



คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เรื่อง

การศึกษาภาวะการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งไทยไปกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป

A Study on Condition of Thai Frozen Shrimp

Export to European Community

ของ

นางสาวพิมพ์ร กิ่งแอ

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตร

วท.บ. (บริหารธุรกิจเกษตร)

เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน พ.ศ. 2536

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ

10 / 11 / 36

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์อภิสิทธิ์ แก้วฉา)

กรรมการปัญหาพิเศษ

10 / 11 / 36

(อาจารย์เสาวรีย์ ตะโนนทอง)

หัวหน้าภาควิชาฯ

10 / 11 / 36

(อาจารย์นิตยา ลีทธิโชค)

ดล.

พ 7187

2536

ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

การศึกษาภาวะการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งไทยไปกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป

A Study on Condition of Thai Frozen Shrimp

Export to European Community



T097812

โดย

นางสาวพิมพ์พร กิ่งแฮะ

เสนอ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

น.พ.

พ 7180

พ.ศ. 2536

25 36

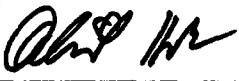
นามผู้.....

เลขทะเบียน 97812

วันเดือนปี 9 JUN 2003

.....

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : การศึกษาภาวะการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป  
โดย : นางสาวพิมพ์พร กิ่งแย้  
ชื่อปริญญา : วิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)  
สาขาวิชาเอก : บริหารธุรกิจเกษตร  
อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ :  10 / 10 / 256

(อภิสิทธิ์ แก้วกา)

กุ้งสดแช่แข็งเป็นสินค้าประมงที่สำคัญ สามารถทำรายได้เข้าประเทศในแต่ละปีเป็นจำนวนมาก ปัจจุบันรัฐบาลได้ให้ความสำคัญต่อการเพาะเลี้ยงกุ้งมากขึ้นโดยให้การสนับสนุนและพัฒนาการเลี้ยงให้มีความก้าวหน้ามากขึ้น ซึ่งในการพัฒนาทำการเร่งรัดในการเพิ่มผลผลิตเพื่อให้บริเวณภายในประเทศและการส่งออกมากขึ้นรวมทั้งพยายามหาตลาดใหม่ ๆ เพิ่มขึ้น ตลาดหลักที่สำคัญของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่แข็ง ได้แก่ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นตลาดที่สำคัญมีปริมาณการซื้อสูงเป็นตลาดหลักที่ไทยต้องอาศัยพึ่งพิงเป็นอย่างมาก สำหรับตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปที่ทำการศึกษาในครั้งนี้เป็นตลาดอันดับสามในการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย เป็นตลาดที่มีมาตรการ กวาระเป็ยบ ข้อจำกัดที่เป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน จึงเป็นเรื่องที่น่าสนใจเพื่อให้ทราบถึงสภาวะการตลาดกุ้งสดแช่แข็งในตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป เพื่อนำไปปรับปรุงแนวทางและมาตรการต่าง ๆ ในการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป

วัตถุประสงค์ของการศึกษา คือ ศึกษาสภาวะการผลิตและการตลาดกุ้งสดแช่แข็งของไทย ศึกษาสภาวะการตลาดส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป และศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป ทำการศึกษาโดยการรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิต่าง ๆ จากเอกสาร วารสาร หน่วยงานต่าง ๆ ทั้งรัฐบาลและภาคเอกชนที่ได้ทำการเก็บรวบรวมไว้

ผลของการศึกษาพบว่า กลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปมีปริมาณการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งจากไทยเพิ่มมากขึ้นทุกปี โดยในปี พ.ศ. 2531 นำเข้าปริมาณ 10,233 ตัน มูลค่า 1,104.63 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2535 นำเข้าเพิ่มขึ้นเป็นปริมาณ 16,729 ตัน มูลค่า 3,572.14 ล้านบาท จากการเปลี่ยนแปลงของประเทศต่าง ๆ ในยุโรปถึงการรวมตัวกันเป็นกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปนั้น ได้ส่งผลกระทบต่อไทยเป็นอันมากในเรื่องของคุณภาพมาตรฐานของกุ้งสดแช่แข็งที่เป็นมาตรฐานอันหนึ่งอันเดียวกันทั้งกลุ่มประชาคม ไทยจึงเกิดปัญหา กล่าวคือ กุ้งสดแช่แข็งของไทยบางส่วนมีคุณภาพมาตรฐานไม่ตรงตามที่ทางกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปต้องการ ซึ่งปัญหาที่เกิดขึ้นนี้ไทยต้องปรับปรุงแก้ไขให้กุ้งสดแช่แข็งของไทยมีคุณภาพที่ดีขึ้นเพื่อที่จะได้สามารถส่งเข้าไปขายได้ในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป จึงกล่าวได้ว่าการรวมตัวเป็นตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป ส่งผลกระทบต่อไทยในเรื่องมาตรฐานของกุ้งสดแช่แข็งที่ไทยต้องปรับปรุงให้ดีขึ้นเท่านั้นมิได้มีผลกระทบต่อไทยในด้านอื่นอีก การรวมตัวเป็นตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปนี้ถึงแม้จะมีผลเสียที่มีภาวะเปื่อยเพิ่มมากขึ้นแต่ก็มีผลดี คือ ถ้ากุ้งสดแช่แข็งของไทยสามารถผ่านการตรวจสอบจากประเทศใดประเทศหนึ่งใน 12 ประเทศนี้ได้ก็สามารถส่งผ่านเข้าไปขายในประเทศอื่น ๆ ได้โดยไม่ต้องทำการตรวจสอบอีก ซึ่งเป็นผลดีทำให้ไม่เกิดความล่าช้าในการซื้อขาย ปัจจุบันไทยมีส่วนแบ่งตลาดในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปเป็นอันดับ 1 (เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มประเทศอาเซียนด้วยกัน) คู่แข่งขันของไทยในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปที่สำคัญ ได้แก่ อินโดนีเซีย และจีน ซึ่งทั้ง 2 ประเทศนี้มีความพร้อมในด้านกำลังการผลิตมากกว่าไทย แต่ทางด้านคุณภาพไทยมีคุณภาพที่ดีกว่าทั้ง 2 ประเทศนี้มากในอนาคตถ้าอินโดนีเซียและจีนมีการพัฒนาในด้านคุณภาพมากกว่านี้จะก่อให้เกิดปัญหาแก่ไทยอย่างแน่นอน

จากการศึกษาครั้งนี้มีข้อเสนอแนะว่า รัฐบาลควรมีการวางแผนการค้าเงินงานที่ชัดเจนและแน่นอนรวมทั้งมีการประสานงานกันระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อที่จะได้ไม่ต้องแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นทีหลัง เกษตรกรผู้สนใจทำธุรกิจฟาร์มกุ้งควรสำรวจความพร้อมของตนทั้งในด้านทุนทรัพย์และความรู้ข้อมูลข่าวสารที่ต้องใช้รัฐบาลควรให้การส่งเสริมและสนับสนุนให้มากกว่านี้เพื่อที่จะได้สามารถแข่งขันกับประเทศผู้ผลิตรายอื่นได้ รัฐบาลและเอกชนควรทำการเปิดตลาดใหม่ ๆ บ้าง มิใช่พึ่งพิงตลาดหลัก คือ ญี่ปุ่น และสหรัฐอเมริกาเท่านั้น

## คำนิยาม

ปัญหาพิเศษฉบับนี้สำเร็จสมบูรณ์ลงได้ก็ด้วยความช่วยเหลือและคำแนะนำของ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ อภิลิทธิ แก้วฉา อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษและอาจารย์ เสาวรีย์ ตะโพนทอง กรรมการปัญหาพิเศษที่ช่วยให้คำแนะนำ คำปรึกษา และความช่วยเหลือทุกอย่าง ผู้เขียนต้องขอขอบคุณทั้ง 2 ท่านไว้ ณ ที่นี้

ขอขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ น้องสาว น้องชาย ที่คอยให้กำลังใจและสนับสนุนด้านทุนทรัพย์มาโดยตลอด ขอขอบคุณเพื่อน ๆ ทุกคนที่คอยให้คำปรึกษาและกำลังใจในการทำปัญหาพิเศษฉบับนี้ให้สำเร็จไปได้ด้วยดี

พิมพ์ กิ่งแฮ

พฤศจิกายน 2536

## สารบัญ

	หน้า
สารบัญตาราง	(3)
สารบัญภาพ	(4)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	6
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	6
ขอบเขตการศึกษา	6
นิยามศัพท์	7
การตรวจเอกสาร	7
วิธีการศึกษา	10
บทที่ 2 สภาวะการผลิตและการตลาดภายในประเทศ	12
สภาวะการผลิตกุ้งสดแช่แข็ง	12
แหล่งการผลิต	12
รูปแบบการเลี้ยงกุ้ง	13
ชนิดของกุ้งที่เหมาะสมต่อการเลี้ยง	14
การผลิตกุ้งทะเล	14
ต้นทุนการผลิต	15
กรรมวิธีการผลิตกุ้งสดแช่แข็ง	20
ลักษณะการผลิตกุ้งสดแช่แข็งเพื่อการส่งออก	20
ลักษณะการแปรรูปกุ้ง	22
สภาวะการตลาดกุ้งสดแช่แข็ง	23
ราคากุ้งกุลาดำภายในประเทศ	23
วิถีการตลาดกุ้งทะเล	25

## สารบัญ(ต่อ)

	หน้า
ประเภทของตลาด	25
สรุปสภาวะการผลิตกุ้งของไทยในปัจจุบัน	28
บทที่ 3 สภาวะการตลาดและส่งออก	31
ตลาดญี่ปุ่น	31
ตลาดสหรัฐอเมริกา	34
ตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป ,	34
ความเป็นมาของตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป	37
สภาวะตลาดกุ้งสดแช่แข็งก่อนการรวมตัวเป็นตลาดกลุ่มประชาคม	39
เศรษฐกิจยุโรป	
สภาวะตลาดกุ้งสดแช่แข็งหลังการรวมตัวเป็นตลาดกลุ่มประชาคม	43
เศรษฐกิจยุโรป	
โอกาสทางการค้า	46
คู่แข่งของไทยในตลาดกุ้งสดแช่แข็ง	48
การหาตลาดของผู้ส่งออก	50
ปัญหาที่เกี่ยวกับสินค้าประมง	51
ปัญหาการผลิต	52
ปัญหาการตลาด	54
บทที่ 4 สรุปและข้อเสนอแนะ	56
สรุป	57
ข้อเสนอแนะ	58
เอกสารอ้างอิง	60

## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	ปริมาณและมูลค่ากุ้งสดแช่แข็งส่งออกของไทยจำแนกตามประเทศผู้นำเข้า ปี พ.ศ. 2533-2535	2
2	ปริมาณและมูลค่าและอัตราการขยายตัวการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งปี พ.ศ. 2526-2535	5
3	ปริมาณการผลิตกุ้งทะเลของไทย ปี พ.ศ. 2530-2535	16
4	สถิติจำนวนฟาร์ม เนื้อที่เลี้ยง ผลิต และผลผลิตต่อไร่ของการเลี้ยงกุ้งทะเล ปี พ.ศ. 2530-2535	17
5	จำนวนฟาร์มเลี้ยงกุ้งของไทยแต่ละภาคจำแนกตามขนาดของพื้นที่เลี้ยง ปี พ.ศ. 2534	18
6	ต้นทุนการผลิตกุ้งกุลาดำของไทย ปี พ.ศ. 2535	19
7	ราคาเฉลี่ยกุ้งกุลาดำภายในประเทศ ปี พ.ศ. 2532-2536 (สำหรับกุ้งขนาด 30 ตัวต่อกิโลกรัม)	24
8	สินค้าออกที่สำคัญ 10 อันดับแรกของไทย ปี พ.ศ. 2531-2535	32
9	ปริมาณการนำเข้าและส่วนแบ่งตลาดกุ้งสดแช่แข็งในญี่ปุ่น ปี พ.ศ. 2531-2534	33
10	ปริมาณการนำเข้าและส่วนแบ่งตลาดกุ้งสดแช่แข็งในสหรัฐอเมริกา ปี พ.ศ. 2531-2534	35
11	ปริมาณและมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งไทยไปกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป ปี พ.ศ. 2531-2535	36
12	ปริมาณการนำเข้าและส่วนแบ่งตลาดกุ้งสดแช่แข็งของประเทศผู้นำเข้าในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป ปี พ.ศ. 2533-2535	38

## สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	กรรมวิธีการผลิตกุ้งสดแช่แข็ง	21
2	วิธีการตลาดกุ้งทะเลจากแหล่งน้ำธรรมชาติ	26
3	วิธีการตลาดกุ้งทะเลจากการเพาะเลี้ยง	27

## บทที่ 1

### บทนำ

#### ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

การประมงและการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำได้มีการพัฒนาอย่างรวดเร็วและมีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศ รัฐบาลได้ให้ความสำคัญต่อการประมงและมีนโยบายทางการค้าตลอดจนมาตรการต่าง ๆ สนับสนุนและพัฒนาการประมงให้ก้าวหน้าต่อไป ซึ่งการพัฒนานี้จำเป็นต้องเร่งรัดทั้งในด้านการเพิ่มผลผลิต เพื่อใช้บริโภคภายในประเทศและเพื่อเป็นสินค้าส่งออกนํารายได้เข้าประเทศเพิ่มมากขึ้น การส่งออกสินค้าประมงและผลิตภัณฑ์ของประเทศไทยมีหลายประเภท ได้แก่ กุ้งสดแช่แข็ง ปลาหมึกสดแช่แข็ง อาหารทะเลกระป๋อง เป็นต้น

เมื่อพิจารณาถึงกุ้งสดแช่แข็งจะเห็นได้ว่า เป็นสินค้าประมงที่ทำรายได้เข้าประเทศมากเป็นอันดับห้ารองจากเสื้อผ้าสำเร็จรูป เครื่องคอมพิวเตอร์ ข้าว และอัญมณี โดยสามารถส่งออกได้เป็นอันดับหนึ่งของโลก ในขณะที่ประเทศอินโดนีเซียและจีนส่งออกได้เป็นอันดับสองและสามตามลำดับ ทั้งนี้เนื่องจากทั้ง 2 ประเทศประสบปัญหาด้านการผลิตทำให้ส่งออกได้ลดลง ในขณะที่ผู้ส่งออกไทยมีผลผลิตกุ้งสดป้อนโรงงานได้อย่างเพียงพอ และผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐานตามผู้นำเข้าต้องการ จากสถิติการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยพบว่าปริมาณการส่งออกเพิ่มมากขึ้นทุกปี กล่าวคือ ปี พ.ศ. 2533 ไทยส่งออก 84,733.10 ตัน มีมูลค่า 20,453.70 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเป็น 121,241 ตัน มูลค่า 26,682.30 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2534 และเพิ่มขึ้นเป็น 140,006 ตัน มูลค่า 31,563.60 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2535 และในอนาคตไทยมีแนวโน้มการส่งออกเพิ่มมากขึ้น ตลาดการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งที่สำคัญอันดับหนึ่ง ได้แก่ ญี่ปุ่น ไทยส่งออกกุ้งสดแช่แข็งไปญี่ปุ่น ในปี พ.ศ. 2533-2535 เป็นปริมาณเฉลี่ย 53,512.67 ตัน มูลค่าเฉลี่ย 13,117.34 ล้านบาท ร้อยละของปริมาณการส่งออกโดยเฉลี่ยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2533-2535 เท่ากับ 46.40 มูลค่าโดยเฉลี่ยเท่ากับ 50.00 สหรัฐอเมริกาเป็นตลาดอันดับสองในการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย ปริมาณการส่งออกโดยเฉลี่ยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2533-2535 เท่ากับ

ตารางที่ 1 ปริมาณและมูลค่ากึ่งสดแช่แข็งส่งออกของไทยจำแนกตามประเทศผู้นำเข้า ปี พ.ศ. 2533-2535

-(ปริมาณ : เมตริกตัน)

(มูลค่า : ล้านบาท)

ประเทศ ผู้นำเข้า	2533		2534		2535		เฉลี่ยปี พ.ศ. 2533-2535	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
ญี่ปุ่น	43,408 (51.23)	1,902.30 (58.19)	56,194 (46.35)	12,996.80 (48.71)	60,936 (43.53)	14,452.90 (45.79)	53,512.67 (46.40)	13,117.34 (50.00)
สหรัฐอเมริกา	14,941 (17.63)	3,764.60 (18.41)	31,037 (25.60)	7,313.30 (27.41)	37,025 (26.45)	8,974.30 (28.43)	27,667.67 (23.99)	6,684.07 (25.48)
ประชาคม เศรษฐกิจยุโรป	11,838 (13.97)	2,464.40 (12.04)	15,350 (12.66)	3,232.50 (12.12)	16,731 (11.95)	3,571.80 (11.32)	14,639.67 (12.69)	3,089.57 (11.78)
สิงคโปร์	6,695 (7.90)	985.50 (4.82)	7,178 (5.92)	1,018.20 (3.82)	9,064 (6.47)	1,382.00 (4.38)	7,645.67 (6.63)	1,128.57 (4.30)
ออสเตรเลีย	1,642 (1.94)	338.70 (1.66)	1,902 (1.57)	434.80 (1.63)	2,215 (1.58)	507.20 (1.61)	1,919.67 (1.66)	426.90 (1.63)
แคนาดา	458 (0.54)	118.20 (0.58)	1,251 (1.03)	287.80 (1.08)	3,367 (2.40)	916.00 (2.90)	1,692.00 (1.47)	440.67 (1.68)
ฮ่องกง	3,868 (4.56)	621.90 (3.04)	5,455 (2.37)	962.30 (1.62)	5,045 (4.02)	825.40 (2.96)	4,789.34 (4.16)	803.20 (3.06)

ตารางที่ 1 (ต่อ)

ประเทศ ผู้นำเข้า	2533		2534		2535		เฉลี่ยปี พ.ศ. 2533-2535	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
อื่น ๆ	1,883	258.10	2,874	436.60	5,623	934.00	3,460.00	542.90
	(3.23)	(1.26)	(2.37)	(1.62)	(4.02)	(2.96)	(3.00)	(2.07)
รวม	84,733.10	20,453.70	121,241	26,682.30	140,006	31,563.60	115,326.70	26,233.20
	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือร้อยละของปริมาณและมูลค่าการส่งออกทั้งหมดในแต่ละปี  
ที่มา : (กรมศุลกากร)

27,667.67 ตัน มูลค่าโดยเฉลี่ย 6,684.07 ล้านบาท ร้อยละของปริมาณการส่งออกโดยเฉลี่ยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2533-2535 เท่ากับ 23.99 มูลค่าโดยเฉลี่ยเท่ากับ 25.48 สำหรับกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปที่ทำการศึกษาในครั้งนี้เป็นตลาดอันดับสามในการส่งออก ปริมาณการส่งออกโดยเฉลี่ยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2533-2535 เท่ากับ 14,639.67 ตัน มูลค่าเฉลี่ย 3,089.57 ล้านบาท ร้อยละของปริมาณการส่งออกโดยเฉลี่ยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2533-2535 เท่ากับ 12.69 และมีมูลค่าเฉลี่ยเท่ากับ 11.78 (ตารางที่ 1) ไทยมีการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งมาเป็นเวลากว่า 20 ปีและยังเป็นอุตสาหกรรมที่มีการขยายตัวอยู่ในอัตราสูงมาตลอด ทั้งนี้เนื่องจากไทยมีศักยภาพในการผลิตที่มีคุณภาพได้มาตรฐานของประเทศผู้นำเข้าประกอบกับตลาดกุ้งสดแช่แข็งของโลกขยายตัวอยู่ในเกณฑ์สูง สำหรับอัตราการขยายตัวของปริมาณการส่งออกโดยเฉลี่ยในช่วง 10 ปีที่ผ่านมาอยู่ในระดับร้อยละ 26.0 (ตารางที่ 2)

อย่างไรก็ดี ถึงแม้ว่าอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่แข็งจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำรายได้เข้าประเทศเป็นหนึ่งในห้าอันดับของสินค้าส่งออกที่มีมูลค่าสูงที่สุดก็ตาม แต่ก็ยังมีปัญหาและอุปสรรคอยู่บ้างไม่ว่าจะเป็นปัญหาในด้านคุณภาพของกุ้งที่มีกลิ่นโคลนและสารปฏิชีวนะเจือปนในเนื้อกุ้ง ตลอดจนปัญหาการแข่งขันกับคู่แข่งภายในประเทศและคู่แข่งในต่างประเทศ เช่น จีน และอินโดนีเซีย ถึงแม้ว่าทั้ง 2 ประเทศนี้จะประสบปัญหาด้านการผลิตทำให้ได้ผลผลิตน้อยกว่าประเทศไทย แต่ถ้าคิดในด้านค่าแรงงานแล้วทั้ง 2 ประเทศนี้มีค่าแรงงานที่ต่ำกว่า ดังนั้นต้นทุนในการผลิตของทั้ง 2 ประเทศนี้จะต่ำกว่าของประเทศไทย นอกจากนี้ยังมีปัญหามลภาวะน้ำเน่าเสียในบ่อกุ้งและปัญหาการบุกรุกป่าชายเลนอย่างรุนแรง ปัญหาการกีดกันทางการค้าของประเทศผู้นำเข้ารายใหญ่คือสหรัฐอเมริกาและกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป ซึ่งส่วนใหญ่มักกำหนดมาตรฐานสินค้าที่นำเข้าไว้สูงเพื่อกีดกันทางการค้า

ตารางที่ 2 ปริมาณและมูลค่าและอัตราการขยายตัวการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งปี พ.ศ. 2526-2535

(ปริมาณ : เมตริกตัน)

(มูลค่า : ล้านบาท)

ปี พ.ศ.	ปริมาณ	มูลค่า	อัตราการขยายตัว ของปริมาณการส่งออกทั้งหมด
2526	20,150	3,164.00	
2527	19,427	2,798.00	-3.72
2528	24,037	3,439.00	23.73
2529	28,717	4,391.00	19.47
2530	33,493	5,666.00	16.63
2531	49,810	9,698.00	48.72
2532	70,208	15,689.00	49.95
2533	84,733	20,453.70	20.69
2534	121,241	26,682.30	43.09
2535	140,006	31,563.60	15.48
เฉลี่ย	59,182.20	12,354.46	26.00

ที่มา : (กรมศุลกากร)

### วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. ศึกษาสภาวะการผลิตและการตลาดกุ้งสดแช่แข็งภายในประเทศ
2. ศึกษาสภาวะการตลาด และการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป
3. ศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป

ยุโรป

ยุโรป

### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงสภาวะการผลิตและการตลาดกุ้งสดแช่แข็งภายในประเทศ
2. ทำให้ทราบถึงสภาวะการตลาด และการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป
3. ทำให้ทราบถึงปัญหา และอุปสรรคในการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป

