



การตลาดหรือการค้ากึ่งทะเลของไทย

๓.๑ ความสำคัญของอุตสาหกรรมส่งออกการพัฒนาเศรษฐกิจ

ตามที่ทราบกันดีแล้วว่าประเทศไทยเป็นประเทศที่กำลังพัฒนา ทั้งนี้ เพื่อต้องการยกระดับการครองชีพของประชาชนให้สูงขึ้น ในการพัฒนาเศรษฐกิจของเกือบทุกประเทศที่กำลังพัฒนา ต้องใช้เงินทุนเป็นจำนวนมาก เพื่อลงทุนทางด้านวิชาการ เครื่องจักร เครื่องมือต่าง ๆ และในบางครั้งในระหว่างการพัฒนาประเทศ จำเป็นต้องสั่งวัตถุดิบและสินค้า เพื่อการบริโภคบางอย่างเข้าประเทศ ดังนั้น ประเทศที่กำลังพัฒนา จึงจำเป็นต้องแสวงหาเงินตราจากต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศที่มีดุลการชำระเงินขาดดุล ซึ่งส่วนหนึ่งมีผลมาจากดุลการค้าขาดดุลนั้น ก็ที่ความจำเป็นยิ่งขึ้น และทางหนึ่งที่จะนำมาซึ่งเงินตราต่างประเทศได้ก็คือ การพยายามส่งสินค้าออกให้เพิ่มขึ้น ซึ่งรวมทั้งสินค้าออกบางประเภทที่มองไม่เห็น (Invisible forms of export) เช่น รายได้จากการท่องเที่ยว การประกันภัย และจากการผลิตสินค้าเพื่อทดแทน การนำเข้า เป็นต้น

นับตั้งแต่ปี ๒๕๐๕ การค้ากับต่างประเทศของไทย ถ้าหากพิจารณาโดยทั่ว ๆ ไป ทั้งทางด้านการค้าขาเข้า และขาออกแล้ว จะเห็นว่ามีสินค้าขาเข้าเพิ่มขึ้นร้อยละ ๑๖ ในขณะที่สินค้าขาออกเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ ๑๔.๖ เท่านั้น ดังจะพิจารณาได้จากตารางที่ ๔

ตามตารางที่ ๔ จะเห็นได้ว่าประเทศไทยขาดดุลการค้ามากกว่า ๑๐ ปี โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปี ๒๕๐๕ ประเทศไทยขาดดุลการค้า ถึง ๑๑,๐๓๗ ล้านบาท ซึ่งมากเป็น ๓ เท่าของปีก่อน และการขาดดุลการค้าของไทยก็มีโคหุยกัยงอยู่เพียงเท่านั้น แต่ยังคงขาดดุลมากบาง นอยบาง ตามภาวะเศรษฐกิจ จนกระทั่งมาในปี ๒๕๑๔ ดุลการค้าของไทย ขาดดุลถึง ๑๔,๓๘๗ ล้านบาท ซึ่งนับว่าอยู่ในภาวะที่น้ำวิตกมาก

ตารางที่ ๔ : คุลยการคาสองประเทศไทย

ล้านบาท

ปี	สินคาเข้า	สินคาออก	คุลยการกา
๒๕๐๕	๑๑๕๐๔	๕๕๖๙	-๑๙๓๕
๒๕๐๖	๑๒๘๐๓	๙๖๓๖	-๓ ๑๒๓
๒๕๐๗	๑๕๒๕๓	๑๒๓๓๙	-๑๙ ๑๔
๒๕๐๘	๑๖ ๑๔๕	๑๖ ๕๕๑	-๑๖ ๕๕
๒๕๐๙	๒๕๓๕๓	๑๕๓๑๐	-๑๑๐๓๓
๒๕๑๐	๒๒๑๔๘	๑๔๑๖๖	-๘๐๒๒
๒๕๑๑	๒๔๑๐๓	๑๓๖๓๙	-๑๐๔๒๔
๒๕๑๒	๒๖๘๙๑	๑๔๓๒๓	-๑๒ ๑๖๙
๒๕๑๓	๒๗๐๐๙	๑๔๓๓๒	-๑๒๒๓๓
๒๕๑๔	๒๖๓๙๔	๑๓๒๘๑	-๙๕๑๓
๒๕๑๕	๓๐๘๓๕	๒๒๕๙๑	-๘๓๘๔
๒๕๑๖	๔๒๑๔๔	๓๒๒๒๖	-๙๙๕๘
๒๕๑๗	๖๔๐๔๔	๕๐๓๒๕	-๑๓๓๑๙
๒๕๑๘	๖๖๘๓๕	๕๘๓๓๘	-๑๘๓๙๗

ที่มา : Bank of Thailand Monthly Bulletin, March 1972, 1976

หากปล่อยให้มูลค่าการค้าของประเทศเป็นเช่นนี้ตลอดไป ก็นั้น จึงควรจะได้พิจารณาหา
มาตรการแก้ไข มาตรการที่สำคัญประการหนึ่งก็คือ การส่งเสริมอุตสาหกรรมส่งออก
ให้เพิ่มมากขึ้น อันนำมาซึ่งเงินตราต่างประเทศ

สำหรับอุตสาหกรรมส่งออกของประเทศที่กำลังพัฒนาทั้งหลาย ผลผลิต
ส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปของสินค้าทางเกษตรกรรม อาหารทะเล และวัตถุดิบ ฯ สำหรับ
สินค้าออกที่เป็นอาหารทะเลแล้ว นัยไม่ว่ากุ้งเป็นสินค้าออกที่สำคัญ เพราะนอกจาก
จะเป็นอาหารที่มีรสดีเป็นที่นิยมของชาวต่างประเทศแล้ว ยังเป็นอาหารที่หายากอีกด้วย
และที่สำคัญที่สุดกุ้งทะเลส่งออกสามารถนำรายได้มาสู่ประเทศปีละไม่ต่ำกว่าหลายร้อย
ล้านบาท โดยเฉพาะในปี ๒๕๑๕ มูลค่าจากการส่งกุ้งทะเลออกของประเทศไทยสามารถ
นำรายได้มาสู่ประเทศถึงกว่า ๑๕๗ ล้านบาท ซึ่งนับว่าเป็นมูลค่าที่มากกว่าสินค้าสัตว์น้ำ
ส่งออกใดๆทั้งสิ้น กุ้งทะเลจึงมีความสำคัญต่อโครงการเร่งรัดการ
ผลิตและการจำหน่ายกุ้งทะเล โดยบรรจุโครงการไว้ในแผนพัฒนาการเศรษฐกิจและ
สังคมแห่งชาติ ฉบับที่ ๓ และต่อเนื่องมาจนถึงแผนพัฒนาฉบับที่ ๕ ในปัจจุบัน

๓.๒ สภาพทั่วไปของการค้าและประเภทของตลาด

๓.๒.๑ สภาพทั่วไปของการค้า

การค้ากุ้งโดยเฉพาะอย่างยิ่งกุ้งทะเลสด กล่าวได้ว่ามีสภาพคล้ายๆ
กันทุกจังหวัดชายทะเลที่ประชากรมีอาชีพการประมง กล่าวคือ ชาวประมงจะจำหน่าย
กุ้งของตนโดยวิธีการประมูล และโดยวิธีจำหน่ายต่อรองราคาธรรมดาทั่วไป โดยที่แต่
ละจังหวัดมีท่าเทียบเรือ หรือที่เรียกกันทั่วไปว่า "สะพานปลา" ทั้งขององค์การสะพาน
ปลากรุงเทพฯ และของเอกชน กังนั้น การซื้อขายกุ้งโดยวิธีการประมูลด้วยปากเปล่า
จึงเป็นวิธีที่ชาวประมงประกอบอาชีพแบบธุรกิจปฏิบัติโดยใช้ท่าเทียบเรือหรือ "สะพานปลา"
เป็นแหล่งหรือสถานที่ประมูลจำหน่าย^{๑/} สำหรับวิธีการจำหน่ายหรือต่อรองราคา

