



ใบรับรองวิทยานิพนธ์
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์เกษตร)

ปริญญา

เศรษฐศาสตร์เกษตร

สาขา

เศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร

ภาควิชา

เรื่อง ความสามารถในการแข่งขันอาหารทะเลแช่แข็งแห่งประเทศไทยในตลาดต่างประเทศ
ที่สำคัญ

Thai Frozen Seafood Competitiveness in Major International Markets

นางผู้วิจัย นางสาวพัชรี วิหะกะรัตน์

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

(รองศาสตราจารย์เรืองโร โตกฤษณะ, Ph.D.)

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์วิศิษฐ์ ลิ้มสมบุญชัย, Ph.D.)

หัวหน้าภาควิชา

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์วิศิษฐ์ ลิ้มสมบุญชัย, Ph.D.)

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์รับรองแล้ว

(รองศาสตราจารย์กัญญา ชีระกุล, D.Agr.)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่..... เดือน..... พ.ศ.....

วิทยานิพนธ์

เรื่อง

ความสามารถในการแข่งขันอาหารทะเลแช่แข็งแช่แข็งของประเทศไทยในตลาดต่างประเทศที่สำคัญ

Thai Frozen Seafood Competitiveness in Major International Markets

โดย

นางสาวพัชรี วิหะกะรัตน์

เสนอ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์เกษตร)

พ.ศ. 2554

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

พัชรวิฑูริ 2554: ความสามารถในการแข่งขันอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยในตลาดต่างประเทศที่สำคัญ ปรินธิญาวิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์เกษตร) สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก: รองศาสตราจารย์เรืองโร โศกฤษณะ, Ph.D. 199 หน้า

สินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งเป็นสินค้าที่มีความสำคัญต่อภาคการส่งออกและการพัฒนาเศรษฐกิจของไทย สินค้าส่งออกหลักที่สำคัญ ประกอบด้วย กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง และเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง แต่ปัจจุบันไทยต้องประสบกับปัญหาด้านการแข่งขันในการส่งออกเนื่องจากมีประเทศผู้ส่งออกรายใหม่เพิ่มมากขึ้น จึงเป็นที่มาของการศึกษาความสามารถในการแข่งขันอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยในตลาดปลายทางที่สำคัญ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น แคนาดา จีน และสหภาพยุโรป (15) โดยมีวัตถุประสงค์การศึกษาในครั้งนี้ คือ เพื่อศึกษาด้านการค้นคว้าของการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยในตลาดปลายทาง วิเคราะห์รูปแบบทางการค้าและความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งในตลาดปลายทาง และวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการขยายตัวในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยในตลาดปลายทาง โดยวิธีส่วนแบ่งตลาดคงที่ (Constant Market Share: CMS) และดัชนีค่าเงินที่แท้จริง (Real Effective Exchange Rate: REER) โดยเน้นการศึกษารณีของไทย

ผลการศึกษาค้นคว้าได้เปรียบเทียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทย ในปี 2541 – 2544 (ช่วงที่ I) ปี 2545 – 2548 (ช่วงที่ II) และปี 2549 – 2552 (ช่วงที่ III) พบว่าสำหรับกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง และปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกในตลาดปลายทางทั้ง 5 ตลาดในระดับที่สูง ตลอด 3 ช่วงเวลา แต่กรณีเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยมีค่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกไม่มากนักเมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่งอื่น ๆ ยกเว้นในตลาดญี่ปุ่นที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในระดับสูง ทั้ง 3 ช่วงเวลา แต่ในปี 2545 – 2548 พบว่า ไทยไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหรัฐอเมริกาและแคนาดา ประเทศคู่แข่งที่สำคัญ ได้แก่ เวียดนาม อินเดีย อินโดนีเซีย และจีน ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งไทย ได้แก่ การลดลงของความสามารถในการแข่งขันของสินค้าแต่ละชนิด ในขณะที่ผลของการขยายตัวของตลาดส่งออกโลกและองค์ประกอบของสินค้ายังมีค่าในเชิงบวก และผลจากความสัมพันธ์ทางด้านอัตราแลกเปลี่ยนก็เป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการส่งออก การแข็งค่าของเงินบาท ทำให้อัตราการขยายตัวในการส่งออกของไทยน้อยกว่าที่ควรจะเป็น ดังนั้น ไทยไม่ควรใช้นโยบายทางด้านราคาในการส่งเสริมการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง แต่ควรเน้นพัฒนาและควบคุมสินค้าให้มีคุณภาพและมาตรฐาน เพื่อเป็นการรับมือกับการกีดกันทางการค้าของประเทศคู่ค้าที่พยายามหามาตรการต่าง ๆ มาเพื่อปกป้องการค้าขายภายในประเทศ และส่งเสริมให้มีการผลิตสินค้าอาหารทะเลแปรรูปมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มมูลค่าการส่งออกของไทย

ลายมือชื่อนิติ

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

Patcharee Vihakarat 2011: Thai Frozen Seafood Competitiveness in Major International Markets. Master of Science (Agricultural Economics), Major Field: Agricultural Economics, Department of Agricultural and Resource Economics. Thesis Advisor: Associate Professor Ruangrai Tokrisna, Ph.D. 199 pages.

Chilled and frozen seafood was an important commodity in Thai exporting sector as well as economic development. Main exports consisted of chilled and frozen shrimp, chilled and frozen squid, and chilled and frozen fish fillet. Nevertheless there had been problem in competitiveness due to the increasing number of new exporters. This study intended to study the competitiveness of Thai chilled and frozen seafood in important market destinations including the United States of America, Japan, Canada, China, and European Union (15) targeting at the study on export conditions, analyzing pattern of trade and comparative advantages and analyzing factors affecting market expansion of Thai chilled and frozen seafood in these markets, using the constant market share (CMS) and real effective exchange rate (REER).

Results of the study, dividing in to three periods, 1998 – 2001, 2002 – 2005, and 2006 – 2009 revealed that chilled and frozen shrimp and chilled and frozen squid had high comparative advantages in the five export markets during the three periods. Chilled and frozen fish fillet did not have a high comparative advantage relatively to the other competitors. The exception was only for Japan with a high comparative advantage during the three periods. In 2002 – 2005 Thailand did not have a comparative advantage for chilled and frozen fish fillet in the United States and in Canada. Important competitors were Vietnam, India, Indonesia and China. Factors affecting changes in export values of Thai chilled and frozen seafood were the decreasing in competitiveness of each commodity while the world trade effect and commodity – composition effect were still positive. Fluctuation in exchange rate was another important factor affecting the export. Baht appreciation led to less export expansion. In order to promote export of frozen seafood, Thailand should not use pricing policy but should focus on the development of product quality and standard to cope with trade restriction measures in importing countries as well as promotion on processed seafood in order to increase Thai export value.

Student's signature

Thesis Advisor's signature

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์เล่มนี้สำเร็จลงด้วยความกรุณาจากบุคคลหลายท่านที่ได้ให้ความช่วยเหลือ และได้มอบโอกาสที่แสนดีแก่ผู้วิจัยตลอดมา ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ รศ.ดร.เรืองโร โตกฤษณะ ประธานกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ที่ได้กรุณาสละเวลาอันมีค่าในการให้คำปรึกษา แนะนำ ตรวจสอบ แก้ไขงานวิจัยตลอดมา ตลอดจนความเมตตาและคอยดูแลเอาใจใส่ผู้วิจัยเป็นอย่างดีเสมอมา ตลอดระยะเวลาการทำวิจัย ขอกราบขอบพระคุณ ผศ.ดร.วิศิษฐ์ ลีสมบุญชัย อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม อ.ดร.กัมปนาท เพ็ญสุภา ประธานการสอบ และ รศ.ดร.ศรัณย์ วรธรรณัจฉริยา ผู้ทรงคุณวุฒิภายนอก ที่ได้คำแนะนำจนทำให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ผู้วิจัยขอขอบพระคุณคณาจารย์ทุกท่านที่ได้ประสิทธิ์ประสาทวิชา รวมถึงผู้เขียนตำรา เอกสารบทความต่าง ๆ ที่ผู้วิจัยได้ศึกษา ค้นคว้า ตลอดจนที่ได้นำมาอ้างอิง จนแล้วเสร็จเป็นงานวิจัยชิ้นนี้ ขอขอบพระคุณเพื่อน ๆ พี่ ๆ น้อง ๆ เศรษฐศาสตร์เกษตร ที่คอยให้คำแนะนำ และมอบกำลังใจพร้อมรอยยิ้มให้กันมาโดยตลอด ขอขอบพระคุณทุกประสบการณ์ทั้งดีและไม่ดี ณ ที่นี้ ที่ผ่านเข้ามาให้ได้จดจำและเรียนรู้ได้มากขึ้น

พร้อมกันนี้ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา และน้องชาย ที่มอบโอกาสทางการศึกษา พร้อมทั้งการสนับสนุนทางด้านกำลังใจและกำลังใจ ตลอดจนความเข้าใจในทุก ๆ เรื่องที่ผ่านมา ซึ่งถือเป็นกำลังใจที่สำคัญของผู้วิจัยตลอดมาและตลอดไป คุณประโยชน์อันใดอันเกิดจากวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอมอบให้แก่ บิดา มารดา และคณาจารย์ทุกท่าน และหากมีข้อผิดพลาดหรือข้อบกพร่องประการใดทางผู้วิจัยขอน้อมรับไว้แต่เพียงผู้เดียว

พัชรี วิหะกะรัตน์
เมษายน 2554

สารบัญ

	หน้า
สารบัญตาราง	(4)
สารบัญภาพ	(12)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ในการศึกษา	5
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	6
ขอบเขตในการศึกษา	6
นิยามศัพท์	10
วิธีการศึกษา	12
วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล	13
บทที่ 2 ทฤษฎีและแนวคิดที่ใช้ในการวิจัย	15
แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	15
แนวคิดการศึกษาความสามารถในการแข่งขันกับต่างประเทศ	15
แนวคิดที่เกี่ยวกับความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ	17
แนวคิดที่เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงการส่งออก และดัชนีค่าเงินที่แท้จริง	22
ทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษา	24
ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ	24
ทฤษฎีสถิตส่วนแบ่งตลาดคงที่	31
ทฤษฎีดัชนีอัตราแลกเปลี่ยนที่แท้จริง	41
กรอบแนวคิดในการศึกษา	48
บทที่ 3 สถานการณ์การค้า และ โครงสร้างการส่งออก	56
กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง และเนื้อปลาสด	
แช่เย็นแช่แข็ง	56

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
ลักษณะและรูปแบบการผลิตอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งเพื่อการส่งออก	61
สถานการณ์การผลิตสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง	63
สถานการณ์การค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง	65
มาตรการทางการค้าของประเทศคู่ค้าที่มีต่อไทย	72
บทที่ 4 ผลการศึกษา	79
ผลการวิเคราะห์ความได้เปรียบ โดยเปรียบเทียบและการวิเคราะห์รูปแบบทางการค้า	80
กรณีกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613	80
กรณีปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749	96
กรณีเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304	109
บทที่ 5 ผลการศึกษา	123
การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดคงที่	123
ผลการคำนวณมูลค่าการส่งออกตามแบบจำลอง CMS	125
ผลการคำนวณ CMS ของการส่งออกโดยรวมของไทย	125
ผลการคำนวณ CMS ของการส่งออกของไทยแยกตามประเภทสินค้า	128
ผลการคำนวณความสามารถในการส่งออกของไทยเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่ง	137
ผลการวิเคราะห์ดัชนีค่าเงินที่แท้จริง	144
ผลการคำนวณ Bilateral Real Exchange Rate เทียบกับค่าเงินบาท	145
ผลการคำนวณ Bilateral Real Exchange Rate เทียบกับค่าเงินดอลลาร์สหรัฐฯ	146
ผลการวิเคราะห์ดัชนีค่าเงินที่แท้จริง	148
บทที่ 6 สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ	
สรุปผลการศึกษา	151
ข้อเสนอแนะ	157

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
เอกสารและสิ่งอ้างอิง	162
ภาคผนวก	170
ภาคผนวก ก ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ	171
ภาคผนวก ข ผลการวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดคงที่ของไทยและประเทศคู่แข่ง	181
ภาคผนวก ค ผลการวิเคราะห์ดัชนีค่าเงินที่แท้จริง	195
ประวัติการศึกษา และการทำงาน	199

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1.1	มูลค่าส่งออกสินค้าเกษตร 10 อันดับแรกของไทย ปี 2549 - 2552	2
1.2	มูลค่า สัดส่วน และอัตราการขยายตัวการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 03 ของไทยไปตลาดโลก ปี 2547 - 2552	4
1.3	มูลค่าการส่งออกอาหารทะเลที่สำคัญของไทย ปี 2549 – 2551	7
1.4	ขอบเขตการศึกษากรณีสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง	8
1.5	ขอบเขตประเทศคู่แข่งที่ทำการศึกษา แยกตามตลาดปลายทางที่สำคัญ	9
2.1	หลักการและเหตุผลในการศึกษาโดยใช้แบบจำลอง โดยทำการเปรียบเทียบ จุดเด่นและข้อจำกัดของวิธีการศึกษาที่นำมาใช้ในการศึกษาครั้งนี้	45
3.1	มูลค่า สัดส่วน อัตราการขยายตัวการส่งออกสินค้าเกษตรและอาหาร 10 อันดับแรกของไทย ปี 2549 - 2553	59
3.2	มูลค่า สัดส่วน และอัตราการขยายตัวของการนำเข้าสินค้าเกษตรและอาหาร ทั้งหมด 10 อันดับแรกของไทย ปี 2549 - 2553	60
3.3	ปริมาณสัตว์น้ำทั้งหมด จำแนกตามประเภทสัตว์น้ำ ปี 2532 – 2551	64
3.4	ปริมาณสัตว์น้ำเค็มและสัตว์น้ำจืด จำแนกตามวิธีทำการประมง ปี 2535 - 2551	64
3.5	ประเทศที่มีส่วนแบ่งของมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 มากที่สุดในโลก 10 อันดับแรก	66

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
3.6	มูลค่าส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งพิกัด HS 030613 ของไทยในตลาด ปลายทางที่สำคัญ ปี 2547 – 2553	67
3.7	ประเทศที่มีส่วนแบ่งในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งพิกัด HS 030749 มากที่สุดในโลก 10 อันดับแรก	68
3.8	มูลค่าส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งพิกัด HS 030749 ของไทยในตลาด ปลายทางที่สำคัญ 10 อันดับแรก ปี 2547 – 2553	69
3.9	ประเทศที่มีส่วนแบ่งในการส่งออกเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งพิกัด HS 0304 มากที่สุดในโลก 10 อันดับแรก	70
3.10	มูลค่าส่งออกเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งพิกัด HS 0304 ของไทยในตลาด ปลายทางที่สำคัญ 10 อันดับแรก ปี 2547 – 2553	71
4.1	ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดสหรัฐอเมริกา กรณีกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ปี 2541-2552	81
4.2	ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดญี่ปุ่นกรณีกุ้งสด แช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ปี 2541-2552	84
4.3	ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดแคนาดากรณีกุ้ง สดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ปี 2541-2552	86
4.4	ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดจีน กรณีกุ้งสด แช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ปี 2541-2552	88

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
4.5	ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดสหภาพยุโรป (15) กรณีกึ่งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ปี 2541-2552	90
4.6	ค่าดัชนี NEI และ GL ของประเทศคู่ค้าและคู่แข่งของไทย ในการส่งออก กึ่งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ปี 2541-2552	94
4.7	สรุปความสามารถในการแข่งขันของการส่งออกกึ่งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยและประเทศคู่แข่ง	95
4.8	ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดสหรัฐอเมริกา กรณีปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ปี 2541-2552	96
4.9	ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดญี่ปุ่นกรณี ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ปี 2541-2552	99
4.10	ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดแคนาดา กรณี ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ปี 2541-2552	101
4.11	ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดจีน กรณี ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ปี 2541-2552	103
4.12	ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดสหภาพยุโรป (15) กรณีปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ปี 2541-2552	105
4.13	ค่าดัชนี NEI และ GL ของประเทศคู่ค้าและคู่แข่งในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ของไทย ปี 2544-2552	107

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
4.14	สรุปความสามารถในการแข่งขันของการส่งออกพลาสติกแข็งชนิดแข็งของไทยและประเทศคู่แข่ง	109
4.15	ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดสหรัฐอเมริกา กรณีเนื้อพลาสติกแข็งชนิดแข็ง พิกัด HS 0304 ปี 2541-2552	110
4.16	ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดญี่ปุ่น กรณีเนื้อพลาสติกแข็งชนิดแข็ง พิกัด HS 0304 ปี 2541-2552	112
4.17	ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดแคนาดา กรณีเนื้อพลาสติกแข็งชนิดแข็ง พิกัด HS 0304 ปี 2541-2552	114
4.18	ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดจีน กรณีเนื้อพลาสติกแข็งชนิดแข็ง พิกัด HS 0304 ปี 2541-2552	116
4.19	ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดสหภาพยุโรป (15) กรณีเนื้อพลาสติกแข็งชนิดแข็ง พิกัด HS 0304 ปี 2541-2552	118
4.20	ค่าดัชนี NEI และ GL ของประเทศคู่ค้าและคู่แข่งในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งชนิดแข็ง พิกัด HS 0304 ของไทย ปี 2544-2552	120
4.21	สรุปความสามารถในการแข่งขันของการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งชนิดแข็งของไทยและประเทศคู่แข่ง	122
5.1	ลักษณะของข้อมูลที่นำมาใช้ในการคำนวณค่า CMS	124

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
5.2	มูลค่าการส่งออกที่ทำการศึกษารวมของไทยและโลกช่วงปี 2541-2552	125
5.3	เปรียบเทียบผลการคำนวณมูลค่าการส่งออก (สินค้าที่ทำการศึกษา) โดยรวม ใน ช่วงที่ I เทียบ ช่วงที่ II และช่วงที่ II เทียบ ช่วงที่ III	127
5.4	ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ของไทย ช่วงที่ I เทียบกับช่วงที่ II และ ช่วงที่ II เทียบกับช่วงที่ III	128
5.5	ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งพิกัด HS 030613 ของไทย ในตลาดปลายทางที่สำคัญ ช่วงที่ I เทียบกับช่วงที่ II และช่วงที่ II เทียบกับ ช่วงที่ III	131
5.6	ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกทั้งหมดของปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ของไทย ช่วงที่ I เทียบกับช่วงที่ II และช่วงที่ II เทียบกับช่วงที่ III	132
5.7	ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งพิกัด HS 030749 ของ ไทยในตลาดปลายทางที่สำคัญ ช่วงที่ I เทียบกับช่วงที่ II และช่วงที่ II เทียบ กับ ช่วงที่ III	134
5.8	ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกทั้งหมดของเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304 ของไทยปี ช่วงที่ I เทียบกับช่วงที่ II และช่วงที่ II เทียบกับช่วงที่ III	135
5.9	ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งพิกัด HS 0304 ของไทย ในตลาดปลายทางที่สำคัญ ช่วงที่ I เทียบกับช่วงที่ II และช่วงที่ II เทียบกับ ช่วงที่ III	137

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
5.10	เปรียบเทียบ ค่า Competitiveness Effect ของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยและประเทศคู่แข่ง ช่วงปี II เปรียบเทียบกับ ช่วงที่ III	140
5.11	เปรียบเทียบ ค่า Competitiveness Effect ของปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยและประเทศคู่แข่ง ช่วงปี II เปรียบเทียบกับ ช่วงที่ III	141
5.12	เปรียบเทียบ ค่า Competitiveness Effect ของเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยและประเทศคู่แข่ง ช่วงปี II เปรียบเทียบกับ ช่วงที่ III	143
ตารางผนวกที่		
ก1	มูลค่าการส่งออกเฉลี่ยทั้งหมดของโลกแยกรายประเทศ ปี 2541 – 2552	172
ก2	มูลค่าส่งออกเฉลี่ยอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยและคู่แข่งในตลาดสหรัฐอเมริกา ปี 2541-2552	173
ก3	มูลค่าส่งออกเฉลี่ยอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยและคู่แข่งในตลาดญี่ปุ่น ปี 2541-2552	174
ก4	มูลค่าส่งออกเฉลี่ยสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยและคู่แข่งในตลาดแคนาดา ปี 2541-2552	175
ก5	มูลค่าส่งออกเฉลี่ยสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยและคู่แข่งในตลาดจีน ปี 2541-2552	176
ก6	มูลค่าส่งออกเฉลี่ยสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยและคู่แข่ง ในตลาดสหภาพยุโรป(15) ปี 2541-2552	177

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางผนวกที่		หน้า
ก7	มูลค่าส่งออกและนำเข้ากึ่งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ปี 2541 - 2552 แยกเป็นรายประเทศที่ทำการศึกษา	178
ก8	มูลค่าส่งออกและนำเข้าสินค้าหมักสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ปี 2541-2551 แยกเป็นรายประเทศที่ทำการศึกษา	179
ก9	มูลค่าส่งออกและนำเข้าเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304 ปี 2541- 2551 แยกเป็นรายประเทศที่ทำการศึกษา	180
ข1	มูลค่าการส่งออกเฉลี่ยกึ่งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ของไทยและ ประเทศคู่แข่ง ปี 2541 – 2552	182
ข2	มูลค่าการส่งออกเฉลี่ยปลาหมักสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ของไทย และประเทศคู่แข่ง ปี 2541 – 2552	183
ข3	มูลค่าการส่งออกเฉลี่ยเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304 ของไทยและ ประเทศคู่แข่ง ปี 2541 – 2552	184
ข4	เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงการส่งออกกึ่งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ของไทย และประเทศคู่แข่งที่สำคัญในตลาดโลก	185
ข5	เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงการส่งออกปลาหมักสดแช่เย็น แช่แข็งพิกัด HS 030749 ของไทย และประเทศคู่แข่งที่สำคัญในตลาดโลก	186
ข6	เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงการส่งออกเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่ แข็งพิกัด HS 0304 ของไทย และประเทศคู่แข่งที่สำคัญในตลาดโลก	187

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางผนวกที่		หน้า
ข7	ปัจจัยที่มีผลต่อมูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทย ปี 2541 - 2544 เทียบกับ ปี 2545 - 2548 และปี 2545 - 2548 เทียบกับ ปี 2549 - 2552	188
ข8	ปัจจัยที่มีผลต่อมูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของอินเดีย ปี 2541 - 2544 เทียบกับ ปี 2545 - 2548 และปี 2545 - 2548 เทียบกับ ปี 2549 - 2552	189
ข10	ปัจจัยที่มีผลต่อมูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของอินโดนีเซีย ปี 2541 - 2544 เทียบกับ ปี 2545 - 2548 และปี 2545 - 2548 เทียบกับ ปี 2549 - 2552	190
ข11	ปัจจัยที่มีผลต่อมูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของเม็กซิโก ปี 2541 - 2544 เทียบกับ ปี 2545 - 2548 และปี 2545 - 2548 เทียบกับ ปี 2549 - 2552	191
ข12	ปัจจัยที่มีผลต่อมูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของจีน ปี 2541 - 2544 เทียบกับ ปี 2545 - 2548 และปี 2545 - 2548 เทียบกับ ปี 2549 - 2552	192
ข13	ปัจจัยที่มีผลต่อมูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของสหรัฐอเมริกา ปี 2541 - 2544 เทียบกับ ปี 2545 - 2548 และปี 2545 - 2548 เทียบกับ ปี 2549 - 2552	193
ข14	ปัจจัยที่มีผลต่อมูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของเวียดนามปี 2541 - 2544 เทียบกับ ปี 2545 - 2548 และปี 2545 - 2548 เทียบกับ ปี 2549 - 2552	194
ค1	ดัชนีค่าเงิน (NEER) และดัชนีค่าเงินที่แท้จริง (REER) รายเดือนตั้งแต่ มกราคม 2533 ถึง กรกฎาคม 2553 (ปี 2545 = 100)	196

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1.1	ผลิตภัณฑ์มวลรวมภาคการประมงของไทย ปี 2536 - 2552	3
1.2	สัดส่วนการส่งออกประมงของไทย ปี 2552	8
2.1	กรอบแนวคิดในการศึกษา	54
3.1	มูลค่าส่งออก นำเข้า และดุลการค้า สินค้าอาหารและเกษตร 10 อันดับแรกของไทย ปี 2553	58
3.2	ขั้นตอนและรายละเอียดการผลิตอาหารทะเลแช่เยือกแข็ง	62
4.1	ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ในตลาดสหรัฐอเมริกา ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)	82
4.2	ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ในตลาดญี่ปุ่น ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)	85
4.3	ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ในตลาดแคนาดา ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)	87
4.4	ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ในตลาดจีน ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)	89
4.5	ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ในตลาดสหภาพยุโรป (15) ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)	91

สารบัญภาพ (ต่อ)

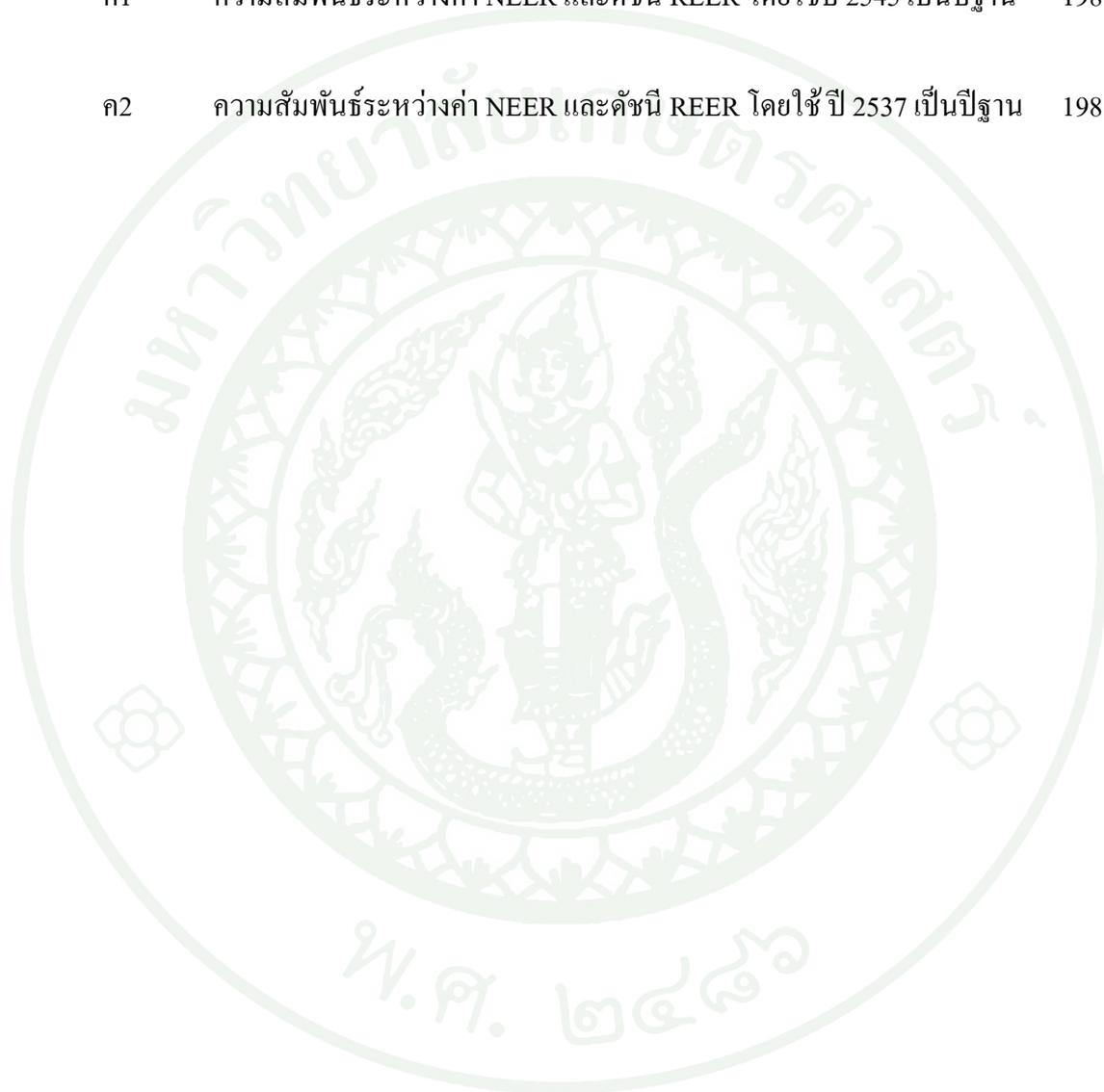
ภาพที่		หน้า
4.6	ความสัมพันธ์ระหว่าง ค่า NEI และค่า GL กรณีกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ช่วงที่ III ปี 2549 - 2552	94
4.7	ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ในตลาดสหรัฐอเมริกา ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)	97
4.8	ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ในตลาดญี่ปุ่น ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)	99
4.9	ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ในตลาดแคนาดา ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)	101
4.10	ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ในตลาดจีน ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)	103
4.11	ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ในตลาดสหภาพยุโรป (15) ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)	105
4.12	ความสัมพันธ์ระหว่าง ค่า NEI และค่า GL กรณีกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ช่วงที่ III ปี 2549 - 2552	108
4.13	ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304 ในตลาดสหรัฐอเมริกา ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)	111
4.14	ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304 ในตลาดญี่ปุ่น ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)	113

สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพที่		หน้า
4.15	ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA เนื้อพลาสติกแข็ง พิกัด HS 0304 ในตลาดแคนาดา ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)	115
4.16	ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA เนื้อพลาสติกแข็ง พิกัด HS 0304 ในตลาดจีน ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)	117
4.17	ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA เนื้อพลาสติกแข็ง พิกัด HS 0304 ในตลาดสหภาพยุโรป (15) ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)	119
4.18	ความสัมพันธ์ระหว่าง ค่า NEI และค่า GL กรณีเนื้อพลาสติกแข็ง ช่วงที่ III (ปี 2545 -2553)	120
5.1	ค่าดัชนี Bilateral Real Exchange Rate ระหว่างเงินบาทต่อเงินตราต่างประเทศคู่ค้าและคู่แข่งรายเดือน ปี 2545 -2553	146
5.2	ค่าดัชนี Bilateral Real Exchange Rate ระหว่างเงินตราต่างประเทศเทียบกับดอลลาร์สหรัฐฯ (USD) ของประเทศคู่ค้าและคู่แข่ง เป็นรายไตรมาส ตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 ปี 2545 ถึง ไตรมาสที่ 2 ปี 2553	147
5.3	ค่า REER และ NEER ปี 2541 - 2553 โดยกำหนดให้ปี 2545 เป็นปีฐาน	149
5.4	ความสัมพันธ์ระหว่างค่า NEER และดัชนี REER โดยใช้ ปี 2545 เป็นปีฐาน	150

สารบัญญภาพ (ต่อ)

ภาพผนวกที่		หน้า
ค1	ความสัมพันธ์ระหว่างค่า NEER และดัชนี REER โดยใช้ปี 2545 เป็นปีฐาน	198
ค2	ความสัมพันธ์ระหว่างค่า NEER และดัชนี REER โดยใช้ปี 2537 เป็นปีฐาน	198



บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญของปัญหา

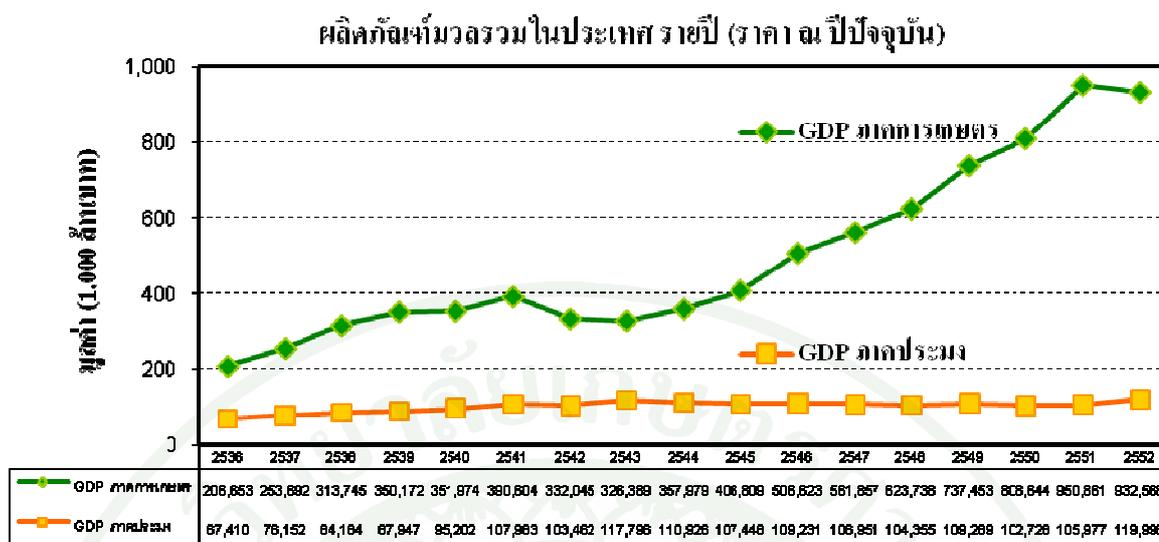
ในทศวรรษที่ผ่านมาภาคการประมงเป็นภาคส่วนที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของไทย นอกจากจะเป็นแหล่งอาหารที่สำคัญของคนไทยแล้ว ยังสามารถส่งออกทำเงินตราต่างประเทศจากการรายงานของธนาคารแห่งประเทศไทย (2553) พบว่า ในปี 2552 ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (Gross Domestic Product: GDP) ของภาคการประมงมีมูลค่า 119,996 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 12.81 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศภาคเกษตรซึ่งมีมูลค่าเท่ากับ 932,568 ล้านบาท (ภาพที่ 1.1) และก่อให้เกิดการจ้างงานในภาคประมงและอุตสาหกรรมต่อเนื่อง ประมาณ 450,000 คนต่อปี (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2553) เมื่อพิจารณาในส่วนของมูลค่าการส่งออกสินค้าเกษตรของไทย (ตารางที่ 1.1) พบว่า ตั้งแต่ปี 2549 ถึง ปี 2552 สินค้าในภาคการประมง ที่มีการส่งออกในรูปแบบของสินค้าประมงแปรรูปขึ้นต้นเป็นอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง ได้แก่ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง และปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง เป็นสินค้าที่มีมูลค่าการส่งออกอยู่ในสิบอันดับแรกของการส่งออกเกษตรทั้งหมดของไทยมาโดยตลอด พบว่า ในปี 2552 มูลค่าการส่งออกรวมของสินค้าทั้ง 4 ชนิด มีค่าเท่ากับ 66,194.69 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2550 ที่มีมูลค่าเท่ากับ 61,461.10 ล้านบาท มีอัตราการขยายตัวในการส่งออกคิดเป็นร้อยละ 7.7 ของการส่งออกปี 2550 ซึ่งมูลค่าส่งออกรวมของสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งทั้ง 4 ชนิด มีมูลค่ามากเป็นอันดับที่ 3 รองจากสินค้าข้าว และยางพารา ที่ครองตำแหน่งสินค้าเกษตรที่ไทยส่งออกมากที่สุดตั้งแต่อดีตเป็นต้นมา ซึ่งมีมูลค่าส่งออกในปี 2552 เท่ากับ 172,208 ล้านบาท และ 146,188 ล้านบาท ตามลำดับ

ปัจจุบันอุตสาหกรรมอาหารทะเลของไทยมีความโดดเด่นในเรื่องของคุณภาพของสินค้า ความหลากหลาย ความสด และรสชาติที่ดี ความมีชื่อเสียงในเรื่องนี้ทำให้ไทยยังคงอยู่ในตำแหน่งผู้นำในวงการอาหารทะเลของโลก คือ ไทยเป็นผู้ส่งออกกุ้งแช่แข็งรายใหญ่ที่สุดของโลก และเป็นผู้ส่งออกอาหารทะเลแปรรูปอันดับหนึ่งในทวีปเอเชีย โดยอุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูปขึ้นต้นที่สำคัญของไทย ได้แก่ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง และปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง

ตารางที่ 1.1 มูลค่าส่งออกสินค้าเกษตร 10 อันดับแรกของไทย ปี 2549 - 2552

อันดับ ที่	ชื่อสินค้า	มูลค่าส่งออก (ล้านบาท)				อัตรายายตัวการส่งออก (ร้อยละ)			สัดส่วนการส่งออก (ร้อยละ)			
		2549	2550	2551	2552	2550/2549	2551/2550	2552/2551	2549	2550	2551	2552
1	ข้าว	98,179.00	119,215.40	203,291.10	172,207.70	21.43	7.46	-15.26	1.99	2.25	3.47	3.32
2	ยางพารา	205,483.10	194,338.70	223,628.20	146,188.20	-5.42	15.07	-34.63	4.16	3.67	3.82	2.81
3	ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง	43,396.60	48,552.20	47,764.90	51,602.20	11.88	-1.62	8.03	0.88	0.92	0.82	0.99
4	ไก่แปรรูป	28,706.60	3,982.60	50,275.40	47,264.00	11.41	57.20	-5.99	0.58	0.60	0.86	0.91
5	กุ้งสดแช่เย็น แช่แข็ง	42,828.30	42,418.10	42,755.20	46,088.80	-0.96	0.79	7.80	0.87	0.80	0.73	0.89
6	ผลไม้สดแช่เย็น แช่แข็งและแห้ง	12,038.60	13,200.10	13,583.10	17,956.50	9.65	2.90	2.20	0.24	0.25	0.23	0.35
7	เนื้อปลาสดแช่เย็น แช่แข็ง	11,756.50	11,433.20	14,467.50	12,731.60	-2.75	26.54	-12.00	0.24	0.22	0.25	0.25
8	ปลาหมึกสดแช่เย็น แช่แข็ง	14,009.30	14,403.70	12,531.90	11,187.00	2.82	-13.00	-10.73	0.28	0.27	0.21	0.22
9	ข้าวโพด	2,603.80	3,537.70	7,197.90	8,209.10	35.87	103.46	14.05	0.05	0.07	0.12	0.16
10	ปลาสด แช่เย็น แช่แข็ง	5,874.10	7,609.80	8,953.70	7,374.30	29.55	17.66	-17.64	0.12	0.14	0.15	0.14
	รวม 10 รายการ	464,875.90	486,691.60	624,377.10	52,809.30	4.69	28.29	-16.9	9.42	9.18	10.67	10.03
	อื่น ๆ	4,472,496.30	4,815,427.60	5,226,994.10	4,673,779.30	7.67	8.55	-10.58	90.58	90.82	89.33	89.97
	รวมทั้งสิ้น	4,937,372.20	5,302,119.20	5,851,371.10	5,194,588.60	7.39	10.36	-11.22	100	100	100	100

ที่มา: กรมศุลกากร (2553)



ภาพที่ 1.1 ผลิตภัณฑ์มวลรวมภาคการประมงของไทย ปี 2536 - 2552

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย (2553)

ตลาดส่งออกสินค้าอาหารทะเลที่สำคัญของไทยคือ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น สหภาพยุโรป จีน แคนาดา เกาหลีใต้ และฮ่องกง โดยสัดส่วนในการส่งออกอาหารทะเลของไทยไปยังประเทศดังกล่าวนี้มีมูลค่ามากกว่าร้อยละ 85 ของการส่งออกอาหารทะเลทั้งหมดของไทย (ตารางที่ 1.2) สหรัฐอเมริกาเป็นตลาดส่งออกอาหารทะเลแห่งอื่นแห่งหนึ่งอันดับหนึ่งของไทยมาโดยตลอดแต่มีแนวโน้มการส่งออกที่ลดลง โดยในปี 2552 มีมูลค่าเท่ากับ 714.24 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ลดลงจากปี 2551 ที่มีค่าเท่ากับ 750.30 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือ มีอัตราการขยายตัวส่งออกลดลง เท่ากับร้อยละ 4.81 เช่นเดียวกับตลาดส่งออกอื่น ๆ ของไทย แต่อาหารทะเลแปรรูปขึ้นต้นของไทยยังคงเป็นที่ต้องการของตลาดโลก อาจเป็นผลเนื่องมาจากอาหารทะเลของไทยมีสายการผลิตที่ได้มาตรฐานตามข้อกำหนดของประเทศคู่ค้าตลอดทั้งสายโซ่การผลิต ทั้ง HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point) และ GMP (Good Manufacturing Practice) ตลอดจนมาตรฐานฮาลาล

ในช่วงเวลา 5 ปีที่ผ่านมา อุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูปขึ้นต้นของไทยเผชิญกับอุปสรรคและปัญหาหลายประการ ได้แก่ การเพิ่มขึ้นของค่าจ้างแรงงาน เนื่องจากการขาดแคลนแรงงานภาคการประมง และการเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมัน ซึ่งปัจจัยทั้งสองถือเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญในการดำเนินกิจกรรมในภาคการประมง ประกอบกับความเสื่อมโทรมของทรัพยากรประมง ภาวะการแข่งขันทางการค้าที่เพิ่มสูงขึ้นในตลาดโลก และการทำข้อตกลงเขตการค้าเสรีที่ประเทศคู่ค้าสินค้าอาหารทะเลของไทยทำกับประเทศผู้ส่งออกอื่น ๆ ทั่วโลก

ตารางที่ 1.2 มูลค่าสัดส่วน และอัตราการขยายตัวการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 03 ของไทยไปตลาดโลก ปี 2547 - 2552

ประเทศ	มูลค่าการส่งออก (ล้านเหรียญสหรัฐฯ)						สัดส่วนการส่งออก (ร้อยละ)						อัตราการขยายตัวการส่งออก (ร้อยละ)					
	2547	2548	2549	2550	2551	2552	2547	2548	2549	2550	2551	2552	2548/2547	2549/2548	2550/2549	2551/2550	2552/2551	
สหรัฐอเมริกา	459.01	587.41	728.08	772.61	750.30	714.24	26.08	30.45	33.32	29.67	28.79	28.98	27.97	23.95	6.12	-2.89	-4.81	
ญี่ปุ่น	643.14	591.56	568.10	656.07	694.10	690.32	36.55	30.67	26.00	25.19	26.64	28.01	-8.02	-3.97	15.48	5.80	-0.55	
EU (15)	160.28	203.57	273.49	374.38	431.12	396.99	9.11	10.55	12.52	14.38	16.54	16.11	27.01	34.35	36.89	15.15	-7.92	
จีน	48.97	52.86	59.67	114.11	113.62	90.62	2.78	2.74	2.73	4.38	4.36	3.68	7.94	12.88	91.23	-0.42	-20.24	
แคนาดา	59.94	64.41	76.70	104.90	93.70	90.99	3.41	3.34	3.51	4.03	3.60	3.69	7.45	19.08	36.76	-10.68	-2.89	
เกาหลีใต้	69.32	89.37	102.50	108.29	85.70	69.44	3.94	4.63	4.69	4.16	3.29	2.82	28.93	14.69	5.65	-20.86	-18.97	
ฮ่องกง	57.71	54.37	59.69	73.96	62.98	54.32	3.28	2.82	2.73	2.84	2.42	2.20	-5.79	9.78	23.91	-14.84	-13.75	
มาเลเซีย	48.76	51.23	59.78	85.93	62.14	45.79	2.77	2.66	2.74	3.30	2.38	1.86	5.06	16.70	43.73	-27.68	-26.31	
ไต้หวัน	52.49	58.85	49.04	57.40	58.39	48.79	2.98	3.05	2.24	2.20	2.24	1.98	12.12	-16.67	17.06	1.73	-16.44	
ออสเตรเลีย	47.54	53.24	55.96	65.99	45.92	47.96	2.70	2.76	2.56	2.53	1.76	1.95	11.97	5.12	17.92	-30.42	4.45	
รัสเซีย	10.03	14.91	20.42	29.97	27.98	16.33	0.57	0.77	0.93	1.15	1.07	0.66	48.73	36.90	46.80	-6.63	-41.62	
สิงคโปร์	36.96	31.95	28.30	28.71	27.62	24.96	2.10	1.66	1.30	1.10	1.06	1.01	-13.55	-11.43	1.44	-3.80	-9.63	
ศรีลังกา	9.52	10.60	16.00	23.45	20.63	27.32	0.54	0.55	0.73	0.90	0.79	1.11	11.27	51.01	46.55	-12.01	32.43	
เวียดนาม	3.30	9.02	10.68	16.53	16.05	36.82	0.19	0.47	0.49	0.63	0.62	1.49	172.99	18.39	54.85	-2.92	129.41	
ประเทศอื่น	52.84	55.75	76.79	92	115.7	109.88	3.00	2.89	3.51	3.53	4.44	4.46	-3.75	21.60	0.53	25.68	0.41	
รวม	1759.81	1929.10	2185.20	2604.30	2605.95	2464.77	100	100	100	100	100	100	9.62	13.28	19.18	0.06	-5.42	

ที่มา: Global Trade Atlas (2010)

การเพิ่มมาตรการทางการค้าของคู่ค้า เช่น มาตรการทางการค้าด้านสุขอนามัย จากประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป และสภาพเศรษฐกิจภายในของประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญที่เกิดการชะลอตัว ได้แก่ สหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่น ทำให้ไทยสามารถส่งออกได้ในมูลค่าที่น้อยกว่าที่ควรจะเป็น ประกอบกับในปัจจุบันค่าเงินบาทของไทยมีการแข็งค่าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นอีกปัญหาที่สำคัญที่ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันการส่งออกของไทย

ความตระหนักถึงสถานการณ์การแข่งขันที่มีอยู่ในปัจจุบัน จึงทำให้เกิดความสนใจในการศึกษาเรื่องความสามารถในการแข่งขันของอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยในตลาดต่างประเทศ เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการพัฒนาความสามารถในการแข่งขันและเพิ่มความแข็งแกร่งในระยะยาวในตลาดโลก สามารถปรับใช้ความได้เปรียบของประเทศเป็นประโยชน์ในการค้าต่อไป

วัตถุประสงค์ในการศึกษา

1. เพื่อศึกษาสถานการณ์โดยทั่วไปของการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง ได้แก่ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง และเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง ของไทยในตลาดปลายทางที่สำคัญ
2. เพื่อวิเคราะห์รูปแบบทางการค้าและความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งในตลาดปลายทางที่สำคัญคือ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น แคนาดา จีน และสหภาพยุโรป (15)¹
3. เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการขยายตัวในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทย โดยใช้วิธีส่วนแบ่งตลาดคงที่ (Constant Market Share: CMS) และดัชนีค่าเงินที่แท้จริง (Real Effective Exchange Rate: REER)

¹ สหภาพยุโรป (15) ได้แก่ เบลเยียม ฝรั่งเศส เยอรมนี อิตาลี ลักเซมเบิร์ก เนเธอร์แลนด์ (เข้าร่วมเมื่อปี. 2500) เดนมาร์ก ไอร์แลนด์ สหราชอาณาจักร (เข้าร่วมเมื่อปี 2516) กรีซ (เข้าร่วมเมื่อปี 2524) โปรตุเกส สเปน (เข้าร่วมเมื่อปี 2529) และออสเตรีย ฟินแลนด์ สวีเดน (เข้าร่วมเมื่อปี 2538) เนื่องจากการศึกษาครั้งนี้ ช่วงปี 2541-2552 ดังนั้น ประเทศอื่น ๆ ที่เข้าร่วมภายหลังปี 2541 จึงไม่นำมาพิจารณาร่วมด้วย ได้แก่ ไชปรัส เอสโตเนีย ฮังการี ลัตเวีย ลิทัวเนีย โปแลนด์ สโลวาเกีย มอลตา สโลวีเนีย สาธารณรัฐเช็ก (เข้าร่วมเมื่อปี 2547) โรมาเนีย และบัลแกเรีย (เข้าร่วมเมื่อปี 2550) และเนื่องจากประเทศต่าง ๆ นอกเหนือ 15 ประเทศแรกนั้นมีมูลค่านำเข้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งจากไทยน้อยมากหรือไม่มีการนำเข้าเลยในบางชนิดสินค้า

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

การศึกษาในครั้งนี้จะช่วยให้คำตอบที่ชัดเจนยิ่งขึ้นในเรื่องของลักษณะและสภาวะทางเศรษฐกิจในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยในตลาดปลายทางที่สำคัญ ตลอดจนทราบถึงสถานการณ์การแข่งขันที่มีความรุนแรงมากขึ้นในปัจจุบัน และทราบสัดส่วนของปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งผลการศึกษาจะช่วยเป็นแนวทางแก่ผู้ที่เกี่ยวข้องและภาครัฐ ได้มีเตรียมความพร้อมและหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น และสามารถปรับตัวกับสถานการณ์ต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อรักษาและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของไทยต่อไป

ขอบเขตในการศึกษา

ขอบเขตสินค้าที่ใช้ในการศึกษา คือ หมวดสินค้าประมงขั้นต้น พิกัด HS 03 โดยจำแนกตาม The Harmonized Commodity Description and Coding Systems ปี 2007 (พ.ศ. 2550) เรียกโดยทั่วไปว่า Harmonized System หรือ ว่า HS 2007 ซึ่งเป็นพิกัดศุลกากรสำหรับสินค้าที่เป็นสากลที่มีการจำแนกประเภทสินค้าที่มีความละเอียดมากขึ้น โดยถูกกำหนดจากชนิดและลักษณะการใช้งานเป็นหลัก ซึ่งพัฒนาคิดค้นโดย องค์การศุลกากรระหว่างประเทศ (World Customs Organizations: WCO) และมีการปรับปรุง ทุก ๆ 4-5 ปี ที่ผ่านมามีการเปลี่ยนแปลงแล้ว 4 ครั้ง ใน ค.ศ. 1992 1996 2002 และ 2007 การศึกษาครั้งนี้จึงยึดการจำแนกตาม HS ปี 2007

พิจารณาจากมูลค่าการส่งออกประมงขั้นต้นของไทย พิกัด HS 03 ดังตารางที่ 1.3 พบว่า ในปี 2552 สินค้าประมงขั้นต้นที่ระดับรหัสสินค้า 4 พิกัด สินค้าส่งออกที่สำคัญในกลุ่มดังกล่าว 3 ชนิด ได้แก่ สัตว์น้ำพวกครัสตาเซีย ประเภทกุ้ง พิกัด HS 0306 สัตว์น้ำพวกโมลลัสต์ ประเภทปลาหมึกสด พิกัด HS 0307 และเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304 มีสัดส่วนการส่งออกทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 87.46 ของการส่งออกประมงขั้นต้นทั้งหมดของไทย มีมูลค่าเท่ากับ 1,395.93 388.01 และ 371.68 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ตามลำดับ ส่วนมูลค่าการส่งออกที่เหลืออีกร้อยละ 12.54 เป็นสินค้าประเภทปลามีชีวิต พิกัด HS 0301 ปลาสดหรือแช่เย็น พิกัด HS 0302 ปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0303 และปลาแห้ง ใสเกลื้อหรือแช่น้ำเกลือ รมควัน พิกัด HS 0305 ซึ่งจะไม่นำมาพิจารณาในครั้งนี้ เนื่องจากมีมูลค่าการส่งออกที่ไม่มากนัก

การพิจารณาสินค้าจะศึกษาาระดับรหัสสินค้า 6 พิกัด ดังภาพที่ 1.2 พบว่าในปี 2552 กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 มีสัดส่วนการส่งออกสูงถึงร้อยละ 96 ของการส่งออกสัตว์น้ำพวกครัสตาเซีย ประเภทกุ้ง พิกัด HS 0306 ทั้งหมด และปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 มีสัดส่วนการส่งออกสูงถึงร้อยละ 79 ของการส่งออกสัตว์น้ำพวกโมลลัสก์ ประเภทปลาหมึกสด พิกัด HS 0307 ทั้งหมด จึงสนใจทำการศึกษาทิ้งสอง รวมทั้งเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304 ด้วย แต่เนื่องจากในระดับ 6 พิกัด ของสินค้า HS 0304 จะเป็นการจำแนกเป็นชนิดของปลาที่ใช้เป็นวัตถุดิบในการทำเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง แต่เนื่องจากแต่ละตลาดปลายทางนำเข้าเนื้อปลาสดชนิดต่างกัน ดังนั้นจึงเลือกทำการศึกษาที่ระดับ 4 พิกัด คือ เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304 แทนการใช้รหัสสินค้า 6 พิกัด และเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด 0304 มีสัดส่วนในการส่งออกที่สุทธองจากกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง HS 030613 ดังตารางที่ 1.5

ตารางที่ 1.3 มูลค่าการส่งออกอาหารทะเลที่สำคัญของไทย ปี 2549 – 2552

พิกัด สินค้า	ประเภท	มูลค่าส่งออก (ล้านเหรียญสหรัฐฯ)			สัดส่วน (ร้อยละ)			อัตราการ ขยายตัว ปี
		2550	2551	2552	2550	2551	2552	
03	ปลา สัตว์น้ำจำพวกครัสตาเซีย โมลลัสก์ และสัตว์น้ำที่ไม่มีกระดูกสันหลังอื่น ๆ	2,604.30	2,605.95	2,464.77	100	100	100	-5.42
0306	สัตว์น้ำพวกครัสตาเซีย ได้แก่ กุ้ง ลอปลสเตอร์ กุ้ง ปู	1,390.31	1,342.54	1,395.93	53.39	51.52	56.64	3.98
0307	สัตว์น้ำพวกโมลลัสก์ ได้แก่ ปลาหมึกสด หอย แมงกะพรุน ปลิงทะเล เป็นต้น	516.77	455.76	388.01	19.84	17.49	15.74	-14.86
0304	เนื้อปลาสดแบบฟิเล และเนื้อปลาสดอื่น สดแช่เย็นแช่แข็ง หรือ แช่เย็นแช่แข็ง	356.05	439.62	371.68	13.67	16.87	15.08	-15.45
0303	ปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง	188.30	222.23	167.74	7.23	8.53	6.81	-24.52
0305	ปลาแห้ง ใสเกลือหรือแช่น้ำเกลือ รรมควัน รวมถึงปลาป่นที่มนุษย์บริโภคได้	76.17	69.05	66.55	2.92	2.65	2.70	-3.63
0302	ปลาสดหรือแช่เย็น	49.16	49.29	47.27	1.89	1.89	1.92	-4.10
0301	ปลามีชีวิต	27.53	27.47	27.59	1.06	1.05	1.12	0.47

ที่มา: Global Trade Atlas (2009)