เศรษฐกิจยุโรป

เศรษฐกิจยุโรป

### ขอบเขตการศึกษา

ศึกษาสภาวะการผลิตสภาวะการตลาดทั่วไปภายในประเทศ ศึกษาการตลาดทั่วไปในต่างประเทศ รวมทั้งศึกษามาตรฐานและข้อกีดกันทางการค้าที่กลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปกำหนดต่อประเทศไทย โอกาสและความเป็นไปได้ทางการค้าเกี่ยวกับการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป โดยทำการศึกษาในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2530-2535

### นิยามศัพท์

กุ้งแช่แข็ง (quick frozen shrimp or prawn หรือ frozen shrimp or prawn) หมายถึง กุ้งที่ผ่านกรรมวิธีแช่แข็ง (แบบเป็นก้อนหรือแบบเป็นตัว) โดยให้มีระยะเวลาการตกผลึก (period of crystallization) อย่างรวดเร็วให้มีอุณหภูมิที่จุดกึ่งกลางของผลิตภัณฑ์ต่ำกว่า  $-18$  องศาเซลเซียส และต้องควบคุมอุณหภูมิในการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ไว้ที่  $-18$  องศาเซลเซียสหรือต่ำกว่าโดยสม่ำเสมอตลอดเวลา

กลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป หมายถึง องค์การร่วมมือทางเศรษฐกิจแห่งยุโรปมีสมาชิก 12 ประเทศดังนี้ สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมัน เนเธอร์แลนด์ สหราชอาณาจักร กรีซ ฝรั่งเศส อิตาลี เบลเยียม สเปน เดนมาร์ก โปรตุเกส ลักเซมเบิร์ก และไอร์แลนด์

### การตรวจเอกสาร

นุศรา ศิริวรรณ (2531) ได้วิเคราะห์อุปสงค์เพื่อการส่งออกกุ้งแช่แข็งโดยหาค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรถดถอยในสมการต่าง ๆ โดยใช้วิธีกำลังสองน้อยที่สุดในการพยากรณ์อุปสงค์กุ้งแช่แข็งในอนาคต ผลการศึกษาพบว่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์กุ้งแช่แข็งเพื่อการส่งออกไปสหรัฐอเมริกาเนื่องมาจากราคากุ้งสดภายในประเทศและอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรามีค่า  $-0.9154$  และ  $5.7374$  ตามลำดับ ส่วนความยืดหยุ่นของอุปสงค์กุ้งแช่แข็งเพื่อการส่งออกไปญี่ปุ่นเนื่องมาจากราคาขายส่งกุ้งสดภายในประเทศและอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรามีค่า  $-1.015$  และ  $0.583$  ตามลำดับ นอกจากนี้ผลการพยากรณ์ปรากฏว่าในการศึกษารั้งนี้ใช้เทคนิคดีคอมโพสิชันในการพยากรณ์เพื่อการส่งออกไปสหรัฐอเมริกา โดยในช่วงปี พ.ศ. 2531 - 2535 มีอุปสงค์เพื่อการส่งออกไปสหรัฐอเมริกาเฉลี่ยปีละ 8,485.26 ตัน และใช้วิธีวิเคราะห์สมการถดถอยในการพยากรณ์อุปสงค์เพื่อการส่งออกไปญี่ปุ่น โดยในช่วงปี พ.ศ. 2531 - 2540 มีอุปสงค์เพื่อการส่งออกไปญี่ปุ่นเฉลี่ยร้อยละ 14,808.70 ตัน

สมพร คงเจริญวณิช (2533) ได้วิเคราะห์เศรษฐกิจการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปตลาดญี่ปุ่น ผลการวิเคราะห์อุปสงค์เพื่อการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปตลาดญี่ปุ่นรายไตรมาสปรากฏว่า ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์เพื่อการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปญี่ปุ่นอันเนื่องมาจากรายได้ประชาชาติของญี่ปุ่นและอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรามีค่าเท่ากับ 1.2821 และ 1.1931 ตามลำดับ แต่ถ้าวิเคราะห์อุปสงค์เพื่อการส่งออกในรายเดือนจะได้ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์เพื่อการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปญี่ปุ่น อันเนื่องมาจากราคาส่งออกและอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราเท่ากับ 0.3311 และ 0.8654 ตามลำดับ ซึ่งจากการศึกษาทำให้ได้แนวทางในการเพิ่มปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปญี่ปุ่นกล่าวคือในระยะสั้นควรใช้นโยบายที่เกี่ยวกับราคา โดยการกระจายผลผลิตกุ้งสดแช่แข็งไปในเวลาต่าง ๆ กัน เพื่อให้ปริมาณกุ้งสดแช่แข็งเพียงพอกับความต้องการของญี่ปุ่นและทำให้ราคาส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยลดลงโดยการลดต้นทุนการผลิต ในระยะยาวควรเพิ่มปริมาณการส่งออก ในช่วงที่อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างไทยกับญี่ปุ่นเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น ทำให้ราคากุ้งสดแช่แข็งของไทยถูกลงในทัศนะของชาวญี่ปุ่นและในช่วงที่อัตราแลกเปลี่ยนน้อยลงที่ การลดราคาลงโดยลดต้นทุนการผลิตจะมีผลทำให้ปริมาณการส่งออกเพิ่มขึ้นและควรใช้นโยบายรายได้ โดยการส่งเสริมด้านการขนส่งและให้ข่าวสารข้อมูลรวมทั้งประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคในญี่ปุ่นหันมาสนใจบริโภคกุ้งสดแช่แข็งของไทยมากขึ้น

พัชรา กาญจนพันธ์ (2536) ได้ศึกษาสภาวะการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยในปัจจุบัน โดยกล่าวว่าร้อยละ 90 ของอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่แข็งเป็นการผลิตเพื่อการส่งออก โดยมีปริมาณการส่งออกไปญี่ปุ่นร้อยละ 43.50 สหรัฐอเมริการ้อยละ 26.40 กลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปร้อยละ 12.00 ปัจจุบันอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่แข็งสามารถทำรายได้ถึงปีละ 30,000 ล้านบาทและเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำรายได้เข้าประเทศหนึ่งในห้าอันดับของสินค้าส่งออกทั้งหมด ตลาดกุ้งสดแช่แข็งของไทยในช่วง 10 ปีที่ผ่านมามีอัตราการขยายตัวอยู่ในระดับร้อยละ 26.00 โดยมีปริมาณการส่งออกเพิ่มจาก 121,241 ตันในปี พ.ศ. 2534 เป็น 140,006 ตันในปี พ.ศ. 2535 มูลค่าเพิ่มขึ้นจาก 26,682.30 ล้านบาทในปี พ.ศ. 2534 เป็น 31,563.60 ล้านบาทในปี พ.ศ. 2535 ปริมาณและมูลค่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 15.47 และ 18.29 ตามลำดับ โดยมีตลาดญี่ปุ่นเป็นตลาดในการส่งออกที่ใหญ่ที่สุด รองลงมาได้แก่ สหรัฐอเมริกา กลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป

และสิ่งคิปรี ตามลำดับ สำหรับปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น ได้แก่ ปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบ ปัญหาการแข่งขันจากคู่แข่งทั้งภายในและภายนอกประเทศ ปัญหาการกีดกันทางการค้าของประเทศผู้นำเข้า

นิรนาม (2536 ก.) ได้รวบรวมไว้ในหนังสือพิมพ์ประชาชาติธุรกิจดังนี้ พื้นที่การเลี้ยงกุ้งกุลาดำที่มีศักยภาพมีอยู่ทั่วประเทศประมาณ 500,000 ไร่ มีการเลี้ยงในเชิงธุรกิจจริง ๆ หรือเลี้ยงแบบพัฒนา 150,000 ไร่ อีก 150,000 ไร่ เป็นการเลี้ยงแบบธรรมชาติ แนวโน้มการส่งออกในปี พ.ศ. 2536 คาดว่าจะมีปริมาณน้อยกว่าปี พ.ศ. 2535 แต่อยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งเป็นผลมาจากศักยภาพในการเลี้ยงกุ้งในประเทศเป็นสำคัญ ประกอบกับการคาดการณ์ว่าผลผลิตกุ้งของบังคลาเทศจะประสบปัญหาด้านการผลิต จึงทำให้ผู้นำเข้าในญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกาสั่งซื้อกุ้งจากไทยเพิ่มขึ้น ปัญหาโรคที่เกิดขึ้นกับกุ้งและปัญหาเรื่องสิ่งแวดล้อมยังคงเกิดขึ้นและไม่สามารถที่จะแก้ไขให้หมดไปได้ จึงเสนอแนะว่าในอนาคตหากต้องการที่จะให้อุตสาหกรรมกุ้งสดแช่แข็งเป็นอาชีพที่มั่นคงและมีรายได้ดี ผู้ที่ประกอบอาชีพนี้ทุกฝ่ายควรร่วมมือกันในทุก ๆ ด้านเพื่อผลประโยชน์ของแต่ละฝ่าย ในปัจจุบันสถานการณ์ธุรกิจห้องเย็นมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรงเนื่องจากมีห้องเย็นเกิดขึ้นมาก ในขณะที่ปริมาณวัตถุดิบคือกุ้งเกือบจะเท่าเดิม ผู้ประกอบการจึงต้องแข่งขันกันออกมารับซื้อวัตถุดิบเพื่อส่งโรงงานให้ได้มากที่สุด

นิรนาม (2536 ข.) ได้กล่าวไว้ในวารสารสรุปข่าวธุรกิจว่า กุ้งทะเลโดยเฉพาะอย่างยิ่งกุ้งกุลาดำเป็นสัตว์เศรษฐกิจของไทยชนิดหนึ่ง ที่นอกจากจะสามารถส่งออกนำเงินตราเข้าประเทศได้ถึงปีละประมาณ 27,000 - 30,000 ล้านบาท และยังสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรผู้เพาะเลี้ยงสูงกว่าการทำเกษตรประเภทอื่น ๆ ด้วยเหตุดังกล่าวนี้จึงทำให้เกษตรกรและบุคคลทั่วไปสนใจมาเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำกันอย่างกว้างขวาง อย่างไรก็ตามในขณะที่ธุรกิจกุ้งกุลาดำกำลังขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องการผลิตและการส่งออกกุ้งของไทย ก็ต้องเผชิญกับปัญหามลภาวะน้ำเน่าเสียในบ่อเลี้ยงและปัญหาการบุกรุกป่าชายเลนอย่างรุนแรง และที่สำคัญผลิตภัณฑ์กุ้งสดแช่แข็งของไทยที่ส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ยังประสบกับปัญหาด้านคุณภาพที่สำคัญคือ มีกลิ่นโคลนและสารปฏิชีวนะเจือปนในเนื้อกุ้ง ทำให้ประเทศผู้นำเข้าเข้มงวดในการตรวจสอบสินค้า

จากไทยมากขึ้น ด้วยเหตุนี้ทางราชการจึงหาทางแก้ไข ด้วยการออกมาตรการให้เกษตรกรผู้เพาะเลี้ยงกุ้งทะเลทุกชนิดต้องมาจดทะเบียนฟาร์มกึ่งกับทางราชการ เพื่อควบคุมพื้นที่เพาะเลี้ยงปริมาณและคุณภาพผลผลิตกุ้งให้ได้มาตรฐานก่อนจะส่งไปจำหน่ายตลาดต่างประเทศ ซึ่งจำนวนเกษตรกรที่มาจดทะเบียนนั้นคิดเป็นร้อยละ 54.90 ของจำนวนเกษตรกรทั้งหมด สาเหตุสำคัญที่ทำให้การรับจดทะเบียนฟาร์มกึ่งเป็นไปอย่างล่าช้า เนื่องจากเกษตรกรไม่มีเอกสารสิทธิ์ที่ดินมายืนยันกับเจ้าหน้าที่เพราะพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นพื้นที่บุกรุกป่าชายเลน เกษตรกรบางส่วนเกรงว่าจะต้องเสียภาษีและบางส่วนเห็นว่าไม่มีความสำคัญหรือประโยชน์ในการขอจดทะเบียนฟาร์มกึ่ง จึงไม่มาขึ้นเรื่องขอจดทะเบียน

### วิธีการศึกษา

#### การเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ศึกษาเป็นข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) ได้จากการรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิรายปี โดยใช้ข้อมูลของปี พ.ศ. 2530 - 2535 ค้นคว้ารวบรวมจากวิทยานิพนธ์ เอกสาร วารสาร งานวิจัยที่เกี่ยวข้องตลอดจนข้อมูลทางด้านสถิติที่ทางราชการและองค์การระหว่างประเทศรวมทั้งหน่วยงานเอกชนที่ได้ศึกษารวบรวมไว้ เช่น กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กรมศุลกากร กรมพาณิชย์สัมพันธ์ กรมส่งเสริมการส่งออกและหอสมุดแห่งชาติ เป็นต้น

#### การวิเคราะห์ข้อมูล

แบ่งได้เป็น 3 ลักษณะคือ

1. ศึกษาสภาวะการผลิตและการตลาดกุ้งสดแช่แข็งภายในประเทศ โดยใช้วิธีการศึกษาแบบเชิงพรรณนา (Descriptive) ซึ่งจะเสนอในรูปบทความและแผนภาพประกอบตารางเพื่อให้ทราบสภาวะการผลิตและการตลาดกุ้งสดแช่แข็งภายในประเทศ
2. ศึกษาสภาวะการตลาดและการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งไทย ไปกลุ่มประชาคม

เศรษฐกิจยุโรปโดยจะใช้วิธีการศึกษาแบบเชิงพรรณนา (Descriptive) ซึ่งเป็นการศึกษาถึงตลาดกุ้งสดแช่แข็งของกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป เพื่อให้ทราบถึงการนำเข้า ส่งออกและลักษณะตลาดกุ้งสดแช่แข็งของกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป

3. ศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปโดยใช้วิธีการศึกษาแบบเชิงพรรณนา (Descriptive) เพื่อนำผลการศึกษามาเป็นแนวทางในการแก้ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น เพื่อขยายตลาดการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยให้กว้างขวางยิ่งขึ้น รวมทั้งเป็นแนวทางในการส่งออกให้เหมาะสมกับความต้องการจากต่างประเทศต่อไป

## บทที่ 2

### สภาวะการผลิตและการตลาดภายในประเทศ

อุตสาหกรรมการเพาะเลี้ยงกุ้ง เป็นอุตสาหกรรมที่นำรายได้เข้าประเทศเป็นจำนวนมากในแต่ละปี อุตสาหกรรมนี้ก่อให้เกิดการจ้างงานและสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกรเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ยังมีผลต่อการสร้างงานต่อเนื่องไปยังธุรกิจอื่นไม่ว่าจะเป็นเกษตรกรผู้เพาะปลูกข้าวประมง หรือผู้ผลิตอาหารสัตว์

ในอดีตประเทศผู้ส่งออกกุ้งแช่แข็งที่สำคัญมีอยู่ไม่กี่ประเทศ ต่อมาเมื่อเห็นว่าอนาคตการส่งออกกุ้งกุลาดำค่อนข้างสดใส ประเทศต่าง ๆ จึงได้มีการตื่นตัวในอุตสาหกรรมนี้ โดยรัฐบาลของประเทศเหล่านั้นได้ให้การส่งเสริม ตลอดจนให้ความช่วยเหลือในด้านต่าง ๆ เพื่อแข่งขันการเป็นผู้ส่งออกกุ้งรายใหญ่ของโลก ไทยเป็นประเทศผู้ส่งออกกุ้งรายใหญ่รายหนึ่งของโลก ปัจจุบันกำลังประสบปัญหาด้านการแข่งขัน เนื่องจากการดำเนินนโยบายของรัฐบาลที่สวนทางกับประเทศคู่แข่ง ทำให้ต้นทุนการผลิตของไทยสูงจนไม่สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้

### สภาวะการผลิตกุ้งสดแช่แข็ง

#### แหล่งการผลิตกุ้ง

แหล่งการจับกุ้งทะเลจากธรรมชาติได้แก่ บริเวณอ่าวไทยฝั่งตะวันออกตั้งแต่จังหวัดสมุทรปราการ สมุทรสาคร จนถึงจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ บริเวณอ่าวไทยฝั่งตะวันตกตั้งแต่จังหวัดชุมพรจนถึงจังหวัดนราธิวาส และบริเวณฝั่งทะเลอันดามันตั้งแต่จังหวัดระนองจนถึงจังหวัดสตูล ทั้งนี้ปริมาณการจับกุ้งทะเลจากธรรมชาติมีแนวโน้มลดลง เนื่องจากสภาพความอุดมสมบูรณ์ของสัตว์น้ำลดลง และการประกาศเขตเศรษฐกิจจำเพาะ 200 ไมล์ทะเลของประเทศเพื่อนบ้าน ทำให้พื้นที่ทำการประมงของไทยลดลง

แหล่งเพาะเลี้ยงกุ้งทะเลที่สำคัญของไทยได้แก่ จังหวัดนครศรีธรรมราช จันทบุรี สุราษฎร์ธานี สมุทรสาคร สมุทรปราการ สมุทรสงคราม กรุงเทพมหานคร ฉะเชิงเทรา เพชรบุรี ชุมพร ตราด ระยอง ประจวบคีรีขันธ์ สตูล สงขลา ชลบุรี และปัตตานี ซึ่งแต่ละปีเขตพื้นที่เพาะเลี้ยงที่สำคัญดังกล่าวนี้ สามารถเพาะเลี้ยงกุ้งได้มากกว่าร้อยละ 90 ของผลผลิตจากการเพาะเลี้ยงทั่วประเทศ กุ้งจากการเพาะเลี้ยงมีแนวโน้มจะขยายตัวเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากกุ้งที่ได้มีคุณภาพสูงกว่าในด้านความสดและขนาด กุ้งทะเลที่นิยมนำมาเลี้ยงชายฝั่งมากที่สุดได้แก่ กุ้งกุลาดำ รองลงมาคือ กุ้งแชบ๊วย กุ้งโอคัก กุ้งกุลาลาย และกุ้งกุลาลือ

### รูปแบบการเลี้ยงกุ้ง

1. การเลี้ยงแบบธรรมชาติ (Extensive system) เป็นวิธีการเลี้ยงกุ้งแบบดั้งเดิมที่ใช้วิธีการปล่อยหรือต้อนน้ำทะเลที่มีพันธุ์กุ้งธรรมชาติเข้ามาในนา แล้วเก็บกักน้ำทะเลไว้ 1-2 เดือน เพื่อให้กุ้งเจริญเติบโตโดยกินอาหารธรรมชาติจำพวกแพลงตอนในน้ำ ผลผลิตที่ได้จึงค่อนข้างต่ำประมาณ 30-60 กิโลกรัมต่อไร่ต่อปี

2. การเลี้ยงแบบกึ่งพัฒนา (Semi-intensive system) เป็นวิธีการเลี้ยงโดยมีการควบคุมปัจจัยการผลิตบางส่วน เช่น ปล่อยพันธุ์กุ้งจากการเพาะฟัก เสริมพันธุ์กุ้งจากธรรมชาติ มีการให้อาหารเสริมแก่กุ้ง ป้องกันกำจัดศัตรูกุ้ง เป็นต้น ใช้เวลาเลี้ยงนานประมาณ 2-6 เดือน ผลผลิตที่ได้ขึ้นอยู่กับระหว่าง 80-240 กิโลกรัมต่อไร่ต่อปี (ปกติเลี้ยงปีละ 2 รุ่น)

3. การเลี้ยงแบบพัฒนา (Intensive system) เป็นวิธีการเลี้ยงกุ้งแบบใหม่ที่ควบคุมปัจจัยการผลิตทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นพันธุ์กุ้ง อาหารกุ้ง คุณภาพน้ำ กรรมวิธีการเลี้ยงจะใช้พันธุ์กุ้งจากการเพาะเลี้ยงทั้งหมด โดยปล่อยลงบ่อเลี้ยงในอัตรา 15-30 ตัวต่อตารางเมตร ใช้เวลาเลี้ยงนานประมาณ 4-5 เดือน ผลผลิตที่ได้โดยเฉลี่ยประมาณ 1,000-2,000 กิโลกรัมต่อไร่ต่อปี (ปกติเลี้ยงปีละ 2 รุ่น)

### ชนิดของกิ่งที่เหมาะสมต่อการเลี้ยง

1. กิ่งกุหลาบดำหรือกิ่งเสือด่า มีอัตราการเจริญเติบโตรวดเร็วในเวลา 6 เดือน ลำตัวยาวประมาณ 20 เซนติเมตร มีน้ำหนักประมาณ 70 กรัม กิ่งชนิดนี้มีความแข็งแรงอดทนอย่างมากเลี้ยงง่าย กินอาหารจำพวกพืชน้ำและสัตว์น้ำเล็ก ๆ รวมทั้งเนื้อสัตว์อื่น ๆ เนื้อกิ่งมีรสชาดี ขนาดใหญ่มีราคาสูง ความต้องการของตลาดมีมาก แต่มีข้อเสียที่ปริมาณลูกกิ่งตามธรรมชาติมีน้อยหาแม่พันธุ์ยากและอัตราการรอดตายในบ่อยังไม่แน่นอน
2. กิ่งกุหลาบลาหรือกิ่งเสือด่าเขียว เป็นกิ่งขนาดใหญ่มีลักษณะคล้ายกิ่งกุหลาบดำมาก ต่างกันที่แถบสีที่พาดสลับบนลำกิ่ง การเพาะเลี้ยงลูกกิ่งทำได้ง่าย เนื้อกิ่งมีรสชาดี ราคาสูง ความต้องการของตลาดมีมากแต่มีข้อเสียที่เจริญเติบโตช้าไม่มีความอดทนต่อการเปลี่ยนแปลงของน้ำ
3. กิ่งแซบว๊ายและกิ่งแซบว๊ายขาว เป็นกิ่งที่เหมาะสมที่สุดสำหรับการเลี้ยงในบ่อเลี้ยงไทยมีการเลี้ยงกิ่งชนิดนี้มากเพราะหาพันธุ์กิ่งได้ง่ายและมีราคาดี แต่การขนส่งลูกกิ่งในระยะวิสัยอ่อนจะมีอัตราการตายสูงกว่ากิ่งกุหลาบดำ
4. กิ่งตะกาด เหมาะสำหรับการเพาะเลี้ยงเพราะหาพันธุ์ได้ง่ายมีทุกชุมอยู่ทั่วไปตามธรรมชาติ ระยะการเจริญเติบโตใช้เวลาเพียง 2 เดือนก็จับจำหน่ายได้ เลี้ยงง่ายและอัตราการรอดตายสูงสามารถเลี้ยงร่วมกับกิ่งชนิดอื่น ๆ ได้ แต่มีข้อเสียที่มีขนาดเล็กและราคาถูก