๑/ สุภาณี อรรถจินดา สมพร อภิวิธานนท์ อภิสิทธิ์ อีสริยานุกูล รายงานวิจัยเรื่อง
"การศึกษาสภาพการผลิตและการตลาดกุ้งทะเลของไทยเพื่อสนับสนุนการส่งออกปี
การผลิต ๒๕๑๕/๑๓ และ ๒๕๑๗/๑๔" มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ทั่วไปนั้นพวกเขาประมงแบบยังชีพนิยมปฏิบัติกัน แหล่งหรือสถานที่จำหน่ายก็ไค้แก่ ร้าน
 คาของพอกาคคนกลาง บริเวณท่าเทียบเรือและบริเวณอื่น ซึ่งพอกาคคนกลางตั้งสำนักงาน
 หรือร้านค้ากระจัดกระจายทั่วไป ตามปกติแล้วการประมงจะกระทำในตอนเช้าซึ่งจะมี
 พอกาคทั้งในท้องถิ่นนั้นหรือตลาดนั้น และท้องถิ่นหรือตลาดอื่นๆ เขาทำการประมงแข่งขัน
 ควบ พอกาเหล่านี้อาจจะไค้แก่ ตัวพอกาทองที่ ทองถิ่น ตัวแทน หรือนายหนา และพอกา
 โรงงานแปรรูปผลิตภัณฑ์ทอง ส่วนชาวประมงแบบยังชีพ หรือชาวประมงขนาดเล็กนั้น ส่วน
 ใหญ่แล้วจะจำหน่ายกุ้งหรือนำกุ้งส่งพอกาคคนกลางทันทีที่กลับจากการจับแต่ละครั้ง อย่าง-
 ไรก็คื หน่วยน้ำหนักที่ใช้เป็นธรรมเนียมการค้า ปรากฏว่าไซ้ซึ่งน้ำหนักเป็น "กิโลกรัม"
 ทั่วทุกระดับตลาดเหมือนกันหมด

สำหรับชาวประมงเพาะเลี้ยงกุ้ง อาจกล่าวไค้ว่าส่วนใหญ่ หรือเกือบทั้ง
 หมดจำหน่ายโดยวิธีต่อรองราคาธรรมดาทั่วไป ทั้งนี้ เนื่องจากชาวประมงประเภทนี้
 จับกุ้งจากฟาร์มเพาะเลี้ยงแต่ละครั้งมีปริมาณน้อย และอีกสาเหตุหนึ่งก็คื ชาวประมง
 ประเภทนี้มีความผูกพันเกี่ยวกับสินเชืออยู่กับพอกาคคนกลาง จึงจำเป็นค้องจำหน่ายกุ้ง
 โดยวิธีคั่งกล่าว

๓.๖.๖ ประเภทของตลาด

ประเภทของตลาดกุ้ง สามารถแบ่งออกไค้เป็น ๓ ประเภท หรือ
 ๓ ระดับ คื ตลาดทองที่ ตลาดทองถิ่น และตลาดปลายทาง

ตลาดทองที่ (Local Market) โดยที่แหล่งผลิตหรือแหล่งจับกุ้งทะเล
 อยู่กระจัดกระจายทั่วไปตามบริเวณอ่าวไทย อาทิเช่น ค้านตะวันออกเฉียงเหนือของอ่าว-
 ไทย บริเวณจังหวัดสมุทรปราการ ชลบุรี ระเชิงเทรา ระยอง จันทบุรี ตราก ค้านตะ-
 วันตก บริเวณจังหวัดสมุทรสาคร สมุทรสงคราม เพชรบุรี ทางทิศใต้ในเขตจังหวัดชุมพร
 สุราษฎร์ธานี นครกรีธรรมราช สงขลา และภูเก็ต เป็นต้น คั้งนั้น ประเทศจึงมีตลาด
 ระดับนี้กระจายอยู่ทั่วไป หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่า พอกาคในตลาดมักไม่ไค้รวมตัวเป็นศูนย์
 กลางอยู่ ณ ที่ใดที่หนึ่งโดยเฉพา อยางไรก็คื แหล่งค้ากุ้งจะคั้งอยู่ที่ไค้ลริมทะเล หรือริม
 แม่น้ำลำคลอง ทั้งนี้ เพื่อความสะดวกในการติดคอกับชาวประมงผู้จับหรือผู้เลี้ยงกุ้ง และ

สะดวกต่อการขนส่ง ในตลาดดังกล่าวมีพ่อค้าคนกลางคอย ซึ่งทำหน้าที่เป็นพ่อค้าที่รับ
 ซื้องู๋จากชาวประมงโดยตรงเป็นผู้ให้ข่าวสารการตลาดและราคาของแกชาวประมง
 การค้าเป็นไปในลักษณะซื้อขายด้วยเงินสด พ่อค้าคนกลางในตลาดดังกล่าวนี้ประ-
 กอบด้วย พ่อค้าชั่วคราว ทำการค้าและผลิตภัณฑ์เป็นครั้งคราว แลแต่โอกาสหรือ
 ฤดูกาลจะมีกำไร พ่อค้าประจำท้องที่ ทำการค้าหรือผลิตภัณฑ์เป็นประจำตลอดปี
 ในท้องที่นั้นๆ พ่อค้าตัวแทนหรือนายหน้า ทำการค้าหรือซื้อขายและผลิตภัณฑ์ใน
 ลักษณะตัวแทนหรือนายหน้า โดยได้รับค่านายหน้าเป็นสิ่งตอบแทน พ่อค้าโรงงาน
 ทำการแปรรูปผลิตภัณฑ์ คือ กุ้งแห้ง กะปิ โดยมีโรงงานแปรรูปอยู่ในแหล่งผลิตชาย
 ทะเลหรือหมู่บ้านชาวประมงทั่วไป อีกทั้งทำการรับซื้อและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้วย

ตลาดท้องถิ่น หรือตลาดขายส่ง (Assembly Wholesale Market)

หมายถึงตลาดรวมกัน และผลิตภัณฑ์จากตลาดท้องถิ่นแล้วจำหน่ายแจกสินค้าไปยัง
 ตลาดอื่นๆ การบริการด้านการตลาดทางมีสมบูรณ์มากกว่าตลาดท้องถิ่น โดยทั่วไปแล้ว
 ตลาดมักจะตั้งอยู่ตามท่าเทียบเรือประมง บางแห่งใกล้ตลาดตั้งอยู่ในตัวอำเภอหรือเขต
 เทศบาล ท่าเลเหมาะสำหรับการขนส่งทั้งทางน้ำและทางบก และพ่อค้าคนกลางจะอยู่
 กระจุกกระจายทั่วไปตามท่าเทียบเรือประมงนั้น ในระดับนี้มีพ่อค้าคนกลางอยู่หลาย
 ประเภท คือ พ่อค้าขายส่ง หรือแพปลา พ่อค้าแปรรูป นายหน้า และพ่อค้าห้องเย็น
 หรือพ่อค้าส่งออก

