง แต่ทั้งนี้ยังมีปัจจัยภายในเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย ดังนั้นจึงต้องทำการศึกษาต่อยอดด้วย The Boston Consulting Group (BCG) Matrix ซึ่งเป็นการศึกษาถึงอัตราการขยายตัว และอัตราส่วนแบ่งทางการตลาด

เมื่อพิจารณามูลค่าการนำเข้าของประเทศสหรัฐอเมริกา พบว่ามีมูลค่าการนำเข้าสินค้าทุกชนิดมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 8.16 ซึ่งสูงกว่าอัตราการขยายตัวของมูลค่าการนำเข้าปลาและสัตว์ทะเลที่มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยเพียงร้อยละ 3.45 แต่กลับมีส่วนแบ่งทางการตลาดเฉลี่ยของปลาและสัตว์ทะเลมากกว่าส่วนแบ่งทางการตลาดของสินค้าทุกชนิด และตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 จนถึงปี พ.ศ. 2548 พบว่ามูลค่าการนำเข้าของสินค้าทุกชนิดรวมทั้งปลาและสัตว์ทะเลมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นทุกปี (ตารางที่ 12)

ตารางที่ 12 มูลค่าการนำเข้าประเทศสหรัฐอเมริกา อัตราการขยายตัวเฉลี่ย และส่วนแบ่งทางการตลาดเฉลี่ย

(หน่วย : ล้านบาทสหรัฐ)

ปี	สินค้าทุกชนิด	ปลาและสัตว์ทะเล
2544	1,140,999.40	7,861.79
2545	1,161,365.97	7,925.14
2546	1,257,121.25	8,665.46
2547	1,469,704.40	8,707.99
2548	1,673,454.52	9,282.23
อัตราการขยายตัวเฉลี่ย	8.16	3.45
ส่วนแบ่งตลาดเฉลี่ย	1.03	7.42

ที่มา : (จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลที่แสดงในตารางภาคผนวกที่ 1 - 9)

จะเห็นได้ว่ามูลค่าการนำเข้าสินค้าทุกชนิดของประเทศญี่ปุ่นมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 8.47 ในขณะที่ปลาและสัตว์ทะเลมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 0.83 และพบว่าส่วนแบ่งทางการตลาดเฉลี่ยของปลาและสัตว์ทะเลมากกว่าส่วนแบ่งทางการตลาดของมูลค่าการนำเข้าสินค้าทุกชนิด ซึ่งมูลค่าการนำเข้าของสินค้าทุกชนิดของประเทศญี่ปุ่นมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นทุกปี รวมทั้งมูลค่าการนำเข้าปลาและสัตว์ทะเลของประเทศญี่ปุ่นก็มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 - พ.ศ. 2548 (ตารางที่ 13)

ตารางที่ 13 มูลค่าการนำเข้าประเทศญี่ปุ่น อัตราการขยายตัวเฉลี่ย และส่วนแบ่งการตลาดเฉลี่ย (หน่วย : ล้านเหรียญสหรัฐ)

ปี	สินค้าทุกชนิด	ปลาและสัตว์ทะเล
2544	349,234.87	11,130.32
2545	337,956.51	11,013.19
2546	383,361.48	10,596.97
2547	455,661.44	11,541.08
2548	516,201.57	11,551.93
อัตราการขยายตัวเฉลี่ย	8.47	0.83
ส่วนแบ่งตลาดเฉลี่ย	1.03	4.66

ที่มา : (จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลที่แสดงในตารางภาคผนวกที่ 1 - 9)

สหภาพยุโรปมีมูลค่าการนำเข้าสินค้าทุกชนิดมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 11.09 ซึ่งสูงกว่าอัตราการขยายตัวของมูลค่าการนำเข้าปลาและสัตว์ทะเลที่มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยเพียงร้อยละ 6.37 แต่กลับมีส่วนแบ่งทางการตลาดเฉลี่ยของผลไม้มากกว่าส่วนแบ่งทางการตลาดของสินค้าทุกชนิด และตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 จนถึงปี พ.ศ. 2548 พบว่ามูลค่าการนำเข้าของสินค้าทุกชนิดรวมทั้งปลาและสัตว์ทะเลมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นทุกปี (ตารางที่ 14)