### การผลิตกิ่งทะเล

ในช่วงปี พ.ศ. 2530-2535 ที่ผ่านมามีเห็นได้ว่าปริมาณการผลิตกิ่งทะเลของไทย ทั้งที่ได้จากแหล่งธรรมชาติและที่ได้จากการเพาะเลี้ยงชายฝั่งมีปริมาณเพิ่มมากขึ้นทุกปี โดยเพิ่มขึ้นจากปริมาณ 152.60 เมตริกตันในปี พ.ศ. 2530 เพิ่มขึ้นเป็น 250 เมตริกตันในปี พ.ศ. 2535 ปริมาณการผลิตโดยเฉลี่ยในระยะเวลา 6 ปีที่ผ่านมาเท่ากับ 206,420 ตัน โดยปริมาณการผลิตที่ได้จากแหล่งธรรมชาติมีน้อยลงทุกปี กล่าวคือในปี พ.ศ. 2530 ปริมาณการผลิตกิ่งทะเลจากแหล่งธรรมชาติเท่ากับ 128.10 เมตริกตัน ในขณะที่ปี พ.ศ. 2535 ปริมาณการผลิตลดลงเหลือ

เพียง 80 เมตริกตัน ปริมาณการผลิตกุ้งทะเลที่ได้จากการเพาะเลี้ยงมีปริมาณเพิ่มมากขึ้นทุกปี ในปี พ.ศ. 2530 ปริมาณการผลิตกุ้งทะเลจากการเพาะเลี้ยงเท่ากับ 24.50 เมตริกตันและเพิ่มขึ้นเป็น 170 เมตริกตันในปี พ.ศ. 2535 (ตารางที่ 3) โดยผลผลิตส่วนใหญ่เป็นผลผลิตที่ได้จากทางภาคใต้ของประเทศ เนื่องจากวิธีการเพาะเลี้ยงส่วนใหญ่เป็นแบบพัฒนาประกอบกับเป็นพื้นที่เปิดใหม่ สภาพความอุดมสมบูรณ์ของอาหารในธรรมชาติจึงมีอยู่มากและยังไม่ประสบปัญหาเรื่องมลภาวะทางน้ำในบ่อกุ้ง

สำหรับพื้นที่การเพาะเลี้ยงกุ้งทะเลทั้งประเทศยังคงอยู่ในระดับ 500,000 ไร่ ขณะที่จำนวนฟาร์ม ผลผลิตที่ได้และผลผลิตต่อไร่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น (ตารางที่ 4) จากสถิติจะเห็นว่าในปี พ.ศ. 2534 จำนวนฟาร์มเลี้ยงกุ้งทะเลมีอยู่ประมาณ 19,000 ฟาร์ม เพิ่มขึ้นเป็นประมาณ 20,000 ฟาร์ม ขณะที่เนื้อที่เลี้ยงลดลงเล็กน้อย อย่างไรก็ตามแม้ว่าเนื้อที่เลี้ยงจะลดลงแต่ทางด้านผลผลิตและผลผลิตต่อไร่กลับเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 4.89 และ 13.25 ตามลำดับ

ทางด้านขนาดของฟาร์ม จากรายงานการสำรวจฟาร์มกุ้งกว่า 12,000 ฟาร์มของไทย พบว่าผู้เลี้ยงกุ้งของไทยส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย (ตารางที่ 5) จากสถิติจะเห็นว่าประมาณร้อยละ 80 ของฟาร์มกุ้งเป็นเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งที่มีพื้นที่เลี้ยง (พื้นที่น้ำ) น้อยกว่า 10 ไร่ มีเพียง 96 ฟาร์มหรือร้อยละ 0.76 ที่มีพื้นที่เลี้ยงขนาดมากกว่า 100 ไร่ (ไม่เกิน 500 ไร่)

#### ต้นทุนการผลิต

ปัจจุบันต้นทุนในการเลี้ยงกุ้งกุลาดำตั้งแต่ปล่อยลูกกุ้งลงเลี้ยง จนกระทั่งจับขายคือ ค่าพันธุ์กุ้ง ค่าอาหาร ค่ากระแสไฟฟ้า-น้ำมัน ค่าแรงงาน ค่าเสื่อมราคา และค่าดอกเบี้ย (ตารางที่ 6) ในการผลิตกุ้ง 1 กิโลกรัมใช้ต้นทุนทั้งหมดประมาณ 110-120 บาท โดยเป็นต้นทุนทางด้านค่าอาหารประมาณร้อยละ 50 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ดังนั้นในการลดภาระทางด้าน การผลิตจึงจำเป็นต้องลดต้นทุนค่าอาหาร ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับราคาอาหารที่ขึ้นลงตามราคาของวัตถุดิบ

ตารางที่ 3 ปริมาณการผลิตกุ้งทะเลของไทย ปี พ.ศ.2530-2535

(หน่วย: เมตริกตัน)

ปี พ.ศ.	แหล่งธรรมชาติ	เพาะเลี้ยง	รวม
2530	128.10	24.50	152.60
2531	110.20	56.10	166.30
2532	110.80	94.00	204.80
2533	95.30	120.00	215.30
2534	89.50	160.00	249.50
2535	80.00	170.00	250.00
เฉลี่ย	102.32	104.10	206.42

ที่มา : (กรมประมง)

ตารางที่ 4 สถิติจำนวนฟาร์ม เนื้อที่เลี้ยง ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ของการเลี้ยงกึ่งทะเล  
ปี พ.ศ. 2530-2535

ปี พ.ศ.	จำนวนฟาร์ม (ราย)	เนื้อที่เลี้ยง (ไร่)	ผลผลิต (ตัน)	ผลผลิตต่อไร่ (ตัน)
2530	5,899	279,812.00	23,566	84.22
2531	10,246	342,364.00	55,633	162.50
2532	12,545	444,785.00	93,496	210.20
2533	15,072	403,787.00	118,227	292.79
2534	18,998	470,826.00	162,070	344.22
2535	19,500	436,072.00	170,000	389.84
เฉลี่ย	13,710	196,274.33	103,832	247.29

ที่มา : (กรมประมง)

ตารางที่ 5 จำนวนฟาร์มเลี้ยงกุ้งของไทยแต่ละภาคจำแนกตามขนาดของพื้นที่เลี้ยงปี พ.ศ. 2534

(พื้นที่ : ไร่)

(จำนวน : ฟาร์ม)

พื้นที่เลี้ยง	ภาคกลาง	ภาคตะวันออก	ภาคใต้	รวม	ร้อยละ
< 10	811	2,801	6,271	9,883	78.68
10-50	373	1,045	945	2,363	18.81
51-100	51	110	50	211	1.68
101-500	19	53	24	96	0.76
501 ขึ้นไป	2	3	3	8	0.06
รวม	1,256	4,012	7,293	12,561	16.67

ที่มา : (สำนักที่ปรึกษาทางเศรษฐกิจ เครือเจริญโภคภัณฑ์)

ตารางที่ 6 ต้นทุนการผลิตกิ่งกล้าชำของไทย ปี พ.ศ. 2535

(หน่วย : บาทต่อกิ่งชำ)

รายการ	มูลค่า
ค่าพันธุ์กิ่ง	10
ค่าอาหารกิ่ง	50-55
ค่ากระแสไฟฟ้า-น้ำมัน	10-15
ค่าแรงงาน	10
ค่าเสื่อมราคา	15
ค่าดอกเบี๋ย	15

ที่มา : (สำนักที่ปรึกษาทางเศรษฐกิจ เครือเจริญโภคภัณฑ์)

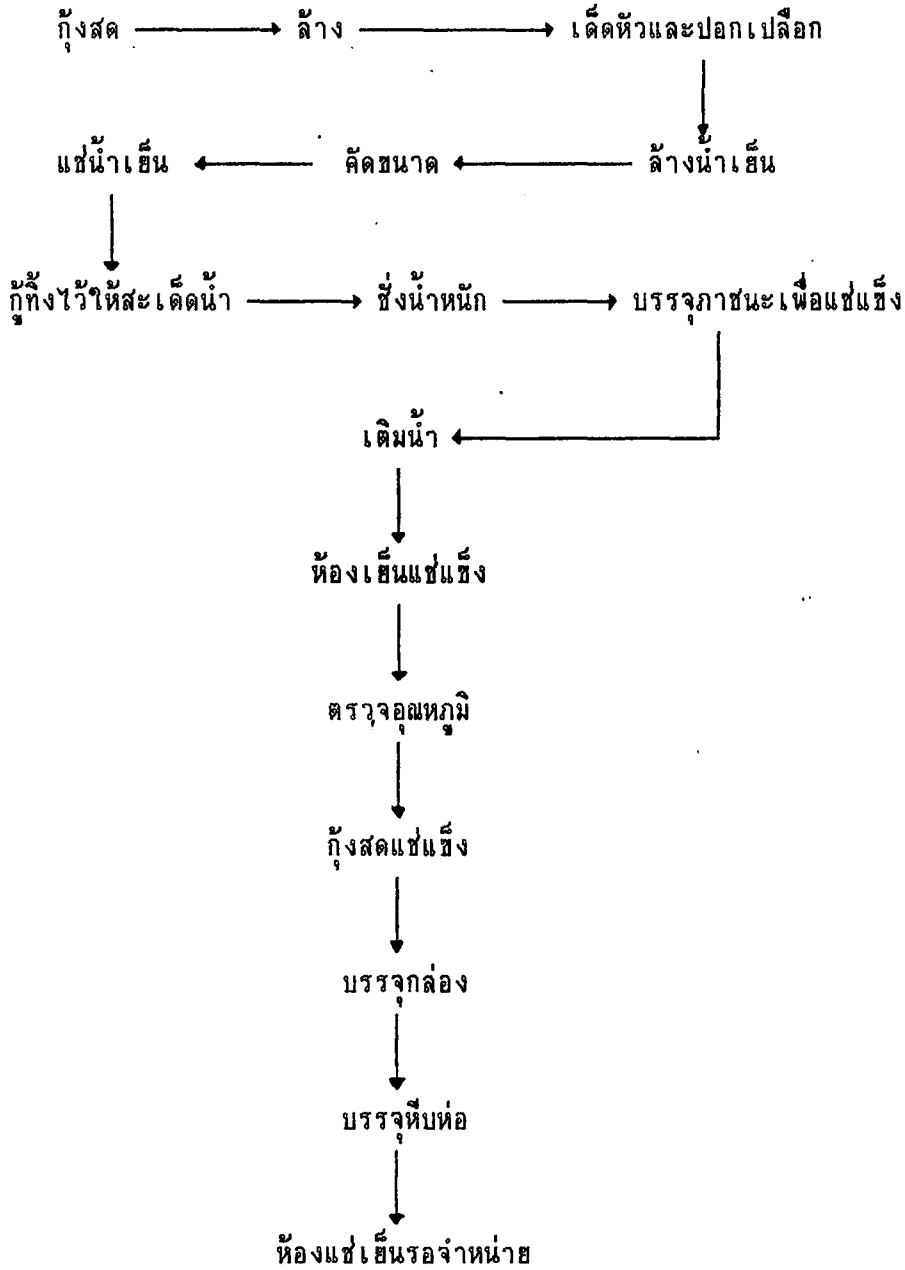
ที่ใช้สำหรับทำอาหารที่สำคัญที่สุด คือ ปลาปนคุณภาพดี การขึ้นลงของอาหารก็มีความสัมพันธ์กันอย่างมากกับราคาปลาปนเห็นได้จากราคาอาหารก็จะลดต่ำลง เมื่อราคาปลาปนลดลงในการผลิตอาหารกึ่งคุณภาพดีนั้นจำเป็นต้องใช้ปลาปนที่มีเปอร์เซ็นต์โปรตีนสูง ซึ่งจำเป็นที่รัฐบาลต้องให้ความช่วยเหลือโดยอนุมัติให้มีการนำเข้ามาในราคาที่ไม่สูงจนเกินไป

### กรรมวิธีการผลิตกึ่งสดแช่แข็ง

การผลิตกึ่งสดแช่แข็งมีวัตถุดิบที่สำคัญที่สุด ซึ่งส่วนใหญ่จะได้จากการเพาะเลี้ยงตามแหล่งเพาะเลี้ยงที่สำคัญของประเทศ คือ ภาคกลาง ภาคใต้ และภาคตะวันออก ส่วนกึ่งสดที่ได้จากการจับจากแหล่งน้ำธรรมชาติในปัจจุบันมีลดน้อยลง เมื่อโรงงานรับซื้อกึ่งสดมาแล้วจะนำไปทำความสะอาด คัดเลือกขนาด ตัดแต่งแปรรูปตามที่ลูกค้าต้องการแล้วจึงนำไปบรรจุในภาชนะแล้วนำไปแช่แข็ง(Quick freezing) ในอุณหภูมิ -35 ถึง -40 องศาเซลเซียส ในเวลาประมาณ 8-12 ชั่วโมง นำออกจากห้องแช่แข็งบรรจุหีบห่อหรือภาชนะอื่น ๆ ตามประเภทของสินค้าแต่ละชนิด จากนั้นจึงนำเข้าเก็บแช่เย็น(Cold storage) โดยใช้อุณหภูมิ -5 ถึง -20 องศาเซลเซียสเพื่อรอส่งจำหน่ายต่อไป โรงงานผลิตกึ่งสดแช่แข็งเพื่อการส่งออกปัจจุบันมีประมาณ 100 กว่าโรงงาน มีกำลังการผลิตรวมทั้งสิ้น 534,227 ตันต่อปี ปริมาณการผลิตจริงรวม 380,000 ตันต่อปี คิดเป็นร้อยละ 70 ของกำลังการผลิตโดยโรงงานจะตั้งกระจายอยู่ตามแหล่งเพาะเลี้ยงกึ่ง คือ ภาคกลาง ภาคใต้ และภาคตะวันออก(ภาพที่ 1)

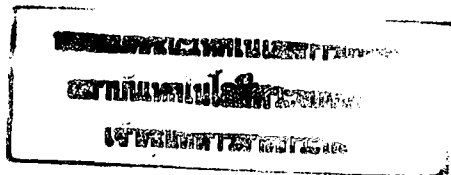
### ลักษณะการผลิตกึ่งสดแช่แข็งเพื่อการส่งออก

1. Block frozen เป็นการแช่แข็งรวมกันหลายชิ้นในกล่องเดียวกันเป็นก้อน โดยการนำกึ่งที่ผ่านการล้าง คัดขนาด สี และลักษณะตามที่ต้องการแล้วนำมาเรียงใส่ถาดที่มีขนาดบรรจุต่าง ๆ กันจากนั้นจึงลำเลียงเข้าสู่ห้องแช่แข็งอุณหภูมิ -40 องศาเซลเซียส จนกระทั่งกึ่งแข็งจนทั่วใช้เวลาประมาณ 8-10 ชั่วโมง จึงนำออกจากถาดแล้วบรรจุลงในกล่องกระดาษอบเย็น จากนั้นจึงนำมาบรรจุใส่กล่องกระดาษแข็ง(master carton)แล้วนำไปเก็บในห้อง



ภาพที่ 1 กรรมวิธีการผลิตถังสัดแช่แข็ง

ที่มา : (รายงานเศรษฐกิจ ธนาคารกรุงเทพ)



แช่แข็งอุณหภูมิ -18 ถึง -20 องศาเซลเซียสเพื่อการส่งออกต่อไป การแช่แข็งแบบ Block Frozen นี้ผู้ผลิตต้องนำกุ้งมาแปรรูปก่อนเล็กน้อย แต่จะอยู่ในลักษณะใดนั้นมักจะเป็นไปตามความต้องการของผู้นำเข้า

2. Individual quick frozen (IQF) เป็นการแช่แข็งกุ้งเป็นตัว ๆ หรือชิ้นเดียว ซึ่งไม่ต้องการให้กุ้งอัดตัวกันเป็นก้อนเหมาะสำหรับจำหน่ายให้กับผู้บริโภคโดยตรง กรรมวิธีในการผลิตคือ การนำกุ้งที่ผ่านการทำความสะอาดและคัดขนาดแล้ววางเรียงลงในสายพานลำเลียงผ่านเครื่องแช่แข็งแบบ IQF โดยใช้ความเย็นประมาณ -50 องศาเซลเซียส เป็นเวลาประมาณ 10-20 นาที เมื่อกุ้งอยู่ในสภาพแช่แข็งแล้วนำมาบรรจุในถังพลาสติกขนาดต่าง ๆ แล้วจึงนำมาบรรจุในกล่องกระดาษแข็งเก็บไว้ในห้องเย็น เพื่อรอการส่งออกต่อไปและสำหรับกุ้งที่จะนำมาผลิตแบบ IQF ส่วนใหญ่จะเป็นกุ้งที่ลอกเปลือกลอกหางไว้แล้ว

### ลักษณะการแปรรูปกุ้ง

1. Whole or head on shell-on ได้แก่ กุ้งที่มีหัว ลำตัวและหางครบไม่ต้องเอาเปลือกออก
2. Headless shell-on ได้แก่ กุ้งเด็ดหัว แต่ไม่แกะเปลือก
3. Peeled and deveined ได้แก่ กุ้งเด็ดหัว แกะเปลือกไม่ไว้หาง และผ่าหลังเอาไส้ออก
4. Peeled undeveined ได้แก่ กุ้งเด็ดหัว แกะเปลือก ไม่ไว้หาง และไม่ผ่าหลัง
5. Peeled and deveined tail on ได้แก่ กุ้งเด็ดหัว แกะเปลือกไว้หางและผ่าหลังเอาไส้ออก
6. Peeled undeveined tail on ได้แก่ กุ้งเด็ดหัว แกะเปลือกไว้หางและไม่ผ่าหลัง
7. Piece หรือ Broken ได้แก่ เนื้อกุ้งเป็นชิ้น ๆ

### สภาวะการตลาดกุ้งสดแช่แข็ง

#### ราคาส่งออกกุ้งกุลาดำภายในประเทศ

หากพิจารณาราคาส่งออกกุ้งกุลาดำภายในประเทศ (ตารางที่ 7) จะพบว่าราคาส่งออกกุ้งโดยเฉลี่ยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี โดยในปี พ.ศ. 2532 ราคาส่งออกเฉลี่ยกุ้งกุลาดำเท่ากับ 133.42 บาทต่อกิโลกรัมเพิ่มขึ้นเป็น 171.33 บาทต่อกิโลกรัมในปี พ.ศ. 2535 และเมื่อพิจารณาเป็นรายเดือนจะเห็นว่า ในปี พ.ศ. 2532 ช่วงเดือน เมษายน-มิถุนายน เป็นช่วงระยะเวลาที่ราคากุ้งตกต่ำมาก เนื่องจากญี่ปุ่นซึ่งเป็นตลาดสำคัญอันดับหนึ่งของโลกและของไทยมีสต็อกเพิ่มมากถึงระดับ 100,000 ตัน ทั้ง ๆ ที่ความต้องการของตลาดญี่ปุ่นอยู่ในระดับเดือนละไม่เกิน 30,000 ตัน ชาวประมงเคยจำหน่ายได้ 30 ตัวต่อกิโลกรัม ราคา 150-180 บาทต่อกิโลกรัม เหลือเพียง 100-120 บาทต่อกิโลกรัมเท่านั้นและในช่วงระยะปลายปี พ.ศ. 2533 ญี่ปุ่นตรวจพบสาร Oxytetracycline ตกค้างอยู่ในกุ้งสดแช่แข็งที่นำเข้าจากไทยเกินมาตรฐาน การค้ำน้ำเข้ากุ้งสดแช่แข็งจากไทยได้ชะงักลงในเดือนธันวาคม พ.ศ. 2533 มีผลทำให้ชาวประมงจำหน่ายกุ้งกุลาดำชนิด 30 ตัวต่อกิโลกรัมได้เพียง 130-150 บาทต่อกิโลกรัม แต่เมื่อทางผู้ส่งออกของไทยปรับปรุงแก้ไขปัญหาดังกล่าว สถานการณ์การค้าและราคากุ้งสดแช่แข็งก็กลับสู่ภาวะปกติในระยะเวลาต่อมา จะเห็นได้ว่าตลาดญี่ปุ่นมีอิทธิพลต่อการค้ากุ้งสดแช่แข็งของไทยเป็นอย่างมากและในช่วงปลายปี พ.ศ. 2535 ไทยได้ประสบกับवादภัย โดยเฉพาะพื้นที่ทางภาคใต้ต้องเผชิญกับพายุถึง 2 ลูก คือ แองเจอล่า และฟลอเรสต์ ทำให้เกิดน้ำท่วมฉับพลันฟาร์มเลี้ยงกุ้งหลายฟาร์มเสียหายหลายฟาร์มจำเป็นต้องจับกุ้งออกมา ทั้งที่ยังไม่ได้ขนาดหรือไม่พร้อมจึงมีผลทำให้ราคากุ้งตกลง

อย่างไรก็ดีในต้นปี พ.ศ. 2536 ราคากุ้งได้เริ่มดีขึ้น คือ จากราคา 155 บาทต่อกิโลกรัมเมื่อเดือนธันวาคม พ.ศ. 2535 เพิ่มขึ้นเป็น 184 บาทต่อกิโลกรัม ในเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา

ตารางที่ 7 ราคาส่งออกเฉลี่ยกึ่งฤดูการค้าภายในประเทศ ปี พ.ศ. 2532-2536 (สำหรับกุ้ง  
ขนาด 30 ตัวต่อกิโลกรัม)

(หน่วย : บาทต่อกิโลกรัม)

	ปี พ.ศ.				
	2532	2533	2534	2535	2536
เดือน					
มกราคม	180	150	160	145	168
กุมภาพันธ์	158	165	177	150	177
มีนาคม	130	170	171	155	184
เมษายน	115	180	170	160	174
พฤษภาคม	100	180	163	165	184
มิถุนายน	140	190	142	185	-
กรกฎาคม	135	205	135	186	-
สิงหาคม	130	195	130	210	-
กันยายน	110	200	150	210	-
ตุลาคม	130	205	162	185	-
พฤศจิกายน	135	170	145	150	-
ธันวาคม	138	150	135	155	-
ราคาเฉลี่ยต่อปี	133.42	180	153.33	171.33	-

ที่มา : (สำนักที่ปรึกษาทางเศรษฐกิจ เครือเจริญโภคภัณฑ์)

## วิธีการตลาดกิ่งทะเล

การค้ากิ่งทะเลภายในประเทศจะมีวิธีการตลาดแตกต่างกันตามแหล่งผลิต ดังนี้

1. กิ่งทะเลจากแหล่งน้ำธรรมชาติ กิ่งทะเลที่ชาวประมงจับได้ส่วนใหญ่จะถูกนำขึ้นท่ายังแหล่งท่าขึ้นปลาหรือแพปลาในจังหวัดต่าง ๆ โดยจะมีพ่อค้าเข้าประมูลราคา เมื่อประมูลได้แล้วจะนำไปจำหน่ายให้กับพ่อค้าปลีกส่วนหนึ่งเพื่อจำหน่ายต่อไปกับผู้บริโภค และอีกส่วนหนึ่งจะจำหน่ายให้กับโรงงานแปรรูปซึ่งส่วนใหญ่เป็นโรงงานผลิตกุ้งแช่แข็งเพื่อการส่งออก ซึ่งในบางครั้งโรงงานแปรรูปอาจประมูลซื้อจากตลาดกลางโดยตรงด้วย ส่วนชาวประมงรายย่อยที่มีปริมาณการจำหน่ายไม่มากนัก มักจะนำกิ่งทะเลที่จับได้ไปจำหน่ายในตลาดท้องถิ่นด้วยตนเอง (ภาพที่ 2)