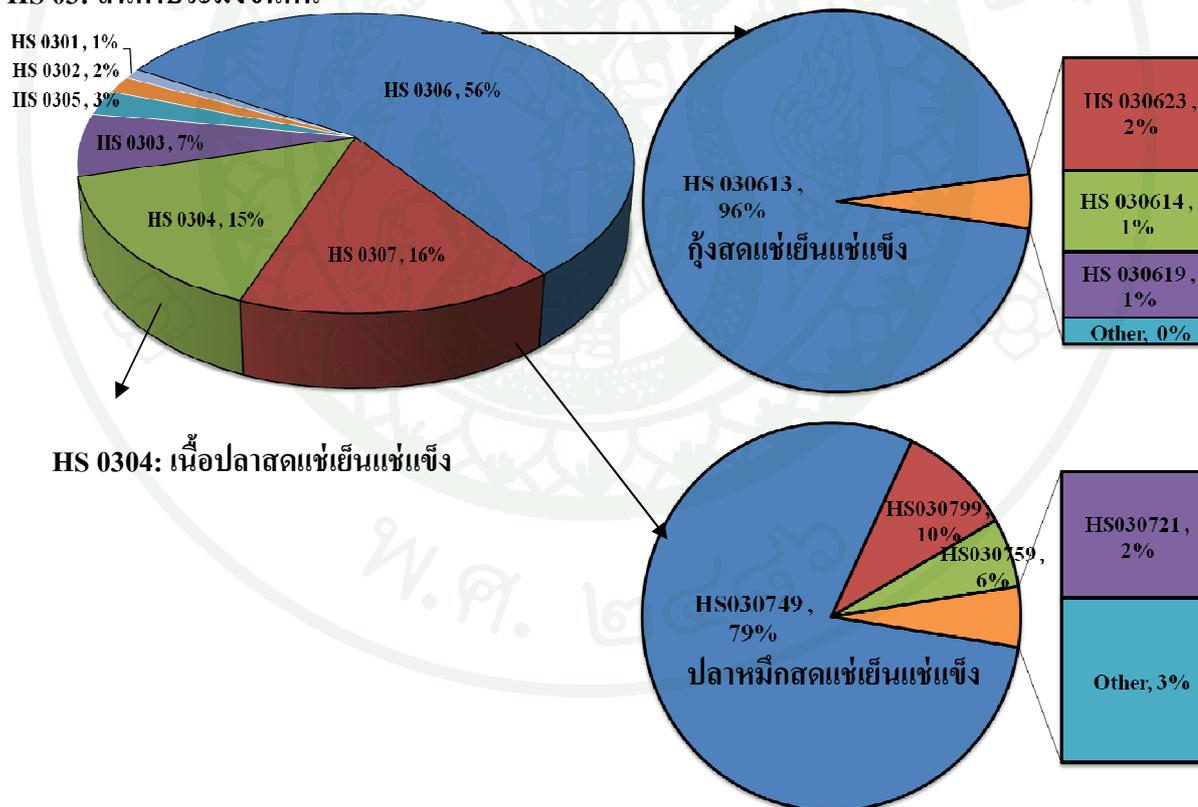
ตารางที่ 1.4 ขอบเขตการศึกษากรณีสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง

ผลิตภัณฑ์	รหัสฮาร์โมนีที่ สัตว์ต่อการ		รหัสฮาร์โมนี ในสินค้า	
	ทำการศึกษา	ส่งออกผลิตภัณฑ์	HS 11 หลัก เริ่มต้น	HS 11 หลัก สุดท้าย
	HS 6 หลัก	ประมง* (ร้อยละ)		
1. กุ้งอื่น ๆ แช่เย็นแช่แข็ง	HS 030613	54.06	HS 0306.13.00.001	HS 0306.13.99.999
2. เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง	HS 0304	15.08	HS 0304.11.00.000	HS 0304.99.99.999
3. ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง	HS 030749	12.51	HS 0307.49.10.000	HS 0307.49.99.999
รวมทั้งสิ้น	-	81.65	-	-

หมายเหตุ: * คำนวณสัดส่วนต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์ประมงขั้นต้นทั้งหมด พิกัด HS 03 ปี 2552

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2009)

HS 03: สินค้าประมงขั้นต้น



ภาพที่ 1.2 สัดส่วนการส่งออกประมงของไทย ปี 2552

ตลาดปลายทางที่สำคัญที่เลือกศึกษาครั้งนี้ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น แคนาดา จีน และสหภาพยุโรป (15) ซึ่งถือเป็นตลาดส่งออกหลักของหลายประเทศ และเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่งที่สำคัญในแต่ละตลาดปลายทาง โดยพิจารณาจากประเทศที่มีมูลค่าการส่งออกไปยังตลาดปลายทางแต่ละตลาดสูงสุดตามลำดับ โดยเน้นพิจารณาประเทศที่เป็นคู่แข่งกับสินค้าจากไทย ได้แก่ ประเทศในเอเชีย เนื่องจากประเทศดังกล่าวมีปัจจัยพื้นฐาน ได้แก่ ภูมิประเทศ และทรัพยากรที่คล้ายคลึงกับไทย ประเทศที่มีมูลค่าการส่งออกไปใกล้เคียงกับไทย รวมทั้งสิ้น 9 ประเทศ จำแนกตามตลาดปลายทางต่าง ๆ ดังตารางที่ 1.5 ดังนี้

ตารางที่ 1.5 ขอบเขตประเทศคู่แข่งที่ทำการศึกษา แยกตามตลาดปลายทางที่สำคัญ

ตลาดปลายทาง	ประเทศคู่แข่งของไทย
สหรัฐอเมริกา	แคนาดา, จีน, ชิลี, เอกวาดอร์, เม็กซิโก, เวียดนาม, อินเดีย, อินโดนีเซีย
ญี่ปุ่น	สหรัฐอเมริกา, ชิลี, แคนาดา, EU15, จีน, เกาหลีใต้, อินโดนีเซีย, เวียดนาม
แคนาดา	สหรัฐอเมริกา, ชิลี, EU 15, เอกวาดอร์, ญี่ปุ่น, จีน, เวียดนาม, อินเดีย
จีน	สหรัฐอเมริกา, EU15, ญี่ปุ่น, แคนาดา, เกาหลีใต้, อินเดีย, มาเลเซีย, อินโดนีเซีย
สหภาพยุโรป (15)	EU 15, สหรัฐอเมริกา, อาร์เจนตินา, เอกวาดอร์, แคนาดา, จีน, เวียดนาม, อินเดีย

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2009)

ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์ครั้งนี้จะใช้ข้อมูลอนุกรมเวลา (Time Series Data) รายปี ตั้งแต่ปี 2541 - 2552 เป็นระยะเวลาทั้งสิ้น 12 ปี โดยใช้ข้อมูลรายปีเฉลี่ยแบ่งออกเป็น 3 ช่วงเวลา คือ ช่วงที่ I ปี 2541 – 2544 (4ปี) ช่วงที่ II ปี 2545 – 2548 (4ปี) และช่วงที่ III ปี 2549 – 2552 (4 ปี) เพื่อหลีกเลี่ยงความไม่แน่นอนของราคาและปริมาณการส่งออกในช่วงปีใดปีหนึ่ง วิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสมมาตรที่ปรากฏ และส่วนแบ่งตลาดส่งออกของไทย และประเทศคู่แข่งในตลาดปลายทางที่สำคัญ

ในส่วนของการศึกษา CMS ในครั้งนี้จะเปรียบเทียบ 2 ช่วงเวลา คือ ช่วงที่ I (ปี 2541 – 2544) เปรียบเทียบกับ ช่วงที่ II (ปี 2545 – 2548) และช่วงที่ II (ปี 2545 – 2548) เปรียบเทียบกับ ช่วงที่ III (ปี 2549 – 2552) โดยแต่ละช่วงมีความสำคัญ ดังนี้

ช่วงที่ I (ปี 2541 – 2544) เป็นช่วงหลังจากเกิดวิกฤติเศรษฐกิจทางการเงิน (Financial Crises: Currency and Banking, The Twin Crisis) ที่สำคัญของประเทศต่าง ๆ ในเอเชียตะวันออก

และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (สุพจน์ จุลอนันตธรรม, 2543) ซึ่งรวมทั้งไทย ตั้งแต่ปี 2540 รัฐบาลไทยมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายอัตราอัตราแลกเปลี่ยนแบบคงที่มาเป็นแบบยืดหยุ่นแบบมีการแทรกแซง (Flexible Market – Determined Exchange Rates) โดยธนาคารแห่งประเทศไทยเข้ามาทำการแทรกแซงตลาดอัตราแลกเปลี่ยนเมื่อเกิดความผันผวนอย่างรุนแรงเท่านั้น ทั้งนี้เพื่อช่วยจำกัดขอบเขตการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนมิให้เปลี่ยนแปลงมากเกินไป

ช่วงที่ II (ปี 2545 – 2548) เป็นช่วงปีฐาน (ปี 2545) เพราะเนื่องจากช่วงเวลาดังกล่าวมีสถานการณ์ทางเศรษฐกิจค่อนข้างปกติที่สุด มีการปรับตัวได้ดีหลังจากเจอวิกฤติทางการเงินในช่วงที่ผ่านมา เป็นปีเริ่มต้นของแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 9 มีข้อมูลสำมะโนและสำรวจ เกือบทุกสาขา (เกษตร อุตสาหกรรมการผลิต การค้าและบริการ) และเป็นปีฐานของดัชนีราคาผู้บริโภคของไทย (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2550)

ช่วงที่ III (ปี 2549 – 2552) เป็นช่วงที่มีการเติบโตทางด้านเศรษฐกิจอย่างมาก เนื่องจากมีการไหลเข้าของเงินทุน และดุลบัญชีเดินสะพัดเกินดุล ถึงแม้ว่าจะเกิดปัญหาวิกฤติราคาน้ำมันที่มีการเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมันที่สูงมาก แต่เนื่องจากสถานการณ์ดังกล่าวนี้ส่งผลกระทบต่อทั่วโลก ซึ่งส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขัน ในเรื่องของต้นทุนที่เพิ่มขึ้นของชาวประมงและโรงงานแปรรูปอาหารทะเลขนาดย่อมของแต่ละประเทศเป็นอย่างมาก

นิยามศัพท์

อัตราแลกเปลี่ยนในนาม (Nominal Exchange Rate) เป็นอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างเงินตราสกุลหนึ่งกับเงินตราอีกสกุลหนึ่ง หรือ เป็นการแลกเปลี่ยนในรูปของเงินในประเทศ ต่อเงินตราสกุลต่างประเทศ 1 หน่วย เช่น 35 บาท ต่อ 1 ดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งอัตราแลกเปลี่ยนขณะใดขณะหนึ่งจะเป็นเท่าไร ขึ้นอยู่กับความต้องการซื้อ (Demand) กับความต้องการขาย (Supply) ของเงินตราต่างประเทศ ซึ่งอัตราแลกเปลี่ยนปัจจุบัน (Spot Rate) คือราคาซื้อหรือขายระหว่างเงินสกุลนั้นกับเงินอีกสกุลหนึ่ง ณ เวลาใกล้ปิดตลาดที่สุด อัตราแลกเปลี่ยนในนามยังไม่ได้มีการกำจัดผลของเงินเฟ้อออกไป

อัตราแลกเปลี่ยนที่แท้จริง (Real Exchange Rate) ปรับอัตราแลกเปลี่ยนในข้อ (1) ด้วยความแตกต่างของอัตราเงินเฟ้อภายในประเทศและประเทศคู่ค้า

อัตราแลกเปลี่ยนเฉลี่ย (Nominal Effective Exchange Rate Index) เป็นการวัดค่าเงินของสกุลหนึ่งเปรียบเทียบกับค่าเงินของอีกสกุลหนึ่ง โดยการถ่วงน้ำหนักด้วยวิธีต่าง ๆ กันแล้วแต่วัตถุประสงค์ของผู้ที่ต้องการศึกษา ได้แก่ การถ่วงน้ำหนักด้วยมูลค่าการส่งออก (Export Weight) มูลค่าการนำเข้า (Import Weight) หรือโดยมูลค่าการค้ารวม (Total Trade Weight) เพื่อใช้วัดการเพิ่มค่าหรือลดค่าเงินตราประเทศท้องถิ่นในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง

ดัชนีค่าเงินที่แท้จริง (Real Effective Exchange Rate Index) เป็นการนำเอาอัตราแลกเปลี่ยนเฉลี่ย (Nominal Effective Exchange Rate: NEER) มาปรับด้วยความแตกต่างระหว่างอัตราเงินเฟ้อของประเทศผู้ส่งออก และประเทศคู่ค้าซึ่งดัชนีนี้จะเป็นการวัดความสามารถในการแข่งขันของประเทศท้องถิ่นในตลาดหลักที่สำคัญหากประเทศใดมีอัตราเงินเฟ้อสูงเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศคู่ค้า และเงินเฟ้อนี้ไม่สามารถถูกหักลบลงไปโดยการลดค่าเงินในกรณีเช่นนี้ ประเทศนั้นจะไม่มีความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลกได้

ค่าเงินสูงเกินไป (Overvalue) หมายถึงภาวะที่ค่าของสกุลเงินภายในประเทศท้องถิ่นแข็งค่าเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับสกุลเงินของกลุ่มประเทศคู่ค้าส่งผลกระทบต่อราคาสินค้าส่งออกของประเทศท้องถิ่นแพงขึ้น โดยเปรียบเทียบ

ค่าเงินต่ำเกินไป (Undervalue) หมายถึงภาวะที่ค่าของสกุลเงินภายในประเทศท้องถิ่นอ่อนค่าลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับสกุลเงินของกลุ่มประเทศคู่ค้าส่งผลทำให้ราคาสินค้าส่งออกของประเทศท้องถิ่นถูกลงเมื่อเปรียบเทียบกับราคาสินค้าภายในประเทศคู่ค้า (กองประมงต่างประเทศ, 2552)

วิธีการศึกษา

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาในครั้งนี้ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) แบ่งข้อมูลที่เก็บรวบรวมออกเป็น 2 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลการศึกษาเกี่ยวกับสภาพโดยทั่วไป โครงสร้างการผลิต การตลาด การค้าระหว่างประเทศ และอัตราแลกเปลี่ยน ได้จากการเก็บรวบรวมจากเอกสารรายงานการศึกษา ข้อมูลสถิติ งานวิจัยและบทความต่าง ๆ จากหน่วยงานของรัฐ และเอกชน เช่น กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กรมศุลกากร กรมประมง สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ สถาบันอาหาร สมาคมอาหารแช่เยือกแข็งไทย (Thai Frozen Foods) องค์กรระหว่างประเทศ ได้แก่ องค์กรอาหารและเกษตรแห่งสหประชาชาติ (Food and Agriculture Organization of the United Nations: FAO) และองค์การค้าโลก (World Trade Organization: WTO)

ส่วนที่ 2 ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (คำนวณค่า EMS และRSCA) รูปแบบทางการค้า (คำนวณค่า NEI และGL) และการวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดคงที่ (CMS) ของไทยเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่งในตลาดปลายทางที่สำคัญ เป็นข้อมูลทุติยภูมิ ที่เกี่ยวกับสถิติการผลิต การค้าระหว่างประเทศ ซึ่งรวบรวมมาจาก กรมศุลกากร และหน่วยงานต่างประเทศ เช่น INFOFISH, Global Trade Atlas (GTA) World Trade Organization (WTO) United States Department of Agricultural (USDA) Food and Agriculture Organization of the United Nation (FAO) และข้อมูลอัตราแลกเปลี่ยนของไทยและประเทศคู่ค้า เพื่อใช้ในการคำนวณดัชนีค่าเงินที่แท้จริง (Real Effective Exchange Rate: REER) จากธนาคารแห่งประเทศไทย

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 จะใช้วิธีการศึกษาดังนี้

การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) เป็นการศึกษาสถานการณ์ของการส่งออกและนำเข้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทย ได้แก่ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ปลาหมึกสดแช่แข็ง พิกัด HS 030749 และเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304 โดยพิจารณาโครงสร้างและลักษณะการแข่งขันในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยในตลาดปลายทางที่สำคัญ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น แคนาดา จีน และสหภาพยุโรป (15) ตลอดจนปัญหาต่าง ๆ ที่ไทยกำลังประสบในปัจจุบัน ซึ่งเป็นผลมาจากทั้งปัจจัยภายในและภายนอก และการแข่งขันที่รุนแรงจากประเทศคู่แข่งในแถบเอเชีย ที่มีการขยายตัวในการส่งออกเป็นอย่างมาก เช่น อินโดนีเซีย มาเลเซีย จีน และอินเดีย เป็นต้น ในช่วงระยะเวลา 12 ปี (ปี 2541 - 2552) หลังจากที่เกิดวิกฤติเศรษฐกิจที่สำคัญของไทยในปี 2540 เป็นต้นมา

เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 จะใช้วิธีการศึกษาดังนี้

การศึกษาคำถามได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทย และประเทศคู่แข่งที่ส่งออกไปยังตลาดปลายทางที่สำคัญ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น แคนาดา จีน และสหภาพยุโรป (15) โดยพิจารณาแยกเป็นรายสินค้า เปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่ง เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการวิเคราะห์มากขึ้น จึงใช้การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดส่งออก (Export Market Share: EMS) และดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสมมาตรที่ปรากฏ (Revealed Symmetric Comparative Advantage: RSCA) เพื่อวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง และใช้ดัชนีส่งออกสุทธิ (Net Export Index: NEI) และดัชนีการค้าขายภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Intra-Industry Trade) หรือ Grubel and Lloyd Index (GL) เพื่อวิเคราะห์รูปแบบทางการค้าระหว่างประเทศของไทย ประเทศคู่ค้า และประเทศคู่แข่ง² ซึ่งทำให้ทราบว่าประเทศต่าง ๆ ดังกล่าวไว้มีความสำคัญกับการนำเข้าหรือส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง แต่ละประเภทมากน้อยเพียงใด

² รายละเอียดของวิธีการศึกษาของดัชนีต่าง ๆ ในส่วนนี้ จะกล่าวไว้ในบทที่ 2 ในส่วนของ “ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ” ในเรื่องของการวัดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ

เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 จะใช้วิธีการศึกษาดังนี้

การวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงส่วนแบ่งตลาดส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทย เปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่งในตลาดปลายทางที่สำคัญ เพื่อให้ทราบว่าปัจจัยใดบ้างที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงการส่งออก และแต่ละปัจจัยมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงการส่งออกเป็นสัดส่วนเท่าไร โดยใช้การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดคงที่ (Constant Market Share: CMS)³ ทำการเปรียบเทียบ 2 ช่วงเวลา คือ ช่วงที่ I (ปี 2541 - 2544) เปรียบเทียบกับ ช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) และช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) เปรียบเทียบกับ ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) ดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น เพื่อจะได้ทราบว่า 2 ช่วงเวลาที่ทำการศึกษานี้มีความแตกต่างกันเพียงใด

ปัจจัยสำคัญอีกประการที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกของไทย คือ ผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงค่าเงิน หรือ ค่าเงินที่แท้จริง โดยสามารถพิจารณาจากดัชนีค่าเงินที่แท้จริง (Real Effective Exchange Rate: REER) ที่มีการเผยแพร่โดยธนาคารแห่งประเทศไทย โดยทำการศึกษา ตั้งแต่ มกราคม 2541 ถึง สิงหาคม 2553 และนำมาคำนวณ โดยการปรับปีฐานเป็นปี 2545 เพื่อความสอดคล้องกับการศึกษาในส่วนอื่น ๆ ที่ผ่านมา ซึ่งนอกจากจะใช้เป็นเครื่องชี้ระดับความสามารถในการแข่งขันของประเทศชนิดหนึ่งแล้ว ยังสามารถให้นัยทางนโยบายในการดำเนินนโยบายอัตราแลกเปลี่ยนของธนาคารแห่งประเทศไทย (เมทีนี สุภสวัสดิ์กุล, 2542) ควบคู่กับปัจจัยต่าง ๆ ที่ได้จากการคำนวณ ค่า CMS ข้างต้น ซึ่งก็จะสามารถอธิบายถึงปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันการส่งออกของไทยในตลาดปลายทางที่สำคัญในช่วงเวลาที่ทำการศึกษาในครั้งนี้

³ รายละเอียดของวิธีการศึกษาโดย วิธี CMS นี้จะกล่าวไว้ในบทที่ 2 ในส่วนของ “ทฤษฎีส่วนแบ่งตลาดคงที่”

บทที่ 2

ทฤษฎีและแนวคิดที่ใช้ในการวิจัย

แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แบ่งออกเป็น 3 แนวคิดหลัก คือ

แนวคิดการศึกษาความสามารถในการแข่งขันกับต่างประเทศ

แนวคิดที่เกี่ยวกับความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ

แนวคิดที่เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงการส่งออกและดัชนีค่าเงินที่แท้จริง

แนวคิดการศึกษาความสามารถในการแข่งขันกับต่างประเทศ (International Competitiveness)

อัครพงศ์ อินทอง และคณะ (2551) อ้างถึงหนังสือ The World Competitiveness Yearbook ที่รายงานข้อมูลของ International Management and Development (IMD) เปรียบเทียบและจัดอันดับความสามารถในการแข่งขันของประเทศต่าง ๆ ไว้เป็นรายปี โดยให้คำจำกัดความของคำว่า “ความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness)” ว่าหมายถึง “ความสามารถของประเทศในอันที่จะสร้างมูลค่าเพิ่มเพื่อยกระดับความมั่งคั่งของชาติ โดยอาศัยกระบวนการจัดการกับทรัพยากรที่มี โดยใช้ศักยภาพในการก้าวรุกและดึงดูดปัจจัยภายนอกด้วยความเข้มแข็ง ทั้งในระดับภูมิภาคและระดับสากล แล้วบูรณาการความสามารถเหล่านี้เข้าไปในรูปแบบทางเศรษฐกิจและสังคม”

รุ่งเรือง ลิ้มชูปัญญา (2549) กล่าวว่า การชี้วัดศักยภาพในการแข่งขันของประเทศต่าง ๆ ประกอบด้วยปัจจัย 4 กลุ่มหลักด้วยกัน ซึ่งสอดคล้องกับการสถาบันจัดการเพื่อการพัฒนา (International Institution of Development: IMD) ที่ได้จัดลำดับขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศต่าง ๆ จำนวน 57 ประเทศ โดยมุ่งเน้นการวัดความสามารถในการสร้างสภาพแวดล้อมต่อการแข่งขัน (สุวิทย์ รวมสกุล, 2553) ได้แก่ กลุ่มแรกจะเป็นเรื่องของปัจจัยในด้านเศรษฐกิจของประเทศ (Economic Performance) แสดงถึงผลของความสำเร็จในการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันของประเทศในระบบเศรษฐกิจใหม่โดยตรง ส่วนปัจจัยในกลุ่มที่สองจะเป็นเรื่องประสิทธิภาพการทำงานในภาครัฐของประเทศ (Government Efficiency) ซึ่งเป็นผู้กำหนดนโยบายและบริหารราชการแผ่นดิน เพื่อสนับสนุนการสร้างศักยภาพการแข่งขันและสร้างความเจริญของประเทศ

ปัจจัยในกลุ่มที่สามจะเป็นเรื่องประสิทธิภาพในภาคธุรกิจของประเทศ (Business Efficiency) ซึ่งแสดงถึงความสามารถของกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการขับเคลื่อนการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอันได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจต่าง ๆ ภายในประเทศ ส่วนกลุ่มสุดท้ายในกลุ่มที่สี่จะเป็นปัจจัยในเรื่องของโครงสร้างในการพัฒนาศักยภาพการแข่งขันของประเทศ ที่จะช่วยสนับสนุนให้เกิดการสร้างศักยภาพการแข่งขันของประเทศ เช่น โครงสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐานต่าง ๆ เรื่องของการศึกษา สภาพของสังคม การกินคืออยู่ดีของประชาชน การพัฒนาทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการพัฒนาด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร เป็นต้น โดยหลักการประเทศที่มีศักยภาพในการแข่งขันสูง นอกจากจะต้องพยายามพัฒนาให้ประเทศมีผลงานให้อยู่ในลำดับต้น ๆ ในปัจจัยต่าง ๆ แล้ว ยังต้องพัฒนาประเทศให้เกิดความสมดุลในปัจจัยหลักทั้งสี่กลุ่มอีกด้วย จึงจะสามารถสร้างการเจริญเติบโตของประเทศให้ยั่งยืน

McCulloch (1985 อ้างใน สมัย โกรทินชาม, 2543) ได้ประเมินงานเขียนเกี่ยวกับลักษณะที่สะท้อนถึงความสามารถในการแข่งขัน แล้วจำแนกออกเป็นหมวดหมู่ได้ 4 ประการ คือ .

1. **ฐานะทางการค้า (Trade Performance)** ครอบคลุมทั้งดุลการค้าและดุลการชำระเงิน กล่าวคือ ประเทศจะสูญเสียความสามารถในการแข่งขัน ถ้าหากดุลการค้าและดุลการชำระเงินมีการเกินดุลน้อยลง และ/หรือ ขาดดุลการค้ามากขึ้น ในขณะที่ Krugman (1994 อ้างใน สมัย โกรทินชาม, 2543) เห็นว่าการใช้ดุลการค้าเป็นตัวชี้วัดความสามารถในการแข่งขันอาจจะไม่เหมาะสม เพราะประเทศที่มีการขาดดุลการค้า ถ้าเพียงแต่ยอมลดราคาสินค้าส่งออกหรือลดค่าเงิน เพื่อให้ดุลการค้าดีขึ้น ก็ถือได้ว่ามีความสามารถในการแข่งขันสูงขึ้นแล้ว อย่างไรก็ตามตัวชี้วัดที่ดีกว่าก็คือ อัตราการค้า (Terms of Trade) ซึ่งเป็นอัตราส่วนระหว่างราคาสินค้าส่งออกเทียบกับราคานำเข้า ถ้าหากสัดส่วนนี้มีค่าสูงขึ้น ก็หมายความว่า ประเทศมีความสามารถในการแข่งขันเพิ่มขึ้น เพราะสินค้าส่งออก 1 หน่วย สามารถแลกสินค้านำเข้าได้ในปริมาณที่มากขึ้น

2. **ดุลการค้าเฉพาะรายอุตสาหกรรมหรือรายสินค้า (Sectoral Trade Balance)** จะพิจารณาเฉพาะในบางอุตสาหกรรมหรือบางสินค้า ไม่ว่าจะเป็นการส่งออกหรือนำเข้า ดังนั้น การสูญเสียความสามารถในการแข่งขันจะเกิดขึ้นเมื่อ การส่งออกสุทธิของสินค้าหนึ่งเริ่มลดลง แต่การพิจารณาในแง่นี้ อาจจะไม่ครอบคลุมความสามารถในการแข่งขันของประเทศที่แท้จริง เนื่องจากไม่ได้พิจารณาการค้าโดยรวมทั้งหมด ถึงแม้การส่งออกในบางสาขาลดลง แต่ถ้าดุลการค้าโดยรวมดีขึ้นก็ไม่อาจชี้ชัดได้ว่า ประเทศสูญเสียความสามารถในการแข่งขันหรือไม่

3. **ส่วนแบ่งตลาด (Market Share)** การเพิ่มขึ้นหรือลดลงของส่วนแบ่งตลาดสำหรับการค้ารวมหรือสินค้าบางประเภท จะสะท้อนถึงความสามารถในการแข่งขันได้ ซึ่ง Leamer and Stern (1970) ใช้นิยามนี้สำหรับการอธิบายความสามารถในการแข่งขัน กล่าวคือ ถ้าหากส่วนแบ่งการค้าในตลาดโลกของประเทศลดลง หรือ ไม่สามารถเพิ่มการส่งออกให้ได้เท่ากับ อัตราการขยายตัวของตลาดโลก ก็นับได้ว่า สูญเสียความสามารถในการแข่งขัน

4. **ผลิตภาพการผลิต (Productivity)** วัดจากมูลค่าผลผลิตต่อชั่วโมงการทำงานของแรงงาน ซึ่งจะเป็นตัววัดความสามารถในการแข่งขันของประเทศที่น่าเชื่อถือได้มากกว่าตัวอื่น กล่าวคือ ถ้าสัดส่วนนี้ลดลงเมื่อเทียบกับประเทศอื่น ๆ หมายความว่า ต้นทุนต่อหน่วยของการผลิตจะเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้สินค้าส่งออกมีราคาแพง จนไม่อาจแข่งขันในตลาดต่างประเทศได้ ซึ่งอาจนำไปสู่ปัญหาการว่างงาน และรายได้ที่แท้จริงตกต่ำลง ดังนั้นจะต้องหาทางยกระดับผลิตภาพการผลิตให้เพิ่มขึ้น เพื่อให้มาตรฐานการครองชีพของประชากรโดยทั่วไปสูงขึ้น

นอกจากนั้นยังมีแนวคิดความสามารถในการแข่งขันด้านการส่งออกของ Krugman (2003 อังใน อัครพงศ์ อันทอง และคณะ, 2551) ซึ่งเชื่อว่า “ความสามารถในการแข่งขัน” จริง ๆ แล้วไม่มีความหมายชัดเจน เช่น ถ้าเราจะวัดความสามารถในการแข่งขันของประเทศจากมูลค่าการส่งออกของแต่ละประเทศแล้วถือว่าประเทศใดมีความสามารถในการแข่งขันมากกว่ากันนั้น ไม่สามารถทำได้ เนื่องจากแต่ละประเทศไม่ใช่บริษัท เมื่อการส่งออกของประเทศใดประเทศหนึ่งมีมูลค่าลดลงแล้ว อัตราแลกเปลี่ยนจะเป็นตัวปรับให้มูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นในเวลาต่อมา ดังนั้นเราจะไม่ดูว่าประเทศแต่ละประเทศแข่งขันกันส่งออก เนื่องจากว่าสิ่งที่แข่งขันกันไม่ใช่ประเทศ แต่สิ่งที่แข่งขันกันจริง ๆ แล้ว คือ อุตสาหกรรมที่อยู่ในประเทศนั้น และเราจะวัดความสามารถในการแข่งขันจาก “ส่วนแบ่งตลาด” ซึ่งเป็นการเน้นย้ำคำว่าข้างต้น ผู้ศึกษาจึงเลือกวิธีการศึกษาส่วนแบ่งตลาดคงที่ในการศึกษาครั้งนี้ร่วมด้วย

แนวคิดที่เกี่ยวกับความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Comparative Advantage)

การศึกษาเรื่องความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบได้รับการสนใจเป็นพิเศษมาเป็นเวลานานตามคำกล่าวของ ดีริค ฟงส์ซมพัตน์ (2534) ที่กล่าวว่า การเร่งรัดภาคอุตสาหกรรมให้เจริญเติบโตอย่างเหมาะสม หรืออย่างมีประสิทธิภาพนั้นจำเป็นต้องคำนึงถึงหลักของความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Principle of Comparative Advantage) ในการผลิต และการค้าระหว่างประเทศ ทั้งนี้เพื่อให้อุตสาหกรรมที่ได้รับการพัฒนาสามารถแข่งขันได้ในตลาดโลกและมีความแข็งแกร่งในระยะ

ยาว ตามคำกล่าวของ Dresche and Maurer (1999) ที่กล่าวว่า วิธีการทางเศรษฐศาสตร์ที่จะได้มาซึ่งการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันนั้นมีความแตกต่างกันอย่างมากซึ่งขึ้นอยู่กับพิจารณา ระดับของเศรษฐกิจที่จะทำการศึกษา กล่าวคือ ศึกษาในระดับธุรกิจ ระดับภาคการผลิต และระดับภาพรวมของเศรษฐกิจ ดังนั้นการจะนิยามความสามารถในการแข่งขันจึงขึ้นอยู่กับระดับที่ทำการศึกษา โดยการวิเคราะห์ระดับธุรกิจ ส่วนใหญ่มักจะให้ความสำคัญกับการทำกำไร (Profitability) กลยุทธ์ในการแข่งขัน (Competitive Strategy) และความสำเร็จของความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจ ในส่วนของความได้เปรียบต้นทุนเปรียบเทียบ และสินค้าที่มีความแตกต่างกัน เป็นต้น Lall (2001) และ Lall and Albaladejo (2004) ได้กล่าวเสริมเพิ่มเติมจากงานวิจัยข้างต้นของ Dresche and Maurer (1999) ว่าการวิเคราะห์ในระดับประเทศ จะพิจารณาเจาะลึกไปที่ อัตราการขยายตัวของความสามารถในการผลิตของประเทศ (National Productivity Growth) การฐานะทางการค้า (Trade Performance) ปัจจัยภายในประเทศ (Composition of Domestic Output) การวิเคราะห์ในระดับภาคการผลิต และให้ความสนใจไปที่ความสามารถในการแข่งขันในตลาดระหว่างประเทศ อย่างไรก็ตามการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันนั้นเป็นเรื่องมือพิจารณาความสัมพันธ์และประเมินความสัมพันธ์กับมูลค่าฐาน บางครั้งใช้ในการดูแนวโน้มและทิศทาง Traill and Da Silva (1996) ได้กล่าวว่าการวิเคราะห์อาจจะพิจารณาเพียงประเทศเดียว โดยทำการเปรียบเทียบธุรกิจต่าง ๆ ในประเทศ และอาจจะมีการประเมินในบริบทระดับชาติ (National Context) หรือบริบทนานาชาติ (International Context) ในการพิจารณาระดับภาคการผลิตนั่นเอง

การวัดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Comparative Advantage) ตามแนวความคิดเดิมได้เริ่มขึ้นจากการวัดในรูปของราคาเปรียบเทียบ (Relative Price) แต่มักจะประสบปัญหาในเรื่องของข้อมูลที่นำมาในการประมาณการค่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ทำให้เกิดแนวความคิดที่วัดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบทางอ้อมขึ้นโดยการใช้ข้อมูลการค้าหลังจากที่ได้ดูคุณภาพ มาใช้ในการศึกษา ซึ่งการใช้แนวคิดเกี่ยวกับความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบนั้นเป็นประเด็นที่ได้รับการยอมรับและนำมาประยุกต์ใช้กับหลาย ๆ การศึกษาโดยวิเคราะห์กับหลายสินค้าหรืออุตสาหกรรมในประเทศที่แตกต่างกัน (Havrila and Gunawardana, 2003: 108) ทั้งกับสินค้าเกษตรกรรมและสินค้าอุตสาหกรรม ซึ่งมีทั้งงานวิจัยในประเทศและงานวิจัยต่างประเทศ โดยมีพื้นฐานของการวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบตามทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศของ Heckscher-Ohlin คือดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage: RCA) ซึ่งเครื่องมือชี้วัดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบนั้นมีอยู่หลายวิธีเช่นกัน ที่นำมาใช้เป็นงานเขียนเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ หนึ่งในนั้นที่เรารู้จักกันอย่างแพร่หลายและนำมาประยุกต์ใช้กับการศึกษาอย่างมาก คือความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสัมพัทธ์ที่ปรากฏ (Revealed Comparative

Advantage: RCA) ตามแนวคิดของ Balassa (1977) ถึงแม้ว่า RCA ไม่ใช่ดัชนีชี้วัดเพียงตัวเดียวที่ใช้ในการศึกษาความชำนาญเฉพาะทางการค้าระหว่างประเทศ (International Trade Specialization) ยังมีเครื่องมือชี้วัดอื่น ๆ ได้แก่ Michaely index, The Donges-Riedel measure, UNIDO measures (Net Exports Ratio), Wolter index และอื่น ๆ ที่รู้จักกันมา (Gonel, 2002) และการพัฒนาต่อเนื่องมา เช่น Vollrath's index (1991) Additive Revealed comparative advantage (ARCA) ตามแนวความคิดของ Horn and Oosterhaven (2001) และ An Index on Revealed comparative advantage: IRCA (Gani and Prasad, 2005 อ้างใน ปิยนุช ประกอบกิจ, 2550) หรือ การศึกษา Location Quotient (LQ) ซึ่งเป็นการพิจารณาการส่งออกในภาวะสถิต (Static) นั้นเอง ดัชนีแต่ละตัวก็จะมีจุดเด่นจุดด้อยที่แตกต่างกันออกไปแล้วแต่จะเลือกพิจารณาและนำมาใช้กับการศึกษา ซึ่งผู้วิจัยได้ทำการสรุปข้อดีข้อเสียของดัชนีหรือแบบจำลองที่ใช้ในการศึกษานี้ไว้ในท้ายบทที่ 2 (ตารางที่ 2.1) เพื่อเป็นการเปรียบเทียบผลของข้อดีข้อเสียที่ได้รวบรวมจากการตรวจสอบเอกสารเพื่อทำการศึกษาในครั้งนี้ แต่แนวคิดแนวความคิดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางและเป็นที่ยอมรับมาตั้งแต่อดีตคือการประมาณการข้อมูลการค้าที่ผ่านมา โดยการวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (RCA) ที่เสนอโดย Balassa (1977) เป็นการวิเคราะห์อย่างง่าย ๆ ของการพิจารณาความสามารถในการแข่งขันของสินค้าที่ทำการศึกษาในกลุ่มประเทศที่ต้องการศึกษา

งานวิจัยภายในประเทศที่ทำการศึกษาคณิศสินค้าเกษตร เช่น งานวิจัยของ ฐะปะณี มะลิซ้อน (2539) วิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย ปี 2525 ถึงปี 2534 เทียบกับประเทศคู่แข่งได้แก่ อินเดีย อินโดนีเซีย เวียดนาม เอกวาดอร์ เม็กซิโก และจีน ตั้งแต่ปี 2509 - 2537 ผลการศึกษาพบว่าทุกประเทศมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ โดยไทยมีแนวโน้มความได้เปรียบเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่มีอัตราการเพิ่มที่ลดลงเช่นเดียวกับ เวียดนาม เอกวาดอร์ และอินเดีย งานวิจัยของ ยะห์รินทร์ มะสกุล (2543) วิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏและแบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ กรณีศึกษาอาหารทะเลกระป๋องของไทย และในปีต่อมา ชนเดช งามอาจบรรณกร (2544) วิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของการส่งออกอุตสาหกรรมอาหารทะเลกระป๋องและแช่แข็งของไทย และสินค้าอาหารทะเลแช่เยือกแข็งอื่น ๆ ก็ได้มีการศึกษาเพิ่มเติม ได้แก่ งานวิจัยของ ชุมพร ไพรัตน์ (2547) ศึกษาความสามารถในการส่งออกปลาหมึกสดแช่แข็งของไทย ทำการศึกษา ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบกับสเปน ไปตลาดญี่ปุ่น ผลคือไทยยังมีความสามารถในการแข่งขันแต่มีค่าลดลงเรื่อย ๆ ประสิทธิ์ จิรนฤมิตร (2548) วิเคราะห์การขาดเสถียรภาพของการส่งออกสัตว์น้ำของไทย พบว่า การส่งออกปลาหมึกสดนั้นมีการขาดเสถียรภาพของรายได้จากการส่งออก โดยมีปัญหาจากการขาดแคลนอุปทานในการทำการผลิต ซึ่งผลการศึกษาที่สอดคล้องประสานกับงานของ ชุมพร ไพรัตน์ (2547) อย่างมาก และสุชาดา ลิขิต-

ธรรมรัตน์ (2548) วิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏและการวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดคงที่ กรณีศึกษาเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย งานวิจัยของ ภัทร มาลากุล ณ อยุธยา (2549) วิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขัน เพื่อการส่งออกอาหารทะเลแปรรูปของไทย โดยการศึกษาโดยใช้ดัชนี Additive Revealed Comparative Advantage ที่สามารถช่วยแก้ไขข้อจำกัดและจุดอ่อนของดัชนี RCA ของ Balassa ได้ จากการทบทวนงานวิจัยที่ผ่านมาพบว่าสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทย นั้นเป็นสินค้าที่มีบทบาทในการส่งออกไปต่างประเทศอย่างมากและเป็นที่น่าสนใจของผู้ศึกษาที่ต้องการทราบสถานะของการส่งออกตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน

นอกจากดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบจะนิยมใช้ศึกษากับสินค้าเกษตรแล้ว ยังมีการนำมาศึกษา อื่น ๆ และมีดัชนีอื่นในการวิเคราะห์ด้วย อาทิเช่น การศึกษาของ สมหมาย อุดมวิทิต (2544) ศึกษาผลของการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีต่อความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ทำการศึกษาทั้งระดับมหภาคและจุลภาค แยกเป็นภาคเกษตรกรรม ภาคเหมืองแร่ และภาคหัตถอุตสาหกรรม ทั้งนี้การวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในระดับมหภาค มี 3 วิธี คือ การวัดจากสัดส่วนการส่งออกสุทธิ (Net Export Ratio: NXR) การวัดด้วยวิธีของ Donges-Riedel (DR) และการวัดความได้เปรียบสัมพัทธ์ที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage: RCA) ผลการศึกษาพบว่าภาคการเกษตรกรรมมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ส่วนภาคเหมืองแร่และภาคหัตถอุตสาหกรรมมีความเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบ เป็นต้น ต่อมา นางนุชผลชอบ (2549) ศึกษาเรื่องความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศและปัจจัยที่กำหนดความสามารถในการแข่งขันของไทย ในประเด็นการวัดความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศได้ใช้วิธีการสอดคล้องกับการศึกษาของ สมหมาย อุดมวิทิต แต่เน้นการศึกษาในส่วนของสาขาบริการจะมีการวัดจากสัดส่วนรายรับจากการบริการส่งออกบริการในตลาดโลกที่มีการบันทึกเป็นรายการที่บันทึกในบัญชีดุลบริการ (Service Balance) ซึ่งแตกต่างจากสินค้าอื่น ๆ

งานวิจัยต่างประเทศก็ใช้การวิเคราะห์ RCA อย่างแพร่หลาย เช่น งานวิจัยของ Banterle (2005) ศึกษาความสามารถในการแข่งขันและการค้าสินค้าเกษตรของประเทศต่าง ๆ ในสหภาพยุโรป โดยมีวัตถุประสงค์ในการวิเคราะห์ผลการค้า ความสามารถในการแข่งขันที่เป็นผลทางเศรษฐกิจ ช่วงปี 1990 – 2003 รวมระยะ 15 ปี ซึ่งศึกษาผลจากการรวมตัวเป็นสหภาพเศรษฐกิจ (Economics Union) หรือตลาดเดียวของสหภาพยุโรป ที่มีการใช้เงินตราสกุลเดียวกัน การรวมตัวของธุรกิจค้าปลีก และการพัฒนารูปแบบความต้องการอาหารที่มีความใส่ใจในเรื่องของคุณภาพและความปลอดภัยทางด้านอาหารมากขึ้น ซึ่งมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขทางการค้าระหว่างประเทศมากขึ้น จึงวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของประเทศต่าง ๆ เปรียบเทียบกันในกลุ่ม

สหภาพยุโรป โดยพิจารณาการค้าสินค้าในตลาดร่วม (Common Market) ซึ่งจะแสดงถึงเขตการเสรีระหว่างประเทศในกลุ่มสหภาพทางเศรษฐกิจแห่งนี้ โดยมีการใช้ ดัชนีส่งออกสุทธิ (Net Export Index: NEI) ส่วนแบ่งตลาดส่งออก (Export Market Share: EMS) และดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage: RCA) ผลที่ได้จากการศึกษาแบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม คือ **กลุ่มที่ 1** ประเทศที่มีความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกอาหารเกษตรและมีการปรับสู่ประเทศผู้ส่งออกภายในกลุ่มสหภาพยุโรป ซึ่งมีดัชนี EMS สูงกว่าส่วนแบ่งส่งออกเฉลี่ย ค่า RCA มากกว่า 100 และ NEI มีค่าเป็นบวก คือ เนเธอร์แลนด์ ฝรั่งเศส เบลเยียม และสเปน **กลุ่มที่ 2** ประเทศที่มีอัตราการเจริญเติบโตที่ดีมาก โดยมีแนวโน้มความสามารถในการแข่งขันเพิ่มขึ้น และมีค่า EMS ที่สูงกว่าส่วนแบ่งส่งออกเฉลี่ย ค่า RCA น้อยกว่า 100 และ NEI มีค่าเป็นลบ ได้แก่ เยอรมัน และอิตาลี **กลุ่มที่ 3** ประเทศที่มีค่า EMS ต่ำกว่าส่วนแบ่งส่งออกเฉลี่ย ค่า RCA มากกว่า 100 และ NEI มีค่าเป็นบวก ได้แก่ เดนมาร์ก ไอร์แลนด์ และกรีซ แต่ กรีซ มีค่า NEI เป็นลบ แต่ระยะ 10 ปีที่ผ่านมาค่าของดัชนีทั้ง 3 นั้นมีค่าลดลง ซึ่งแสดงความสามารถในการแข่งขันที่ลดลง **กลุ่มที่ 4** ประเทศที่ไม่มีความสามารถในการแข่งขันเพราะค่าดัชนี EMS อยู่ในระดับที่ต่ำกว่าส่วนแบ่งส่งออกเฉลี่ย ค่า RCA น้อยกว่า 100 และ NEI มีค่าเป็นลบ ได้แก่ อังกฤษ ออสเตรีย โปรตุเกส สวีเดน ฟินแลนด์ แต่ออสเตรีย โปรตุเกส และสวีเดน

งานวิจัยของ Banterle and Carraresi (2006) วิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันและการค้าระหว่างประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรป กรณีศึกษาภาคการผลิตเนื้อสุกรแปรรูป การศึกษาครั้งนี้ มีพื้นฐานการศึกษามาจากงานวิจัยก่อนหน้านี้ที่ได้กล่าวมา แต่ได้มีการศึกษาเพิ่มเติมในเรื่องของการพิจารณารูปแบบการค้าระหว่างประเทศของเนื้อสุกรแปรรูปว่ามีการค้าในกลุ่มสินค้าเดียวกันหรือต่างชนิดกัน เพราะเนื่องจากในสถานการณ์ความเป็นจริง การผลิตที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในโลกปัจจุบันนี้เกี่ยวข้องกับสินค้าที่มีความแตกต่างหลากหลายถึงแม้ว่าเป็นสินค้าประเภทเดียวกัน (Differentiated Products) แต่ไม่ใช่สินค้าที่มีความเหมือนกันทุกประการ (Homogeneous Product) ดังนั้นการค้าระหว่างประเทศที่มีการค้าสินค้าที่ต่างกัน (Differentiated Products) ของอุตสาหกรรมเดียวกันหรือกลุ่มผลิตภัณฑ์กว้าง ๆ (Broad Product Group) ดังนั้นเราจึงเรียกการค้าระหว่างประเทศนี้ว่าเป็น Intra – Industry Trade ในผลผลิตที่มีความแตกต่างกัน ซึ่งตรงกันข้ามกับ Inter - Industry Trade ที่ผลผลิตมีความแตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง (Completely Different Product) โดยทำการประเมิน Intra – Trade โดยใช้ดัชนี Grubel – Lloyd มาใช้ในการศึกษาครั้งนี้ร่วมด้วย

แนวคิดที่เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงการส่งออกและดัชนีค่าเงินที่แท้จริง

สมัย โกรทินธาคม (2543) ศึกษาการส่งออกที่มีการเปลี่ยนแปลงไปในช่วงวิกฤติเศรษฐกิจของไทยใน ปี 2539 – 2540 โดยใช้การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดคงที่ (Constant Market Share: CMS) และพิจารณาผลกระทบจากการใช้นโยบายอัตราแลกเปลี่ยนของรัฐบาลในสมัยของ พลเอกชวลิต ยงใจยุทธ อดีตนายกรัฐมนตรี เมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม ปี 2540 เปลี่ยนแปลงนโยบายอัตราอัตราแลกเปลี่ยนแบบคงที่มาเป็นแบบยืดหยุ่นแบบมีการแทรกแซง (Flexible Market – Determined Exchange Rates) หรือระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัวแบบมีการจัดการ (Managed Float) ส่งผลต่อเปลี่ยนแปลงทางการค้ามาน้อยเพียงใด โดยศึกษาค่าเงินบาทที่แท้จริง (Real Exchange Rate) เพิ่มค่าขึ้นเมื่อเทียบกับเงินตราสกุลสำคัญ โดยคำนวณหาดัชนีค่าเงินที่แท้จริง (Real Effective Exchange Rate: REER) ผลการศึกษาพบว่า การส่งออกของไทยที่ตกต่ำในปี 2539 เป็นเพราะความสูญเสียความสามารถในการแข่งขัน เนื่องจากไม่สามารถขยายการส่งออกให้ได้เท่ากับการขยายตัวของการส่งออกของโลกโดยเฉลี่ยหลายสินค้า เช่นเดียวกับประเทศคู่แข่ง เนื่องจากการค้าโดยรวมมีการขยายตัวน้อยมาก เมื่อเทียบกับปี 2538 ค่าเงินที่แท้จริงของเงินบาทได้ปรับตัวสูงขึ้นเทียบกับเงินตราสกุลสำคัญ เช่น เงินเยน เงินมาร์คเยอรมัน และแม้กระทั่งเงินดอลลาร์สหรัฐฯ พบว่า การส่งออกมีการลดลงเรื่อย ๆ ขณะที่ค่าเงินบาทที่แท้จริงได้ปรับตัวสูงขึ้น ดังนั้นกล่าวได้ว่า การที่ค่าเงินบาทที่แท้จริงมีปัญหาค่าเงินสูงเกินไป (Overvaluation) เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้การส่งออกของไทยตกต่ำในปี 2539 นั้นเอง ซึ่งต่อมา ศุภชัย จงจิตพิศุทธิ์ (2545) และนิสารัตน์ เขียนนิล (2548) ทำการศึกษากลุ่มสินค้าที่แตกต่างกันออกไป แต่มีพื้นฐานการศึกษาที่สอดคล้องกับการศึกษาของสมัย โกรทินธาคม (2543) โดยเปรียบเทียบโครงสร้างการค้าและความสามารถในการส่งออกของไทยในช่วงก่อนและหลังวิกฤติเศรษฐกิจโดยผลการศึกษาของ ศุภชัย จงจิตพิศุทธิ์ (2545) พบว่าการส่งออกของไทยโดยรวมและในหลาย ๆ สินค้าได้สูญเสียความสามารถในการแข่งขันที่เป็นเช่นนี้เนื่องมาจาก ผลจากความความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness Effect) ของไทยเป็นลบ และเนื่องมาจาก ประสบปัญหาการใช้มาตรการกีดกันทางการค้าจากประเทศคู่ค้า และกฎระเบียบ ข้อตกลงทางการค้ากับ WTO และภาษีศุลกากร (GATT) แต่ผลของการเปลี่ยนแปลงระบบอัตราแลกเปลี่ยนของไทยทำให้ดัชนีค่าเงินที่แท้จริงของไทยมีค่าลดลง ซึ่งมีผลทำให้การส่งออกของไทยเพิ่มขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ นิสารัตน์ เขียนนิล (2548)

การศึกษาในกรณีของการวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏและแบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ โดยใช้แนวคิดส่วนแบ่งตลาดคงที่ในกรณีสินค้าอาหารทะเลของไทย เปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่งอื่น ๆ เป็นที่นิยมและใช้กันอย่างแพร่หลายตลอดมา ได้แก่

งานวิจัยของ ยะห์รินทร์ มะสกุล (2543) กรณีศึกษาอาหารทะเลกระป๋องของไทย ได้แก่ กุ้งกระป๋อง ปลาทูน่ากระป๋อง และปลูกระป๋อง ในตลาดส่งออกที่สำคัญ คือ สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป และญี่ปุ่น ภาวดี ไวยราบุตร (2543) วิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย ในตลาดที่สำคัญ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป เปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่ง คือ เอกวาดอร์ และอินโดนีเซีย นฤพนธ์ ชนารักษ์ศิริถาวร (2546) ทำการศึกษา การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย ในตลาดส่งออกที่สำคัญ ได้แก่ กรณีของการส่งออกปลาหมึกสดกระดองสดแช่เย็นแช่แข็งไปยัง ญี่ปุ่น อิตาลี และได้หวัน และคู่แข่งในการส่งออกนี้คือ จีน ตลาดส่งออกปลาหมึกสดกล้วยสดแช่เย็นแช่แข็ง ได้แก่ ตลาดญี่ปุ่น อิตาลีและสหรัฐอเมริกา โดยมีคู่แข่ง คือ สเปน ต่อมา สุริยันต์ เงินสยาม (2547) วิเคราะห์ความได้เปรียบ โดยเปรียบเทียบที่ปรากฏและส่วนแบ่งตลาดคองที่ กรณีศึกษากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจากผลกระทบจากปัญหาสารตกค้าง และสุขภาพ ลิขิตธรรมรัตน์ (2548) ศึกษาความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏและการวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดคองที่ กรณีศึกษาเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย และปิยนุช ประกอบกิจ (2550) วิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งและกุ้งแปรรูปของไทย ซึ่งการศึกษา ที่ได้กล่าวมานี้มีผลการศึกษาที่แตกต่างกันไปบ้าง เนื่องจากมีขอบเขต ในเรื่องของช่วงเวลา ชนิดสินค้า ประเทศคู่ค้า และประเทศคู่แข่งที่แตกต่างกันออกไป แต่ก็มีแนวทางในการศึกษาที่สอดคล้องกัน และเกิดประโยชน์ต่อการศึกษาในครั้งนี้เป็นอย่างมาก ซึ่งเป็นแนวทางพื้นฐานในเรื่องของสถานการณ์และแนวโน้มของการส่งออกในอดีต ลักษณะรูปแบบทางการค้าที่การพัฒนาแตกต่างกันเช่นไร จึงขอขอบคุณผู้ศึกษาต่าง ๆ ที่ได้กล่าวไว้ ณ ที่นี้ด้วยเช่นกัน

จากการตรวจสอบเอกสารงานวิจัยที่ผ่านมาทำให้มีข้อสังเกตดังต่อไปนี้

1) การวิเคราะห์ความได้เปรียบทางการค้าระหว่างประเทศสามารถวัดค่าได้หลายวิธี วิธีที่นิยมใช้ เช่น ส่วนแบ่งตลาดส่งออก (EMS) และดัชนีความได้เปรียบ โดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) เป็นต้น ซึ่งวิธีการศึกษาแต่ละวิธีมีข้อดีและข้อเสียแตกต่างกันไป (ซึ่งได้เปรียบเทียบข้อดีข้อเสียของแต่ละวิธีไว้ในตารางที่ 2.1 ที่แนบมาท้ายบทที่ 2 ต่อไป) สามารถนำมาใช้ในการเปรียบเทียบและการนำเสนอที่มีความเข้าใจได้ง่ายอย่าง Banterle and Carraresi (2006) และการพิจารณารูปแบบการค้าระหว่างประเทศด้วยดัชนีส่งออกสุทธิ (NEI) และดัชนีการค้าภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Intra-Industry Trade) หรือ ดัชนี Grubel and Lloyd (GL) เพื่อความชัดเจน

2) การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง จะมีการศึกษาโดยวิธีส่วนแบ่งตลาดคงที่ (CMS) หรือมีการใช้แบบจำลองทางเศรษฐมิติ อย่างเช่น Ordinary Least Squares Method: OLS หรือ Multiple Regression Analysis เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่ออุปสงค์ อุปทานการส่งออก และปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความสามารถในการส่งออก คือ อัตราแลกเปลี่ยน จึงใช้การวิเคราะห์ดัชนีค่าเงินที่แท้จริง (Real Effective Exchange Rate: REER) ระหว่างค่าเงินบาทกับค่าเงินของประเทศคู่ค้าที่สำคัญในตลาดโลก

ทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษา

ทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ประกอบด้วย ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งนำมาสนับสนุนในการศึกษาในส่วนของความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสมมาตรที่ปรากฏและการพิจารณารูปแบบทางการค้าระหว่างประเทศ ทฤษฎีส่วนแบ่งตลาดคงที่ เป็นการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกที่ผ่านมามีผลมาจากปัจจัยใดและสัดส่วนเท่าไร และทฤษฎีดัชนีค่าเงินที่แท้จริง เพื่อเปรียบเทียบค่าเงินบาทของไทยเปรียบเทียบกับประเทศคู่ค้าและประเทศคู่แข่ง ซึ่งเป็นผลมาจากอัตราแลกเปลี่ยนซึ่งถือเป็นปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกของทุก ๆ ประเทศ

1. ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ

แนวคิดเรื่องการค้าระหว่างประเทศในระยะเริ่มต้นเกิดขึ้นโดยอาศัยความได้เปรียบโดยเด็ดขาด หรือความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ (Absolute Advantage) ตามแนวความคิดของ Adam Smith นักเศรษฐศาสตร์ในสมัยคลาสสิก ที่มีการนำหลักการแบ่งงานกันทำ (The Principle of Division of Labor) มาใช้ในการวิเคราะห์การค้าระหว่างประเทศ คือ ประเทศที่สามารถทำการผลิตสินค้าได้ถูกกว่าหรือถนัดกว่าก็จะส่งสินค้านั้นออกจำหน่ายและในขณะที่เดียวกันก็จะนำเข้าสินค้าที่ผลิตได้แต่มีต้นทุนการผลิตสูงกว่า ต่อมาเมื่อมีการส่งออกและนำเข้าสินค้าหลายชนิด และพิจารณาประโยชน์จากการค้าระหว่างประเทศว่าจะเป็นของประเทศใด จึงได้นำเอาแนวคิดความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (Comparative Advantage) ตามแนวความคิดของ David Ricardo ที่แสดงให้เห็นว่าการค้าระหว่างประเทศเกิดขึ้นได้ แม้ว่าประเทศผู้ส่งออกไม่มีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ในการผลิตสินค้าที่ส่งออกนั้น แนวความคิดใหม่เชื่อว่า ต้นทุนของการค้าระหว่างประเทศไม่ได้ขึ้นอยู่กับความได้เปรียบเชิงสัมบูรณ์ที่ประเทศผู้ส่งออกมีเหนือประเทศคู่ค้าแต่ขึ้นอยู่กับความแตกต่างเชิงเปรียบเทียบในต้นทุนการผลิต (The Comparative Cost) ของประเทศทั้งสอง (พรพิมล สันติรัตน์, 2542) หรือหลักการของค่าเสียโอกาส (Opportunity Cost) คือควรนำเข้าสินค้าจาก

ต่างประเทศถ้าราคาสินค้านั้นต่ำกว่าค่าเสียโอกาสที่ต้องผลิตขึ้นเองภายในประเทศ ขณะเดียวกัน ประเทศนำเข้าก็สามารถผลิตสินค้าชนิดอื่นที่มีความได้เปรียบกว่าแล้วส่งออก ด้วยหลักเกณฑ์นี้จะทำให้แต่ละประเทศมีความชำนาญเฉพาะอย่าง (Specialization)

ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ หมายถึง ความสามารถของประเทศใดประเทศหนึ่งในการผลิตสินค้า หรือบริการด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าประเทศอื่น ๆ และประเทศทั้งสองจะทำการค้าขายกัน เมื่อประเทศหนึ่งสามารถผลิตสินค้าหรือบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงกว่า เมื่อเทียบกับการผลิตสินค้าชนิดนั้นในอีกประเทศหนึ่ง โดยหลักของทฤษฎีนี้มีว่า “ประเทศหนึ่ง ๆ ไม่ควรที่จะผลิตสินค้าทุกชนิดที่ตนผลิตได้ดีกว่าประเทศอื่น แต่ควรที่จะผลิตสินค้าที่ตนผลิตได้ดีที่สุด สำหรับประเทศที่มีความสามารถในการผลิตต่ำ ก็ไม่ควรที่จะหยุดผลิตสินค้าทุกชนิด แต่ควรหยุดผลิตสิ่งที่ตนมีความสามารถในการผลิตต่ำที่สุด” (สมชนก (กุ่มพันธุ์) ภาสกรจรฐ, 2551)

ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในทางทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศนั้นเป็นการวิเคราะห์ภายใต้ระบบการค้าเสรี (Free Trade) แต่ในความเป็นจริงประเทศต่าง ๆ พยายามพัฒนาการผลิตและการส่งออกโดยการกำหนดมาตรการต่าง ๆ ที่เป็นการส่งเสริมและคุ้มครองการผลิตภายในประเทศ ได้แก่ มาตรการกีดกันทางการค้า เช่น การกำหนดอัตราภาษีศุลกากรนำเข้าค่าธรรมเนียมพิเศษ โควตา เป็นต้น ซึ่งมาตรการต่าง ๆ เหล่านี้มีผลต่อความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของแต่ละประเทศ ซึ่งทำให้ไม่สะท้อนความเป็นจริงตามแนวคิดทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศได้

1.1 การวัดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบจากส่วนแบ่งตลาดส่งออก (Export Market Share: EMS)

การวัดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบจากส่วนแบ่งตลาดส่งออก พิจารณาส่วนแบ่งในการส่งออกของประเทศในรูปอัตราส่วนเปรียบเทียบกับส่งออกของทั้งหมดของโลก ดังนี้

$$EMS_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_{wi}}$$

โดยที่ X_{ij} คือ มูลค่าการส่งออก i ของประเทศ j

X_{wi} คือ มูลค่าการส่งออก i ทั้งหมดของโลก

ค่าของ EMS มีค่าระหว่าง 0 ถึง 100 ในกรณีที่ค่า EMS เท่ากับ 0 ประเทศที่พิจารณาจะไม่มี การส่งออกในสินค้านั้น ๆ ในขณะที่ถ้าค่า EMS เท่ากับ 100 ประเทศที่พิจารณาจะเป็นผู้ส่งออกเพียง ผู้เดียวในตลาดโลก ค่า EMS สามารถบอกเป็น โครงร่างได้ว่าประเทศผู้ส่งออกที่พิจารณานั้นมีระดับ ความสามารถในการแข่งขันในตลาดต่างประเทศอยู่ระดับใด และบ่งบอกถึงทิศทางและแนวโน้ม ของความสามารถในการรักษาส่วนแบ่งตลาดของประเทศนั้น ๆ ด้วย

1.2 การวัดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบจากความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสมมาตรที่ ปรากฏ (Revealed Symmetric Comparative Advantage: RSCA) แนวความคิด Laursen (1998)

การวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) ที่เสนอโดย Balassa เป็นการ วิเคราะห์อย่างง่าย ๆ ของการพิจารณาความสามารถในการแข่งขันของสินค้าที่ทำการศึกษาในกลุ่ม ประเทศที่ต้องการศึกษาโดยเปรียบเทียบ เพื่อเป็นเครื่องมือแสดงความสามารถในการส่งออกโดย เปรียบเทียบของสินค้าออกชนิดหนึ่งของประเทศหนึ่งกับสินค้าประเภทเดียวกันของกลุ่มประเทศที่ ต้องการศึกษา ซึ่งสามารถใช้เป็นดัชนีในการติดตามความเคลื่อนไหวของระดับความสามารถในการ แข่งขันของอุตสาหกรรมนั้น ๆ การเปรียบเทียบความสามารถในการแข่งขันส่งออกสินค้าระหว่าง ประเทศโดยใช้ข้อมูลต้นทุน โดยเปรียบเทียบและประสิทธิภาพการผลิตทำได้ยากเพราะปัจจัยการ ผลิตและกระบวนการผลิตมีความซับซ้อน นอกจากนี้ หลายประเทศมิได้มีการเก็บรวบรวมไว้อย่าง เป็นระบบจนสามารถนำมาเปรียบเทียบต้นทุนของสินค้าแต่ละประเภทในของแต่ละประเทศได้ ดังนั้นการวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขันของการส่งออกระหว่างประเทศมักจะนิยมใช้ ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสัมพัทธ์ที่ปรากฏ เป็นการอธิบายอัตราส่วนของส่วนแบ่งของ สินค้า i ต่อการส่งออกทั้งหมดของประเทศ j ต่อส่วนแบ่งของสินค้า i จากการส่งออกทั้งหมดของ โลก ซึ่งแสดงสมการได้ดังนี้

$$RCA = \frac{X_{ij}/X_j}{X_{iw}/X_w}$$

โดยที่ RCA_{ij} คือ ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของสินค้าส่งออก i ของประเทศ j

X_{ij} คือ มูลค่าการส่งออก i ของประเทศ j

X_j คือ มูลค่าการส่งออกทั้งหมดของประเทศ j

X_{iw} คือ มูลค่าการส่งออก i ของประเทศ j

X_w คือ มูลค่าการส่งออกทั้งหมดของโลก

ถ้าค่า RCA มีค่ามากกว่า 1 หมายความว่า ประเทศ j มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในสินค้านั้น ๆ แต่ถ้าวค่า RCA มีค่าน้อยกว่า 1 หมายความว่า ประเทศ j มีความเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบในสินค้านั้น ๆ

ทั้งนี้ ค่า RCA ที่ได้จากการวิเคราะห์นี้ เป็นการวิเคราะห์ในภาวะคงที่ (Static) ซึ่งเป็นการพิจารณาค่า ณ ช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งเท่านั้น จึงสามารถใช้การเปรียบเทียบระหว่างช่วงเวลาได้ (Comparative Static) ค่า RCA ที่ได้ยังมีข้อจำกัดในการพิจารณาอยู่เช่นกัน คือ การคำนวณค่า RCA จะใช้เพียงข้อมูลการส่งออกเท่านั้น จึงไม่ได้เชื่อมโยงให้ทราบถึงระบบหรือกระบวนการผลิตของสินค้านั้น ๆ ได้ รวมถึงผลของการใช้นโยบายการค้าในองค์รวมหรือผลจากการกีดกันทางการค้า ที่ประเทศผู้ส่งออกแต่ละประเทศได้รับ และค่า RCA ที่ได้จะมีความแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับค่า RCA ของการส่งออก i ของประเทศที่มีการส่งออกเกษตรเป็นหลักมักจะมีค่าสูงกว่า RCA ของการส่งออก i ของประเทศที่มีการส่งออกอุตสาหกรรมเป็นหลัก ทั้งนี้เพราะมูลค่าการส่งออกอุตสาหกรรมโดยปกติจะมีมูลค่ามากกว่าการส่งออกเกษตร และยังขึ้นอยู่กับจำนวนประเทศและจำนวนสินค้าที่นำมาพิจารณาทำการศึกษาค่าที่ได้มีลักษณะการกระจายของข้อมูลไม่เป็นแบบปกติ และเป็นผลเนื่องมาจาก ค่า RCA มีค่ากว้างเกินไปเพราะค่า RCA มีค่า 0 ถึง ∞ ซึ่งไม่สามารถบอกถึงสถานะได้เปรียบและเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบที่ชัดเจนได้ เพราะเนื่องจากค่าที่ได้ไม่สมมาตรกัน

ต่อมา Laurson (1998) จึงได้พัฒนาวิธีการศึกษาโดยมีพื้นฐานมาจาก Balassa แนวคิดที่จะทำให้ค่า RCA ที่ได้มีค่าสมมาตรกัน เพราะเนื่องจากข้อจำกัดของ RCA ข้างต้นคือมีค่ากว้างเกินไป เพราะมีค่าตั้งแต่ 0 ถึง ∞ จนไม่สามารถบอกถึงสถานะได้เปรียบและเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบได้ ซึ่งสมการที่ได้คือ

$$RSCA_{ij} = (RCA_{ij}-1) / (RCA_{ij}+1)$$

การหาค่าด้วยวิธีการนี้มีค่าระหว่าง -1 ถึง 1 เครื่องมือชี้วัดนี้ถูกเรียกว่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสมมาตรที่ปรากฏ (Revealed Symmetric Comparative Advantage: RSCA) ซึ่งการตีความค่าที่ได้ จะมีความคล้ายกับค่า RCA ตามแนวคิดของ Balassa ข้างต้น โดย ถ้าวค่า RSCA มีค่ามากกว่า 0 หมายความว่า ประเทศมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในสินค้านั้น ๆ แต่ถ้าวค่า RSCA มีค่าน้อยกว่า 0 หมายความว่า ประเทศมีความเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบในสินค้านั้น ๆ และถ้าวค่า RSCA มีค่าเท่ากับ 0 หมายความว่า ประเทศไม่มีความได้เปรียบหรือเสียเปรียบในสินค้านั้น ๆ

1.3 การพิจารณารูปแบบทางการค้าระหว่างประเทศจากดัชนีส่งออกสุทธิ (Net Export Index: NEI)

การวัดด้วยค่า EMS RCA และ RSCA ตามที่ได้กล่าวมาข้างต้น เป็นการคำนวณโดยใช้เฉพาะข้อมูลการส่งออกเพียงอย่างเดียว ดังนั้นการวัดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบจากดัชนีส่งออกสุทธิ (Net Export Index: NEI) จึงได้คำนึงถึงผลกระทบที่มาจากมูลค่าการนำเข้าว่ามีผลต่อความสามารถในการแข่งขันหรือไม่ พิจารณาเช่นเดียวกับดัชนีการค้าภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Intra – Industry Trade) นอกจากนี้วิธีการทั้งสองดังกล่าว ยังสามารถอธิบายถึงรูปแบบทางการค้าของอุตสาหกรรมที่พิจารณาได้เช่นกัน (Banterla, 2005) ซึ่งสามารถคำนวณได้โดย นำมูลค่าส่งออกสุทธิในสินค้านั้น ๆ มาหารด้วยมูลค่าการค้าระหว่างประเทศของสินค้านั้น ๆ ซึ่งสามารถแสดงได้ตามสมการได้ดังนี้

$$NEI_{ij} = \frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}}$$

โดยที่ X_{ij} คือ มูลค่าการส่งออก i ของประเทศ j

M_{ij} คือ มูลค่าการนำเข้าสินค้า i ของประเทศ j

จากการคำนวณทำให้ทราบความสามารถในการแข่งขันและรูปแบบทางการค้าระหว่างประเทศ โดยค่า NEI มีค่าระหว่าง -1 ถึง 1 ถ้าค่า NEI เท่ากับ -1 ประเทศ j นำเข้าสินค้า i เพียงอย่างเดียว กลับกันถ้าค่า NEI เท่ากับ 1 ประเทศ j ส่งออกสินค้า i เพียงอย่างเดียว แต่ถ้าค่า NEI เท่ากับ 0 แสดงว่าประเทศ j มีระดับการนำเข้าและส่งออกที่เท่ากัน หากค่า NEI มีค่าเป็นบวก ($NEI > 0$) แสดงว่าประเทศ j ให้ความสำคัญในการส่งออก i และในทางตรงข้ามคือ หากค่า NEI มีค่าเป็นลบ ($NEI < 0$) แสดงว่าประเทศ j ให้ความสำคัญในการนำเข้าสินค้า i (Banterla, 2005)

1.4 การพิจารณารูปแบบทางการค้าระหว่างประเทศจากดัชนีการค้าภายในอุตสาหกรรม เดียวกันเชิงสถิต (Static Intra-Industry Trade) หรือ Grubel – Lloyd Index (GL)

สุพจน์ จุลอนันตธรรม (2548) ได้กล่าวถึงแนวความคิดของ Krugman⁴ ว่าทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่วิเคราะห์การค้าระหว่างประเทศจากความแตกต่างของประสิทธิภาพของปัจจัยการผลิต (แรงงาน) หรือความมากน้อยโดยเปรียบเทียบกันของปัจจัยการผลิต (แรงงานและทุน) ที่ประเทศคู่ค้ามีอยู่ ได้รับการยอมรับว่าทฤษฎีดังกล่าวนี้ สามารถอธิบายการค้าขายของโลกได้สูงถึงร้อยละ 75 ของสินค้าที่ค้าขายกันทั้งหมด แต่ก็มีสินค้านำเข้าและส่งออกอีกจำนวนหนึ่งที่เหลืออยู่ร้อยละ 25 ที่ทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบไม่สามารถใช้อธิบายได้ เพราะเป็นการค้าขายกันภายในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน (Intra - Industry Trade) จึงเกิดทฤษฎีการค้าใหม่ (New Trade Theory) ที่อธิบายการค้าในรูปแบบนี้ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสินค้าในกลุ่มอุตสาหกรรม

การค้าระหว่างประเทศที่มีลักษณะของการนำเข้าและส่งออกในอุตสาหกรรมเดียวกันไม่ได้เกิดขึ้นกับไทยเพียงประเทศเดียวเท่านั้น แต่ยังเกิดขึ้นเกือบทุกประเทศ การค้าในลักษณะเช่นนี้เรียกว่า “การค้าภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Intra-Industry Trade) หรือ การค้า 2 ทาง (Two Way Trade) ในประเทศพัฒนาหลาย ๆ ประเทศได้เน้นให้ความสำคัญกับการค้าภายในอุตสาหกรรมเดียวกันเพิ่มมากขึ้น และลดบทบาทการค้าต่างอุตสาหกรรมที่ต้องใช้งบประมาณการวิจัยและพัฒนา (R&D) และเทคโนโลยีระดับสูง การศึกษาในครั้งนี้จะใช้วิธีการวัดจากดัชนีการค้าภายในอุตสาหกรรมเดียวกันเชิงสถิต (Static Intra – Industry Trade) ตามแนวความคิดของ Grubel and Lloyd (1975) ซึ่งมีความเหมาะสมกับศึกษาสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งขั้นต้นของการศึกษาครั้งนี้ โดยมีสมการดังนี้

$$GL = 1 - \left[\frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \right]$$

⁴ รองศาสตราจารย์ ดร.สุพจน์ จุลอนันตธรรม มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ ได้เขียนบทความที่ Paul Krugman ได้อธิบายถึงผลงานวิชาการและงานเขียนอื่น ๆ ตลอดจนความกล้าของ Krugman ที่จะแสดงออกและโต้แย้งโดยอาศัยตรรกะทางเศรษฐศาสตร์ และการมีส่วนร่วมของ Krugman ในการพัฒนา “ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศทฤษฎีใหม่ (New Trade Theory)” ซึ่งเป็นบทความเพื่อนำสู่การสัมมนา “Warning System; Positioning of Thailand & Southeast Asia” by Paul Krugman วันที่ 17-18 พฤษภาคม 2548

เมื่อ X และ M คือมูลค่าของการส่งออกและการนำเข้าของกลุ่มสินค้า หรืออุตสาหกรรมใด อุตสาหกรรมหนึ่ง ค่า GL จะมีค่าตั้งแต่ 0 ถึง 1 ถ้าค่า GL เท่ากับ 0 หมายความว่า ประเทศมีการส่งออกหรือนำเข้าเพียงอุตสาหกรรมที่ศึกษาอย่างเดียว ไม่มีการนำเข้าหรือส่งออกไปตลาดต่างประเทศ หมายความว่า ไม่มีระดับการค้าภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน หรือ จะถือเป็นการค้าระหว่างประเทศในสินค้าที่มาจากต่างอุตสาหกรรม (Inter-Commodity หรือ Inter-Industry) ในทางตรงกันข้าม ถ้าค่าดัชนี GL เท่ากับ 1 หมายความว่า การส่งออกเท่ากับการนำเข้า ($X = M$) หรือ ประเทศมีการค้าภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Intra-Industry Trade) มากที่สุด

วิธีจำแนกการค้าระหว่างประเทศในสินค้าที่มาจากต่างอุตสาหกรรม (Inter - Commodity หรือ Inter-Industry) และการค้าภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Intra-Industry Trade) เพื่อให้การพิจารณาการศึกษาได้ชัดเจนยิ่งขึ้น ตามวิธีจำแนกของ Qasmi and Fausti (cited in Banterle and Carraresi, 2006) จำแนกค่า GL ที่ได้จากการคำนวณ เป็น 4 กลุ่ม ดังนี้

$0.00 < GL \leq 0.25$: ความโน้มเอียงทางการค้าระหว่างประเทศในสินค้าที่มาจากต่างสาขาการผลิต สูงหรือแข็งขัน (Strong Inter - Industry Trade Tendencies)

$0.25 < GL \leq 0.50$: ความโน้มเอียงทางการค้าระหว่างประเทศในสินค้าที่มาจากต่างสาขาการผลิต ต่ำหรืออ่อนแรง (Weak Inter - Industry Trade Tendencies)

$0.50 < GL \leq 0.75$: ความโน้มเอียงทางการค้าระหว่างประเทศกันภายในกลุ่มประเภทสินค้า เดียวกันต่ำหรืออ่อนแรง (Weak Intra - Industry Trade Tendencies)

$0.75 < GL \leq 1.00$: ความโน้มเอียงทางการค้าระหว่างประเทศกันภายในกลุ่มประเภทสินค้า เดียวกันสูงหรือแข็งขัน (Weak Intra - Industry Trade Tendencies)

สินค้าที่มีการค้าระหว่างประเทศแบบ Intra-Industry มีแนวโน้มเป็นตลาดสินค้าที่มีการแข่งขันไม่สมบูรณ์ ผู้ผลิตสินค้าประเภท Intra-Industry Trade จึงมีแนวโน้มที่จะได้กำไรส่วนเกินจากการมีลักษณะการผูกขาดได้ เกิดการประหยัดต่อขนาดการผลิตทำให้ค่าผลิตเฉลี่ยต่อหน่วยการผลิตสินค้าลดลง ซึ่งขึ้นอยู่กับประเภทสินค้าและอุตสาหกรรมที่ศึกษา ประโยชน์เพื่อเป็นแนวทางในการวางแผนพัฒนาและกำหนดทิศทางในการสนับสนุนอุตสาหกรรมดังกล่าว เพื่อช่วยรักษาส่วนแบ่งตลาดที่มีอยู่เดิมและสามารถขยายตลาดส่งออกได้มากขึ้น (Banterle and Carraresi, 2006)

2. ทฤษฎีสัดส่วนแบ่งตลาดคงที่ (Constant Market Share: CMS)

ผู้ศึกษาใช้วิธีการวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดคงที่ (Constant Market Share) ตามแนวคิดของ Leamer and Stern (1970) ใช้อธิบายการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกของประเทศที่ทำการศึกษาในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งเมื่อเทียบกับช่วงปีฐาน ซึ่งมูลค่าการส่งออกที่ลดลงหรือเพิ่มขึ้น เป็นผลมาจากปัจจัยใดบ้าง โดยมีสมมติฐานที่สำคัญคือ “ส่วนแบ่งตลาด (Market Share) ในตลาดโลกของประเทศที่ศึกษาไม่มีการเปลี่ยนแปลงหรือคงที่” โดยพื้นฐานการวิเคราะห์ตั้งอยู่บนข้อสมมติที่ว่า การส่งออกชนิดใดชนิดหนึ่งจะถูกกำหนดโดยปัจจัย 2 ด้านคือ อุปทาน และอุปสงค์ ซึ่งอุปทานส่วนใหญ่จะขึ้นกับสภาพการณ์ของประเทศผู้ส่งออก และอุปสงค์ส่วนใหญ่จะขึ้นกับสถานการณ์ของประเทศผู้นำเข้า

ถ้าสมมติฐานที่ให้ส่วนแบ่งตลาดในตลาดโลกของประเทศที่ทำศึกษานั้นคงที่ การส่งออกของประเทศปีนี้จะต้องเพิ่มขึ้นไปจากปีก่อน ในอัตราเดียวกับการขยายตัวของส่งออกของโลก โดยเฉลี่ย การส่งออกที่เพิ่มขึ้นนั้นจึงเป็นผลอันเนื่องมาจากการขยายตัวของตลาดโลก (World Trade Effect) ซึ่งคำนวณได้จากการนำอัตราการขยายตัวของส่งออกของโลกโดยเฉลี่ย คูณกับ มูลค่าส่งออกในปีก่อนของประเทศที่ศึกษา ผลลัพธ์ที่ได้คือ มูลค่าส่วนเพิ่มของการส่งออกที่ควรจะเป็น (Constant Share Norm) ของปีนี้เมื่อเทียบกับปีก่อน

การขยายตัวของส่งออกจริง (Actual Export Growth) ของประเทศที่ศึกษาไม่ได้เท่ากับการขยายตัวของส่งออกของโลกเสมอไป ดังนั้นจึงมีความแตกต่างระหว่างมูลค่าการส่งออกที่เกิดขึ้นจริงกับมูลค่าการส่งออกที่ควรจะเป็น โดยผลต่างนี้จะเป็นตัวที่จะอธิบายขีดความสามารถในการแข่งขันของการส่งออก (Competitiveness Effect) ตามนิยามของการวิเคราะห์โดยใช้วิธีส่วนแบ่งตลาดคงที่ (CMS) มีว่า ถ้าหากประเทศที่ต้องการศึกษาสามารถเพิ่มการส่งออกจริงได้มากกว่าที่ควรจะเป็นหรือมากกว่าการขยายตัวของส่งออกของโลกโดยเฉลี่ยแล้ว ถือได้ว่าประเทศนั้นมีความสามารถในการแข่งขันทางการส่งออก ในทางตรงข้าม ถ้าประเทศนั้นไม่สามารถเพิ่มการส่งออกให้ได้เท่ากับหรือมากกว่าการขยายตัวของส่งออกของโลกโดยเฉลี่ย นั่นแสดงว่ามูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้นจริงต่ำกว่ามูลค่าการส่งออกที่ควรจะเป็น กล่าวได้ว่า ส่วนแบ่งตลาดของประเทศผู้ส่งออกนั้นลดลง ถือได้ว่าขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศลดลง เนื่องจากประเทศที่ทำการศึกษาไม่สามารถรักษาส่วนแบ่งตลาดให้เท่าเดิมหรือคงที่

ดังนั้นแบบจำลอง CMS คือเครื่องมือในการวิเคราะห์สาเหตุของการขยายตัวในการส่งออก เป็นผลเนื่องมาจากปัจจัยทางด้านอุปสงค์หรืออุปทาน ที่มีผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าการส่งออกในช่วงเวลาหนึ่ง ๆ ประกอบไปด้วย 4 ปัจจัย ได้แก่

1. ปัจจัยอันเนื่องมาจากผลของการขยายตัวการส่งออกของโลก (World Trade Effect) เป็นแสดงถึงแนวโน้มการค้าของโลกซึ่งวัดได้จากการพิจารณาการขยายตัวของการส่งออกรวมของโลก สำหรับสินค้าแต่ละชนิด ถ้าการส่งออกชนิดดังกล่าวของประเทศใดประเทศหนึ่งมีการขยายตัวในอัตราเดียวกันกับอัตราการขยายตัวของการส่งออกรวมของสินค้าชนิดดังกล่าวของโลกแล้ว ส่วนแบ่งตลาดของการส่งออกของประเทศนั้น ๆ ในตลาดโลกก็จะคงที่

2. ปัจจัยอันเนื่องมาจากผลของการกระจายตลาด (Market-Distribution Effect) หมายความว่า การขยายตัวของการส่งออกของประเทศใดประเทศหนึ่ง ได้รับอิทธิพลจากการส่งออกที่ถูกทิศทาง ซึ่งก็จะมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกทั้งหมดของประเทศ กล่าวคือประเทศดังกล่าวอาจส่งสินค้าออกในสัดส่วนที่มากไปยังตลาดหรือประเทศที่มีอัตราการขยายตัวสูงกว่าอัตราเฉลี่ยของโลก ซึ่งก็จะมีผลให้อัตราการขยายตัวของการส่งออกของประเทศนั้น ๆ สูงกว่าอัตราเฉลี่ยของโลกเช่นกัน

3. ปัจจัยอันเนื่องมาจากผลของส่วนประกอบหรือประเภทของสินค้าส่งออก (Commodity – Composition Effect) กล่าวคือ เมื่อประเทศมีการส่งออกหลายชนิด การขยายตัวการส่งออกที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกทั้งหมดของประเทศ ยังเป็นผลอันเนื่องมาจากการขยายตัวในการส่งออกของโลกในสินค้าชนิดนั้น ๆ เพราะสินค้าแต่ละชนิดมีอัตราการขยายตัวที่สูงหรือต่ำกว่าอัตราการขยายตัวของโลกโดยเฉลี่ย ซึ่งปัจจัยดังกล่าวนี้จะเป็นผลเนื่องจากอุปสงค์ของประเทศผู้นำเข้า หรือ อัตราความต้องการซื้อในสินค้าส่งออกมีอัตราความต้องการโตเร็วหรือช้า

4. ปัจจัยอันเนื่องมาจากผลของความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness Effect) คือ ความแตกต่างระหว่างมูลค่าการส่งออกที่เกิดขึ้นจริงกับมูลค่าการส่งออกที่ควรจะเป็น โดยผลต่างนี้จะเป็นตัวที่จะอธิบายขีดความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกของประเทศที่ศึกษา ตามสมมติฐานที่สำคัญของการวิเคราะห์โดยวิธี CMS คือ สมมติว่าส่วนแบ่งตลาด (Market Share) ในตลาดโลกของประเทศที่ศึกษาไม่มีการเปลี่ยนแปลงหรือคงที่

จากผลกระทบด้านต่าง ๆ ที่มีต่อการส่งออกที่กล่าวมาแล้วนั้น จะเห็นได้ว่า “ผลจากการขยายตัวการส่งออกของโลกและผลจากการกระจายตลาดเป็นผลกระทบภายนอก” ที่ประเทศผู้ส่งออกไม่สามารถควบคุมได้ ปัจจัยที่กำหนดผลกระทบทั้งสองนี้เป็นผลเนื่องมาจากอุปสงค์ภายนอก หรืออุปสงค์ของประเทศนำเข้าเป็นสำคัญ ส่วน “ผลจากความสามารถในการแข่งขันและผลจากประเภทสินค้าส่งออกเป็นผลกระทบที่เกิดจากปัจจัยภายใน” เป็นหลัก ปัจจัยสำคัญที่กำหนดผลกระทบทั้งสองนี้มาจากปัจจัยทางด้านอุปทานของประเทศผู้ส่งออก เช่น ความสำเร็จในด้านต้นทุนการผลิตเทคโนโลยีในการผลิตและการสนับสนุนของรัฐที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก เป็นต้น

การวิเคราะห์ด้วยวิธี CMS สามารถระบุได้ว่าผลของการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าการส่งออกของแต่ละประเทศในช่วงระยะเวลาใดเวลาหนึ่งที่ศึกษาเป็นผลมาจากปัจจัยทั้ง 4 นั้นมีค่าน้อยเพียงใด ซึ่งสามารถทำการศึกษาได้ดังนี้ (นิศารัตน์ เจียนนิล, 2548: 50 - 61)คือ

สมมติว่าในตลาดนำเข้าแห่งหนึ่งมีความต้องการสินค้าของประเทศผู้ส่งออก 2 ประเทศ ดังนั้นอุปสงค์ต่อสินค้านำเข้าสามารถแสดงให้อยู่ในรูปความสัมพันธ์ได้ดังนี้

$$\frac{q_1}{q_2} = f\left(\frac{P_1}{P_2}\right) \quad (1)$$

โดย q_i และ p_i แสดงปริมาณและราคาสินค้าส่งออกของประเทศทั้ง 2 ประเทศ ซึ่งความสัมพันธ์ในสมการข้างต้นเปรียบได้กับรูปแบบของการศึกษาความยืดหยุ่นต่อสินค้าที่ใช้ทดแทนกัน P_1/P_2 ต่อมานำ คูณทั้ง 2 ข้างในสมการที่ 1 จะได้

$$\frac{P_1 q_1}{P_2 q_2} = \frac{P_1}{P_2} \times f\left(\frac{P_1}{P_2}\right) \quad (2)$$

จากการสมมติที่ให้ประเทศผู้ส่งออกมี 2 ประเทศ เพราะฉะนั้นส่วนแบ่งตลาดของประเทศที่ 1 ในตลาดที่พิจารณา เขียนได้เป็น

$$\frac{P_1 q_1}{P_1 q_1 + P_2 q_2} = \left(1 + \frac{P_2 q_2}{P_1 q_1}\right)^{-1}$$

$$= \left[\left(1 + \frac{P_1 \times f(P_1/P_2)}{P_2} \right)^{-1} \right]^{-1} = g \left(\frac{P_1}{P_2} \right) \quad (3)$$

ดังนั้นจะพบว่าความสัมพันธ์นี้ แสดงถึง ส่วนแบ่งตลาดของประเทศที่ 1 ขึ้นอยู่กับราคาโดยเปรียบเทียบ (P_1/P_2) แสดงว่า ถ้าสัดส่วนของราคาโดยเปรียบเทียบ (P_1/P_2) เปลี่ยนแปลงไป จะทำให้ ส่วนแบ่งตลาดของประเทศที่ 1 ในประเทศผู้นำเข้าเปลี่ยนแปลงไปด้วย โดยสมมติให้ปัจจัยอื่น ๆ (นอกเหนือจากราคา) คงที่ ขั้นตอนการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการส่งออกของไทยจะ แบ่งการศึกษาออกเป็น 2 ช่วง ซึ่งได้กำหนดนิยามของตัวแปรต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

- V_i คือ มูลค่าการส่งออกรวมของสินค้า i ไปยังทุกตลาดของประเทศ A ในช่วงปีที่ 1
 V'_i คือ มูลค่าการส่งออกรวมของสินค้า i ไปยังทุกตลาดของประเทศ A ในช่วงปีที่ 2
 $V_{.j}$ คือ มูลค่าการส่งออกรวมของทุกสินค้าจากประเทศ A ไปยังประเทศ j ในช่วงปีที่ 1
 $V'_{.j}$ คือ มูลค่าการส่งออกรวมของทุกสินค้าจากประเทศ A ไปยังประเทศ j ในช่วงปีที่ 2
 V_{ij} คือ มูลค่าการส่งออก i ของประเทศ A ไปยังประเทศ j ในช่วงปีที่ 1
 r คือ อัตราการขยายตัวของการส่งออกโดยรวมของโลกจากปีที่ 1 ถึงช่วงปีที่ 2
 r_i คือ อัตราการขยายตัวของการส่งออกโลกในสินค้า i จากช่วงที่ 1 ถึงช่วงปีที่ 2
 r_{ij} คือ อัตราการขยายตัวของการส่งออกโลกในสินค้า i ไปประเทศ j จากช่วงปีที่ 1 ถึง ช่วงปีที่ 2 หรือ เป็นอัตราการนำเข้าสินค้า i (จากประเทศผู้ส่งออกต่าง ๆ ของ ประเทศ j ในช่วงปีที่ 1 ถึง ช่วงปีที่ 2)

จากนิยามข้างต้นจะใช้พิจารณาทุกชนิดสินค้าและทุกตลาดสำหรับช่วงปีที่ 1 สรุปได้ว่า

- (1) เมื่อรวมมูลค่าส่งออกสินค้า i ของประเทศ A ไปยังแต่ละตลาดทุกแห่งเข้าด้วยกัน ย่อมมี ค่าเท่ากับมูลค่าการส่งออกรวมของสินค้า i ทั้งหมดของประเทศ A ดังสมการที่ 4

$$\sum_j V_{ij} = V_i \quad (4)$$

- (2) เมื่อรวมมูลค่าส่งออกเป็นรายสินค้าทุก ๆ ชนิดของประเทศ A ไปยังประเทศ j เรียกได้ ว่าเป็นยอดส่งออกรวมของประเทศ A ไปยังประเทศ j ดังสมการที่ 5

$$\sum_i v_{ij} = v_{.j} \quad (5)$$

สำหรับข้อมูลช่วงปีที่ 2 ก็มีลักษณะเช่นเดียวกับสมการที่ 4 และ 5 นอกจากนี้ มูลค่าของการส่งออกโดยรวมของประเทศ A ในช่วงปีที่ 1 ดังสมการดังนี้

$$\sum_i \sum_j v_{ij} = \sum_i v_{i.} = \sum_j v_{.j} = v_{..} \quad (6)$$

โดยที่ $v_{..}$ คือ มูลค่าของการส่งออกรวมทุกชนิดสินค้าและทุกตลาดในช่วงปีที่ 1

$v'_{..}$ คือ มูลค่าของการส่งออกรวมทุกชนิดสินค้าและทุกตลาดในช่วงปีที่ 2

การวิเคราะห์การขยายตัวของมูลค่าการส่งออกสามารถแบ่งได้เป็น 3 ระดับ ได้แก่

การวิเคราะห์ใน 1 ระดับ (One – Level) พิจารณาถึงการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าการส่งออกระหว่างปีที่ 1 และปีที่ 2 โดยไม่คำนึงถึงชนิดของสินค้าและตลาดส่งออก โดยถือว่าการส่งออกรวมเป็นการส่งออก 1 ชนิด ไปยังตลาดแห่งเดียว ถ้าประเทศยังคงรักษาส่วนแบ่งในตลาดนี้ได้ โดยมีการส่งออกที่เพิ่มขึ้นในอัตราที่เท่ากับอัตราการขยายตัวของการส่งออกของโลก (R) ดังนั้นมูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้นในปีที่ 2 ส่วนหนึ่งจะมีค่าเท่ากับ $rv_{..}$ ซึ่งเป็นผลที่ได้จากการขยายตัวของการส่งออกของโลก (World Trade Effect) และอีกส่วนหนึ่งจะเป็นมูลค่าการส่งออกจริงในปีที่ 2 มีค่าเท่ากับ $v'_{..}$ ดังนั้นผลต่างที่เกิดขึ้นระหว่าง $v'_{..}$ กับ $v_{..}$ ที่หักออกจาก $rv_{..}$ อันเป็นผลสืบเนื่องมาจากปัจจัยอื่น ๆ ซึ่งเป็นผลของความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness Effect) โดยเขียนเป็นสมการได้ว่า

$$v'_{..} - v_{..} \equiv rv_{..} + (v'_{..} - v_{..} - rv_{..}) \quad (7)$$

สมมติว่าถ้าเราต้องการศึกษาการส่งออก i เพียงชนิดเดียวไปยังตลาดแห่งเดียวก็สามารถเขียนสมการใหม่ขึ้นมาได้ดังสมการที่ 8

$$v'_i - v_i \equiv r_i v_i + (v'_i - v_i - r_i v_i) \quad (8)$$

การวิเคราะห์ใน 2 ระดับ (Two – Level) ซึ่งประกอบด้วยพิจารณาสินค้าตั้งแต่ 2 ชนิดขึ้นไป ที่ส่งออกไปยังตลาดเพียงแห่งเดียว หรือรวมมูลค่าการส่งออกของไทยที่ส่งไปยังตลาดโลกทั้งหมดรวมให้เป็น 1 ตลาด ข้อพิจารณาเพิ่มเติมคือ เมื่อมีสินค้าหลายชนิด การขยายตัวการส่งออกนอกเหนือจากที่ได้อธิบายในระดับที่ 1 ยังมีผลส่วนหนึ่งอันเนื่องมาจากการขยายตัวของสินค้านั้น ๆ (Commodity – Composition Effect: $(r_i - r) V_i$) เพราะสินค้าออกของโลกแต่ละชนิดอาจมีการขยายตัว (r_i) สูงหรือต่ำกว่าอัตราการส่งออกของโลกโดยเฉลี่ย (r) ดังนั้นจึงต้องคำนึงถึงปัจจัยดังกล่าวด้วย ซึ่งแสดงความสัมพันธ์ในสมการต่อไปนี้

$$\begin{aligned} V'_{..} - V_{..} &\equiv \sum_i r_i V_i + \sum_i (V'_i - V_i - r_i V_i) \\ &\equiv (rV_{..}) + \sum_i (r_i - r) V_i + \sum_i (V'_i - V_i - r_i V_i) \end{aligned} \quad (9)$$

(1) (2) (3)

ในสมการ (9) จะพบว่า การขยายตัวการส่งออกถูกจำแนกออกเป็น 3 ส่วนด้วยกัน ดังนี้

(1) ผลจากการขยายตัวของการส่งออกของโลก (World Trade Effect: $rV_{..}$) เป็นการขยายตัวตามตลาดโลกซึ่งหากการส่งออกมีการขยายตัวในระดับเดียวกับการขยายตัวของตลาดโลกก็จะทำให้ส่วนแบ่งการตลาดของ A อยู่ในระดับเดียวกับช่วงปีฐาน

(2) ผลจากส่วนประกอบของสินค้าส่งออก (Commodity – Composition Effect) ถ้าส่วนนี้มีค่าเป็นบวกแสดงว่า สินค้าส่งออกส่วนใหญ่ของประเทศ A เป็นชนิดเดียวกับที่การส่งออกของโลกมีการขยายตัว (r_i) มากกว่าการส่งออกของโลกโดยเฉลี่ย (r) แต่ถ้าสินค้านั้นเป็นชนิดที่โลกส่งออกเพิ่มขึ้นต่ำกว่าการขยายตัวของการส่งออกของโลกโดยเฉลี่ยจะทำให้ส่วนนี้มีค่าเป็นลบ

(3) ผลจากความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness Effect: $\sum_i (V'_i - V_i - r_i V_i)$)

มูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นหรือต่ำกว่าที่ควรจะเป็น หรือ ส่วนต่างของมูลค่าการส่งออกของประเทศที่เพิ่มขึ้นจริงกับส่วนเพิ่มของมูลค่าการส่งออกที่ควรจะเป็น หากส่วนนี้มีค่าเป็นบวก แสดงว่าประเทศสามารถเพิ่มการส่งออกจริงได้มากกว่ามูลค่าการส่งออกที่ควรจะเป็น ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่าประเทศมีความสามารถในการแข่งขัน ในทางตรงกันข้าม ถ้าค่าที่ได้ออกมาเป็นลบ แสดงว่าประเทศ A สูญเสียความสามารถในการแข่งขัน และไม่อาจรักษาส่วนแบ่งในตลาดไว้ได้

โดยที่ $V'_i - V_i$ คือ มูลค่าการส่งออกของประเทศที่เพิ่มขึ้นจริง
 $r_i V_i$ คือ มูลค่าส่งออกที่ควรจะเป็นของแต่ละสินค้า
 $\sum_i r_i V_i$ คือ มูลค่าส่งออกที่ควรจะเป็นรวมทุกสินค้า

นอกจากเหนือจากการคำนวณข้างต้นแล้ว วิธีการคำนวณในระดับที่ 2 ยังสามารถนำไปประยุกต์ใช้สำหรับวิเคราะห์ผลการเปลี่ยนแปลงของการส่งออก 1 ชนิด ไปยังหลาย ๆ ตลาดได้อีกด้วย โดยเปลี่ยนส่วนที่ 2 ของสมการที่ 9 ให้เป็นดังนี้

$$\begin{aligned} V'_{..} - V_{..} &\equiv \sum_j r_j V_j + \sum_j (V'_j - V_j - r_j V_j) \\ &\equiv \underbrace{(rV_{..})}_{(1)} + \underbrace{\sum_j (r_j - r)V_j}_{(2)} + \underbrace{\sum_j (V'_j - V_j - r_j V_j)}_{(3)} \end{aligned} \quad (10)$$

โดยที่ r คือ อัตราการขยายตัวการส่งออกโดยรวมของโลกจากช่วงปีที่ 1 ถึง ช่วงปีที่ 2
 r_j คือ อัตราการขยายตัวการส่งออกของประเทศ A ไปยังประเทศ j ช่วงปีที่ 1 ถึง ช่วงปีที่ 2
 V_j คือ มูลค่าการส่งออกรวมของทุกสินค้าจากประเทศ A ไปยังประเทศ j ในช่วงปีที่ 1
 V'_j คือ มูลค่าการส่งออกรวมของทุกสินค้าจากประเทศ A ไปยังประเทศ j ในช่วงปีที่ 2
 $V_{..}$ คือ มูลค่าของการส่งออกรวมทุกชนิดสินค้าและทุกตลาดในช่วงที่ 1
 $V'_{..}$ คือ มูลค่าของการส่งออกรวมทุกชนิดสินค้าและทุกตลาดในช่วงที่ 2

จากสมการที่ 10 มีความคล้ายคลึงกับสมการที่ 9 ยกเว้นส่วนที่ 2 ที่แสดงถึง ผลจากการกระจายตลาดส่งออก (Market - Distribution Effect) ซึ่งชี้ว่าตลาดส่งออกสินค้า i ของ A มีการขยายตัวมากเพียงใด เมื่อเปรียบเทียบกับ การขยายตัวของตลาดโลก ถ้าในส่วนนี้มีค่าเป็นบวก แสดงว่า ตลาดส่งออกสินค้า i ของ A มีอัตราการขยายตัวสูงกว่าการนำเข้าสินค้า i ของโลกโดยเฉลี่ย มูลค่าการส่งออกที่ควรจะเป็นของประเทศ A ในปีถัดไปจะเพิ่มขึ้น ในทางตรงข้าม ถ้าหากผลออกมาเป็นลบ ($r_j < r$) มูลค่าการส่งออกที่ควรจะเป็นของประเทศ A ในปีถัดไปจะลดลง แสดงว่า ตลาดส่งออกของประเทศ A มีการขยายตัวต่ำกว่าการขยายตัวของตลาดโลก หมายความว่า สินค้า i จากประเทศ A ไม่ได้กระจายตัวไปยังตลาดที่มีการขยายตัวมากเท่าที่ควร จึงทำให้การขยายตัวของการส่งออกที่ควรจะเป็น(นอกเหนือจาก World Trade Effect) บางส่วนมีค่าเป็นลบ

การวิเคราะห์ใน 3 ระดับ เป็นการอธิบายส่วนเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกในสินค้าหลายชนิด และแต่ละชนิดมีการส่งออกไปในตลาดหลาย ๆ แห่ง ดังนั้นในการวิเคราะห์ CMS เต็มรูปแบบจึงได้นำปัจจัยที่เกิดจากสินค้าและตลาด มาคำนวณเพื่อใช้ในการอธิบายถึงส่วนเปลี่ยนแปลงของมูลค่าการส่งออก ดังสมการที่ 12

$$V'_{ij} - V_{ij} \equiv r_{ij} V_{ij} + (V'_{ij} - V_{ij} - r_{ij} V_{ij}) \quad (11)$$

เมื่อพิจารณาถึงผลรวมของทุกชนิดสินค้าและทุกตลาดจะให้ความสัมพันธ์ดังสมการที่ 13 ดังนี้

$$\begin{aligned} V'_{..} - V_{..} &\equiv \sum_i \sum_j r_{ij} V_{ij} + \sum_i \sum_j (V'_{ij} - V_{ij} - r_{ij} V_{ij}) \\ &\equiv rV_{..} + \sum_i (r_i - r)V_i + \sum_i \sum_j (r_{ij} - r_i)N_{ij} + \sum_i \sum_j (V'_{ij} - V_{ij} - r_{ij} V_{ij}) \quad (12) \\ &\quad (1) \quad (2) \quad (3) \quad (4) \end{aligned}$$

จากสมการที่ 12 พบว่า มูลค่าส่วนเพิ่มขึ้นจากการส่งออก ($V'_{..} - V_{..}$) ของประเทศ A เกิดจากปัจจัย 4 ประการ ดังนี้ คือ

(1) World Trade Effect: $rV_{..}$ หากประเทศ A สามารถขยายการส่งออกทุกชนิด ($V_{..}$) ให้ได้เท่ากับอัตราการขยายตัวของโลกโดยเฉลี่ย (r) แล้ว มูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้นของประเทศ A จะมีค่าเท่ากับ $rV_{..}$

(2) Commodity – Composition Effect: $\sum_i (r_i - r)V_i$ หรือ $\sum_i r_i V_i - \sum_i rV_i$ แสดงถึงการส่งออกที่เพิ่มขึ้นอันเนื่องมาจากความต้องการสินค้า i ในตลาดโลกมากขึ้น ดังนั้นในการคำนวณหามูลค่าการส่วนเพิ่มอันเนื่องมาจากผลดังกล่าวนี้ ต้องนำผลต่างระหว่าง อัตราการขยายตัวของ การส่งออกหรือนำเข้าสินค้า i ของโลก (r_i) กับ อัตราการขยายตัวของ การส่งออกของโลกโดยเฉลี่ย (r) คูณด้วยมูลค่าการส่งออก i ของประเทศ A ในปีที่ 1 เมื่อรวมผลได้จากทุกสินค้าจะเท่ากับ $\sum_i (r_i - r)V_i$ ถ้าค่าที่ได้เป็นบวกแสดงว่า การค้าสินค้า i ในตลาดโลกมีการขยายตัวมากกว่าการขยายตัวของ การส่งออกของโลกโดยเฉลี่ย ซึ่งจะส่งผลดีต่อการส่งออก i ของประเทศ A ด้วย ในทาง

ตรงข้ามถ้าค่าที่ได้เป็นลบก็แสดงว่าสินค้าส่งออกส่วนใหญ่ของประเทศ A เป็นชนิดที่มีการขยายตัวต่ำกว่าการขยายตัวของการส่งออกหรือนำเข้าของโลกโดยเฉลี่ย

(3) Market – Distribution Effect: $\sum_i \sum_j (r_{ij} - r_i) N_{ij}$ จากสมการสามารถอธิบายได้ว่าสินค้า i จากประเทศ A กระจายไปยังตลาดอื่น ๆ ที่มีอัตราการนำเข้าสินค้า i สูงกว่าอัตราการส่งออก i ของโลกได้มากน้อยเพียงใด ถ้าผลการคำนวณออกมาเป็นบวกแสดงว่า สินค้าส่งออกจากประเทศ A มุ่งเน้นไปยังตลาดที่มีการขยายตัวของการนำเข้าในอัตราที่สูงกว่าอัตราการส่งออก i ของทั้งโลก นั่นแสดงว่าประเทศ A สามารถกระจายสินค้าไปจำหน่ายยังตลาดต่าง ๆ ได้ดี ในทางตรงข้ามถ้าค่าที่มีค่าเป็นลบแสดงว่า การส่งออกของประเทศ A พึ่งพิงตลาดใดตลาดหนึ่งเป็นสำคัญ ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าผู้ส่งออกจากประเทศ A ไม่อาจกระจายสินค้าไปจำหน่ายยังตลาดอื่น ๆ ที่มีอัตราการนำเข้าสูงกว่าตลาดปัจจุบันได้เท่าที่ควร

อย่างไรก็ตาม $\sum_i \sum_j (r_{ij} - r_i) N_{ij}$ อาจเขียนใหม่ได้เป็น $\sum_i \sum_j r_{ij} V_{ij} + \sum_i \sum_i r_i V_{ij}$ และจากที่กล่าวมาแล้วจากสมการที่ 4 คือ $\sum_j V_{ij} = V_i$ และสมการที่ 5 $\sum_i V_{ij} = V_j$ ดังนั้น $\sum_i \sum_j r_i V_{ij} = \sum_i \sum_j r_i V_i$ ซึ่งเป็นผลการกระจายตลาดสามารถคำนวณได้จาก $\sum_i \sum_j r_{ij} V_{ij} - \sum_i \sum_j r_i V_i$ นั่นเอง

(4) Competitiveness Effect: $\sum_i \sum_j (V'_{ij} - V_{ij} - r_{ij} V_{ij})$ แสดงถึงความแตกต่างระหว่างการขยายตัวของมูลค่าการส่งออกจริง กับมูลค่าส่วนเพิ่มการส่งออกของประเทศ ถ้าประเทศยังคงรักษาส่วนแบ่งตลาดในทุก ๆ สินค้าและทุก ๆ ตลาดให้คงที่ตามที่ได้สมมติไว้ $\sum_i \sum_j r_{ij} V_{ij}$ หากผลต่างระหว่าง 2 ส่วนนี้มีค่าเป็นบวก แสดงว่า มูลค่าเพิ่มของการส่งออกจริงมีค่ามากกว่าที่คาดไว้ แสดงว่าสินค้าส่งออกจากประเทศ A มีความสามารถในการแข่งขันกับประเทศอื่น ๆ ได้ แต่ถ้ามีค่าเป็นลบหมายถึง การสูญเสียความสามารถในการแข่งขันของประเทศ เพราะไม่สามารถรักษาส่วนแบ่งตลาดเอาไว้ได้

นอกจากนี้หากอุปสงค์การนำเข้ามีลักษณะดังสมการที่ 1 แสดงว่าการสูญเสียความสามารถในการแข่งขัน เกิดจากราคาสินค้าส่งออกที่เพิ่มสูงขึ้นเมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่ง อย่างไรก็ตาม

สมการที่ 1 ยังไม่ได้คำนึงถึงปัจจัยด้านอื่นที่จะส่งผลต่อความสามารถในการส่งออกของประเทศได้แก่

- 1) ราคาสินค้าส่งออกที่เป็นผลมาจากอัตราแลกเปลี่ยนได้อ่อนค่าหรือเพิ่มค่าขึ้น
- 2) คุณภาพของสินค้า
- 3) ประสิทธิภาพในด้านการตลาดของผู้ส่งออก
- 4) ความสามารถในการส่งมอบสินค้า
- 5) การกีดกันทางการค้าของประเทศผู้นำเข้า และการอุดหนุนทางการค้าของประเทศผู้ส่งออก
- 6) การเพิ่มการรวมกลุ่มกันระหว่างประเทศเพื่อที่จะขยายตลาดส่งออก ซึ่งขึ้นอยู่กับช่วงเวลาและขนาดของการรวมกลุ่ม

ข้อจำกัดของการวิเคราะห์ด้วยวิธี CMS

1. อธิบายได้เฉพาะปัจจัยที่มีผลต่อการขยายตัวหรือหดตัวของการส่งออกในแต่ละช่วงเวลาที่ต้องการศึกษา แต่ไม่สามารถอธิบายได้ว่าเป็นเพราะเหตุใด ดังนั้นในการวิเคราะห์จึงต้องคำนึงถึงสาเหตุต่าง ๆ ที่มีผลต่อการส่งออกด้วย เช่น อัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งมีผลต่อราคาสินค้าส่งออก เป็นต้น
2. การวิเคราะห์แบบ CMS ใช้อธิบายข้อมูลในอดีตเท่านั้นไม่สามารถพยากรณ์การเปลี่ยนแปลงของส่วนแบ่งตลาดในอนาคตได้
3. ผลสรุปที่ได้จากการคำนวณโดยใช้วิธี CMS นั้นจะสมเหตุสมผลได้ก็ต่อเมื่อมีการเลือกช่วงเวลาที่ศึกษา การจำแนกชนิดสินค้าและตลาดสินค้าส่งออกให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ในการศึกษา แต่ถ้าเลือกในลักษณะที่แตกต่างกันแล้วผลสรุปที่ได้ก็จะแตกต่างกันไปด้วย
4. การตีความผลที่ได้จากการคำนวณ ผู้ศึกษาควรตระหนักว่า ถ้าการส่งออกของประเทศหนึ่ง ขยายตัวมากกว่าการขยายตัวของโลก ก็ไม่ได้สะท้อนว่า สวัสดิการของประเทศจะเพิ่มขึ้นแต่อย่างใด

การศึกษาในครั้งนี้จะใช้การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดคงที่ในระดับที่ 2 คือการศึกษาในส่วนของผลได้จากการขยายตัวของตลาดโลก ผลได้จากการกระจายสินค้า และผลได้จากความสามารถ

ในการแข่งขัน เนื่องจากการพิจารณาแยกเป็นรายสินค้าส่งออกที่สำคัญ คือสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง 3 ชนิด ได้แก่ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง และเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง โดยพิจารณาการส่งออก 1 ชนิด ไปยังตลาดปลายทางที่สำคัญของไทยและคู่แข่ง

ประโยชน์ที่ได้รับเมื่อใช้การวิเคราะห์ CMS คือ ทำให้ทราบถึงความสามารถในการแข่งขันของประเทศที่พิจารณาในตลาดเป้าหมายว่ามีความสามารถในการแข่งขันมากน้อยเพียงใด และมีผลเนื่องมาจากปัจจัยใด เพื่อจะได้หาแนวทางในการวางแผนนโยบาย หรือดำเนินนโยบายที่กำหนดไว้เดิม พิจารณาว่าถูกหรือผิดทิศทางอย่างไร ควรแก้ไขเช่นไร เพื่อให้การดำเนินงานในการส่งออกไปยังตลาดที่มีการขยายตัวสูง เพื่อเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของประเทศต่อไป