ตารางที่ 14 มูลค่าการนำเข้าสหภาพยุโรป อัตราการขยายตัวเฉลี่ย และส่วนแบ่งการตลาดเฉลี่ย
(หน่วย : ล้านเหรียญสหรัฐ)

ปี	สินค้าทุกชนิด	ปลาและสัตว์ทะเล
2544	880,990.27	2,243.92
2545	890,939.26	2,111.83
2546	1,064,996.81	2,768.39
2547	1,283,537.08	2,758.53
2548	1,466,311.15	2,951.10
อัตราการขยายตัวเฉลี่ย	11.09	6.37
ส่วนแบ่งตลาดเฉลี่ย	1.08	7.57

ที่มา : (จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลที่แสดงในตารางภาคผนวกที่ 1 - 9)

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

ปรีศนี - มีตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์ต่ำ แต่แข่งขันในการส่งออกกุ้งที่มีการเติบโตสูง ต้องตัดสินใจว่า จะทำให้เข้มแข็งขึ้น หรือขายธุรกิจการส่งออกกุ้งนี้

ดาวรุ่ง - ตำแหน่งนี้แสดงให้เห็นถึงโอกาสที่ดีที่สุดที่จะเติบโตและทำให้กำไรในระยะยาวของการส่งออกกุ้ง มีตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์สูง และอัตราการเติบโตของการส่งออกกุ้งสูง ควรได้รับการลงทุนอย่างจริงจัง เพื่อรักษาหรือทำให้ตำแหน่งแข็งแกร่งยิ่งขึ้น

วัวทำเงิน - มีตำแหน่งส่วนแบ่งตลาดสัมพัทธ์สูง แต่แข่งขันในการส่งออกกุ้งที่มีอัตราการเติบโตต่ำ เรียกว่า วัวทำเงิน เพราะหน่วยนี้ก่อให้เกิดเงินสดมากกว่าความต้องการใช้เงินสด ควรรักษาตำแหน่งที่เข้มแข็งให้นานเท่าที่จะนานได้

สุนัข - มีตำแหน่งส่วนแบ่งความสัมพัทธ์ต่ำ และทำการแข่งขันในการส่งออกกุ้งที่มีอัตราการเติบโตช้า หรือไม่เติบโต (Slow or No Market-Growth Industry) ที่เรียกว่า สุนัข เพราะว่ามีตำแหน่งที่อ่อนแอทั้งภายในและภายนอก

จากการศึกษาพบว่า ประเทศสหรัฐอเมริกา มีค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏมากกว่า 1 และค่า BCG ตกอยู่ในตำแหน่งวัวทำเงิน ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าการส่งออกกุ้งของประเทศไทยไปยังประเทศสหรัฐอเมริกามีศักยภาพการแข่งขันสูงและมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ เนื่องจากสัดส่วนการนำเข้ากุ้งจากประเทศไทยต่อการนำเข้าสินค้าทั้งหมดจากประเทศไทยมีมากกว่าสัดส่วนการนำเข้ากุ้งจากทั่วโลกต่อการนำเข้าสินค้าทั้งหมดจากทั่วโลก โดยที่ประเทศสหรัฐอเมริกามีอัตราการขยายตัวของการนำเข้ากุ้งจากไทยลดลงร้อยละ 3.42 นอกจากนี้ยังพบว่าประเทศสหรัฐอเมริกามีส่วนแบ่งการส่งออกของกุ้งของไทยเทียบกับสินค้าที่นำเข้าทั้งหมดจากไทย และมีส่วนแบ่งการส่งออกของกุ้งของไทยเทียบกับสินค้านำเข้าที่มีส่วนแบ่งการส่งออกมากที่สุดเลย ซึ่งเมื่อวิเคราะห์การแข่งขันตามแนวคิด BCG Matrix พบว่าการส่งออกกุ้งจากไทยไปประเทศสหรัฐอเมริกาอยู่ในตำแหน่งวัวทำเงิน ซึ่งถือว่าการส่งออกกุ้งของไทยมีส่วนแบ่งตลาดสูง และทำการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่มีอัตราการเติบโตช้าหรือไม่เติบโต