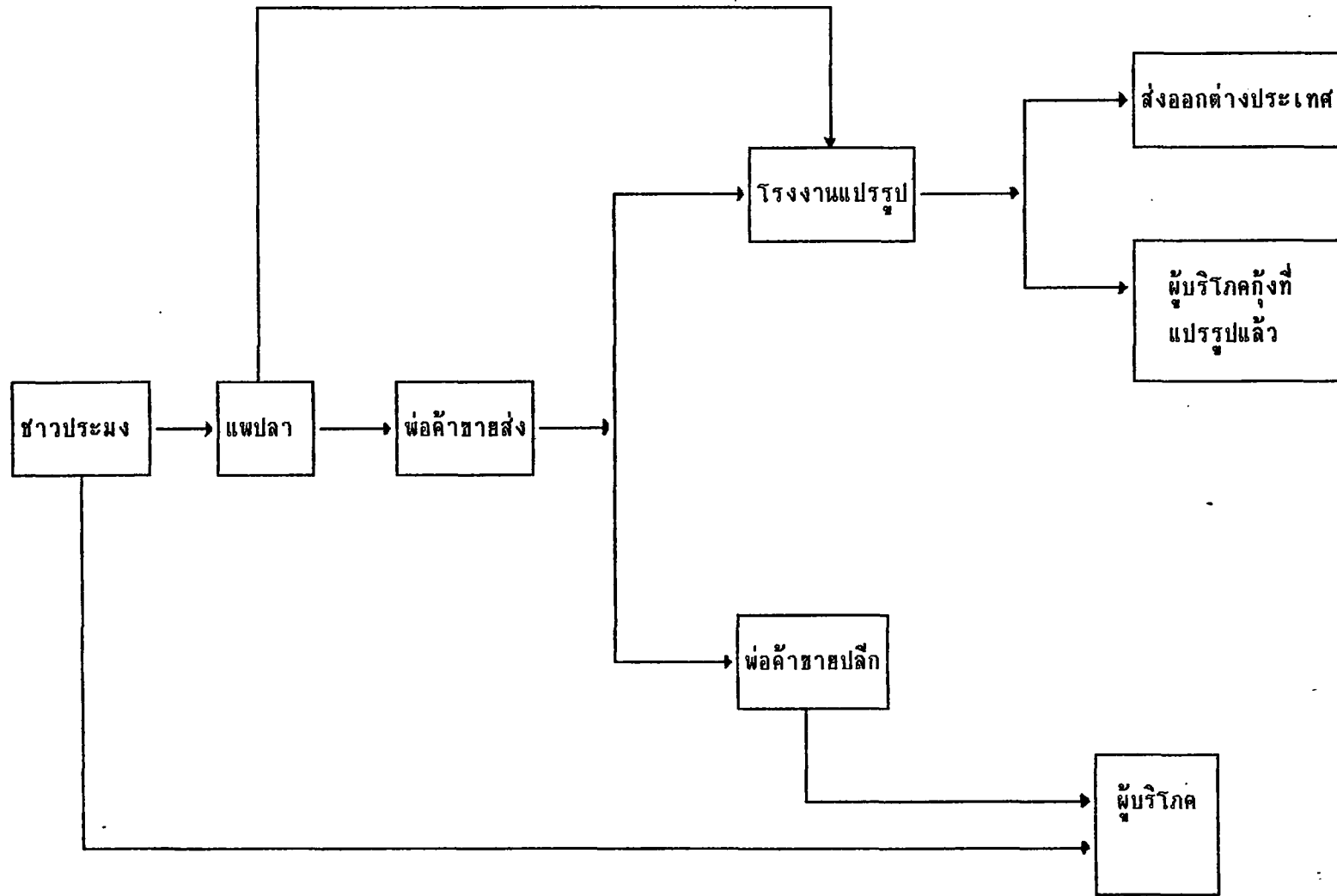
2. กิ่งจากการเพาะเลี้ยง เกษตรกรผู้เพาะเลี้ยงกิ่งทะเลจะกระจัดกระจายอยู่ตามท้องถิ่นต่าง ๆ จึงไม่มีศูนย์กลางสำหรับการค้าโดยเฉพาะ แต่ส่วนใหญ่จะจำหน่ายให้แก่ลูกค้าประจำหรือนายทุนเพราะเป็นผู้ให้ความช่วยเหลือในด้านเงินทุนและเครื่องมืออุปกรณ์ต่าง ๆ สำหรับการเลี้ยงกุ้ง บุคคลเหล่านี้ส่วนใหญ่จะประกอบด้วยพ่อค้าขายส่งในท้องถิ่นและพ่อค้าขายส่งจากกรุงเทพมหานคร โดยพ่อค้าขายส่งจะนำพาหนะไปรับซื้อถึงนาุ้งแล้วนำไปจำหน่ายให้แก่พ่อค้าปลีกในท้องถิ่น โรงงานแปรรูปและตลาดกรุงเทพมหานคร สำหรับเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งรายใหญ่บางรายจะนำกุ้งไปประมูลจำหน่ายที่สะพานปลาสมุทรสาครและสะพานปลากรุงเทพมหานคร เพราะได้ราคาดีกว่า แต่โดยทั่วไปแล้วจะพบว่าเกษตรกรมักนิยมจำหน่ายกุ้งโดยผ่านตัวแทนหรือพ่อค้าคนกลางมากกว่าที่จะจัดจำหน่ายด้วยตนเอง (ภาพที่ 3)

## ประเภทของตลาด

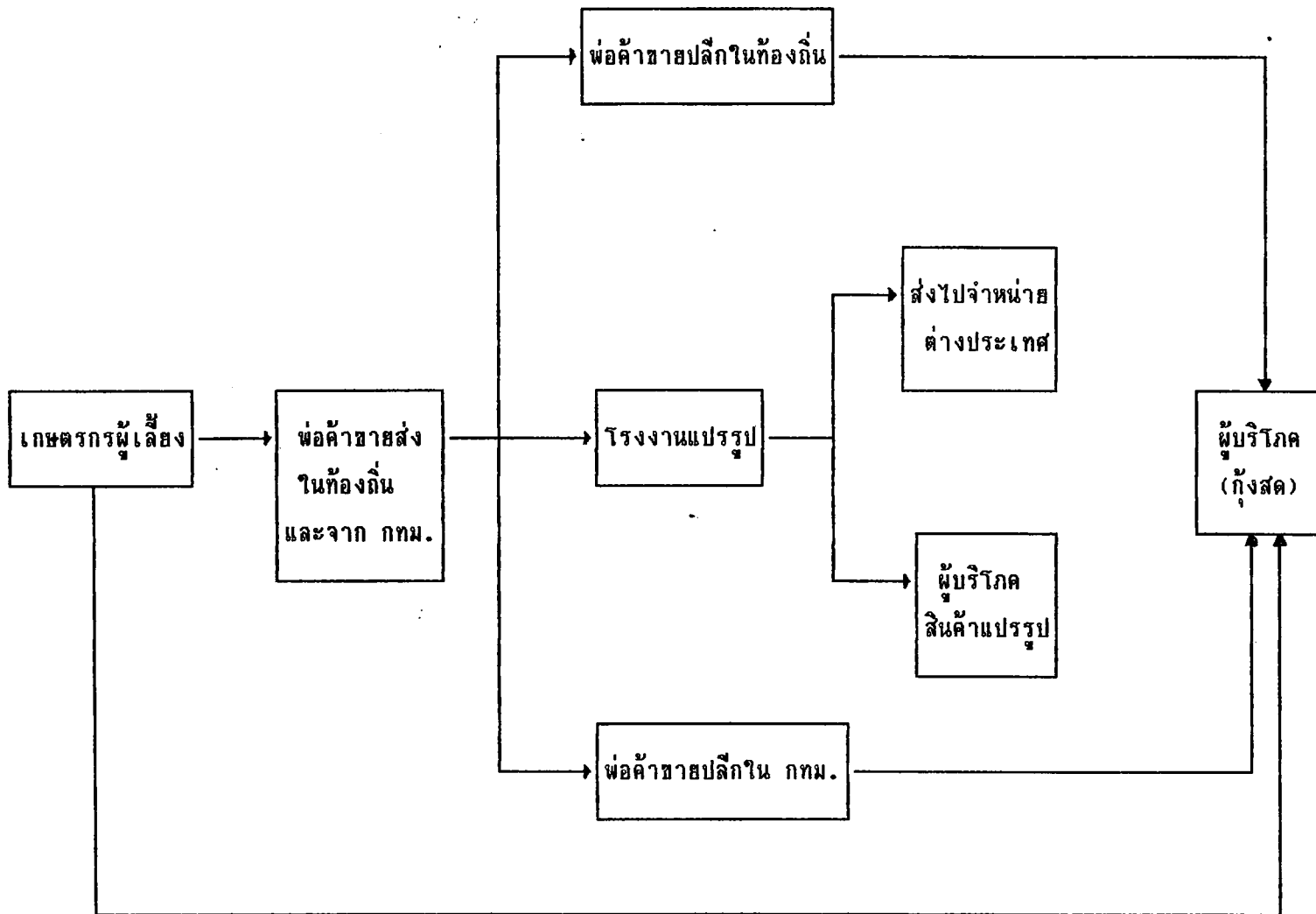
ตลาดภายในประเทศสามารถแบ่งได้ 3 ประเภท ดังนี้

1. ตลาดท้องถิ่น (Local market) เป็นตลาดที่ทำหน้าที่รวบรวมกุ้งจากเกษตรกรชาวประมงในท้องถิ่นนั้นแล้วนำไปขายต่อในตลาดขนส่งต่อไป

2. ตลาดขนส่ง (Assembly wholesale market) เป็นตลาดรวมกุ้งจากตลาดท้องถิ่นแล้วนำไปจำหน่ายยังตลาดอื่น ๆ มักจะตั้งอยู่ตามท่าเทียบเรือประมงหรือในท่าเล



ภาพที่ 2 วิธีการตลาดกุ้งทะเลจากแหล่งน้ำธรรมชาติ  
ที่มา : (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์)



ภาพที่ 3 วิธีการตลาดกึ่งทะเลจากการเพาะเลี้ยง  
ทองคำ : (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์)

ที่เหมาะสมสะดวกในการขนส่ง ซึ่งจะมีพ่อค้าขายส่ง นายหน้า พ่อค้าแปรรูปหรือพ่อค้าท้องถิ่น เป็นผู้ดำเนินการ

3. ตลาดปลายทางหรือตลาดชายปลีก (Terminal market) กระจายอยู่ทั่วไปตามตลาดสดต่าง ๆ เป็นตลาดสุดท้ายที่นำกิ่งไปถึงผู้บริโภค โดยจะมีพ่อค้าส่งออกและพ่อค้าชายปลีกเป็นผู้ดำเนินการ

### สรุปสภาวะการผลิตกิ่งของไทยในปัจจุบัน

ผลผลิตกิ่งทะเลของไทยมีปริมาณเพิ่มมากขึ้นทุกปี และมีแนวโน้มว่าจะเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ โดยเพิ่มขึ้นจาก 152.60 พันต้นในปี พ.ศ. 2530 เป็น 250.00 พันต้นในปี พ.ศ. 2535 (ตารางที่ 3) การที่ผลผลิตกิ่งทะเลเพิ่มมากขึ้นเช่นนี้แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรได้ให้ความสนใจกับการเพาะเลี้ยงกิ่งมากขึ้น ซึ่งจะส่งผลดีต่ออุตสาหกรรมกิ่งสดแช่แข็งเพื่อการส่งออก กล่าวคือ ทำให้มีปริมาณวัตถุดิบเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากในช่วงปี พ.ศ. 2535 ปริมาณกิ่งที่จับได้มีปริมาณไม่เพียงพอต่อความต้องการของห้องเย็นต่าง ๆ จึงทำให้ห้องเย็นออกแข่งขันกันรับซื้อวัตถุดิบ คือ กิ่งสดเข้าสู่โรงงานให้มากที่สุด โดยยอมมีกำไรน้อยหรือขาดทุนบ้างเป็นบางครั้งซึ่งก็ยังคงดีกว่าการหยุดการผลิตเพราะจะทำให้ประสบปัญหาการขาดทุนมากกว่า ในปี พ.ศ. 2535 ธุรกิจห้องเย็นมีประมาณ 50 ราย การแข่งขันของธุรกิจห้องเย็นได้ทวีความรุนแรงขึ้นเรื่อย ๆ โดยบางรายจะเปลี่ยนหันไปหาวัตถุดิบอย่างอื่นมาบ่อนห้องเย็นแทนไม่ว่าจะเป็นปลาหรือปลาหมึกก็ตาม เมื่อเกษตรกรให้ความสนใจกับการเพาะเลี้ยงกิ่งมากขึ้น ปัญหาเรื่องการขาดแคลนวัตถุดิบซึ่งเป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญก็หมดไป แต่ยังคงมีปัญหาในเรื่องของปัจจัยการผลิตในด้านอื่น ๆ อีกเนื่องจากว่าเกษตรกรบางคนไม่รู้จักรักษาในการเลี้ยงกิ่งให้ถูกต้อง ขาดการอบรมและส่งเสริมจากรัฐบาล จึงทำให้กิ่งเป็นโรคและมีสารเคมีตกค้าง กิ่งไม่ได้ขนาดและคุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการ ดังนั้นรัฐบาลจึงควรส่งเสริมให้มีการอบรมให้ความรู้แก่เกษตรกร เกี่ยวกับวิธีการเลี้ยงกิ่งให้มีประสิทธิภาพ โรคของกิ่งที่เป็นปัญหาที่สำคัญในปัจจุบันได้แก่ โรคหัวเหลือง ซึ่งเกิดขึ้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2533 โรคนี้ได้ทำความเสียหายอย่างมากให้กับผู้เลี้ยงกิ่งในภาคกลางและภาคตะวันออก จนต้นปี พ.ศ. 2535 โรคหัวเหลืองก็แพร่ระบาดเข้ามาสู่ภาคใต้ทำความเสียหายไม่ต่ำกว่า 500

ล้านบาท ปัจจุบันนี้ยังคงมีการระบาดอยู่ในพื้นที่หลายจังหวัด ได้แก่ ประจวบคีรีขันธ์ ชุมพร นครศรีธรรมราช สงขลา ตรัง สตูล เป็นต้น สำหรับจังหวัดปัตตานี สุราษฎร์ธานี เป็นจังหวัดที่เคยมีโรคหัวเหลืองระบาดอย่างรุนแรง แต่ในปัจจุบันนี้สามารถหยุดยั้งการระบาดของโรคลงได้ด้วย การให้แนวทางการป้องกัน คือ การกำหนดกฎเกณฑ์การใช้น้ำ การเสริมทักษะและความรู้ด้านต่าง ๆ ในการเลี้ยงกุ้งทั้งจากนักวิชาการและผู้มีประสบการณ์ในการเลี้ยงกุ้ง จนถึงปัจจุบันโรคหัวเหลืองไม่สามารถทำอันตรายกุ้งได้ ถ้าเกษตรกรสามารถป้องกันการเกิดโรคหัวเหลืองของกุ้งได้คาดว่าในปี พ.ศ. 2536 ผลผลิตกุ้งของประเทศจะมีปริมาณเพิ่มขึ้นเพราะกุ้งมีอัตราการรอดมากขึ้น

นอกจากปัจจัยทางการผลิตที่กล่าวแล้ว คือ วัตถุประสงค์ในการผลิตกุ้งสดแช่แข็ง(กุ้งสด) โรคที่สำคัญของกุ้ง ยังมีปัจจัยทางการผลิตด้านอื่น ๆ ที่ควรคำนึงถึง คือ พื้นที่ในการเลี้ยงกุ้ง พันธุ์กุ้งและอาหารกุ้ง ปัจจัยการผลิตทางด้านพื้นที่ในการเลี้ยงกุ้งโดยเฉพาะพื้นที่ในแนวป่าชายเลนที่มีเอกสารสิทธิ์สามารถนำมาใช้เลี้ยงกุ้งได้เป็นอย่างดี โดยพิจารณาในด้านคุณภาพของน้ำ และลดปัญหาการทำลายป่าชายเลน โดยกรมประมงและกรมป่าไม้ได้ร่วมมือกันกำหนดเขตพื้นที่ในการเพาะเลี้ยงกุ้งเพื่อลดปัญหาการทำลายป่าชายเลน มีการตรวจตราควบคุมการบุกรุกทำลายป่าชายเลนและมีสถาบันทางการเงินควบคุมการให้สินเชื่อสำหรับผู้บุกรุกป่าชายเลน ดังนั้นผลผลิตกุ้งที่จะได้ในปี พ.ศ. 2536 คงไม่ได้เพิ่มขึ้นเนื่องจากการขยายพื้นที่ในการเลี้ยงกุ้งอย่างแน่นอน เมื่อพิจารณาถึงปัจจัยการผลิตทางด้านพันธุ์กุ้งที่มีอยู่ในปัจจุบัน ไทยยังมีแหล่งพ่อแม่พันธุ์กุ้งจากทะเลลึกสามารถนำมาใช้ผลิตลูกกุ้งได้ตามต้องการ ถึงแม้จะมีปัญหาบ้างเล็กน้อยในการผลิตเนื่องจากโรคและคุณภาพน้ำแต่ผู้ผลิตลูกกุ้งมีความสามารถผลิตลูกกุ้งได้ตลอดทั้งปี จำนวนลูกกุ้งที่ผลิตได้มีความสัมพันธ์กับพื้นที่การเลี้ยงกุ้ง กล่าวคือ ถ้าพื้นที่การเลี้ยงกุ้งไม่สามารถขยายได้ปริมาณความต้องการลูกกุ้งก็คงจะมีเท่าเดิม สำหรับปัจจัยทางการผลิตอันดับสุดท้าย คือ อาหารกุ้งไทยได้มีการพัฒนาการผลิตอย่างรวดเร็วจากเดิมที่ไม่สามารถผลิตได้เอง เนื่องจากขาดปัจจัยต่าง ๆ เช่น เทคโนโลยี วัสดุอาหาร และการสนับสนุนจากภาครัฐบาล ในระยะแรก ๆ จึงต้องนำเข้าอาหารกุ้งจากไต้หวัน ปัจจุบันการพัฒนาอาหารกุ้งได้เจริญก้าวหน้าอย่างรวดเร็วด้วยความร่วมมือจากภาครัฐบาลและเอกชน จนสามารถผลิตอาหารกุ้งที่มีคุณภาพสูงได้เองและเป็นอาหารกุ้งที่มีคุณภาพ

เป็นอันดับหนึ่งของโลก ซึ่งปริมาณการผลิตอาหารกึ่งนั้นสามารถผลิตเพิ่มขึ้นได้อีก ถ้ามีการเลี้ยง  
กึ่งเพิ่มมากขึ้น แต่เมื่อมีพื้นที่ในการเลี้ยงเท่าเดิมจึงทำให้ไม่มีความจำเป็นจะต้องผลิตอาหารกึ่ง  
เพิ่มขึ้น

### บทที่ 3

#### สภาวะการตลาดส่งออก

ไทยเป็นประเทศผู้ส่งออกกุ้งสดแช่แข็งที่สำคัญรายหนึ่งของโลก สำหรับการส่งออกของไทยกุ้งสดแช่แข็งเป็นสินค้าส่งออกอันดับ 5 รองจาก เสื้อผ้าสำเร็จรูป เครื่องคอมพิวเตอร์ ข้าวและอัญมณี(ตารางที่ 2) โดยในปี พ.ศ. 2535 ไทยสามารถส่งออกกุ้งสดแช่แข็งได้ทั้งสิ้น 140,006 ตัน คิดเป็นมูลค่า 31,563.60 ล้านบาท ซึ่งขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2534 ร้อยละ 15.47 และ 18.29 ตามลำดับ ตลาดส่งออกที่สำคัญอันดับหนึ่งคือ ญี่ปุ่น รองลงมาคือ สหรัฐอเมริกา กลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป และประเทศอื่น ๆ ตามลำดับ

#### ตลาดญี่ปุ่น

ตลาดญี่ปุ่นยังคงเป็นตลาดหลักสำหรับกุ้งสดแช่แข็งของไทย การส่งออกกุ้งไปยังญี่ปุ่นนั้นมีมากกว่าครึ่งของการส่งออกกุ้งทั้งหมด นอกจากนี้ญี่ปุ่นยังเป็นตลาดหลักของกุ้งสดแช่แข็งสำหรับประเทศผู้ผลิตรายอื่น ๆ เช่นเดี๋ยวกัน ทั้งนี้เนื่องจากพฤติกรรมการบริโภคของชาวญี่ปุ่นที่นิยมบริโภคกุ้งค่อนข้างมากเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ คือ มีการบริโภคโดยเฉลี่ย 3 กิโลกรัมต่อคนต่อปีในปี พ.ศ. 2531 ญี่ปุ่นนำเข้ากุ้งเป็นปริมาณ 258,226 ตันและเพิ่มขึ้นเป็น 388,670 ตันในปี พ.ศ. 2534 นอกจากจะนำเข้าจากไทยแล้วญี่ปุ่นยังมีการนำเข้าจากประเทศอื่น ๆ ได้แก่ ประเทศอินโดนีเซีย จีน อินเดีย ฟิลิปปินส์ เป็นต้น โดยมีการนำเข้าจากอินโดนีเซียมากที่สุด ส่วนไทยนั้นอยู่ในอันดับที่ 3 รองจาก อินโดนีเซียและจีน และขยับขึ้นมาเป็นอันดับที่ 2 รองจากอินโดนีเซีย ในปี พ.ศ. 2534 (ตารางที่ 9)

เมื่อพิจารณาส่วนแบ่งตลาดจะพบว่า ไทยมีส่วนแบ่งเพิ่มขึ้นโดยตลอดโดยเพิ่มจากร้อยละ 8.49 ในปี พ.ศ. 2531 เป็นร้อยละ 15.24 ในปี พ.ศ. 2534 แม้ว่าในช่วงปลายปี พ.ศ. 2533 และในช่วง 8 เดือนแรกของปี พ.ศ. 2534 จะต้องประสบกับปัญหาสารตกค้าง

ตารางที่ 8 สินค้าออกที่สำคัญ 10 อันดับแรกของไทย ปี พ.ศ.2531-2535

(มูลค่า : ล้านบาท)

