

ภาวะการค้ากุ้งทะเลกับต่างประเทศ

๕.๑ การค้ากุ้งทะเลของโลก

๕.๑.๑ ประเทศผู้ส่งออกและนำเข้า ประเทศผู้ส่งกุ้งออกรวมกุ้งมังกร (Shrimps and Lobsters) ที่สำคัญของโลกมีประมาณ ๑๒ ประเทศ ตามสถิติที่ส่งออกในระหว่าง พ.ศ. ๒๕๑๑-๒๕๑๓ ดังต่อไปนี้

ตารางที่ ๒๓. ประเทศผู้ส่งออกกุ้งรวมกุ้งมังกรที่สำคัญของโลก พ.ศ. ๒๕๑๑-๒๕๑๓

หน่วย : พันตัน

ประเทศ	2511		2512		2513	
	กุ้ง	กุ้งมังกร	กุ้ง	กุ้งมังกร	กุ้ง	กุ้งมังกร
เม็กซิโก	25.4	1.0	23.0	1.1	N.A.	-
อินเดีย	13.8	0.3	20.7	0.5	N.A.	-
สหรัฐ ฯ	5.5	-	11.4	-	13.4	-
แคนาดา	-	8.8	-	13.3	0.6	9.6
ไทย	7.3	-	8.1	-	7.3	-
ออสเตรเลีย	1.6	5.5	2.9	4.6	4.9	4.5
ปากีสถาน	5.3	-	5.7	-	7.1	-
มาเลเซีย	3.9*	-	6.3	-	-	-
บราซิล	1.7	1.6	3.2	2.5	-	-
ฮ่องกง	4.3	-	5.8	-	4.6	-
ปานามา	4.8	-	4.4	-	5.0	-
ญี่ปุ่น	2.3	-	3.2	-	3.1	-

ที่มา : F.A.O. Yearbook of Fishery Statistics

หมายเหตุ เฉพาะกุ้งและกุ้งมังกรสด

* รวมกุ้งและปู

ส่วนประเทศนำกุ้งทะเลเข้า มีเกือบทุกประเทศในโลก ตัวเลขนำเข้าที่ FAO ได้รวบรวมไว้รวมทั้ง ปู หอย ด้วย จึงไม่อาจทราบปริมาณกุ้งที่ประเทศต่าง ๆ นำเข้าโดยแน่นอนได้ อย่างไรก็ตาม ปรากฏว่า สหรัฐอเมริกาเป็นประเทศที่นำกุ้งเข้ารายใหญ่ที่สุดในโลก รองลงมาได้แก่ ญี่ปุ่น ส่วนฝรั่งเศส เบลเยียม อิตาลี สิงคโปร์ ฮองกง แคนาดา เนเธอร์แลนด์ เยอรมันตะวันตก และมาเลเซีย นำเข้าในอันดับรอง ๆ ลงมา

๕.๒ ตลาดกุ้งทะเลของไทย

๕.๒.๑ การส่งออกจำหน่ายต่างประเทศ ปริมาณและมูลค่าส่งออก ประเทศไทยส่งกุ้งออกได้มากที่สุดเป็นอันดับ ๓ ของโลก รองจากเม็กซิโก และอินเดีย ใน พ.ศ. ๒๕๑๑ ตามที่ได้กล่าวมาแล้วในบทข้างต้น

ในระหว่าง พ.ศ. ๒๕๑๐ ถึง พ.ศ. ๒๕๑๕ แนวโน้มการส่งกุ้งแช่เย็นออกมีปริมาณลดลง คือจากปริมาณ ๘,๘๒๒ ตัน ใน พ.ศ. ๒๕๑๐ เหลือเพียง ๖,๗๒๕ ตัน ใน พ.ศ. ๒๕๑๕ ทั้งนี้ เป็นเพราะการบริโภคภายในประเทศเพิ่มสูงขึ้นในอัตราสูงกว่าปริมาณการผลิต ซึ่งทำให้มีกุ้งเหลือส่งออกน้อย ดังที่ได้กล่าวมาแล้วหัวข้อ ๔.๔ สำหรับทางด้านมูลค่าการส่งออกกลับเพิ่มสูงขึ้นจาก ๒๕๘.๑ ล้านบาท ใน พ.ศ. ๒๕๑๐ เพิ่มเป็น ๓๔๐ ล้านบาท ใน พ.ศ. ๒๕๑๕ ทั้งนี้ เป็นเพราะกุ้งมีเหลือส่งออกน้อย ประกอบกับการที่ประเทศต่าง ๆ ต้องการนำกุ้งเข้าไปบริโภคเป็นจำนวนมาก ทำให้ราคากุ้งส่งออกของไทยสูงขึ้นจากราคาเฉลี่ย FOB กรุงเทพฯ ฯ ตันละ ๒๘,๓๖๕ บาท ใน พ.ศ. ๒๕๑๐ เป็นตันละ ๕๐,๕๕๗ บาทใน พ.ศ. ๒๕๑๕ หรือเพิ่มขึ้นประมาณ ๗๒%

ในพ.ศ. ๒๕๑๖ ปริมาณการส่งออกเพิ่มขึ้นจาก พ.ศ. ๒๕๑๕ จำนวนส่งออกสูงถึง ๑๔,๘๗๕ ตัน หรือเพิ่มขึ้น ๑๒๑% เป็นเพราะปริมาณการผลิตกุ้งทะเลที่จับได้เพิ่มขึ้น รายละเอียดได้แสดงไว้ในตารางที่ ๘ สาเหตุเนื่องจากการเคลื่อนย้ายแหล่งประมงกุ้งและกลับลดลงใน พ.ศ. ๒๕๑๗ ซึ่งปริมาณการส่งออกทั้งสิ้นมีเพียง ๑๐,๒๕๑ ตัน สาเหตุที่แนวโน้มได้เพิ่มขึ้นและลดลงในแต่ละปี เพราะปริมาณการผลิตกุ้งทะเลของประเทศไทยยังต้องพึ่งพิงจากการจับจากทะเลเป็นหลัก รายละเอียดของปริมาณการส่งออกและมูลค่าส่งออกได้แสดงไว้ในตารางที่ ๒๔