ประเทศญี่ปุ่นมีค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏมากกว่า 1 และค่า BCG ตกอยู่ในตำแหน่งวัวทำเงิน ซึ่งกล่าวได้ว่าการส่งออกกุ้งของประเทศไทยไปยังประเทศญี่ปุ่นมีศักยภาพการแข่งขันสูง และมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบเนื่องจาก สัดส่วนการนำเข้ากุ้งจากประเทศไทยต่อการนำเข้าสินค้าทั้งหมดจากประเทศไทยมีมากกว่าสัดส่วนการนำเข้ากุ้งจากทั่วโลกต่อการนำเข้าสินค้าทั้งหมดจากทั่วโลก โดยที่ประเทศญี่ปุ่นมีอัตราการขยายตัวของการนำเข้ากุ้งจากไทยร้อยละ 9.80 และมีส่วนแบ่งการส่งออกของกุ้งของไทยเทียบกับสินค้าที่นำเข้าทั้งหมดจากไทยเป็นร้อยละ 69.72 โดยที่ไม่มีมีส่วนแบ่งการส่งออกของกุ้งของไทยเทียบกับสินค้านำเข้าที่มีส่วนแบ่งการส่งออกมากที่สุดเลย และเมื่อวิเคราะห์การแข่งขันตามแนวคิด BCG Matrix พบว่าการส่งออกกุ้งจากไทยไปประเทศญี่ปุ่นอยู่ในตำแหน่งวัวทำเงิน ซึ่งถือว่าการส่งออกกุ้งของไทยมีส่วนแบ่งตลาดต่ำแต่แข่งขันในอุตสาหกรรมที่มีการเติบโตสูง

ส่วนสหภาพยุโรป 25 ประเทศ มีค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏมากกว่า 1 และค่า BCG ตกอยู่ในตำแหน่งปศุสัตว์ ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าการส่งออกกุ้งของประเทศไทยไปยังสหภาพยุโรปมีศักยภาพการแข่งขันสูงและมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ เนื่องจากสัดส่วนการนำเข้ากุ้งจากประเทศไทยต่อการนำเข้าสินค้าทั้งหมดจากประเทศไทยมีมากกว่าสัดส่วนการนำเข้ากุ้งจากทั่วโลกต่อการนำเข้าสินค้าทั้งหมดจากทั่วโลก โดยที่สหภาพยุโรปมีอัตราการขยายตัวของการนำเข้ากุ้งจากไทยเพิ่มขึ้นร้อยละ 14.68 นอกจากนี้ยังพบว่าสหภาพยุโรปมีส่วนแบ่งการส่งออกของกุ้งของไทยเทียบกับสินค้าที่นำเข้าทั้งหมดจากไทย และมีส่วนแบ่งการส่งออกของกุ้งของไทยเทียบกับสินค้านำเข้าที่มีส่วนแบ่งการส่งออกมากที่สุดเลย ซึ่งเมื่อวิเคราะห์การแข่งขันตามแนวคิด BCG

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Matrix พบว่าการส่งออกกุ้งจากไทยไปสหภาพยุโรปอยู่ในตำแหน่งปรคนี้ซึ่งถือว่าการส่งออกกุ้งของไทยมีส่วนแบ่งตลาดต่ำและทำการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่มีอัตราการเติบโตสูง

กล่าวโดยสรุปคือ การส่งออกกุ้งของไทยไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบการส่งออกกุ้งเข้าประเทศที่ทำการศึกษาทั้ง 3 ประเทศ โดยประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบการส่งออกกุ้งมากที่สุด ตามด้วยประเทศญี่ปุ่น และสหภาพยุโรปตามลำดับ (ตารางที่ 15)

ตารางที่ 15 อัตราการขยายตัวและส่วนแบ่งการส่งออกของกุ้งไทยในตลาดที่ทำการศึกษา

ประเทศ	Market	Relative	Growth	RCA	BCG
	Share	Share			
สหรัฐอเมริกา	3.52	0.146	-3.42	>1	วัทำเงิน
ญี่ปุ่น	1.37	0.061	-8.06	>1	วัทำเงิน
สหภาพยุโรป	0.20	0.009	14.68	>1	ปรคนี้