พ่อค้าขายส่งหรือแพปลา มี ๒ ประเภทคือ แบบขายส่งขนาดใหญ่ (Whole-
 saler) และขายส่งขนาดเล็ก (Jobber) กล่าวคือ พ่อค้าขายส่งขนาดเล็ก
 จะรับซื้อจากพ่อค้าขนาดใหญ่อีกช่วงหนึ่ง และพ่อค้าทั้งสองดังกล่าวจะส่งให้ตลาด
 ปลายทาง ลักษณะธุรกิจมีร้านค้าประจำตามท่าเทียบเรือประมง หรือเรียกว่าแพปลา
 นั้นเองประเภทหนึ่ง และมีร้านค้าทางไกลจากท่าเทียบเรือหรืออยู่ในตัวเมืองอีกประ-
 เภทหนึ่ง พวกที่อยู่ตามท่าเทียบเรือประมงจะรับซื้อทะเลจากชาวประมงผู้จับทะเล
 นั้น ส่วนมากที่อยู่ตัวเมืองจะรับซื้อทั้งของชาวประมงและผู้เลี้ยงควย พ่อค้าประเภทนี้
 มีความสำคัญต่อตลาดปลายทางมากที่สุด เพราะปริมาณในในตลาดสภประมาณครึ่งหนึ่ง
 ไคมาจากพ่อค้าขายส่ง

นายหน้า จะทำหน้าที่รวบรวมกุ้งจากชาวประมงโดยตรง และจากพ่อค้าขายส่งในตลาดระดับนี้อีก แล้วจึงส่งตรงไปยังตลาดปลายทางให้แก่ พ่อค้าปลีก คนกลางประเภทนี้มีบทบาทสำคัญรองลงมาจากพ่อค้าขายส่ง กุ้งที่ค้าในตลาดสด (ขายปลีก) ประมาณหนึ่งในสี่ส่วน ได้มาจากนายหน้า

พ่อค้าห้องเย็น พ่อค้าประเภทนี้มีห้องเย็นเป็นของตนเอง และมีสาขาตั้งอยู่ตามจังหวัดใกล้เคียง เมื่อสาขาท่าง ๆ ได้รวบรวมกุ้งแล้วก็ส่งตรงมายังห้องเย็น แล้วจากนั้น ห้องเย็นจะทำหน้าที่เก็บรักษา คัดเลือกแบ่งชั้น บรรจุหีบห่อ และจัดส่งรอกส่งไปจำหน่ายต่างประเทศ หรือที่ตลาดปลายทาง รูปแบบการดำเนินงานส่วนใหญ่เป็นบริษัทจำกัด ฉะนั้น พ่อค้านี้อาจเรียกได้อีกชื่อหนึ่งว่า พ่อค้าส่งออก (Exporter)

พ่อค้าแปรรูป คนกลางประเภทนี้มีไม่มาก การแปรรูปมักจะตากกุ้ง เป็นกุ้งแห้ง และส่วนใหญ่เป็นอาชีพรองมากกว่า

มีข้อสังเกตว่า ในตลาดระดับนี้ มีกิจกรรมการตลาดบางอย่างได้กระทำกันในช่วงนี้ด้วย อาทิเช่น การจัดชั้นและมารการานของกุ้งออกเป็นชนิด ๆ ก่อนส่งไปตลาดอื่น การขนส่งโดยรถยนต์ ก็เริ่มกระทำในช่วงนี้ โดยโยกย้ายกุ้งจากแหลมลาไปตลาดปลายทาง การบรรจุหีบห่อ (โดยทั่วไปใช้เข่งบรรจุกุ้งที่จำหน่ายในประเทศ และใช้ลังไม้บรรจุกุ้งที่ส่งไปต่างประเทศ) และการเก็บรักษากุ้งก็กระทำในที่นี้เช่นกัน

ตลาดปลายทางหรือตลาดขายปลีก (Terminal Market)

เป็นตลาดระดับสุดท้ายหลังจากกุ้งโดยานวิถีตลาดมาถึงพ่อค้าในตลาดขายส่งต่อไปก็จะถูกส่งมายังตลาดนี้ ตลาดดังกล่าวมีพ่อค้า ๒ ประเภท คือ พ่อค้าส่งออก และพ่อค้าขายปลีกในตลาดสดทั่วไป พ่อค้าส่งออกจะส่งกุ้งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ โดยมีทั้งสาขาที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด เช่น สงขลา ส่วนพ่อค้าขายปลีกจะอยู่กระจายทั่วไปตามตลาดสด เพื่อทำการจำหน่ายกุ้งแก่ผูบริโภคโดยตรง กุ้งที่จำหน่ายในตลาด มีกุ้งทะเลที่เป็นของชาวประมง และกุ้งเลี้ยงของชาวนากุ้ง และโดยทั่วไปตลาดปลายทางมักอยู่ห่างไกลจากตลาดห้องที่

๓.๓ การกำหนดราคาและต้นทุนกำไรของพ่อค้าในแต่ละตลาด

๓.๓.๑ ลักษณะของการกำหนดราคา

ความเคลื่อนไหวของราคากรุงเทพฯแต่ละชนิดแต่ละขนาดนั้นมักจะมีลักษณะการเปลี่ยนแปลงที่คล้ายคลึงกัน กล่าวคือ ถ้าชนิดใดราคาสูง ราคาอีกชนิดหนึ่งจะสูงตาม ในทางตรงข้าม หากชนิดใดราคาต่ำลง อีกชนิดหนึ่งก็จะลดตามไปด้วย และโดยทั่วไปความเคลื่อนไหวของราคารับซื้อและราคาขายจะเปลี่ยนไปในทางเดียวกัน กล่าวคือ หากราคาซื้อสูง ราคาขายก็จะสูง หากราคาซื้อต่ำราคาขายก็จะต่ำ และการเคลื่อนไหวของราคายังขึ้นอยู่กับฤดูกาลอีกด้วย ซึ่งถ้าคิดตามฤดูกาลแล้วจะสามารถแบ่งออกได้เป็น ๒ ระยะเวลา คือ ระยะเวลาแรก ตั้งแต่เดือนมกราคมถึงมิถุนายน ในช่วงนี้ราคาจะค่อยๆสูงขึ้นทีละน้อยๆจนถึงมิถุนายน หลังจากนั้นก็จะเริ่มลดลงในระยะที่สอง ตั้งแต่เดือนกรกฎาคมถึงธันวาคม ราคาจะลดลงตามลำดับ เดือนกรกฎาคม ราคาจะต่ำกว่ามิถุนายนเล็กน้อย จนถึงสิงหาคม ช่วงลดลงของราคาจะมากขึ้น หลังจากเดือนกันยายนแล้ว ราคาจะลดลงสม่ำเสมอแล้วไปเริ่มต้นสูงอีกครั้งหนึ่งในเดือนมกราคม สาเหตุที่ราคากรุงเทพฯระยะแรกสูงกว่าอาจเป็นเพราะ เป็นระยะที่ตรงกับเทศกาลต่างๆ อาทิเช่น วันขึ้นปีใหม่ ตรุษจีน ซึ่งความต้องการมีมากประการหนึ่ง และอีกประการหนึ่งระยะดังกล่าวเป็นฤดูร้อน การทำนาทุ่งไค้ลดน้อย ทำให้ปริมาณทุ่งมีน้อย ราคาจึงสูง นอกจากนี้ตลาดขายส่งยังมีข้อมูลของราคาที่ถูกต้องแน่นอนและเพียงพอ ซึ่งพ่อค้าขายส่งเหล่านี้ได้ข่าวสารของราคาจากหลายแหล่งด้วยกัน อาทิเช่น จากผู้ซื้อ ผู้ขาย พ่อค้าระดับเดียวกัน พ่อค้าระดับสูงกว่า หนังสือพิมพ์ วิทยุ และนายหน้า เป็นต้น ขณะเดียวกันพ่อค้าขายส่งก็มีความสามารถในการตัดสินใจ และประสบการณ์มาก สามารถคาดคะเนการเสนอซื้อและการเสนอขายในท้องตลาดได้ดีกว่า ในที่สุด

๑/ สุภาณี อรรถจินดา สมพร อัครวิลาเนนท์ อภิสิทธิ์ อีสริยานุกุล รายงานวิจัยเรื่อง "การศึกษาสภาวะการผลิตและการตลาดกรุงเทพฯแต่ละไทย เพื่อสนับสนุนการส่งออก ปี ๒๕๑๕/๑๓ และ ๒๕๑๖/๑๔ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์."