เนื่องจากผลการวิเคราะห์ด้วยวิธี CMS มีข้อจำกัดข้อที่ 1 ที่ไม่สามารถระบุถึงสาเหตุของการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออก ในช่วงเวลาต่าง ๆ ดังนั้นผู้ศึกษา จึงทำการคำนวณหาดัชนีค่าเงินที่แท้จริง เพื่อใช้อธิบายถึงปัจจัยของอัตราแลกเปลี่ยน ที่มีผลต่อการขยายตัวในการส่งออกของประเทศว่ามีทิศทาง เช่นเดียวกับการคำนวณโดยการวิเคราะห์ CMS หรือไม่ ตามแนวคิดและทฤษฎีดัชนีอัตราแลกเปลี่ยนที่แท้จริง ดังนี้

3. ทฤษฎีดัชนีอัตราแลกเปลี่ยนที่แท้จริง

การพิจารณาว่าค่าเงินของประเทศหนึ่งอยู่ในระดับที่เหมาะสมหรือไม่ แข็งหรืออ่อนค่าเกินไปจนมีผลกระทบต่อระดับความสามารถในการแข่งขันทางการค้าของประเทศหรือไม่ จะต้องพิจารณาจากค่าเงินของประเทศนั้นเปรียบเทียบกับค่าเงินของประเทศคู่ค้าสำคัญที่มักมีมากกว่า 1 ประเทศ และต้องคำนึงถึงต้นทุนทางด้านราคาด้วยดังนั้น ผู้ศึกษาจึงใช้วิธีการวิเคราะห์ 3 วิธี คือ

1. Bilateral Real Exchange Rate (RER)
2. Nominal Effective Exchange Rate (NEER)
3. Real Effective Exchange Rate (REER)

อัตราแลกเปลี่ยนที่แท้จริง (Real Exchange Rate) ระหว่างเงินสกุลหนึ่งเทียบกับอีกสกุลหนึ่ง โดยคำนึงถึงความแตกต่างของระดับราคาสินค้าโดยทั่วไปแล้ว จะสะท้อนความสามารถในการแข่งขัน “ภายนอก” ของประเทศ (External Competitiveness) ถ้าค่าเงินที่แท้จริงเพิ่มค่า (Real Appreciation) จะทำให้ราคาสินค้าส่งออกแพงขึ้น ขณะที่ราคาสินค้านำเข้าถูกลง สถานการณ์แบบนี้

เป็นสิ่งไม่ค่อยดี ถึงแม้ค่าเงินจะสูงเกินจริงในช่วงระยะเวลา 1 - 2 ปี อาจมีผลตามมาทำให้การผลิตเพื่อการส่งออกจะลดน้อยลง มูลค่าการนำเข้าเพิ่มสูงขึ้น ทำให้ยอดขาดดุลการค้าเพิ่มอย่างรวดเร็ว อาจเผชิญกับการเก็งกำไรค่าเงิน จนกระทั่งต้องลดค่าเงินในที่สุด จากความเชื่อมโยงระหว่างอัตราแลกเปลี่ยนกับราคาสินค้าทั้งภายในประเทศและต่างประเทศคู่ค้า จึงมีแนวคิดนี้มาคำนวณหาอัตราแลกเปลี่ยนที่แท้จริง (Real Exchange Rate: RER) ระหว่างเงินในประเทศกับเงินตราสกุลต่าง ๆ (Walther, 1997: 243) จากสูตรนี้

$$RER = ER \times \frac{P_f}{P_d}$$

โดยที่ ER คือ อัตราแลกเปลี่ยนที่เป็นตัวเงินระหว่างเงินตราภายในต่างประเทศ ต่อ 1 หน่วยของเงินตราภายในประเทศ

P_f คือ ดัชนีราคาในต่างประเทศ

P_d คือ ดัชนีราคาภายในประเทศ

แต่ศึกษาครั้งนี้จะใช้ดัชนีราคาผลิตภัณฑ์ภายในประเทศ (GDP Deflator) เพื่อแก้ไขข้อจำกัดของดัชนีราคาสินค้าออกในเรื่องของ “Sampling Bias” คือ สินค้าที่อยู่ในตะกร้าดัชนีราคาสินค้าออกจะครอบคลุมเฉพาะสินค้าที่ส่งออกไปแล้ว (Traded Goods) เท่านั้น ไม่ได้ครอบคลุมไปถึงสินค้าที่มีศักยภาพในการส่งออก (Exportable Goods) ด้วย ดังนั้นเพื่อความถูกต้องในการศึกษา ยิงขึ้นควรใช้ดัชนีราคาสินค้าประเภทอื่นที่ครอบคลุมชนิดสินค้ามากกว่า (Aggregate Price Deflator) เช่น ดัชนีราคาสินค้าขายส่ง (Wholesale Price Index) ดัชนีราคาผลิตภัณฑ์ภายในประเทศ (GDP Deflator) และต้นทุนค่าแรงต่อหนึ่งหน่วย (Unit Labor Cost) แต่เนื่องจากดัชนีเหล่านี้มีข้อจำกัดของเรื่องความล่าช้าและความถี่ของข้อมูล หรืออาจจะเลือกใช้ ดัชนีราคาสินค้าผู้บริโภค (Consumer Price Index) เพราะเนื่องจากมีความรวดเร็วของข้อมูล

ค่าที่ได้จะนำมาปรับเป็นค่าดัชนี (RER Index) อย่างไรก็ตาม ในขั้นนี้พิจารณาเฉพาะประเทศคู่ค้ารายเดียว (Bilateral Real Exchange Rate) บางครั้งอาจพบว่าค่าเงินบาทที่แท้จริงลดค่าลงเมื่อเทียบกับดอลลาร์ แต่อาจมีค่าเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับเงินตราสกุลเงินอื่น ๆ ดังนั้นการพิจารณาความสามารถในการแข่งขัน (External Competitiveness) จากอัตราแลกเปลี่ยนที่แท้จริงเทียบกับอีกประเทศหนึ่ง จึงไม่อาจทราบได้ว่า โดยภาพรวมแล้วเป็นอย่างไร ดังนั้น จึงต้องนำมูลค่าการค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าที่สำคัญมาร่วมพิจารณาด้วย แนวคิดดังกล่าวนี้คือ

การคำนวณหา Nominal Effective Exchange Rate (NEER) ผู้ศึกษาคือ Hirsch and Higgins ได้ชี้ให้เห็นถึงความจำเป็นที่จะต้องวัด NEER คือการเปลี่ยนแปลงโดยตรงของอัตราแลกเปลี่ยนนั้น เป็นผลจากการเปลี่ยนแปลง 2 ทาง คือ การเปลี่ยนแปลงโดยตรงของอัตราการแลกเปลี่ยนของเงินสกุลนั้นเทียบกับเงินสกุลเทียบค่า และการเปลี่ยนแปลงทางอ้อมซึ่งเกิดจากการเปลี่ยนแปลงระหว่างค่าอัตราแลกเปลี่ยนของเงินสกุลที่เป็นเงินสกุลเทียบค่ากับเงินสกุลอื่น ๆ วิธีคำนวณ NEER จะใช้สัดส่วนการค้า (Bilateral Rate) มาเป็นตัวถ่วงน้ำหนัก ซึ่งมีอยู่ 4 แบบ เช่น Import Weight; Export Weight, Total Trade Weight และ Average Weight ซึ่งการใช้การถ่วงน้ำหนักแบบใดมาวิเคราะห์ขึ้นอยู่กับเป้าหมายทางนโยบายทางการค้า โดยมีสูตรการคำนวณดังนี้

$$NEER = \sum_{A=1}^n W_{Ai} \times R_A$$

โดยที่ NEER คือ Nominal Effective Exchange Rate ของเงินภายในประเทศเมื่อเทียบกับกลุ่มเงินตราต่างประเทศ

R_i คือ ค่าเงินภายในประเทศต่อ 1 หน่วยเงินตราต่างประเทศที่ i

W_{Ai} คือ ค่าถ่วงน้ำหนักของประเทศ A ใดที่ ($\sum W_A = 1$)

ซึ่งการศึกษานี้ใช้ Total Trade Weight หรือ Multilateral Weight ซึ่งจะคำนึงการแข่งขันในตลาดอื่น ๆ นอกเหนือจากการแข่งขันระหว่างไทยกับคู่ค้าในไทย เป็นตัวถ่วงน้ำหนัก จึงสามารถคำนวณได้จากสูตร

$$W_{Ai} = \frac{WX_A + WM_A}{\sum_{A=1}^n (WX_A + WM_A)}$$

โดยที่ WX_A คือ มูลค่าการส่งออกของประเทศ A ไปยังประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก

WM_A คือ มูลค่าการนำเข้าของประเทศ A ไปยังประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก

การคำนวณค่า Real Effective Rate (REER) ซึ่งจะใช้อัตราการค้ำระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าสำคัญเป็นตัวถ่วงน้ำหนัก โดยมีสูตรการคำนวณดังนี้

$$REER = \sum_{A=1}^n (REERindex)_A \times W_{AT}$$

โดยที่ $(RER\ index)_A$ คือ ดัชนีอัตราแลกเปลี่ยนที่แท้จริงระหว่างเงินบาทกับเงินของ
ประเทศ A โดยเปรียบเทียบกับปีฐาน

W_{AT} คือ สัดส่วนการค้าระหว่างไทยกับประเทศ A

การตีความผลที่ได้ จะเหมือนกับ RER Index คือ ถ้า REER ในปีใดมีค่ามากกว่าปีฐาน ($REER > 100$) แสดงว่า ค่าที่แท้จริงของเงินบาทลดลงเมื่อเทียบกับประเทศคู่ค้า ซึ่งจะเป็นผลดีต่อการขยายตัวของการส่งออกไทย แต่ถ้าต่ำกว่าปีฐาน ($REER < 100$) แสดงว่าค่าที่แท้จริงของเงินบาทเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับประเทศคู่ค้า ย่อมทำให้ภาคการส่งออกของไทยสูญเสียความสามารถในการแข่งขัน ดังนั้นสำหรับการคำนวณหาค่า NEER มีวิธีเหมือนกับ REER เว้นแต่จะไม่นำราคาเปรียบเทียบมาคำนวณ แต่ทฤษฎี NEER REER ที่ใช้สัดส่วนทางการค้า (Bilateral Weight) ในการถ่วงน้ำหนัก ไม่สามารถสะท้อนปัจจัย 3 ประการ ได้แก่

- 1) การแข่งขันระหว่างประเทศคู่ค้าในตลาดที่สาม
- 2) ความยืดหยุ่นต่อราคาทั้งด้านอุปสงค์และอุปทาน
- 3) การเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้า เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน

ตารางที่ 2.1 หลักการและเหตุผลในการศึกษาโดยใช้แบบจำลอง โดยทำการเปรียบเทียบจุดเด่นและข้อจำกัดของวิธีการศึกษาที่นำมาใช้ในการศึกษาครั้งนี้

เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ ข้อที่ 1 และ 2 เรื่องสถานการณ์ แนวโน้มในการส่งออก และการวิเคราะห์ความได้เปรียบ โดยเปรียบเทียบ

วิธีการศึกษา	จุดเด่น	จุดด้อย
1. Revealed Symmetric Comparative Advantage (RSCA)	<ol style="list-style-type: none"> ค่าที่ได้ไม่ขึ้นกับจำนวนประเทศ และประเภทสินค้าที่พิจารณา ลักษณะการกระจายตัวแบบปกติ ค่ากลางที่ได้แสดงสถานะความได้เปรียบและเสียเปรียบที่เข้าใจง่าย คือ $0 (-1 < RSCA < 1)$ เป็นวิธีการศึกษาที่ง่ายในการศึกษา ซึ่งค่า RSCA นั้นจะพิจารณาเพียงมูลค่าการส่งออกเท่านั้น ซึ่งเป็นสิ่งที่สามารถทำได้ ค่าที่ได้มีความชัดเจน เข้าใจง่ายกว่า และมีทิศทางเช่นเดียวกับ การวิเคราะห์โดย Additive Revealed Comparative Advantage (ARCA) ของ Alex R. Hoen and Oosterhaven (2001) ที่ได้มีการพัฒนาภายหลัง 	<ol style="list-style-type: none"> ไม่สามารถบอกสาเหตุของความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ไม่ได้พิจารณาในส่วนของกรบิดเบือนทางการค้า เช่น มาตรการทางการค้าที่มีใช้ภายใน ประเทศคู่ค้านำมาใช้เพื่อกีดกันการนำเข้า ไม่สามารถแยกรายละเอียดสินค้าได้เพราะสินค้าในกลุ่มนั้นมีระดับราคาที่แตกต่างกันออกไป ไม่สามารถบอกถึงความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งสามารถบอกได้จาก ต้นทุนการผลิต ซึ่งมีความซับซ้อนมากในการได้มาซึ่งข้อมูลดังกล่าวของแต่ละประเทศที่จะทำการศึกษา เพื่อจะได้มาเปรียบเทียบกัน สมมติให้อัตราแลกเปลี่ยนคงที่ ซึ่งสถานการณ์ ณ ปัจจุบัน ไม่ได้เป็นเช่นนั้น
2. Export Market Share (EMS)	<ol style="list-style-type: none"> ทำให้ทราบแนวโน้ม และการเปลี่ยนแปลงของส่วนแบ่งตลาด และความสามารถในการรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดของประเทศผู้ส่งออก ทำให้ทราบความสามารถในการส่งออกชนิดต่าง ๆ ของประเทศที่ทำการพิจารณา 	<p>สามารถอธิบายถึงส่วนแบ่งเฉพาะสินค้าที่ทำการศึกษาเท่านั้น</p>

ตารางที่ 2.1 (ต่อ)

วิธีการศึกษา	จุดเด่น	จุดด้อย
3. Net Export Index (NEI)	<ol style="list-style-type: none"> ดัชนีที่อธิบายถึงดุลการค้า และการส่งออกสุทธิของสินค้าที่พิจารณา ได้จากการเปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกและนำเข้า ทำให้ทราบว่ารูปแบบทางการค้าระหว่างประเทศว่าประเทศดังกล่าวให้ความสำคัญกับการส่งออก หรือ นำเข้าในสินค้าที่พิจารณา 	ดัชนี NEI ไม่สามารถอธิบายระดับการค้าทั้งหมดของสินค้าที่พิจารณา แต่จะอธิบายการเปรียบเทียบการส่งออกและนำเข้าสินค้าเพียงสินค้าประเภทเดียวเท่านั้น
4. Grubel & Lloyd Index (GL)	<ol style="list-style-type: none"> ดัชนีที่ใช้ในการพิจารณารูปแบบทางการค้าระหว่างประเทศ ว่าเป็น Inter-Industry Trade หรือ Intra-Industry Trade ซึ่งเป็นการศึกษาของ “ทฤษฎีการค้าใหม่ (New Trade Theory)” เพื่อให้เห็นประโยชน์ของความสัมพันธ์ในเรื่องของ “การประหยัดต่อขนาดในการผลิตสินค้าที่แตกต่างกัน” นิลิต พันธมิตร (2538) ได้ให้ข้อสรุปที่น่าสนใจว่า Inter-industry Trade หมายถึงความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบตามธรรมชาติ⁵ (Natural Comparative Advantage) ในขณะที่ Intra industry Trade จะสะท้อนให้ถึงความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ต้องสร้างขึ้น⁶ (Acquired Comparative Advantage) 	<ol style="list-style-type: none"> การพิจารณาในครั้งนี้ใช้ ดัชนีการค้าภายในอุตสาหกรรมเดียวกันเชิงสถิต (Static) ตามแนวความคิดของ Grubel and Lloyd (1975) กรณีพิจารณาอุตสาหกรรมเดียว (ในที่นี้ สินค้าอาหารทะเลแช่แข็ง พิกัดสินค้า HS 030613 HS 030749 และ HS 0304 ตามลำดับ) จุดด้อยที่ชัดเจน คือ หากนิยามอุตสาหกรรมกว้างมากเกินไป มูลค่าของ GL ก็จะมีมากขึ้นเท่านั้น เหตุผลที่เป็นเช่นนี้ก็เพราะยิ่งเรานิยามอุตสาหกรรมกว้างมากขึ้นเท่าไรประเทศก็จะส่งออกและนำเข้าสินค้าที่มีความแตกต่างกัน (Differentiated Product) ได้มากขึ้น

⁵ สมชนก (กุ่มพันธุ์) ภาสกรจรัส (2551) ได้กล่าวว่า ความได้เปรียบตามธรรมชาติ (Natural Advantage) คือ การที่ประเทศนั้น ๆ มีทรัพยากรชนิดหนึ่ง ๆ ที่อุดมสมบูรณ์ มีสภาพภูมิอากาศที่เหมาะสม เช่น บางประเทศมีน้ำมันปิโตรเลียม ในขณะที่บางประเทศไม่มีทรัพยากรนี้ เป็นต้น

⁶ ความได้เปรียบที่ต้องสร้างขึ้น (Acquired Comparative Advantage) คือความชำนาญในเทคโนโลยี ทักษะความชำนาญเหนือกว่าประเทศอื่น ๆ ซึ่งแบ่งเป็น เทคโนโลยีในตัวผลิตภัณฑ์ และเทคโนโลยีในกระบวนการผลิต

ตารางที่ 2.1 (ต่อ)

เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ ข้อที่ 3 เรื่องการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการขยายตัวของมูลค่าการส่งออก

วิธีการศึกษา	จุดเด่น	จุดด้อย
1.Constant Market Share Model (CMS)	1. วัดการขยายตัวของการส่งออกในแต่ละสินค้าของประเทศใน 2 ช่วงเวลาที่แตกต่าง 2. สามารถช่วยอธิบายถึงสาเหตุ และสัดส่วนการขยายตัวการส่งออก	1. อธิบายเฉพาะปัจจัยที่มีผลต่อการขยายตัวและหดตัวของการส่งออก 2. ไม่สามารถนำมาใช้ในการพยากรณ์การเปลี่ยนแปลงส่วนแบ่งตลาด ในอนาคตได้ 3. ผลที่ได้ อาจมีความแตกต่างหากมีการเลือกช่วงเวลาในการศึกษา การ จำแนกสินค้าและตลาดส่งออกสินค้าแตกต่างกัน
2.Real Effective Exchange Rate Index (REER)	สามารถบอกได้ว่าสาเหตุของการเปลี่ยนแปลงในการส่งออกนั้นเป็นผลมา จากอัตราแลกเปลี่ยน และนโยบายอัตราแลกเปลี่ยนที่รัฐบาลนำมาใช้ ถูก หรือผิดทิศทาง	การกำหนดให้อัตราแลกเปลี่ยนดุลยภาพมีค่าคงที่เสมอ ณ ระดับปีฐาน ไม่สามารถให้คำตอบในเรื่องสาเหตุของความเบี่ยงเบนไปจากระดับ อัตราแลกเปลี่ยนดุลยภาพ ที่มีความเหมาะสมได้

กรอบแนวคิดในการศึกษา

การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทย และประเทศคู่แข่งในตลาดปลายทางที่สำคัญ การวิเคราะห์ใช้ข้อมูลอนุกรมเวลา (Time Series Data) รวบรวมมาจาก Global Trade Atlas กระทรวงพาณิชย์ และธนาคารแห่งประเทศไทย ตั้งแต่ปี 2541 - 2552 โดยจะใช้ข้อมูลรายปีเฉลี่ยแบ่งออกเป็น 3 ช่วงเวลา เพื่อหลีกเลี่ยงความไม่แน่นอนของราคาและปริมาณการส่งออกในช่วงปีใดปีหนึ่ง ศึกษาแบ่งออก 2 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 การวัดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสมมาตรที่ปรากฏและรูปแบบทางการค้าระหว่างประเทศในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของแต่ละประเทศ

การวัดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งแต่ละประเทศ

1. ส่วนแบ่งตลาดส่งออกสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของประเทศต่าง ๆ ในตลาดปลายทาง

$$EMS_{ij} = \frac{X_{ij}^A}{X_{wi}^A}$$

โดยที่ EMS_{ij} คือ ส่วนแบ่งตลาดส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งประเภท i ของประเทศ j ในตลาดปลายทาง A

X_{ij}^A คือ มูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งประเภท i ของประเทศ j ในตลาดโลก

X_{wi}^A คือ มูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งประเภท i ทั้งหมดที่ส่งออกไปยังตลาดปลายทาง A

- i คือ 1. กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613
2. ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749
3. เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304

j คือ ไทย และประเทศคู่แข่งที่สำคัญ ได้แก่ อินเดีย อินโดนีเซีย เม็กซิโก มาเลเซีย สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น แคนาดา สหภาพยุโรป (15) ฯลฯ (ตารางที่ 1.5)

A คือ ตลาดปลายทางที่พิจารณา 5 ตลาด ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น แคนาดา จีน และสหภาพยุโรป (15)

ค่าของ EMS_{ij} มีค่าระหว่าง 0 ถึง 100 ในกรณีที่ค่า EMS_{ij} เท่ากับ 0 หมายความว่า ประเทศ j ไม่มีการส่งออก i ในตลาด A ขณะที่ถ้าค่า EMS_{ij} เท่ากับ 100 หมายความว่า ประเทศ j เป็นผู้ส่งออกสินค้า i เพียงผู้เดียวในตลาด A

2. ดัชนีความได้เปรียบ โดยเปรียบเทียบสมมาตรที่ปรากฏในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของประเทศต่าง ๆ ในตลาดปลายทาง

$$RCA_{ij} = \frac{X_{ij}^A / X_{wj}^A}{M_i^A / M^A}$$

เพื่อแก้ข้อจำกัดของค่า RCA ที่ได้จากการคำนวณนี้ ที่มีค่ากว้างมากเกินไป คือ มีค่าตั้งแต่ 0 ถึง ∞ จนไม่สามารถบอกถึงสถานะความได้เปรียบและเสียเปรียบ โดยเปรียบเทียบได้ จึงใช้ค่า $RSCA$ ตามแนวคิดของ Laurssen (1998) ดังนี้

$$RSCA_{ij} = (RCA_{ij} - 1) / (RCA_{ij} + 1)$$

โดยที่ $RSCA_{ij}$ คือ ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสมมาตรที่ปรากฏของประเทศ j ในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งประเภท i ในตลาดปลายทาง A

RCA_{ij} คือ ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของประเทศ j ในการส่งออกสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งประเภท i ในตลาดปลายทาง A

X_{ij}^A คือ มูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งประเภท i ของประเทศ j ในตลาดปลายทาง A

X_{wj}^A คือ มูลค่าการส่งออกทั้งหมดของประเทศ j ไปยังตลาดปลายทาง (ตลาด j)

M_i^A คือ มูลค่าการนำเข้าสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งประเภท i จากทุกประเทศของตลาดปลายทาง A

M^A คือ มูลค่าการนำเข้าสินค้าทั้งหมดของประเทศ A

ค่า $RSCA_{ij}$ ที่ได้จากการคำนวณ มีค่าระหว่าง -1 ถึง 1 โดยถ้าค่า $RSCA_{ij}$ มีค่ามากกว่า 0 หมายความว่า ประเทศ j มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในสินค้า i ในตลาด A แต่หากค่า $RSCA_{ij}$ มีค่าน้อยกว่า 0 หมายความว่า ประเทศ j มีความเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบในสินค้า i ในตลาดปลายทาง A และหากค่า $RSCA_{ij}$ มีค่าเท่ากับ 0 หมายความว่า ประเทศ j ไม่มีความได้เปรียบและเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบในสินค้า i ในตลาดปลายทาง A

การพิจารณารูปแบบทางการค้าระหว่างประเทศ

1. ดัชนีส่งออกสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งสุทธิ

$$NEI_{ij} = \frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}}$$

โดยที่ NEI_{ij} คือ ดัชนีการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งประเภท i ของประเทศ j
 X_{ij} คือ มูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งประเภท i ของประเทศ j
 M_{ij} คือ มูลค่าการนำเข้าสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งประเภท i ของประเทศ j

ค่า NEI_{ij} มีค่าระหว่าง -1 ถึง 1 ถ้าค่า NEI_{ij} เท่ากับ -1 หมายความว่า ประเทศ j นำเข้าสินค้า i เพียงอย่างเดียว กลับกันถ้าค่า NEI_{ij} เท่ากับ 1 หมายความว่า ประเทศ j ส่งออกสินค้า i เพียงอย่างเดียว แต่ถ้าค่า NEI_{ij} เท่ากับ 0 หมายความว่า ประเทศ j มีระดับการนำเข้าและส่งออกที่เท่ากัน หากค่า NEI_{ij} มีค่าเป็นบวก ($NEI_{ij} > 0$) หมายความว่า ประเทศ j ให้ความสำคัญในการส่งออก i และในทางตรงข้ามคือ หากค่า NEI_{ij} มีค่าเป็นลบ ($NEI_{ij} < 0$) หมายความว่า ประเทศ j ให้ความสำคัญในการนำเข้าสินค้า i

2. ดัชนีการค้าภายในอุตสาหกรรมอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งเดียวกันเชิงสถิติ

$$GL_{ij} = 1 - \left[\frac{|X_{ij} - M_{ij}|}{X_{ij} + M_{ij}} \right]$$

โดยที่ GL_{ij} คือ ดัชนีการค้าภายในอุตสาหกรรมอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งประเภท i ของประเทศ j
 X_{ij} คือ มูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งประเภท i ของประเทศ j

M_{ij} คือ มูลค่าการนำเข้าสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งประเภท i ของประเทศ j

ค่า GL_{ij} จะมีค่าตั้งแต่ 0 ถึง 1 ถ้าค่า GL_{ij} เท่ากับ 0 หมายความว่า ประเทศ j มีการส่งออกหรือนำเข้าสินค้า i เพียงอย่างเดียว ไม่มีการนำเข้าหรือส่งออกไปตลาดต่างประเทศ ถือเป็นการค้าระหว่างประเทศในสินค้าที่มาจากต่างอุตสาหกรรม (Inter-Commodity หรือ Inter-Industry) ในทางตรงกันข้าม ถ้าค่าดัชนี GL เท่ากับ 1 หมายความว่า การส่งออกเท่ากับการนำเข้า (X เท่ากับ M) หรือหมายความว่า ประเทศ j มีการค้าภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Intra-Industry Trade) มากที่สุด

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดคงที่ของการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง

การวิเคราะห์ CMS เพื่อวิเคราะห์แหล่งที่มาของการขยายตัวของ การส่งออกว่าเป็นผลมาจากปัจจัยใดและมีอิทธิพลมากน้อยเพียงใด ซึ่งประกอบด้วยผลจากการขยายตัวการค้าโลก ผลจากการกระจายสินค้า ผลจากการกระจายตลาด และผลจากความสามารถในการแข่งขัน โดยจะเป็นทั้งผลกระทบทางลบและทางบวก และยังมีค่ามากจะแสดงให้เห็นถึงผลกระทบที่ยิ่งมาก ซึ่งการวิจัยนี้จะให้ความสำคัญกับผลจากความสามารถในการแข่งขัน

การวิเคราะห์ CMS ในครั้งนี้เป็นการคำนวณในระดับที่ 2 ซึ่งประกอบด้วย การพิจารณาสินค้าตั้งแต่ 2 ชนิดขึ้นไป ที่ส่งออกไปยังตลาดเพียงตลาดเดียว หรือรวมมูลค่าการส่งออกของประเทศใดประเทศหนึ่งที่ส่งไปยังตลาดโลกทั้งหมดรวมเป็น 1 ตลาด ศึกษาผลของอัตราการขยายตัวในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งทั้ง 3 ชนิด ได้แก่ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 และเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304 ไปยังตลาดโลก โดยมีสูตรที่ใช้ในการคำนวณ

$$\begin{aligned} V'_{..} - V_{..} &\equiv \sum_i r_i V_i + \sum_i (V'_i - V_i - r_i V_i) \\ &\equiv (rV_{..}) + \sum_i (r_i - r) V_i + \sum_i (V'_i - V_i - r_i V_i) \end{aligned}$$

นอกเหนือจากการคำนวณข้างต้นยังมีการพิจารณารายสินค้า คือ การส่งออกชนิดเดียว ไปยังตลาดตั้งแต่ 2 ตลาดขึ้นไป ในที่นี้พิจารณาการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งแต่ละประเภท ซึ่งได้แก่ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 และเนื้อ

ปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304 ส่งออกไปยังตลาดปลายทางที่สำคัญทั้ง 5 ประเทศ คือ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น แคนาดา จีน และสหภาพยุโรป (15) โดยมีสูตรที่ใช้ในการคำนวณคือ

$$\begin{aligned} V_{..} - V_{..} &\equiv \sum_j r_j V_j + \sum_j (V_j - V_j - r_j V_j) \\ &\equiv r V_{..} + \sum_j (r_j - r) V_j + \sum_j (V_j - V_j - r_j V_j) \end{aligned}$$

- โดยที่
- $V_{..}$ คือ มูลค่าการส่งออกรวมทุกชนิดสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งที่ศึกษาและทุกตลาดในช่วงปีที่ 1
 - $V'_{..}$ คือ มูลค่าการส่งออกรวมทุกชนิดสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งที่ศึกษาและทุกตลาดในช่วงปีที่ 2
 - V_i คือ มูลค่าของการส่งออกของสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งประเภท i ของประเทศ A ในช่วงปีที่ 1
 - V'_i คือ มูลค่าของการส่งออกของสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งประเภท i ของประเทศ A ในช่วงปีที่ 2
 - V_j คือ มูลค่าการส่งออกทุกชนิดสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งที่พิจารณาจากประเทศ A ไปยังประเทศ j ในช่วงปีที่ 1
 - V'_j คือ มูลค่าการส่งออกทุกชนิดสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งที่พิจารณาจากประเทศ A ไปยังประเทศ j ในช่วงปีที่ 2
 - r คือ อัตราการขยายตัวของการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งที่พิจารณาของโลกโดยรวมจากช่วงที่ 1 ถึงช่วง 2
 - r_i คือ อัตราการขยายตัวของการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งที่พิจารณาของโลกแต่ละชนิดจากช่วงปีที่ 1 ถึงช่วงปีที่ 2
 - r_j คือ อัตราการขยายตัวของการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งที่พิจารณาของโลกไปยังแต่ละตลาดจากช่วงปีที่ 1 ถึงช่วงปีที่ 2

ช่วงที่ 1 คือ ช่วงที่ I (ปี 2541 - 2544) เปรียบเทียบกับ ช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548)

ช่วงที่ 2 คือ ช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) เปรียบเทียบกับ ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)

ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์ดัชนีค่าเงินที่แท้จริง

การคำนวณหาอัตราแลกเปลี่ยนที่แท้จริง (**Real Exchange Rate: RER**) ระหว่างเงินในประเทศกับเงินตราสกุลต่าง ๆ (Walther, 1997: 243) จากสูตร ดังนี้

$$RER = ER \times \frac{GDP_Deflator_f}{GDP_Deflator_d}$$

โดยที่ ER คือ อัตราแลกเปลี่ยนที่เป็นตัวเงินระหว่างเงินตราต่างประเทศต่อ 1 บาท
 $GDP_Deflator_f$ คือ ดัชนีราคาผลิตภัณฑ์ภายในประเทศ (GDP Deflator) ของประเทศคู่ค้า A
 $GDP_Deflator_d$ คือ ดัชนีราคาผลิตภัณฑ์ภายในประเทศ (GDP Deflator) ของไทย

การคำนวณหา Nominal Effective Exchange Rate (NEER)

$$NEER = \sum_{A=1}^n W_{Ai} \times R_A$$

โดยที่ NEER คือ Nominal Effective Exchange Rate ของเงินภายในประเทศเมื่อเทียบกับกลุ่มเงินตราต่างประเทศ
 R_f คือ ค่าเงินภายในประเทศต่อ 1 หน่วยเงินตราต่างประเทศที่ i
 W_{Ai} คือ ค่าถ่วงน้ำหนักของประเทศที่ i ใดที่ ($\sum W_{Ai} = 1$)
 A คือ ประเทศคู่ค้าที่สำคัญ 5 ประเทศ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น แคนาดา จีน และสหภาพยุโรป (15)

การคำนวณหา **Real Effective Exchange Rate (REER)** ซึ่งจะใช้ข้อมูลค่าการค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าสำคัญเป็นตัวถ่วงน้ำหนัก โดยมีสูตรการคำนวณดังนี้

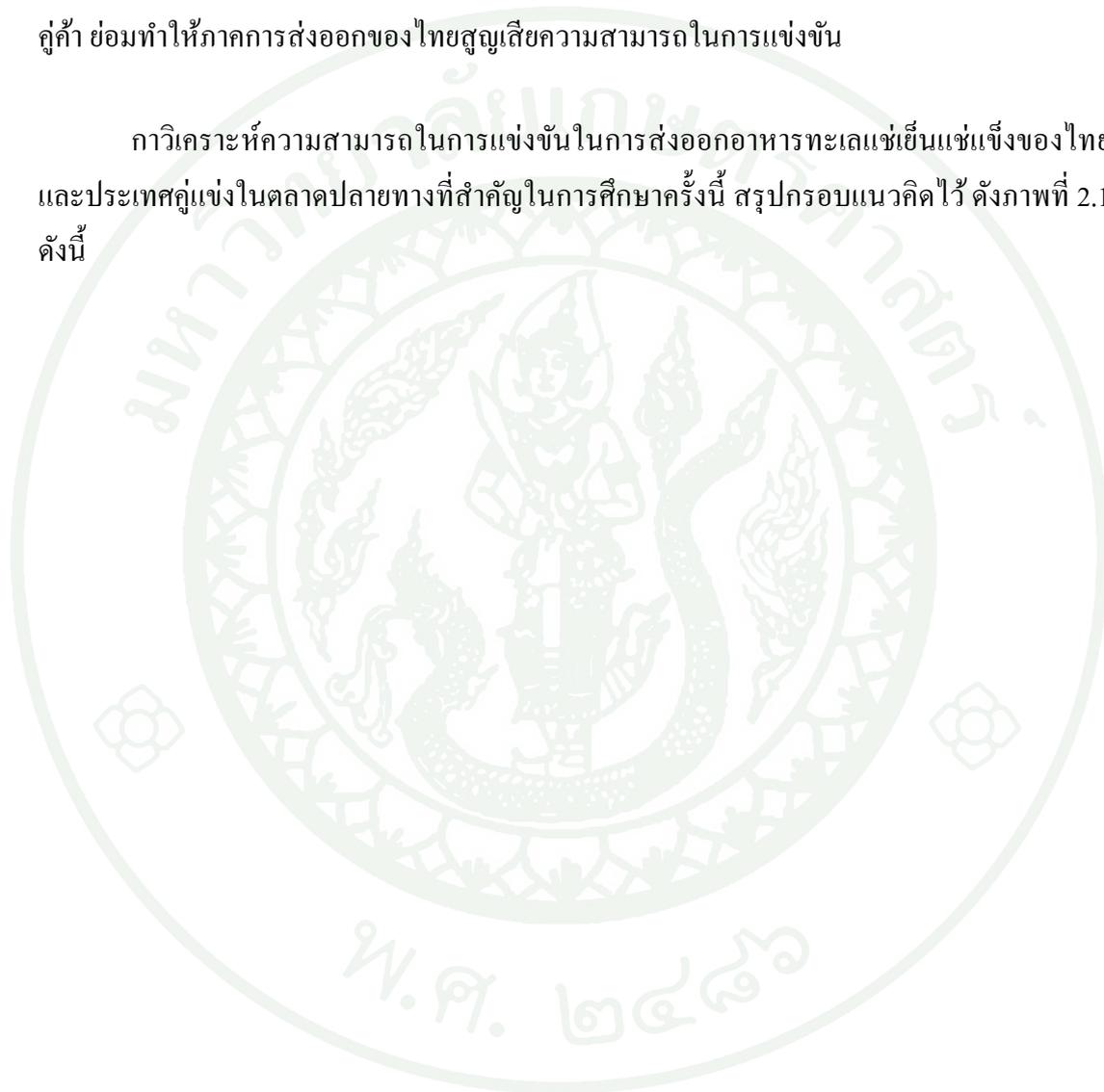
$$REER = \sum_{A=1}^n (REIndex)_A \times W_{AT}$$

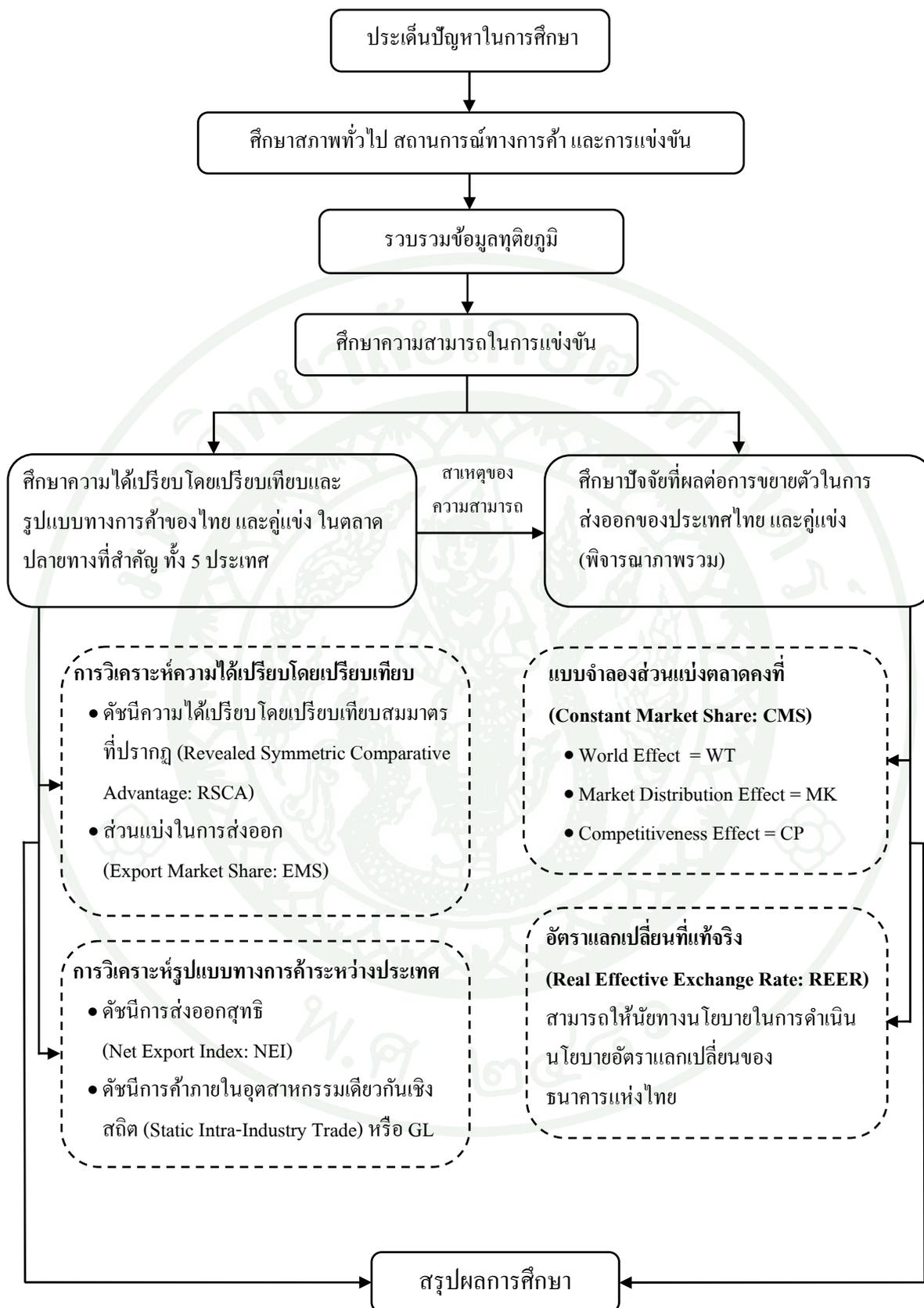
โดยที่ $(REIndex)_A$ คือ ดัชนีอัตราแลกเปลี่ยนที่แท้จริงระหว่างเงินบาทกับเงินของประเทศ A โดยเปรียบเทียบกับปีฐาน

W_{AT} คือ สัดส่วนการค้าระหว่างไทยกับประเทศ A

การตีความผลที่ได้ คือ ถ้า REER ในปีใดมีค่ามากกว่าปีฐาน ($REER > 100$) แสดงว่า ค่าที่แท้จริงของเงินบาทลดลงเมื่อเทียบกับประเทศคู่ค้า ซึ่งจะเป็นผลดีต่อการขยายตัวของการส่งออกไทย แต่ถ้าต่ำกว่าปีฐาน ($REER < 100$) แสดงว่าค่าที่แท้จริงของเงินบาทเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับประเทศคู่ค้า ย่อมทำให้ภาคการส่งออกของไทยสูญเสียความสามารถในการแข่งขัน

การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทย และประเทศคู่แข่งในตลาดปลายทางที่สำคัญในการศึกษาครั้งนี้ สรุปกรอบแนวคิดไว้ ดังภาพที่ 2.1 ดังนี้





ภาพที่ 2.1 กรอบแนวคิดในการศึกษา

บทที่ 3

สถานการณ์การค้า และโครงสร้างการส่งออก

กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง และเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง

การศึกษาในส่วนนี้จะกล่าวถึงสถานการณ์การค้าของสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งที่สำคัญทั้ง 3 ชนิด ได้แก่ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง และเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง ซึ่งประกอบด้วย สถานการณ์ทางการค้า การส่งออก รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการแปรรูปและส่งออก ตลอดจนมาตรการทางการค้าของประเทศคู่ค้าที่นำมาใช้กับสินค้าส่งออกดังกล่าวของไทย เพื่อจะได้เข้าใจสภาพโดยรวมของอุตสาหกรรมอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งแต่ละประเภทยิ่งขึ้น และนำมาใช้ร่วมกับการศึกษาในครั้งต่อไป

ไทยเป็นประเทศมีศักยภาพในการผลิตสินค้าอาหารทะเลในอันดับต้น ๆ ของโลก เนื่องจากมีปัจจัยทางด้านสภาพแวดล้อมเป็นสำคัญ ทั้งทางด้านภูมิประเทศที่เป็นชายฝั่งยาวติดต่อกัน สภาพภูมิอากาศที่เหมาะสมแก่การทำประมงและการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ จากความได้เปรียบดังกล่าวของไทย จึงก่อให้เกิดอุตสาหกรรมต่อเนื่องตามมาจากการทำประมง เพื่อบริโภคสดภายในประเทศและแปรรูปส่งออกต่างประเทศ โดยส่วนใหญ่ทำการแปรรูปขึ้นต้น โดยการแช่เย็นแช่แข็ง ซึ่งได้รับการยอมรับว่าเป็น “กระบวนการในการถนอมอาหารที่ดีที่สุด” โดยทำให้อาหารมีอายุยืนยาวมากขึ้น สามารถรักษาสี สัน รสชาติ กลิ่นของอาหาร และที่สำคัญ คือ คุณค่าทางโภชนาการนั้นเทียบเท่ากับอาหารสด และได้รับความนิยมเป็นอย่างมากในตลาดต่างประเทศเช่น สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น หรือกลุ่มสหภาพยุโรป จึงทำให้อุตสาหกรรมอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง ได้รับความนิยมอย่างมาก ตั้งแต่เมื่อปี 2508 หรือตั้งแต่ไทยเริ่มประกาศใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 1 เป็นต้นมา ซึ่งมีการพัฒนามาพร้อมกับการพัฒนาอุตสาหกรรมอาหารของไทย (สถาบันอาหาร, 2552) ดังนี้

ช่วงก่อนปี พ.ศ. 2503 สินค้าที่ส่งออกกว่าร้อยละ 70 จะเป็นสินค้าเกษตรส่วนเกินจากการบริโภคภายในประเทศและใช้เทคโนโลยีอย่างง่ายในการถนอมอาหาร เช่น การตากแห้ง การดอง และการฉาบหรือเคลือบน้ำตาล เป็นต้น

ปี พ.ศ. 2503-2513 เป็นช่วงที่รัฐบาลได้ดำเนินนโยบายสนับสนุนอุตสาหกรรมเพื่อทดแทนการนำเข้า โดยนำเทคโนโลยีการผลิตนมข้นหวาน ผักและผลไม้กระป๋อง มาจากประเทศไต้หวัน และประเทศญี่ปุ่นเพื่อทำการผลิตในประเทศและเริ่มมีการส่งออก

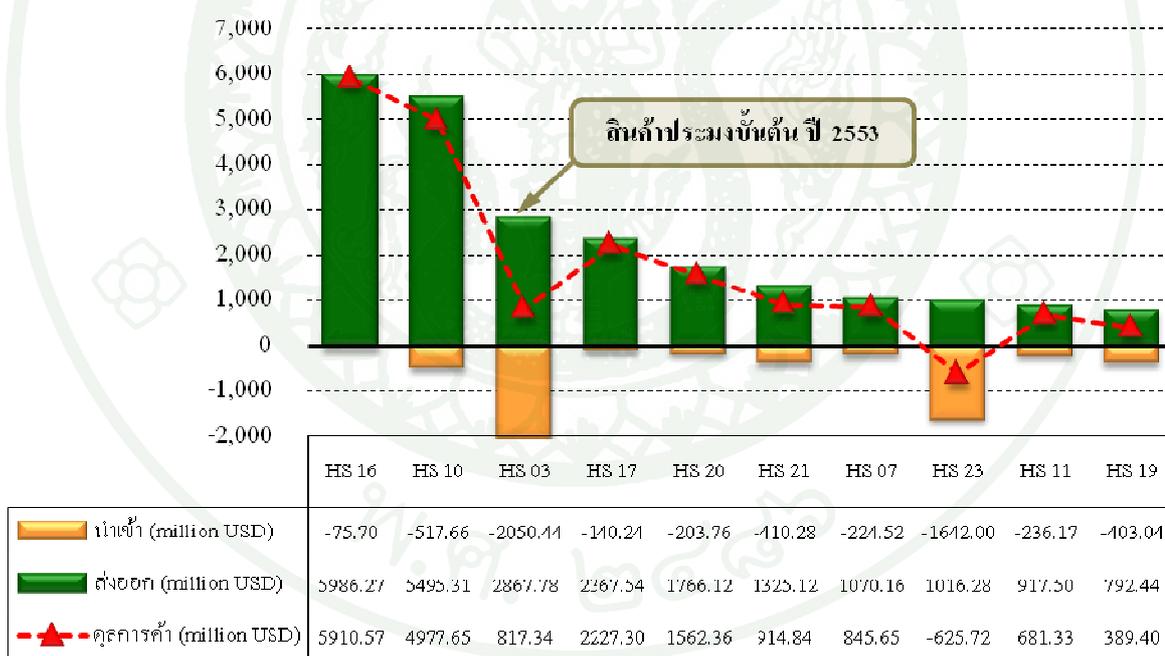
ปี พ.ศ. 2513-2523 ในช่วงนี้ไทยมีรายได้จากการส่งออกอาหารแปรรูปมากขึ้นรัฐบาลจึงเปลี่ยนมาใช้นโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมที่ผลิตเพื่อการส่งออกอย่างไรก็ตามผู้ผลิตในภาคอุตสาหกรรมอาหารยังคงขาดความชำนาญทั้งในด้านการผลิตและการตลาด ในช่วงเวลาดังกล่าวจึงมีการปรับปรุง Technology Knowhow เพื่อให้สินค้ามีคุณภาพได้มาตรฐานและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในตลาดต่างประเทศได้

ปี พ.ศ. 2523-2533 เป็นช่วงที่ภาคอุตสาหกรรมมีการพัฒนาอย่างรวดเร็ว ไทยมีความได้เปรียบในเรื่องค่าแรงงานซึ่งต่ำกว่าต่างประเทศ ผู้ผลิตมีความรู้ความชำนาญในการผลิตมากขึ้น สามารถผลิตและขายสินค้าจนเกิด Economies of Scale ในขณะที่เดียวกันสินค้าอุตสาหกรรมอาหารของไทยก็ประสบความสำเร็จในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ อุตสาหกรรมอาหารจึงเติบโตไปพร้อมกับอุตสาหกรรมอื่น ๆ อย่างรวดเร็ว ในช่วงเวลานี้ได้มีการนำเทคโนโลยีจากยุโรปและอเมริกาเข้ามาปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต

ปี พ.ศ. 2533-2543 (จนถึงปัจจุบัน) เป็นยุคแห่งการเปิดเสรีทางการค้า การแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารในตลาดโลกสูงขึ้น เนื่องจากมีประเทศผู้ผลิตรายใหม่ซึ่งมีค่าจ้างแรงงานต่ำและมีวัตถุดิบที่คล้ายคลึงกับไทยเข้าสู่ตลาดโลก นอกจากนี้กฎเกณฑ์การค้าโลกยังมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ผู้ประกอบการที่อยู่ในอุตสาหกรรมอาหารจึงจำเป็นต้องเร่งพัฒนาความสามารถทั้งในเรื่องเทคโนโลยีการผลิต การตลาด และการจัดการอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งพยายามผลิตสินค้าให้มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น ในขณะเดียวกันยังจำเป็นต้องให้ความสำคัญทางด้านความสะอาดและสุขอนามัยควบคู่ไปกับการพัฒนาตนเองเข้าสู่มาตรฐานสากลต่าง ๆ เช่น ISO 9000 ISO 14000 HACCP เพื่อให้เกิดความสามารถในการแข่งขันอย่างยั่งยืน ผลจากการพัฒนาอุตสาหกรรมอาหาร ทำให้การส่งออกอาหารของไทยก็มีแนวโน้มการส่งออกที่เพิ่มขึ้น และเป็นที่ยอมรับในตลาดโลกเรื่อยมา

เมื่อพิจารณาโครงสร้างในการส่งออกอาหารที่ได้มีการพัฒนาตั้งแต่ ก่อนแผนพัฒนาเศรษฐกิจฉบับที่ 1 ผ่านมากกว่า 50 ปี ที่ไทยได้มีการค้าระหว่างประเทศ จากเดิมที่ส่งออกสินค้าส่วนใหญ่จากการบริโภคภายในประเทศ จนภาคเศรษฐกิจการค้าระหว่างประเทศที่พึ่งพาการส่งออกเป็นหลัก จนกลายเป็นประเทศผู้นำในการส่งออกอาหารในตลาดโลก จนปัจจุบันได้มีการขนานนามให้

เป็น “ครัวไทยครัวโลก” ซึ่งไทยเป็นผู้ส่งออกข้าวและกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเป็นอันดับ 1 ของโลก โครงสร้างการค้าสินค้าอาหารของไทย ดังภาพที่ 3.1 พบว่า ในปี 2553 สินค้าอาหารที่ไทยส่งออกมีค่าสูงสุด 3 อันดับแรกได้แก่ สินค้าอาหารแปรรูปหรืออาหารกระป๋องที่ทำมาจากเนื้อสัตว์ ปลาและอาหารทะเล พิกัด HS 16 มีมูลค่าการส่งออกเท่ากับ 5,986.27 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ รองลงมา ได้แก่ สินค้าข้าวและธัญพืช พิกัด HS 10 มีมูลค่าส่งออกเท่ากับเท่ากับ 5,495.31 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และสินค้าประมงขั้นต้น ซึ่งในส่วนนี้รวมถึงอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง ประเภท กุ้ง ปลาหมึกสด และปลา เป็นต้น มูลค่าการส่งออกเท่ากับ 2,867.78 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ อัตราการขยายตัวในการส่งออก ร้อยละ 16.35 และในทางกลับกันก็พบว่าไทยมีการนำเข้าผลิตภัณฑ์ประมงในมูลค่าที่สูงที่สุดในกลุ่มของสินค้าอาหาร มีมูลค่าเท่ากับ 2,050.44 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งใกล้เคียงกับมูลค่าการส่งออก จากข้อมูลเบื้องต้นก็พบว่าผลิตภัณฑ์ประมงเบื้องต้นหรือสินค้าประมงของไทยนั้นมีความสำคัญต่อภาคการส่งออกและการค้าระหว่างประเทศตลอดมา ซึ่งเมื่อพิจารณาแนวโน้มทางการค้าก็พบว่า มีแนวโน้มการส่งออกและนำเข้าไปมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น



ภาพที่ 3.1 มูลค่าส่งออก นำเข้า และดุลการค้า สินค้าอาหารและเกษตร 10 อันดับแรกของไทย ปี 2553
ที่มา: คำนวณ โดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2554)

ตารางที่ 3.1 มูลค่า สัดส่วน อัตราการขยายตัวการส่งออกสินค้าเกษตรและอาหาร 10 อันดับแรกของไทย ปี 2549 - 2553

พิกัด	สินค้า	มูลค่าส่งออก (ล้าน USD)					อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)				สัดส่วนมูลค่าส่งออก (ร้อยละ)				
		2549	2550	2551	2552	2553	2550	2551	2552	2553	2549	2550	2551	2552	2553
HS16	ของปรุงแต่งจากเนื้อสัตว์ปลาและ อาหารทะเล	4,003.33	4,678.24	5,709.28	5,361.20	5,986.27	16.86	22.04	-6.10	11.66	26.19	23.78	23.58	23.63	23.01
HS10	ข้าวและธัญพืช	2,664.27	3,863.69	6,422.38	5,281.10	5,495.31	45.02	66.22	-17.77	4.06	17.43	19.64	26.53	23.28	21.12
HS03	ผลิตภัณฑ์ประมง	2,185.20	2,604.30	2,605.95	2,464.77	2,867.78	19.18	0.06	-5.42	16.35	14.30	13.24	10.76	10.86	11.02
HS17	น้ำตาลและขนมที่ทำจากน้ำตาล	875.70	1,509.97	1,661.31	2,005.70	2,367.54	72.43	10.02	20.73	18.04	5.73	7.68	6.86	8.84	9.10
HS20	อาหารปรุงแต่ง	1,321.35	1,548.92	1,716.01	1,542.62	1,766.12	17.22	10.79	-10.10	14.49	8.64	7.87	7.09	6.80	6.79
HS21	ของปรุงแต่งเบ็ดเตล็ดที่บริโภคนได้	742.77	857.46	1,007.71	1,071.08	1,325.12	15.44	17.52	6.29	23.72	4.86	4.36	4.16	4.72	5.09
HS07	พืชผักรวมทั้งรากและหัวบางชนิด ที่บริโภคนได้	673.28	843.32	749.32	854.08	1,070.16	25.26	-11.15	13.98	25.30	4.40	4.29	3.10	3.76	4.11
HS23	ผลิตภัณฑ์อาหารสัตว์	602.24	780.65	800.37	771.70	1,016.28	29.62	2.53	-3.58	31.69	3.94	3.97	3.31	3.40	3.91
HS11	มอลต์สตาρχอินูลิน/กลูเทนจาก ข้าวสาลี	459.80	540.34	583.03	606.65	917.50	17.52	7.90	4.05	51.24	3.01	2.75	2.41	2.67	3.53
HS19	ของปรุงแต่งจากธัญพืชแป้งและ สตาρχ หรืออนม	401.23	542.25	637.66	653.79	792.44	35.15	17.59	2.53	21.21	2.62	2.76	2.63	2.88	3.05
	รวมสินค้าเกษตร 10 รายการแรก	13,929.17	17,769.13	21,893.02	20,612.68	23,604.51	27.57	23.21	-5.85	14.51	91.13	90.34	90.43	90.86	90.74
	รวมมูลค่าสินค้าเกษตรและอาหารทั้งหมด	15,285.15	19,669.43	24,209.59	22,687.02	26,013.69	28.68	23.08	-6.29	14.66	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา: Global Trade Atlas (2010)