ที่มา : (จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลที่แสดงในตารางภาคผนวกที่ 1 - 9)

จากนั้นทำการศึกษาต่อด้วยการแยกประเภทผลิตภัณฑ์ของกุ้งแช่แข็ง โดยใช้ The Boston Consulting Group (BCG) Matrix ซึ่งเป็นการศึกษาถึงอัตราการขยายตัว และอัตราส่วนแบ่งทางการตลาด พบว่าในประเทศสหรัฐอเมริกา กุ้งแช่แข็งประเภทกุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 56-66 ตัว/กิโลกรัม กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 67-88 ตัว/กิโลกรัม กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 89-110 ตัว/กิโลกรัม และกุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 111-132 ตัว/กิโลกรัม มีค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏมากกว่า 1 และค่า BCG ตกอยู่ในตำแหน่งดาวรุ่ง ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าการส่งออกกุ้งทั้ง 4 ประเภทนี้ของประเทศไทยไปยังประเทศสหรัฐอเมริกามีศักยภาพการแข่งขันสูงและมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ เนื่องจากสัดส่วนการนำเข้ากุ้งจากประเทศไทยต่อการนำเข้าสินค้าทั้งหมดจากประเทศไทยมีมากกว่าสัดส่วนการนำเข้ากุ้งจากทั่วโลกต่อการนำเข้าสินค้าทั้งหมดจากทั่วโลก (ตารางที่ 16)

ตารางที่ 16 อัตราการขยายตัวและส่วนแบ่งการส่งออกของกุ้งแต่ละประเภทผลิตภัณฑ์ไทยใน
ตลาดสหรัฐอเมริกา

ประเทศ/ประเภทผลิตภัณฑ์	Market	Relative	Growth	RCA	BCG
	Share	Share			
สหรัฐอเมริกา					
กุ้งแช่แข็งปอกเปลือก	53.57	1	-8.79	>1	วัฏทำเงิน
กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาดน้อย กว่า 33 ตัว/กิโลกรัม	3.61	0.067	-11.20	<1	วัฏทำเงิน
กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 33-45 ตัว/กิโลกรัม	3.93	0.073	-24.04	<1	วัฏทำเงิน
กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 46-55 ตัว/กิโลกรัม	5.04	0.094	-4.08	<1	วัฏทำเงิน
กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 56-66 ตัว/กิโลกรัม	9.95	0.186	16.73	>1	ดาวรุ่ง
กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 67-88 ตัว/กิโลกรัม	10.88	0.203	13.86	>1	ดาวรุ่ง
กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 89- 110 ตัว/กิโลกรัม	5.05	0.094	16.63	>1	ดาวรุ่ง
กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 111- 132 ตัว/กิโลกรัม	4.46	0.083	13.05	>1	ดาวรุ่ง
กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 133- 154 ตัว/กิโลกรัม	2.05	0.038	2.10	<1	ปรักศนี
กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือก ขนาด 154 ตัว/กิโลกรัมขึ้นไป	1.47	0.027	6.84	<1	ปรักศนี

ที่มา : (จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลที่แสดงในตารางภาคผนวกที่ 1 - 9)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในสหภาพยุโรปกุ้งแช่แข็งประเภทกุ้งแช่แข็งที่อยู่ในสกุล *Penaeus* เช่น กุ้งกุลาดำ มีค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏมากกว่า 1 และค่า BCG ตกอยู่ในตำแหน่งดาวรุ่ง ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าการส่งออกกุ้ง ประเภทนี้ของประเทศไทยไปยังสหภาพยุโรปมีศักยภาพการแข่งขันสูงและมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ เนื่องจากสัดส่วนการนำเข้ากุ้งจากประเทศไทยต่อการนำเข้าสินค้าทั้งหมดจากประเทศไทยมีมากกว่าสัดส่วนการนำเข้ากุ้งจากทั่วโลกต่อการนำเข้าสินค้าทั้งหมดจากทั่วโลก (ตารางที่ 17)