จึงทำการค้นพบราคาในตลาด แหล่งผลิตหรือตลาดท้องถิ่น และตลาดชายปลีก็ได้ เหตุนี้
 ราคาจึงต้องเปลี่ยนแปลงที่ตลาดชายส่งก่อน หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่าในระยะเวลาสั้น
 การกำหนดราคาของพ่อค้าชายปลีจะต้องมาจากแนวทางการเปลี่ยนแปลงของรา-
 คาชายส่งด้วย

กล่าวโดยทั่วไป การดำเนินธุรกิจของพ่อค้าชายปลีในตลาดสดก็เหมือนกัน
 กับพ่อค้าในวงการธุรกิจอื่น ๆ ก็ต้องมีการแข่งขันกันในด้านคุณภาพ ราคา และ นโยบาย
 ในการซื้อขาย เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อที่จะพยายามทำให้ธุรกิจของตนมีอำนาจในตลาดมาก
 ที่สุด หรือทำอะไรจึงจะขายสินค้าได้หมดในระยะเวลาสั้นๆ และต้องได้กำไรสูงสุดด้วย
 การดำเนินธุรกิจการค้าของพ่อค้าชายปลีในตลาดสด เป็นธุรกิจขนาดเล็ก จึงทำให้
 ขนาดธุรกิจของพ่อค้าแต่ละรายไม่แตกต่างกันมากนัก กุ้งที่จำหน่ายแก่ลูกค้าแต่ละรายมี
 จำนวนน้อย และวิธีการตลาดของพ่อค้าชายปลียังมีลักษณะเหมือนกัน ฉะนั้น จะเห็นได้
 ว่าพ่อค้าแต่ละรายมีกิจกรรมการตลาดคล้ายคลึงกันทั้งนี้เพราะพ่อค้าชายปลีแต่ละรายจำ-
 เป็นต้องหาผลกำไร หรือรายได้ที่แน่นอนมาเลี้ยงชีพในครอบครัว โดยทั่วไปการตั้งราคา
 มีลักษณะคล้ายกัน คือ ใช้ต้นทุนซื้อบวกเปอร์เซ็นต์ของกำไรที่ควรจะได้ (Mark up)
 ดังนั้น ถ้าเป็นตลาดระดับเดียวกัน ราคาที่ตั้งขึ้นจะไม่ต่างกัน หากตลาดเปิดทำการค้า
 ต่างกัน และตลาดอยู่คนละท้องถิ่น คุณภาพ ความสด ของกุ้งอาจต่างกัน รายได้ของผู้
 บริโภคอาจต่างกัน ซึ่งลักษณะนี้ราคาที่ตั้งขึ้นมาอาจต่างกันก็ได้ เนื่องจากวิธีกำหนดราคา
 ของพ่อค้าชายปลีส่วนใหญ่ใช้แบบตั้งกำไรบวกกับต้นทุนตัวเอง ดังนั้นราคาขายก็ต้อง
 ขึ้นอยู่กับต้นทุนซื้อกุ้งเป็นสำคัญ หรือขึ้นกับราคาขายส่งนั่นเอง นอกจากนี้ราคาชายปลี
 ที่เกิดขึ้น ยังขึ้นกับอำนาจในการต่อรองราคา (Bargaining Power) อีกด้วย
 ซึ่งโดยปกติพ่อค้ามักเป็นฝ่ายที่มีความสามารถในการต่อรองราคาได้ดีกว่า กล่าวคือ
 พ่อค้าชายปลีจะตั้งราคาไว้ให้สูงกว่าที่เป็นจริงก่อนเสมอ ส่วนเงินที่ตั้งไว้จะเป็นขอบ-
 เขตใหญ่บริโภคต่อรองราคากัน หรือบางครั้งพ่อค้าเห็นว่าผู้บริโภคมีฐานะก็ตั้ง
 ราคาโดยรวมกำไรที่มากกว่าปกติไว้ โดยพ่อค้านั้นจะอ้างกับผู้บริโภคว่ากุ้งของเขามี
 คุณภาพดีกว่า แตะด้วยเหตุที่ผู้บริโภคไปจ่ายตลาดซื้อกุ้งแต่ละครั้งมีปริมาณไม่มากนัก

การตรวจราคาจึงเป็นฝ่ายเสียเปรียบเสมอ

๓.๓.๒ ต้นทุนกำไรในการค่างทะเลของพอกาในแต่ละตลาด

ต้นทุนและกำไรในการค่างทะเลสด สำหรับกรณีที่พอกาส่งออกได้
รับเป็นค่างทะเลสด ๑ กก. นั้น โคષิจารณาเอาราคาเฉลี่ยของกุ้งชั้นหนึ่งทุกประเภท
มาทำการพิจารณา ทั้งนี้เนื่องจากกุ้งคุณภาพชั้น ๑ มีความสำคัญในการส่งเป็นสินค้าออก
ที่ราคาสูง ซึ่งรายละเอียดสามารถดูได้จากตารางที่ ๕

จากตารางที่ ๕ จะพบว่าต้นทุนและกำไรในการค่างทะเลนั้น ปรากฏว่า
ค่าใช้จ่ายในการหาตลาดส่วนใหญ่ได้แก่ ค่าขนส่ง ค่าน้ำแข็ง ค่าแรงงาน ค่าภาชนะ
บรรจุ ค่าใช้จ่ายในสำนักงาน ค่าภาษี - ธรรมเนียม และอื่น ๆ ตามลำดับ ซึ่งในกรณี
พอกาส่งออก จ่ายเป็นค่างสดชั้น ๑ ต่อกิโลกรัมนั้น ชาวประมงผู้จับหรือเพาะเลี้ยงจะ
ได้ส่วนแบ่งร้อยละ ๕๐.๐๐ กำไรสุทธิของพอกาทองที่ร้อยละ ๒๕.๓๕ กำไรสุทธิของ
พอกาทองดิน ร้อยละ ๑.๘๗ และกำไรสุทธิของพอกาส่งออกร้อยละ ๓๕.๓๑ ซึ่งจะเห็น
ได้ว่าพอกาส่งออก ได้กำไรสุทธิมากกว่าพอกาทองที่และทองดิน ถึงประมาณ ๑๗ และ
๒๗ เท่า ตามลำดับ ดังนั้น โอกาสที่กุ้งทะเลจะถูกส่งออกไปยังต่างประเทศก็มีมาก
เพราะมีสิ่งจูงใจคือ กำไรที่คุ้มค่า อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าพอกาส่งออกจะมีความ
ประสงค์ที่จะส่งกุ้งออกให้ได้ปริมาณมาก ก็ตาม ก็หาใช่ว่าจะกระทำได้ตามใจชอบไม่
ทั้งนี้ต้องขึ้นอยู่กับปริมาณผลผลิตซึ่งจะตอมมากเพียงพอสำหรับการบริโภคภายใน และเหลือ
สำหรับส่งออก นอกจากนี้ ยังต้องคำนึงถึงความต้องการของต่างประเทศเป็นสำคัญอีก
ด้วย เพราะหากต่างประเทศไม่มีความต้องการหรือมีความต้องการน้อยแล้ว โอกาสที่
พอกาจะทำการส่งออกให้ได้ปริมาณมาก ๆ ก็ไม่อาจกระทำได้ หรืออาจกระทำได้แต่
ราคากุ้งจะตกลงต่ำลง กำไรก็พลอยลดน้อยลง ซึ่งไม่เป็นที่พึงปรารถนา ดังนั้น การ
ศึกษาถึงความต้องการกุ้งทะเลในตลาดต่างประเทศจึงเป็นสิ่งที่สำคัญ