ตารางที่ 3.2 มูลค่า สัดส่วน และอัตราการขยายตัวของการนำเข้าสินค้าเกษตรและอาหารทั้งหมด 10 อันดับแรกของไทย ปี 2549 - 2553

พิกัด	สินค้า	มูลค่านำเข้า (ล้านUSD)					อัตราการขยายตัว(ร้อยละ)				สัดส่วนมูลค่านำเข้า(ร้อยละ)				
		2549	2550	2551	2552	2553	2550	2551	2552	2553	2549	2550	2551	2552	2553
HS 03	ผลิตภัณฑ์ประมง	1,486.05	1,775.49	2,304.18	1,869.06	2,050.44	19.48	29.78	-18.88	9.70	28.20	28.98	26.92	26.41	25.44
HS 23	ผลิตภัณฑ์อาหารสัตว์	823.15	1,033.46	1,542.51	1,396.74	1,642.00	25.55	49.26	-9.45	17.56	14.92	16.05	15.67	17.68	19.00
HS 12	เมล็ดพืชและผลไม้ที่มีน้ำมัน	438.53	685.03	1,089.50	802.79	966.95	56.21	59.04	-26.32	20.45	10.71	8.55	10.39	12.49	10.92
HS 04	ผลิตภัณฑ์นมไปรษณีย์	375.80	551.80	591.82	338.28	562.76	46.83	7.25	-42.84	66.36	5.27	4.71	4.73	4.68	5.24
HS 10	ข้าวและธัญพืช	241.69	312.22	408.08	384.97	517.66	29.18	30.70	-5.66	34.47	4.10	4.62	4.68	4.09	4.67
HS 21	ของปรุงแต่งเบ็ดเตล็ดที่บริโภคได้	237.00	308.78	356.66	343.27	410.28	30.29	15.51	-3.75	19.52	4.77	4.55	4.23	4.29	4.65
HS 19	ของปรุงแต่งจากธัญพืชแป้งและสตาร์ชหรือนม	233.09	279.17	374.08	341.55	403.04	19.77	34.00	-8.70	18.00	7.52	7.33	8.37	6.78	4.60
HS 08	ผลไม้และลูกนัตที่บริโภคได้	166.85	232.04	293.23	306.82	370.26	39.07	26.37	4.63	20.68	2.74	3.25	3.52	3.36	4.17
HS 22	เครื่องดื่มสุราน้ำดื่มสาขุ	205.15	223.65	265.82	216.67	259.34	9.02	18.86	-18.49	19.69	2.82	2.87	3.34	3.26	3.08
HS 11	มอลต์สตาร์ชอินูลินและกลูเทนจากข้าวสาลี	147.24	220.56	284.18	226.12	236.17	49.80	28.84	-20.43	4.44	3.80	4.00	3.39	3.05	2.95
	รวมสินค้าเกษตร 10 รายการแรก	4354.55	5622.20	7510.05	6226.27	7418.89	29.11	33.58	-17.09	19.15	84.86	84.92	85.26	86.06	84.71
	รวมมูลค่าสินค้าเกษตรและอาหารทั้งหมด	4829.96	5128.12	6594.23	8726.18	7351.73	6.17	28.59	32.33	-15.75	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา: Global Trade Atlas (2010)

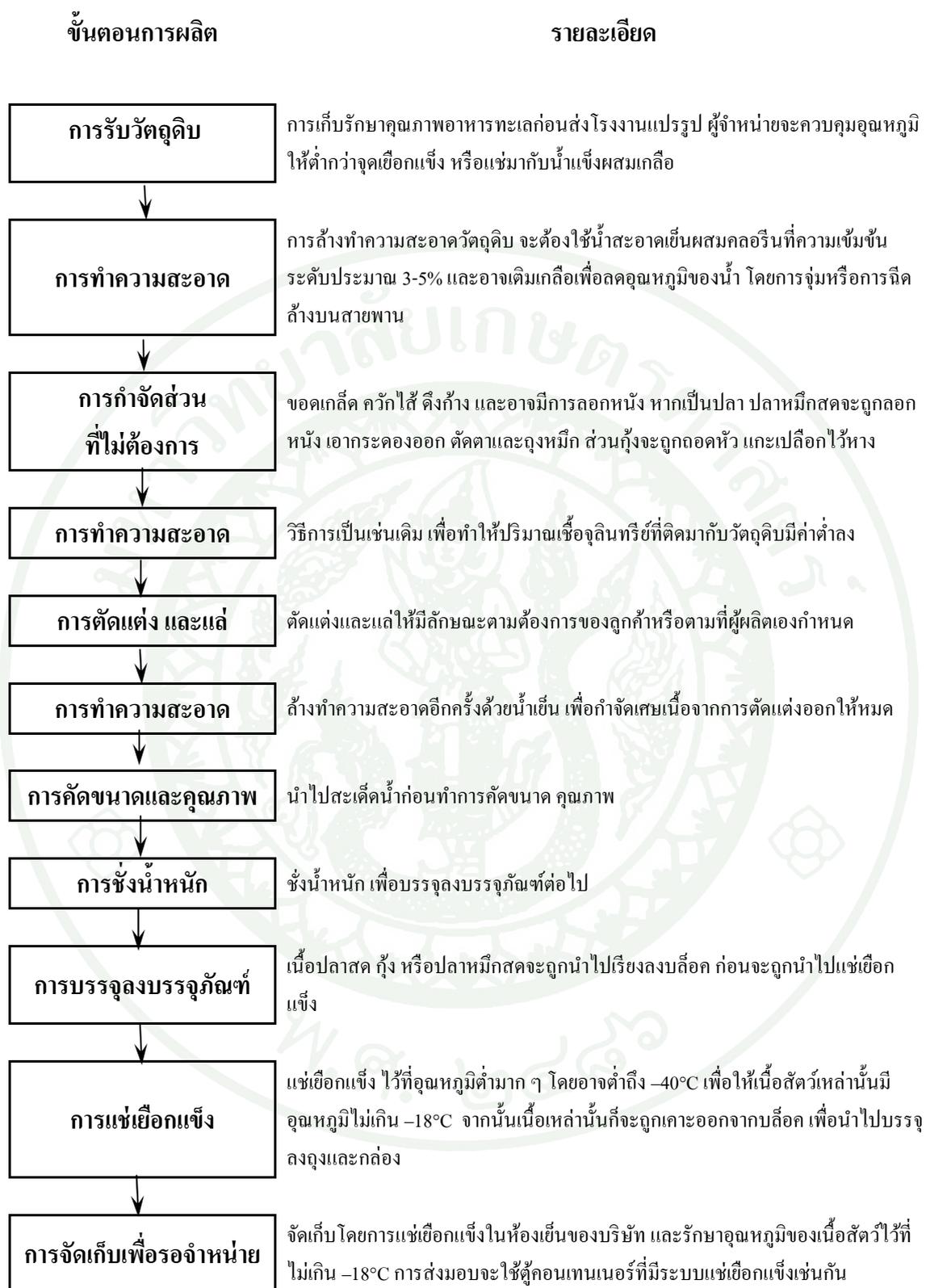
ลักษณะและรูปแบบการผลิตอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งเพื่อการส่งออก

ลักษณะและรูปแบบการผลิตอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทย ส่วนใหญ่เป็นการผลิตเพื่อการส่งออก ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งที่สำคัญมี 3 ชนิด คือ กุ้ง ปลา และปลาหมึกสด รูปแบบของสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งแตกต่างกันไปตามความต้องการของผู้บริโภค ดังนี้ (ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย, 2543: 141 - 143)

1. กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง มีรูปแบบสินค้าที่นิยมหลายรูปแบบ อาทิ กุ้งเด็ดหัวไม่แกะเปลือก กุ้งเด็ดหัวแกะเปลือก เด็ดหางไม่ผ่าหลัง กุ้ง ทั้งตัวไม่เด็ดหางไม่แกะเปลือก เป็นต้น
2. ปลาสดแช่เย็นแช่เย็นแช่แข็งรูปแบบสินค้าที่นิยม คือ ปลาทู ปลาแล่ และปลาสดทั้งตัว
3. ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่เย็นแช่แข็ง สามารถทำได้หลายรูปแบบ อาทิ ปลาหมึกสดกระดองแล่ ปลาหมึกสดกล้วยแล่ ปลาหมึกสดซีกใส่ ปลาหมึกสดทั้งตัว เป็นต้น

การผลิตอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งเพื่อการส่งออกมีวิธีการผลิตที่สำคัญ 2 แบบ และมีขั้นตอนการผลิตที่แสดงไว้ในภาพที่ 3.2 ได้แก่

1. การผลิตแบบ Block Frozen เป็นวิธีการผลิตแบบแช่เย็นแช่แข็งรวมกันหลายชิ้นในกล่องเดียวกันเป็นก้อน โดยจะเรียงใส่ถาดที่ทำด้วยเหล็กปลอดสนิม ซึ่งมีขนาดบรรจุต่าง ๆ กัน ขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้ซื้อ เช่น 1 กิโลกรัมหรือ 2 กิโลกรัม จากนั้นนำเข้าห้องแช่เย็นแช่แข็งให้มีอุณหภูมิที่จุดกลาง -18 องศา แล้วจึงนำมาแกะออกจากถาด นำไปแช่ในน้ำเย็นจัดหรือวางแล้วจึงพ่นน้ำไปแช่ในน้ำเย็นจัดหรือวางแล้วจึงพ่นด้วยน้ำเย็นจัดเพื่อเคลือบจากนั้นสวมถุงพลาสติกและบรรจุใส่กล่องกระดาดอบเทียน สินค้าที่นิยมผลิตในลักษณะนี้คือ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง
2. การผลิตแบบ Individual Quick Frozen (I.Q.F.) เป็นวิธีการผลิตแบบแช่เย็นแช่แข็งเป็นตัว ๆ หรือชิ้นเดียว สินค้าที่คัดแล้วจะถูกเรียงลงบนสายพานเพื่อส่งเข้าเครื่องแช่เยือกแข็ง I.Q.F. ที่อุณหภูมิ -50 องศาเซลเซียส แล้วบรรจุลงถุงพลาสติกที่พิมพ์รูปภาพมีสีสันต่าง ๆ ตามความต้องการของตลาด จากนั้นจึงบรรจุใส่กล่องกระดาดอบเทียนสินค้าที่นิยมผลิตในลักษณะนี้คือ ปลาสดแช่เย็นแช่เย็นแช่แข็งและปลาหมึกสด เมื่อเสร็จขั้นตอนการบรรจุใส่กล่องกระดาดเรียบร้อยแล้วอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งจะถูกนำไปไว้ในห้องเก็บที่อุณหภูมิ -18 องศา เพื่อเตรียมส่งออกต่อไป



ภาพที่ 3.2 ขั้นตอนและรายละเอียดการผลิตอาหารทะเลแช่เยือกแข็ง
ที่มา: กรมควบคุมมลพิษ (2548)

สถานการณ์การผลิตสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง

การศึกษาแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งที่สำคัญ 3 ชนิด คือ กุ้ง ปลาและปลาหมึกสด ดังนี้

กุ้ง: แหล่งที่มาของกุ้งที่ใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย มาจาก 2 แหล่งด้วยกัน คือ จับจากธรรมชาติ และการเพาะเลี้ยง แหล่งเพาะเลี้ยงกุ้งเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมกุ้งเพื่อการส่งออกของไทย ที่สำคัญ ได้แก่ ภาคตะวันออก ภาคกลาง และภาคใต้ ซึ่งเป็นแหล่งเพาะเลี้ยงกุ้งที่สำคัญ กุ้งที่ทำการเพาะเลี้ยงในปัจจุบันจะเป็นกุ้งขาวเป็นส่วนใหญ่ โดยมีสัดส่วนการเพาะเลี้ยงกุ้งขาวร้อยละ 80 และกุ้งกุลาดำ ร้อยละ 20 ปัญหาอุทกภัยทางภาคใต้ เมื่อปลายปี 2553 ทำให้ฟาร์มเพาะปลูกกุ้งชายฝั่งอันดามันของไทยได้รับผลกระทบและผลผลิตลูกกุ้งมีปริมาณลดลง เกิดภาวะขาดแคลนวัตถุดิบกุ้งในช่วงเวลาหนึ่ง ทำให้ผู้ประกอบการต้องนำเข้าวัตถุดิบกุ้งจากต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตาม การนำเข้าวัตถุดิบจะเป็นเพียงบางช่วงเท่านั้น เพราะการนำเข้าผู้ประกอบการจะต้องพิจารณาถึงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศเป็นปัจจัยสำคัญ เนื่องจาก จะทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นได้

ปลาและปลาหมึกสด: แหล่งที่มาของวัตถุดิบการผลิตปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง ปลาหมึกสดจะมาจากการจับตามธรรมชาติทั้งหมด เนื่องจากการเพาะเลี้ยงปลาหมึกสดสามารถทำได้ยาก และมีต้นทุนในการผลิตสูง ดังตารางที่ 3.3 พบว่า ปริมาณปลาหมึกสดที่สามารถจับได้ตามธรรมชาติมีแนวโน้มลดลง จากเดิมในช่วงปี 2532 - 2534 ที่เคยมีปริมาณการจับได้ประมาณ 144,130 ตันต่อปี ลดลงเหลือเพียง 113,000 ตันต่อปี ในปี 2551 และในส่วนนี้ได้มาจากการทำประมงนอกน่านน้ำจากประเทศเพื่อนบ้าน ส่วนของเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งส่วนใหญ่เป็นปลาทะเลจากเรือประมงไทยที่มากขึ้นทางฝั่งที่แม่กลอง จังหวัดสมุทรสาคร ฝั่งตะวันออก จังหวัดชลบุรี และภาคใต้ จังหวัดระนอง บัตตานี สงขลา ซึ่งเป็นปลาทะเลที่ชาวประมงออกไปจับนอกน่านน้ำของประเทศ เช่น น่านน้ำของประเทศกัมพูชา พม่า เวียดนาม อินโดนีเซีย เนื่องจากปัจจุบันน่านน้ำของไทยมีปริมาณปลาที่ลดลงมาก โดยการซื้อวัตถุดิบของผู้ผลิตจะมี 2 วิธี คือ ผู้ผลิตไปซื้อเองโดยตรง และซื้อผ่านพ่อค้าแพปลาเพื่อนำไปเป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งเพื่อจำหน่ายทั้งในประเทศและส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ

ตารางที่ 3.3 ปริมาณสัตว์น้ำทั้งหมด จำแนกตามประเภทสัตว์น้ำ ปี 2532 – 2551

(ปริมาณ: 1,000 ตัน)

ปี	รวม	สัตว์น้ำเค็ม							สัตว์น้ำจืด			
		รวม	ปลา	กุ้ง	ปู	หมึก	หอย	อื่นๆ	รวม	ปลา	กุ้ง	อื่นๆ
2532 - 2534	2,831	2,601	1,967	240	43	144	178	29	230	223	8	0
2535 - 2537	3,383	3,055	2,310	344	48	149	136	68	328	317	11	0
2538 - 2540	3,502	3,092	2,324	373	52	168	139	36	410	401	8	1
2541 - 2543	3,786	3,275	2,272	378	45	173	377	29	512	488	20	4
2544 - 2546	3,786	3,275	2,272	378	45	173	377	29	512	488	20	4
2547 - 2549	4,090	3,355	2,230	497	42	157	369	59	736	695	32	8
2550	3,675	2,925	1,838	587	35	132	325	8	751	709	36	7
2551	3,204	2,453	1,293	561	31	113	306	150	751	710	36	4

ที่มา: กรมประมง (2554ก)

ช่วงเวลาที่ผ่านมามาจนถึงปัจจุบันเกิดความเสื่อมโทรมมากของทรัพยากรธรรมชาติทางทะเล ส่งผลต่อปริมาณสัตว์น้ำที่ลดลง ซึ่งกระทบต่ออุตสาหกรรมอาหารทะเลที่สำคัญของไทย การรองรับการขยายตัวของอุตสาหกรรมดังกล่าวจึงมีการเพาะเลี้ยงเพิ่มขึ้น ตารางที่ 3.4 พบว่า แนวโน้มของการเพาะเลี้ยงมีปริมาณเพิ่มจากเมื่อช่วงปี 2535 – 2537 ที่มีการเพาะเลี้ยงชายฝั่งและการเพาะเลี้ยงน้ำจืดเพียง 290,230 และ 158,030 ตัน เพิ่มขึ้นเป็น 808,300 และ 522,500 ตัน ในปี 2551

ตารางที่ 3.4 ปริมาณสัตว์น้ำเค็มและสัตว์น้ำจืด จำแนกตามวิธีการประมง ปี 2535 - 2551

(ปริมาณ: 1,000 ตัน)

ปี	รวม	จับธรรมชาติ		เพาะเลี้ยง	
		น้ำเค็ม	น้ำจืด	เพาะเลี้ยงชายฝั่ง	น้ำจืด
2535 - 2537	3,382.70	2,764.43	170.00	290.23	158.03
2538 - 2540	3,502.07	2,764.33	201.70	327.73	208.30
2541 - 2543	3,786.47	2,642.20	199.87	632.63	311.77
2544 - 2546	3,786.47	2,642.20	199.87	632.63	311.77
2547 - 2549	4,090.40	2,578.77	205.50	775.97	530.17
2550	3,675.40	2,079.40	225.60	845.30	525.10
2551	3,204.20	1,644.80	228.60	808.30	522.50

ที่มา: กรมประมง (2554ข)

สถานการณ์การค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง

กรณีกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613

กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเป็นสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งที่ทำรายได้ให้แก่ประเทศอันดับหนึ่งของสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งทั้งหมด และส่วนแบ่งของมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดโลก ดังตารางที่ 3.5 พบว่า ไทยมีส่วนแบ่งในการส่งออกมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่งของโลก และมีแนวโน้มการส่งออกเพิ่มขึ้น โดยในปี 2550 ไทยส่งออกคิดเป็นร้อยละ 16.28 ของการส่งออกทั้งหมดของโลก รองลงมาจะเป็นประเทศในกลุ่มเอเชีย ได้แก่ อินเดีย จีน อินโดนีเซีย มีส่วนแบ่งในการส่งออกที่ใกล้เคียงกัน มีค่าเท่ากับ 9.89 9.79 และ 9.26 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมด และประเทศในแถบอเมริกาใต้ และยุโรป ได้แก่ เอกวาดอร์ เม็กซิโก อาร์เจนตินา เบลเยียม เดนมาร์ก และแคนาดา เป็นต้น ซึ่งประเทศดังกล่าวนี้มีความสามารถในการส่งออกสูงสุด 10 อันดับแรกของโลกมาโดยตลอด และจีนเป็นประเทศที่มีการพัฒนาความสามารถในการส่งออกที่สูงมาก มีการสนับสนุนให้มีการเพาะเลี้ยงกุ้งเพิ่มขึ้น จนทำให้จากเดิมที่เคยส่งออกเป็นอันดับที่ 10 มีส่วนแบ่งในการส่งออกคิดเป็นร้อยละ 2.54 และ 3.17 ของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งทั้งหมดของโลก ในปี 2550 และปี 2551 ตามลำดับ จนในปี 2552 ส่งออกเพิ่มขึ้นเป็น 9.78 ของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งทั้งหมดของโลก เลื่อนลำดับมาเป็นที่ 3 รองจากอินเดีย

สภาวะการแข่งขันในตลาดส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งค่อนข้างมีความรุนแรงในระหว่างประเทศผู้ส่งออกในภูมิภาคเอเชีย เช่น ไทย อินโดนีเซีย อินเดีย จีน และเวียดนาม เนื่องจากคุณภาพของวัตถุดิบ สภาพภูมิอากาศ และภูมิประเทศมีความใกล้เคียงกันมาก ตลาดส่งออกหลักส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นตลาดเดียวกัน ดังนั้น การแข่งขันระหว่างไทยกับคู่แข่งในปัจจุบันจะเป็นการแข่งขันโดยใช้กลยุทธ์ด้านราคาเป็นปัจจัยสำคัญ และการแข่งขันด้านคุณภาพมาตรฐาน ซึ่งไทยยังคงเป็นผู้นำตลาดในช่วงที่ผ่านมาเนื่องจากการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีทางการผลิต และการแปรรูปมาเป็นเวลานาน แต่ในปีที่ผ่านมาพบว่าสถานการณ์การแข่งขันทางด้านราคานั้นทวีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับมีการกีดกันทางการค้าที่มีโชษะภัย ผู้ผลิตในต่างประเทศมีจำนวนมากขึ้นทำให้สินค้าเข้าสู่ตลาดในปริมาณมากเกิดภาวะสินค้าล้นตลาด (Over Supply) ผู้นำเข้ามีโอกาสที่จะเลือกซื้อสินค้าและมีอำนาจในการเจรจาต่อรองราคาสูง ทำให้ไทยต้องปรับลดราคาเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ส่งผลให้เกิดการขาดดุลงบการเงินมากขึ้น

ตารางที่ 3.5 ประเทศที่มีส่วนแบ่งของมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 มากที่สุดในโลก 10 อันดับแรก

ประเทศ	ส่วนแบ่ง (ร้อยละ)			อันดับ		
	2550	2551	2552	2550	2551	2552
ไทย	16.281	16.874	17.773	1	1	1
อินเดีย	11.561	9.483	9.896	2	3	2
จีน	2.544	3.169	9.788	10	10	3
อินโดนีเซีย	11.083	11.039	9.256	3	2	4
เอกวาดอร์	8.569	8.905	8.257	4	4	5
เม็กซิโก	5.330	4.916	5.045	5	7	6
อาร์เจนตินา	4.073	5.112	4.289	8	5	7
เบลเยียม	4.616	4.979	3.643	6	6	8
เดนมาร์ก	4.113	4.581	3.340	7	8	9
แคนาดา	3.868	3.516	3.323	9	9	10

หมายเหตุ: รายงานดังกล่าวไม่รวมเวียดนาม เนื่องจากการรายงานข้อมูล

ที่มา: คำนวณ โดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2011)

ประเทศคู่ค้าที่สำคัญของไทย คือ ตลาดสหรัฐอเมริกา เป็นตลาดที่มีการบริโภคสินค้ากุ้งมากเป็นอันดับ 1 ของโลก เป็นตลาดที่เน้นสินค้าราคาสูง ทำให้ราคาต่อหน่วยที่ผู้ประกอบการได้รับมีแนวโน้มลดลง แต่การซื้อขายในตลาดสหรัฐอเมริกาจะเป็นการซื้อในปริมาณมาก ผู้ประกอบการไทยจึงยังคงเน้นทำตลาดที่สหรัฐอเมริกาเป็นหลัก ในช่วงที่ผ่านมาไทยเป็นผู้นำตลาดและมีส่วนแบ่งตลาดในสหรัฐอเมริกามากกว่าร้อยละ 40 ของการส่งออกกุ้งทั้งไปตลาดสหรัฐอเมริกา อัตราการขยายของการส่งออกกุ้งไทยในตลาดสหรัฐอเมริกาในช่วงที่ผ่านมาเป็นไปอย่างรวดเร็ว ปัจจุบันประเทศคู่แข่งที่สำคัญได้แก่ เวียดนาม จีน และอินโดนีเซีย ทำให้มีผลผลิตเข้าสู่ตลาดสหรัฐอเมริกาเป็นจำนวนมากและเกิดภาวะผลผลิตล้นตลาด เกิดการขายตัดราคากันมากขึ้น จนในปี 2547-2548 ผู้ประกอบการไทยต้องประสบปัญหาเกี่ยวกับมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-Dumping) และการวางเงินค้ำประกัน Continuous Bond ทำให้ขีดความสามารถในการแข่งขันของไทยลดลง แต่ประเทศคู่แข่งต่าง ๆ ก็ได้รับผลกระทบจากมาตรการ AD และการวางเงินค้ำประกัน Continuous Bond ในตลาดสหรัฐอเมริกาเช่นเดียวกับไทย แต่อัตรากำไรที่ถูกรีดเก็บสูงกว่าไทย ทำให้คู่แข่งทำตลาดได้ลำบากมากยิ่งขึ้น จึงทำให้ไทยยังสามารถมีความสามารถในการแข่งขันในตลาดสหรัฐอเมริกาดลอดมา

สำหรับการแข่งขันในตลาดญี่ปุ่นในช่วงที่ผ่านมาจะเป็นการแข่งขันด้านคุณภาพมาตรฐาน เป็นสำคัญ เนื่องจากผู้บริโภคให้ความสำคัญกับเรื่องของคุณภาพสินค้า สุขอนามัยและมาตรฐานสูง การเข้ามาใหม่ของผู้ค้ารายใหม่อาจทำได้ยากเนื่องจากจะต้องมีการใช้สายสัมพันธ์ที่มีกันมานาน แต่ในปัจจุบันการแข่งขันด้านราคาเริ่มรุนแรงมากขึ้น โดยเฉพาะการแข่งขันกับประเทศคู่แข่งที่สำคัญ ได้แก่ เวียดนาม ซึ่งได้เปรียบไทยในด้านต้นทุนการผลิต ซึ่งทำให้ผู้ซื้อมีอำนาจต่อรองสูงและนำไปสู่การกดราคา ส่งผลให้สินค้าของไทยบางส่วนต้องปรับราคาลดลงเพื่อสามารถแข่งขันได้

สภาวะการแข่งขันในตลาดสหภาพยุโรปสำหรับกุ้งแช่แข็งในช่วงที่ผ่านมา ยังไม่รุนแรงมากนัก เนื่องจากไทยถูกตัดสิทธิ GSP ทำให้ยังไม่สามารถขยายตลาดได้มาก ในขณะที่เวียดนามได้รับสิทธิ GSP อย่างไรก็ตาม สหภาพยุโรปได้คืนสิทธิ GSP ให้ไทยมีผลย้อนหลังตั้งแต่ 1 สิงหาคม 2548 จึงเป็นโอกาสที่ไทยจะสามารถเข้าไปขยายตลาดได้อีกครั้ง ดังตารางที่ 3.6 พบว่า เมื่อปี 2547 มูลค่าส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งมีมูลค่าเท่ากับ 15.39 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และต่อมาในปี 2549 ไทยส่งออกได้เพิ่มขึ้นเป็น 53,171 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และเพิ่มขึ้น 152,390 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งพบว่าตลาดสหภาพยุโรป (15) ก็เป็นตลาดที่ไทยควรเข้ามาทำการตลาด และสามารถขยายการตลาดได้เพิ่มมากยิ่งขึ้นเพราะเป็นผลเนื่องมาจากการรวมกลุ่มเป็นกลุ่มสหภาพทางเศรษฐกิจซึ่งส่งผลให้เป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่มากและมีความสามารถในการซื้อที่สูงมาก

ตารางที่ 3.6 มูลค่าส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งพิกัด HS 030613 ของไทยในตลาดปลายทางที่สำคัญ ปี 2547 – 2553

(หน่วย: 1000 เหรียญสหรัฐฯ)

ประเทศ	2547	2548	2549	2550	2551	2552	2553
สหรัฐอเมริกา	371,623	495,280	605,220	575,379	625,802	606,703	752,115
ญี่ปุ่น	201,018	180,409	172,882	196,634	214,044	268,033	328,269
สหภาพยุโรป (15)	15,394	24,530	53,171	96,101	152,390	177,337	238,685
แคนาดา	49,135	49,976	60,123	82,834	74,970	74,761	90,019
จีน	15,419	13,950	14,072	19,813	19,756	19,122	45,949
เกาหลีใต้	37,004	36,447	51,548	49,541	43,671	39,659	36,549
ออสเตรเลีย	26,324	30,161	28,771	38,568	21,882	26,127	33,484
ประเทศอื่น ๆ	63,908	67,954	73,764	105,161	105,430	120,684	132,586
รวมทั้งหมด	779,825	898,707	1,059,551	1,164,031	1,257,945	1,332,426	1,657,656

ที่มา: Global Trade Atlas (2011)

กรณีปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งพิกัด HS 030749

ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งเป็นอีกหนึ่งสินค้าที่ไทยสามารถส่งออกได้ในปริมาณที่สูงมาก และมากเป็นอันดับ 1 ของโลก โดยในปี 2551 ส่วนแบ่งของมูลค่าการส่งออกของไทยมีค่าเท่ากับ ร้อยละ 21.9 ของการส่งออกปลาหมึกแช่เย็นแช่แข็งทั้งหมดของโลก แต่เมื่อปี 2553 พบว่า ประเทศจีนมีสัดส่วนการส่งออกเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 50 แต่เมื่อปี 2551 และ 2552 จีนส่งออกได้เพียง ร้อยละ 11.68 และ 12.33 ตามลำดับ ซึ่งแสดงให้เห็นถึงศักยภาพในการส่งออกที่สูงมากของจีน แต่ แนวโน้มการส่งออกของไทยในตลาดโลกก็ยังมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นในรูปของมูลค่า โดยคิดเป็น ร้อยละ 21.89 18.610 และ 25 ในปี 2551 – 2553 รองลงมา ได้แก่ สเปน สหรัฐอเมริกา และเกาหลีใต้ เป็นต้น (ดังตารางที่ 3.7)

ตารางที่ 3.7 ประเทศที่มีส่วนแบ่งในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งพิกัด HS 030749 มาก ที่สุดในโลก 10 อันดับแรก

ประเทศ	ส่วนแบ่ง (ร้อยละ)			อันดับ		
	2550	2551	2552	2550	2551	2552
จีน	11.678	12.325	50	2	2	1
ไทย	21.891	18.610	25	1	1	2
สเปน	8.986	8.898	3.743	3	3	3
สหรัฐอเมริกา	4.036	4.243	2.834	8	8	4
เกาหลีใต้	6.701	6.560	2.357	4	5	5
เปรู	5.626	6.579	2.226	6	4	6
โมร็อกโก	5.874	6.406	2.104	5	6	7
อินเดีย	3.721	4.710	1.732	10	7	8
ไต้หวัน	3.914	4.056	1.375	9	10	9
แอฟริกาใต้	4.086	4.202	1.177	7	9	10

ที่มา: คำนวณ โดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2011)

ประเทศคู่ค้าที่สำคัญของไทยได้แก่ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป (15) โดยญี่ปุ่นเป็นตลาดส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งที่สำคัญของไทย อันเนื่องมาจากชาวญี่ปุ่นนิยมบริโภคอาหารทะเล โดยเฉพาะปลาหมึกสดมาก ทำให้ญี่ปุ่นเป็น ประเทศที่มีไทยส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งมากที่สุดในโลก มีมูลค่าเท่ากับ 155.41 135.71 และ 158.11 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือคิด

เป็นร้อยละ 44.07 44.01 และ 46.44 ของการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งทั้งหมดของไทย ในปี 2551 2552 และ 2553 ตามลำดับ รองลงมาคือ ประเทศสหรัฐอเมริกา ส่วนแบ่งของมูลค่าการส่งออกของไทยมีค่ามากกว่าร้อยละ 30 ของการส่งออกทั้งหมดของไทย และประเทศคู่ค้าอื่น ๆ ได้แก่ สหภาพยุโรป (15) แคนาดา จีน เกาหลีใต้ ออสเตรเลีย และเวียดนาม เป็นต้น

ตารางที่ 3.8 มูลค่าส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งพิกัด HS 030749 ของไทยในตลาดปลายทางที่สำคัญ 10 อันดับแรก ปี 2547 – 2553

ประเทศ	มูลค่าการส่งออก (1,000 USD)			ส่วนแบ่งการส่งออก (%)			%การเปลี่ยนแปลง ปี 2553/2552
	2551	2552	2553	2551	2552	2553	
ญี่ปุ่น	155,409.00	135,705.00	158,112.00	44.07	44.01	46.44	16.51
สหรัฐอเมริกา	116,975.00	104,278.00	112,481.00	33.17	33.82	33.04	7.87
สหภาพยุโรป (15)	35,509.00	22,159.00	21,971.00	10.07	7.19	6.45	- 0.85
แคนาดา	1,172.00	3,873.00	10,014.00	0.33	1.26	2.94	158.59
จีน	11,580.00	10,641.00	9,172.00	3.28	3.45	2.69	- 13.81
เกาหลีใต้	6,229.00	5,969.00	6,918.00	1.77	1.94	2.03	15.90
ออสเตรเลีย	4,910.00	4,600.00	5,215.00	1.39	1.49	1.53	13.36
เวียดนาม	6,300.00	6,422.00	5,076.00	1.79	2.08	1.49	- 20.95
ไต้หวัน	2,511.00	4,014.00	4,319.00	0.71	1.30	1.27	7.60
ฮ่องกง	6,441.00	6,274.00	2,666.00	1.83	2.03	0.78	- 57.51
ประเทศอื่น ๆ	5,567.00	4,402.00	4,528.00	1.58	1.43	1.33	2.86
รวมทั้งรวม	352603.00	308337.00	340472.00	100.00	100.00	100.00	10.42

ที่มา: Global Trade Atlas (2011)

กรณีเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง HS 0304

สถานการณ์การแข่งขันระหว่างประเทศของเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งของผู้ผลิตไทยจะเสียเปรียบประเทศคู่แข่ง อย่างเช่น เวียดนาม จีน อินเดีย และอินโดนีเซีย เนื่องจาก ประเทศคู่แข่งเหล่านี้ยังมีวัตถุดิบปลาทะเลอุดมสมบูรณ์ ค่าจ้างแรงงานต่ำ การได้สิทธิ GSP ในตลาดสหภาพยุโรป ทำให้ต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้าจากคู่แข่งมีราคาต่ำกว่าสินค้าจากไทย นอกจากนี้ รัฐบาลของประเทศจีนและเวียดนามนั้นยังให้การสนับสนุนผู้ผลิตอย่างจริงจังและต่อเนื่อง ทำให้ต้นทุนในการผลิตของประเทศคู่แข่งเหล่านี้จึงถูกกว่าของไทย ในขณะเดียวกัน ด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์

ประเทศคู่แข่งก็มีการพัฒนาขึ้นอย่างต่อเนื่องเช่นกัน ในส่วนของผู้ผลิตไทยได้เปรียบคู่แข่งทางด้านความเชื่อถือทางการค้าระหว่างผู้ผลิตและผู้ซื้อที่มีสัมพันธภาพที่ดีต่อกันมาเป็นระยะเวลาอันยาวนาน คุณภาพได้มาตรฐานตามที่ผู้ซื้อต้องการ ความมั่นคงทางด้านการเมืองผลิตภัณฑ์มีสุขอนามัยที่ดี และราคาที่ยังคงสู้กับคู่แข่งได้แต่ก็ไม่มากนัก ดังตารางที่ 3.9 พบว่า การส่งออกเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย อยู่ที่อันดับ 10 ของโลก ซึ่งมีส่วนแบ่งในการส่งออกเพียงร้อยละ 2.75 ในปี 2553 แต่กลับความต้องการเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดโลกมีปริมาณที่สูงมาก จึงถือเป็นอีกสินค้าประมงที่ควรให้การสนับสนุนในการส่งออก เพื่อทดแทนสินค้าอื่น ๆ ที่เริ่มไทยเริ่มสูญเสียความสามารถในการแข่งขันเช่น ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งเพราะเนื่องจาก ข้อจำกัดทางด้านทรัพยากรที่นำมาใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิต

ตารางที่ 3.9 ประเทศที่มีส่วนแบ่งในการส่งออกเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งพิกัด HS 0304 มากที่สุดในโลก 10 อันดับแรก

ประเทศ	ส่วนแบ่ง (ร้อยละ)			อันดับ		
	2550	2551	2552	2550	2551	2552
จีน	18.43	18.77	22.98	1	1	1
นอร์เวย์	7.16	7.27	9.29	3	3	2
ชิลี	11.54	11.07	8.51	2	2	3
สหรัฐอเมริกา	6.62	6.38	6.04	4	4	4
เดนมาร์ก	5.71	5.91	5.62	7	6	5
เนเธอร์แลนด์	6.40	6.30	4.92	6	5	6
ไอซ์แลนด์	6.43	5.35	4.69	5	7	7
เยอรมัน	3.76	4.19	3.67	8	8	8
อาร์เจนตินา	2.91	2.92	2.83	9	10	9
ไทย	2.69	3.17	2.75	10	9	10

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2011)

ประเทศคู่ค้าที่สำคัญของไทย ได้แก่ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป (15) นอร์เวย์ เกาหลีใต้ และไต้หวัน ซึ่งตลาดญี่ปุ่นจะเป็นตลาดที่ให้ความสำคัญแก่ คุณภาพของสินค้า ราคาสินค้า ความสะอาด สุขอนามัยและมาตรฐานสูงมาก การแข่งขันของผู้ส่งออกสินค้าไปประเทศญี่ปุ่นรุนแรงในด้านการใช้กลยุทธ์ทางราคา เช่นเดียวกับสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งประเภทอื่นที่ได้กล่าวมา โดยในช่วง ปี 2551 – 2553 มูลค่าการส่งออกของไทยมีค่าเท่ากับ 270.35 222.41 และ

265.09 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ คิดเป็นร้อยละ 61.50 59.84 และ 66.96 ของมูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งทั้งหมดของไทย ตามลำดับ ซึ่งเป็นมูลค่าที่สูงมาก ที่เหลือก็จะเป็นการส่งออกไปยัง สหรัฐอเมริกา ซึ่งมีมูลค่าไม่มากและมีแนวโน้มในการส่งออกที่ลดลงเนื่องมาจากการแข่งขันที่สูงมากของประเทศคู่แข่งต่าง ๆ และสหรัฐอเมริกาก็เป็นประเทศผู้ผลิต ผู้ส่งออกที่สำคัญของโลก และโดยเฉพาะสหภาพยุโรป ที่ประเทศในกลุ่มสหภาพมีความสามารถในการผลิตเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งรายใหญ่ของโลก และมีการกำหนดให้มีการค้าขายกันภายในกลุ่ม

ตารางที่ 3.10 มูลค่าส่งออกเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งพิกัด HS 0304 ของไทยในตลาดปลายทางที่สำคัญ 10 อันดับแรก ปี 2547 – 2553

ประเทศ	มูลค่าการส่งออก (1,000 USD)			ส่วนแบ่งการส่งออก (%)			%การเปลี่ยนแปลง ปี 2553/2552
	2551	2552	2553	2551	2552	2553	
ญี่ปุ่น	270,349	222,414	265,088	61.50	59.84	66.96	19.19
สหรัฐอเมริกา	45,941	53,506	37,830	10.45	14.40	9.56	- 29.30
สหภาพยุโรป (15)	57,427	39,678	32,534	13.06	10.68	8.22	- 18.01
นอร์เวย์	12,306	14,036	12,068	2.80	3.78	3.05	- 14.02
เกาหลีใต้	8,246	6,990	9,424	1.88	1.88	2.38	34.81
ไต้หวัน	9,209	7,055	7,592	2.09	1.90	1.92	7.60
ออสเตรเลีย	6,869	5,986	5,896	1.56	1.61	1.49	- 1.52
สิงคโปร์	7,890	6,311	5,584	1.79	1.70	1.41	- 11.53
รัสเซีย	3,696	3,130	4,752	0.84	0.84	1.20	51.83
แคนาดา	2,129	1,646	1,940	0.48	0.44	0.49	17.81
จีน	1,201	1,841	1,445	0.27	0.50	0.36	- 21.50
ประเทศอื่น ๆ	14,352	9,090	11,745	3.26	2.45	2.97	6.51
รวมทั้งหมด	439,615	371,683	395,898	100.00	100.00	100.00	6.52

ที่มา: Global Trade Atlas (2011)

มาตรฐานอุตสาหกรรมอาหาร

ระบบการควบคุมคุณภาพและความปลอดภัยของอาหาร ในขั้นตอนการผลิตและมาตรฐานโรงงานอุตสาหกรรมอาหารนั้นมีระบบที่สำคัญ และจะต้องมีการปฏิบัติอย่างเข้มงวด เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาแก่อุตสาหกรรมอาหาร ตลอดจนอุตสาหกรรมอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทย ดังนี้

HACCP: Hazard Analysis Critical Control Point เป็นระบบที่กำหนดขึ้นโดย US Food and Drug Administration: FDA ซึ่งเป็นที่ยอมรับว่าเป็นระบบควบคุมคุณภาพที่ดีที่สุด เป็นการวิเคราะห์อันตรายและการควบคุมจุดวิกฤตในกระบวนการผลิต โดยมีพื้นฐานมาจากการตระหนักถึงอันตรายจากเชื้อจุลินทรีย์ที่สามารถเกิดขึ้นในขั้นตอนต่าง ๆ ของการผลิตและอัตราหรือความเสี่ยงทางคุณภาพ การเน่าเสียและการปนเปื้อนของสารปนเปื้อนอันตรายหรือความเสี่ยงเหล่านั้นสามารถกำจัดให้หมดไปหรือควบคุมให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ ส่วนผลดีที่ได้รับนอกจากจะมีต่อตัวผลิตภัณฑ์แล้ว ระบบ HACCP ยังมีประโยชน์ต่อผู้ผลิตด้านการผลิตได้ทันเวลา ลดการสูญเสียของผลิตภัณฑ์พร้อมทั้งยังมีข้อมูลหรือรายงานเป็นหลักฐานสำหรับการตรวจสอบของลูกค้า และหน่วยงานที่รับผิดชอบซึ่งจะเป็นสิ่งที่แสดงว่าผู้ผลิตมีการประกันคุณภาพการผลิตอยู่ตลอดเวลา ดังนั้น HACCP จึงเป็นมาตรฐานที่ถือปฏิบัติกันอย่างแพร่หลายสำหรับอุตสาหกรรมอาหาร

GMP: Good Manufacturing Practice เป็นหลักเกณฑ์วิธีการที่ดีในการผลิตอาหารเป็นระบบบริหารคุณภาพพื้นฐานระบบหนึ่งซึ่งเป็นแนวทางปฏิบัติในการผลิตอาหาร เพื่อให้ผู้ผลิตเกิดความมั่นใจในผลิตภัณฑ์ที่ผลิตว่ามีคุณภาพตรงตามคุณภาพมาตรฐานที่กำหนดและสม่ำเสมอในทุกวันที่ทำการผลิต ปัจจุบัน GMP เป็นที่ยอมรับในระดับสากลและบางประเทศได้กำหนดเป็นกฎบังคับทั้งผู้ผลิตภายในประเทศและผู้ผลิตต่างประเทศที่ต้องการส่งสินค้าไปขายในประเทศตนเอง เช่น สหรัฐอเมริกา เป็นต้น หลักเกณฑ์วิธีการที่ดีในการผลิตอาหารจำแนกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ หลักเกณฑ์วิธีการที่ดีในการผลิตว่าด้วยสุขลักษณะทั่วไป (General Principles of Food Hygiene: Umbrella GMP) ว่าด้วยหลักเกณฑ์วิธีการที่ดีในการผลิต บรรจุ และเก็บผลิตภัณฑ์และหลักเกณฑ์วิธีการในการผลิตอาหารเฉพาะแต่ละประเภท (Specific GMP)

มาตรการทางการค้าของประเทศคู่ค้าที่มีต่อไทย

1. มาตรการด้านอัตรากำไร

1.1 การส่งออก พบว่าสินค้าสัตว์น้ำที่ส่งออกจากไทยได้รับการยกเว้นภาษีในการส่งออกหากเป็นการส่งออกทางเรือ ยกเว้นการส่งออกทางอากาศที่ต้องเสียภาษีโดยพิกัด 03 เสียภาษีในอัตราร้อยละ 5 และพิกัด 16 เสียภาษีในอัตราร้อยละ 20

1.2 การนำเข้า พบว่าสินค้าสัตว์น้ำที่นำเข้ามาในไทยแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ 1) นำเข้ามาจำหน่ายในไทย สินค้าสัตว์น้ำในพิกัด 03 เสียภาษีนำเข้าในอัตราร้อยละ 5 พิกัด 16 เสียภาษีนำเข้า

ในอัตราร้อยละ 20 อย่างไรก็ตาม จากการทำ FTA กับหลาย ๆ ประเทศ อาทิ อาเซียน จีน ดังนั้นภาชนะนำเข้าของไทยจะลด ลงอยู่ที่ระดับอัตราร้อยละ 0 ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับข้อตกลงในแต่ละประเทศ และ 2) หากเป็นการนำเข้ามาผลิตเพื่อส่งออกไม่มีภาระภาษี

2. มาตรการทางการค้าที่มีใช้ภาษี

มาตรการทางการค้าที่มีใช้ภาษีที่ประเทศคู่ค้าที่สำคัญของไทยนำมาใช้ควบคุมการนำเข้าอาหารทะเลของไทย มีความเกี่ยวข้องกับมาตรการหลัก ๆ ที่สำคัญ ได้แก่ มาตรการด้านสุขอนามัยและสุขอนามัยพืชและสัตว์ มาตรการด้านเทคนิคที่เป็นอุปสรรคต่อการค้า มาตรการด้านสิ่งแวดล้อม มาตรการนำเข้า มาตรการด้านการก่อการร้ายชีวภาพ และมาตรการอื่น ๆ (เช่น มาตรฐานสินค้าของภาคเอกชนของประเทศต่าง ๆ) ซึ่งมาตรการที่กล่าวข้างต้นเป็นไปตามมาตรการที่ใช้ควบคุมสินค้าอาหารทั่วไป ซึ่งจะมีบางมาตรการที่เกี่ยวข้องกับสินค้าอาหารทะเล (สถาบันอาหาร, 2550) โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1 ประเทศสหรัฐอเมริกา

มาตรการด้านสุขอนามัยและสุขอนามัยพืชและสัตว์

ข้อกำหนดทั่วไป ได้แก่ การผลิตอาหาร เช่น GMP/HACCP การใช้วัตถุเจือปนอาหาร การจดทะเบียนโรงงานและขั้นตอนการผลิตอาหารกระป๋องกรดต่ำ การจดทะเบียนสถานประกอบการ (Registration of Food Facilities) ขณะที่มาตรการด้านสุขอนามัยด้านอาหารที่อยู่ระหว่างพิจารณาเพื่อนำมาบังคับใช้ในอนาคตที่น่าติดตาม ได้แก่

1. ร่างกฎหมายอาหารปลอดภัย (Safe Food Act of 2007) ซึ่งจะจัดตั้งองค์กรใหม่เป็นองค์กรอิสระด้านอาหารปลอดภัย ทำหน้าที่กำกับดูแลและบังคับใช้กฎหมายด้านอาหารปลอดภัยทั้งหมด รวมถึงการกำหนดมาตรฐานการแปรรูปอาหาร ทบสวน ตรวจสอบ และรับรองระบบการตรวจสอบสินค้าอาหารนำเข้า

2. ร่างกฎหมายอาหารและยานำเข้าปลอดภัย (Food and Drug Import Safety Act of 2007) ซึ่งจะเรียกเก็บค่าธรรมเนียมการนำเข้าสินค้าอาหาร 50 เหรียญสหรัฐฯ ต่อรายการของการนำเข้า (Line Item) เพื่อนำมาใช้เป็นค่าใช้จ่ายการตรวจสอบสินค้าอาหารที่ด่านนำเข้าเพิ่มขึ้น

3. ร่างกฎหมายการตรวจสอบย้อนกลับผลิตภัณฑ์เนื้อสัตว์และสัตว์ปีกปลอดภัย (Meat and Poultry Products Traceability and Safety Act of 2007) ซึ่งจะกำหนดระบบการตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) ผลิตภัณฑ์เนื้อสัตว์และสัตว์ปีกทุกชิ้นตอนเริ่มตั้งแต่การผลิต การแปรรูป การกระจายสินค้าจนถึงมือผู้บริโภค

4. ร่างกฎหมายประกันอาหารปลอดภัย (Assured Food Safety Act of 2007) ซึ่งจะเรียกเก็บค่าธรรมเนียมประกันการนำเข้าสินค้าอาหาร 20 เหรียญสหรัฐฯ ต่อรายการของการนำเข้าเพื่อมาใช้เป็นค่าใช้จ่ายการตรวจสอบสินค้าอาหารนำเข้าเพิ่มขึ้น

โดยในกลุ่มสินค้ากึ่งที่ถูกปฏิเสธการนำเข้าจากสหรัฐฯ ด้วยมาตรการด้านสุขอนามัยนั้นส่วนใหญ่จะพบว่าจากสาเหตุด้านสิ่งปลอมปน (Filthy)

มาตรการด้านเทคนิคที่เป็นอุปสรรคต่อการค้า

การปิดตลาดสินค้า สินค้าเกษตรขั้นปฐม 4 ประเภทที่วางจำหน่ายในสหรัฐฯ ไม่ว่าจะผลิตในประเทศหรือนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งรวมถึง สินค้าประมง เช่น ปลาและสัตว์น้ำที่มีเปลือกแข็ง ทั้งที่มาจากการจับในแหล่งน้ำธรรมชาติหรือจากฟาร์มเพาะเลี้ยง ต้องปฏิบัติตามกฎหมาย Farm Security and Rural Investment Act 2002 หรือ Farm Bill 2002 โดยจะบังคับใช้กับสินค้าประมงก่อนเป็นประเภทแรกเริ่มตั้งแต่วันที่ 4 เมษายน 2548 สำหรับสินค้าอีก 3 ประเภทจะมีผลใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 30 กันยายน 2549 เป็นต้นมา

มาตรการสิ่งแวดล้อม

การห้ามนำเข้าสินค้าประมงและผลิตภัณฑ์จากประเทศที่ไม่มีมาตรการหรือโครงการคุ้มครองเต่าทะเลเทียบเท่ากับมาตรการของสหรัฐอเมริกา รวมทั้งกุ้งที่นำเข้าสหรัฐฯ จะต้องเป็นกุ้งที่ถูกจับโดยเรือประมงที่มีเครื่องมือ TEDs ที่ได้รับการรับรองเท่านั้น ซึ่งในปัจจุบันองค์กรอนุรักษ์ได้ประกาศผลการตัดสินกรณีพิพาทระหว่างไทยกับสหรัฐฯ เรื่องกึ่งกับการอนุรักษ์เต่าทะเลนี้ว่า มาตรการห้ามนำเข้ากุ้งของสหรัฐอเมริกา ขัดกับบทบัญญัติของ GATT มาตราที่ 11 ว่าด้วยการห้ามนำเข้า พร้อมกับเสนอแนะให้สหรัฐอเมริกา แก้ไขกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องให้สอดคล้องกับความตกลงภายใต้ WTO

มาตรการด้านการก่อการร้ายชีวภาพ

สหรัฐอเมริกา ออกกฎหมายป้องกันการก่อการร้ายทางชีวภาพเมื่อวันที่ 12 มิถุนายน 2545 บังคับใช้เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2546 มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมความพร้อมของสหรัฐอเมริกา ในการป้องกันและตอบโต้การก่อการร้ายทางชีวภาพ โดยสาระสำคัญของกฎหมายที่กระทบต่อไทย คือ Title III: Protecting Safety and Security of Food and Drug Supply Subtitle A: Protection of Food Supply ซึ่งเป็นการให้ความสำคัญต่อความปลอดภัย ความมั่นคงของแหล่งอาหาร สหรัฐอเมริกา เพื่อให้แน่ใจว่าสินค้าอาหารที่ผลิตภายในประเทศแล่นเข้าจากต่างประเทศ ปลอดภัย จากสารแปลกปลอมซึ่งผู้ก่อการร้ายใช้เป็นอาวุธในการ โจมตีสหรัฐอเมริกา ดังนั้น กฎหมายนี้จึงมี ผลต่ออาหารและผลิตภัณฑ์อาหารของคนและสัตว์ที่นำเข้าประเทศสหรัฐฯ

มาตรการการค้าแรงงานมนุษย์ (Trafficking in Person Report หรือ TIP Report)

ไทยเป็นประเทศที่ถูกจัดอยู่ในระดับ 2 (Tier 2) เนื่องจากผลของการใช้แรงงานใน อุตสาหกรรมประมงของไทย ซึ่งโดยส่วนใหญ่จะเป็นแรงงานต่างด้าว ซึ่งไทยโดนกล่าวหาว่ามี การค้าแรงงานมนุษย์ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา แต่ในปี 2553 ไทยได้ถูกลดระดับความน่าเชื่อถือใน เรื่องการแก้ไขปัญหาการค้ามนุษย์มาอยู่ที่ระดับ 2 ที่ต้องถูกจับตามอง (Tier 2 Watch List) ซึ่งการที่ ดัชนีความน่าเชื่อถือของไทยดิ่งลง แน่นอนย่อมส่งผลกระทบต่อไม่เพียงแต่ผู้นำเข้าของประเทศผู้จัด อันดับดังกล่าวอย่างสหรัฐอเมริกา แต่จะลามไปถึงประเทศอื่น ๆ ที่ให้ความสำคัญทั่วโลก โดยเฉพาะหากไทยยังถูกจัดให้อยู่ในระดับ 2 ที่ต้องถูกจับตามอง (Tier 2 Watch List) เป็นระยะเวลา ติดต่อกัน 2 ปี ไทยจะถูกพิจารณาให้ลดระดับเป็น Tier 3 ทันที ซึ่งเมื่อถึงเวลานั้น สหรัฐอเมริกา สามารถที่จะพิจารณาระงับความช่วยเหลือในทางเศรษฐกิจให้กับไทย จนถึงการระงับนำเข้ากุ้งหรือ สินค้าประมงของไทย อันจะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมการผลิตหรือส่งออก สินค้ากุ้งและสินค้าประมง ของไทยทันที

มาตรการอื่น ๆ (มาตรฐานภาคเอกชน / มาตรการนำเข้าอื่น ๆ)

Wall Mart และ Darden Restaurant ผู้ซื้อสินค้ารายใหญ่ในสหรัฐอเมริกา กำหนดให้ผู้ ส่งออกสินค้ากุ้งและผลิตภัณฑ์ไปยังผู้ซื้อทั้งสองรายต้องปฏิบัติตามนี้

สินค้าต้องผ่านกระบวนการตรวจสอบมาตรฐานการผลิตของ ACC (Aquaculture Certification Council, Inc) บังคับใช้กับโรงงานแปรรูปและห้องเย็นที่ส่งสินค้ากึ่งและให้ผู้ซื้อทั้งสอง ต้องมีตรา BMP (Best Management Practice) ซึ่งออกโดย ACC รับรองมาตรฐานการผลิตสินค้าภายในเดือนเมษายน 2549 เพื่อสร้างความมั่นใจให้ลูกค้าว่าตลอดสายการผลิตจะต้องมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (Social and Environment Responsibility) มีความปลอดภัยด้านอาหารและสามารถตรวจสอบย้อนกลับได้ ฟาร์มเลี้ยงกุ้ง โรงเพาะฟัก หรือ โรงเพาะอนุบาลกุ้ง ต้องมีตรา BAP (Best Aquaculture Practice) รับรองมาตรฐานการผลิตสินค้าภายใน เดือนกรกฎาคม 2550 หลังจากนั้นจะมีการใช้ระเบียบการรับรองดังกล่าวในโรงงานอาหารกุ้งต่อไป

2.2 ประเทศญี่ปุ่น

มาตรการควบคุมการนำเข้า (Import Quota)

การควบคุมการนำเข้า (Import Quota) อาหารทะเลแช่แข็งบางชนิด เช่น เนื้อปลาแช่แข็งปลาเฮอริ่ง ปลาแมคเคอร์รี่ สาหร่ายทะเล ปลาหมึกกระดองและปลาหมึกกล้วยแช่แข็ง เป็นต้น ต้องขอโควตานำเข้าจากกระทรวงเศรษฐกิจการค้าและอุตสาหกรรม ซึ่งให้โควตา ปีละ 1 ครั้ง