รายการ	2531	2532	2533	2534	2535 (มค.-พย.)
เสื้อผ้าสำเร็จรูป	44,560.80	57,893.40	65,804.20	86,622.00	78,150.20
เครื่องคอมพิวเตอร์ และส่วนประกอบ	12,529.10	26,835.10	38,694.50	46,440.50	49,573.10
ข้าว	34,676.40	45,462.80	27,769.50	30,516.30	33,375.60
อัญมณีและเครื่องประดับ	23,726.10	28,421.90	34,891.80	35,962.60	33,308.50
กึ่งสแตนเลส	9,701.30	16,058.60	20,453.70	26,680.90	28,583.26
ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง	22,335.50	25,052.30	24,465.20	24,883.90	26,313.20
ยางพารา	27,188.70	26,431.70	23,557.30	24,953.50	25,965.50
แผงวงจรไฟฟ้า	18,855.40	18,426.20	21,580.50	25,774.30	25,524.50
รองเท้าและชิ้นส่วน	9,658.20	13,524.40	20,219.50	23,803.10	22,627.10
อาหารทะเลกระป๋อง	18,735.60	19,767.90	21,623.40	25,727.30	22,460.20
รวมสินค้า 10 รายการ	221,967.10	277,872.80	299,059.60	351,364.40	345,881.10
อื่น ๆ	181,602.80	238,442.20	290,753.00	374,084.40	401,895.90
มูลค่าส่งออกรวม	403,569.80	516,315.00	589,812.60	725,448.80	747,777.00

หมายเหตุ : ปี 2535 เป็นตัวเลขเบื้องต้น

ที่มา : (ศูนย์สถิติการพาณิชย์ กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์)

ตารางที่ 9 ปริมาณการนำเข้าและส่วนแบ่งตลาดกึ่งสดแช่แข็งในญี่ปุ่น ปี พ.ศ. 2531-2534

(ปริมาณ : เมตริกตัน)

(สัดส่วน : ร้อยละ)

ประเทศ	2531		2532		2533		2534	
	ปริมาณ	สัดส่วน	ปริมาณ	สัดส่วน	ปริมาณ	สัดส่วน	ปริมาณ	สัดส่วน
อินโดนีเซีย	38,641	14.96	50,021	18.99	53,162	18.76	77,732	20.00
จีน	38,036	14.73	37,224	14.13	43,031	15.18	44,231	11.38
ไทย	21,934	8.49	38,796	14.73	42,483	14.99	59,234	15.24
อินเดีย	31,966	12.38	29,701	11.28	35,708	12.60	42,754	11.00
ฟิลิปปินส์	18,698	7.24	18,440	7.00	18,393	6.49	35,369	9.10
อื่น ๆ	108,950	42.20	89,240	33.87	90,671	31.98	129,350	33.28
รวม	258,226	100	263,422	100	283,448	100	388,670	100

ที่มา : (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์)

ในตัวกึ่ง แต่ไทยก็ยังสามารถรักษาส่วนแบ่งตลาดได้ถึงร้อยละ 15

### ตลาดสหรัฐอเมริกา

สหรัฐอเมริกาเป็นตลาดที่สำคัญของไทยรองจากญี่ปุ่น แต่มีอัตราการขยายตัวที่สูงมากและสามารถเพิ่มส่วนแบ่งตลาดได้อย่างรวดเร็วคือปริมาณการส่งออกเพิ่มขึ้นจาก 10,762 ตัน ในปี พ.ศ. 2531 เป็น 32,852 ตัน ในปี พ.ศ. 2534 หรือคิดเป็นส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 4.7 ในปี พ.ศ. 2531 เป็นร้อยละ 14.40 ในปี พ.ศ. 2534 โดยสหรัฐอเมริกานำเข้ากึ่งจากจีนมากที่สุด ส่วนไทยอยู่ในอันดับที่ 3 รองจากจีนและเอกวาดอร์(ตารางที่ 10) แต่สำหรับปี พ.ศ. 2534 สหรัฐอเมริกานำเข้ากึ่งจากไทยมากเป็นอันดับที่ 2 รองจากเอกวาดอร์เป็นปริมาณ 32,852 ตัน สำหรับปริมาณการบริโภคกึ่งของคนอเมริกันนั้นโดยเฉลี่ยจะบริโภคประมาณ 1กิโลกรัมต่อคนต่อปี รองจากปลาทูน่าซึ่งคนอเมริกันนิยมบริโภคมากกว่า

### ตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป

ตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป ที่ทำการศึกษาในครั้งนี้เป็นตลาดอันดับ 3 ในการส่งออกกึ่งสดแช่แข็งของไทย จากสถิติจะเห็นได้ว่าปริมาณการส่งออกกึ่งสดแช่แข็งไทยไปกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปมีปริมาณเพิ่มมากขึ้นทุกปี โดยในปี พ.ศ. 2531 ไทยส่งออกกึ่งสดแช่แข็งเป็นปริมาณ 10,233 ตัน มูลค่า 1,104.63 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเป็นปริมาณ 16,729 ตัน มูลค่า 3,572.14 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2535 ปริมาณและมูลค่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 63.48 และ 223.37 ตามลำดับ ประเทศสำคัญ ๆ ที่นำเข้ากึ่งสดแช่แข็ง ได้แก่ อิตาลี สหราชอาณาจักร ฝรั่งเศส โดยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2531-2535 อิตาลีนำเข้ากึ่งสดแช่แข็งมีปริมาณเฉลี่ย 3,671.20 ตัน มูลค่า 556 ล้านบาท สหราชอาณาจักรนำเข้ามีปริมาณเฉลี่ย 2,208.80 ตัน มูลค่า 395.05 ล้านบาท ฝรั่งเศสนำเข้าปริมาณ 2,369.20 ตัน มูลค่า 494.42 ล้านบาท(ตารางที่ 11) ปริมาณความต้องการกึ่งสดแช่แข็งจากไทยของกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปมีเพิ่มมากขึ้นทุกปีและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ สำหรับส่วนแบ่งตลาดกึ่งสดแช่แข็งของไทยในตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป ปี

ตารางที่ 10 ปริมาณการนำเข้าและส่วนแบ่งตลาดกึ่งสดแช่แข็งในสหรัฐอเมริกา ปี พ.ศ. 2531-2534

(หน่วย : เมตริกตัน)

ประเทศ	2531		2532		2533		2534	
	ปริมาณ	สัดส่วน	ปริมาณ	สัดส่วน	ปริมาณ	สัดส่วน	ปริมาณ	สัดส่วน
จีน	47,461	20.72	46,818	20.48	57,545	25.26	28,013	12.28
เอกวาดอร์	47,260	20.63	36,864	16.12	38,364	16.84	47,152	20.67
ไทย	10,762	4.70	22,091	9.66	25,409	11.15	32,852	14.40
เม็กซิโก	28,875	12.61	27,455	12.01	16,818	7.38	11,406	5.00
อินเดีย	14,622	6.38	13,045	5.71	14,227	6.25	20,804	9.12
อินโดนีเซีย	1,970	0.86	6,136	2.68	8,591	3.77	11,406	5.00
ฟิลิปปินส์	3,470	1.52	6,455	2.82	4,727	2.07	8,280	3.63
อื่น ๆ	74,615	32.58	69,772	30.52	62,137	27.28	68,207	29.90
รวม	229,035	100	228,636	100	227,818	100	228,120	100

ที่มา : (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์)

ตารางที่ 11 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทยไปกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป ปี พ.ศ. 2531-2535

(ปริมาณ : เมตริกตัน)

(มูลค่า : ล้านบาท)

ประเทศ	2531		2532		2533		2534		2535		เฉลี่ยปี พ.ศ.2531-2535	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
ฝรั่งเศส	661	115.88	787	150.68	2,225	504.70	4,056	836.32	4,117	864.55	2,369.20	494.42
เยอรมันตะวันตก	974	238.74	1,012	273.78	1,770	462.12	2,148	623.37	2,666	763.69	1,714.00	472.32
อิตาลี	6,165	396.46	2,141	376.11	3,213	633.59	3,699	756.04	3,138	617.87	3,671.20	556.00
สหราชอาณาจักร	1,665	221.69	1,379	246.96	2,666	465.00	2,555	496.60	2,779	545.02	2,208.80	395.05
สเปน	2	0.24	395	74.13	1,275	250.05	1,708	266.38	2,069	322.39	1,089.80	182.62
โปรตุเกส	0	0.00	0	0.00	87	26.51	471	101.16	532	140.62	363.33	89.42
เนเธอร์แลนด์	300	41.09	128	22.70	205	34.52	213	33.70	628	132.00	294.80	52.80
เบลเยียม	397	79.95	204	53.68	270	55.01	268	63.29	568	129.50	341.40	76.29
กรีซ	69	10.57	94	23.16	65	17.57	114	27.03	150	28.16	98.40	21.29
เดนมาร์ก	0	0.01	44	11.52	61	15.48	97	24.20	56	15.78	51.60	13.38
อื่น ๆ	0	0.00	0	0.00	0	0.00	22	4.36	71	12.56	46.50	8.43
รวม	10,233	1,104.63	6,184	1,232.72	11,837	2,464.54	15,351	3,232.45	16,729	3,572.14	12,066.80	2,321.29

ที่มา : (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์)

พ.ศ. 2535 ไทยมีส่วนแบ่งตลาดเท่ากับ ร้อยละ 6.17 เป็นอันดับที่ 4 รองจากเอกวาดอร์ที่มี ส่วนแบ่งตลาดเท่ากับร้อยละ 11.09 กรีนแลนด์ที่มีส่วนแบ่งตลาดเท่ากับร้อยละ 9.93 และ อาร์เจนตินาที่มีส่วนแบ่งตลาดเท่ากับร้อยละ 7.13 การนำเข้ากึ่งสดแช่แข็งของกลุ่มประชาคม เศรษฐกิจยุโรปจะนำเข้ากึ่งจากภายในในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปด้วยกันเองถึงร้อยละ 21.97 และกึ่งจากประเทศใกล้เคียงถึงร้อยละ 78.03 อันประกอบไปด้วย กรีนแลนด์ร้อยละ 9.93 เอกวาดอร์ร้อยละ 11.09 อาร์เจนตินาร้อยละ 7.13 เป็นต้น ส่วนการนำเข้ากึ่งสดแช่แข็งของ กลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปจากกลุ่มประเทศอาเซียนมีเพียงร้อยละ 9.74 เท่านั้น (ตารางที่ 12)

### ความเป็นมาของตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป

ประเทศในกลุ่มยุโรปได้มีความคิดในการรวมตัวกันเป็นกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป มานานแล้ว โดยในอดีตความคิดนี้เป็นเพียงความคิดของนักปราชญ์ของยุโรปสมัยกลางเท่านั้น แต่ ปัจจุบันประเทศในยุโรปได้ร่วมกันกำหนดหลักการและวิธีการสร้างตลาดร่วม โดยได้ดำเนินการมา ถึงขั้นที่สองแล้ว คือ การรวมตัวกันเป็นตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป ซึ่งจะต้องทำให้สำเร็จ ในปี พ.ศ. 2535 โดยขั้นแรกเป็นการร่วมกันจัดตั้งสหภาพศุลกากรซึ่งได้ดำเนินการเสร็จแล้วในปี พ.ศ. 2511 ขั้นที่สามคือการสร้างสหภาพเศรษฐกิจและการเงิน (Economic and Monetary Union) ซึ่งอยู่ในระหว่างการเจรจาจัดตั้งและขั้นสุดท้าย คือ สหภาพยุโรปที่มีระบบเศรษฐกิจ นโยบายต่างประเทศและนโยบายความมั่นคงเดียวกัน ซึ่งยังหาข้อยุติในหลักการและวิธีการร่วมกัน ไม่ได้ การรวมตัวเป็นตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปของประเทศทั้ง 12 ประเทศทำให้เกิด ผลดีทางเศรษฐกิจในระหว่างบรรดาสมาชิก และเกิดอำนาจต่อรองต่อการติดต่อกับคู่ค้าภายนอก การทำให้นโยบายทางเศรษฐกิจของบรรดาประเทศสมาชิกให้ใกล้เคียงกัน ตลอดจนการพัฒนา ผลสัมฤทธิ์ทางกิจกรรมทางด้านเศรษฐกิจของบรรดาเหล่าสมาชิก สนธิสัญญากรุงโรม พ.ศ. 2500 ได้วางแนวทางหรือหลักเกณฑ์ที่จะต้องปฏิบัติไว้ในมาตรา 2 โดยสรุปได้ว่า

1. กลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปจะต้องจัดการเก็บภาษีศุลกากรระหว่างรัฐสมาชิก ให้หมดไป ตลอดจนจัดการจำกัดการนำเข้าและการส่งออกสินค้าและมาตรการอื่นใดที่มีผลเท่า เทียมกัน

ตารางที่ 12 ปริมาณการนำเข้าและส่วนแบ่งตลาดกึ่งสดแช่แข็งของประเทศผู้นำเข้าในกลุ่มประ-  
ชาคมเศรษฐกิจยุโรป ปี พ.ศ. 2533-2535

(ปริมาณ : เมตริกตัน)

ประเทศ	2533		2534		2535	
	ปริมาณ	สัดส่วน	ปริมาณ	สัดส่วน	ปริมาณ	สัดส่วน
กรีนแลนด์	28,717	11.62	31,306	11.14	28,997	9.93
เอกวาดอร์	16,129	6.52	28,084	10.00	32,385	11.09
อาร์เจนตินา	8,790	3.56	9,116	3.24	20,821	7.13
ไทย	10,603	4.29	15,379	5.47	18,006	6.17
อินเดีย	13,512	5.47	18,841	6.71	17,249	5.91
แคนาดา	5,069	2.05	9,010	3.21	10,274	3.52
บังกลาเทศ	9,719	3.93	9,100	3.24	7,854	2.69
โมซัมบิก	3,283	1.33	5,617	2.00	5,574	1.91
ปากีสถาน	5,164	2.09	5,583	1.99	6,194	2.12
จีน	7,041	2.85	5,222	1.86	5,611	1.92
อินโดนีเซีย	6,141	2.48	6,201	2.21	5,289	1.81
ประเทศในกลุ่ม	55,974	22.64	59,917	21.32	64,134	21.97
ประชาคมเศรษฐกิจยุโรป						
ประเทศนอก	191,228	77.36	221,055	78.68	227,811	78.03
กลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป						
รวม	247,202	100.00	280,972	100.00	291,945	100.00

ที่มา : (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์)

2. กำหนดอัตราภาษีศุลกากรภายนอกในอัตราเดียวกันและมีนโยบายการค้าร่วมกัน
3. สกเลิกอุปสรรคในบรรดาประเทศสมาชิกที่มีผลต่อการเคลื่อนทุน การบริการและ

บุคคล

4. สถาปนานโยบายร่วมกันในด้านเกษตรกรรม
5. สถาปนานโยบายร่วมกันในการขนส่ง
6. จัดระบบการแข่งขันอย่างเสรีในตลาดร่วม
7. นำเอากระบวนการวิธีที่สามารถผสมผสานนโยบายทางเศรษฐกิจของรัฐสมาชิก และ  
จัดเรื่องความไม่สมดุลระหว่างดุลการชำระเงินซึ่งกันและกัน
8. การทำให้กฎหมายภายในใกล้เคียงกัน ในส่วนที่เกี่ยวกับการดำเนินงานของ  
ตลาดร่วม

จากที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นได้ว่า การรวมตัวกันของกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป เป็นการรวมตัวกันเพื่อผลประโยชน์ของประเทศในกลุ่ม ซึ่งนอกจากจะส่งผลกระทบต่อประเทศในกลุ่มแล้วยังส่งผลกระทบต่อประเทศนอกกลุ่มอย่างแน่นอน ดังนั้นการศึกษาในครั้งนี้จึงกล่าวถึงภาวะตลาดกึ่งสัดแช่แข็งของไทยในตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป ก่อนการรวมตัวเป็นตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปหรือก่อนวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2535 และภาวะตลาดกึ่งสัดแช่แข็งของไทยในตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป หลังการรวมตัวเป็นตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปหรือหลังวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2535

#### สภาวะตลาดกึ่งสัดแช่แข็งก่อนการรวมตัวเป็นตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป

ตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป เป็นตลาดอันดับสามของไทยในการส่งออกกึ่งสัดแช่แข็ง จากสถิติที่ผ่านมาในแต่ละปีมีปริมาณและมูลค่าการส่งออกเพิ่มมากขึ้น แต่อัตราการเพิ่มยังอยู่ในระดับที่น้อย ก่อนที่จะเป็นตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปนั้นการกำหนดมาตรฐานสินค้า กฎเกณฑ์ระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ ในการนำเข้ากึ่งสัดแช่แข็งของไทย จะเป็นไปตามนโยบายของแต่ละประเทศในประเทศหนึ่งก็จะมีนโยบายอย่างหนึ่ง ซึ่งไม่เหมือนกับประเทศอื่น ๆ แต่อาจจะ

คล้ายคลึงกันบ้างโดยมีสาระสำคัญ คือ มุ่งเน้นทางด้านสัญลักษณ์ สุขภาพอนามัยของผู้บริโภค ให้ความคุ้มครองแก่ผู้บริโภค เป็นต้น ตลาดกุ้งสดแช่แข็งของไทยในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป จะมีกิจกรรมทางการตลาดที่คล้ายคลึงกันแต่ตลาดกุ้งสดแช่แข็ง ในอิตาลี สเปน และกรีซ จะประเทศที่มีกิจกรรมทางการตลาดมากกว่าในประเทศอื่น ๆ ดังนี้

ตลาดกุ้งสดแช่แข็งในอิตาลี จากการคำนวณปริมาณอาหารทะเลสดและแช่แข็ง ซึ่งประกอบด้วย ปลาต่าง ๆ กุ้ง หอย ปลาหมึก และปู ที่ต้องใช้บริโภคในอิตาลีปีหนึ่งมีประมาณ 848,000 ตัน หรือเฉลี่ยการบริโภคคนละ 14.70 กิโลกรัมต่อปี ในประเทศอิตาลีมีปริมาณการจับกุ้งน้อยที่สุดในการจับสัตว์น้ำทั้งหมดคือ จับได้ปริมาณ 33,635 ตัน และในปี พ.ศ. 2534 อิตาลีมีการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งจากไทย ปริมาณ 3,722 ตัน มูลค่า 39,920 ล้านบาท ไทยมีส่วนแบ่งตลาดของกุ้งสดแช่แข็งในอิตาลีร้อยละ 15.80 ประเทศคู่แข่งที่สำคัญของไทย ได้แก่ อาร์เจนตินามีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 15.9 ญี่ปุ่นมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 8.10 อินเดียมียมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 13.10 เป็นต้น (นิรนาม 2536ณ) ทางด้านสถานที่จำหน่ายประกอบไปด้วย ร้อยละ 40 จำหน่ายที่ซูเปอร์มาร์เก็ตและไฮเปอร์มาร์เก็ต ร้อยละ 30 จำหน่ายที่ร้านค้าขนาดเล็ก ร้อยละ 25 จำหน่ายที่ร้านบริการตนเองและร้อยละ 5 จำหน่ายที่ร้านอื่น ๆ ราคาจำหน่ายกุ้งแช่แข็งทั้งตัวเปลือกตัดหัวขนาดกลางปริมาณ 250 กรัม ราคา 9,980 ลิเร ขนาดเล็กปริมาณ 330 กรัมราคา 7,890 ลิเร การบรรจุหีบห่อกุ้งสดแช่แข็งของไทยที่นำเข้าในอิตาลีกุ้งสดแช่แข็งบรรจุกล่องกระดาษและถุงพลาสติกโปร่งใสขนาด 1-2 กิโลกรัม อิตาลีเก็บภาษีนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งจากไทยร้อยละ 12 การตรวจสอบควบคุมคุณภาพประกอบไปด้วย

1. มาตรฐานสินค้าต้องเป็นไปตามระเบียบของกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป

2. การตรวจสอบและควบคุมคุณภาพ

2.1 โรงงานผู้ผลิตจะต้องผ่านการตรวจรับรองจากกรมประมง และเจ้าหน้าที่สาธารณสุขอิตาลีก่อนการส่งสินค้าเข้าไปยังอิตาลี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2536 โรงงานที่ส่งออกทุกโรงจะต้องผ่านการตรวจรับรองจากกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป

2.2 สินค้าอาหารทะเลแช่แข็งที่ส่งเข้าอิตาลีเมื่อมีการตรวจพบว่าคุณภาพไม่เป็นไปตามที่กำหนดหรือพบเชื้อจุลินทรีย์เกินกว่ากำหนด จะถูกระงับการนำเข้าสินค้าของโรงงานผู้

ผลิตรายนั้นจนกว่าจะได้มีการตรวจรับรองและให้ความเห็นชอบใหม่ จึงจะส่งเข้าอิตาลีต่อไปได้

2.3 ถ้าสินค้าถูกระงับการนำเข้าอันเนื่องมาจากมีสารตกค้าง สินค้าไม่ได้คุณภาพ การพิจารณาให้ความรับรองใหม่แก่โรงงานแต่ละรายในครั้งต่อไปเป็นไปด้วยความล่าช้ามาก ใช้เวลาประมาณ 1-2 ปี ผู้ส่งออกควรระวังอย่าให้มีปัญหาเรื่องคุณภาพเกิดขึ้นเพราะจะทำให้เสียเวลาที่จะได้รับการรับรองใหม่

ตลาดกึ่งสดแช่แข็งในสเปน ชาวสเปนเป็นชาติที่นิยมบริโภคกึ่ง โดยกึ่งที่นิยมบริโภคได้แก่กึ่งเล็กจำพวก Red Royal และกึ่งใหญ่จำพวก Black Tiger, Flowe, White เป็นต้น การผลิตกึ่งในประเทศนั้นส่วนใหญ่ได้จากการประมงในแหล่งน้ำธรรมชาติ โดยมีปริมาณการผลิตในปี พ.ศ. 2530 ประมาณ 19,000 ตัน มูลค่า 575 ล้านบาท ซึ่งสามารถแยกเป็นกึ่งขนาดเล็ก 17,500 ตัน มูลค่า 3.5 ล้านบาท และกึ่งใหญ่ 1,823 ตัน มูลค่า 570 ล้านบาท แต่ในปี พ.ศ. 2531 ปริมาณการผลิตได้ลดลง โดยผลิตกึ่งเล็กได้ 14,431 ตัน มูลค่า 3.3 ล้านบาท กึ่งใหญ่ 960 ตัน มูลค่า 316 ล้านบาท (นิรนาม 2533ข) สำหรับกึ่งที่นำเข้าส่วนใหญ่เป็นกึ่งสดแช่แข็งขนาดใหญ่ ตั้งแต่ 21-25 ตัวต่อปอนด์ ซึ่งมีการนำเข้าถึงร้อยละ 90 กึ่งที่นิยมบริโภคจะมีลำตัวสีแดงและขาว กึ่งกุลาค่าส่วนใหญ่นำเข้าจากอินโดนีเซียและไต้หวันในลักษณะกึ่งต้มสุกและปอกเปลือกแล้วเนื่องจากมีสีส้มแดงเป็นที่นิยมของตลาด โดยกึ่งต้มสุกที่นิยมนี้จะมีขนาด 41-45 ตัวต่อปอนด์และ 61-70 ตัวต่อปอนด์สำหรับการนำเข้ากึ่งปี พ.ศ. 2530 และ 2531 นั้น กึ่งเล็กมีการนำเข้าเป็นมูลค่า 730 และ 47 ล้านบาท ตามลำดับ ส่วนกึ่งใหญ่มีการนำเข้าเป็นมูลค่า 5,600 และ 6,732 ล้านบาท ตามลำดับ การนำเข้าส่วนใหญ่จะนำเข้าจากประเทศในแอฟริกาและอเมริกาใต้ เนื่องจากรสชาติเป็นที่นิยมของคนสเปนและมีราคาต่ำกว่ากึ่งที่นำเข้าจากยุโรปและเอเชีย ราคาจำหน่ายประกอบไปด้วย