๓.๓ ชนิดและลักษณะของกุ้งทะเลส่งออก

สำหรับกุ้งทะเลที่พอกาส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศนั้นมีอยู่มากมาย

ตารางที่ ๕ : แสดงค่าใช้จ่ายในการหาตลาดและกำไรของพอกาต่างๆ
ที่ได้รับ ระหว่างเดือนเมษายน ๒๕๑๕-กุมภาพันธ์ ๒๕๑๖

ค่าใช้จ่ายและกำไร	จำนวนเงิน(บาท/ก.ก.)
ราคาเฉลี่ยที่ชาวประมงได้รับ	๕๐.๖๐
ค่าแรงงาน	๐.๑๔
ค่าภาชนะบรรจุ	๐.๑๔
ค่าน้ำแข็ง	๐.๒๖
ค่าภาษี(การค้า เทศบาล รายได้)	๐.๐๖
ค่าขนส่ง	๐.๕๓
ค่าใช้จ่ายในสำนักงาน	๐.๐๔
ค่าอื่นๆ(ค่าเช่า ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษา และอื่นๆ)	๐.๐๓
กำไรสุทธิของพอกาทองที่	๒.๓๕
รวมค่าใช้จ่ายและกำไร	๓.๕๔
ราคาเฉลี่ยที่พอกาทองที่ได้รับ	๕๔.๑๔
ค่าแรงงาน	๐.๒๐
ค่าภาชนะบรรจุ	๐.๑๖
ค่าน้ำแข็ง	๐.๒๖
ค่าภาษี(การค้า เทศบาล รายได้)	๐.๐๖
ค่าขนส่ง	๐.๐๖
ค่าใช้จ่ายในสำนักงาน	๐.๐๓
ค่าอื่นๆ(ค่าเช่า ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษา และอื่นๆ)	๐.๐๖
กำไรสุทธิของพอกาทองถิ่น	๑.๕๓
รวมค่าใช้จ่ายและกำไร	๒.๖๓
ราคาเฉลี่ยที่พอกาทองถิ่นได้รับ	๕๖.๕๑
ค่านายหน้า	๐.๒๓
ค่าแรงงาน	๐.๒๖

ค่าใช้จ่ายและกำไร	จำนวนเงิน(บาท/ก.ก.)
ค่าภาชนะบรรจุ	๐.๒๔
ค่าน้ำแข็ง	๐.๒๕
ค่าภาษี(การค้า เทศบาล รายได้)	๐.๐๓
ค่าขนส่ง	๐.๔๘
ค่าใช้จ่ายในสำนักงาน	๐.๒๐
ค่าอื่นๆ(ค่าเช่า ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษา และอื่นๆ)	๐.๐๘
ค่าใช้จ่ายในการส่งออก	
ค่าธรรมเนียมศุลกากร	๐.๐๘
ค่าแรงงาน	๐.๓๖
ค่าภาชนะบรรจุ	๑.๑๑
ค่าขนส่ง	๒.๕๑
ค่าเช่าห้องเย็น	๐.๕๐
ค่าจัดชั้นคุณภาพ	๐.๓๓
ค่าอื่นๆ(ค่าธรรมเนียมธนาคาร เบี้ยประกัน และอื่นๆ)	๐.๒๘
กำไรสุทธิของพ่อค้าส่งออก	๓๔.๓๑
รวมค่าใช้จ่ายและกำไร	๔๖.๓๓
ราคาเฉลี่ยที่พ่อค้าส่งออกได้รับ	๘๓.๕๓

หมายเหตุ : ในการคำนวณไม่ได้คำนวณถึงรายได้จากผลกำไรของเศษส่วนหัวและเปลือก
 กุ้งคิดแต่เฉพาะเนื้องุ้งล้วนๆเท่านั้น

ที่มา : กองเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

หลายชนิดด้วยกัน แต่ชนิดที่เป็นที่นิยมกันในตลาดปัจจุบันมีเพียงไม่กี่ชนิดเท่านั้น
อาทิเช่น กุ้งขาว (White Shrimp) กุ้งลาย (Flower Shrimp)
กุ้งเปลือกแข็งหรือโอคัก (Pink Shrimp) และกุ้งหิน (King Shrimp)
สำหรับลักษณะของกุ้งแช่แข็งหรือแช่เย็นที่ได้รับการแปรรูปในปัจจุบันนั้นนิยมทำอยู่
ในรูปต่าง ๆ ดังนี้คือ

- ๑) กุ้งเปลือกมีหัว (Head - on Shell - on)
- ๒) กุ้งเปลือกเค็ดหัว (Headless Shell - on)
- ๓) กุ้งเนื้อ (Peeled shrimp or shrimp meat)

ผ่านกรรมวิธีต่าง ๆ กัน ได้แก่ กุ้งเนื้อผาหลัง (Peeled & Deviened) กุ้งเนื้อ
ไม่ผาหลัง (Peeled & Undeviened) และกุ้งเนื้อผาหลังติดหาง (Peeled &
Deviened tail - on) เป็นต้น

แต่ที่เป็นที่นิยมมากที่สุดมักจะอยู่ในรูปของ กุ้งเนื้อแช่แข็งเป็นตัว

(Peeled and Deviened Individual Quick Frozen Shrimp) โดยการ
แยกแช่แข็งเป็นตัว ๆ แล้วบรรจุในถุงพลาสติกก่อนบรรจุในกล่องใหญ่ และกุ้งเปลือก
เค็ดหัวแช่แข็ง (Block Frozen Headless Shell - on Shrimp) โดยนำ
กุ้งมาแช่แข็งรวมกัน

เมื่อผู้ประกอบการค้ากุ้งแช่เย็นส่งต่างประเทศหรือผู้ประกอบการ
อุตสาหกรรมห้องเย็นได้รับกุ้งสดมาแล้วก็จะนำมาแยกชนิดกุ้ง และแยกตามขนาด
เสร็จแล้ว กุ้งก็จะถูกล้างด้วยน้ำเย็นจัด แล้วนำมาวางบนโต๊ะสแตนเลส เพื่อแกะหัว
ออก ในระหว่างการแกะหัวกุ้งออก กุ้งที่เสื่อมคุณภาพ อาทิ กุ้งที่ไม่สด เปลือกอ่อน
หรือเปลือกมีจุดดำหรือมีวงดำจะถูกคัดออกไป ภายหลังจากการแกะหัวกุ้งออกแล้ว กุ้งก็จะ
ถูกนำมาล้างด้วยน้ำเย็นจัดอีกเป็นครั้งที่สอง หลังจากนั้นก็จะพร้อมที่จะได้รับการคัด
ขนาดด้วยมือ หรือด้วยเครื่องจักรตามมาตรฐานสากล เมื่อได้รับการคัดขนาดแล้ว ก็
นำแต่ละขนาดมาบรรจุใหม่ากหรือน้อยตามมาตรฐานสากล หรือตามคำสั่งซื้อของลูกค้า
แล้วจึงนำเขาแช่แข็งในห้องแช่แข็งที่มีความเย็นประมาณ - ๓๕°c เป็นเวลา ๔ - ๖

๑/ สุชาติ วราภรณ์ "ตลาดกุ้งสดแช่เย็นของไทย" วารสารเศรษฐกิจการพาณิชย์
(สิงหาคม ๒๕๒๐) หน้า ๒๑-๒๒.