มาตรการด้านสุขอนามัย

ประเทศญี่ปุ่นมีกฎหมายเกี่ยวกับการนำเข้าอาหารที่ต้องเป็นไปตาม Food Sanitation Laws โดยห้ามนำเข้าสินค้าอาหารที่ไม่ถูกต้องตามหลักอนามัย นอกจากนี้ญี่ปุ่นยังได้ออกกฎหมายว่าด้วยความรับผิดชอบต่อผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2538 กฎหมายฉบับนี้กำหนดให้ผู้ผลิต ผู้นำเข้าและผู้จำหน่ายจะต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นแก่ชีวิต และทรัพย์สินของผู้บริโภค โดยมาตรการด้านสุขอนามัยที่เกี่ยวข้องกับสินค้ากึ่งและอาหารทะเล ได้แก่

อาหารทะเลแปรรูป ต้องมีใบรับรองสุขอนามัย (Health Certificate) โดยหน่วยงานของรัฐบาลไทยที่ผ่านการเห็นชอบจากรัฐบาลญี่ปุ่น นอกจากนี้ยังมีข้อกำหนดเกี่ยวกับ Sodiumsaccharin (สารตกค้าง) ว่าต้องมีปริมาณน้อยกว่า 0.2 g/kg มีการเข้มงวดในเรื่องของการตรวจสอบด้านความปลอดภัยของสินค้าอาหารทะเลแปรรูป แต่สินค้าที่ผ่านการรับรอง Pre-Certification สามารถนำเข้าได้โดยไม่ต้องหยุดตรวจที่ด่านศุลกากร เพียงแต่เก็บตัวอย่างสินค้าไว้ตรวจสอบภายหลัง

อาหารทะเลสดและแช่แข็ง สามารถใช้สาร Antibiotic หรือ Antimicrobial Substances ในการเพาะพันธุ์ได้ แต่ต้องอยู่ในปริมาณที่กำหนด เช่น อนุญาตให้มีสาร Antibiotic Oxytetracycline ได้ในปริมาณเนื้อปลาสดหรือสัตว์น้ำทะเลที่มีเปลือก เช่น กุ้ง ปู หอย ที่ใช้ทำซาซิมิ ต้องระบุรายละเอียดเกี่ยวกับจำนวน Bacillus ไม่เกิน 0.1 ppm เนื้อปลาสดหรือสัตว์น้ำทะเลที่มีเปลือก เช่น กุ้ง ปู หอย ที่ใช้ทำซาซิมิ ต้องระบุรายละเอียดเกี่ยวกับจำนวน Bacillus ไม่เกิน 100,000 ต่อ กรัม และต้องมีค่า Colon Bacillus เป็นลบ ในส่วนของกุ้งแช่เย็นแช่แข็ง ต้องไม่มีสาร Oxolinic Acid และOxytetracycline ตกค้าง แต่ปัจจุบันไทยยังใช้สารดังกล่าวในการเพาะเลี้ยงกุ้ง และห้ามมีคาร์บอนไดออกไซด์เจือปนอยู่ในเนื้อปลาสดรวมทั้งปลาทูน่าและปลาเซลโลเทล (Yellowtail) และอาหารทะเลแช่แข็งอื่น ๆ ต้องระบุรายละเอียดเกี่ยวกับจำนวน Bacilli ไม่เกิน 3,000,000/g และมีค่า Escherichia-Coli (E-Coli) ที่มีค่าเป็นลบ โดยผู้นำเข้าต้องแจ้งการนำเข้าไปยังด่านตรวจกักกันสัตว์ และต้องผ่านการตรวจและได้รับการประทับตรา “Passed” บนเอกสารแจ้งการนำเข้า จึงจะสามารถนำเข้าได้

กุ้งแช่แข็งที่นำเข้าญี่ปุ่นจะต้องมีสารปฏิชีวนะตกค้างตามที่กำหนดใน Food Anitation Laws โดยกำหนดให้ทำการตรวจสอบยาปฏิชีวนะตกค้าง Oxolinic Acid และOxytetracycline 100 % ในสินค้ากุ้งแช่แข็ง (เฉพาะกุ้งเพาะเลี้ยง) เนื่องจากไทยยังใช้สารเหล่านี้ในการเพาะเลี้ยงกุ้ง ยกเว้นโรงงานที่ได้จดทะเบียน รับรองก่อนส่งออกประเทศญี่ปุ่น (Pre-Certification) กับกรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ และได้ขึ้นบัญชีไว้กับกระทรวง สาธารณสุขญี่ปุ่น จะไม่ต้องผ่านการตรวจสอบ 100 %

มาตรการกีดกันที่เป็นอุปสรรคทางเทคนิคต่อการค้า

อาหารก่อกุมิแพ้ ต้องปิดฉลากอาหารก่อกุมิแพ้ ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 กรณี ได้แก่

1. อาหารที่ต้องติดฉลากอาหารก่อกุมิแพ้ ไม่ว่าจะพบในปริมาณน้อยเพียงใดก็ตาม จำนวน 5 รายการ คือ ข้าวสาลี โขบะ ไข่ นม และถั่วลิสง
2. อาหารที่อาจก่อให้เกิดก่อกุมิแพ้ได้ รวมถึงอาหารแปรรูป และสารปรุงแต่งด้วยจำนวน 19 รายการ ซึ่งรวมถึงอาหารทะเลสดและแช่แข็งและอาหารทะเลสดโดย ต้องติดฉลากระบุชื่ออาหาร ประเทศผู้ผลิต อาหารทะเลแปรรูปต้องติดฉลากระบุ ชื่ออาหาร วัตถุดิบ ปริมาณ ชื่อผู้ผลิต วันหมดอายุ และวิธีการเก็บรักษา - สามารถประทับตรา JAS Mark ได้โดยความสมัครใจ

อาหารทะเลแปรรูป เช่น เนื้อปลาสดต้มสุก หอยเม่นปรุงรส Kezuribushi Kamaboko และปลาซาร์ดีนตากแห้ง สามารถประทับตรา JAS Mark ได้โดยความสมัครใจ

2.3 ประเทศแคนาดา

การนำเข้าสัตว์น้ำ ผู้นำเข้าต้องได้รับใบอนุญาตนำเข้าจาก Canadian Food Inspection Agency (CFIA) และต้องแจ้งชนิด คุณภาพแหล่งกำเนิดสินค้าให้ CFIA ทราบก่อนที่จะมีการนำเข้า 48 ชั่วโมง สินค้าอาหารทุกชนิด กำหนดปริมาณสูงสุดของสารตกค้างไม่ให้มีเกินปริมาณที่กำหนด (Maximum Residue Limits: MRLs for Agriculture Chemical) กรณีการนำเข้ากุ้งแช่แข็งจะต้องผ่านการสุ่มตัวอย่างตรวจสอบคุณภาพสินค้าจาก Inspection Service ของ Department of Fisheries and Ocean โดยการทำนิตมาตรฐานของ Department of Health and Welfare สินค้าจะต้องสะอาด ปลอดภัย ไม่มีสารปนเปื้อนที่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค กรณีของเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง อนุญาตให้นำเข้าเฉพาะจากโรงงานที่ USFD ให้การรับรองแล้ว

ปัจจัยเสี่ยงที่มีผลต่อการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทย

1. การชะลอตัวทางเศรษฐกิจของประเทศผู้นำเข้าสำคัญของไทย อาทิเช่น ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศญี่ปุ่น และการชะลอการซื้อของกลุ่มสหภาพยุโรป ซึ่งเป็นผลกระทบของวิกฤติทางสินเชื่อบีบไปร์ม และการล้มละลายของสถาบันการเงิน
2. การเกิดวิกฤติราคาน้ำมันที่มีราคาสูงขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตและการส่งออกของทุกอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น
3. ความไม่แน่นอนของค่าเงินบาท ช่วงเวลาที่ผ่านมามีค่าเงินบาทมีทิศทางแข็งค่าขึ้น จึงส่งผลให้การส่งออกของไทยมีอัตราการขยายตัวที่ลดลง
4. การเปิดเสรีทางการค้าของประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญของไทย จึงก่อให้เกิดการแข่งขันในการส่งออกเพิ่มมากขึ้น

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสมมาตรที่ปรากฏและปัจจัยที่มีผลต่อการขยายตัวในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดปลายทางที่สำคัญ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น แคนาดา จีน และสหภาพยุโรป (15) โดยพิจารณาสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง 3 ประเภท คือ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 และเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304 ซึ่งใช้ข้อมูลอนุกรมเวลา (Times Series) ตั้งแต่ปี 2541 – 2552

ส่วนที่ 1 วิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ และศึกษารูปแบบทางการค้าระหว่างประเทศ โดยการวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของไทยกับประเทศคู่แข่งในตลาดปลายทางทั้ง 5 ตลาด โดยใช้ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสมมาตรที่ปรากฏ (Revealed Symmetric Comparative Advantage: RSCA) พิจารณาร่วมกับส่วนแบ่งการส่งออก (Export Market Share: EMS) ผลจากการศึกษาทำให้ทราบแนวโน้มของความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกว่ามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นหรือลดลง เป็นการพิจารณาเบื้องต้นถึงสถานการณ์การส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยและคู่แข่งในตลาดปลายทาง

กรณีการวิเคราะห์รูปแบบทางการค้าระหว่างประเทศของไทย ประเทศคู่แข่ง และประเทศคู่ค้าที่สำคัญ ใช้ดัชนีการส่งออกสุทธิ (Net Export Index: NEI) เพื่อพิจารณาโครงสร้างทางการค้าของแต่ละประเทศว่าให้ความสำคัญในการส่งออกหรือการนำเข้าสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งทั้ง 3 ประเภท มากน้อยเพียงใด เนื่องจากปัจจุบันประเทศต่าง ๆ ไม่ได้เป็นเพียงประเทศผู้นำเข้าหรือผู้ส่งออกเท่านั้น แต่ยังมีบทบาทเป็นทั้งผู้นำเข้าและผู้ส่งออกที่สำคัญของโลกในเวลาเดียวกัน โดยใช้ดัชนีการค้าภายในอุตสาหกรรมเดียวกันเชิงสถิต (Static Intra - Industry Trade) ตามแนวความคิดของ Grubel and Lloyd (1975) ในการศึกษารูปแบบการค้าของประเทศต่าง ๆ ร่วมด้วย

ส่วนที่ 2 วิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการขยายตัวในการส่งออกโดยใช้แบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ (Constant Market Share: CMS) ตามแนวคิดของ Leamer and Stern (1970: 171-174) พิจารณาร่วมกับการคำนวณดัชนีค่าเงินที่แท้จริง (Real Effective Exchange Rate: REER) ซึ่ง

นอกจากจะใช้เป็นเครื่องชี้ระดับความสามารถในการแข่งขันของประเทศชนิดหนึ่งแล้ว ยังสามารถให้นัยทางนโยบายในการดำเนินนโยบายอัตราแลกเปลี่ยนของธนาคารแห่งประเทศไทย (เมทินี สุภสวัสดิ์กุล, 2542) ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันในการส่งออก โดยการศึกษาในส่วนนี้จะอธิบายไว้ในบทที่ 5 การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดคงที่ ต่อไป

ผลการวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบและการวิเคราะห์รูปแบบทางการค้า

การวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยในตลาดปลายทางทั้ง 5 ตลาด ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น แคนาดา จีน และสหภาพยุโรป (15) โดยพิจารณาประเทศคู่แข่งจากมูลค่าการส่งออกสูงสุด 1 ถึง 15 อันดับแรกในแต่ละตลาดปลายทางที่พิจารณา โดยเลือกพิจารณาประเทศที่มีความสามารถในการส่งออกใกล้เคียงกับไทยในแต่ละตลาดปลายทาง เพื่อจะได้ทราบถึงสถานการณ์การแข่งขันที่มีอยู่ในปัจจุบัน และวางแนวทางในการรักษาขีดความสามารถในการส่งออกต่อไป ผลการศึกษาค่าดัชนี RSCA และค่า EMS ดังนี้

1. กรณีกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613

การวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปยังตลาดปลายทางที่สำคัญของไทยเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่ง โดยใช้ข้อมูลรายปีเฉลี่ยแบ่งออกเป็น 3 ช่วงเวลา คือ ช่วงที่ I (ปี 2541 – 2544) ช่วงที่ II (ปี 2545 – 2548) และช่วงที่ III (ปี 2549 – 2552) แบ่งการพิจารณาออกเป็นตลาดปลายทางที่สำคัญ ดังนี้

1.1 ตลาดสหรัฐอเมริกา

พิจารณาจากค่า RSCA และค่า EMS ดังตารางที่ 4.1 พบว่า ค่า RSCA ของไทยมีค่ามากกว่า 0 หมายความว่า ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหรัฐอเมริกาและมีแนวโน้มที่ค่อนข้างคงที่ แต่ลดลงเล็กน้อยในช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) โดยค่า RSCA ของไทย มีค่าเท่ากับ 0.88 0.85 และ 0.89 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ เช่นเดียวกับประเทศคู่แข่งอีก 4 ประเทศซึ่งได้แก่ เอกวาดอร์ เวียดนาม อินเดีย และอินโดนีเซีย ที่มีค่า RSCA มากกว่า 0.5 ซึ่งถือเป็นประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสูงในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหรัฐอเมริกาทั้งสิ้น ต่างจากประเทศคู่แข่งอื่น ๆ เช่น สหภาพยุโรป (15) แคนาดา ซิลี จีน และเม็กซิโก ที่มีค่า RSCA น้อยกว่า 0 หมายความว่า ประเทศดังกล่าวไม่มีความ

ได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหรัฐอเมริกา ตลอด 3 ช่วงเวลา

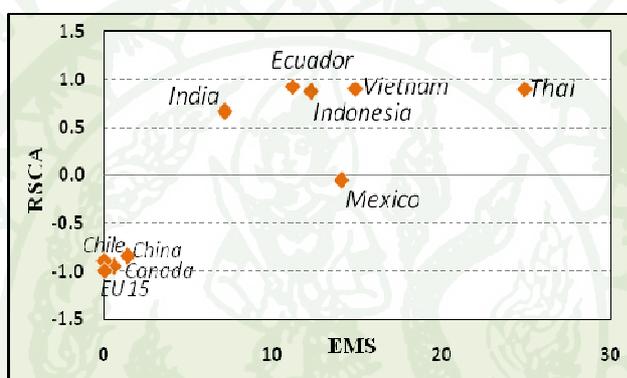
ตารางที่ 4.1 ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดสหรัฐอเมริกา กรณี กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ปี 2541-2552

ปี (ค่าเฉลี่ย)	แคนาดา	ชิลี	จีน	เอกวาดอร์	อินเดีย	อินโดนีเซีย	เม็กซิโก	ค่า EMS _(USA)			
								ไทย	EU 15	เวียดนาม	
2541 - 2544	1.10	0.04	2.70	9.51	10.08	7.14	25.02	32.69	0.22	8.61	
2545 - 2548	0.86	0.01	4.20	8.49	13.91	8.03	13.56	18.49	0.12	15.93	
2549 - 2552	0.60	0.03	1.42	11.17	7.16	12.25	14.05	24.86	0.06	14.87	
									ค่า RSCA _(USA)		
2541 - 2544	-0.94	-0.84	-0.45	0.94	0.77	0.72	0.12	0.88	-0.99	0.97	
2545 - 2548	-0.93	-0.95	-0.46	0.93	0.83	0.81	-0.08	0.85	-0.99	0.94	
2549 - 2552	-0.95	-0.89	-0.84	0.92	0.66	0.87	-0.05	0.89	-1.00	0.90	

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)

เมื่อพิจารณาส่วนแบ่งการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปตลาดสหรัฐอเมริกาจากค่า EMS พบว่า ตลอด 3 ช่วงเวลาที่ทำการศึกษา ไทยมีส่วนแบ่งในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหรัฐอเมริกามากที่สุด คือ ช่วงที่ I ส่งออกคิดเป็นร้อยละ 32.69 และในช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) ลดลงเหลือร้อยละ 18.49 ของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งทั้งหมดไปตลาดสหรัฐอเมริกา เนื่องมาจากมีการตรวจพบสารตกค้างประเภท Chloramphenicol และ Nitrofurans ซึ่งสหภาพยุโรป กำหนดให้เป็นสารต้องห้ามในการเลี้ยงสัตว์เพื่อการบริโภค ในกุ้งไทยที่ส่งออกไปตลาดสหภาพยุโรป ในปี 2545 จึงส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ ความปลอดภัยทางอาหารของสินค้ากุ้งไทย ทำให้ต่างชาติลดการนำเข้ากุ้งจากไทยในช่วงเวลาดังกล่าว แต่ไม่รุนแรงมากนักเมื่อเทียบกับตลาดสหภาพยุโรป (สุริยันต์ เงินสยาม, 2547) และตั้งแต่ปี 2547 ไทยประสบปัญหาการกีดกันทางการค้าด้านภาษี คือ เกิดปัญหาการทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกา ซึ่งทำให้การส่งออกของไทยในปีดังกล่าวมีการส่งออกที่ลดลง แต่ก็ได้มีการปรับปรุงพัฒนาแก้ไขข้อกล่าวหาต่าง ๆ ทำให้ในช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) มีการส่งออกเพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 24.86 ของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งทั้งหมดไปตลาดสหรัฐอเมริกา แต่ก็ยังน้อยกว่าในช่วงที่ I (ปี 2541 - 2544) ซึ่งเป็นผลเนื่องจากการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น มีประเทศคู่แข่งรายใหม่เพิ่มขึ้นในตลาด และมีการพัฒนาการเพาะเลี้ยงอย่างก้าวกระโดดของ

ประเทศคู่แข่งต่าง ๆ ทั่วโลก ได้แก่ เวียดนามมีค่า EMS เพิ่มขึ้นโดยตลอด เท่ากับ 8.61 15.93 และ 14.87 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ เช่นเดียวกับ ประเทศคู่แข่งอื่น ๆ ได้แก่ อินเดียและเม็กซิโก ในช่วงที่ I มีค่า EMS มากกว่าค่าเฉลี่ยของการส่งออกทั้งหมด แต่ในภายหลังมีส่วนแบ่งการส่งออกที่ลดลง จึงอาจกล่าวได้ว่าประเทศทั้งสองสูญเสียความสามารถในการรักษาส่วนแบ่งการส่งออกในตลาดสหรัฐอเมริกาจึงทำให้ความสามารถในการแข่งขันการส่งออกลดลงเช่นกัน ประเทศที่ไม่มีศักยภาพในการส่งออกสูงสุดเช่นเช่นในอเมริกา ได้แก่ สหภาพยุโรป (15) แคนาดา ซิลี และจีน เพราะมีค่า RSCA และค่า EMS ที่น้อยมาก ซึ่งสามารถพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และ RSCA ที่ได้จากการศึกษาดังภาพที่ 4.1 ดังนี้



ภาพที่ 4.1 ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ในตลาดสหรัฐอเมริกา ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)

ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ในช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) พบว่าประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสูงในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหรัฐอเมริกา ได้แก่ เวียดนาม อินโดนีเซีย เอกวาดอร์ และไทย เนื่องจากมีค่า RSCA มากกว่า 0 และค่า EMS มากกว่า 10 (ส่วนแบ่งการส่งออกเฉลี่ยที่มีค่าเท่ากับร้อยละ 10 ของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งทั้งหมดไปตลาดสหรัฐอเมริกา) ซึ่งถือเป็นกลุ่มประเทศที่มีศักยภาพในการส่งออกอย่างยิ่ง ส่วนประเทศที่ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกแต่มีส่วนแบ่งในการส่งออกน้อย หรือค่า RSCA มากกว่า 0 แต่ค่า EMS น้อยกว่า 10 ได้แก่ อินเดีย และประเทศที่ไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหรัฐอเมริกา ได้แก่ สหภาพยุโรป (15) แคนาดา ซิลี และจีน เพราะประเทศดังกล่าวมีค่า RSCA น้อยกว่า 0 และมีค่า EMS น้อยมาก แต่กรณีของเม็กซิโก คือ มีค่า RSCA น้อยกว่า 0 แต่ค่า EMS มากกว่า 10 ถือเป็นประเทศที่สูญเสียความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้งในตลาดสหรัฐอเมริกา แต่ก็ยังสามารถพัฒนา

ความสามารถในการแข่งขันต่อไปได้ เนื่องจากมีส่วนแบ่งในการส่งออกในตลาดสหรัฐอเมริกาในสัดส่วนที่สูงมาก และยังถือได้ว่าเป็นผู้ส่งออกที่สำคัญของตลาดสหรัฐอเมริกา

1.2 ตลาดญี่ปุ่น

ผลการศึกษาค่าที่ได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่นพิจารณาจากค่า RSCA และค่า EMS ดังตารางที่ 4.2 พบว่า ค่า RSCA ของไทยมีค่ามากกว่า 0 หมายความว่า ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่น แต่มีแนวโน้มการส่งออกเช่นเดียวกับในตลาดสหรัฐอเมริกา คือ มีการส่งออกที่ลดลงในช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) เนื่องจากปัญหาของการตรวจพบสารตกค้างในสินค้ากุ้งของไทย ดังที่ได้กล่าวมาข้างต้น จึงส่งผลให้ค่า RSCA ของไทย ลดลงในช่วงเวลาดังกล่าว ซึ่งค่า RSCA มีค่าเท่ากับ 0.59 0.48 และ 0.55 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ เช่นเดียวกับประเทศคู่แข่งอื่น ๆ ได้แก่ เวียดนาม อินเดีย และอินโดนีเซีย ที่มีค่า RSCA มากกว่า 0.5 ซึ่งถือว่าประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสูงมากในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่น แต่มีแนวโน้มลดลงจากช่วงที่ I ยกเว้นเวียดนามที่มีแนวโน้มของค่า RSCA เพิ่มขึ้น ตามสัดส่วนของการส่งออกที่เพิ่มขึ้น ต่างจากประเทศคู่แข่งอื่น ๆ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป (15) แคนาดา ซิลิ จีน และเกาหลีใต้ ที่มีค่า RSCA น้อยกว่า 0 หมายความว่า ประเทศดังกล่าวไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่น ตลอด 3 ช่วงเวลาที่ทำการศึกษา แต่แคนาดาได้มีการพัฒนาเพิ่มขึ้นจากเดิมในในช่วงที่ I มีค่า RSCA น้อยกว่า 0 พัฒนาจนทำให้ในช่วงที่ II และ III ค่า RSCA มีค่ามากกว่า 0 แต่ก็มีค่าที่ไม่มากนัก

เมื่อพิจารณาส่วนแบ่งการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปตลาดญี่ปุ่นจากค่า EMS พบว่า ในช่วงที่ I (ปี 2541 - 2544) อินโดนีเซียเป็นประเทศที่มีส่วนแบ่งในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่นมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ อินเดีย คิดเป็นร้อยละ 28.10 และ 20.87 ของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งทั้งหมดไปตลาดญี่ปุ่น ตามลำดับ แต่มีแนวโน้มลดลงเรื่อยมา กล่าวได้ว่าประเทศทั้งสองได้สูญเสียความสามารถในการรักษาส่วนแบ่งการส่งออก ต่างจากเวียดนามที่มีค่า EMS เพิ่มขึ้นโดยตลอด และกลายเป็นประเทศที่มีส่วนแบ่งการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่นมากที่สุดในช่วงที่ III โดยมีค่า EMS เท่ากับ 14.09 24.47 และ 27.15 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ ส่วนของไทยมีค่า EMS เท่ากับ 15.59 12.17 และ 14.94 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ ซึ่งมีค่ามากกว่าส่วนแบ่งการส่งออกเฉลี่ยที่มีค่าเท่ากับร้อยละ 10 ของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งทั้งหมดไปตลาดญี่ปุ่น ประเทศที่ไม่มีศักยภาพในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่น

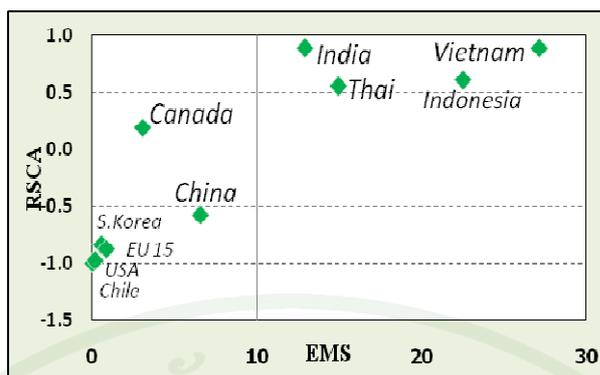
ได้แก่ สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป (15) แคนาดา ซิลิ จีน และเกาหลีใต้ เนื่องจากมีส่วนแบ่งการส่งออก หรือ ค่า EMS ที่น้อยมาก ซึ่งค่า EMS ที่ได้ก็จะมีความสัมพันธ์ที่ทิศทางเดียวกับ ค่า RSCA ที่ได้กล่าวเมื่อข้างต้น ซึ่งสามารถพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และ RSCA ที่ได้จากการศึกษาดังภาพที่ 4.2 ดังนี้

ตารางที่ 4.2 ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดญี่ปุ่นกรณีกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ปี 2541-2552

ปี (ค่าเฉลี่ย)	แคนาดา	ซิลิ	จีน	อินเดีย	อินโดนีเซีย	เกาหลีใต้	ไทย	USA	EU 15	เวียดนาม
ค่า EMS _(JAPAN)										
2541 - 2544	1.94	0.00	5.46	20.87	28.10	0.05	15.59	0.39	0.56	14.09
2545 - 2548	3.32	0.06	7.59	11.69	25.13	0.14	12.17	0.32	0.85	24.47
2549 - 2552	3.04	0.00	6.55	12.91	22.51	0.53	14.94	0.15	0.84	27.15
ค่า RSCA _(JAPAN)										
2541 - 2544	-0.14	-1.00	-0.51	0.93	0.69	-0.99	0.59	-0.97	-0.94	0.87
2545 - 2548	0.21	-0.89	-0.50	0.89	0.66	-0.96	0.48	-0.97	-0.90	0.91
2549 - 2552	0.19	-1.00	-0.58	0.89	0.61	-0.84	0.55	-0.98	-0.88	0.88

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)

ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ในช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) พบว่าประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสูงในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่นคือ เวียดนาม อินโดนีเซีย อินเดีย และไทย เนื่องจากมีค่า RSCA มากกว่า 0 และค่า EMS มากกว่า 10 ซึ่งถือเป็นกลุ่มประเทศที่มีศักยภาพในการส่งออกอย่างยิ่ง ส่วนประเทศที่ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกแต่มีส่วนแบ่งในการส่งออกน้อย หรือ ค่า RSCA มากกว่า 0 แต่ ค่า EMS น้อยกว่า 10 ได้แก่ แคนาดา และประเทศที่ไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่น ได้แก่ สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป (15) แคนาดา ซิลิ จีน และเกาหลีใต้ เพราะประเทศดังกล่าวมีค่า RSCA น้อยกว่า 0 และมีค่า EMS น้อยมาก



ภาพที่ 4.2 ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ในตลาดญี่ปุ่น ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)

1.3 ตลาดแคนาดา

ผลการศึกษาความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดแคนาดา พิจารณาจากค่า RSCA และค่า EMS ดังตารางที่ 4.3 พบว่า ค่า RSCA ของไทยมีค่ามากกว่า 0 หมายความว่า ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดแคนาดา และมีแนวโน้มคงที่ โดยมีค่า RSCA เท่ากับ 0.96 0.96 และ 0.97 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ เช่นเดียวกับประเทศคู่แข่งที่สำคัญ ได้แก่ เวียดนาม อินเดีย และอินโดนีเซีย ที่มีค่า RSCA มากกว่า 0.5 ซึ่งถือเป็นประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสูงหรือมีศักยภาพในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดแคนาดา และประเทศที่ไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดแคนาดา ได้แก่ ชิลี นอร์เวย์ สหภาพยุโรป (15) ญี่ปุ่น และจีน เนื่องจาก ประเทศดังกล่าวมีค่า RSCA น้อยกว่า 0 ตลอดทั้ง 3 ช่วงเวลาที่ทำการศึกษา

พิจารณาส่วนแบ่งการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดแคนาดาจากค่า EMS พบว่า ไทยเป็นประเทศที่มีค่า EMS มากเป็นอันดับหนึ่ง มาโดยตลอด โดยมีค่า EMS เท่ากับ 38.51 29.71 และ 36.01 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ รองลงมา ได้แก่ สหรัฐอเมริกา แต่มีแนวโน้มการส่งออกลดลงอย่างมาก โดยมีค่า EMS เท่ากับ 33.74 20.35 และ 8.60 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ ต่างจากเวียดนามที่มีแนวโน้มการส่งออกเพิ่มขึ้น จน ณ ปัจจุบันกลายเป็นคู่แข่งที่สำคัญในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยในตลาดแคนาดา มีค่า EMS เท่ากับ 8.41 16.31 และ 26.59 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ รองลงมาคือ อินเดีย และจีน ตามลำดับ ซึ่งถือเป็นประเทศที่มีศักยภาพในการส่งออกสูงมาก เพราะเนื่องจากสามารถขยายการส่งออกในอัตราการเจริญเติบโตที่สูงมาก ประเทศที่ไม่มีศักยภาพในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดแคนาดา ได้แก่ ญี่ปุ่น สหภาพยุโรป (15)

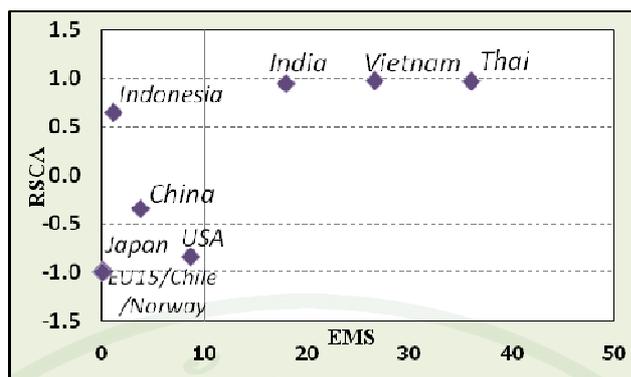
ชิลี และนอร์เวย์ เนื่องจากประเทศต่าง ๆ มีส่วนแบ่งการส่งออก หรือ ค่า EMS ที่น้อยมาก ซึ่งค่า EMS ที่ได้ก็จะมีความสัมพันธ์ทิศทางเดียวกับ ค่า RSCA ที่ได้กล่าวเมื่อข้างต้น ซึ่งสามารถพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และ RSCA ที่ได้จากการศึกษาดังภาพที่ 4.3 ดังนี้

ตารางที่ 4.3 ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดแคนาดากรณีกุ้งสดแช่เย็น แช่แข็ง พิกัด HS 030613 ปี 2541-2552

ปี (ค่าเฉลี่ย)	ชิลี	จีน	อินเดีย	อินโดนีเซีย	ญี่ปุ่น	นอร์เวย์	ไทย	USA	EU 15	เวียดนาม
ค่า EMS_(CANADA)										
2541 - 2544	0.06	1.96	7.23	4.76	0.02	0.30	38.51	33.74	0.22	8.41
2545 - 2548	0.00	5.03	14.20	5.67	0.03	0.61	29.71	20.35	0.04	16.31
2549 - 2552	0.00	3.72	17.91	1.08	0.05	0.00	36.01	8.60	-0.02	26.59
ค่า RSCA_(CANADA)										
2541 - 2544	-0.61	-0.21	0.84	0.84	-0.99	-0.79	0.96	-0.68	-0.98	0.97
2545 - 2548	-1.00	0.08	0.94	0.92	-0.99	-0.47	0.96	-0.68	-0.99	0.98
2549 - 2552	-1.00	-0.34	0.95	0.65	-0.98	-1.00	0.97	-0.84	-1.00	0.98

ที่มา: คำนวณ โดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)

ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ในช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) พบว่าประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสูงในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดแคนาดา คือ เวียดนาม อินเดีย และไทย เนื่องจากมีค่า RSCA มากกว่า 0 และค่า EMS มากกว่า 10 ซึ่งถือเป็นกลุ่มประเทศที่มีศักยภาพในการส่งออกอย่างยิ่ง ส่วนประเทศที่ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกแต่มีส่วนแบ่งในการส่งออกน้อย หรือ ค่า RSCA มากกว่า 0 แต่ ค่า EMS น้อยกว่า 10 ได้แก่ อินโดนีเซีย และประเทศที่ไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดแคนาดา ได้แก่ ญี่ปุ่น สหภาพยุโรป (15) ชิลี และนอร์เวย์ เพราะประเทศดังกล่าวมีค่า RSCA น้อยกว่า 0 และมีค่า EMS น้อยมาก



ภาพที่ 4.3 ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ในตลาดแคนาดา ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)

1.4 ตลาดจีน

ผลการศึกษาค้นคว้าได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดจีน พิจารณาจากค่า RSCA และค่า EMS ดังตารางที่ 4.4 พบว่า ค่า RSCA ของไทยมีค่ามากกว่า 0 หมายความว่า ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดจีนและมีแนวโน้มการส่งออกเพิ่มขึ้นจากช่วงก่อน พิจารณาได้จากค่า RSCA มีค่าเท่ากับ 0.97 ลดลงเป็น 0.77 และเพิ่มขึ้นเป็น 0.80 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ โดยประเทศที่มีค่า RSCA อยู่ในระดับที่สูงมากได้แก่ แคนาดา ไทย อินโดนีเซีย และอินเดีย มีค่า ระหว่าง 0.77 ถึง 0.93 ซึ่งถือว่าประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสูงมากในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปยังตลาดจีน รองลงมา ได้แก่ มาเลเซีย และสหภาพยุโรป (15) ต่างจาก สหรัฐอเมริกา เกาหลีใต้ และญี่ปุ่น ที่ไม่มีความสามารถในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดจีน ตลอด 3 ช่วงเวลาที่ทำการศึกษา เพราะค่า RSCA ที่ได้จากการคำนวณมีค่าน้อยกว่า 0 โดยตลอดและมีแนวโน้มการสูญเสียหรือไม่มีความสามารถในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดจีนเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

พิจารณาส่วนแบ่งการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดจีน จากค่า EMS พบว่า ในช่วงที่ I (ปี 2541 - 2544) ไทยมีส่วนแบ่งในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดจีนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 32.23 ของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งทั้งหมดในตลาดจีน แต่ลดลงเหลือเพียงร้อยละ 7.91 ของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งทั้งหมดในตลาดจีน ในช่วง II (ปี 2545 - 2548) เป็นผลจากการตรวจพบสารตกค้างประเภท Chloramphenicol and Nitrofurans ของกุ้งไทยที่ส่งออกไปสหภาพยุโรป จึงส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ ความปลอดภัยทางอาหารของสินค้ากุ้งไทย และเนื่องจากจีน

นำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย เพื่อนำไปแปรรูปและส่งออก ดังนั้นจึงทำให้ยอดการนำเข้าจากไทยจึงลดลงอย่างมาก ต่อมาไทยได้มีการพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพและมีมาตรฐานสินค้าสากลมากขึ้นจึงทำให้ในช่วงที่ III (ปี 2548 – 2552) ส่วนแบ่งการส่งออกของไทยเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 11.90 ของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งทั้งหมดในตลาดจีน แต่ในช่วงที่ II และ III จีนมีการนำเข้าเพิ่มขึ้นจากประเทศคู่แข่งอื่น ๆ ได้แก่ แคนาดา และสหภาพยุโรป (15) โดยในช่วงที่ II แคนาดา กลายเป็นประเทศผู้ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งมากที่สุดในตลาดจีน รองลงมาคือ สหภาพยุโรป (15) อินเดีย ไทย อินโดนีเซีย มาเลเซีย สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น แต่พบว่าทุกประเทศมีแนวโน้มของค่า EMS ลดลงมาโดยตลอด ยกเว้น ไทย มาเลเซีย และสหภาพยุโรป (15) เท่านั้นที่มีแนวโน้มค่า EMS เพิ่มขึ้นในช่วงที่ III แสดงว่าประเทศที่มีแนวโน้มค่า EMS ลดลงนั้นได้สูญเสียความสามารถในการรักษาส่วนแบ่งในตลาดจีน หรือถือได้ว่ามีความสามารถในการแข่งขันที่ลดลงนั่นเอง ช่วงที่ III สหภาพยุโรป (15) กลายเป็นประเทศที่มีการส่งออกไปจีนมากที่สุด รองลงมา คือ แคนาดา ไทย อินโดนีเซีย และอินเดีย ตามลำดับ

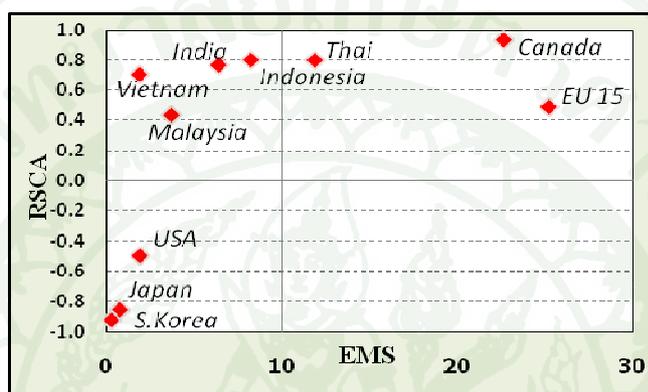
ตารางที่ 4.4 ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดจีน กรณีกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ปี 2541-2552

ปี (ค่าเฉลี่ย)	แคนาดา	อินเดีย	อินโดนีเซีย	ญี่ปุ่น	มาเลเซีย	เกาหลีใต้	ไทย	USA	EU 15	เวียดนาม
ค่า EMS_(CHINA)										
2541 - 2544	5.95	11.45	11.87	0.69	2.53	0.15	32.23	2.01	12.98	1.04
2545 - 2548	37.49	9.23	6.62	0.60	1.75	0.33	7.91	2.63	16.27	2.28
2549 - 2552	22.67	6.41	8.24	0.77	3.71	0.30	11.90	1.92	25.25	1.90
ค่า RSCA_(CHINA)										
2541 - 2544	0.84	0.97	0.92	-0.80	0.59	-0.92	0.97	-0.29	0.42	0.75
2545 - 2548	0.96	0.88	0.80	-0.89	0.20	-0.91	0.77	-0.31	0.35	0.77
2549 - 2552	0.93	0.77	0.80	-0.85	0.43	-0.92	0.80	-0.50	0.49	0.70

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)

ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ในช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) ดังภาพที่ 4.4 พบว่า ประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสูงมากในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดจีน คือ สหภาพยุโรป (15) แคนาดา และไทย เนื่องจากมีค่า RSCA มากกว่า 0 และค่า EMS มากกว่า 10 ซึ่งถือเป็นกลุ่มประเทศที่มีศักยภาพในการส่งออก ส่วนประเทศที่ความได้เปรียบโดย

เปรียบเทียบในการส่งออกแต่มีส่วนแบ่งในการส่งออกน้อย หรือ ค่า RSCA มากกว่า 0 แต่ มี ค่า EMS น้อยกว่า ส่วนแบ่งการส่งออกเฉลี่ยที่มีค่าเท่ากับ 10 ได้แก่ อินโดนีเซีย อินเดีย เวียดนาม และ มาเลเซีย ประเทศที่ไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาด จีน ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และเกาหลีใต้ เพราะประเทศดังกล่าวมีค่า RSCA น้อยกว่า 0 และมีค่า EMS น้อยมาก จึงถือเป็นประเทศที่ไม่มีความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดจีน



ภาพที่ 4.4 ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ใน ตลาดจีน ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)

1.5 ตลาดสหภาพยุโรป (15)

ผลการศึกษาความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหภาพยุโรป (15) พิจารณาจากค่า RSCA และค่า EMS ดังตารางที่ 4.5 พบว่า ค่า RSCA ของไทยมีค่ามากกว่า 0 หมายความว่า ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหภาพยุโรป (15) มีค่า RSCA เท่ากับ 0.76 0.08 และ 0.77 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ โดยในช่วงที่ II นั้นค่า RSCA ลดลงอย่างมาก เนื่องจากที่ได้กล่าวมาข้างต้นคือในช่วงปี 2545 มีการตรวจสอบสารตกค้างประเภท Chloramphenicol และ Nitrofurans ซึ่งสหภาพยุโรป กำหนดให้เป็นสารต้องห้ามในการเลี้ยงสัตว์เพื่อการบริโภค ในกุ้งไทยที่ส่งออกไปตลาดสหภาพยุโรป ซึ่งจากปัญหาดังกล่าวจึงส่งผลกระทบต่อ การส่งออกของไทยไปทั่วโลก

ประเทศคู่แข่งอื่น ๆ ที่มีค่า RSCA มากกว่า 0 ได้แก่ อาร์เจนตินา แคนาดา อินเดีย อินโดนีเซีย และเวียดนาม ซึ่งประเทศต่าง ๆ ดังกล่าวนี้อาจมีค่า RSCA ที่สูงมาก ถือเป็นประเทศที่มี

ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสูงมากหรือมีศักยภาพในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหภาพยุโรป (15) ตลอด 3 ช่วงเวลาที่ทำการศึกษานี้ เนื่องจากปัจจัยทางด้านการขนส่งและสิทธิทางการค้าที่ประเทศอื่น ๆ ได้รับจากสหภาพยุโรป ทำให้ประเทศอื่นมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกไปตลาดสหภาพยุโรปมากกว่าไทย และประเทศที่ไม่มีมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหภาพยุโรป (15) ได้แก่ จีน เม็กซิโก สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป (15) เนื่องจาก ประเทศดังกล่าวมีค่า RSCA น้อยกว่า 0

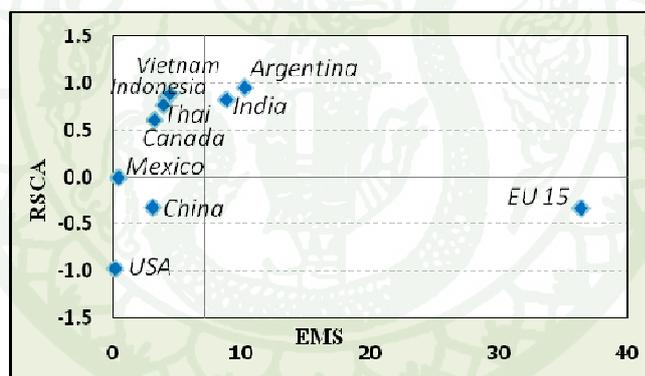
ผลจากการรวมเป็นตลาดเดียวของสหภาพยุโรปตั้งแต่ ปี 2500 เป็นต้นมา มีผลต่อการค้า โดยมีการปรับกฎ ระเบียบ ข้อบังคับ และโครงสร้างภาษี ให้เป็นไปในแนวทางเดียวกัน ปราศจากอุปสรรคกีดกันระหว่างกัน มีการเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ และเงินทุนอย่างเสรี เสริมสร้างบรรยากาศที่เอื้ออำนวยต่อการค้า การลงทุน และการแข่งขันภายในสหภาพยุโรป จึงส่งผลให้ส่วนแบ่งการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหภาพยุโรป (15 ของประเทศในสหภาพยุโรป (15) มีค่า EMS มากที่สุด มีค่าเท่ากับ 44.85 43.06 และ 36.41 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ รองมา คือ อาร์เจนตินา เนื่องจากมีอาณาใกล้สหภาพยุโรป และสะดวกต่อการขนส่ง รองลงมา ได้แก่ อินเดีย จีน ไทย และเวียดนาม

ตารางที่ 4.5 ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดสหภาพยุโรป (15) กรณี กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ปี 2541-2552

ปี (ค่าเฉลี่ย)	อาร์เจนตินา	แคนาดา	จีน	อินเดีย	อินโดนีเซีย	เม็กซิโก	ไทย	USA	EU 15	เวียดนาม
2541 - 2544	13.05	2.44	4.92	6.98	7.06	0.76	5.54	0.09	44.85	3.48
2545 - 2548	9.41	3.35	0.52	7.70	5.34	0.15	0.67	0.06	43.06	2.26
2549 - 2552	10.20	3.16	3.01	8.78	4.12	0.36	3.87	0.10	36.41	4.34
							ค่า RSCA _(EU15)			
2541 - 2544	0.95	0.48	0.32	0.81	0.85	0.34	0.76	-0.99	-0.39	0.86
2545 - 2548	0.94	0.65	-0.77	0.83	0.86	-0.34	0.08	-0.99	-0.34	0.80
2549 - 2552	0.95	0.60	-0.32	0.82	0.84	-0.00	0.77	-0.97	-0.33	0.88

ที่มา: คำนวณ โดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)

ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ในช่วงที่ III (ปี 2549 – 2552) ดังภาพที่ 4.5 พบว่า ประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสูงในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหภาพยุโรป (15) คือ อาร์เจนตินา และอินเดีย เนื่องจากมีค่า RSCA มากกว่า 0 และค่า EMS มากกว่า 7 ซึ่งถือเป็นกลุ่มประเทศที่มีศักยภาพในการส่งออกอย่างยิ่ง ส่วนประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกแต่มีส่วนแบ่งในการส่งออกน้อย หรือ ค่า RSCA มากกว่า 0 แต่ ค่า EMS น้อยกว่า 7 ได้แก่ เวียดนาม อินโดนีเซีย ไทย และแคนาดา ประเทศที่ไม่มีมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหภาพยุโรป (15) ได้แก่ เม็กซิโก จีน และสหรัฐอเมริกาเนื่องจากมีค่า RSCA น้อยกว่า 0 และมีค่า EMS น้อยกว่า 7 และกลุ่มประเทศในสหภาพยุโรป (15) นั้นได้รับประโยชน์จากการรวมตัวจัดตั้งสหภาพทางเศรษฐกิจ จึงส่งผลให้สหภาพยุโรป (15) มีค่า EMS ที่สูงมาก ถึงแม้จะไม่มีมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหภาพยุโรป (15) ก็ตาม หากมีการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันเพิ่มขึ้นก็จะสามารถกลายเป็นประเทศผู้นำทางการค้าในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหภาพยุโรปได้เช่นกัน



ภาพที่ 4.5 ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ในตลาดสหภาพยุโรป (15) ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)
หมายเหตุ: ส่วนแบ่งในการส่งออกเฉลี่ยในกรณีนี้ มีค่า EMS เท่ากับ 7

การพิจารณารูปแบบทางการค้าระหว่างประเทศ กรณี กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง

จากการศึกษาความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ของประเทศผู้ส่งออกในตลาดปลายทางที่สำคัญ ทั้ง 5 ตลาด ที่กล่าวมาข้างต้น ผู้ศึกษาจึงมีความสนใจที่จะทราบรูปแบบการค้าระหว่างประเทศของประเทศคู่แข่ง และประเทศคู่ค้าที่สำคัญของไทย ซึ่งจะช่วยให้ทราบว่าแต่ละประเทศมีการพึงพิงการนำเข้าหรือส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งมากน้อยเพียงใด พิจารณาได้จากค่า NEI โดยถ้าประเทศใดมีค่า NEI น้อยกว่า 0 แสดงว่าประเทศดังกล่าวให้ความสำคัญหรือพึงพิงการนำเข้ามากกว่า ตรงกันข้ามหากมีค่า NEI มากกว่า 0 แสดงว่า ประเทศดังกล่าวให้ความสำคัญหรือพึงพิงการส่งออกมากกว่านั่นเอง

พิจารณาร่วมกับ ดัชนีการค้าภายในกลุ่มสินค้าเดียวกัน (ค่า GL) ที่สามารถบอกระดับความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบว่าเป็นความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบตามธรรมชาติ หรือ ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่สร้างขึ้น โดยเมื่อ ค่า GL มีค่าเท่ากับ 0 แสดงว่าประเทศนั้นมีการค้าระหว่างประเทศในสินค้าที่มาจากต่างกลุ่มสินค้า (Inter-Commodity หรือ Inter-Industry) แต่ในทางตรงกันข้าม ถ้าค่าดัชนี GL มีค่าเท่ากับ 1 หมายความว่า มูลค่าการส่งออกเท่ากับมูลค่าการนำเข้า (X เท่ากับ M) หรือหมายความว่า ประเทศนั้นมีการค้าภายในกลุ่มสินค้าเดียวกัน (Intra - Industry Trade) ซึ่งสามารถพิจารณาได้จากความสัมพันธ์ระหว่าง ค่า NEI และค่า GL ที่ได้จากการศึกษา ดังตารางที่ 4.6 และภาพที่ 4.6 แบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม ดังนี้

กลุ่มที่ 1 ประเทศที่มีรูปแบบการค้าระหว่างประเทศในสินค้าที่มาจากต่างกลุ่มสินค้า และให้ความสำคัญหรือพึงพิงการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งค่อนข้างสูง จัดเป็นประเทศที่มีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบตามธรรมชาติ (Natural Comparative Advantage) ในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ได้แก่ อาร์เจนติน่า เอกวาดอร์ เปรู เม็กซิโก อินเดีย อินโดนีเซีย เวียดนาม และไทย เนื่องจากมีค่า $0 < GL < 0.5$ และค่า $NEI > 0$ และเป็นที่น่าทึ่งที่ทราบว่าประเทศต่าง ๆ ดังกล่าว คือประเทศผู้ส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งรายใหญ่ของโลก และเป็นประเทศคู่แข่งที่สำคัญของไทยในสภาวะการณ์ปัจจุบัน ที่มีการแข่งขันที่สูงมาก ดังนั้น ไทยจะต้องเร่งการพัฒนาเพื่อจะได้รักษาขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศต่อไป

กลุ่มที่ 2 ประเทศที่มีรูปแบบการค้าระหว่างประเทศภายในกลุ่มประเภทสินค้าเดียวกันและให้ความสำคัญในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ได้แก่ แคนาดา จีน และมาเลเซีย เพราะ มีค่า $0.5 < GL < 1$ และค่า $NEI > 0$ จากการศึกษาพบว่า แคนาดา และจีนนอกจากจะเป็นประเทศผู้นำเข้ากุ้งสด

แข่งขันแข่งขันที่สำคัญแล้ว และก็ยังมิบทบาทเป็นประเทศผู้ส่งออกด้วยเช่นกัน ถือเป็นประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ต้องสร้างขึ้น (Acquired Comparative Advantage) เพราะเป็นลักษณะการค้าอีกประเภทหนึ่ง คือมีการนำเข้าแปรรูปเพื่อส่งออกไปประเทศที่สามต่อไป และมีและแนวโน้มของค่า GL ของประเทศทั้ง 3 ประเทศมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นโดยตลอด และค่า NEI ลดลงหมายความว่า ในช่วงที่ผ่านมาประเทศทั้ง 3 มีพึ่งพาการนำเข้าสูงสุดแข่งขันแข่งขันมากขึ้นกว่าช่วงก่อนแต่ก็ยังมีการส่งออกมากกว่า และแคนาดาเป็นประเทศที่มีการส่งออกใกล้เคียงกับการนำเข้ามากที่สุด

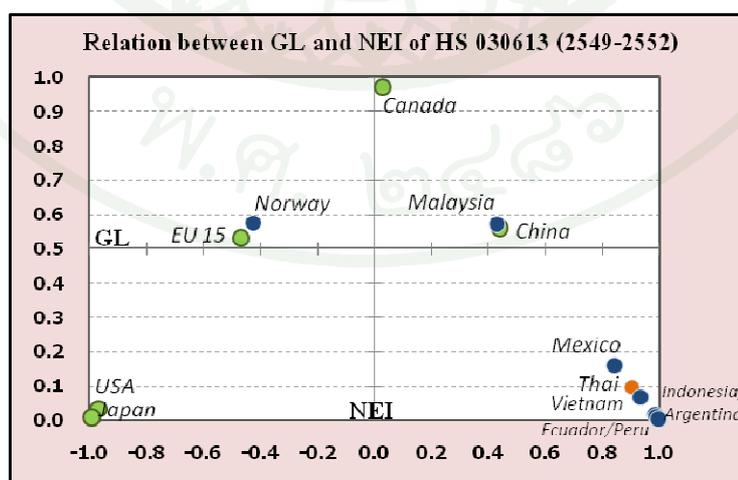
กลุ่มที่ 3 ประเทศที่มีรูปแบบการค้าระหว่างประเทศในสินค้าที่มาจากกลุ่มสินค้าเดียวกัน และให้ความสำคัญกับการนำเข้าสูงสุดแข่งขันแข่งขัน ได้แก่ นอร์เวย์ และสหภาพยุโรป (15) เนื่องจากมีค่า $0.5 < GL < 1$ และค่า $NEI < 0$ ซึ่งประเทศดังกล่าวมีมูลค่าการนำเข้ามากกว่ามูลค่าการส่งออก ซึ่งนอร์เวย์นั้นมีความแตกต่างของการนำเข้าและส่งออกไม่มากนัก

กลุ่มที่ 4 ประเทศที่มีรูปแบบการค้าระหว่างประเทศในสินค้าที่มาจากต่างกลุ่มสินค้า และให้ความสำคัญหรือพึ่งพิงการนำเข้าสูงสุดแข่งขันแข่งขันจากต่างประเทศค่อนข้างสูง ได้แก่ สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น เนื่องจากมีค่า $0 < GL < 0.5$ และค่า $NEI < 0$ โดยในช่วงที่ III มีค่า GL เท่ากับ 0.033 และ 0.007 ตามลำดับ ซึ่งถือว่าประเทศทั้งสองพึ่งพิงการนำเข้าอย่างมาก พิจารณาจากค่า NEI มีค่าเท่ากับ -0.967 และ -0.993 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.6 ค่าดัชนี NEI และ GL ของประเทศคู่ค้าและคู่แข่งของไทย ในการส่งออก กุ้งสดแช่เย็น
แช่แข็ง พิกัด HS 030613 ปี 2541-2552

รายการ	ค่า NEI			ค่า GL			
	2541 - 2544	2545 - 2548	2549 - 2552	2541 - 2544	2545 - 2548	2549 - 2552	
ประเทศคู่ค้า	สหรัฐอเมริกา	-0.942	-0.949	-0.967	0.058	0.051	0.033
	ญี่ปุ่น	-0.997	-0.994	-0.993	0.003	0.006	0.007
	แคนาดา	-0.414	0.080	0.029	0.586	0.920	0.971
	จีน	0.484	0.481	0.440	0.516	0.519	0.560
	สหภาพยุโรป (15)	-0.511	-0.460	-0.468	0.489	0.540	0.532
	ไทย	0.825	0.757	0.904	0.175	0.243	0.096
	ประเทศคู่แข่ง	อินโดนีเซีย	0.983	0.953	0.990	0.017	0.047
อินเดีย		1.000	0.992	0.985	0.000	0.008	0.015
เวียดนาม		0.970	0.899	0.934	0.030	0.101	0.066
เอกวาดอร์		1.000	0.998	0.999	0.000	0.002	0.001
อาร์เจนตินา		0.988	0.996	0.989	0.012	0.004	0.011
เม็กซิโก		0.950	0.834	0.842	0.050	0.166	0.158
มาเลเซีย		0.771	0.446	0.429	0.229	0.554	0.571
เปรู		0.998	0.999	0.997	0.002	0.001	0.003
นอร์เวย์		-0.099	-0.122	-0.425	0.901	0.878	0.575

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)



ภาพที่ 4.6 ความสัมพันธ์ระหว่าง ค่า NEI และค่า GL กรณีกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ช่วงที่ III