๔.๒.๒ ประเทศผู้ซื้อทุ้งทะเลของไทย

ตลาดทุ้งทะเลของไทยมีทั้งในเอเชีย สหรัฐอเมริกา และยุโรป ประเทศผู้ซื้อทุ้งทะเลจากไทยมากที่สุดคือ ญี่ปุ่น รองลงมาคือสหรัฐอเมริกา นอกจากนี้ก็มีฮ่องกง อิตาลี ฝรั่งเศส

จากตารางที่ ๒.๕ ในระยะ ๕ ปีที่ผ่านมา (๒๕๑๓-๒๕๑๗) ประเทศลูกค้าทุ้งของไทยได้นำทุ้งเข้าจากไทยเป็นปริมาณร้อยละโดยเฉลี่ย ดังนี้

ญี่ปุ่น	๖๒%
สหรัฐอเมริกา	๑๔%
ฮ่องกง	๑๔%
ฝรั่งเศส	๑%
อิตาลี	๑%
อื่น ๆ	๔%

ปรากฏว่าตลาดทุ้งที่สำคัญที่สุดของไทยในปัจจุบันได้แก่ ญี่ปุ่น สหรัฐ ฯ และฮ่องกง ไทยส่งทุ้งไปยัง ๓ ประเทศนี้เป็นปริมาณถึงร้อยละ ๘๔ ของปริมาณที่ไทยส่งออกทั้งหมดในระหว่าง พ.ศ. ๒๕๑๓-๒๕๑๗ นำสังเกตว่ามาเลเซียเคยนำทุ้งเข้าจากไทยเป็นจำนวนมาก แต่นับจาก พ.ศ. ๒๕๑๐ เป็นต้นมาได้นำเข้าจากไทยน้อยลงเป็นลำดับจนเหลือจำนวนเล็กน้อย ทั้งนี้เพราะประเทศนี้ได้เพิ่มผลผลิตทุ้งของตนขึ้นมาก ประกอบกับราคาส่งออกของทุ้งไทยแพงขึ้น จึงได้หันไปนำเข้าจากประเทศอื่นแทน

(๑) ญี่ปุ่น

ญี่ปุ่นเป็นประเทศที่นำทุ้งเข้ามากที่สุดเป็นอันดับ ๒ ของโลก รองจากสหรัฐ สหรัฐ ฯ นำเข้าเพิ่มขึ้นปีละประมาณ ๑๐,๐๐๐ ตัน หรือปีละ ๑๒-๑๓% ในระหว่าง พ.ศ. ๒๕๑๐-๒๕๑๗ ได้นำทุ้งเข้าจากไทย เปรียบเทียบกับที่นำเข้าจากประเทศต่าง ๆ ทั้งหมดดังนี้

หน่วย : ตัน

<u>ปี</u>	<u>นำเข้าทั้งหมด</u>	<u>นำเข้าจากไทย</u>	<u>ร้อยละ</u>
2513	57,146	5,983	10.4
2514	78,874	7,081	9.0
2515	88,120	7,507	8.5
2516	117,474	9,884	8.4
2517	103,310	6,314	6.1

ที่มา : Japan Imports-Exports Statistics. Ministry of Finance.

หมายเหตุ ตัวเลขกึ่งนำเข้าจากไทยนี้ เป็นตัวเลขศุลกากรญี่ปุ่นซึ่งแตกต่างกับตัวเลขของศุลกากรไทย

ในการประชุมคณะกรรมการร่วมไทย-ญี่ปุ่น เพื่อส่งเสริมการค้าครั้งที่ ๒ ที่กรุงโตเกียวในเดือนพฤศจิกายน ๒๕๑๒ คณะผู้แทนทั้งสองฝ่ายได้ตกลงให้มีการกำหนดเป้าหมายสินค้าออกที่ไทยจะส่งไปญี่ปุ่นแต่ละปี สำหรับสินค้ากึ่งนำเข้าก็ได้มีการกำหนดเป้าหมายส่งออกไว้ด้วย เป้าหมายส่งออกและปริมาณที่ส่งออกจริงในแต่ละปีปรากฏดังนี้ (ตัวเลขนำเข้าของศุลกากรญี่ปุ่น)

<u>ปี</u>	<u>เป้าหมาย (เมตริกตัน)</u>	<u>ส่งออกจริง (เมตริกตัน)</u>
2513	6,000	5,983
2514	6,600	7,081
2515	7,000	7,507

ปรากฏว่าไทยสามารถส่งกึ่งนำเข้าออกไปญี่ปุ่นได้ครบหรือเกิน เป้าหมายที่ตกลงกันไว้ หากไทยผลิตกึ่งนำเข้าได้มากขึ้นก็อาจกำหนดเป้าหมายส่งออกเพิ่มขึ้นได้ เพราะฝ่ายญี่ปุ่นมีความต้องการกึ่งนำเข้าเพิ่มขึ้นทุกปี สำหรับใน พ.ศ. ๒๕๑๕ ไทยขอกำหนดเป้าหมายส่งออกไว้ ๗,๐๐๐ ตัน ญี่ปุ่นก็ยอมรับโดยไม่มี การคัดค้าน แต่ขอให้มีการปรับปรุงในเรื่องคุณภาพและความสดของกึ่งนำเข้า โดยเฉพาะขอให้มีการปรับปรุงระบบการแช่เย็นใน เรือจับกึ่งนำเข้าและในรถยนต์ที่บรรทุกกึ่งนำเข้าจากท่าเรือมายัง

ห้องเย็นให้ดีขึ้น มีการคัดเลือกชนิดและขนาดกุ้งอย่างเหมาะสม และพยายามรักษาน้ำหนักกุ้งให้คงที่ด้วย

ญี่ปุ่นนำกุ้งแช่เย็นเข้าจากไทยปีละ ๖.๑-๑๐.๔% ของปริมาณที่ญี่ปุ่นนำเข้าทั้งหมดในแต่ละปี นอกจากไทยแล้ว ญี่ปุ่นนำเข้าจากประเทศอื่น ๆ อีกประมาณ ๔๐ ประเทศ ที่สำคัญได้แก่ อินเดีย จีนคอมมิวนิสต์ เม็กซิโก อินโดนีเซีย และออสเตรเลีย ประเทศที่คาดว่าจะเป็นผู้ส่งกุ้งไปญี่ปุ่นรายสำคัญที่สุดในระยะต่อไป ได้แก่ อินโดนีเซีย เมื่อ พ.ศ. ๒๕๑๑ อินโดนีเซียส่งกุ้งไปญี่ปุ่นเพียง ๖๖๑ ตัน แต่ใน พ.ศ. ๒๕๑๔ ได้ส่งออกเพิ่มขึ้นเป็น ๔,๒๒๕ ตัน เพิ่มขึ้นถึงประมาณ ๑๒ เท่าตัวในระยะเพียง ๔ ปี อินโดนีเซียมีโอกาสที่จะเพิ่มผลผลิตกุ้งขึ้นได้อีกมาก ทั้งจากการจับจากท้องทะเลและการเพาะเลี้ยง อินโดนีเซียมีพื้นที่ที่อาจจัดทำเป็นนาุ้งได้ถึง ๕-๖ ล้านไร่ ญี่ปุ่นก็มีความสนใจในประเทศนี้ในฐานะที่จะเป็นแหล่งอุปทานกุ้งเพื่อสนองความต้องการของตนต่อไป

(๒) สหรัฐอเมริกา

สหรัฐ ฯ เป็นประเทศที่นำกุ้งเข้ามาที่สุดในโลก มีความต้องการเพิ่มขึ้นประมาณปีละ ๑๐% ใน พ.ศ. ๒๕๑๔ สหรัฐ ฯ ซื้อกุ้งจากเอเชียร้อยละ ๔๐% ทั้งนี้เนื่องจากราคารับซื้อต่ำกว่าของญี่ปุ่นมากถึงปอนด์ละ ๑๐ เซนต์โดยเฉลี่ย สหรัฐ ฯ นำกุ้งและกุ้งมังกรเข้าจากเม็กซิโกเป็นส่วนใหญ่คือ ประมาณ ๓๕-๔๐% ของปริมาณที่สหรัฐ ฯ นำเข้าทั้งหมดในแต่ละปี แต่นำเข้าจากไทยเพียงปีละพันตันเศษ หรือเพียง ๑-๒% ของปริมาณนำเข้าทั้งหมด ใน พ.ศ. ๒๕๑๔ ได้นำเข้าจากไทยเพียง ๔๕๐ ตัน ทั้งนี้เพราะการแข่งขันรับซื้อญี่ปุ่นไม่ได้

(๓) ยุโรปตะวันตก

หลายประเทศในยุโรปตะวันตกเริ่มซื้อกุ้งจากประเทศไทยตั้งแต่ พ.ศ. ๒๕๐๕ เป็นต้นมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งฝรั่งเศสและอิตาลี แต่ยังเป็นจำนวนน้อย รายละเอียดได้แสดงไว้ในตารางที่ ๒๔

หมายเหตุ : ช่องกึ่งนั้นไม่ได้นำมาทำการพิจารณาในการวิจัยครั้งนี้ เนื่องจากกุ้งที่ส่งไปขายที่ช่องกึ่งเป็นกุ้งขนาดเล็ก ราคาส่งออก FOB เฉลี่ยตันละ ๒๒,๔๔๐ บาท ใน พ.ศ. ๒๕๑๓ ซึ่งค่าเฉลี่ยในปีนั้นเท่ากับ ๔๔,๗๒๕ บาท หรือเพียงร้อยละ ๓๔ เท่านั้น ตามรายละเอียดในหัวข้อ ๕.๕.๑

ตารางที่ ๒๔. ปริมาณและมูลค่าสินค้ากึ่งทะเลไทยส่งออกแยกรายประเทศ พ.ศ. ๒๕๑๐ - ๒๕๑๗

หน่วย : ปริมาณ : ตัน

มูลค่า : ล้านบาท

ประเทศ	2510		2511		2512		2513		2514		2515		2516		2517	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
ฮ่องกง	752	11.5	327	8.1	883	16.6	1,345	23	1,360	26	1,237	21	1,949	37	1,486	34
มาเลเซีย	1,353	4.5	891	2.1	605	1.5	19	-	1	-	-	-	40	-	62	-
สหรัฐอเมริกา	1,493	47.1	1,720	70.1	1,115	44.2	1,152	41	469	30	1,260	75	1,741	107	1,588	116
ญี่ปุ่น	5,104	192.0	4,248	193.9	4,949	202.1	3,643	153	3,447	179	3,864	231	10,926	651	6,577	421
ฝรั่งเศส	52	1.8	27	0.6	148	1.5	66	1	85	2	180	4	15	1	49	1
อิตาลี	4	0.1	13	0.3	139	1.5	86	2	117	4	82	3	86	3	59	1
อื่น ๆ	64	2.3	71	3.0	294	3.0	100	4	114	6	102	6	118	4	431	29
รวม	8,822	259.1	7,297	278.1	8,133	270.4	6,421	224	5,593	247	6,725	340	14,875	803	10,251	602

ที่มา : สถิติการนำเข้า - ส่งออก พ.ศ. ๒๕๑๐ - ๒๕๑๗

กรมศุลกากร กระทรวงการคลัง

๔.๓ วิธีการส่งออกไปจำหน่ายในต่างประเทศ

โดยทั่วไปกุ้งที่ได้รับการแปรรูปเพื่อการส่งออกแล้วจะมีลักษณะต่างกันเป็น ๒ รูปคือ

- กุ้งเนื้อแช่แข็งเป็นตัว (Peeled & Deviened Individually Quick Frozen Shrimp)
- กุ้งเปลือกเด็ดหัวแช่แข็ง (Block Frozen Headless Shell-on Shrimp)