ปริมาณ(ตัน)
มูลค่า (ล้านบาท)

ตารางที่ ๖: ปริมาณและมูลค่าส่งออกของไทยแยกรายประเทศ

ปี	ญี่ปุ่น		สหรัฐ		ฮ่องกง		มาเลเซีย		อิตาลี		ฝรั่งเศส		เนเธอร์แลนด์		ออสเตรเลีย		อื่นๆ		รวม	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
๒๕๑๐	๕๑๐๘	๑๕๓๐.๐	๑๘๕๓	๘๓.๑	๓๕๒	๑๑.๕	๑๓๕๓	๘.๕	๘	๐.๑	๕๒	๑.๖	๒	๐.๐๓	๓๐	๐.๕	๓๒	๑.๓๒	๘๘๒๕	๒๕๕.๑
๒๕๑๑	๔๕๘๑	๒๐๕.๑	๑๓๖๐	๓๐.๐๕	๓๒๓	๘.๑	๘๕๑	๒.๑	๑๓	๐.๓	๒๓	๐.๖	-	-	-	-	๓๑	๒.๕๕	๓๒๕๓	๒๕๓.๓
๒๕๑๒	๒๓๕๕	๒๒๑.๑	๑๑๑๕	๔๘.๒	๘๘๓	๑๖.๓	๒๐๕	๑.๕	๑๓๕	๑.๕	๑๔๘	๑.๕	-	-	-	-	๒๕๕	๓.๐	๕๕๓๕	๓๒๕.๑
๒๕๑๓	๕๕๘๒	๒๕๑.๘	๑๑๕๒	๔๑.๒	๑๓๕๕	๒๒.๕	๑๕	๐.๐๓	๘๕	๒.๕	๖๖	๑.๒	๑๑	๐.๕	-	-	๑๐๐	๒.๕๓	๘๓๒๐	๓๖๖.๕
๒๕๑๔	๓๐๘๐	๓๖๕.๕	๕๕๐	๒๓.๕	๑๓๓๕	๒๖.๐	-	-	๑๑๓	๕.๑	๘๕	๒.๒	๒๕	๐.๕	๑	๐.๐๕	๑๒๑	๓.๓	๕๖๖๒	๕๖๕.๘
๒๕๑๕	๓๕๐๖	๔๔๕.๕	๑๒๖๐	๓๕.๐	๑๒๓๓	๒๑.๐	-	-	๘๒	๓.๐	๑๘๐	๕.๐	-	-	-	-	๑๐๒	๖.๐	๑๐๓๖๓	๕๕๘.๕
๒๕๑๖	๕๘๘๓	๕๘๕.๐	๑๓๕๑	๑๐๖.๐	๑๕๕๒	๓๓.๐	๓๒	เล็กน้อย	๘๓	๒.๐	๑๕	เล็กน้อย	-	-	-	-	๑๑๓	๖.๐	๑๓๘๑๓	๓๕๐.๐
๒๕๑๗	๒๓๑๕	๕๒๑.๐	๑๕๕๐	๑๑๖.๑	๑๕๘๖	๓๓.๓	๒๓	๐.๓	๕๘	๒.๑	๘๕	๑.๕	๕๒	๒.๐	๑๐๕	๓.๐	๒๘๓	๑๕.๒	๕๕๘๕	๖๐๑.๘

ที่มา : กรมศุลกากร, Japan Export and Import

ชั่วโมง เมื่อแข็งแล้วกุ้งจะถูกนำมาขูดน้ำแข็งออก และได้รับการบรรจุในกล่อง
กระดาษแข็ง หรือถุงพลาสติก แล้วเก็บรักษาไว้ในห้องเย็นที่มีระดับอุณหภูมิ - ๒๕ °C
เพื่อรอการส่งออกต่อไป

สำหรับขนาดและการบรรจุกุ้งทะเลนั้น โดยปกติจะกำหนดขนาด
ควายจำนวนชิ้นต่อน้ำหนัก ซึ่งแยกตามขนาดมาตรฐานสากลได้ดังนี้ คือ ขนาด ๘/๑๒ ,
๑๓/๑๕ , ๑๖/๒๐ , ๓๑/๒๕ , ๒๖/๓๐ , ๓๑/๔๐ , ๔๑/๕๐ ซึ่งขนาด ๘/๑๒
ก็หมายความว่า กุ้งจำนวน ๘ ถึง ๑๒ ตัว จะมีน้ำหนัก ๑ ปอนด์ ในทำนองเดียวกัน
ขนาด ๔๑/๕๐ ก็หมายถึง กุ้งจำนวน ๔๑ ถึง ๕๐ ตัว จะมีน้ำหนัก ๑ ปอนด์ ดังนั้น
กุ้งขนาด ๘/๑๒ จึงเป็นกุ้งที่มีขนาดใหญ่กว่ากุ้งขนาด ๔๑/๕๐ กุ้งขนาดใหญ่จะมีราคา
สูงกว่ากุ้งขนาดเล็ก และในขนาดที่เท่ากันราคาจำหน่ายอาจไม่เท่ากัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับ
พื้นที่กุ้งควาย เมื่อใดกุ้งที่ขนาน้ำหนัก รวม ๑ ปอนด์ แล้ว ก็จะนำไปแช่แข็ง หรือ Freeze
เป็น Block โดยมีน้ำหนัก Block ละ ๑ กิโลกรัม และใน ๑ Master
Carton ที่ขาย จะมีกุ้งทั้งหมด เป็นจำนวน ๑๒ Block หรือ ๑๒ กิโลกรัม
ซึ่งกุ้งแช่แข็งเหล่านี้จะถูกส่งไปยังประเทศต่าง ๆ ที่เป็นลูกค้าของประเทศ ที่สำคัญคือ
ประเทศญี่ปุ่น , สหรัฐอเมริกา และฮ่องกง ซึ่งซื้อกุ้งทะเลจากไทยโดยเฉลี่ยร้อยละ
๖๕ , ๑๕ และ ๑๐ ของปริมาณที่ส่งออกทั้งหมด ตามลำดับ รายละเอียดได้จาก
ตารางที่ ๖ แต่ถึงแม้ว่าประเทศทั้ง ๓ จะสั่งซื้อกุ้งทะเลจากประเทศไทยเหมือนกันก็
ตาม แต่ลักษณะของกุ้งที่ผู้ซื้อต้องการก็แตกต่างกัน กล่าวคือ กุ้งทะเลที่ส่งไปยังประเทศ
ญี่ปุ่นนั้นนิยมอยู่ในประเภทที่มีเปลือกตัดหัว (Shell on - Head off) เป็นส่วนใหญ่
เมื่อนำเขาแล้ว พ่อค้าขายปลีกแทบทั้งหมดในประเทศญี่ปุ่นจะทำการละลายแช่แข็ง
(Defrost) และกึ่งเป็นตัว ยกเว้นกุ้งขนาดเล็กที่ใช้ขนาน้ำหนัก นอกจากนี้ สินค้ากุ้ง
ยังอยู่ภายใต้การควบคุมของ Food Sanitation law กวายเป็น ผู้นำเข้าจะ
ต้องแสดง Health Certificate ซึ่งออกโดยเจ้าหน้าที่ของประเทศผู้ส่งออก
สำหรับประเทศในแถบเอเชีย ออสเตรเลีย รวมทั้งประเทศไทย จะต้องมีการ
ปลอดโรคจากอหิวาต์แนบไปควาย หรือไม่ก็มีระบุไว้ใน Health Certificate ว่า
ปลอดจากโรคอหิวาต์แล้ว ส่วนกุ้งที่ส่งไปยังประเทศสหรัฐอเมริกานั้น กลับนิยมอยู่ใน

ประเภท กุ้งและเนื้อหาล้างแช่แข็งเป็นหัว ๆ (Peeled and Deviened Individual Quick Frozen Shrimp) สำหรับการขนส่งกุ้งทะเลเพื่อส่งไปยังตลาดต่าง ๆ เหล่านี้ มักจะอยู่ในรูป การขนส่งทางเรือ ซึ่งหากเดินทางไปประเทศญี่ปุ่นแล้วจะใช้เวลาประมาณ ๑๔ วัน ไปสหรัฐอเมริกาใช้เวลา ๒ เดือน และไปฮ่องกง ใช้เวลา ๙ วัน เป็นต้น