ผลการศึกษา ดังตารางที่ 4.7 พบว่า ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่สูงมากในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งทั้ง 5 ตลาดปลายทาง และมีส่วนแบ่งการส่งออกมากกว่าส่วนแบ่งการส่งออกเฉลี่ยเกือบทุกตลาด ยกเว้นเพียงตลาดสหภาพยุโรป (15) เท่านั้น ที่มีการส่งออกไม่มากนัก เนื่องจากตลาดดังกล่าวมีการค้าขายกันภายในสหภาพการค้าที่สูงมาก จึงกล่าวได้ว่าไทยมีความสามารถในการแข่งขันและมีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบตามธรรมชาติในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งทั้ง 5 ตลาด เป็นผลเนื่องมาจากความชำนาญในการผลิต ทั้งด้าน แรงงาน เทคโนโลยี การเพาะพันธุ์และการผลิตระดับสูง ประเทศคู่แข่งที่สำคัญในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยในตลาดโลก ได้แก่ เวียดนาม อินโดนีเซีย และอินเดีย เนื่องจากประเทศดังกล่าวมีศักยภาพในการส่งออกไปในทิศทางเดียวกับไทย ตลอดจนมีความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรและสภาพภูมิประเทศที่คล้ายคลึงกับไทย การได้รับสิทธิพิเศษทางการค้าจากประเทศคู่ค้ามากกว่าไทย ตลอดจนต้นทุนการผลิตทั้งทางด้านแรงงาน และวัตถุดิบที่ต่ำกว่าของประเทศคู่แข่ง ดังนั้นจึงถือว่าประเทศคู่แข่งดังกล่าวมา เป็นประเทศที่มีศักยภาพในการแข่งขันกับไทย ดังนั้นไทยควรพยายามพัฒนาความสามารถในการผลิต และการตลาดให้มากยิ่งขึ้นเพื่อที่จะสามารถดำรงรักษาขีดความสามารถในการแข่งขันต่อไปได้ในอนาคต

ตารางที่ 4.7 สรุปความสามารถในการแข่งขันของการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยและประเทศคู่แข่ง

ตลาดปลายทาง	ความสามารถในการแข่งขัน		ประเทศคู่แข่ง
	ได้เปรียบ	เสียเปรียบ	
สหรัฐอเมริกา	✓✓	-	เวียดนาม, อินโดนีเซีย, เอกวาดอร์, เม็กซิโก, อินเดีย
ญี่ปุ่น	✓✓	-	เวียดนาม, อินโดนีเซีย, อินเดีย, แคนาดา
แคนาดา	✓✓	-	จีน, อินเดีย, อินโดนีเซีย, เวียดนาม, USA*
จีน	✓✓	-	EU 15, แคนาดา, อินโดนีเซีย, อินเดีย, เวียดนาม, มาเลเซีย
สหภาพยุโรป (15)	✓	-	อาร์เจนตินา, อินเดีย, เวียดนาม, อินโดนีเซีย, แคนาดา, EU15*

หมายเหตุ: ✓✓ คือ มีความสามารถในการแข่งขันสูง เนื่องจาก $RSCA > 0$ และ EMS สูง

✓ คือ มีความสามารถในการแข่งขัน แต่ส่วนแบ่งตลาดไม่มากนัก

* คือ ส่วนแบ่งตลาดสูง แต่ $RSCA < 0$

2 กรณีปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749

2.1 ตลาดสหรัฐอเมริกา

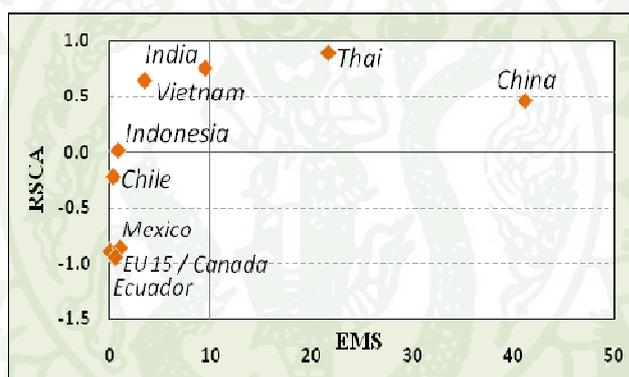
ผลการศึกษาค่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยและคู่แข่งในตลาดสหรัฐอเมริกา ผลการศึกษาดังตารางที่ 4.8 พบว่า ตลอด 3 ช่วงที่ทำการศึกษา ไทยมี ค่า RSCA มากกว่า 0 หมายความว่า ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหรัฐอเมริกา เช่นเดียวกับ อินเดีย เวียดนาม และจีน แต่พบว่า แนวโน้มค่า RSCA ของไทยเท่านั้นที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.71 0.85 และ 0.89 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ และไทยก็เป็นประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในสหรัฐอเมริกามากที่สุด รองลงมา ได้แก่ อินเดีย เวียดนาม จีน และอินโดนีเซีย แต่ประเทศคู่แข่งที่เหลือ ได้แก่ ชิลี เม็กซิโก แคนาดา เอกวาดอร์ และสหภาพยุโรป (15) มีค่า RSCA น้อยกว่า 0 หมายความว่า ประเทศดังกล่าวไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหรัฐอเมริกา ตลอด 3 ช่วงเวลาที่ทำการศึกษา และมีแนวโน้มของค่า RSCA ลดลงเช่นกัน

ตารางที่ 4.8 ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดสหรัฐอเมริการณปีปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ปี 2541-2552

ปี (ค่าเฉลี่ย)	แคนาดา	ชิลี	จีน	เอกวาดอร์	อินเดีย	อินโดนีเซีย	เม็กซิโก	ไทย	EU 15	เวียดนาม
2541 - 2544	1.63	0.01	18.45	0.03	15.10	0.16	7.00	10.29	0.77	2.82
2545 - 2548	0.73	0.51	31.84	0.03	9.63	0.23	3.80	16.43	0.45	3.23
2549 - 2552	0.49	0.33	41.21	0.02	9.46	0.81	1.02	21.69	0.57	3.45
								ค่า RSCA (USA)		
2541 - 2544	-0.89	-0.97	0.50	-0.80	0.86	-0.72	-0.41	0.71	-0.94	0.93
2545 - 2548	-0.94	0.12	0.51	-0.79	0.79	-0.54	-0.58	0.85	-0.96	0.77
2549 - 2552	-0.95	-0.23	0.46	-0.90	0.75	0.02	-0.87	0.89	-0.95	0.64

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)

เมื่อพิจารณาส่วนแบ่งการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหรัฐอเมริกาจากค่า EMS พบว่าไทยมีส่วนแบ่งในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหรัฐอเมริกามากเป็นอันดับสอง รองจากจีน ที่มีค่า EMS เท่ากับ 18.45 31.84 และ 41.21 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ และไทยมีค่า EMS เท่ากับ 10.29 16.43 และ 21.69 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ ซึ่งทั้งไทยและจีนเป็นผู้นำในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหรัฐอเมริกามาช้านาน และมีแนวโน้มการส่งออกที่เพิ่มขึ้น โดยตลอด ต่างจากประเทศคู่แข่งอื่น ๆ ได้แก่ แคนาดา ชิลี เอกวาดอร์ อินเดีย เม็กซิโก และสหภาพยุโรป (15) ที่มีค่า EMS น้อยกว่า ส่วนแบ่งการส่งออกเฉลี่ยของการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหรัฐอเมริกา และมีแนวโน้มลดลงตลอดมา จึงอาจกล่าวได้ว่าประเทศต่าง ๆ ดังกล่าวนั้นสูญเสียความสามารถในการรักษาส่วนแบ่งในการส่งออกในตลาดสหรัฐอเมริกาจึงทำให้ความสามารถในการแข่งขันการส่งออกลดลง ซึ่งสามารถพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ที่ได้จากการศึกษาดังภาพที่ 4.7 ดังนี้



ภาพที่ 4.7 ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ในตลาดสหรัฐอเมริกา ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)

ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ในช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) พบว่าประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสูงหรือประเทศผู้นำในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหรัฐอเมริกา ได้แก่ จีน และไทย เนื่องจากมีค่า RSCA มากกว่า 0 และค่า EMS มากกว่า 10 (ส่วนแบ่งการส่งออกเฉลี่ยที่มีค่าเท่ากับร้อยละ 10 ของการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งทั้งหมดไปตลาดสหรัฐอเมริกา) ซึ่งจัดเป็นกลุ่มประเทศที่มีศักยภาพในการส่งออกอย่างยิ่ง ส่วนประเทศที่ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกแต่มีส่วนแบ่งในการส่งออกน้อย หรือค่า RSCA มากกว่า 0 แต่ ค่า EMS น้อยกว่า 10 ได้แก่ อินเดีย เวียดนาม และอินโดนีเซีย และประเทศที่ไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาด

สหรัฐอเมริกาเลย ได้แก่ แคนาดา ซิลี เอกวาดอร์ เม็กซิโก และสหภาพยุโรป (15) เพราะประเทศดังกล่าวมีค่า RSCA น้อยกว่า 0 และมีค่า EMS น้อย

2.2 ตลาดญี่ปุ่น

ผลการศึกษาความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่นพิจารณาจากค่า EMS และค่า RSCA ดังตารางที่ 4.9 พบว่า ค่า RSCA ของไทยมีค่ามากกว่า 0 หมายความว่า ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่น เช่นเดียวกับ จีน เวียดนาม และอินเดีย ซึ่งไทยเป็นประเทศที่มีค่า RSCA มากที่สุด และมีแนวโน้มที่คงที่มีค่าเท่ากับ 0.91 0.90 และ 0.90 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ โดยเวียดนามนั้นมีค่า RSCA ที่ใกล้เคียงกับไทยเป็นอย่างมาก มีค่า RSCA เท่ากับ 0.90 0.90 และ 0.87 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ รองลงมาจะเป็น อินเดีย และจีน ส่วนประเทศอื่น ๆ ได้แก่ เกาหลีใต้ สหรัฐอเมริกา แคนาดา ซิลี อินโดนีเซีย และสหภาพยุโรป (15) มีค่า RSCA น้อยกว่า 0 หมายความว่า ประเทศดังกล่าวไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่น ตลอด 3 ช่วงเวลาที่ทำการศึกษา

เมื่อพิจารณาส่วนแบ่งการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่นจากค่า EMS พบว่า ไทยมีส่วนแบ่งในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่นมากที่สุด ทั้ง 3 ช่วงเวลาที่ทำการศึกษา มีค่าเท่ากับ 53.29 49.20 และ 46.89 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ ซึ่งถือว่าไทยมีความสามารถในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่นอย่างมาก เมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่งอื่น ๆ เช่น จีน และเวียดนาม ที่มีค่า EMS เท่ากับ 18.10 19.77 และ 22.80 และ 11.46 13.27 13.46 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ ส่วนประเทศอื่นที่มีส่วนแบ่งการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่นน้อยมาก

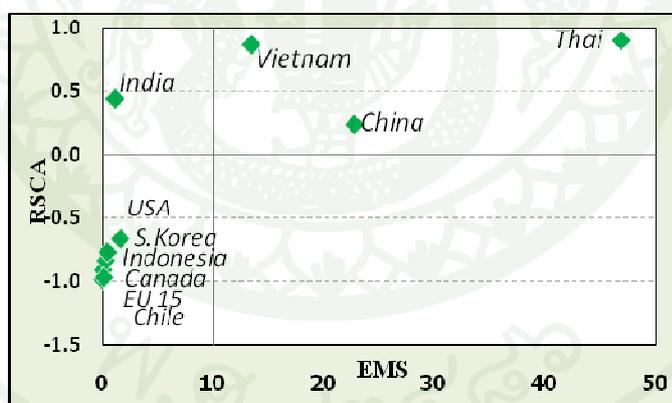
ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ในช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) ดังภาพที่ 4.8 พบว่า ประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสูงในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่น คือ จีน เวียดนาม และไทย เนื่องจากมีค่า RSCA มากกว่า 0 และค่า EMS มากกว่า 10 ซึ่งถือเป็นกลุ่มประเทศที่มีศักยภาพในการส่งออกอย่างยิ่ง ส่วนประเทศที่ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกแต่มีส่วนแบ่งในการส่งออกน้อย หรือ ค่า RSCA มากกว่า 0 แต่ ค่า EMS น้อยกว่า 10 ได้แก่ อินเดีย และประเทศที่ไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออก

ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่น ได้แก่ สหรัฐอเมริกา เกาหลีใต้ อินโดนีเซีย สหภาพยุโรป (15) แคนาดา และชิลี เพราะประเทศดังกล่าวมีค่า RSCA น้อยกว่า 0 และมีค่า EMS น้อยมาก

ตารางที่ 4.9 ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดญี่ปุ่นกรณีปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ปี 2541-2552

ปี (ค่าเฉลี่ย)	แคนาดา	ชิลี	จีน	อินเดีย	อินโดนีเซีย	เกาหลีใต้	ไทย	USA	EU 15	เวียดนาม
ค่า EMS (JAPAN)										
2541 - 2544	0.03	0.00	18.10	3.00	0.14	2.45	53.29	1.28	1.80	11.46
2545 - 2548	0.00	0.02	19.77	0.80	0.03	1.75	49.20	1.70	0.47	13.27
2549 - 2552	0.06	0.01	22.80	1.14	0.28	0.46	46.89	1.64	0.13	13.46
ค่า RSCA (JAPAN)										
2541 - 2544	-0.97	-0.99	0.27	0.73	-0.92	-0.30	0.91	-0.86	-0.71	0.90
2545 - 2548	-0.99	-0.95	0.18	0.33	-0.98	-0.40	0.90	-0.73	-0.91	0.90
2549 - 2552	-0.91	-0.98	0.24	0.44	-0.83	-0.77	0.90	-0.66	-0.96	0.87

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)



ภาพที่ 4.8 ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ในตลาดญี่ปุ่น ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)

2.3 ตลาดแคนาดา

ผลการศึกษาค่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดแคนาดา พิจารณาจากค่า EMS และค่า RSCA ดังตารางที่ 4.10 พบว่า ไทยมี ค่า RSCA มากกว่า 0 หมายความว่า ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดแคนาดา เช่นเดียวกับ จีน อินเดีย และเวียดนาม โดยไทยเป็นประเทศที่มีค่า RSCA และค่า EMS มากที่สุด และมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้น มีค่า RSCA มีค่าเท่ากับ 0.96 0.96 และ 0.97 รองลงมาคือ จีน มีค่า RSCA เท่ากับ 0.40 0.44 และ 0.51 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ ซึ่งอินเดีย และเวียดนาม มีแนวโน้มของค่า RSCA ลดลง และมีค่าที่ใกล้เคียงกัน ประเทศที่ไม่มีมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดแคนาดา ได้แก่ สหภาพยุโรป (15) ซิลิโคนอร์เวย์ สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น เนื่องจากประเทศดังกล่าวมีค่า RSCA น้อยกว่า 0 หมายความว่าประเทศดังกล่าวไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดแคนาดา

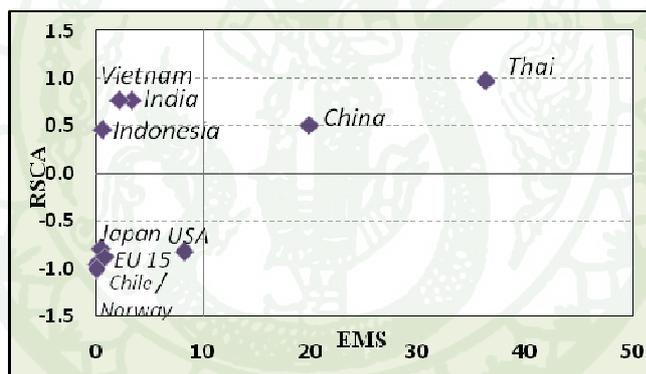
พิจารณาส่วนแบ่งการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดแคนาดาจากค่า EMS พบว่า ไทยเป็นประเทศที่มีค่า EMS มากที่สุดและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยค่า EMS เท่ากับ 18.90 24.98 และ 36.33 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ รองลงมา ได้แก่ จีน ที่มีแนวโน้มการส่งออกที่เพิ่มขึ้นอย่างมาก ค่า EMS เท่ากับ 3.71 9.75 และ 19.83 ต่างจาก สหรัฐอเมริกาที่มีแนวโน้มการส่งออกลดลงอย่างมาก โดยมีค่า EMS เท่ากับ 24.03 12.93 และ 8.19 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ เนื่องจากปี 2545 มีปัญหาน้ำมันรั่วในอ่าวเม็กซิโก ส่วนประเทศอื่น ๆ นั้นมีการส่งออกที่ไม่มากนัก จนสามารถเข้ามาแย่งส่วนแบ่งทางการส่งออกของไทย และจีน ในตลาดแคนาดา

ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ในช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) ดังภาพที่ 4.9 พบว่า ประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสูงในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดแคนาดา คือ ไทย และจีน เนื่องจากในช่วงดังกล่าวมีค่า RSCA มากกว่า 0 และค่า EMS มากกว่า 10 ซึ่งถือเป็นกลุ่มประเทศที่มีศักยภาพในการส่งออกอย่างยิ่ง ส่วนประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกแต่มีส่วนแบ่งในการส่งออกน้อย หรือ ค่า RSCA มากกว่า 0 แต่ ค่า EMS น้อยกว่า 10 ได้แก่ เวียดนาม อินเดีย และอินโดนีเซีย และประเทศที่ไม่มีมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดแคนาดา ได้แก่ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป (15) ซิลิโคนอร์เวย์ เพราะประเทศดังกล่าวมีค่า RSCA น้อยกว่า 0 และมีค่า EMS น้อยมาก

ตารางที่ 4.10 ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดแคนาดา กรณีปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ปี 2541-2552

ปี (ค่าเฉลี่ย)	ชิลี	จีน	อินเดีย	อินโดนีเซีย	ญี่ปุ่น	นอร์เวย์	ไทย	USA	EU 15	เวียดนาม
ค่า EMS _(CANADA)										
2541 - 2544	0.00	3.71	12.52	0.04	1.38	0.00	18.90	24.03	0.49	2.65
2545 - 2548	0.00	9.75	4.78	0.04	0.64	0.03	24.98	12.93	0.55	2.63
2549 - 2552	0.01	19.83	3.28	0.54	0.40	0.00	36.33	8.19	0.75	2.11
ค่า RSCA _(CANADA)										
2541 - 2544	-1.00	0.40	0.95	-0.67	-0.48	-1.00	0.96	-0.59	-0.91	0.94
2545 - 2548	-0.97	0.44	0.84	-0.70	-0.72	-0.96	0.96	-0.75	-0.92	0.89
2549 - 2552	-0.95	0.51	0.77	0.46	-0.79	-1.00	0.97	-0.82	-0.88	0.77

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)



ภาพที่ 4.9 ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ในตลาดแคนาดา ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)

2.4 ตลาดจีน

ผลการศึกษาค่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดจีน พิจารณาจากค่า EMS และค่า RSCA ดังตารางที่ 4.11 พบว่า ค่า RSCA ของไทยมีค่ามากกว่า 0 หมายความว่า ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดจีน แต่พบว่า มีแนวโน้มการส่งออกที่ลดลงจากช่วงก่อน พิจารณาได้จากค่า RSCA มีค่าเท่ากับ 0.75 ลดลงเป็น 0.63 และ 0.29 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ เช่นเดียวกับ มาเลเซีย เกาหลีใต้ และเวียดนาม ผลจากการศึกษาค่า RSCA ในตลาดจีน พบว่า ค่า RSCA ของประเทศผู้ส่งออกมีแนวโน้มที่ลดลง และมีค่าที่ไม่สูงมากนัก เพราะเนื่องจากในตลาดจีนนั้นยังไม่มีประเทศใดเป็นผู้นำทางการตลาดที่ชัดเจน และมีการแข่งขันที่สูงมาก ประเทศที่ไม่มีความสามารถในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดจีน ได้แก่ แคนาดา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป (15)

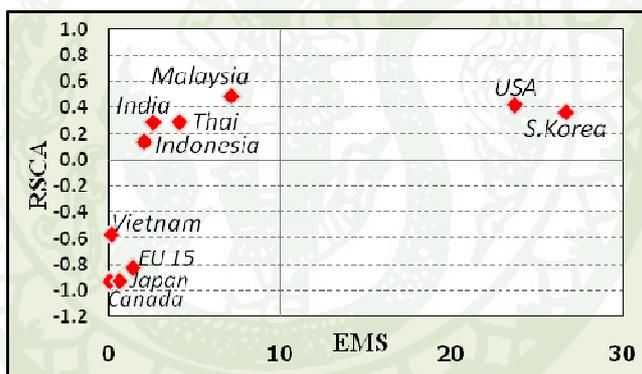
พิจารณาส่วนแบ่งการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดจีน จากค่า EMS พบว่า เกาหลีใต้เป็นประเทศที่มีส่วนแบ่งในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดจีนมากที่สุดถึงแม้จะมีแนวโน้มที่ลดลงจากช่วงก่อนก็ตาม โดยมีค่า EMS เท่ากับ 41.18 27.51 และ 26.66 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ รองลงมา ได้แก่ สหรัฐอเมริกา มีค่า EMS เท่ากับ 19.26 13.81 และ 23.67 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ และประเทศอื่น ๆ ที่มีส่วนแบ่งการส่งออกน้อยกว่า ส่วนแบ่งการส่งออกเฉลี่ย ได้แก่ มาเลเซีย ไทย อินเดีย และอินโดนีเซีย

ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ในช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) ดังภาพที่ 4.10 พบว่า ประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสูงมากในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดจีน คือ เกาหลีใต้ และสหรัฐอเมริกา เนื่องจากมีค่า RSCA มากกว่า 0 และค่า EMS มากกว่า 10 ซึ่งถือเป็นกลุ่มประเทศที่มีศักยภาพในการส่งออก ส่วนประเทศที่ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกแต่มีส่วนแบ่งในการส่งออกน้อย หรือ ค่า RSCA มากกว่า 0 แต่ มี ค่า EMS น้อยกว่า ส่วนแบ่งการส่งออกเฉลี่ยที่มีค่าเท่ากับ 10 ได้แก่ มาเลเซีย ไทย อินโดนีเซีย และอินเดีย ประเทศที่ไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดจีน ได้แก่ เวียดนาม สหภาพยุโรป (15) ญี่ปุ่น และแคนาดา เพราะประเทศดังกล่าวมีค่า RSCA น้อยกว่า 0 และมีค่า EMS น้อยมาก จึงถือเป็นประเทศที่ไม่มีความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดจีน จากข้อจำกัดทางด้านทรัพยากรปลาหมึกสดที่ต้องจับตามธรรมชาติ จึงส่งผลให้หลายประเทศมีการส่งออกที่ลดลง รวมทั้งไทยด้วยเช่นกัน

ตารางที่ 4.11 ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดจีน กรณีปลาหมึกสด
แช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ปี 2541-2552

ปี (ค่าเฉลี่ย)	แคนาดา	อินเดีย	อินโดนีเซีย	ญี่ปุ่น	มาเลเซีย	เกาหลีใต้	ไทย	USA	EU 15	เวียดนาม	
											ค่า EMS _(CHINA)
2541 - 2544	0.00	1.13	0.74	5.50	8.29	41.18	8.98	19.26	1.26	0.87	
2545 - 2548	0.03	0.56	1.30	4.30	12.50	27.51	7.22	13.81	0.75	1.33	
2549 - 2552	0.05	2.58	2.06	0.63	7.14	26.66	4.12	23.67	1.41	0.15	
	ค่า RSCA _(CHINA)										
2541 - 2544	-1.00	0.48	-0.25	-0.46	0.68	0.65	0.75	0.37	-0.82	0.42	
2545 - 2548	-0.94	-0.25	0.06	-0.58	0.74	0.43	0.63	0.26	-0.89	0.47	
2549 - 2552	-0.93	0.28	0.14	-0.93	0.48	0.36	0.29	0.42	-0.83	-0.57	

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)



ภาพที่ 4.10 ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ในตลาดจีน ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)

2.5 ตลาดสหภาพยุโรป(15)

ผลการศึกษาความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหภาพยุโรป (15) พิจารณาจากค่า EMS และค่า RSCA ดังตารางที่ 4.12 พบว่า ค่า RSCA ของไทยมีค่ามากกว่า 0 หมายความว่า ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหภาพยุโรป (15) และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยไทยมีค่า RSCA เท่ากับ 0.88 0.90 และ 0.91 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ เช่นเดียวกับ เวียดนาม และอินโดนีเซีย ที่มี

แนวโน้ม ค่า RSCA เพิ่มขึ้น ต่างจาก อินเดียที่มีแนวโน้มของค่า RSCA ลดลงจากช่วงก่อน แต่ก็ยังมีค่า RSCA มากกว่า 0 เช่นกัน ประเทศที่ไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหภาพยุโรป (15) ได้แก่ แคนาดา อาร์เจนตินา สหรัฐอเมริกา เม็กซิโก และสหภาพยุโรป (15) เนื่องจากประเทศดังกล่าวมีค่า RSCA น้อยกว่า 0 และใกล้เคียง -1 อย่างมาก

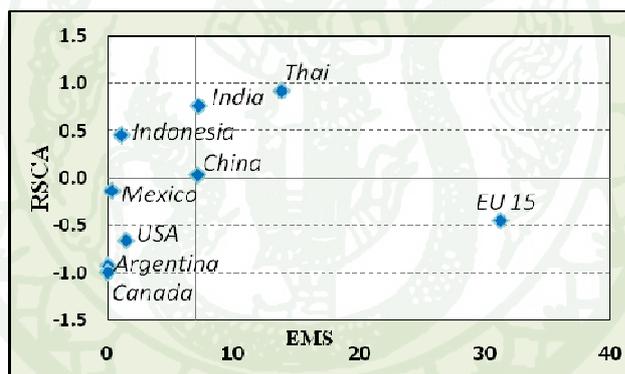
พิจารณาส่วนแบ่งการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหภาพยุโรป (15) พบว่า ประเทศในสหภาพยุโรป (15) มีการค้าขายกันภายในกลุ่มมากที่สุด ซึ่งเป็นผลมาจากการจัดตั้งสหภาพทางเศรษฐกิจที่ต้องการให้เป็นตลาดการค้าเดียว จึงส่งผลให้ค่า EMS ของสหภาพยุโรป (15) มีค่าเท่ากับ 47.11 36.38 และ 29.26 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ รองลงมา ได้แก่ ไทย อินเดีย จีน และเวียดนาม โดยค่า EMS ของไทย มีค่าเท่ากับ 14.38 11.68 และ 12.95 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ

ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ในช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) ดังภาพที่ 4.11 พบว่า ประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสูงในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหภาพยุโรป (15) คือ ไทย เนื่องจากมีค่า RSCA มากกว่า 0 และค่า EMS มากกว่า 7 แต่อย่างไรก็ตามการแข่งขันในตลาดนี้มีการแข่งขันที่สูงมาก เนื่องจากไม่มีประเทศใดเป็นประเทศผู้นำในการส่งออกที่ชัดเจน ประกอบกับมีการตรวจสอบเรื่องคุณภาพของสินค้าอย่างเข้มงวด ดังนั้นหากไทย ไม่ตระหนักถึงปัจจัยดังกล่าว อาจส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขัน และการรักษาส่วนแบ่งในการส่งออกในอนาคตได้ ส่วนประเทศที่ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกแต่มีส่วนแบ่งในการส่งออกน้อย หรือ ค่า RSCA มากกว่า 0 แต่ ค่า EMS น้อยกว่า 7 ได้แก่ เวียดนาม อินโดนีเซีย อินเดีย และจีน และประเทศที่ไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหภาพยุโรป (15) ได้แก่ เม็กซิโก อาร์เจนตินา แคนาดา และสหรัฐอเมริกา เนื่องจากมีค่า RSCA น้อยกว่า 0 และมีค่า EMS น้อยกว่า 7 ดังที่ได้กล่าวถึงประโยชน์ของการรวมตัวจัดตั้งสหภาพทางเศรษฐกิจ จึงส่งผลให้สหภาพยุโรป (15) มีค่า EMS ที่สูงมาก ถึงแม้จะไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหภาพยุโรป (15) ก็ตาม ดังนั้นหากมีการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันเพิ่มขึ้นก็จะสามารถกลายเป็นประเทศผู้นำทางการค้าในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหภาพยุโรปได้เช่นกัน

ตารางที่ 4.12 ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดสหภาพยุโรป (15) กรม
ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ปี 2541-2552

ปี (ค่าเฉลี่ย)	อาร์เจนตินา	แคนาดา	จีน	อินเดีย	อินโดนีเซีย	เม็กซิโก	ไทย	USA	EU 15	เวียดนาม
	ค่า EMS _(EU15)									
2541 - 2544	0.02	0.02	2.89	8.16	0.31	1.09	14.38	5.13	47.11	3.30
2545 - 2548	0.06	0.00	4.70	5.33	0.60	0.08	11.68	1.07	36.38	3.28
2549 - 2552	0.01	0.00	6.68	6.76	1.01	0.29	12.95	1.37	29.26	6.45
ค่า RSCA _(EU15)										
2541 - 2544	-0.93	-0.97	-0.02	0.81	-0.39	0.42	0.88	-0.46	-0.44	0.83
2545 - 2548	-0.65	-0.99	0.05	0.76	0.18	-0.58	0.90	-0.76	-0.43	0.85
2549 - 2552	-0.93	-1.00	0.01	0.75	0.43	-0.16	0.91	-0.67	-0.47	0.91

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)



ภาพที่ 4.11 ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS
030749 ในตลาดสหภาพยุโรป (15) ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)

การพิจารณารูปแบบทางการค้าระหว่างประเทศ กรณี ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง

การพิจารณารูปแบบทางการค้าระหว่างประเทศในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง
ของประเทศคู่แข่ง และประเทศคู่ค้าที่สำคัญ เปรียบเทียบกับไทย โดยพิจารณาค่า NEI และ GL ที่ได้
จากการศึกษา ตั้งแต่ ปี 2541 - 2552 โดย ถ้าประเทศใดมีค่า NEI น้อยกว่า 0 แสดงว่าประเทศ
ดังกล่าวให้ความสำคัญหรือพึ่งพิงการนำเข้ามากกว่า ตรงกันข้ามหากมีค่า NEI มากกว่า 0 แสดงว่า
ประเทศดังกล่าวให้ความสำคัญหรือพึ่งพิงการส่งออกมากกว่า และเมื่อ ค่า GL มีค่าเท่ากับ 0 แสดง

ว่าประเทศนั้นมีการค้าระหว่างประเทศในสินค้าที่มาจากต่างกลุ่มสินค้า (Inter-Commodity หรือ Inter-Industry) แต่ในทางตรงกันข้าม ถ้าค่าดัชนี GL มีค่าเท่ากับ 1 หมายความว่า มูลค่าการส่งออก เท่ากับมูลค่าการนำเข้า (X เท่ากับ M) หรือ ประเทศนั้นมีการค้าภายในกลุ่มสินค้าเดียวกัน (Intra - Industry Trade) ดังตารางที่ 4.13 และสามารถพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างค่า NEI และ GL ในช่วงที่ III (ปี 2549 – 2552) ดังภาพที่ 4.12 ดังนี้

กลุ่มที่ 1 ประเทศที่มีรูปแบบการค้าระหว่างประเทศในสินค้าที่มาจากต่างกลุ่มสินค้า และให้ความสำคัญหรือพึ่งพิงการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งค่อนข้างสูง จัดเป็นประเทศที่มีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบตามธรรมชาติ (Natural Comparative Advantage) ในการส่งออก ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง ได้แก่ มาเลเซีย เปรู อินเดีย อินโดนีเซีย เวียดนาม และไทย เนื่องจากมีค่า $0 < GL < 0.5$ และค่า $NEI > 0$ ซึ่งเป็นที่ทราบกันว่าประเทศต่าง ๆ ดังกล่าว คือประเทศผู้ส่งออก ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งรายใหญ่ของโลก เนื่องจากปัจจัยที่เอื้อหนุนทางด้านสภาพภูมิประเทศ และความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรภายในประเทศ

กลุ่มที่ 2 ประเทศที่มีรูปแบบการค้าระหว่างประเทศในสินค้าที่มาจากกลุ่มสินค้าเดียวกัน และให้ความสำคัญในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง ได้แก่ จีน เอกวาดอร์ และเม็กซิโก เนื่องจากมีค่า $0.5 < GL < 1$ และค่า $NEI > 0$ จากการศึกษาพบว่า ประเทศทั้ง 3 ประเทศนอกจากจะเป็นประเทศผู้นำเข้าปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งที่สำคัญแล้ว และก็ยังมีบทบาทเป็นประเทศผู้ส่งออก ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งด้วยเช่นกัน ถือเป็นประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ต้องสร้างขึ้น (Acquired Comparative Advantage) เพราะเป็นลักษณะการค้าอีกประเภทหนึ่ง คือมีการนำเข้าแปรรูปเพื่อส่งออกไปประเทศที่สาม โดยแนวโน้มของค่า GL ของประเทศทั้ง 3 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยตลอด และค่า NEI ลดลง หมายความว่า ในช่วงที่ผ่านมาประเทศทั้ง 3 พึ่งพาการนำเข้าปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งมากขึ้นกว่าในช่วงก่อนแต่ก็ยังมีส่งออก

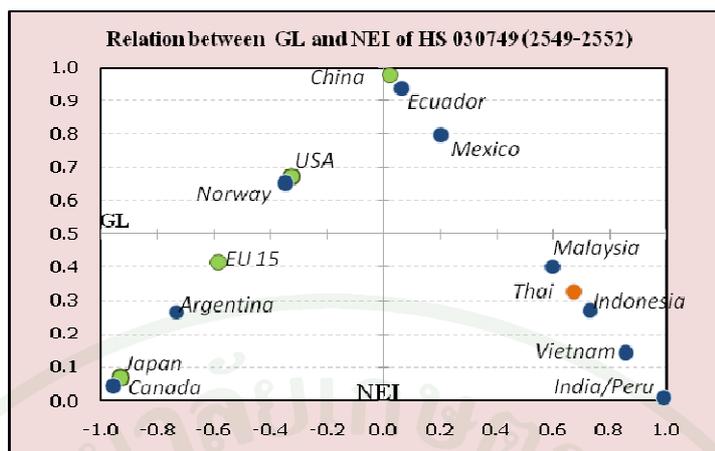
กลุ่มที่ 3 ประเทศที่มีรูปแบบการค้าระหว่างประเทศในสินค้าที่มาจากกลุ่มสินค้าเดียวกัน และให้ความสำคัญกับการนำเข้าปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง ได้แก่ สหภาพยุโรป (15) ญี่ปุ่น อาร์เจนตินา และแคนาดา เนื่องจากมีค่า $0.5 < GL < 1$ และค่า $NEI < 0$ ซึ่งประเทศดังกล่าวมีมูลค่าการนำเข้า มากกว่ามูลค่าการส่งออก โดยที่ แคนาดาและญี่ปุ่นมีความโน้มเอียงทางการค้าระหว่างประเทศในสินค้าที่มาจากต่างกลุ่มสินค้าสูงหรือแข่งขัน

ตารางที่ 4.13 ค่าดัชนี NEI และ GL ของประเทศคู่ค้าและคู่แข่งในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ของไทย ปี 2544-2552

รายการ	ค่า NEI			ค่า GL			
	2541 - 2544	2545 - 2548	2549 - 2552	2541 - 2544	2545 - 2548	2549 - 2552	
ประเทศคู่ค้า	สหรัฐอเมริกา	-0.208	-0.521	-0.327	0.792	0.479	0.673
	ญี่ปุ่น	-0.931	-0.919	-0.956	0.069	0.081	0.044
	แคนาดา	-0.864	-0.929	-0.932	0.136	0.071	0.068
	จีน	0.122	0.138	0.022	0.878	0.862	0.978
	สหภาพยุโรป (15)	-0.558	-0.551	-0.585	0.442	0.449	0.415
	ไทย	0.702	0.718	0.673	0.298	0.282	0.327
ประเทศคู่แข่ง	อินโดนีเซีย	-0.018	0.598	0.731	0.982	0.402	0.269
	อินเดีย	0.989	0.990	0.991	0.011	0.010	0.009
	เวียดนาม	0.992	0.976	0.856	0.008	0.024	0.144
	เอกวาดอร์	0.916	0.635	0.063	0.084	0.365	0.937
	อาร์เจนตินา	-0.054	0.253	-0.734	0.946	0.747	0.266
	เม็กซิโก	0.635	0.454	0.203	0.365	0.546	0.797
	มาเลเซีย	0.683	0.707	0.598	0.317	0.293	0.402
	เปรู	0.970	0.998	0.991	0.030	0.002	0.009
	นอร์เวย์	-0.107	0.822	-0.347	0.893	0.178	0.653

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)

กลุ่มที่ 4 ประเทศที่มีรูปแบบการค้าระหว่างประเทศในสินค้าที่มาจากต่างกลุ่มสินค้า และให้ความสำคัญหรือพึ่งพิงการนำเข้าปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งจากต่างประเทศค่อนข้างสูง ได้แก่ สหภาพยุโรป (15) อาร์เจนตินา แคนาดา และญี่ปุ่น เนื่องจากมีค่า $0 < GL < 0.5$ และค่า $NEI < 0$ ซึ่งรูปแบบการค้าระหว่างประเทศของปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งนี้จะเน้นไปทางการพึ่งพาการนำเข้าเป็นส่วนใหญ่



ภาพที่ 4.12 ความสัมพันธ์ระหว่าง ค่า NEI และค่า GL กรณีปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง ช่วงที่ III

ผลการศึกษา ดังตารางที่ 4.14 พบว่า ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่สูงมากในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งทั้ง 5 ตลาดปลายทาง และมีส่วนแบ่งการส่งออกมากกว่าส่วนแบ่งการส่งออกเฉลี่ยเกือบทุกตลาด ยกเว้นเพียงตลาดจีนเท่านั้น ที่มีการส่งออกไม่มากนัก เนื่องจากการค้าระหว่างประเทศของปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดจีนนั้นมีการแข่งขันกันสูง ไม่มีประเทศใดเป็นประเทศผู้นำทางการค้าที่ชัดเจน จากเดิมในช่วงที่ I (ปี 2541 - 2544) เกาหลีมีการส่งออกเป็นจำนวนมากกว่าร้อยละ 41.18 ของการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งทั้งหมดในตลาดจีน ลดลงเหลือร้อยละ 26.66 ในช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) จึงก่อให้เกิดผู้ส่งออกรายใหม่เข้ามาในตลาดจีนเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับตลาดจีนมีความต้องการในการบริโภคสินค้าปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งมากขึ้น ดังนั้นจึงถือเป็นตลาดที่มีการเติบโตอย่างยิ่ง และน่าจับตามองอย่างยิ่ง แต่ไทยมีข้อจำกัดในเรื่องของทรัพยากรปลาหมึกสดที่จับตามธรรมชาติอย่างมาก ดังนั้นจึงต้องหาวิธีในการจัดการกับปัญหาดังกล่าวต่อไป ประเทศคู่แข่งที่สำคัญในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยในตลาดโลก ได้แก่ จีน เวียดนาม อินโดนีเซีย และอินเดีย เนื่องจากประเทศดังกล่าวมีศักยภาพในการส่งออกใกล้เคียงกับไทยและมีการแข่งขันกันในตลาดเดียวกัน ตลอดจนความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากร และการได้รับสิทธิพิเศษทางการค้ามากกว่าไทย ดังนั้นจึงถือว่าประเทศดังกล่าวกลายเป็นประเทศคู่แข่งที่ไทยต้องจับตามองเป็นอย่างดี และพยายามพัฒนาความสามารถในการส่งออกให้มากยิ่งขึ้นเพื่อที่จะสามารถดำรงรักษาขีดความสามารถในการแข่งขันต่อไปได้ในอนาคต

ตารางที่ 4.14 สรุปความสามารถในการแข่งขันของการส่งออกพลาสติกแข็งเส้นแข็งของไทย
และประเทศคู่แข่ง

ตลาดปลายทาง	ขีดความสามารถในการแข่งขัน		ประเทศคู่แข่ง
	ได้เปรียบ	เสียเปรียบ	
สหรัฐอเมริกา	✓✓	-	จีน, อินเดีย, เวียดนาม, อินโดนีเซีย
ญี่ปุ่น	✓✓	-	จีน, เวียดนาม, อินเดีย,
แคนาดา	✓✓	-	จีน, อินเดีย, เวียดนาม, อินโดนีเซีย
จีน	✓	-	เกาหลีใต้, USA, มาเลเซีย, อินโดนีเซีย, อินเดีย
สหภาพยุโรป (15)	✓✓	-	อินเดีย, เวียดนาม, อินโดนีเซีย, จีน, EU15*

หมายเหตุ: ✓✓ คือ มีความสามารถในการแข่งขันสูง เนื่องจาก $RSCA > 0$ และ EMS สูง

✓ คือ มีความสามารถในการแข่งขัน แต่ส่วนแบ่งตลาดไม่มากนัก

* คือ ส่วนแบ่งตลาดสูง แต่ $RSCA < 0$

3 กรณีเนื่อพลาสติกแข็งเส้นแข็ง พิกัด HS 0304

3.1 ตลาดสหรัฐอเมริกา

ผลการศึกษาค่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของการส่งออกเนื่อพลาสติกแข็งเส้นแข็งของไทยและคู่แข่งในตลาดสหรัฐอเมริกา ผลการศึกษาดังตารางที่ 4.15 พบว่า ไทยมี ค่า RSCA มากกว่า 0 หมายความว่า ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเนื่อพลาสติกแข็งเส้นแข็งในตลาดสหรัฐอเมริกา แต่ไทยมีค่า RSCA ในระดับที่น้อยมาก และลดลงน้อยกว่า 0 ในช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) โดยมีค่า RSCA เท่ากับ 0.01 -0.08 และ 0.11 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ ประเทศผู้ส่งออก ที่มีค่า RSCA มากกว่า 0 ได้แก่ จีน ฮ่องกง อินโดนีเซียและเวียดนาม นั้น มีค่า RSCA ในระดับที่สูง แต่มีแนวโน้มลดลง ยกเว้น อินโดนีเซียเท่านั้นที่มีแนวโน้มของค่า RSCA เพิ่มขึ้น และประเทศที่ไม่มีค่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเนื่อพลาสติกแข็งเส้นแข็งในตลาดสหรัฐอเมริกา ได้แก่ แคนาดา อินเดีย เม็กซิโก และสหภาพยุโรป (15) เนื่องจากมีค่า RSCA น้อยกว่า 0 ตลอด 3 ช่วงเวลาที่ทำการศึกษา และมีแนวโน้มของค่า RSCA ลดลง

เมื่อพิจารณาส่วนแบ่งการส่งออกเนื่อพลาสติกแข็งเส้นแข็งในตลาดสหรัฐอเมริกาจากค่า EMS พบว่าไทยมีส่วนแบ่งในการส่งออกเนื่อพลาสติกแข็งเส้นแข็งในตลาดสหรัฐอเมริกาน้อย

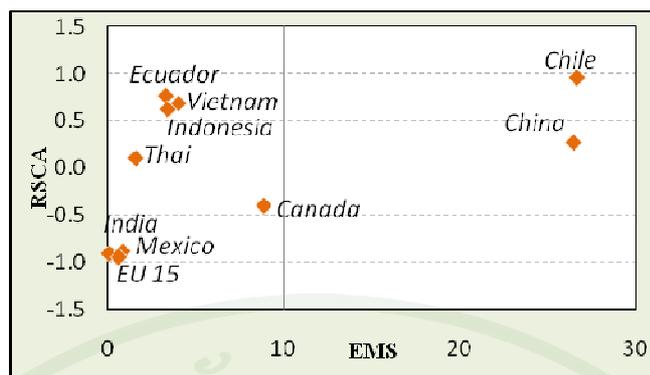
มาก เมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่งอื่น ๆ โดยไทยมีค่า EMS เท่ากับ 1.49 1.02 และ 1.59 ต่างจากประเทศผู้ส่งออกอื่น ๆ ได้แก่ จีน และแคนาดา ที่มีส่วนแบ่งในการส่งออกที่สูงมาก และถือเป็นประเทศผู้นำในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งในตลาดสหรัฐอเมริกาและมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้น ยกเว้นแต่แคนาดาเท่านั้นที่มีแนวโน้มลดลง ส่วนประเทศที่มีส่วนแบ่งในการส่งออกที่น้อยมาก ได้แก่ เอกวาดอร์ อินเดีย อินโดนีเซีย เม็กซิโก ไทย สหภาพยุโรป (15) และเวียดนาม ซึ่งสามารถพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ที่ได้จากการศึกษาดังภาพที่ 4.13 ดังนี้

ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ในช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) พบว่าประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสูงหรือประเทศผู้นำในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งในตลาดสหรัฐอเมริกา ได้แก่ จีน และจีน เนื่องจากมีค่า RSCA มากกว่า 0 และค่า EMS มากกว่า 10 (ส่วนแบ่งการส่งออกเฉลี่ยที่มีค่าเท่ากับร้อยละ 10 ของการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งทั้งหมดไปตลาดสหรัฐอเมริกา) ซึ่งจัดเป็นกลุ่มประเทศที่มีศักยภาพในการส่งออกอย่างยิ่ง ส่วนประเทศที่ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกแต่มีส่วนแบ่งในการส่งออกน้อย หรือ ค่า RSCA มากกว่า 0 แต่ ค่า EMS น้อยกว่า 10 ได้แก่ เอกวาดอร์ เวียดนาม อินโดนีเซีย และไทย และกลุ่มประเทศที่ไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งในตลาดสหรัฐอเมริกาเลย ได้แก่ แคนาดา อินเดีย เม็กซิโก และสหภาพยุโรป (15) เพราะประเทศดังกล่าวมีค่า RSCA น้อยกว่า 0 และมีค่า EMS ที่น้อยมาก

ตารางที่ 4.15 ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดสหรัฐอเมริการณีนเนื้อพลาสติกแข็ง พิกัด HS 0304 ปี 2541-2552

ปี (ค่าเฉลี่ย)	แคนาดา	จีน	จีน	เอกวาดอร์	อินเดีย	อินโดนีเซีย	เม็กซิโก	ไทย	EU 15	เวียดนาม	ค่า EMS _(USA)										
2541 - 2544	23.62	21.74	11.98	2.54	0.10	1.67	0.60	1.49	1.38	1.70											
2545 - 2548	15.56	25.75	20.03	2.72	0.03	2.72	0.60	1.02	0.74	3.20											
2549 - 2552	8.87	26.66	26.48	3.30	0.06	3.39	0.85	1.59	0.60	4.02											
												ค่า RSCA _(USA)									
2541 - 2544	-0.00	0.97	0.40	0.86	-0.80	0.33	-0.92	0.01	-0.88	0.91											
2545 - 2548	-0.14	0.97	0.38	0.83	-0.93	0.60	-0.91	-0.08	-0.93	0.79											
2549 - 2552	-0.40	0.96	0.27	0.77	-0.91	0.63	-0.89	0.11	-0.95	0.69											

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)



ภาพที่ 4.13 ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA เนื้อพลาสติกแข็งเส้นแข็ง พิกัด HS 0304 ในตลาดสหรัฐอเมริกา ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)

3.2 ตลาดญี่ปุ่น

ผลการศึกษาความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งเส้นแข็งในตลาดญี่ปุ่นพิจารณาจากค่า EMS และค่า RSCA ดังตารางที่ 4.16 พบว่า ค่า RSCA ของไทยมีค่ามากกว่า 0 หมายความว่า ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งเส้นแข็งในตลาดญี่ปุ่น เช่นเดียวกับ จีน เกาหลีใต้ เวียดนาม และไทย โดยทุกประเทศที่กล่าวมามีแนวโน้มของค่า RSCA ที่ลดลง ตลอด 3 ช่วงเวลา โดยค่า RSCA ของไทย มีค่าเท่ากับ 0.63 0.60 และ 0.53 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ และกลุ่มประเทศที่ไม่มีความได้เปรียบในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งเส้นแข็งในตลาดญี่ปุ่น ได้แก่ แคนาดา อินเดีย อินโดนีเซีย สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป (15) เนื่องจากประเทศดังกล่าวมีค่า RSCA น้อยกว่า 0 ตลอดทั้ง 3 ช่วงเวลาที่ทำการศึกษา

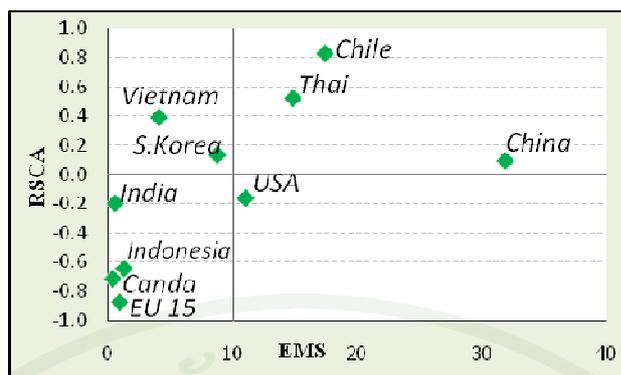
เมื่อพิจารณาส่วนแบ่งการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งเส้นแข็งในตลาดญี่ปุ่นจากค่า EMS พบว่า จีนเป็นประเทศที่มีส่วนแบ่งในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งเส้นแข็งในตลาดญี่ปุ่นมากที่สุด มีค่า EMS เท่ากับ 17.52 28.67 และ 31.81 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ รองลงมา ได้แก่ ไทย และจีน จากการศึกษาพบว่าจีนและจีนมีอัตราการขยายการตัวในการส่งออกที่สูงมาก ต่างจากสหรัฐอเมริกาที่มีการส่งออกลดลง จากเดิมเคยเป็นประเทศผู้นำในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งเส้นแข็งในตลาดญี่ปุ่น ในช่วงที่ I (2545 - 2548) แต่ลดลงเรื่อยมา มีค่า EMS เท่ากับ 22.25 17.49 และ 11.00 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ โดยประเทศอื่น ๆ ที่มีการส่งออกในอัตราส่วนที่ไม่มากนัก ได้แก่ แคนาดา อินเดีย อินโดนีเซีย สหภาพยุโรป (15) และเวียดนาม

ตารางที่ 4.16 ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดญี่ปุ่น กรณีสินค้า
 หน่อพลาสติกแข็งเย็นแข็ง พิกัด HS 0304 ปี 2541-2552

ปี (ค่าเฉลี่ย)	แคนาดา	ชิลี	จีน	อินเดีย	อินโดนีเซีย	เกาหลีใต้	ไทย	USA	EU 15	เวียดนาม
ค่า EMS _(JAPAN)										
2541 - 2544	0.24	10.52	17.52	0.47	1.18	9.28	14.97	22.25	4.14	2.08
2545 - 2548	0.86	13.04	28.67	0.12	1.49	6.57	16.51	17.49	2.02	2.75
2549 - 2552	0.37	17.39	31.81	0.56	1.28	8.73	14.80	11.00	0.94	4.07
ค่า RSCA _(JAPAN)										
2541 - 2544	-0.80	0.85	0.10	-0.16	-0.58	0.20	0.63	-0.01	-0.56	0.42
2545 - 2548	-0.42	0.85	0.13	-0.68	-0.54	0.00	0.60	-0.01	-0.77	0.40
2549 - 2552	-0.71	0.83	0.10	-0.20	-0.64	0.14	0.53	-0.16	-0.87	0.39

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)

ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ในช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) ดังภาพที่ 4.14 พบว่า ประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสูงในการส่งออกหน่อพลาสติกแข็งเย็นแข็งในตลาดญี่ปุ่น คือ จีน ชิลี และไทย เนื่องจากมีค่า RSCA มากกว่า 0 และค่า EMS มากกว่า 10 ซึ่งถือเป็นกลุ่มประเทศที่มีศักยภาพในการส่งออกอย่างยิ่ง ส่วนประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกแต่มีส่วนแบ่งในการส่งออกน้อย หรือ ค่า RSCA มากกว่า 0 แต่ ค่า EMS น้อยกว่า 10 ได้แก่ เกาหลีใต้ และเวียดนาม และประเทศที่ไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกหน่อพลาสติกแข็งเย็นแข็งในตลาดญี่ปุ่น ได้แก่ อินเดีย อินโดนีเซีย สหภาพยุโรป (15) และแคนาดา เพราะประเทศดังกล่าวมีค่า RSCA น้อยกว่า 0 และมีค่า EMS ที่น้อยมาก แต่ในทางกลับกัน สหรัฐอเมริกา เป็นประเทศที่มีค่า EMS ที่สูงมากในช่วงที่ I และลดลงเรื่อยมา แต่ก็ยังมีค่ามากกว่าส่วนแบ่งการส่งออกเฉลี่ย แต่ค่า RSCA ของสหรัฐอเมริกานั้นมีค่าน้อยกว่า 0 ไม่นานนัก ดังนั้นหากสหรัฐอเมริกา มีการพัฒนาความสามารถในการส่งออกไม่ว่าจะเป็นเรื่องของวัตถุดิบ ต้นทุนในการดำเนินการก็จะส่งให้สหรัฐอเมริกา สามารถกลับมาเป็นประเทศผู้นำในการส่งออกหน่อพลาสติกแข็งเย็นแข็งในตลาดญี่ปุ่นต่อไปในอนาคตได้ เพราะเนื่องจากมีส่วนแบ่งในการส่งออกที่สูง ดังนั้นเมื่อมีการพัฒนาการผลิตเพื่อส่งออกซึ่งสามารถทำได้และก่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด ส่งผลให้มีกำไรเพิ่มขึ้น



ภาพที่ 4.14 ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA เนื้อพลาสติกแข็งแผ่นแข็ง พิกัด HS 0304 ในตลาดญี่ปุ่น ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)

3.3 ตลาดแคนาดา

ผลการศึกษาความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งแผ่นแข็งในตลาดแคนาดา พิจารณาจากค่า EMS และค่า RSCA ดังตารางที่ 4.17 พบว่า ไทยมีค่า RSCA มากกว่า 0 หมายความว่า ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งแผ่นแข็งในตลาดแคนาดา ช่วงที่ I และ III โดยลดลงในช่วงที่ II ซึ่งค่า RSCA เท่ากับ 0.20 -0.51 และ 0.02 ตามลำดับ ผลการศึกษาพบว่า ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งแผ่นแข็งที่ไม่มากนัก เช่นเดียวกับ อินโดนีเซีย และนอร์เวย์ ซึ่งต่างจาก ชิลี จีน และเวียดนาม ที่มีค่า RSCA ที่สูงมาก มีค่าระหว่าง 0.80 ถึง 0.95 ตลอดช่วงที่ทำการศึกษา ซึ่งถือเป็นกลุ่มประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งแผ่นแข็งในตลาดแคนาดา ส่วนประเทศที่ไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งแผ่นแข็งในตลาดแคนาดา ได้แก่ อินเดีย ญี่ปุ่น นอร์เวย์ ไทย สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป (15) เนื่องจาก มีค่า RSCA น้อยกว่า 0

พิจารณาส่วนแบ่งการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งแผ่นแข็งในตลาดแคนาดาจากค่า EMS พบว่า สหรัฐอเมริกาเป็นประเทศที่มีค่า EMS มากที่สุดแต่มีแนวโน้มการส่งออกลดลง โดยค่า EMS เท่ากับ 60.71 46.83 และ 45.91 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ รองลงมา ได้แก่ จีน ที่มีแนวโน้มการส่งออกลดลงจากช่วงที่ II โดย ค่า EMS เท่ากับ 18.68 30.00 และ 28.98 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ ต่างจากชิลี ที่มีกรส่วนแบ่งการส่งออกที่เพิ่มขึ้นมาตลอดโดยมีค่า EMS ที่มีค่าเท่ากับ 4.11 6.74 และ 10.07 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ และประเทศอื่นก็มีค่า EMS ที่ไม่มากนัก