เมื่อผู้ประกอบการค้ากุ้งแช่เย็นส่งต่างประเทศ หรือผู้ประกอบการอุตสาหกรรมห้องเย็นได้รับกุ้งสดมาแล้ว ก็จะทำกุ้งมาแยกชนิดกุ้งและแยกตามขนาด เสร็จแล้วกุ้งก็จะถูกล้างด้วยน้ำเย็นจัด และนำมาวางบนโต๊ะเหล็กสแตนเลสเพื่อแกะหัวออก ในระหว่างการแกะหัวกุ้งออก กุ้งที่เสื่อมคุณภาพ อาทิ กุ้งที่ไม่สด เปลือกอ่อนหรือเปลือกมีจุดดำหรือมีวงดำจะถูกคัดออกไป ภายหลังจากการแกะหัวกุ้งออกแล้ว กุ้งก็จะถูกล้างด้วยน้ำเย็นจัดอีกครั้งเป็นครั้งที่สอง หลังจากนั้นกุ้งก็พร้อมที่จะได้รับการคัดขนาดด้วยมือ หรือด้วยเครื่องจักรตามมาตรฐานสากลดังกล่าวแล้ว เมื่อได้รับการคัดขนาดแล้ว เอาแต่ละขนาดมาซึ่งให้ได้น้ำหนัก ๑ ก.ก. หรือ ๕ ปอนด์ต่อกอง หรือตามคำสั่งซื้อของลูกค้าแล้วจึงนำเข้าไปแช่แข็งในห้องแช่แข็งที่มีความเย็น -35° เซลเซียส เป็นเวลา ๔-๖ ชม. เมื่อแช่แข็งแล้ว กุ้งจะถูกนำมาชูดน้ำแข็งออกและได้รับการบรรจุในกล่องกระดาษแข็งหรือถุงพลาสติก แล้วเก็บรักษาไว้ในห้องเย็นที่มีระดับอุณหภูมิ -25° เซลเซียส เพื่อรอการส่งออกต่อไป

การแปรรูปกุ้งเพื่อส่งออกไปจำหน่ายในแต่ละประเทศมีลักษณะแตกต่างกันไปบ้าง เช่น ถ้าส่งไปญี่ปุ่นก็เพียงแกะหัวออกแล้วแช่แข็งเป็นกอง ๆ ส่วนการแปรรูปส่งไปสหรัฐ ฯ ต้องแกะเปลือกผ่าหลังเอาไส้ออกแล้วแช่แข็งเป็นตัว ๆ ซึ่งสะดวกต่อการปรุงเป็นอาหารบริโภคตามรสนิยมของชาวอเมริกัน

การส่งกุ้งแช่เย็นไปจำหน่ายต่างประเทศนั้น ส่งโดยทางเรือเป็นส่วนใหญ่ โดยเก็บในห้องเย็นของเรือเดินทะเล สำหรับระยะเวลาเดินทางไปยังสหรัฐ ฯ และยุโรปใช้เวลาประมาณ ๒ เดือน ไปญี่ปุ่น ๑๔ วัน และไปฮ่องกง ๗ วัน เมื่อเดินทางไปถึงแล้วยังคงเก็บรักษาไว้ใน

ห้องเย็นของคลังสินค้าในต่างประเทศต่อไปอีก เพื่อรอกการนำออกจำหน่ายแก่ผู้บริโภค ประมาณว่าตั้งแต่จับกึ่งได้จากทะเลจนกระทั่งถึงมือผู้บริโภคในสหรัฐ ฯ และยุโรปใช้เวลาประมาณ ๔ เดือน ส่วนที่ส่งไปญี่ปุ่นใช้เวลาประมาณ ๒ เดือน จะเห็นว่าประเทศที่ซื้อกึ่งจากไทยจะได้บริโภคกึ่งไทยที่สดพอสมควร และคุณภาพยังคงเดิม เพราะกรรมวิธีทำกึ่งแช่เย็นของไทยสามารถรักษาคุณภาพของกึ่งให้สดได้นานถึง ๑ ปีเศษ

เนื่องจากเป็นที่ทราบว่าคุณภาพกึ่งแช่เย็น ๑ และให้ราคาสูงมาก จึงมีผู้พยายามทดลองส่งกึ่งแช่เย็น ๑ ไปจำหน่ายที่ญี่ปุ่น เมื่อวันที่ ๑๖ มกราคม ๒๕๑๕ ห้างหุ้นส่วนจำกัด เซาท์ แปซิฟิก เอ็นเตอร์ไพรส์ ได้ทดลองส่งกึ่งแช่เย็น ๑ ไปญี่ปุ่นทางเครื่องบินจากภูเก็ตไปยังนครโอซาก้า โดยบรรจุกึ่งแช่เย็น ๑ ลงในกล่องกระดาษแข็งขนาด ๑๒" x ๗" ภายในบุด้วยโฟมมีฉนวนพลาสติกใส่ก้อนน้ำแข็งและซีลีเยอเพื่อรักษาความเย็น ผลปรากฏว่าประสบความสำเร็จ เพราะความเย็นมีถึง ๕° เซลเซียส ซึ่งเย็นมากเกินไป ประกอบกับระยะเวลาการส่งจากภูเก็ตไปโอซาก้ากินเวลาถึง ๒๒ ชม. ทำให้กึ่งตายหมด อย่างไรก็ตามครั้งนี้เป็นเพียงการทดลองเบื้องต้นเท่านั้น การแก้ปัญหาด้วยการย่นระยะเวลาการขนส่งและให้มีความเย็นถึง ๑๕° เซลเซียส อาจทำให้กึ่งคงมีชีวิตอยู่ก็ได้ ซึ่งจะมีการทดลองส่งไปอีก

ปัจจุบันนี้ผู้ประกอบการค้ากึ่งแช่เย็นส่งต่างประเทศ หรือผู้ประกอบการอุตสาหกรรมห้องเย็นหรือเรียกย่อ ๆ ว่าห้องเย็น ในประเทศไทยมีอยู่ประมาณ ๑๓ ราย ส่วนใหญ่อยู่ในนครหลวง นอกจากนี้มีอยู่ที่สงขลาและภูเก็ต แต่รายสำคัญ ๆ มีเพียง ๔-๕ ราย ได้แก่ บริษัทไทยเสรีห้องเย็น จำกัด บริษัทชินฮู จำกัด บริษัทเอเชียห้องเย็น จำกัด หจ.ก. ฟาร์อีสเทอนเทรคดิง บริษัทแองโกล ไซแอม ชิฟูคส์ จำกัด เป็นต้น รายละเอียดแสดงไว้ในตารางที่ ๒๔ ผู้ประกอบการค้ากึ่งแช่เย็นส่งต่างประเทศอาจแบ่งได้หลายประเภทดังนี้

- ก. ผู้ประกอบการค้าที่มีเรือประมงของตนเอง มีโรงงานห้องเย็นของตนเอง ทำการแปรรูปเอง และส่งออกเอง
- ข. ผู้ประกอบการค้าที่มีโรงงานห้องเย็นของตนเอง ทำการแปรรูปเอง และส่งออกเอง
- ค. ผู้ประกอบการค้าที่เข้าโรงงานห้องเย็นเพื่อทำการแปรรูปแล้วส่งออกเอง

ง. ผู้ประกอบการค้าที่อาศัยตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้แก่ตน

เท่าที่ทราบขณะนี้บริษัทไทยเสรีหองเย็น จำกัด เพียงบริษัทเดียวที่ดำเนินกิจการต่าง ๆ ครอบคลุมที่กล่าวในข้อ ก. ส่วนบริษัทชินฮู จำกัด และบริษัท เอเซียหองเย็น จำกัด ดำเนินการ ตามที่กล่าวในข้อ ข.

ตารางที่ ๒๔. รายชื่อผู้ประกอบการค้ากุ้งแช่เย็นส่งต่างประเทศในประเทศไทย

ลำดับ No.	ชื่อไทย Thai names	ชื่ออังกฤษ English names
๑	บริษัทหองเย็นยานนาวา จำกัด ๒๒๓/๔ ถนนเจริญนคร อำเภอคลองสาน ธนบุรี	Yarnnawa Cold Storage Co., Ltd. 223/4 Charoen Nakorn Road, Klong Sarn, Thonburi.
๒	บริษัทไทยเสรีหองเย็น จำกัด ๑๕๗๕/๑ ซอยเกษมสุวรรณ ถนนเจริญนคร อำเภอคลองสาน ธนบุรี	Thai Seri Cold Storage Co., Ltd. 1575/1 Soi Kasemsuwan Charoen Nakorn Road Klong Sarn, Thonburi.
๓	บริษัทเอกพลเอกซพอร์ต จำกัด ๑๔๕ สะพานปลากรุงเทพ ฯ ยานนาวา พระนคร	Ackapon Export Co., Ltd. 145 Bangkok Fish Market Yarnnawa, Bangkok.
๔	บริษัทชินฮู จำกัด ๓๐๒ ตึกกรุงเทพประกันภัย ชั้น ๓ ถนนสีลม พระนคร	Sin Hoo Co., Ltd. 302, 3 rd floor, Bangkok Insurance Building, Silom Road, Bangkok.
๕	บริษัทธัญญลักษณ์ จำกัด ๑๘๙๗-๑๘๙๙ ถนนเจริญกรุง ยานนาวา, พระนคร	Kim Tong Co., Ltd. 1897-1899 New Road Yarnnawa, Bangkok.

ลำดับ No.	ชื่อไทย Thai names	ชื่ออังกฤษ English names
๖	บริษัทยูเนียนไทยโปรดักส์ จำกัด ๕๐ ตรอกพระยาพิพัฒน์ ถนนสาทรใต้, พระนคร	Union Thai Products Co., Ltd. 50 Phraya Phiphat Lane South Sathorn Road, Bangkok
๗	บริษัทบูรพาห้องเย็น จำกัด ๓๐ ซอยสะพานปลา ยานนาวา, พระนคร	Burapha Cold Storage Co., Ltd. 30 Soi Sapanpla, Yarnnawa, Bangkok.
๘	บริษัทแองโกล ไซแอม ซีฟู้ดส์ จำกัด ๓๕๙ ถนนสีพระยา, พระนคร	Anglo-Siam Seafoods Limited 359 Siphraya Road, Bangkok.
๙	บริษัทโทเอ็น จำกัด ๑๖ ซอยสะพานปลา ยานนาวา, พระนคร	Toyuen Co., Ltd. 16 Soi Sapanpla Yarnnawa, Bangkok.
๑๐	ทจ. ฟาร์อีสเทอน เทรดดิ้ง ในบริเวณ บ. อุตสาหกรรมห้อง เย็น อาร์.ซี.เค จำกัด ๑๕๔ ซอยมิตรผดุง ถนนเจริญกรุง ยานนาวา, พระนคร	Far Eastern Trading Ltd., Part. C/O R.C.K. Cold Storage Industrial Co., Ltd. 59 Soi Mitrphadoong New Road, Yarnnawa, Bangkok.
๑๑	บริษัทห้องเย็นเอเชีย จำกัด ๑๔๗๘ ถนนทรงวาด สัมพันธวงศ์, พระนคร	The Asia Cold Storage Co., Ltd. 1478 Song Ward Road Sampanthawong, Bangkok.
๑๒	บริษัทไทยมารินฟู๊ด จำกัด	The Thai Marinefood Co., Ltd. 51 Sovapruk Lane, Songkhla.
๑๓	บริษัทสตาร์ อีส จำกัด	Star East Co., Ltd. Bhuket.

ที่มา : ฝ่ายโครงการ บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

๕.๔ ราคาส่งออก

กุ้งทะเลมีขนาดและพันธุ์ต่าง ๆ กัน แต่ละพันธุ์แยกขนาดตามมาตรฐานสากลได้ดังนี้

8/12	13/15	16/20	21/25
26/30	31/40	41/50	

ขนาด ๘/๑๒ หมายถึงกุ้งจำนวน ๘ ถึง ๑๒ ตัว จะมีน้ำหนัก ๑ ปอนด์ ในท่านองเดียว
กัน ขนาด ๔๑/๕๐ ก็หมายถึงกุ้งจำนวน ๔๑ ถึง ๕๐ ตัว จะมีน้ำหนัก ๑ ปอนด์ ดังนั้นกุ้ง
ขนาด ๘/๑๒ จึงเป็นกุ้งที่มีขนาดใหญ่กว่ากุ้งขนาด ๔๑/๕๐ กุ้งขนาดใหญ่จะมีราคาสูงกว่ากุ้ง
ขนาดเล็ก และในขนาดที่เท่ากันราคาจำหน่ายอาจไม่เท่ากันทั้งนี้ขึ้นอยู่กับพันธุ์กุ้งด้วย

ราคาส่งออกของกุ้งสดแช่เย็นขนาดต่าง ๆ เฉพาะที่ส่งออกไปญี่ปุ่น เมื่อเดือนมกราคม
๒๕๒๐ ปรากฏดังนี้

ขนาด	กุ้งลาย	กุ้งขาว
8/12	99,000	99,000
13/15	99,000	99,000
16/20	99,000	99,000
21/25	94,000	95,000

หมายเหตุ : ราคาเป็นบาทต่อ ๑ เมตริกตัน, C & F

ที่มา : บริษัทไทยเสรีห้องเย็น จำกัด

หากคิดเป็นราคาต่อ ๑ ก.ก. กุ้งลายขนาด ๒๑/๒๕ จะมีราคาส่งออกถึง ก.ก. ละ
๘๕ บาท และกุ้งขาวขนาดเดียวกันจะมีราคาส่งออก ๘๕ บาท

๕.๕.๑ มูลค่าการส่งออก

มูลค่าการส่งออกระหว่าง พ.ศ. ๒๕๑๓ ถึง ๒๕๑๗ มีมูลค่าดังต่อไปนี้

พ.ศ.	มูลค่า (ล้านบาท)	อัตราส่วนเปลี่ยนแปลง
2513	224	-
2514	247	+ 10.3%
2515	340	+ 37.6%
2516	803	+136.2%
2517	602	- 25%

ที่มา : สถิติการนำเข้า-ส่งออก พ.ศ. ๒๕๑๓-๒๕๑๗

กรมศุลกากร กระทรวงการคลัง

จากตารางข้างต้นจะเห็นได้ว่ามูลค่าการส่งออกในระหว่าง พ.ศ. ๒๕๑๓ ถึง ๒๕๑๗ เพิ่มขึ้นร้อยละ ๔๐% อย่างไรก็ตามมูลค่าการส่งออกใน พ.ศ. ๒๕๑๗ ถึงแม้ว่าจะลดลงถึง ๒๕% เป็นเพราะว่าปริมาณการส่งออกลดลงถึง ๓๑% แสดงว่าราคาเฉลี่ยของกุ้งทะเลที่ส่งออกสูงขึ้นตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

พ.ศ.	ราคาเฉลี่ย FOB กรุงเทพฯ บาท/ตัน	อัตราส่วนเปลี่ยนแปลง
2513	34,885	-
2514	44,162	+ 26.5%
2515	50,557	+ 14.5%
2516	53,983	+ 6.8%
2517	58,725	+ 8.8%

ที่มา : สถิติการนำเข้า-ส่งออก พ.ศ. ๒๕๑๓-๒๕๑๗. กรมศุลกากร กระทรวงการคลัง

จะเห็นได้ว่า ราคาส่งออกเฉลี่ย FOB กรุงเทพ ฯ ตั้งแต่ พ.ศ. ๒๕๑๓ ถึง ๒๕๑๗ เพิ่มขึ้นปีละ ๑๔.๑% ถึงแม้ว่าราคาเฉลี่ยจะสูงขึ้นทุกปี แต่ปริมาณการส่งออกก็สูงขึ้นด้วยแสดงว่า ความต้องการกุ้งทะเลไทยในตลาดต่างประเทศมีมาก หากสามารถผลิตได้ทำไรก็จะสามารถขายได้หมด

๔.๕ ปัญหาและอุปสรรคของการจำหน่าย

จากการสำรวจของกรม เศรษฐกิจการพาณิชย์และกรมประมง พอจะประมวลปัญหาและอุปสรรคของการจำหน่ายได้ดังต่อไปนี้

๔.๕.๑ การค้าในประเทศ ปัญหาและอุปสรรคเกี่ยวกับการค้ากุ้งเกี่ยวข้องกับเรื่องต่าง ๆ หลายเรื่อง อาจสรุปได้เป็นข้อ ๆ ดังนี้

๔.๕.๑.๑ ปัญหาการจำหน่ายกุ้งของชาวประมง ตามหลักชาวประมงสามารถเลือกช่องทางจำหน่ายกุ้งของคนได้หลายทาง เช่นจำหน่ายแก่ผู้บริโภครโดยตรง แก่พ่อค้าปลีกหรือพ่อค้าส่ง แก่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมท่องเที่ยว หรือจำหน่ายผ่านแพปลา เพื่อการประมูลที่สะพานปลากรุงเทพ ฯ หรือสะพานปลาสมุทรสาครก็ได้ แต่ในทางปฏิบัติชาวประมงส่วนมากมีทางเลือกได้น้อย เพราะมีข้อผูกพันในเรื่องหนี้สินกับแพปลา หรือผู้ประกอบการท่องเที่ยว หรือพ่อค้าคนกลางอยู่ และมีข้อตกลงกันโดยตรงหรือโดยปริยายว่า ชาวประมงจะต้องนำสินค้ากุ้งของตนมาให้แพปลาเป็นตัวแทนจำหน่าย หรือต้องจำหน่ายแก่ผู้ประกอบการท่องเที่ยว หรือพ่อค้าคนกลาง เพื่อเป็นการหักหนี้สินให้หมดไป ปรากฏว่าชาวประมงที่มีหนี้สินข้อผูกพันดังกล่าวมักจะไม่ค่อยทราบภาวะตลาดและราคา และมักจะได้รับค่าจำหน่ายกุ้งตามแต่ผู้เป็นเจ้าของทุนจะให้ ส่วนชาวประมงที่ไม่ได้ผูกพันตัวเองในเรื่องหนี้สินย่อมทราบภาวะตลาดและจำหน่ายกุ้งได้ราคาดีกว่าผู้ที่กู้ยืม

๔.๕.๑.๒ ปัญหาการรักษาคุณภาพกุ้ง การรักษาคุณภาพกุ้งจะต้องเริ่มกระทำตั้งแต่จับกุ้งได้ คือ เมื่อกุ้งยังอยู่ในเรือประมง การที่น้ำแข็งมีราคาแพง และไม่เพียงพอ ทำให้ชาวประมงตลอดจนผู้แปรรูปสัตว์น้ำใช้น้ำแข็งน้อยไป อีกทั้งเรือประมงออกไปจับกุ้งและสัตว์น้ำแต่ละคราวเป็นระยะเวลาานกว่าจะเดินทางกลับ จึงทำให้กุ้งเสื่อมคุณภาพเร็วขึ้น เรือประมงหัน