๓.๕ ภาวะความต้องการกุ้งทะเลส่งออกของไทยในตลาดต่างประเทศ
ประเทศญี่ปุ่น ญี่ปุ่นเป็นประเทศที่โคซอวา เป็นแหล่งผลิต และนำเข้า

เขา กุ้งรายใหญ่ของโลกประเทศหนึ่ง รองจากสหรัฐอเมริกา แท่ง ๆ ที่ประเทศญี่ปุ่นเป็นประเทศที่มีความสามารถในด้านการประมง แคมผลผลิตที่ได้อีกไม่มากนัก ซึ่งจะได้จากปริมาณกุ้งทะเลที่ประเทศญี่ปุ่นจับได้นั้น มีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นแต่เพียงเล็กน้อยเท่านั้น กล่าวคือ ในปี ๒๕๑๐ จับได้ประมาณ ๖๒,๑๘๑ ตัน ในปี ๒๕๑๓ จับได้ ๕๕,๖๓๗ ตัน และในปี ๒๕๑๖ จับได้ ๖๒,๒๖๐ ตัน ซึ่งการที่ประเทศญี่ปุ่นไม่สามารถผลิตหรือจับกุ้งได้มากนัก อาจมีสาเหตุมาจากปัญหาทางด้านต้นทุนการผลิตและการเปลี่ยนอาชีพของชาวประมงไปในด้านการผลิตทางอุตสาหกรรม ก็อาจเป็นไปได้ และถึงแม้ผลผลิตกุ้งจากการเพาะเลี้ยงจะมีแนวโน้มสูงขึ้น คือในปี ๒๕๑๐ เพาะเลี้ยงได้ ๓๑๘ ตัน ปี ๒๕๑๓ เพาะได้ ๓๐๑ ตัน และปี ๒๕๑๖ เพาะได้ ๖๕๑ ตัน อันเป็นผลมาจากการเพาะเลี้ยงตามวิธีเพิ่มผลผลิตต่อหน่วยพื้นที่ ก็ตาม แต่ก็มีปริมาณน้อยมากเมื่อเทียบกับที่จับได้จากทะเล และในขณะเดียวกันปริมาณความต้องการกุ้งเพื่อการบริโภคก็มีแนวโน้มสูงขึ้น ทั้งนี้ เพราะชาวญี่ปุ่นถือว่า กุ้งเป็นอาหารประจำชาติ ดังจะเห็นได้ว่า อัตราการบริโภคกุ้งต่อคนในประเทศญี่ปุ่นเพิ่มขึ้นจาก ๑.๐๒๒ กิโลกรัม ต่อคน ในปี ๒๕๑๔ เป็น ๑.๖๓ กิโลกรัม ต่อคน ในปี ๒๕๑๗ ฉะนั้นญี่ปุ่นจึงจำต้องนำกุ้งสดแช่เย็นเข้าจากประเทศต่าง ๆ เพื่อสนองความต้องการของประชาชน ในปี ๒๕๑๗ ประเทศญี่ปุ่นสั่งซื้อกุ้งจากประเทศอื่นเทียบมากเป็นอันดับหนึ่ง คิดเป็นประมาณ ๑๘.๒ เปอร์เซ็นต์ ส่วนประเทศไทยอยู่อันดับสี่ คิดเป็น ๖.๓ เปอร์เซ็นต์ ซึ่งปริมาณกุ้งทะเลส่งออกของไทยที่ประเทศญี่ปุ่นนำเข้าตั้งแต่ปี ๒๕๑๑ - ๒๕๑๗ สามารถแสดงได้ ดังนี้ -

๑/ ข้อมูลจากสำนักงานที่ปรึกษาการพาณิชย์ ณ กรุงโตเกียว รายงานโดย สำนักงานการพาณิชย์ต่างประเทศ

ปี	ปริมาณที่ญี่ปุ่น นำเข้าทั้งหมด (ตัน)	ปริมาณที่ญี่ปุ่น นำเข้าจากไทย (ตัน)	เปอร์เซ็นต์
๒๕๑๑	๓๕,๒๐๓	๔,๕๘๑	๑๓.๐
๒๕๑๒	๔๘,๐๒๐	๖,๓๙๕	๑๓.๐
๒๕๑๓	๕๗,๑๔๖	๕,๘๘๓	๑๐.๔
๒๕๑๔	๗๘,๘๗๔	๗,๐๘๑	๘.๘
๒๕๑๕	๘๘,๑๒๐	๗,๕๐๗	๘.๕
๒๕๑๖	๑๑๗,๔๗๔	๘,๘๘๔	๘.๔
๒๕๑๗	๑๐๓,๓๑๐	๖,๕๔๘	๖.๓

ที่มา : Japan Export and Imports

โดยที่ประเทศญี่ปุ่นผลิตกุ้งได้เองภายในประเทศเพียงปีละประมาณ ๖๐,๐๐๐ ตันเศษ เมื่อเทียบกับความต้องการภายในประเทศ ซึ่งมีปีละประมาณ ๑๔๐,๐๐๐ ตัน ดังนั้น จะเห็นได้ว่า ปริมาณผลิตภายในประเทศมีเพียง ๓๓ เปอร์เซ็นต์ ของความต้องการเท่านั้น ด้วยเหตุนี้ รัฐบาลญี่ปุ่นจึงไม่ได้ตั้งข้อกีดกันการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นเข้าจากต่างประเทศ เพียงแต่เก็บอากรขาเข้า ๕ % ของราคา ซี.ไอ.เอฟ และให้มีการแสดงใบรับรองเกี่ยวกับสาธารณสุข (Health Certificate) ซึ่งเป็นเรื่องธรรมดาเท่านั้น ประเทศญี่ปุ่นนอกจากจะนำเข้าในรูปกุ้งสดแช่เย็นแล้ว ยังนำเข้ากุ้งมีชีวิตเข้าไปบริโภคด้วย โดยนำเข้าจากเกาหลีใต้ และไต้หวัน เป็นส่วนใหญ่ ซึ่งราคานำเข้ากุ้งมีชีวิตจะสูงกว่าราคานำเข้ากุ้งสดแช่เย็นถึงเท่าตัว สำหรับการส่งออกในรูปกุ้งมีชีวิตจากไทยนั้นก็มีปัญหาในด้านการบรรจุในภาชนะที่สามารถทำให้กุ้งมีชีวิตอยู่ได้ในขณะขนส่งทางอากาศเป็นเวลาไม่น้อยกว่า ๒๔ ชม. ซึ่งผู้ส่งออกของไทยก็ได้พยายามศึกษาหาวิธีขนส่งที่เหมาะสมและคาดว่าจะประสบความสำเร็จ เพราะปรากฏในสถิติศุลกากรญี่ปุ่นว่า ในปี ๒๕๑๗ มีกุ้งมีชีวิตส่งออกจากไทยไปญี่ปุ่นถึงประมาณ ๕๐ ตัน จากปริมาณนำเข้าทั้งหมด ๑๔๔ ตัน อย่างไรก็ตาม กุ้งส่งออกของไทยที่ส่งไปจำหน่ายยังประเทศญี่ปุ่นยังคงประสบปัญหาในหลายด้าน อาทิเช่น ในด้านคุณภาพ และการบรรจุหีบห่อ ฯลฯ ซึ่งทำให้ประเทศไทยไม่สามารถเลื่อนฐานะของผู้ส่งออกที่มีระดับความสำคัญมากกว่าที่เป็นอยู่ได้ นอกจากจะคิดทำการปรับปรุงแก้ไขให้กุ้งมีคุณภาพดีขึ้น และได้