ตารางที่ 17 อัตราการขยายตัวและส่วนแบ่งการส่งออกของกุ้งแต่ละประเภทผลิตภัณฑ์ไทยในตลาดสหภาพยุโรป

ประเทศ/ประเภทผลิตภัณฑ์	Market Share	Relative Share	Growth	RCA	BCG
สหภาพยุโรป					
กุ้งแช่แข็งที่อยู่ในวงศ์					
Pandalidae	0.85	0.019	10.11	<1	ปรศนี้
กุ้งแช่แข็งที่อยู่ในสกุล Crangon	0.01	0.00	0.00	<1	สุนัข
กุ้งแช่แข็งที่อยู่ในน้ำลึก (<i>Parapenaeus longirostris</i>)	0.08	0.002	0.00	<1	สุนัข
กุ้งแช่แข็งที่อยู่ในสกุล <i>Penaeus</i>	44.52	1.00	33.06	>1	ดาวรุ่ง
กุ้งแช่แข็งที่อยู่ในวงศ์อื่นๆ	20.08	0.451	-5.77	<1	จิวทำเงิน

ที่มา : (จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลที่แสดงในตารางภาคผนวกที่ 1 - 9)

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

จากการศึกษาสภาพะทั่วไปของลักษณะตลาดและคู่แข่งชั้นของการส่งออกกุ้งจากประเทศไทยไปประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่นและสหภาพยุโรปพบว่า ประเทศสหรัฐอเมริกามีการนำเข้าสินค้าทางอุตสาหกรรมและปลาและสัตว์ทะเลมากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบระหว่างประเทศที่ศึกษา โดยมีมูลค่าการนำเข้าในปี พ.ศ. 2548 เป็น 1,673,454.52 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และยิ่งพบว่า มีมูลค่าการนำเข้ากุ้งมากที่สุดถึง 2,803.57 ล้านดอลลาร์สหรัฐมีการนำเข้ากุ้งจากประเทศไทยมากที่สุดโดยเปรียบเทียบ ซึ่งมีมูลค่าการนำเข้าเฉลี่ยตั้งแต่ พ.ศ. 2544 - พ.ศ. 2548 มีมูลค่า 577.9392 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่ประเทศญี่ปุ่นและสหภาพยุโรปมีมูลค่าการนำเข้าสินค้าอุตสาหกรรมและปลาและสัตว์ทะเลน้อยกว่าสหรัฐอเมริกา

ในการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันทางการค้า โดยใช้ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage Index : RCA) ผลการคำนวณในตลาดประเทศสหรัฐอเมริกา พบว่าสำหรับกุ้งแช่แข็งรวมทุกประเภท ประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบทางการค้าในปี พ.ศ. 2548 คือ ประเทศไทย อินเดี ย เวียดนาม และอินโดนีเซีย โดยทั้ง 4 ประเทศมีค่าดัชนี RCA มากกว่า 1 แต่ประเทศเวียดนามมีค่าสูงมากกว่าประเทศเปรียบเทียบ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 จนถึงปัจจุบัน

อย่างไรก็ตาม เมื่อแยกดูตามประเภทผลิตภัณฑ์ของกุ้งแช่แข็ง สำหรับกุ้งแช่แข็งปอกเปลือก (Shrimp Peeled Frozen) พบว่าประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในปี พ.ศ. 2548 ได้แก่ ประเทศเวียดนาม อินโดนีเซีย ไทย และอินเดีย ทั้งนี้เมื่อดูการเปลี่ยนแปลงในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา จะเห็นว่า ประเทศอินเดียสามารถปรับตัวจากประเทศที่เคยเสียเปรียบในระยะแรกมาเป็นประเทศที่ได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในระยะหลัง

ส่วนกุ้งแช่แข็งทั้งเปลือกแยกตามขนาดของกุ้ง พบว่ากุ้งทุกขนาดที่ส่งออกโดยประเทศไทยในระยะแรกเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบมาโดยตลอด แต่ในระยะหลังประเทศไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในกุ้งแช่แข็งทั้งเปลือกขนาด 56-66 ตัว/กิโลกรัม 67-88 ตัว/กิโลกรัม 89-110 ตัว/กิโลกรัม และ 111-132 ตัว/กิโลกรัม ในระยะ 2-3 ปีสุดท้าย และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ส่วนกุ้งแช่แข็งทั้งเปลือกขนาดน้อยกว่า 33 ตัว/กิโลกรัม 33-45 ตัว/กิโลกรัม และ 46-55 ตัว/กิโลกรัม ประเทศ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อินเดียเป็นประเทศเดียวที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบตลอด 5 ปีที่ผ่านมา ในขณะที่กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือกขนาดเล็ก 133-154 ตัว/กิโลกรัม และ 154 ตัว/กิโลกรัมขึ้นไป ทุกประเทศรวมทั้งไทย สูญเสียความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในกุ้งขนาดนี้ ตลอดระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา

ส่วนในตลาดประเทศญี่ปุ่น ผลการวิเคราะห์ค่าดัชนี RCA ของกุ้งแช่แข็ง โดยใช้ข้อมูลมูลค่าการนำเข้ากุ้งของประเทศญี่ปุ่น พบว่าประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในระยะ 5 ปีที่ผ่านมาในตลาดญี่ปุ่น ได้แก่ ประเทศเวียดนาม อินเดีย อินโดนีเซีย และประเทศไทย การค้าของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย และอินเดียในตลาดญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะเสียเปรียบเพิ่มขึ้น ในขณะที่ประเทศเวียดนามมีแนวโน้มที่จะได้เปรียบเพิ่มขึ้น

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

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

ข้อเสนอแนะ

การศึกษาศักยภาพการแข่งขันการค้ากุ้งของประเทศไทยไปประเทศสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป มุ่งที่จะนำผลการศึกษาไปให้ประโยชน์ต่อประเทศชาติโดยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. ถึงแม้ว่าประเทศไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการค้ากุ้งทั้งในส่วนของตลาดสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป แต่เมื่อดูลึกในรายละเอียดของผลิตภัณฑ์กุ้งแต่ละประเภท พบว่าไทยได้สูญเสียความได้เปรียบในผลิตภัณฑ์กุ้งแช่แข็งทั้งเปลือกขนาดเล็กน้อยกว่า 33 ตัว/กิโลกรัม 33-45 ตัว/กิโลกรัม 46-55 ตัว/กิโลกรัม 133-154 ตัว/กิโลกรัม และ 154 ตัว/กิโลกรัมขึ้นไป และกุ้งแช่แข็งเปลือกมีแนวโน้มที่ความได้เปรียบที่มีอยู่ลดลง ดังนั้นเพื่อการกลับไปครอง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตลาดเช่นที่ผ่านมาหรืออย่างน้อยเพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดต่าง ๆ ในปัจจุบันไว้ รัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งผู้ประกอบการส่งออกควรจะร่วมมือกันรักษาส่วนแบ่งทางการตลาด โดยเฉพาะตลาดสหรัฐอเมริกาและตลาดญี่ปุ่น ซึ่งเป็นตลาดที่ใหญ่ในปัจจุบัน

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

3. ประเทศเวียดนาม เป็นคู่ค้าที่มีความสำคัญในการช่วงชิงส่วนแบ่งในการส่งออกกุ้งไปยังตลาดสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป รัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งผู้ประกอบการส่งออกกุ้งของไทยควรจะจับตามารอง และหาหนทางป้องกันไม่ให้ประเทศไทยเสียเปรียบในเชิงแข่งขันทางการค้า

บรรณานุกรม

กระทรวงพาณิชย์. กรมการค้าต่างประเทศ. 2549. การส่งออกกุ้งและผลิตภัณฑ์ของไทย.

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

เจษฎาวุฒิ สังขวรรณะ. 2541. การวิเคราะห์ศักยภาพการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย.

การศึกษาระดับบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

ระปะนี มะลิซ้อน. 2539. การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ธานินทร์ สุทธิโรตมะกุล. 2542. สภาวะการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปยังสหภาพยุโรป : กรณีศึกษาบริษัทผู้ส่งออกที่มีสำนักงานอยู่ในกรุงเทพมหานคร. การศึกษาระดับบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

พนิตดา พงศ์ประยูร. 2542. การศึกษาความได้เปรียบเชิงแข่งขันของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่แข็งของไทยในประเทศญี่ปุ่น. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

พรชัย ชูเลิศมงคล. 2542. ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์การนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งไทยของประเทศญี่ปุ่น. การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง ระดับบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ปรีชา โพธานาพงษ์. 2545. ปัจจัยที่มีผลต่อปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

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

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

ศรียกวรรณ มงคลสวัสดิ์. 2540. ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบและปัจจัยที่มีผลต่ออุปทาน
การส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยกับญี่ปุ่น. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัย
รามคำแหง.





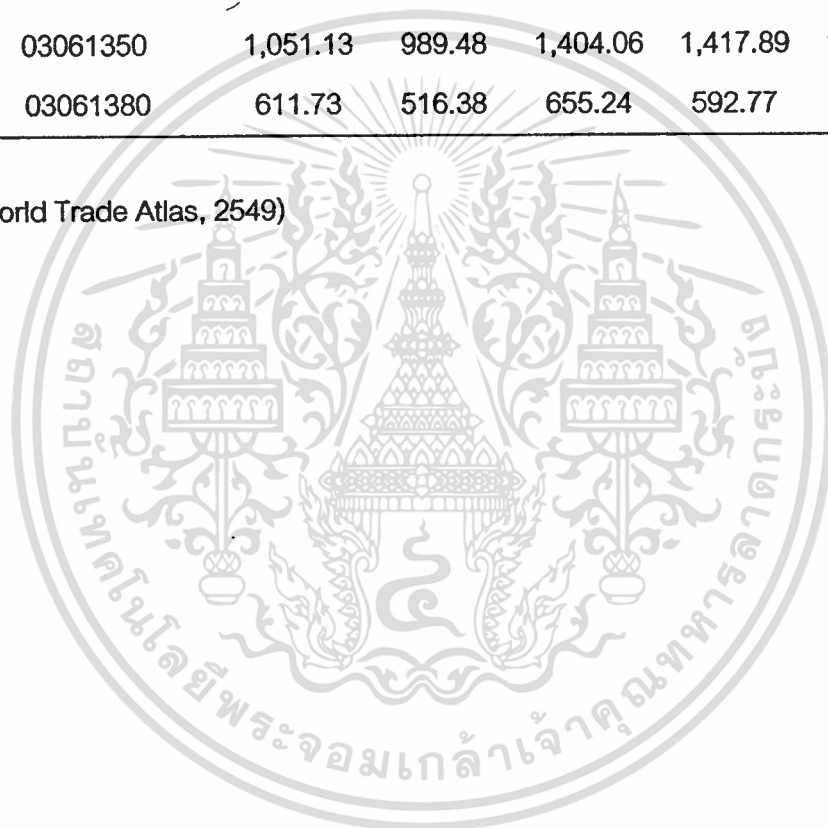
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางผนวกที่ 9 มูลค่าการนำเข้าสินค้ากึ่งแต่ละผลิตภัณฑ์ของสหภาพยุโรป 25 ประเทศจากทั่วโลก

(หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

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

ที่มา : (World Trade Atlas, 2549)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประวัติผู้เขียน

- ชื่อ-นามสกุล** : นางสาวสุนทรี ศรีศุภร
- วันเดือนปีเกิด** : 28 มิถุนายน พ.ศ. 2522
- สถานที่เกิด** : จังหวัดขอนแก่น
- ประวัติการศึกษา** : วิทยาศาสตร์บัณฑิต(เกษตรศาสตร์) สาขาพืชสวน มหาวิทยาลัย
อุบลราชธานี
- ประวัติการทำงาน** : บริษัท แกรนด์สปอร์ต กรุ๊ป จำกัด (พ.ศ.2547 – ปัจจุบัน)
ตำแหน่งเจ้าหน้าที่จัดซื้อ



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้