สมัยที่มีห้อง เย็น เก็บสัตว์น้ำยังไม่มีการประมงไม่นิยมเด็ดหัวกุ้งออกทันทีที่จับกุ้งขึ้นมาได้ (กุ้งจะเริ่มเน่าที่ส่วนหัวก่อน) ภาชนะที่ใช้บรรจุกุ้งเป็นถังไม้ที่เก็บความเย็นไว้ไม่ได้นาน ตลอดจนการขนส่งด้วยรถบรรทุกจากท่าเทียบเรือประมงไปยังสะพานปลากรุงเทพ ฯ ยังขาดการเก็บรักษาความเย็นที่ดีพอ สาเหตุเหล่านี้ล้วนทำให้กุ้ง เสื่อมคุณภาพเร็วขึ้นทั้งสิ้น

๕.๕.๑.๓ ปัญหาเรื่องตลาดกลาง ตามสถิติปริมาณกุ้งทะเลที่ประมงจำหน่าย ณ สะพานปลากรุงเทพ ฯ ระหว่าง พ.ศ. ๒๕๑๕-๒๕๑๗ เทียบกับปริมาณกุ้งทะเลที่จับได้ทั้งหมด ในระยะเดียวกัน ปรากฏดังนี้

ปี	กุ้งที่สะพานปลากรุงเทพ ฯ	กุ้งที่จับได้ทั้งหมด	ร้อยละ
2515	3,592	66,887	5.4
2516	5,263	77,525	6.8
2517	4,813	80,093	6.0

ที่มา : กรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

จะเห็นได้ว่าปริมาณกุ้งที่ทำการประมงจำหน่าย ณ ตลาดกลาง สะพานปลากรุงเทพ ฯ มีจำนวนเพียงไม่เกิน ๗% ของปริมาณกุ้งที่จับได้ทั้งหมด ดังนั้น กุ้งส่วนใหญ่จึงจำหน่ายโดยไม่ผ่านตลาดกลาง ปัญหาที่ควรพิจารณาคือ ทางราชการควรส่งเสริมหรือวางระเบียบให้มีการจำหน่ายกุ้งโดยผ่านตลาดกลางอย่างจริงจังหรือไม่ การที่มีตลาดกลางจำหน่ายกุ้งโดยวิธีประมง ย่อมจะช่วยให้มีการแข่งขันกันมาก ซึ่งจะทำให้ชาวประมงได้รับประโยชน์เพิ่มขึ้น ในขณะเดียวกันผู้ซื้อก็จะซื้อสินค้าได้ในราคาที่เหมาะสม อย่างไรก็ตามการที่จะส่งเสริมหรือวางระเบียบให้มีการจำหน่ายกุ้งโดยผ่านตลาดกลางนั้น มีข้อควรพิจารณาว่าขณะนี้เรามีสะพานปลาเพียง ๒ แห่ง คือที่สะพานปลากรุงเทพ ฯ และสะพานปลาสมุทรสาคร อีกทั้งปรากฏว่าสถานที่และอุปกรณ์ในการดำเนินงานไม่อาจสนองความต้องการได้เพียงพอ นอกจากนี้ยังปรากฏว่าผู้ดำเนินการตลาดสัตว์น้ำชอบติดต่อกัน เป็นส่วนตัวมากกว่าที่จะปฏิบัติตามระเบียบของทางสะพานปลา

๕.๕.๒ การค้าต่างประเทศ

๕.๕.๒.๑ ปัญหาการแข่งขันทันซื้อกุ้ง เนื่องจากกุ้ง เป็นที่ต้องการของตลาด

ต่างประเทศเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ในขณะที่ผลผลิตกุ้งในประเทศเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย จึงทำให้ผู้ประกอบการค้ากุ้งแช่เย็นส่งต่างประเทศต้องแข่งขันกันซื้อกุ้ง โดยรับซื้อในราคาสูงขึ้นจะเป็นได้ว่าในระหว่าง พ.ศ. ๒๕๑๐-๑๔ กุ้งขนาดใหญ่ซึ่งส่วนใหญ่ส่งออกจำหน่ายต่างประเทศมีราคาสูงขึ้นถึง ๓๕-๔๓% กุ้งขนาดกลางก็มีราคาสูงขึ้นเช่นกัน การที่ผู้ประกอบการค้ากุ้งแช่เย็นส่งต่างประเทศต้องซื้อกุ้งในราคาแพง ทำให้การรักษาคุณภาพกุ้งเพื่อการส่งออกค่อยลง กล่าวคือ ตามทางปฏิบัติในการซื้อขายกุ้งแช่เย็นจะต้องมีการเพื่อน้ำหนักกันขาดไว้ด้วย คือเมื่อบรรจุกุ้งลงในกล่องขนาด ๕ ปอนด์ จะต้องเพื่อน้ำหนักเพื่อนำให้ผู้สั่งซื้อประมาณ ๓ หรือ ๔ ออนซ์ เมื่อกุ้งมีราคาแพงก็ไม่มีมีการเพื่อน้ำหนักกันขาดต่อไปอีก บางรายยังบรรจุให้ขาดน้ำหนักเสียด้วย บางครั้งก็มีการบรรจุกุ้งขนาดเล็กปนไปกับกุ้งขนาดใหญ่กว่าในการรับซื้อกุ้งจากชาวประมงก็ขาดความพิถีพิถันในการคัดเลือกขนาดและความสดของกุ้ง เพื่อนำมาแปรรูปส่งออก ตามขนาดและคุณภาพที่วางไว้เป็นมาตรฐานสากล ยิ่งกว่านี้กุ้งที่เสื่อมคุณภาพแล้ว ก็ไม่ยอมคัดออกไป