#### 1. ราคานำเข้า ณ ท่าเรือประเทศสเปน

1.1 กึ่งสดแช่แข็งขนาด 21-25 ตัวต่อปอนด์ ราคา 170-200 บาทต่อกิโลกรัม

1.2 กึ่งต้มปอกเปลือก ขนาด 40-50 ตัวต่อปอนด์ ราคา 150-200 บาท ต่อ

กิโลกรัม ขนาด 61-70 ตัวต่อปอนด์ ราคา 100-140 บาทต่อกิโลกรัม

#### 2. ราคาจำหน่ายปลีก

2.1 กุ้งสดแช่แข็ง ขนาด 21-25 ตัวต่อปอนด์ ราคา 600 บาทต่อกิโลกรัม  
ขนาด 40-60 ตัวต่อปอนด์ ราคา 280-350 บาทต่อกิโลกรัม

2.2 กุ้งต้มสุกเปลือกเปลือก ขนาด 40-50 ตัวต่อปอนด์ ราคา 350-400 บาทต่อกิโลกรัม

ส่วนใหญ่ผู้นำเข้าจะส่งต่อให้ผู้ขายส่ง โดยผู้นำเข้าที่สำคัญจะอยู่ที่เมืองมาดริด และบาร์เซโลน่า ข้อจำกัดในการนำเข้า สเปนต้องการเพียง Certificate of Sanitary และ Certificate of Origin ประกอบกับสินค้าเพื่อใช้ในพิธีการทางศุลกากรและรับสิทธิพิเศษด้านภาษีเท่านั้น สำหรับกุ้งที่นำเข้าจากไทยยังไม่เป็นที่นิยมในสเปนเนื่องจาก

1. ความนิยมของชาวสเปนชอบกุ้งลำตัวสีแดงหรือส้ม ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกุ้งจากแอฟริกาและอเมริกา หากไทยจะนำเข้าสเปนควรมีการแปรรูปกุ้ง คือ การต้มให้สุก ซึ่งจะเป็นข้อเสียเปรียบเนื่องจากทำให้ต้นทุนสูงขึ้น

2. ราคาที่นำเข้าจากประเทศไทย เมื่อเปรียบเทียบกับกุ้งจากแอฟริกาและอเมริกา ได้ยิ่งแพงกว่าถึงร้อยละ 15

3. ผู้ส่งออกไทยไม่สามารถส่งมอบได้ตลอดทั้งปี ทำให้การวางแผนการสั่งซื้อกุ้งจากไทยทำได้ลำบาก ทั้งนี้เนื่องจากผู้ส่งออกไทยมุ่งตลาดญี่ปุ่นและอเมริกาเป็นหลัก

ตลาดกุ้งสดแช่แข็งในกรีซ จากรายงานจากสำนักงานที่ปรึกษาการพาณิชย์ ณ กรุงเอเธนส์ ประเทศกรีซแจ้งว่าในช่วง 11 เดือนของปี พ.ศ. 2534 กรีซมีการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งจากต่างประเทศมีมูลค่า 39 ล้านบาท ซึ่งลดลงจากปี พ.ศ. 2533 ถึงร้อยละ 53.52 โดยในปี พ.ศ. 2533 มีมูลค่านำเข้า 84.30 ล้านบาท สาเหตุใหญ่เนื่องจากวิกฤตการณ์สงครามอ่าวเปอร์เซียและฮุกอสลาเวีย ในปี พ.ศ. 2534 กรีซนำเข้าจากไทยเป็นอันดับ 1 มูลค่า 91.52 ล้านบาท หรือ 13.07 ล้านบาท (1 บาท = 7 ดริกมา) โดยคิดเป็นมูลค่านำเข้าเมื่อเทียบกับปี พ.ศ. 2533 เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 55.80 เป็นส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 9.95 และ 33.37 ตามลำดับ (นิรนาม 2535ข) และมีแนวโน้มว่าการนำเข้าจะเพิ่มขึ้น เนื่องจากกุ้งแช่แข็งของไทยมีคุณภาพดีเป็นที่ยอมรับของผู้ซื้อและราคาสามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งอื่น ๆ ได้ คู่แข่งที่สำคัญของไทยในตลาดกรีซ คือ เนเธอร์แลนด์ ออสเตรเลีย อินเดีย ซึ่งในปี พ.ศ. 2533 กรีซนำเข้าจาก

ออสเตรเลียเป็นอันดับ 1 มีมูลค่า 23.57 และลดมาเป็นอันดับ 3 ในปี พ.ศ.2534 เนื่องจากราคาสูงและระเบียบการนำเข้าสินค้าของกรีซจะใช้มาตรฐานเช่นเดียวกับกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป เก็บภาษีนำเข้าร้อยละ 18 การจำหน่ายโดยผู้นำเข้าจะจำหน่ายต่อไปยังผู้ขายส่งและขายปลีก กฎเกณฑ์หลักของกรีซสำหรับสินค้าแช่แข็ง คือ

1. ต้องกำหนดวันจับ(Catching date) และวันแช่แข็ง(Freezing date) จะต้องเป็นวันเดียวกัน โดยผู้ประสงค์จะส่งไปกรีซจะต้องมีหนังสือยืนยันการจับจากเรือประมงหรือฟาร์มขึ้นผ่านสมาคมผู้ค้าสัตว์น้ำและอาหารแช่เยือกแข็งไทยและสมาคมฯ จะทำหนังสือรับรองส่งผ่านไปยังกรมประมง

2. สินค้าหลังจากแช่แข็งแล้ว ขนส่งไปถึงกรีซจะต้องอยู่ในระยะเวลา 3 เดือนและจะมีอายุการจำหน่ายในกรีซได้ 6 เดือน

3. การปิดฉลากของกรีซจะต้องมีข้อความต่อไปนี้ เช่น Country of origin, Date of catching เป็นต้น และต้องนำฉลากดังกล่าวมาให้กรมประมงประทับตรา และนำไปเป็นแบบในตัวสินค้าแต่ละ Block ไป

จากลักษณะทั้ง 3 ตลาดที่ยกมาเป็นตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่ามีความแตกต่างในแต่ละประเทศได้อย่างชัดเจนทั้งในด้านปริมาณความต้องการของผู้บริโภค ลักษณะรูปแบบของกุ้งสดแช่แข็งที่แต่ละประเทศต้องการและข้อจำกัดในการนำเข้า

#### สภาวะตลาดกุ้งสดแช่แข็งหลังการรวมตัวเป็นตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป

หลังการรวมตัวเป็นตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป ทางกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปได้ใช้อุปสรรคทางเทคนิค(Technical Barriers) เป็นเครื่องมือที่สำคัญในการควบคุมการนำเข้าสินค้าไปในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปโดยเฉพาะสินค้าประเภทอาหาร อุปสรรคทางเทคนิค คือ การกำหนดคุณภาพมาตรฐานของสินค้านำเข้าให้เป็นไปในแนวทางเดียวกัน กล่าวคือ ถ้าสินค้านั้นเป็นสินค้าที่กฎหมายมีจุดประสงค์จะคุ้มครองผู้บริโภคเพื่อให้เกิดความปลอดภัยต่อสุขภาพแวดล้อม และเพื่อสุขภาพอนามัยของประชาชนแล้ว สินค้าประเภทดังกล่าวกลุ่ม

ประชาคมเศรษฐกิจยุโรปจะต้องกำหนดมาตรฐานร่วมและองค์ประกอบต่าง ๆ ในการพิจารณา เพื่อให้ใบรับรองตลอดจนวิธีการตรวจสอบให้เป็นแนวทางเดียวกัน กลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป มีเงื่อนไขในการส่งออกสินค้าประมงดังนี้

1. ประเทศที่จะส่งออกจะต้องมีการรับรองจาก FAO ว่าเป็นแหล่งที่ปราศจากโรค
2. จะต้องมี การยอมรับโรงงานที่ผลิต โดยให้หน่วยงานในประเทศกำลังพัฒนาเสนอรายชื่อโรงงานผลิตไปยังกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป และทางกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปจะส่งเจ้าหน้าที่มาตรวจสอบโรงงาน หลังจากตรวจสอบแล้วจึงจะทำการอนุมัติให้ส่งสินค้าเข้าไปในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปได้
3. ถึงแม้จะอนุญาตให้ส่งสินค้าเข้าไปในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปได้ ก็จำเป็นที่จะต้อง มีใบ Certificate แนบทุกครั้ง
4. เมื่อส่งสินค้าไปแล้ว ทางกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปจะใช้วิธีสุ่มหรือตรวจเข้มทุก lot สินค้า ขึ้นอยู่กับความเชื่อถือว่าทางกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปมีต่อรัฐบาลของประเทศกำลังพัฒนา ซึ่งถ้าหากมีความไว้วางใจมากก็จะสุ่มหรือตรวจสอบเอกสารเท่านั้น
5. หากมีการทำข้อตกลงแล้ว สินค้าที่ส่งเข้าไปจำหน่ายในประเทศในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปก็สามารถกระจายการจำหน่ายไปได้ทั้ง 12 ประเทศ โดยไม่มีการตรวจสอบซ้ำอีกในแต่ละประเทศที่ส่งเข้าไป

โดยกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป ได้กำหนดระยะเวลาในการปรับตัวให้เข้ากับเงื่อนไขที่กำหนด 2 ปี คือ ตั้งแต่ 1 มกราคม พ.ศ. 2535 ถึง 31 ธันวาคม พ.ศ. 2537 ซึ่งถ้ากล่าวถึงความจำเป็นของการใช้ระบบการประกันคุณภาพของสินค้า นั้นว่ามีความจำเป็นเป็นอย่างมากเนื่องจากกึ่งสดแซ่แข็งจากประเทศผู้ส่งออกซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นประเทศที่กำลังพัฒนา เมื่อได้มีการส่งสินค้าไปยังกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปแล้วพบว่า ในแต่ละปีจะมีสินค้าที่ถูกตีกลับเพราะคุณภาพของสินค้าไม่ได้มาตรฐานที่กลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปกำหนดไว้ เช่น มีการตรวจพบแบคทีเรียที่เป็นโทษต่อผู้บริโภคทำให้มีอาการท้องเสียเล็กน้อยจนถึงขั้นรุนแรง หรือตรวจพบสารตกค้างซึ่งส่วนมากจะเป็นยาที่ใช้ในการฆ่าเชื้อโรคในฟาร์มกุ้งโดยเฉพาะยาปฏิชีวนะ จึงต้องมีการกำหนดมาตรฐานจำนวนแบคทีเรียและปริมาณสารตกค้าง ซึ่งไทยก็เป็นหนึ่งในประเทศผู้ส่งออกที่

ถูกเพ่งเล็งจากประเทศคู่ค้า เนื่องจากตรวจพบสารเคมีหรือสารพิษตกค้างเจือปนอยู่มากในสินค้าของไทย อีกทั้งยังมีปัญหาในการบรรจุหีบห่อ การปลอมแปลงขนาดบรรจุสินค้าต่าง ๆ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของไทยไม่ได้รับความเชื่อถือจากประเทศคู่ค้าและปัญหาคลื่นโศลนในกึ่ง นอกจากนี้กึ่งสดแช่แข็งของไทยยังมีภาพพจน์ที่ไม่ดีต่อสายตาของชาวต่างประเทศ ซึ่งเป็นปัญหาที่สำคัญอีกปัญหาหนึ่งของไทย เนื่องจากการทำฟาร์มกึ่งบริเวณป่าชายเลนจะก่อให้เกิดการทำลายระบบนิเวศน์ จากสถิติการส่งออกกึ่งสดแช่แข็งไทยไปกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปในปี พ.ศ. 2535 จะเห็นได้ว่าเพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2534 โดยปริมาณและมูลค่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.97 และ 10.50 ตามลำดับ

จากสถิติการส่งออกที่เพิ่มขึ้นนี้อาจกล่าวได้ว่า กึ่งสดแช่แข็งของไทยเป็นสินค้านำเข้าที่มีคุณภาพดีที่สุดในเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศผู้นำเข้าอื่น ๆ เช่น อินโดนีเซีย และ จีน และมีราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ ดังนั้นทางกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปจึงนำเข้ากึ่งสดแช่แข็งจากไทย ถึงแม้จะพบปัญหาต่าง ๆ ในการนำเข้าแต่ปัญหาที่พบนั่นก็เป็นส่วนน้อย ผู้ส่งออกที่สินค้าได้คุณภาพมาตรฐานก็สามารถนำเข้าได้ต่อไปผู้ส่งออกที่มีปัญหาที่ปรับปรุงแก้ไข ดังนั้นสถิติการส่งออกจึงเพิ่มขึ้น และอีกสาเหตุหนึ่งที่มีการนำเข้าเพิ่มขึ้นเนื่องมาจากกึ่งสดแช่แข็งของไทยสามารถให้บริการแทนกึ่งเขตหนาวของประเทศนำเข้าภายในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปและประเทศข้างเคียงได้ เพราะกึ่งสดแช่แข็งของไทยมีปริมาณเข้าสู่ตลาดสม่ำเสมอ ราคาไม่แพง คุณภาพดีแต่กึ่งเขตหนาวจะมีปริมาณเข้าสู่ตลาดไม่สม่ำเสมอ เนื่องจากเป็นกึ่งทะเลต้องอาศัยธรรมชาติในการเจริญเติบโต จึงมีราคาแพง

จะเห็นได้ว่า การรวมตัวของกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปได้ส่งผลกระทบต่อไทยในด้านคุณภาพมาตรฐานสินค้าที่ไทยจะต้องปรับปรุงเป็นอย่างมาก เพื่อให้เป็นไปตามกฎระเบียบที่วางไว้ ถ้าไทยสามารถผ่านการตรวจสอบจากประเทศใดประเทศหนึ่งในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปแล้วก็สามารถส่งผ่านเข้าไปในประเทศอื่นได้ทันทีโดยไม่ต้องมีการตรวจสอบอีก สำหรับสินค้าของไทยได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคทั่วไปว่ามีคุณภาพที่ดีกว่าประเทศผู้นำเข้าอื่น ๆ เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศในแถบเอเชียด้วยกัน เช่น อินโดนีเซีย จีน เป็นต้น ซึ่งถ้าไทยสามารถรักษาคุณภาพมาตรฐานสินค้าให้ได้อย่างนี้ตลอดไปรวมทั้งสามารถแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นได้อย่าง

เช่น ปัญหาคลื่นโคลนในกุ้ง ปัญหาสารตกค้าง เป็นต้น ไทยก็สามารถที่จะรักษาส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับหนึ่งในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปได้ตลอดไป เพราะอินโดนีเซียและจีนยังขาดความพร้อมในด้านคุณภาพของกุ้งสดแช่แข็งที่จะมาแข่งขันกับไทยในขณะนี้ แต่ในอนาคตทั้ง 2 ประเทศนี้อาจจะเป็นประเทศที่มีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับหนึ่งแทนไทยได้ถ้าไทยไม่รักษาคุณภาพให้ดีตลอดไป ตลาดกุ้งสดแช่แข็งไทยในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปนั้น ไทยเป็นผู้นำเข้าอันดับหนึ่งในการนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งจากเอเชีย แต่ในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปนอกจากจะนำเข้ากุ้งจากเอเชียแล้วยังนำเข้ากุ้งจากภายในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปด้วยกันเอง รวมทั้งการนำเข้ากุ้งจากกรีนแลนด์ด้วย ซึ่งกุ้งที่นำเข้านั้นเป็นกุ้งเขตหนาวมีรสชาติดีแต่เป็นกุ้งคนละชนิดกับที่นำเข้าจากไทยดังนั้นการแข่งขันจึงมีไม่มากนัก เนื่องจากการบริโภคเป็นไปตามความต้องการของผู้บริโภคและรายได้ของผู้บริโภค คือ กุ้งเขตหนาวเป็นกุ้งที่มีรสชาติดีและราคาแพงเพราะเป็นกุ้งทะเลมิใช่กุ้งเลี้ยงเหมือนของไทย ปริมาณการจับในแต่ละฤดูกาลไม่แน่นอนราคาจึงไม่คงที่สม่ำเสมอราคาเปลี่ยนแปลงตามปริมาณการจับ คือถ้าจับได้มากราคาจะถูก แต่ถ้าจับได้น้อยราคาจะแพง ดังนั้นถ้าผู้บริโภคต้องการบริโภคกุ้งเขตหนาวก็ต้องเป็นผู้ที่มีรายได้สูงพอสมควร ผู้บริโภคที่มีรายได้อาจกลางก็จะนิยมบริโภคกุ้งจากเอเชีย

### โอกาสทางการค้า

เมื่อวิเคราะห์ถึงโอกาสทางการค้าในอนาคต ตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปเป็นตลาดที่มีศักยภาพตลาดหนึ่งเหมาะสมที่ไทยควรที่จะขยายการค้าในตลาดนี้ให้มากขึ้น ซึ่งถ้าผู้ส่งออกกุ้งสดแช่แข็ง ต้องการที่จะขยายส่วนแบ่งตลาดในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปให้มากกว่านี้ รัฐบาลก็พร้อมที่จะให้การสนับสนุน โดยในปัจจุบันรัฐบาลได้มีนโยบายทางการค้าดังนี้

1. นโยบายทางการค้าที่ใช้ คือ นโยบายการค้าเสรี หมายความว่า รัฐบาลจะไม่เข้าไปดำเนินธุรกิจแข่งขันกับเอกชน รัฐบาลเป็นเพียงผู้ควบคุมดูแลการทำงานของเอกชนเท่านั้นและจะเข้าไปเกี่ยวข้องต่อเมื่อมีการทำความผิดเกิดขึ้น

2. มุ่งรักษาตลาดเดิมที่มีอยู่แล้ว โดยการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงแก้ไขหลักการและวิธีการต่าง ๆ ทางการค้าให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ของโลก

3. เสาะหาตลาดใหม่ ๆ เพื่อรองรับสินค้า ตลาดใหม่ได้แก่ ตลาดที่ไม่เคยซื้อสินค้าจากไทยและตลาดของประเทศเปิดใหม่ เช่น รัสเซีย ลาตินอเมริกา โดยอาจจะทำการแลกเปลี่ยนสินค้ากัน เพื่อให้ประเทศนั้นได้รู้จักสินค้าของไทยก่อนที่จะเข้าไปทำการซื้อขายในตลาด

4. รัฐบาลทำหน้าที่ปกป้องผลประโยชน์ทางการค้า และรักษาสีทธิประโยชน์ทางการค้า โดยการเจรจารักษาสีทธิประโยชน์ของประเทศแก้ไขปัญหาที่เกิดระหว่างประเทศ พัฒนาส่งเสริมผู้ผลิต ผู้ส่งออก ให้มีความรู้ความสามารถยิ่งขึ้น

เมื่อรัฐบาลมีความพร้อมในการที่จะสนับสนุนผู้ส่งออก ในการเปิดตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปเช่นนี้ ผู้ส่งออกควรรีบทำการเปิดตลาดก่อนประเทศคู่แข่งอื่น ๆ แต่การเปิดตลาดก็มีปัญหาอยู่บ้างตรงที่ กุ้งสดแช่แข็งของไทยมิได้เป็นสินค้าที่มีความสำคัญหรือความจำเป็นมากนักต่อผู้บริโภค เนื่องจากว่าในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปนั้นมีสินค้าประมงที่สามารถผลิตได้เองหลายชนิด เช่น ปลาซาร์ดีน ปลาทูน่า ปลาหมึก หอย กุ้งเขตหนาว อาหารทะเลกระป๋อง เป็นต้น ทำให้ผู้บริโภคมีโอกาสในการเลือกบริโภคสินค้าได้หลายชนิด จึงไม่เห็นความสำคัญหรือความจำเป็นของกุ้งสดแช่แข็ง ดังนั้นการเปิดตลาดจึงควรมีผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เข้าสู่ตลาด ไม่ใช่เป็นเพียงกุ้งสดแช่แข็งแบบเดิม ควรจะเปลี่ยนรูปแบบของสินค้าเพื่อแย่งส่วนแบ่งตลาดให้เพิ่มขึ้น รูปแบบใหม่ๆ ของกุ้งสด เช่น กุ้งชุบขนมปัง กุ้งหมักในเครื่องเทศ เป็นต้น

เมื่อกล่าวถึงการส่งเสริมการขาย ผู้ส่งออกของได้ทำการส่งเสริมการขายโดยการลงโฆษณาในวารสาร หนังสือพิมพ์ต่าง ๆ ในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป เช่น วารสารที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประมง ธุรกิจสัตว์น้ำ เป็นต้น เพื่อต้องการที่จะให้ผู้นำเข้าในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปได้รู้จักกับธุรกิจของตน และมาเป็นตัวแทนนำเข้ากุ้งสดแช่แข็งในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป ธุรกิจกุ้งสดของไทยจึงเป็นที่รู้จักเฉพาะตัวแทนนำเข้าเท่านั้นผู้บริโภคยังไม่รู้จักไทยดีพอถ้ามีการส่งเสริมการขายมากกว่านี้ เช่น การโฆษณาตามโทรทัศน์ก็จะเป็นการลงทุนที่ได้รับความนิยมคุ้ม เนื่องจากเสียค่าใช้จ่ายมากเกินไปหรือการตั้งร้านโชว์ในห้างสรรพสินค้าก็จะเป็นที่รู้จักกันเฉพาะผู้บริโภคที่เดินผ่านร้านนั้น จะเห็นได้ว่าไม่ว่าจะใช้การส่งเสริมการขายมากเท่าไรก็จะมีผลในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคให้เพิ่มขึ้น เนื่องจากเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้น

คือ ผู้บริโภคมีสินค้าให้เลือกบริโภคหลายชนิด จึงไม่ให้ความสนใจมากนักการไม่ให้ความสนใจของผู้บริโภคนี้ เป็นอุปสรรคที่สำคัญในการเปิดตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป แต่อย่างไรก็ตามในปัจจุบันไทยมีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับหนึ่งถ้าไทยสามารถควบคุมคุณภาพให้ดีตลอดไป รวมทั้งทำการเปิดตลาดโดยการออกสินค้าในรูปแบบใหม่ ๆ ส่วนแบ่งตลาดสูงสุดของไทยในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปต้องเพิ่มขึ้นอย่างแน่นอน