มาตรการทางภาษีศุลกากร

ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศสหรัฐอเมริกาก็เป็นทั้งประเทศผู้ผลิต และผู้นำเขากุ้งเช่นเดียวกับประเทศญี่ปุ่น และเป็นประเทศที่นำกุ้งเขารายใหญ่ที่สุดของโลก พืชที่ประเทศสหรัฐอเมริกา เองสามารถผลิตกุ้งได้ โดยเฉลี่ยปีละสูงกว่าปริมาณที่สั่งซื้อจากต่างประเทศ ถึง ๗๐ % ก็ตาม ทั้งนี้ เพราะประชากรในประเทศมีมาก และบางเชื้อชาติที่อาศัยอยู่ในสหรัฐ เช่น จีน สเปน และอิตาเลียน ยังนิยมบริโภคอาหารทะเลเป็นพิเศษอีกด้วย ซึ่งอัตราการบริโภคกุ้ง ต่อ คน ในประเทศสหรัฐอเมริกา จะตกประมาณ ๑ กิโลกรัม ต่อปี สำหรับประเทศที่ส่งกุ้งสดแช่เย็นเข้าสหรัฐโดยเฉลี่ยมากเป็นอันดับหนึ่งนั่นได้แก่ ประเทศในกลุ่มลาตินอเมริกา ซึ่งมีปริมาณส่งออกรวม ๖๕ % ของจำนวนที่นำเข้าทั้งหมด โดยเฉพาะอย่างยิ่งเม็กซิโกประเทศเดียวส่งไปร้อยละ ๓๕ ของจำนวนที่สหรัฐนำเข้าทั้งหมด สำหรับประเทศในเอเชียส่งไปรวม ๒๗ % โดยมีอินเดียเป็นผู้ส่งรายใหญ่ คือ ๑๒.๖ % ส่วนประเทศไทยส่งไปประมาณ ๑ - ๒ % ของปริมาณที่สหรัฐนำเข้าทั้งหมด สำหรับปริมาณผลิตและปริมาณนำเขากุ้งของประเทศสหรัฐอเมริกา ระหว่างปี ๒๕๑๕ - ๒๕๑๗ มีดังนี้ -

(ตัน)

ปี	ปริมาณผลิตทั้งหมด	ปริมาณนำเข้าทั้งหมด	นำเข้าจากไทย	คิดเป็นร้อยละ
๒๕๑๕	๑๘๒,๕๐๐	๘๘,๘๖๑	๑,๘๘๗	๒.๐
๒๕๑๖	๑๘๖,๐๐๐	๑๑๑,๐๑๘	๑,๖๓๑	๑.๕
๒๕๑๗	๑๘๘,๓๘๓	๑๑๑,๕๐๒	๑,๗๖๕	๑.๖

ที่มา : Bureau of The Census , U.S. Department of Commerce

ส่วนในด้านราคานำเขานั้น จะติดตามราคา ซี.ไอ.เอฟ. และแตกต่างกันไปตามขนาดของกุ้ง และค่าขนส่งสำหรับกุ้งส่งออกของไทย ปรากฏว่าสามารถจำหน่ายได้ราคาสูงกว่า กุ้งจากประเทศอื่น ๆ อีกหลายประเทศ ซึ่งจะเห็นได้จากในปี ๒๕๑๗ ราคากุ้งที่สหรัฐนำเข้าเฉลี่ยทุกประเทศจะตกประมาณ ปอนด์ละ

๑.๖๐ คอลดาร์ ในขณะที่กุงจากประเทศไทย ตกปอนกณะประมาณ ๑.๗๕ คอลดาร์ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะกุงสดแรงแย่นของไทยมีคุณภาพดีกว่า และการบรรจุหีบหอดีกกว่า กุงส่งออกของอีกหลายประเทศก็อาจเป็นได้ แต่อย่างไรก็ตาม ถึงแม้งุงจากประเทศไทยจะขายได้ราคาดีอันเป็นการแสดงให้เห็นถึงความนิยมของตลาด และเป็นโอกาสที่ประเทศไทยจะส่งกุงไปจำหน่ายยังสหรัฐอเมริกาได้อีกมากก็ตาม แต่เราก็ตองพยายามรักษาและปรับปรุงคุณภาพของกุงสดแรงแย่นให้ดียิ่ง ๆ ขึ้นไป เพื่อรักษาตลาดของเราไว้ เนื่องจากสมาคมประมงอเมริกันกำลังขอร้องให้รัฐบาลกำหนดโควตาในการนำกุงเข้าประเทศ โดยใช้ปริมาณเฉลี่ยการนำเข้าในปี ๒๕๑๗ และ ๒๕๑๘ เป็นหลักในการกำหนดโควตา พร้อมทั้งเสนอให้เก็บภาษีขาเข้า ๕ ٪ ด้วย ซึ่งในปัจจุบันยังไม่ได้เรียกเก็บแต่อย่างใด

ประเทศฮ่องกง สำหรับประเทศฮ่องกงนั้น ปริมาณการค้ากุงระดับโลกยังมีน้อย แต่อย่างไรก็ตามประเทศฮ่องกงก็เป็นทั้งประเทศผู้ส่งออกและผู้นำเข้าด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งเป็นประเทศผู้ส่งกุงทะเลจากไทยเข้ามาเป็นอันดับสามของปริมาณที่ประเทศไทยส่งออกทั้งหมด ซึ่งปริมาณกุงทะเลที่ฮ่องกงนำเข้าจากประเทศต่าง ๆ ในปี ๒๕๑๑ - ๒๕๑๖ มีดังนี้ -

นำเข้าจาก

ปี	อินเดีย (ตัน)	ไทย (ตัน)	รวม (ตัน)
๒๕๑๑	๘๐๐	๓๒๗	๑,๑๒๗
๒๕๑๒	๕๐๐	๘๘๓	๑,๓๘๓
๒๕๑๓	๘๐๐	๑,๓๕๕	๒,๑๕๕
๒๕๑๔	๓๐๐	๑,๓๖๐	๑,๖๖๐
๒๕๑๕	-	๑,๒๓๗	๑,๒๓๗
๒๕๑๖	-	๑,๙๘๙	๑,๙๘๙

ที่มา : F.A.O. Year Book of Fishery Statistics

๑๙๗๐ , ๑๙๗๒ , ๑๙๗๓

ซึ่งจากข้อมูลข้างต้นจะเห็นได้ว่า ประเทศคู่แข่งของไทยที่ส่งออกไป
 จำหน่ายยังประเทศฮ่องกงนั้น มีประเทศอินเดียเท่านั้น และปริมาณส่งออกไปยัง
 ประเทศฮ่องกงก็น้อยกว่าของประเทศไทยมาก ทั้งนี้ อาจเป็นเพราะประเทศอินเดีย
 หวังพึ่งตลาดใหญ่ คือ สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น จึงไม่ใ้ให้ความสนใจที่จะส่งก
 มายังประเทศเล็ก ๆ เช่น ฮ่องกง ดังนั้น จึงเป็นโอกาสอันดีที่ประเทศไทยจะขยาย
 ส่วนตลาดให้มากขึ้นในประเทศฮ่องกง โดยการพยายามปรับปรุงคุณภาพกุ้งสดแช่เย็น
 ให้ได้มาตรฐาน และเป็นที่ยอมรับของชาวฮ่องกงตลอดไป ซึ่งทั้งนี้รายละเอียดเกี่ยวกับ
 ปัญหากุ้งสดแช่เย็นส่งออกของไทยตลอดจน ข้อเสนอแนะในการแก้ไขบางประการ
 จะชอกล่าวในบทที่ ๕ ต่อไป