๕.๕.๒.๒ ปัญหาเรื่องประสิทธิภาพของโรงงานห้องเย็น ปรากฏว่าผู้ประกอบการค้ากุ้งแช่เย็นส่งต่างประเทศหลายรายต้องเข้าห้องเย็นเพื่อดำเนินงาน ห้องเย็นบางแห่งไม่ถูกสุขลักษณะและขาดอุปกรณ์ที่จำเป็น เช่นน้ำไม่สะอาดและไม่เย็นจัดพอสำหรับการล้างกุ้ง ภาชนะที่รองรับหรือบรรจุกุ้งอาจเกิดสนิมหรืออมน้ำได้ ไม่มีการตรวจจำนวนแบคทีเรีย ขาดห้องแช่แข็งหรือห้องเก็บกุ้งที่ได้มาตรฐาน เป็นต้น จึงทำให้การแปรรูปและการบรรจุต่ำกว่ามาตรฐาน การที่จะปรับปรุงหรือขยายก็ทำไม่ได้ หรือไม่ยอมทำเพราะไม่ใช่ห้องเย็นของตน

๕.๕.๒.๓ ปัญหาเรื่องมาตรฐานกุ้งแช่เย็น ขณะนี้เรายังไม่มีการวางและตรวจมาตรฐานสินค้ากุ้งแช่เย็นเพื่อการส่งออก ในประเทศญี่ปุ่นมีการกำหนดมาตรฐานสินค้ากุ้งแช่เย็นทั้งที่ส่งออกและนำเข้าโดยใช้มาตรฐานเดียวกัน ถึงแม้ในขณะนี้ปัญหาเรื่องการวางและตรวจมาตรฐานสินค้ากุ้งจะไม่ใช่ปัญหาเร่งด่วนนัก แต่ก็ควรที่จะได้มีการพิจารณาเรื่องนี้ไว้ด้วย

๕.๕.๒.๔ ปัญหาเรื่องการเอาரிตเอาเปรียบกันในเชิงการค้า กล่าวคือ บริษัทค้ากุ้งหรือรับซื้อกุ้งในต่างประเทศ ส่งผู้แทนมาหรือตั้งสาขาดำเนินงานในประเทศไทย ผลิตกุ้งแช่เย็นแล้วก็จัดส่งขายให้แก่บริษัท เครือเดียวกันในต่างประเทศ โดยแจ้งราคาส่งออกต่ำกว่าความเป็นจริง แล้วบริษัท เครือเดียวกันในต่างประเทศจึงส่งกุ้งนั้นไปจำหน่ายให้ลูกค้าจริง ๆ

อีกต่อหนึ่ง วิธีนี้นอกจากจะได้เปรียบพ้อค้ำกึ่งรายอื่น ๆ ในเรื่องภาษี เช่น ราคากึ่งส่งออก FOB กรุงเทพฯ ฯ เฉลี่ยตันละ ๔๘,๗๒๔ บาท ในการส่งออกจะต้องเสียภาษีการค้าและภาษีเทศบาลรวมร้อยละ ๑.๖๕ ผู้ส่งออกจะต้องเสียภาษีตันละ ๘๖๘.๘๖ บาท แต่ถ้าผู้ส่งออกแสดงราคาส่งออกเพียงร้อยละ ๖๐ ของราคาจริงคือ ตันละ ๓๕,๒๓๕ บาท จะเสียภาษีเพียงตันละ ๕๔๑.๓๗ บาท เท่านั้น ซึ่งจะทำให้ได้เปรียบผู้ส่งออกรายอื่น ๆ ส่วนแตกต่างในด้านภาษีจะทำให้ผู้ส่งออกสามารถแย่งซื้อกึ่งได้ในราคาที่สูงกว่าพ้อค้ำรายอื่น ๆ บางครั้งก็ส่งกึ่งคุณภาพไม่ติดออกต่างประเทศ เมื่อถูกเรียกค่าเสียหายก็จะล้มเลิกกิจการไป แล้วกลับตั้งบริษัทขึ้นใหม่ใช้ชื่อใหม่ บริษัทประเภทนี้ย่อมจะเป็นผู้นำความเสียหายมาสู่กิจการค้ำกึ่งแห่งประเทศไทย

๔.๕.๒.๕ ปัญหาการรวมกลุ่มผู้ส่งออก ปัจจุบันประเทศไทยมีสมาคมผู้ค้าสัตว์น้ำไทย ซึ่งสมาชิกที่ประกอบการค้ำกึ่งแห่งประเทศไทยส่งต่างประเทศด้วยปรากฏว่าการรวมกลุ่มยังไม่สมบูรณ์ เพราะผู้ส่งออกหลายรายไม่ได้เป็นสมาชิก การรวมกลุ่มจะมีประโยชน์ในด้านการรักษามาตรฐานคุณภาพสินค้าการต่อรองราคากับผู้ซื้อต่างประเทศ การแก้ไขปัญหาเรื่องเรือบรรทุกและค่าระวางเรือ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ปรากฏว่ามีผู้คัดค้านการรวมกลุ่มผู้ส่งกึ่งออกอยู่น้อย โดยอ้างว่าการรวมกลุ่มเป็นการผูกขาดการค้ากึ่ง และจะกดราคาซื้อกึ่งให้เป็นที่เดือดร้อนแก่ชาวประมง จึงควรปล่อยให้ดำเนินการในระบบแข่งขันกันต่อไป ข้ออ้างนี้นับว่ามีเหตุผลสมควรอยู่ อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาถึงระบบการตลาดกึ่งในประเทศไทยแล้ว ปัญหาเรื่องการกดราคาซื้อกึ่งก็ไม่น่าวิตก เพราะเรามีตลาดกลางขององค์การสะพานปลาที่จะให้บริการการจำหน่ายกึ่งและช่วยให้ชาวประมงได้รับราคาที่เป็นธรรม มีห้องเย็นขององค์การอุตสาหกรรมห้องเย็นที่จะช่วยป้องกันการกดราคาซื้อของพ้อค้ำเอกชน และมีระบบข่าวสารการตลาดและราคาที่จะทำให้ชาวประมงได้ทราบภาวะตลาด และราคากึ่งอย่างรวดเร็วทันต่อเหตุการณ์ ดังนั้นการรวมกลุ่มผู้ส่งออกจะไม่ทำให้ชาวประมงเดือดร้อน ในทางตรงข้ามจะเป็นการช่วยให้ผู้ส่งออกได้ส่ง เสริมและควบคุมการประกอบธุรกิจของสมาชิกด้วยกันเอง และมีประโยชน์แก่ชาวประมงโดยทางอ้อมอีกด้วย