### คู่แข่งของไทยในตลาดกุ้งสดแช่แข็ง

แม้ว่าในระยะ 2-3 ปีที่ผ่านมาไทยจะสามารถส่งกุ้งสดแช่แข็งออกสู่ตลาดโลกปีละนับหมื่นตัน แต่เมื่อเปรียบเทียบกับกุ้งในตลาดโลกแล้วไทยมีส่วนแบ่งในตลาดโลกเพียงร้อยละ 4-5 เท่านั้น ตลาดใหญ่ ๆ ที่รับซื้อกุ้งจากไทยก็เป็นตลาดเดียวกันกับประเทศคู่แข่ง คือ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา คู่แข่งที่สำคัญของไทยในตลาดโลกมีดังนี้(นิรนาม 2530)

1. ใต้หวัน เป็นเกาะเล็กๆ ทางตะวันตกของหมู่เกาะแปซิฟิก ความอุดมสมบูรณ์ทางด้านทรัพยากรสัตว์น้ำน้อยกว่าประเทศอื่น แต่ความรู้ทางเทคโนโลยีด้านการเพาะเลี้ยงกุ้ง (กุลาค่า) ของใต้หวันค่อนข้างสูงทำให้ใต้หวันกลายเป็นผู้ส่งออกรายใหญ่ของโลก สามารถเพิ่มปริมาณการส่งออกได้อย่างรวดเร็วในระยะ 3-4 ปีที่ผ่านมา ใต้หวันสามารถส่งออกเพิ่มถึงเท่าตัวยกตัวอย่างในตลาดญี่ปุ่นในปี พ.ศ. 2527 ใต้หวันส่งกุ้งเข้า 16,473 ตัน ปี พ.ศ.2529 ส่งเข้าถึง 38,478 ตัน ซึ่งเพิ่มขึ้นเกินกว่าเท่าตัวและขณะนี้ใต้หวันสามารถส่งกุ้งเข้าญี่ปุ่นได้เป็นอันดับหนึ่งนำหน้าอินเดียซึ่งเคยเป็นผู้นำมามาก่อน ประมาณได้ว่าร้อยละ 60 ของผลผลิตกุ้งในใต้หวันส่งไปจำหน่ายที่ญี่ปุ่น

สาเหตุที่ใต้หวันประสบผลสำเร็จในการส่งออกกุ้งแช่แข็ง เนื่องจากใต้หวันได้จัดตั้งสถาบันวิจัยการประมงของใต้หวันขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2511 และสถาบันดังกล่าวได้ประสบความสำเร็จอย่างมากในการเลือกกุ้งกุลาค่าเป็นพันธุ์ทดลอง ประกอบกับได้มีการกำหนดแผนพัฒนาการเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาค่าไว้ว่า จะเพิ่มเนื้อที่การเพาะเลี้ยงในระยะ 10 ปีอีก 25,000 เฮกตาร์ โดยมีผลเฉลี่ยเพิ่มขึ้นจากเฮกตาร์ละ 2.5 เมตริกตัน เป็น 4 เมตริกตันในปัจจุบัน นอกจากนี้

องค์ประกอบที่สำคัญ คือ ผู้ประกอบการให้ความสนใจที่พัฒนาการผลิตของตน โดยการนำเข้าเครื่องจักรที่ทันสมัย ไม่ว่าจะเป็นเครื่องแช่แข็งหรือเครื่องบรรจุซึ่งสะอาดและรวดเร็วทำให้ผลผลิตมีคุณภาพสูงขึ้น จากองค์ประกอบเหล่านี้คาดว่า ใต้หวันคงเป็นผู้ส่งออกรายใหญ่อีกนาน

2. อินเดีย อินเดียค่อนข้างจะแตกต่างจากใต้หวัน กึ่งส่วนใหญ่เป็นกึ่งจับจากแหล่งน้ำธรรมชาติ เนื่องจากความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรธรรมชาติในแต่ละปี อินเดียส่งออกกุ้งประมาณปีละ 50,000 ตัน ไปยังตลาดญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกา โดยในระยะ 1-2 ปีที่ผ่านมา อินเดียได้สูญเสียตลาดญี่ปุ่นซึ่งอินเดียเคยส่งออกอันดับหนึ่งให้ใต้หวัน แต่ในตลาดสหรัฐอเมริกา อินเดียยังคงเป็นผู้ส่งออกรายใหญ่อยู่ โดยมีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 17 ในระยะหลังอินเดียได้ให้ความสำคัญกับการเพาะเลี้ยงมากขึ้น

อินเดียมีหน่วยงานหนึ่ง ซึ่งมีความสำคัญต่อการผลิตและการส่งออกอาหารทะเลมาก คือ MARINE PRODUCTS EXPORT DEVELOPMENT AUTHORITY หรือ MPEDR ซึ่งได้ตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2515 โดยมีผู้แทนภาคเอกชนและรัฐบาลร่วมบริหารงาน มีหน่วยงานย่อย ๆ หลายหน่วยงานด้วยกันเช่น ฝ่ายตลาด วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ฝ่ายควบคุมคุณภาพฝ่ายเพาะเลี้ยง เป็นต้น โดยมีสำนักงานอยู่เมืองโคชินและมีสาขากระจายตามเมืองต่างๆ อีกหลายแห่ง สำหรับในต่างประเทศก็ยังมีสำนักส่งเสริมการส่งออกด้วย เช่น ในกรุงโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น ดังนั้นพอประมวลได้ว่าอินเดียยังคงมีบทบาทสำคัญในตลาดโลกอยู่ต่อไป

3. อินโดนีเซีย อินโดนีเซียมีการส่งออกกุ้งในแต่ละปีประมาณ 30,000 ตันส่วนใหญ่เป็นกึ่งจากแหล่งน้ำธรรมชาติและกึ่งที่ได้จากการเพาะเลี้ยง ประมาณว่าร้อยละ 80 ของปริมาณการส่งออกส่งไปญี่ปุ่น โดยอินโดนีเซียมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 12 สำหรับตลาดสหรัฐอเมริกา นั้นอินโดนีเซียเป็นผู้ส่งออกรายใหญ่อันดับสองรองจากอินเดีย โดยมีส่วนแบ่งในตลาดร้อยละ 10 เนื่องจากสภาพภูมิประเทศและสภาวะแวดล้อมที่เอื้ออำนวยต่อการเพาะเลี้ยง ขณะนี้อินโดนีเซียมีโครงการ การเพาะเลี้ยงและการประมงหลายโครงการที่สามารถตั้งญี่ปุ่นให้เข้าร่วมโครงการได้

4. เม็กซิโก ในแต่ละปีเม็กซิโกสามารถส่งออกกุ้งได้กว่า 30,000 ตัน โดยร้อยละ 96 ส่งไปยังตลาดสหรัฐอเมริกา ส่วนที่เหลือร้อยละ 4 ส่งไปยังญี่ปุ่น

5. ออสเตรเลีย ในแต่ละปีออสเตรเลียสามารถส่งออกกุ้งได้ปีละประมาณ 12,000

-16,000 ตัน ซึ่งถึงแม้ว่าในปัจจุบันออสเตรเลียจะมีบทบาทไม่มากนักก็ตามแต่เชื่อว่าในอนาคต ออสเตรเลียคงจะเป็นผู้ค้ารายใหญ่เช่นกัน เนื่องจากออสเตรียมีโครงการขยายการเพาะ เลี้ยงกุ้ง โดยจะใช้เงินลงทุนประมาณ 50 ล้านเหรียญออสเตรเลีย และจะเสร็จสมบูรณ์ในปี.ศ. 2534 มีเนื้อที่เพาะเลี้ยงกุ้งกว่าประมาณ 2,400 เฮกตาร์ (ประมาณ 15,000 ไร่) ซึ่งนับว่า เป็นโครงการเพาะเลี้ยงกุ้งที่ใหญ่ที่สุดของโลกสำหรับผลผลิตคาดว่าจะร้อยละ 50 ส่งไปญี่ปุ่น

จากประเทศคู่แข่งข้างต้น จะเห็นว่าแต่ละประเทศมีเป้าหมายที่จะส่งสินค้าออกสู่ ตลาดโลกเดียวกับของไทย คือ ญี่ปุ่น และสหรัฐอเมริกา ขณะเดียวกันผู้ประกอบการก็ได้มี ศึกษานาการต่างๆ ในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพดีและการผลิตที่รวดเร็วขึ้นเป็นที่ยอมรับ ของตลาด โดยอาศัยความร่วมมือระหว่างภาครัฐบาลและเอกชนสำหรับไทยก็น่าที่จะประสบผล สำเร็จเช่นประเทศคู่แข่งข้างต้น หากภาครัฐบาลหันมาพิจารณาให้ความช่วยเหลืออย่างจริงจัง ไม่ว่าจะเป็นการยกเว้นภาษีการค้าร้อยละ 1.65 ( ซึ่งในปัจจุบันในกลุ่มอาเซียนด้วยกัน มีไทย เพียงประเทศเดียวที่ยังต้องเสียภาษีการค้านี้อยู่) หรือลดพิกัดการนำเข้าเครื่องจักรที่จะพัฒนา ผลิตภัณฑ์ของเราให้มีคุณภาพเท่าเทียมประเทศคู่แข่ง และสามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งได้

#### การตลาดของผู้ส่งออก

บริษัทผลิตอาหารทะเลแช่แข็งที่ผลิตได้ตามมาตรฐานของตลาดต่างประเทศแล้ว มัก จะมุ่งผลิตส่งออกต่างประเทศมากกว่าจำหน่ายในประเทศ ทั้งนี้เพราะตลาดต่างประเทศมีปริมาณ ความต้องการมากกว่าตลาดภายในประเทศ นอกจากนี้ยังได้รับเงินสดทันที (ส่วนใหญ่ติดต่อกับผ่าน ธนาคารในรูป(L/C)) เมื่อจัดส่งสินค้าได้ครบตามคำสั่งซื้อ ดังนั้นถึงแม้ว่าราคาจะถูกกว่าราคาภายใน ประเทศ แต่การจำหน่ายในประเทศมีปริมาณน้อย และต้องให้เครดิตนานทำให้บริษัทผู้ผลิตต้อง เสียดอกเบี้ยเป็นจำนวนมากอันเป็นการเพิ่มค่าใช้จ่ายให้สูงขึ้นไปอีก

วิธีการบริหารการตลาดต่างประเทศของบริษัทที่ทำการผลิตอาหารทะเลแช่แข็ง เพื่อ การส่งออกมีด้วยกันหลายแบบ ซึ่งบริษัทผู้ผลิตแต่ละรายในปัจจุบันก็ใช้วิธีการบริหารการตลาดใน

หลายรูปแบบเพื่อให้ได้มาซึ่งคำสั่งซื้อจากลูกค้าต่างประเทศ ดังนี้

1. บริษัทผู้ผลิตจะมีหน่วยงานหรือบริษัทในเครือ ทำหน้าที่การตลาดในต่างประเทศ รับผิดชอบในการหาลูกค้า ให้กับบริษัทผู้ผลิตในประเทศไทยของตนเอง
2. บริษัทผู้ผลิตในประเทศที่มีผู้ถือหุ้นเป็นชาวต่างประเทศร่วมหุ้นอยู่ด้วย โดยมีบริษัทแม่อยู่ในต่างประเทศ และมีหน้าที่หาคำสั่งซื้อป้อนให้กับกิจการที่ตั้งอยู่ในประเทศไทย
3. บริษัทผลิตได้ลูกค้าจากการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ
4. ลูกค้าติดต่อผ่านตัวแทน หรือบริษัทที่ทำการค้าเกี่ยวกับการส่งออกในประเทศไทย ซึ่งบริษัทส่งออกเหล่านี้จะติดต่อกับบริษัทผู้ผลิตในประเทศเพื่อจะจัดการส่งออกได้
5. ลูกค้าติดต่อบริษัทผู้ผลิตโดยตรง
6. ได้ลูกค้าจากการเข้าร่วมกับคณะผู้แทนการค้าในตลาดต่างประเทศ ซึ่งจัดโดยหน่วยงานของรัฐบาล เช่น กรมส่งเสริมการส่งออก เป็นต้น

#### ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับสินค้าประมง

สินค้าประมงเป็นสินค้าที่มีบทบาททางเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ และสามารถนำรายได้เข้าประเทศได้เป็นจำนวนมาก กล่าวคือ ปีละประมาณ 60,000 ล้านบาท หรือประมาณร้อยละ 10 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมดของไทย นอกจากนี้สินค้าประมงยังเป็นแหล่งโปรตีนที่สำคัญอย่างหนึ่งของประชากรอีกด้วย ความต้องการด้านอาหารมีบทบาทสำคัญทำให้อุตสาหกรรมการประมงเจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว ได้มีการพัฒนาวิธีการและเครื่องมือการจับปลาให้ทันสมัยและมีประสิทธิภาพ ตลอดจนได้รับเทคนิคใหม่ ๆ จากต่างประเทศเข้ามาทดแทนวิธีการเดิมทำให้กิจการด้านการประมงของไทยขยายตัวออกไปมากทั้งในด้านจำนวนเรือประมงที่เพิ่มมากขึ้นปริมาณการจับสัตว์น้ำและด้านอาณาเขตที่ทำการประมงจนถึงจัดเข้าอยู่ในลำดับที่ 9 ของประเทศที่ทำการประมงมากที่สุดในโลกและส่งออกผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำมากเป็นลำดับที่ 6 ของโลก

การประมงเป็นอาชีพของประชากรไทยจำนวนมากจากความก้าวหน้าและความสำเร็จของการทำการประมง ทำให้ต้องประสบปัญหาต่าง ๆ อยู่มากและเพิ่มขึ้นด้วยเช่นกันปัญหา

การประมงที่สำคัญในปัจจุบันส่วนมากมักมีสาเหตุมาจากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางการประมง ปัญหาเศรษฐกิจทั้งภายในและภายนอกประเทศรวมทั้งเสถียรภาพทางการค้า ซึ่งสามารถแบ่งออกได้ คือ ปัญหาการผลิต และปัญหาการตลาด

### ปัญหาการผลิต

1. ปัญหาความเสื่อมโทรมของทรัพยากร สัตว์น้ำเป็นทรัพยากรธรรมชาติที่สามารถใช้หมดสิ้นไปได้ การใช้เป็นไปอย่างฟุ่มเฟือยโดยไม่ทำให้เกิดประโยชน์ทางเศรษฐกิจแก่ประเทศอย่างเต็มที่ หรือมีการจับสัตว์น้ำจนเกินสภาวะและกำลังการผลิต(Over Fishing) ทำให้ทรัพยากรสัตว์น้ำไม่สามารถจะสร้างขึ้นมาทดแทนส่วนที่ถูกใช้ไปแล้วได้ทัน ในปัจจุบันการประมงมีการพัฒนาโดยนำเอาเทคโนโลยีและเครื่องมือทันสมัยมาใช้ในการประมงมากขึ้น เพื่อให้มีประสิทธิภาพในการจับสัตว์น้ำสูงขึ้น เครื่องมือทันสมัยดังกล่าว ได้แก่ อวนลาก อวนลอย และอวนล้อม นอกจากนี้ยังมีเครื่องมือทางด้านอิเล็กทรอนิกส์มาช่วยอำนวยความสะดวกและให้เกิดความรวดเร็วขึ้น เช่น เครื่องมือวิทยุรับส่ง เครื่องหาฝูงปลา(Sonar) เครื่องวัดความลึก เครื่องมือเรดาร์ และเครื่องทำความเย็น เพื่อให้เรือประมงสามารถออกทะเลได้เป็นเวลานานหาฝูงปลาได้เร็วขึ้นและสามารถขยายการทำการประมงออกไปในน่านน้ำสากล การจับปลาจึงสามารถเลือกเฉพาะปลาดีและมีราคา ส่วนที่เหลือทิ้งไปเป็นผลทำลายทรัพยากรสัตว์น้ำให้หมดไปเร็วกว่าที่ควรจะเป็น นอกจากนี้การจับสัตว์น้ำยังใช้เครื่องมือที่ไม่เหมาะสมทำลายทรัพยากรสัตว์น้ำอย่างรุนแรง เช่น ระเบิด ยาเบื่อเมา และกระแสไฟฟ้า ตลอดจนมีการลักลอบทำการประมงในฤดูสัตว์น้ำวางไข่และสัตว์น้ำวัยอ่อน โดยไม่คำนึงถึงระเบียบข้อบังคับของทางการการเป็นเหตุให้เกิดสภาพเสื่อมโทรมของทรัพยากรสัตว์น้ำได้

2. ปัญหาเขตน่านน้ำ ในปัจจุบันประเทศต่าง ๆ ได้ประกาศเขตเศรษฐกิจจำเพาะระยะ 200 ไมล์ทะเล ตามอนุสัญญาว่าด้วยกฎหมายทะเล ค.ศ. 1982 (The Convention of Law of the sea) ซึ่งตามความเป็นจริงแล้วกฎหมายฉบับนี้ยังไม่มีผลบังคับใช้เนื่องจากประเทศสมาชิกยังให้สัตยาบันไม่ครบ 60 ประเทศตามที่กำหนดไว้ในอนุสัญญา แต่อย่างไรก็ตามหลายประเทศก็มีการประกาศเขตเศรษฐกิจจำเพาะตามแนวทางของอนุสัญญาดังกล่าวไปแล้วโดยเฉพาะ

ประเทศในเอเชีย ได้แก่ อินเดีเชีย พม่า เวียดนาม กัมพูชา ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย สิงคโปร์ และ ไทย เมื่อไทยประกาศเขตเศรษฐกิจจำเพาะทำให้ดูเหมือนว่าไทยได้มีพื้นที่สิทธิอธิปไตยเพิ่มขึ้น ประมาณร้อยละ 60 ของพื้นที่เดิม แต่ความเป็นจริงแล้วชาวประมงไทยได้สูญเสียพื้นที่ทำการประมงในทะเลหลวงหรือน่านน้ำสากลไปประมาณ 300,000 ตารางไมล์ เพราะพื้นที่น่านน้ำในทะเลหลวงดังกล่าว ได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของน่านน้ำเขตเศรษฐกิจจำเพาะของประเทศเพื่อนบ้าน แม้จะไม่มีกฎหมายระหว่างประเทศรับรองอย่างถูกต้อง แต่ก็มีผลบังคับใช้ในทางปฏิบัติในลักษณะที่ต้องเจรจากันในกรณีเกิดการขัดแย้งขึ้น ประเทศใดมีอำนาจเหนือกว่าก็จะตีความเข้าข้างตน และใช้อำนาจที่เหนือกว่าบังคับให้อีกฝ่ายต้องยอมรับโดยปริยาย ในส่วนของไทยเนื่องจากการตีความไม่สามารถทำให้ชัดเจนได้ เรือประมงส่วนใหญ่ออกไปทำการประมงน้ำลึกจึงมักถูกประเทศเพื่อนบ้านจับกุมเสมอ นอกจากรัฐบาลจะต้องเสียค่าใช้จ่ายเอาเรือและลูกเรือกลับคืนมา ยังทำให้ไทยขาดแคลนวัตถุดิบการประมงไปเป็นจำนวนมากเช่นกัน

3. ปัญหาสิ่งแวดล้อมของสัตว์น้ำ โดยทั่วไปสภาพแวดล้อมของสัตว์น้ำอยู่ในสภาพที่ไม่เหมาะสมเป็นผลให้สัตว์น้ำมีแนวโน้มลดจำนวนลง เช่น การสร้างเขื่อนและถนน ทำให้การแพร่กระจายของสัตว์น้ำโดยธรรมชาติมีอุปสรรคและทำให้แหล่งน้ำมีความอุดมสมบูรณ์ลดลงนอกจากนี้โรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ ยังขาดความรับผิดชอบในการปล่อยน้ำเสียออกจากโรงงาน และพื้นที่เกษตรกรรมบางแห่งใช้ยาฆ่าแมลงไม่ถูกต้อง ปล่อยมลพิษตกค้างไหลลงสู่แหล่งน้ำอันเป็นที่อยู่อาศัยของสัตว์น้ำ

4. ปัญหาการขาดแคลนสิ่งอำนวยความสะดวกในการผลิต ได้แก่ น้ำมันเชื้อเพลิงเพื่อใช้ในเรือประมงและน้ำแข็งสำหรับแช่สัตว์น้ำ นอกจากจะขาดแคลนและยังมีราคาสูงด้วย ซึ่งเป็นส่วนเพิ่มในต้นทุนการผลิต นอกจากนั้นมีการพัฒนาท่าเทียบเรือและสิ่งอำนวยความสะดวกในการขนถ่ายสัตว์น้ำอย่างไม่พอเพียง

5. ปัญหาเรื่องการตรวจสอบสินค้า การตรวจสอบและการวิเคราะห์ทางด้านสุขอนามัยสำหรับสินค้าที่นำเข้าอย่างเข้มงวด เช่น วัตถุเจือปนอาหาร (Food Additives) สารพิษตกค้าง ปริมาณการใช้เอนไซม์

6. ปัญหาเรื่องการตรวจสอบโรงงานผลิต ได้มีการกำหนดให้ต้องมีการตรวจสอบโรงงานผลิตจากผู้เชี่ยวชาญของประเทศผู้ซื้อ เช่น สหรัฐอเมริกา (โครงการ Seafood Inspec-

tion Program) ญี่ปุ่น (โครงการ Registration system) แคนาดา และกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป (กรณีกึ่งสดแช่แข็งเมื่อกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปรวมตัวเป็นตลาดเดียว) เพื่อให้โรงงานผู้ผลิตผลิตสินค้าให้ถูกต้องตามสัญลักษณ์ตามมาตรฐานที่กำหนด ปราศจากโรคระบาดทั้งนี้ประเทศผู้นำเข้าจะต้องให้ความเห็นชอบภายหลังจากการเดินทางมาตรวจโรงงานแล้ว โรงงานอาหารทะเลแช่เยือกแข็งของไทยส่วนใหญ่มีมาตรฐานดี แต่มีบางแห่งยังไม่ได้มาตรฐานขาดความเอาใจใส่ในการรักษาความสดและความสะอาดของวัตถุดิบ (ก่อนและขณะผลิต) ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ได้มีคุณภาพต่ำกว่าที่ควร นอกจากนี้โรงงานบางแห่งยังขาดเครื่องมืออุปกรณ์ในการตรวจสอบคุณภาพสินค้าที่ผลิตได้ก่อนส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ

### ปัญหาการตลาด

1. ปัญหาการขนส่งและเก็บรักษา ไม่มีรถห้องเย็นและห้องเย็นสำหรับเก็บรักษาสัตว์น้ำอย่างเพียงพอและเหมาะสม ทำให้คุณภาพสัตว์น้ำไม่ดีเท่าที่ควรและจำหน่ายไม่ได้ราคา การขาดแคลนเรือลำเลียงสินค้า โดยเฉพาะในช่วงที่ตลาดต่างประเทศมีความต้องการสูง ทำให้เกิดปัญหาผู้ส่งออกไม่สามารถส่งสินค้าได้ทันตามกำหนดเวลา นอกจากนี้บางครั้งผู้ประกอบการเดินเรือมักขึ้นค่าระวางขนส่งอยู่เนืองๆ
2. ปัญหาข้อมูลข่าวสาร ขาดข้อมูลข่าวสารการตลาดและการจัดจำหน่ายตลอดจนเอกสารตีพิมพ์และเอกสารทางวิชาการทางด้านการประมง
3. ปัญหาตลาดหลักของสินค้า ตลาดหลักสินค้าประมงของไทยที่สำคัญอยู่เพียง 3 ตลาดใหญ่ คือ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป การพึ่งพิงตลาดเพียงไม่กี่แห่งนั้นเป็นเหตุให้เมื่อเกิดปัญหาทางการค้ากับประเทศดังกล่าวย่อมมีผลกระทบต่อ การส่งออกสินค้าของไทยเป็นอย่างมาก เช่น กรณีการตรวจพบสารตกค้างในกุ้งที่ส่งไปญี่ปุ่น และการห้ามนำเข้าปลาทูน่าชนิดครีบน้ำเงินของสหรัฐอเมริกา เป็นต้น
4. ปัญหามาตรฐานสินค้า การกำหนดมาตรฐานสินค้าไว้สูงมากก่อให้เกิดปัญหาต่อไทย สำหรับกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปที่ทำการศึกษาในครั้งนี้ก็เป็นอีกประเทศหนึ่งที่กำหนดมาตรฐานสินค้าไว้สูงมากทำให้เกิดปัญหากับผู้ส่งออกคือ ผู้ส่งออกต้องพัฒนา กึ่งสดแช่แข็งของตนให้

มีมาตรฐานตามที่กลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปต้องการ ซึ่งก่อให้เกิดการใช้ต้นทุนมากขึ้นผู้ส่งออก อาจจะไม่ให้ความสนใจกับตลาดนี้ และหันไปสนใจตลาดญี่ปุ่นหรือตลาดสหรัฐอเมริกาแทนเพราะทั้ง 2 ตลาดนี้เป็นตลาดหลักและมีความสำคัญมากกว่า

#### 5. ปัญหาการกีดกันทางการค้า

5.1 ปัญหาการบรรจุหีบห่อ การบรรจุหีบห่อและการปิดฉลากต้องเป็นไปตาม ข้อกำหนดของกฎหมายผู้นำเข้า เช่น กฎหมาย Nutrition Labeling and Education Act of 1990 ของสหรัฐอเมริกา ซึ่งกำหนดให้ต้องปิดป้ายสินค้าประเภทพลาสติกและในฉลาก ต้องระบุคุณค่าทางโภชนาการอาหารด้วย และการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นไปประเทศมาเลเซีย ต้องใช้ฉลากพลาสติกที่ทางการมาเลเซียกำหนด

5.2 ปัญหาการอนุรักษ์สัตว์น้ำ การกีดกันทางการค้าโดยใช้นโยบายด้านการอนุรักษ์ทรัพยากรสัตว์น้ำ เช่น กรณีของสหรัฐอเมริกา ออกกฎหมายหลายฉบับเพื่อการอนุรักษ์ ทรัพยากรสัตว์น้ำโดยเฉพาะสัตว์น้ำประเภทเลี้ยงลูกด้วยนมเช่น ปลาโลมา ซึ่งต้องตายลงเนื่อง จากการจับปลาทูน่าและปลาฉลามอนรวมทั้งเต่าทะเลซึ่งตายลงเพราะการทำประมงกึ่ง

## บทที่ 4

### สรุปและข้อเสนอแนะ

#### สรุป

กลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปเป็นการรวมตัวของประเทศในยุโรป 12 ประเทศ อันประกอบไปด้วย ฝรั่งเศส เยอรมันตะวันตก อิตาลี สหราชอาณาจักร สเปน โปรตุเกส เบลเยียม เนเธอร์แลนด์ เดนมาร์ก กรีซ ปัจจุบันได้รวมตัวกันเป็นตลาดยุโรปเดียวและได้กำหนดกฎระเบียบการนำเข้ากึ่งสดแช่แข็งจากประเทศผู้นำเข้าไว้เป็นแบบอย่างเดียวกัน เพื่อมุ่งให้ประเทศสมาชิกควบคุมในด้านการตลาด สุลักษณะ สุลอนามัย และเป็นหลักประกันสำหรับการคุ้มครองผู้บริโภค โดยกำหนดตั้งแต่ การผลิต การจับ การเก็บรักษา การวางจำหน่ายในท้องตลาด ประเทศในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปทุกประเทศจะต้องดำเนินการปรับปรุงระเบียบเกี่ยวกับการตลาดของตัวเองให้เป็นไปในแนวทางเดียวกันหมด สำหรับไทยถึงแม้ว่าจะมิใช่ประเทศผู้ส่งออกกุ้งรายใหญ่ของกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป แต่ก็ก็เป็นประเทศผู้ส่งออกอาหารทะเลและผลิตภัณฑ์ไปกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปเป็นลำดับแรก ๆ ที่จะต้องเข้าสู่การเปลี่ยนแปลงข้างต้นนี้ ดังนั้นไทยจึงจะต้องปรับปรุงในเรื่องต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง การตลาดสุลอนามัยกฎระเบียบต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป ซึ่งหากไทยสามารถประสานงานระหว่างหน่วยราชการและเอกชนได้ อย่างสอดคล้องและพร้อมที่จะเปิดตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปก็จะเป็นผลดีต่อไทย เนื่องจากกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปยังเป็นตลาดที่ใหม่สำหรับไทยและเป็นตลาดที่มีศักยภาพในการเติบโต และไม่ต้องพบกับข้อจำกัดในการนำเข้าตามระเบียบของแต่ละประเทศ เพราะสินค้าที่ส่งเข้าไปในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปจะสามารถส่งผ่านเปิดไปในประเทศต่าง ๆ ในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปได้อย่างเสรี โอกาสในการเปิดตลาดในประเทศต่าง ๆ ในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปจะมีมากขึ้น

ปัจจุบันไทยเป็นประเทศผู้นำเข้ากึ่งสดแช่แข็งไปกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป เป็นอันดับหนึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศผู้นำจากเอเชียด้วยกัน ทั้งนี้เนื่องจากกึ่งสดแช่แข็งของไทยมี

คุณภาพดีกว่ากุ้งสดแช่แข็งของอินโดนีเซียและจีน แนวโน้มในอนาคตไทยยังคงเป็นผู้นำเข้าอันดับหนึ่งในตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป ถ้าไทยสามารถรักษาคุณภาพของกุ้งสดแช่แข็งให้ดีก็ต้องตามมาตรฐานที่กลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปกำหนด

### ข้อเสนอแนะ

1. รัฐบาลควรมีมาตรการหรือนโยบายในการทำงานที่ชัดเจน เพื่อแก้ปัญหาต่าง ๆ กล่าวคือ ปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น สาเหตุหนึ่งเนื่องมาจากการขาดการวางแผนการดำเนินงานที่ดีของหน่วยงานราชการและขาดการประสานงานกันเช่น ปัญหาการผลิต รัฐบาลเห็นว่ากุ้งสดแช่แข็งเป็นอุตสาหกรรมที่ทำรายได้ให้แก่ประเทศมากจึงสนับสนุนให้เกษตรกรเลี้ยงเพื่อการส่งออก เมื่อเกษตรกรเลี้ยงกันมาก ก็ทำให้เกิดปัญหาการทำลายสิ่งแวดล้อม ป่าชายเลนถูกทำลาย น้ำเน่าเสีย ซึ่งรัฐบาลมิได้วางแผนการดำเนินงานไว้แก้ไขปัญหาด้านนี้ เมื่อเกิดปัญหขึ้นรัฐบาลก็แก้ปัญหาโดยการออกกฎหมายให้มีการจดทะเบียนฟาร์มกุ้ง ซึ่งมีใช้ทางออกที่ดีเพราะมีเกษตรกรหลายรายมิให้ความสำคัญและความจำเป็นกับการจดทะเบียนฟาร์มกุ้งและสาเหตุที่สำคัญก็คือ เกษตรกรหลายรายได้บุกรุกพื้นที่ป่าชายเลน จึงไม่สามารถมาจดทะเบียนฟาร์มกุ้งได้เพราะไม่มีโฉนดที่ดินและปัญหาที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งก็คือ คุณภาพของกุ้งเกษตรกรส่วนใหญ่ไม่มีความรู้ในการเลี้ยงกุ้งมากนักทำฟาร์มกุ้งก็เนื่องจากเห็นว่า เป็นธุรกิจที่ทำรายได้ดี จึงทำฟาร์มเลี้ยงกุ้งบ้าง ดังนั้นผลผลิตกุ้งที่ได้จึงมีคุณภาพไม่ค่อยดีมีปัญหาในเรื่องการเป็นโรค และการมีสารปฏิชีวนะตกค้างเจือปนอยู่ในเนื้อกุ้ง ทำให้ขายกุ้งได้ในราคาที่ไม่ดี จากปัญหาต่าง ๆ เหล่านี้จะเห็นได้ว่ารัฐบาลขาดการวางแผนล่วงหน้าที่ดี รัฐบาลควรมีการวางแผนกำหนดพื้นที่ในการเลี้ยงกุ้ง เพื่อมิให้พื้นที่ป่าชายเลนถูกรุกทำลายไปมากกว่านี้ รวมทั้งควรมีการพัฒนา น้ำและพื้นดินในบริเวณที่ทำฟาร์มเลี้ยงกุ้งหลังจากเลิกการทำฟาร์มเลี้ยงกุ้งแล้ว เนื่องจากว่าเมื่อเลิกทำฟาร์มเลี้ยงกุ้งแล้วพื้นดินและน้ำในบริเวณนั้นจะเน่าเสียและถูกปล่อยปะละเลยกลายเป็นพื้นที่เสื่อมโทรมใช้การอะไรไม่ได้อีกต่อไป รัฐบาลควรมีหน่วยงานที่คอยให้บริการข่าวสารความรู้หรือมีการฝึกอบรม ให้ความรู้ในการทำฟาร์มเลี้ยงกุ้งให้แก่เกษตรกร เพื่อที่เกษตรกรจะได้ทำฟาร์มเลี้ยงกุ้งอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ ผลผลิตกุ้งที่ได้มีคุณภาพดีและสามารถขายได้ในราคาสูง นอกจากนี้ยังสามารถควบคุมในเรื่องของโรค

ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นได้ด้วย. การทำงานของรัฐบาลควรมีการประสานงานกันมากกว่านี้ เช่น กรมประมงคอยดูแลทางด้านการผลิต กรมป่าไม้คอยดูแลทางด้านพื้นที่ป่าชายเลน กรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ดูแลเรื่องคุณภาพของกุ้งทางชีววิทยา เป็นต้น

2. ในการทำฟาร์มเลี้ยงกุ้งนั้นเกษตรกรควรทำการสำรวจความพร้อมของตนก่อนที่จะทำ ไม่ว่าจะ เป็นทางด้านทุนทรัพย์หรือความรู้ที่จะต้องใช้ในการทำฟาร์มเลี้ยงกุ้งเกษตรกรมีควรทำฟาร์มเลี้ยงกุ้งตามคนอื่นเพราะเห็นว่าคนอื่นทำแล้วได้รายได้ดี ควรสำรวจตนเองก่อนว่าตนนั้นมีความพร้อมหรือไม่ ทางด้านทุนทรัพย์ในการทำฟาร์มเลี้ยงกุ้งนั้นต้องมีทุนพอสมควร เนื่องจากต้องใช้พื้นที่พอสมควรในการทำฟาร์ม ต้องเสียค่าอาหารกุ้ง ค่าจ้างคนงาน และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ อีก แต่ปัญหาเรื่องทุนสามารถแก้ไขได้โดยขอความช่วยเหลือจากรัฐบาล โดยผ่านธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ในด้านความรู้ก็เช่นเดียวกัน ควรทำการศึกษาหาข้อมูลบ้าง มิใช่ว่าต้องการจะเลี้ยงและจะสามารถเลี้ยงได้ทันที โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปัจจุบัน ปัญหาเรื่องโรคหัวเหลือง ปัญหาสารปฏิชีวนะตกค้างในเนื้อกุ้ง ปัญหากลิ่นโคลน ปัญหาเหล่านี้เป็นปัญหาที่ใหญ่พอสมควร ดังนั้นเกษตรกรจึงควรมีความรู้หรือข้อมูลเกี่ยวกับการเลี้ยงกุ้งพอสมควรก่อนที่จะทำการเลี้ยงกุ้ง ซึ่งปัญหานี้สามารถขอความช่วยเหลือได้จากรัฐบาล ถึงแม้ว่าจะมีอยู่เป็นจำนวนน้อยก็ตาม โดยผ่านเกษตรตำบล เกษตรจังหวัด เป็นต้น

3. ปัจจุบันนี้ไทยต้องประสบกับภาวะการแข่งขันกับประเทศผู้ผลิตรายอื่น ๆ เป็นอย่างมาก เนื่องจากว่ามีประเทศหลาย ๆ ประเทศที่มีความพร้อมในการผลิตมากกว่าไทยรวมทั้งรัฐบาลของประเทศเหล่านี้ก็ให้การสนับสนุนมากกว่ารัฐบาลของไทย เช่น รัฐบาลของอินโดนีเซียมีนโยบายลดต้นทุนการผลิตกุ้งสดแช่แข็งลง โดยการอนุญาตให้นำ ปลาป่นซึ่งเป็นวัตถุดิบอาหารสัตว์ที่สำคัญโดยไม่ต้องเสียภาษี และอาหารกุ้งของอินโดนีเซียยังถูกกว่าของไทยถึงร้อยละ 10 ในขณะที่ไทยกลับมีนโยบายสวนทางกับประเทศคู่แข่งกัน กล่าวคือไทยได้จัดให้มีการเก็บภาษีนำเข้าวัตถุดิบอาหารสัตว์ในอัตราที่สูงเพื่อเป็นการคุ้มครองผู้ผลิตหัวเหลือง ปลาป่น และข้าวโพดภายในประเทศส่งผลให้วัตถุดิบอาหารสัตว์มีราคาสูงกว่าที่ควรจะเป็น ผลก็คือเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งต้องซื้ออาหารกุ้งในราคาสูงจึงทำให้ต้นทุนการผลิตสูง และต้องขายกุ้งออกไปในราคาที่สูงเช่นกัน ในขณะที่ประเทศคู่แข่งรายอื่น ๆ สามารถขายได้ในราคาที่ต่ำกว่าไทย

4. คุณภาพของกุ้งสดแช่แข็งของไทยในปัจจุบัน นับได้ว่ามีคุณภาพดีที่สุดในเมื่อเปรียบ

เทียบกับผู้ผลิตรายอื่น ๆ แต่ก็ใช้ว่าจะยังไม่มีปัญหาอะไรยังคงมีปัญหาอยู่บ้าง ดังนั้นจึงควรทำการแก้ไขในเรื่องคุณภาพของกุ้งสดแช่แข็ง เพื่อที่กุ้งสดแช่แข็งของไทยจะได้คงความเป็นหนึ่งในเรื่องคุณภาพต่อไป คุณภาพของกุ้งสดแช่แข็งเป็นสิ่งสำคัญมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งไทยขายกุ้งสดแช่แข็งในราคาที่สูงกว่าประเทศคู่แข่งอื่น ๆ แต่ก็สามารถขายได้เพราะเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศผู้ผลิตอื่นๆ แล้วมีคุณภาพดีกว่ามาก ถ้าคุณภาพดีราคาแพงผู้บริโภคก็ยอมที่จะซื้อ แต่ถ้ากุ้งสดแช่แข็งของไทยมีคุณภาพต่ำลง แต่ยังคงขายในราคาที่สูงอยู่คงไม่มีประเทศไหนสั่งซื้อกุ้งสดแช่แข็งจากไทยอย่างแน่นอน

5. กุ้งสดแช่แข็งของไทยมีตลาดหลักที่สำคัญอยู่ 2 ประเทศ คือ ญี่ปุ่น และสหรัฐอเมริกา ซึ่งตลาดทั้งสองนี้เป็นตลาดใหญ่มีอำนาจในการซื้อสูง คู่แข่งขันของไทยในตลาดนี้มีมาก ไทยให้ความสำคัญกับประเทศนี้มากเกินไป ถ้ามีเหตุการณ์อะไรเกิดขึ้นในตลาดทั้งสองนี้จะส่งผลกระทบต่อไทยเป็นอย่างมาก ดังนั้นไทยควรทำการเปิดตลาดกุ้งสดแช่แข็งไปประเทศอื่น ๆ บ้าง มิใช่หวังที่แต่จะพึ่งพิงตลาดทั้งสองนี้เท่านั้น ตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปก็เป็นอีกตลาดหนึ่งที่ไทยสามารถที่จะทำการเปิดตลาดได้ ถึงแม้ปริมาณการนำเข้าจะไม่เพิ่มสูงมากเท่ากับตลาดญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกา แต่ปริมาณนำเข้าก็สูงขึ้นเรื่อยๆ ถ้าไทยทำการส่งเสริมการตลาดในตลาดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปมากขึ้นกว่านี้ ในอนาคตปริมาณการนำเข้าต้องเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากอย่างแน่นอน

## เอกสารอ้างอิง

กระทรวงอุตสาหกรรม . 2529 . มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมกุ้งแช่แข็ง . กรุงเทพมหานคร : รุ่งศิลป์การพิมพ์ .

นิรนาม . 2530 . "คู่แข่งของไทยในตลาดกุ้งสดแช่แข็ง" . สมาคมผู้ค้าสัตว์น้ำและอาหารแช่แข็งไทย . 2(3) : น. 2 .

\_\_\_\_\_ . 2533ก . "ส่งออกกุ้งสดแช่แข็ง สดใสในตลาดนอก" . สัตว์น้ำ . 2(14) : น. 25-29 .

\_\_\_\_\_ . 2533ข . "ตลาดกุ้งแช่แข็งในสเปน" . สมาคมผู้ค้าสัตว์น้ำและอาหารแช่แข็งไทย . 3(3) : น. 2 .

\_\_\_\_\_ . 2535ก . "อาหารทะเลไทยยังเป็นพระเอกในอิตาลี" . ผู้ส่งออก . 5(110) : น. 22 .

\_\_\_\_\_ . 2535ข . "ไทยครองตลาดกุ้งในกรีซ" . สมาคมผู้ค้าสัตว์น้ำและอาหารแช่แข็งไทย . 6(3) : น. 2 .

\_\_\_\_\_ . 2536ก . "มานะ ตั้งเลิศปัญญา มองอนาคตไทย" . ประชาชาติธุรกิจ . (3-5 มิถุนายน 2536) : น. 8 .

\_\_\_\_\_ . 2536ข . "การเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำ : นโยบายเศรษฐกิจต้องคู่กับการอนุรักษ์สภาพแวดล้อม" . สรุปข่าวธุรกิจ . (1-15 มกราคม 2536) : น. 3 .

นิรนาม . 2536ค . "สรุปการผลิตกุ้งปี 35 และแนวโน้มปีนี้" . ประชาชาติธุรกิจ . (11-14  
เมษายน 2536) : น. 13 .

\_\_\_\_\_ . 2536ง . "เป้าหมายการเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำ" . สัตว์น้ำ . 4(44) : น. 50 .

\_\_\_\_\_ . 2536จ . "กุ้งจืดทะเลเขื่อน" . สรุปข่าวธุรกิจ . 24(1) : น. 13 .

\_\_\_\_\_ . 2536ฉ . "ตลาดกุ้งไทยไตรมาส 2 เริ่มสร้างไข่" . คู่แข่งธุรกิจ . 3(126)  
: น. 36 .

\_\_\_\_\_ . 2536ช . "กรีษนำเข้ากุ้งแช่แข็ง" . ข่าวพาณิชย์ . (5-11 มกราคม 2536)  
: น. 9-13 .

\_\_\_\_\_ . 2536ซ . "กรีษนำเข้ากุ้งไทยอันดับ 2 รองจากเนเธอร์แลนด์" . ข่าวพาณิชย์ .  
(20-26 เมษายน 2536) : น. 8 .

\_\_\_\_\_ . 2536ด . "อิตาลีสินค้าอาหารทะเลแช่แข็ง" . สมาคมผู้ค้าสัตว์น้ำและอาหาร  
แช่เยือกแข็งไทย . 3(3) : น. 2 .

นุศรา ศิริวรรณ . 2531 . การวิเคราะห์อุปสงค์เพื่อการส่งออกอุตสาหกรรมกุ้งสดแช่แข็งของ  
ไทย . กรุงเทพมหานคร : ปัญหาพิเศษ , สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหาร  
ลาดกระบัง .

ฝ่ายวิชาการ ธนาคารกรุงไทย . 2532 . "การส่งออกกุ้งสดแช่แข็ง" . ข่าวประมง . 13(11)  
: น. 56 .

พีชรา กาญจนพันธ์ . 2536 . "อุตสาหกรรมกึ่งสดแช่แข็ง" . รายงานเศรษฐกิจธนาคาร  
กรุงเทพ . 26(5) : น. 57 .

วิเชียร ถาวรสถิตย์ . 2533 . การวิเคราะห์เศรษฐกิจการส่งออกกึ่งสดแช่แข็งไทยไปญี่ปุ่น .  
กรุงเทพมหานคร : ปัญหาพิเศษ , สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง .

ศูนย์สถิติการพาณิชย์ . 2535 . สถิติการค้าระหว่างประเทศของไทย มกราคม - พฤศจิกายน  
2535 . กรมเศรษฐกิจพาณิชย์ .

สมพร คงเจริญวานิช . 2531 . การวิเคราะห์เศรษฐกิจการส่งออกกึ่งสดแช่แข็งไทยไปสหรัฐ  
อเมริกา . กรุงเทพมหานคร : ปัญหาพิเศษ , สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหาร  
ลาดกระบัง .

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร . 2535 . การค้าส่งออกกึ่งสดและปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของ  
ประเทศไทย . กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ .

สำนักที่ปรึกษาทางเศรษฐกิจ . 2536 . อุตสาหกรรมการเพาะเลี้ยงกุ้งของไทย : ภาพรวมและ  
ปัญหา . เครือเจริญโภคภัณฑ์ .

สุรพล เหลี่ยมสูงเนิน . 2534 . ความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่างไทยกับประชาคมยุโรป :  
การศึกษายุโรปตลาดเดี่ยวยหลังปี 1992 และผลกระทบที่เป็นไปได้ต่อการส่งออกสินค้าไทย .  
กรุงเทพมหานคร : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท , มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ .