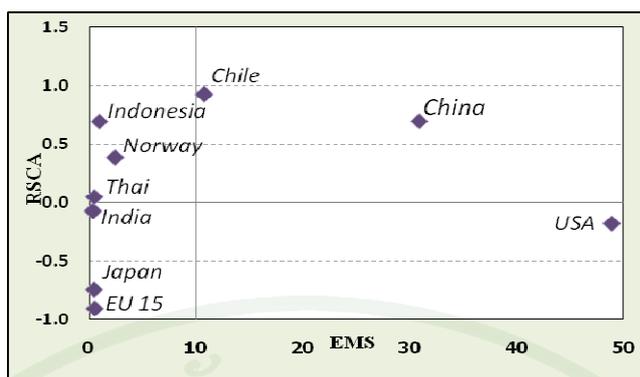
ได้แก่ อินเดีย อินโดนีเซีย ญี่ปุ่น นอร์เวย์ ไทย และสหภาพยุโรป (15) จึงถือได้ว่าประเทศดังกล่าวนี้
ไม่มีความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งในตลาดแคนาดา

ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ในช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) ดังภาพที่ 4.15 พบว่า ประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสูงในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งใน ตลาดแคนาดา คือ จีนและชิลี เนื่องจากมีค่า RSCA มากกว่า 0 และค่า EMS มากกว่า 10 ซึ่งถือเป็นกลุ่มประเทศที่มีศักยภาพในการส่งออกอย่างยิ่ง ส่วนประเทศที่ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกแต่มีส่วนแบ่งในการส่งออกน้อย หรือ ค่า RSCA มากกว่า 0 แต่ ค่า EMS น้อยกว่า 10 ได้แก่ เวียดนาม อินเดีย อินโดนีเซีย นอร์เวย์ และไทย และประเทศที่ไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งใน ตลาดแคนาดา ได้แก่ อินเดีย ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป (15) เพราะประเทศดังกล่าวมีค่า RSCA น้อยกว่า 0 และมีค่า EMS ที่น้อยมาก แต่สหรัฐอเมริกา เป็นประเทศที่มีค่า EMS ที่สูงมากและถึงแม้จะมีแนวโน้มการส่งออกที่ลดลง แต่ก็ยังเป็นประเทศที่มีการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งใน ตลาดแคนาดา มากที่สุดมา โดยตลอด แต่ในทางกลับกันค่า RSCA ของสหรัฐอเมริกา นั้นมีค่าน้อยกว่า 0 ดังนั้นหากสหรัฐอเมริกามีการพัฒนาความสามารถในการส่งออกไม่ว่าจะเป็นเรื่องของวัตถุดิบ ต้นทุนในการดำเนินการ ก็จะก่อให้เกิดกำไรจากการค้าเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีส่วนแบ่งการส่งออกที่สูงมาก

ตารางที่ 4.17 ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดแคนาดา กรณีสินค้า
เนื้อพลาสติกแข็ง พิกัด HS 0304 ปี 2541-2552

ปี (ค่าเฉลี่ย)	ชิลี	จีน	อินเดีย	อินโดนีเซีย	ญี่ปุ่น	นอร์เวย์	ไทย	USA	EU 15	เวียดนาม
ค่า EMS _(CANADA)										
2541 - 2544	4.11	18.68	0.03	0.33	0.92	2.12	0.59	60.71	2.86	0.98
2545 - 2548	6.74	30.00	0.09	0.46	0.54	2.40	0.13	46.83	0.95	4.08
2549 - 2552	10.07	28.98	0.29	0.87	0.40	2.24	0.41	45.91	0.45	6.17
ค่า RSCA _(CANADA)										
2541 - 2544	0.95	0.85	-0.81	0.22	-0.60	0.25	0.20	-0.19	-0.55	0.86
2545 - 2548	0.92	0.81	-0.60	0.45	-0.72	0.32	-0.51	-0.25	-0.83	0.94
2549 - 2552	0.93	0.68	-0.10	0.68	-0.76	0.36	0.02	-0.20	-0.91	0.93

ที่มา: คำนวณ โดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)



ภาพที่ 4.15 ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA นีโอพลาสติกแข็งเส้นแข็ง พิกัด HS 0304 ในตลาดแคนาดา ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)

3.4 ตลาดจีน

ผลการศึกษาความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของการส่งออกเนีโอพลาสติกแข็งเส้นแข็งในตลาดจีน พิจารณาจากค่า EMS และค่า RSCA ดังตารางที่ 4.18 พบว่า ค่า RSCA ของไทยมีค่ามากกว่า 0 หมายความว่า ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเนีโอพลาสติกแข็งเส้นแข็งในตลาดจีน แต่พบว่า มีแนวโน้มการส่งออกที่ลดลงจากช่วงก่อน พิจารณาได้จากค่า RSCA มีค่าเท่ากับ 0.43 0.25 และ 0.35 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ เช่นเดียวกับ อินโดนีเซีย และสหภาพยุโรป (15) ต่างจาก แคนาดา อินเดีย เวียดนาม และสหรัฐอเมริกา ที่มีแนวโน้มของ ค่า RSCA เพิ่มขึ้นโดยตลอด ประเทศที่ไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเนีโอพลาสติกแข็งเส้นแข็งในตลาดจีน ได้แก่ ญี่ปุ่น มาเลเซีย และเกาหลีใต้ เนื่องจากมีค่า RSCA น้อยกว่า 0 มาโดยตลอดทั้ง 3 ช่วงเวลาที่ทำการศึกษา

เมื่อพิจารณาส่วนแบ่งการส่งออกเนีโอพลาสติกแข็งเส้นแข็งในตลาดจีนจากค่า EMS พบว่า สหรัฐอเมริกามีส่วนแบ่งในการส่งออกเนีโอพลาสติกแข็งเส้นแข็งในตลาดจีนมากที่สุด และมีแนวโน้มการส่งออกเพิ่มขึ้นในช่วงที่ III ซึ่งมีค่า EMS เท่ากับ 20.69 17.96 และ 35.28 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ รองลงมา ได้แก่ สหภาพยุโรป (15) เวียดนาม อินเดีย และแคนาดา

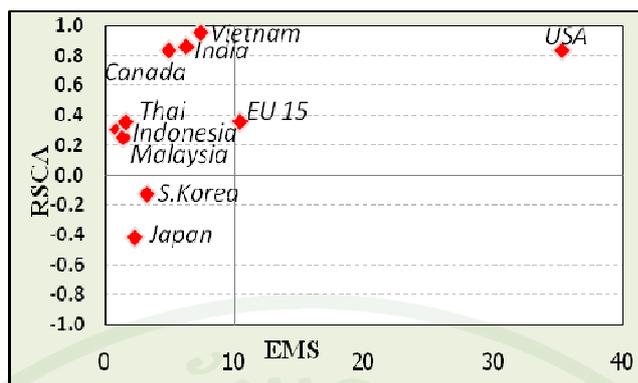
ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ในช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) ดังภาพที่ 4.16 พบว่า ประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสูงมากในการส่งออกเนีโอพลาสติกแข็งเส้นแข็งในตลาดจีน ได้แก่ สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป (15) เนื่องจากมีค่า RSCA มากกว่า 0 และ

ค่า EMS มากกว่า 10 ซึ่งถือเป็นกลุ่มประเทศที่มีศักยภาพในการส่งออก หรือ เรียกว่าประเทศผู้นำในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งแข็งในตลาดจีน ส่วนประเทศที่ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกแต่มีส่วนแบ่งในการส่งออกน้อย หรือ ค่า RSCA มากกว่า 0 แต่ มี ค่า EMS น้อยกว่า ส่วนแบ่งการส่งออกเฉลี่ยที่มีค่าเท่ากับ 10 ได้แก่ เวียดนาม แคนาดา มาเลเซีย ไทย อินโดนีเซีย และอินเดีย และประเทศที่ไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งแข็งในตลาดจีน ได้แก่ เกาหลีใต้ และญี่ปุ่น เพราะประเทศดังกล่าวมีค่า RSCA น้อยกว่า 0 และมีค่า EMS น้อยมาก จึงถือเป็นประเทศที่ไม่มีความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งแข็งในตลาดจีน แต่ประเทศทั้งสองนี้สามารถที่จะพัฒนาในส่วนของความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกได้เพิ่มขึ้น และจะได้พัฒนาเข้ามาทำการแข่งขันกับกลุ่มประเทศอื่น ได้แก่ มาเลเซีย อินโดนีเซีย และไทยได้ในอนาคต เพราะเนื่องจากการค้าสินค้าประมงในตลาดจีน นั้นมีการแข่งขันที่สูงมาก ซึ่งเป็นผลมาจากการเปิดตลาดการค้าเพิ่มขึ้น ประกอบกับความต้องการบริโภคที่เพิ่มขึ้น จึงส่งให้เกิดการแข่งขันที่สูงมากในตลาดจีน

ตารางที่ 4.18 ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดจีน กรณีเนื้อพลาสติกแข็งแข็ง พิกัด HS 0304 ปี 2541-2552

ปี (ค่าเฉลี่ย)	แคนาดา	อินเดีย	อินโดนีเซีย	ญี่ปุ่น	มาเลเซีย	เกาหลีใต้	ไทย	ค่า EMS _(CHINA)			
								USA	EU 15	เวียดนาม	
2541 - 2544	1.28	6.41	5.72	5.77	0.41	8.61	2.05	20.69	16.98	1.33	
2545 - 2548	9.80	4.01	3.12	3.99	0.73	3.28	1.34	17.96	19.55	7.50	
2549 - 2552	4.93	6.26	0.98	2.29	1.39	3.24	1.59	35.28	10.42	7.38	
ค่า RSCA_(CHINA)											
2541 - 2544	0.25	0.92	0.76	-0.23	-0.42	0.22	0.43	0.58	0.36	0.71	
2545 - 2548	0.89	0.79	0.69	-0.33	-0.12	-0.24	0.25	0.64	0.52	0.94	
2549 - 2552	0.83	0.86	0.30	-0.42	0.25	-0.13	0.35	0.83	0.36	0.95	

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)



ภาพที่ 4.16 ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA เนื้อพลาสติกแข็งเส้นแข็ง พิกัด HS 0304 ในตลาดจีน ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)

3.5 สหภาพยุโรป (15)

ผลการศึกษาความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งเส้นแข็งในตลาดสหภาพยุโรป (15) พิจารณาจากค่า EMS และค่า RSCA ดังตารางที่ 4.19 พบว่า ค่า RSCA ของไทยมีค่ามากกว่า 0 หมายความว่า ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งเส้นแข็งในตลาดสหภาพยุโรป (15) และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากช่วง I ที่เคยมีค่า RSCA น้อยกว่า และมีการพัฒนาศักยภาพเพิ่มขึ้นจนมีค่ามากกว่าศูนย์ แต่ก็ยังมีค่าที่ไม่มากนัก โดยไทยมีค่า RSCA เท่ากับ -0.09 0.15 และ 0.24 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ ต่างจากเวียดนาม ซึ่งมีแนวโน้มของ ค่า RSCA เพิ่มขึ้นโดยตลอด และมีค่า RSCA สูงมาก มีค่าเท่ากับ 0.90 0.95 และ 0.98 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ ตรงกันข้ามกับ จีนและอาร์เจนติน่าที่มีแนวโน้มของค่า RSCA ที่ลดลงโดยตลอด และประเทศที่ไม่มีควมได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งเส้นแข็งในตลาดสหภาพยุโรป (15) ได้แก่ แคนาดา อินเดีย อินโดนีเซีย เม็กซิโก สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป (15)

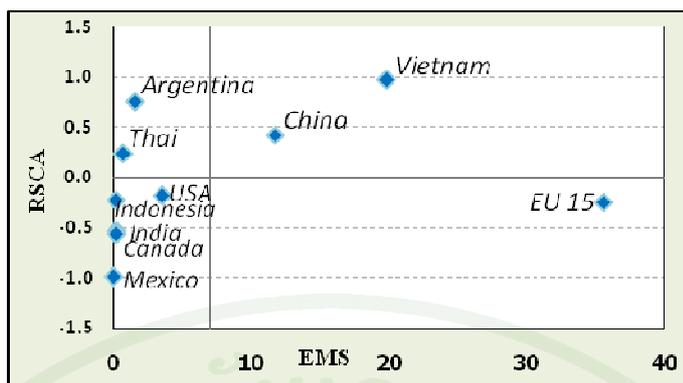
เมื่อพิจารณาส่วนแบ่งการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งเส้นแข็งในตลาดสหภาพยุโรป (15) พบว่า ประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรป (15) มีการค้าขายกันภายในกลุ่มมากที่สุด ซึ่งเป็นผลมาจากการจัดตั้งสหภาพทางเศรษฐกิจที่ต้องการให้เป็นตลาดการค้าเดียว จึงส่งผลให้ค่า EMS ของสหภาพยุโรป (15) มีค่าเท่ากับ 49.96 46.47 และ 35.59 ในช่วงที่ I II และ III ตามลำดับ รองลงมา ได้แก่ เวียดนาม และจีน

ตารางที่ 4.19 ค่า EMS และค่า RSCA ของไทยและประเทศคู่แข่งในตลาดสหภาพยุโรป (15) กรณี
 เนื้อพลาสติกแข็งเย็นแข็ง พิกัด HS 0304 ปี 2541-2552

ปี (ค่าเฉลี่ย)	อาร์เจนตินา	แคนาดา	จีน	อินเดีย	อินโดนีเซีย	เม็กซิโก	ไทย	USA	EU 15	เวียดนาม
ค่า EMS _(EU15)										
2541 - 2544	2.82	0.45	6.11	0.10	0.21	0.00	0.47	2.30	49.96	3.52
2545 - 2548	1.99	0.18	8.32	0.11	0.41	0.00	0.60	4.43	46.47	7.91
2549 - 2552	1.56	0.19	11.74	0.20	0.18	0.00	0.68	3.55	35.59	19.81
ค่า RSCA _(EU15)										
2541 - 2544	0.84	-0.17	0.53	-0.68	-0.33	-0.99	-0.09	-0.58	-0.20	0.90
2545 - 2548	0.81	-0.50	0.45	-0.66	0.15	-1.00	0.15	-0.12	-0.18	0.95
2549 - 2552	0.76	-0.53	0.42	-0.56	-0.22	-0.98	0.24	-0.18	-0.24	0.98

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)

ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA ในช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) ดังภาพที่ 4.17 พบว่า ประเทศที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสูงในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งเย็นแข็งในตลาดสหภาพยุโรป (15) คือ เวียดนาม และจีน เนื่องจากมีค่า RSCA มากกว่า 0 และค่า EMS มากกว่า 7 ส่วนประเทศที่ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกแต่มีส่วนแบ่งในการส่งออกน้อย หรือ ค่า RSCA มากกว่า 0 แต่ ค่า EMS น้อยกว่า 7 ได้แก่ อาร์เจนตินา และไทย และประเทศที่ไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งเย็นแข็งในตลาดสหภาพยุโรป (15) ได้แก่ เม็กซิโก แคนาดา อินเดีย อินโดนีเซีย และสหรัฐอเมริกา เนื่องจากมีค่า RSCA น้อยกว่า 0 และมีค่า EMS น้อยกว่า 7 ดังที่ได้กล่าวถึงประโยชน์จากการรวมตัวจัดตั้งสหภาพทางเศรษฐกิจ จึงส่งผลให้สหภาพยุโรป (15) มีค่า EMS ที่สูงมาก ถึงแม้จะไม่มีค่า RSCA ได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งเย็นแข็งในตลาดสหภาพยุโรป (15) (ค่า RSCA น้อยกว่า 0) ก็ตาม ดังนั้น หากมีการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันเพิ่มขึ้นก็จะสามารถกลายเป็นประเทศผู้นำทางการค้าในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งเย็นแข็งในตลาดสหภาพยุโรปได้เช่นกัน



ภาพที่ 4.17 ความสัมพันธ์ระหว่างค่า EMS และค่า RSCA เนื้อพลาสติกแข็งแผ่นแข็ง พิกัด HS 0304 ในตลาดสหภาพยุโรป (15) ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552)

การพิจารณารูปแบบทางการค้าระหว่างประเทศ กรณี เนื้อพลาสติกแข็งแผ่นแข็ง

การพิจารณารูปแบบทางการค้าระหว่างประเทศในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งแผ่นแข็งของประเทศคู่แข่ง และประเทศคู่ค้าที่สำคัญ เปรียบเทียบกับไทย โดยพิจารณาค่า NEI และ GL ที่ได้จากการศึกษา ตั้งแต่ ปี 2541 - 2552 โดย ถ้าประเทศใดมีค่า NEI น้อยกว่า 0 แสดงว่าประเทศดังกล่าวให้ความสำคัญหรือพึ่งพิงการนำเข้ามากกว่า หรือตรงกันข้ามหากมีค่า NEI มากกว่า 0 แสดงว่า ประเทศดังกล่าวให้ความสำคัญหรือพึ่งพิงการส่งออกมากกว่า และเมื่อ ค่า GL มีค่าเท่ากับ 0 แสดงว่าประเทศนั้นมีการค้าระหว่างประเทศในสินค้าที่มาจากต่างกลุ่มสินค้า (Inter-Commodity หรือ Inter-Industry) แต่ในทางตรงกันข้าม ถ้าค่าดัชนี GL มีค่าเท่ากับ 1 หมายความว่า มูลค่าการส่งออกเท่ากับมูลค่าการนำเข้า (X เท่ากับ M) หรือ ประเทศนั้นมีการค้าภายในกลุ่มสินค้าเดียวกัน (Intra - Industry Trade) ดังตารางที่ 4.20 และสามารถพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างค่า NEI และ GL ในช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) ดังภาพที่ 4.20 ดังนี้

กลุ่มที่ 1 ประเทศที่มีรูปแบบการค้าระหว่างประเทศในสินค้าที่มาจากต่างกลุ่มสินค้า และให้ความสำคัญหรือพึ่งพิงการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งแผ่นแข็งค่อนข้างสูง จัดเป็นประเทศที่มีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบตามธรรมชาติ (Natural Comparative Advantage) ในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งแผ่นแข็ง ได้แก่ อาร์เจนตินา เอกวาดอร์ นอร์เวย์ เปรู อินเดีย อินโดนีเซีย เวียดนาม และไทย เนื่องจากมีค่า $0 < GL < 0.5$ และค่า NEI > 0 ซึ่งเป็นที่ทราบกันดีว่าประเทศต่าง ๆ ดังกล่าว คือ ประเทศผู้ส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งแผ่นแข็งรายใหญ่ของโลก เนื่องจากปัจจัยที่เอื้อหนุนทางด้านสภาพภูมิประเทศ และความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรภายในประเทศ

ตารางที่ 4.20 ค่าดัชนี NEI และ GL ของประเทศคู่ค้าและคู่แข่งในการส่งออกเนื้อปลาสดแช่เย็น
แช่แข็ง พิกัด HS 0304 ของไทย ปี 2544-2552

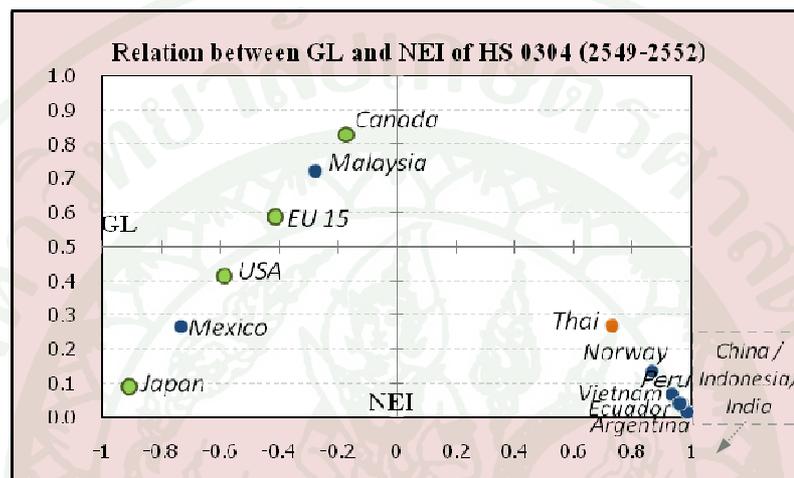
รายการ	ค่า NEI			ค่า GL			
	2541 - 2544	2545 - 2548	2549 - 2552	2541 - 2544	2545 - 2548	2549 - 2552	
ประเทศคู่ค้า	สหรัฐอเมริกา	-0.550	-0.520	-0.590	0.450	0.480	0.410
	ญี่ปุ่น	-0.920	-0.920	-0.910	0.080	0.080	0.090
	แคนาดา	0.470	0.240	-0.170	0.530	0.760	0.830
	จีน	0.930	0.950	0.960	0.070	0.050	0.040
	สหภาพยุโรป (15)	-0.360	-0.350	-0.410	0.640	0.650	0.590
	ไทย	0.910	0.840	0.730	0.090	0.160	0.270
ประเทศคู่แข่ง	อินโดนีเซีย	0.940	0.960	0.960	0.060	0.040	0.040
	อินเดีย	1.000	0.880	0.960	0.000	0.120	0.040
	เวียดนาม	0.990	0.960	0.960	0.010	0.040	0.040
	เอกวาดอร์	0.990	0.970	0.970	0.010	0.030	0.030
	อาร์เจนติน่า	0.980	0.990	0.980	0.020	0.010	0.020
	เม็กซิโก	-0.300	-0.700	-0.730	0.700	0.300	0.270
	มาเลเซีย	-0.920	-0.660	-0.280	0.080	0.340	0.720
	เปรู	0.990	0.980	0.930	0.010	0.020	0.070
	นอร์เวย์	0.920	0.900	0.870	0.080	0.100	0.130

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)

กลุ่มที่ 2 ประเทศที่มีรูปแบบการค้าระหว่างประเทศในสินค้าที่มาจากกลุ่มสินค้าเดียวกัน และให้ความสำคัญในการส่งออกเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง ซึ่งมีค่า $0.5 < GL < 1$ และค่า $NEI > 0$ พบว่าไม่มีประเทศใดอยู่ในจุดนี้เลย

กลุ่มที่ 3 ประเทศที่มีรูปแบบการค้าระหว่างประเทศในสินค้าที่มาจากกลุ่มสินค้าเดียวกัน และให้ความสำคัญกับการนำเข้าเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง ได้แก่ แคนาดา มาเลเซีย และสหภาพยุโรป (15) เนื่องจากมีค่า $0.5 < GL < 1$ และค่า $NEI < 0$ ซึ่งประเทศดังกล่าวมีมูลค่าการนำเข้ามากกว่ามูลค่าการส่งออก ซึ่ง แคนาดา เป็นประเทศมีความโน้มเอียงทางการค้าระหว่างประเทศในสินค้าที่มาจากต่างกลุ่มสินค้าสูงหรือแข็งขัน

กลุ่มที่ 4 ประเทศที่มีรูปแบบการค้าระหว่างประเทศในสินค้าที่มาจากต่างกลุ่มสินค้า และให้ความสำคัญหรือพึ่งพิงการนำเข้าเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งจากต่างประเทศค่อนข้างสูง ได้แก่ สหรัฐอเมริกา เม็กซิโก และญี่ปุ่น เนื่องจากมีค่า $0 < GL < 0.5$ และค่า $NEI < 0$ ซึ่งรูปแบบการค้าระหว่างประเทศของเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศดังกล่าวนี้จะเน้นไปทางการพึ่งพิงการนำเข้าเป็นส่วนใหญ่



ภาพที่ 4.18 ความสัมพันธ์ระหว่าง ค่า NEI และค่า GL กรณีเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งช่วงที่ III

ผลการศึกษาสรุปได้ดังตารางที่ 4.21 พบว่า ไทยมีความได้เปรียบเทียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดปลายทางไม่สูงมากนัก และมีส่วนแบ่งการส่งออกน้อยกว่าส่วนแบ่งการส่งออกเฉลี่ยเกือบทุกตลาด หรือ อาจกล่าวได้ว่าไทยยังขาดความสามารถในการแข่งขันในเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง ยกเว้นเพียงตลาดญี่ปุ่นเท่านั้น ที่ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกที่ค่อนข้างสูงและมีส่วนแบ่งในการส่งออกที่สูงเช่นกัน ต่างจากการส่งออกเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดแคนาดาที่พบว่า ไทยไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในตลาดแคนาดา ประเทศคู่แข่งที่สำคัญของไทย ได้แก่ จีน เวียดนาม สหรัฐอเมริกา และอินโดนีเซีย เนื่องจากประเทศดังกล่าวมีส่วนแบ่งการส่งออกที่สูงมากในเกือบทุกตลาด และมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง และมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องเรื่อยมา ปัจจุบันเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งเป็นสินค้าที่ตลาดมีความต้องการสูงเนื่องจากมีคุณค่าทางโภชนาการ และสามารถย่อยได้ง่าย เกิดประโยชน์แก่ร่างกาย ดังนั้น ไทยจะต้องเร่งพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกเพิ่มมากขึ้น เพื่อจะได้สามารถขยายการส่งออกได้เพิ่มมากขึ้นกว่าในอดีตที่ผ่านมา

ตารางที่ 4.21 สรุปความสามารถในการแข่งขันของการส่งออกเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย
และประเทศคู่แข่ง

ตลาดปลายทาง	ขีดความสามารถในการแข่งขัน		ประเทศคู่แข่ง
	ได้เปรียบ	เสียเปรียบ	
สหรัฐอเมริกา	✓	-	ชิลี, จีน, แคนาดา*, เวียดนาม, อินโดนีเซีย, เอกวาดอร์
ญี่ปุ่น	✓✓	-	จีน, ชิลี, เวียดนาม, เกาหลีใต้, USA*
แคนาดา	-	✓	จีน, USA*, ชิลี, เวียดนาม, อินโดนีเซีย, นอร์เวย์
จีน	✓	-	USA, EU 15, เวียดนาม, อินเดีย, แคนาดา, อินโดนีเซีย, มาเลเซีย
สหภาพยุโรป (15)	✓	-	เวียดนาม, จีน, อาร์เจนตินา, EU15*, USA*

หมายเหตุ: ✓✓ คือ มีความสามารถในการแข่งขันสูง เนื่องจาก $RSCA > 0$ และ EMS สูง

✓ คือ มีความสามารถในการแข่งขัน แต่ส่วนแบ่งตลาดไม่มากนัก

* คือ ส่วนแบ่งตลาดสูง แต่ $RSCA < 0$

บทที่ 5

ผลการศึกษา

การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดคงที่

ผลการศึกษาความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบและรูปแบบทางการค้าระหว่างประเทศในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งในตลาดปลายทางที่สำคัญในบทที่ผ่านมา พบว่า ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง ทั้ง 3 ประเภท ไปยังตลาดปลายทางที่สำคัญทั้ง 5 ตลาด โดยกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 มีแนวโน้มของความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่เพิ่มขึ้น ต่างจากปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 และเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304 มีแนวโน้มความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบลดลง ซึ่งพิจารณาได้จากค่า EMS และค่า RSCA ซึ่งไทยมีรูปแบบการค้าระหว่างประเทศที่มีการพึ่งพิงการส่งออกอาหารทะเลทั้ง 3 ชนิด และมีความโน้มเอียงทางการค้าระหว่างประเทศในสินค้าที่มาจากต่างประเทศการผลิตสูงหรือเข้มข้น ซึ่งสามารถพิจารณาได้จากค่า NEI และค่า GL ในส่วนของปัจจัยที่มีผลต่อการขยายตัวในส่งออกใช้วิธีส่วนแบ่งตลาดคงที่ (Constant Market Share: CMS) ระดับที่ 2 ศึกษาเปรียบเทียบช่วงที่ I (ปี 2541 – 2544) เทียบกับช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) และช่วงที่ II (ปี 2545 – 2548) เทียบกับช่วงที่ III (ปี 2549 – 2552) โดยแบ่งการพิจารณาออกเป็น 2 ขั้นตอน คือ

ขั้นตอนแรก วิเคราะห์ CMS ในระดับที่ 2 ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ “การส่งออกตั้งแต่ 2 ชนิดขึ้นไป ส่งออกไปยังตลาดเดียว” (หรือ พิจารณารวมมูลค่าส่งออกทั้งหมดที่ส่งออกไปทุกตลาด รวมเป็น 1 ตลาด) (นิสารัตน์ เขียนนิล, 2548: 22) ในส่วนนี้ศึกษาภาพรวม โครงสร้างและความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยเทียบกับการส่งออกของโลก เพื่อดูการขยายตัวในการส่งออกของไทยว่าสอดคล้องหรือแตกต่างจากการขยายตัวของการส่งออกของโลก โดยผลของการขยายตัวหรือหดตัวในการส่งออกเป็นผลจาก 3 ปัจจัย คือ World Trade Affect Commodity – Composition Effect และ Competitiveness Effect ตามแนวคิดของวิธีการ CMS ที่ได้กล่าวมา (ผลการศึกษาแสดงไว้ใน หัวข้อ 5.1)

ขั้นตอนที่สอง เปรียบเทียบความสามารถในการแข่งขันการส่งออกของไทยกับประเทศคู่แข่ง แยกพิจารณาเป็นรายสินค้า โดยใช้ข้อมูลการส่งออกของไทยและคู่แข่ง (FOB) ที่ส่งออกไปยังตลาดปลายทางทั้ง 5 ตลาด ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น แคนาดา จีน และสหภาพยุโรป (15) ในส่วน

ของประเทศอื่น ๆ ที่นอกเหนือจากตลาดทั้ง 5 ที่กล่าวมาได้รวมไว้ในส่วนของตลาดอื่น ๆ ใช้วิธี CMS ในระดับที่ 2 เช่นกัน แต่เป็นการวิเคราะห์ “การส่งออก 1 ชนิด ไปยังหลาย ๆ ตลาด” ซึ่งปัจจัยที่มีผลต่อการขยายตัวหรือหดตัวในการส่งออกจะเป็นผลมาจาก 3 ปัจจัย คือ World Trade Effect Market - Distribution Effect และ Competitiveness Effect ซึ่งจะต่างกับขั้นตอนแรก จะเป็นผลจาก Commodity – Composition Effect แต่ในส่วนนี้จะเป็นผลจาก Market - Distribution Effect โดยมีรูปแบบข้อมูลในการคำนวณดังตารางที่ 5.1 ดังนี้

ตารางที่ 5.1 ลักษณะของข้อมูลที่นำมาใช้ในการคำนวณค่า CMS

ตลาด	มูลค่าส่งออกของโลก			มูลค่าส่งออกของไทย		
	ไปยังตลาด			ไปยังตลาด		
	ช่วงที่ I	ช่วงที่ II	ช่วงที่ III	ช่วงที่ I	ช่วงที่ II	ช่วงที่ III
สหรัฐอเมริกา	CIF	CIF	CIF	FOB	FOB	FOB
ญี่ปุ่น	CIF	CIF	CIF	FOB	FOB	FOB
จีน	CIF	CIF	CIF	FOB	FOB	FOB
แคนาดา	CIF	CIF	CIF	FOB	FOB	FOB
สหภาพยุโรป (15)	CIF	CIF	CIF	FOB	FOB	FOB
ตลาดอื่น ๆ	x	x	x	x	x	x
รวม	CIF	CIF	CIF	FOB	FOB	FOB

หมายเหตุ: * มูลค่าการส่งออกของโลกไปยังตลาดต่าง ๆ นั้นจะ ใช้เป็นมูลค่านำเข้าจากโลกของแต่ละตลาด (CIF) แทน FOB เพราะเป็นข้อมูลที่มีความชัดเจนและสอดคล้องกับการศึกษาในส่วนอื่น ๆ ที่ผ่านมา

x คือ มูลค่าส่งออกรวมของโลกและของไทย ลบด้วย ผลรวมของมูลค่าส่งออกของโลกและของไทยที่ส่งออกไปตลาดต่าง ๆ

การเก็บข้อมูลได้ป้องกันปัญหาการนับซ้ำ ดังนั้น มูลค่าส่งออกของโลกในแต่ละตลาด (หรือมูลค่านำเข้าของแต่ละตลาด) ต้องหักมูลค่าส่งออกของไทย (ประเทศที่พิจารณาอื่น ๆ) ออกก่อนจะนำมาใช้คำนวณ CMS แต่การใช้มูลค่าส่งออกรวมของโลก ใช้มูลค่านำเข้ารวมของโลก (CIF) อาจทำให้อัตราการขยายตัวสูงกว่าที่ควร แต่ค่าที่ได้และสัญลักษณ์ของปัจจัยแต่ละตัวที่ได้จากการคำนวณก็จะไม่แตกต่างกับการใช้ค่า FOB ในการคำนวณ (สมชัย โกรทินธาคม, 2543: 61)

ผลการคำนวณมูลค่าการส่งออกตามแบบจำลอง CMS

การวิเคราะห์ในส่วนนี้จะศึกษา ปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งทั้ง 3 ชนิด ทั้งหมดของไทย ช่วงที่ I (ปี 2541 – 2544) เทียบกับช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) และช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) เทียบกับช่วงที่ III (ปี 2549 – 2552) เพื่อพิจารณาว่าการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นเป็นผลจากปัจจัยใด และคิดเป็นสัดส่วนเท่าไรของมูลค่าการส่งออกที่เปลี่ยนแปลงไป โดยใช้วิธีการคำนวณ CMS ในระดับ 2 (สมการที่ 9 ที่ได้กล่าวไว้ในบทที่ 2) พิจารณา CMS ของการส่งออกรวมทุกชนิด ดังนี้

ผลการคำนวณ CMS ของการส่งออกโดยรวมของไทย

มูลค่าส่งออกสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งที่พิจารณาทั้ง 3 ชนิด ทั้งหมดของไทยในช่วงที่ I มีมูลค่าเท่ากับ 1,815.84 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อมาในช่วงที่ II ลดลงเป็น 1,443.14 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (ดังตารางที่ 5.2) ส่งออกลดลงจากช่วง I เท่ากับ -372.70 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ขณะที่การส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งทั้ง 3 ชนิดของโลกในช่วงที่ II ไม่รวมมูลค่าการส่งออกของไทย มีการขยายตัวร้อยละ 27* ถ้าหากไทยยังสามารถรักษาส่วนแบ่งในตลาดโลกไว้ได้เท่าเดิม หรือเพิ่มการส่งออกในช่วงที่ II ให้ได้เท่ากับการขยายตัวการส่งออกของโลกโดยเฉลี่ย (x) แล้ว มูลค่าส่งออกส่วนเพิ่มที่ควรจะเป็น ผลอันเนื่องมาจาก 3 ปัจจัย ดังตารางที่ 5.3 ดังนี้

ตารางที่ 5.2 มูลค่าการส่งออกที่ทำการศึกษารวมของไทยและโลกช่วงปี 2541-2552

หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

พิกัดสินค้า	มูลค่าการส่งออกรวมของโลก (รวมไทย)			มูลค่าการส่งออกรวมของไทย			อัตราการขยายการส่งออกของโลก	
	ช่วงที่ I	ช่วงที่ II	ช่วงที่ III	ช่วงที่ I	ช่วงที่ II	ช่วงที่ III	ช่วงที่ I/II	ช่วงที่ II/III
	HS 030613	8,739.94	9,006.66	10,252.74	1,317.62	823.28	1,203.49	0.10
HS 030749	1,317.90	1,799.10	2,331.67	264.21	316.84	353.81	0.41	0.33
HS 0304	7,491.28	10,588.96	16,806.01	234.02	303.02	369.64	0.42	0.60
รวม	17,549.12	21,394.71	29,390.42	1,815.84	1,443.14	1,926.94	0.27*	0.38

หมายเหตุ: * การคำนวณอัตราการขยายตัวในการส่งออกช่วงที่ II มีค่าเท่ากับ

$$[(21,394.71 - 1,443.14) / (17,549.12 - 1,815.84)] - 1 = 0.0268$$

ที่มา: คำนวณ โดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)

1. ผลจากการขยายตัวของตลาดโลก (World Trade Effect: rV..) มีค่าเท่ากับ 486.85 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ได้จากการนำมูลค่าส่งออกรวมของไทยช่วงที่ I เท่ากับ 1,815.84 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ คูณด้วยอัตราการขยายตัวของการส่งออกของโลกโดยเฉลี่ย มีค่าเท่ากับ ร้อยละ 27

2. ผลจากส่วนประกอบของสินค้าส่งออก (Commodity - Composition Effect) มีค่าเท่ากับ -146.63 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ แสดงว่าสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทย มีการขยายตัวต่ำกว่าการขยายตัวของการส่งออกรวมของโลกโดยเฉลี่ย

ดังนั้นมูลค่าส่วนเพิ่มที่ควรจะเป็นมีค่าเท่ากับ ผลรวมของปัจจัยทั้งสองข้างต้นมีค่าเท่ากับ $486.85 - 146.63 = 340.22$ ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หากไทยสามารถรักษาส่วนแบ่งในทุก ๆ ตลาดได้คงเดิม มูลค่าส่งออกที่ควรจะเป็นของไทยในช่วงที่ II ควรมีมูลค่าเท่ากับ $1,815.84 + 340.70 = 2,156.07$ ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ แต่มูลค่าการส่งออกจริงของไทยในช่วงที่ II ลดลงจากช่วงที่ I เท่ากับ -372.70 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ แสดงว่าความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลกของไทยลดลง โดยที่ไทยไม่สามารถขยายการส่งออกได้เท่ากับอัตราการขยายตัวการส่งออกของโลกโดยเฉลี่ย (r) และไม่สามารถรักษาส่วนแบ่งเอาไว้ได้ ซึ่งเรียกผลของปัจจัยดังกล่าว คือ

3. ผลจากความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness Effect) คือ มูลค่าส่งออกจริงที่ลดลง ไปในช่วงที่ II ลบด้วยมูลค่าส่งออกส่วนเพิ่มที่ควรจะเป็น มีค่าเท่ากับ $-372.70 - 340.22 = -712.93$ ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งเป็นผลมาจากไทยไม่สามารถขยายการส่งออกได้เท่ากับอัตราการขยายตัวการส่งออกของโลกโดยเฉลี่ยนั่นเอง จึงก่อให้เกิดความสูญเสียความสามารถในการแข่งขันในช่วงที่ II

ปัจจัยสนับสนุนผลการศึกษาดังกล่าว เนื่องจาก ตั้งแต่ปี 2540 เป็นต้นมา ไทยโดนตัดสิทธิทางการค้า GSP จากสหภาพยุโรป ส่งผลให้ราคาส่งออกสินค้าประมงของไทยสูงกว่าประเทศคู่แข่ง ประกอบกับปี 2545 มีการตรวจพบสารตกค้างในกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยที่ส่งออกไปสหภาพยุโรป และในปี 2547 ไทยโดนเก็บภาษีการทุ่มตลาดกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดสหรัฐอเมริกา จากปัจจัยต่าง ๆ มีผลทำให้ราคาส่งออกของไทยสูงกว่าประเทศคู่แข่ง และส่งผลต่อความน่าเชื่อถือ เรื่องความปลอดภัยทางด้านอาหารของไทย มีผลให้ความสามารถในการแข่งขันของไทยลดลงอย่างมาก ในช่วงเวลาดังกล่าว

ตารางที่ 5.3 เปรียบเทียบผลการคำนวณมูลค่าการส่งออก (สินค้าที่ทำการศึกษา) โดยรวมในช่วงที่ I เทียบ ช่วงที่ II และช่วงที่ II เทียบ ช่วงที่ III

ปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลง	ช่วงที่ I เทียบ ช่วงที่ II		ช่วงที่ II เทียบ ช่วงที่ III	
	มูลค่า (ล้าน USD)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้าน USD)	สัดส่วน (ร้อยละ)
มูลค่าส่วนเปลี่ยนแปลง (ล้าน USD)	-372.70	-100.00	483.80	100.00
World Trade Effect	486.85	130.63	543.4	112.31
Commodity - Composition Effect	-146.63	-39.34	-169.11	-34.96
Competitiveness Effect	-712.93	-191.29	109.56	22.65

หมายเหตุ: สินค้าที่ศึกษา คือ HS 030613 HS 030749 และ HS 0304

ที่มา: จากการคำนวณ (2553)

ผลการคำนวณมูลค่าการส่งออกของไทยช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) เปรียบเทียบกับ ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) พบว่า มูลค่าการส่งออกรวมของไทยในช่วงที่ III มีค่าเพิ่มขึ้นจากช่วงที่ II เท่ากับ 483.80 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งเป็นผลจาก World Trade Effect เท่ากับ 543.40 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งเป็นผลเนื่องมาจากอัตราการขยายตัวการส่งออกของโลกไม่รวมมูลค่าการส่งออกของไทยโดยเฉลี่ย (\bar{x}) ในช่วงที่ III มีค่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 38 และผลจาก Competitiveness Effect มีค่าเท่ากับ 109.56 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ แสดงว่า ไทยมีความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลก โดยที่ ไทยสามารถขยายการส่งออกได้มากกว่าอัตราการขยายตัวการส่งออกของโลกโดยเฉลี่ย อาจเป็นผลเนื่องจากอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทย ทั้ง 3 ชนิดได้รับการยอมรับมากขึ้นจากช่วงที่ผ่านมา ถึงแม้ผลจาก Commodity - Composition Effect มีมูลค่าเป็นลบ เท่ากับ -169.11 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือคิดเป็นร้อยละ -34.96 ของมูลค่าการส่งออกที่เปลี่ยนแปลงในช่วงที่ III ซึ่งอาจเป็นผลเนื่องจากในช่วงที่ III สินค้าที่พิจารณาบางชนิด ได้แก่ ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง และเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง มีการขยายตัวต่ำกว่าอัตราการขยายตัวของโลกโดยเฉลี่ย และเนื่องจากสินค้าทั้งสองมีส่วนแบ่งในการส่งออกไม่สูงมากนัก เมื่อเปรียบเทียบกับกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง จึงทำให้ผลจากปัจจัยนี้มีค่าไม่มากพอที่ส่งผลให้มูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยลดลงในช่วงที่ III

ผลการคำนวณ CMS ของการส่งออกของไทยแยกตามประเภทสินค้า

ผลการคำนวณ CMS ของไทยแยกพิจารณา เพื่อศึกษาสัดส่วนของปัจจัยที่มีผลต่อมูลค่าการส่งออกที่เปลี่ยนแปลงตามประเภทสินค้า แบ่งเป็นรายสินค้า 3 ชนิด คือ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 และเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304 ที่ไทยส่งออกไปยังตลาดปลายทางที่สำคัญทั้ง 5 ตลาด ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น แคนาดา จีน และสหภาพยุโรป (15) ดังนี้

กรณีกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613

ผลการศึกษาการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย ช่วงที่ I (ปี 2541 - 2544) เทียบกับ ช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) ดังตารางที่ 5.2 พบว่า มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยในช่วงที่ I มีมูลค่าเท่ากับ 1,317.62 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และลดลงในช่วงที่ II ซึ่งมูลค่าส่งออกเท่ากับ 823.28 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ผลการศึกษาดังตารางที่ 5.4 พบว่า มูลค่าการส่งออกที่ลดลงเท่ากับ -494.34 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เป็นผลจาก Competitiveness Effect มากที่สุด มีมูลค่าเท่ากับ -911.88 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือคิดเป็นร้อยละ -184.46 ของมูลค่าส่งออกที่เปลี่ยนแปลง เนื่องจากในช่วง ปี 2545 ไทยถูกตรวจพบสารตกค้างในกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งที่ไทยส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรป จึงทำให้เกิดการจำกัดการนำเข้าในสหภาพยุโรป และส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ที่ไม่ดีต่อกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย ประกอบกับสหภาพยุโรปตัดสิทธิพิเศษทางการค้า (GSP) กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยตั้งแต่ปี 2540 เป็นต้นมา ทำให้ไทยถูกเก็บภาษีนำเข้าของไทยสูงกว่าประเทศคู่แข่งอื่น ๆ ส่งผลให้ราคาส่งออกของไทยสูงกว่าประเทศคู่แข่ง แต่ผลจาก World Trade Effect และ Market - Distribution effect มีมูลค่าเท่ากับ 135.10 และ 282.44 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือ คิดเป็นร้อยละ 27.33 และ 57.13 ของมูลค่าส่งออกที่เปลี่ยนแปลง ตามลำดับ

ต่อมาในช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) พบว่า มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยส่งออกเพิ่มขึ้นเป็น 1,203.49 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เพิ่มขึ้นเท่ากับ 380.21 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เมื่อเทียบกับช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) ที่มีมูลค่าส่งออกเท่ากับ 823.28 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เป็นผลมาจาก Competitiveness Effect เท่ากับ 339.84 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และผลจาก World Trade Effect เท่ากับ 87.11 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือ คิดเป็นร้อยละ 89.38 และ 22.91 ของมูลค่าส่งออกที่เปลี่ยนแปลง ตามลำดับ เพราะเนื่องมาจากไทยมีการปรับปรุง และมีการตรวจสอบสินค้าก่อนส่งออกอย่างเข้มงวดจากกรมประมง ในเรื่องของคุณภาพและมาตรฐานสินค้ามากขึ้นหลังจากมีการ

ตรวจพบสารตกค้างในสินค้ากึ่งที่ส่งออกไปสหภาพยุโรป และผลจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก จึงทำให้มีความต้องการกึ่งสดแช่เย็นแช่แข็งมากขึ้น จากปัจจัยต่าง ๆ ที่กล่าวมา จึงส่งผลให้ความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกของไทยเพิ่มขึ้นจากช่วง II ถึงแม้ผลจาก Market - Distribution Effect มีค่าเท่ากับ -46.74 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือคิดเป็นร้อยละ -12.29 ของมูลค่าส่งออกที่เปลี่ยนแปลงเท่านั้นแต่ก็มีค่ามากพอที่จะทำให้การส่งออกของไทยลดลง (พิจารณาผลการคำนวณได้จาก ตารางผนวกที่ ข4 และข13)

ตารางที่ 5.4 ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกกึ่งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ของไทย ช่วงที่ I เทียบกับช่วงที่ II และ ช่วงที่ II เทียบกับช่วงที่ III

ปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลง	ช่วงที่ I เทียบ ช่วงที่ II		ช่วงที่ II เทียบ ช่วงที่ III	
	มูลค่า (ล้าน USD)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้าน USD)	สัดส่วน (ร้อยละ)
มูลค่าส่วนเปลี่ยนแปลง (ล้าน USD)	-494.34	-100.00	380.21	100
World Trade Effect (WT)	135.10	27.33	87.11	22.91
Market - Distribution Effect (MK)	282.44	57.13	-46.74	-12.29
Competitiveness Effect (CP)	-911.88	-184.46	339.84	89.38

ที่มา: จากการคำนวณ (2553)

ในส่วนนี้จะเป็นการพิจารณาการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าการส่งออกกึ่งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยในตลาดปลายทางที่สำคัญทั้ง 5 ตลาด ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น แคนาดา จีน และสหภาพยุโรป (15) ว่ามีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นหรือลดลง และมีผลมาจากปัจจัยใด ในสัดส่วนเท่าไร ผลการศึกษา ดังตารางที่ 5.5 พบว่า มูลค่าการส่งออกกึ่งสดแช่เย็นแช่แข็งที่ลดลงของไทย ในช่วงที่ I (ปี 2541 - 2544) เทียบกับ ช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) มีค่าเท่ากับ -494.34 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งมีมูลค่าลดลงในทุกตลาด โดย สหภาพยุโรป (15) มีมูลค่าลดลงมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา จีน และแคนาดา มีค่าเท่ากับ -167.82 -90.72 -67.98 -49.50 และ -1.61 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ตามลำดับ โดยมูลค่าการส่งออกที่ลดลงของไทยในตลาดสหภาพยุโรป (15) ญี่ปุ่น และสหรัฐอเมริกา เป็นผลมาจาก Competitiveness Effect เพราะไทยไม่สามารถขยายการส่งออกได้เท่ากับอัตราการขยายตัวของการส่งออกของโลกเฉลี่ยและไม่สามารถรักษาส่วนแบ่งตลาดได้เท่าเดิม เป็นผลเนื่องมาจาก ใน 2545 มีการตรวจพบสารตกค้างในสินค้ากึ่งของของไทยที่ส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรป จึงส่งผลต่อความเชื่อมั่นในการนำเข้ากึ่งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศผู้นำเข้า คือ สหภาพยุโรป สหรัฐอเมริกา และจีน เพราะเนื่องจากประเทศดังกล่าวให้ความสำคัญ ในเรื่อง

ของการคุ้มครองผู้บริโภคอย่างมาก และในปี 2547 ไทยประสบกับปัญหาการกีดกันทางการค้าทางภาษี ได้แก่ การโดนเก็บภาษีการทุ่มตลาดจากสหรัฐอเมริกา และการกีดกันอื่น ๆ จึงส่งผลให้ไทยเสียเปรียบคู่แข่งในช่วงดังกล่าวอย่างมาก เนื่องจากทำให้สินค้าส่งออกของไทยสูงกว่าประเทศคู่แข่ง ประกอบการเกิดของกลุ่มรายใหม่เข้ามาแข่งขันมากขึ้น โดยเฉพาะ จีน และเวียดนาม ที่มีการพัฒนาการผลิตและเทคโนโลยีต่าง ๆ จนทำให้มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าไทย จึงทำให้มีการแข่งขันกันด้านราคาอย่างมาก ในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดต่าง ๆ เรื่อยมา แต่ในส่วนของตลาดญี่ปุ่น และแคนาดานั้น มูลค่าการส่งออกที่ลดลงเป็นผลมาจาก World Trade Effect และ Market - Distribution Effect ซึ่งถือเป็นผลจากอุปสงค์ในการนำเข้าของประเทศผู้นำเข้าทั้ง 2 ประเทศ ซึ่งเป็นสถานการณ์ที่ไทยไม่สามารถจัดการกับปัญหาดังกล่าวได้ เพราะเนื่องจากประเทศทั้ง 2 ประสบปัญหาการชะลอตัวทางเศรษฐกิจ จึงส่งผลให้นำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจากไทยลดลง

ต่อมาพบว่า ในช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) เทียบกับ ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) ไทยมีความสามารถในการส่งออกเพิ่มขึ้น โดยมูลค่าส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยมีมูลค่าเพิ่มมีค่าเท่ากับ 380.21 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และมีการเพิ่มขึ้นในทุกตลาด โดย สหภาพยุโรป (15) มีมูลค่าเพิ่มขึ้นมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ สหรัฐอเมริกา แคนาดา ญี่ปุ่น และจีน มีค่าเท่ากับ 183.80 105.44 25.49 10.80 และ 5.09 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ตามลำดับ ซึ่งมีผลมาจาก Competitiveness Effect ซึ่งมีค่าเป็นบวกทุกตลาด เนื่องจากอย่างที่กล่าวมาเบื้องต้นว่าไทยได้มีการพัฒนาในเรื่องของคุณภาพและมาตรฐานมากขึ้น จึงทำให้ไทยกลับมาเป็นประเทศที่สามารถส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งได้มากที่สุดในโลก และเกือบทุกตลาดปลายทางที่ไทยสามารถส่งออกได้เป็นอันดับ 1 เรื่อยมา ถึงแม้ว่าในกรณีของตลาดสหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่นนั้น ผลของ World Trade Effect และผลจาก Market - Distribution Effect มีค่าเป็นลบ ซึ่งเป็นผลของอุปสงค์การนำเข้าของทั้งสองประเทศ เพราะในช่วงเวลาดังกล่าวประเทศทั้ง 2 จะเกิดปัญหาการชะลอตัวทางเศรษฐกิจ แต่ผลจากปัจจัยทั้งสองมีค่าไม่มากพอที่จะทำให้การส่งออกของไทยลดลง

ตารางที่ 5.5 ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งพิกัด HS 030613 ของไทย ในตลาด
ปลายทางที่สำคัญ ช่วงที่ I เทียบกับช่วงที่ II และช่วงที่ II เทียบกับช่วงที่ III

ประเทศ	ช่วงที่ I เทียบ ช่วงที่ II			ช่วงที่ II เทียบ ช่วงที่ III				
	Δ มูลค่าการ ส่งออก (ล้าน USD)	ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออก (%)			Δ มูลค่าการ ส่งออก (ล้าน USD)	ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออก (%)		
		WT	MK	CP		WT	MK	CP
EU 15	-67.98	35.91	23.49	-159.40	105.44	3.38	1.95	94.67
สหรัฐอเมริกา	-167.82	26.76	-9.12	-117.63	183.80	-2.41	-26.56	128.97
ญี่ปุ่น	-90.72	-60.31	-93.40	53.71	10.80	-235.72	-433.78	769.51
แคนาดา	-1.61	-937.15	-1251.55	2088.70	25.49	8.23	-11.56	103.33
จีน	-49.50	467.77	454.80	-1022.57	5.09	2.53	-24.67	122.14
โลก	-494.34	27.33	57.13	-184.46	380.21	22.91	-12.29	89.38

หมายเหตุ: WT = World Effect, MK = Market Distribution Effect, CP = Competitiveness Effect
ที่มา: จากการคำนวณ

กรณีปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749

ผลการศึกษาการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยในตลาดโลก ในช่วงที่ I (ปี 2541 - 2544) เทียบกับ ช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) ดังตารางที่ 5.6 พบว่ามูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยมีค่าเพิ่มขึ้น เท่ากับ 52.63 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งเป็นผลจาก World Trade Effect และ Competitiveness Effect มีมูลค่าเท่ากับ 107.46 และ 9.37 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือคิดเป็นร้อยละ 204.17 และ 17.80 ของมูลค่าส่งออกที่เปลี่ยนแปลง จากผลการศึกษาพบว่า มูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้นนั้นเป็นผลมาจากการขยายตัวของเศรษฐกิจของโลก หรือความต้องการของตลาดโลกที่สูงมาก แต่อุปทานในการส่งออกของไทยนั้นมีไม่มากนัก ซึ่งพิจารณาได้จากค่า Competitiveness Effect แต่ผลจาก Market - Distribution Effect มีค่าเป็นลบ มีมูลค่าเท่ากับ -121.97 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือคิดเป็นร้อยละ -64.19 ของมูลค่าส่งออกที่เปลี่ยนแปลง ซึ่งเป็นผลมาจากการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย ไม่ได้กระจายไปยังตลาดที่มีการขยายตัวมากเท่าที่ควรหรืออาจเป็นผลมาจากประเทศผู้นำเข้ามีการหดตัวทางเศรษฐกิจในช่วงเวลาดังกล่าว เป็นต้น แต่เนื่องจากผลจากปัจจัย Market - Distribution Effect มีสัดส่วนที่ไม่มากนักที่จะทำให้มูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยลดลง

ต่อมาผลการศึกษามูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยที่เปลี่ยนแปลงในช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) เทียบกับ ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) มีมูลค่าส่งออกที่เพิ่มขึ้นเท่ากับ 36.97 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เป็นผลมาจาก World Trade Effect มีมูลค่าเท่ากับ 105.94 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือคิดเป็นร้อยละ 286.56 ของมูลค่าส่งออกที่เปลี่ยนแปลง ซึ่งเป็นผลต่อเนื่องมาจากการเติบโตทางเศรษฐกิจของโลก และความต้องการในการนำเข้าปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของโลก แต่พบว่าผลจาก Competitiveness Effect มีค่าลดลงจนติดลบ ซึ่งมีมูลค่าเท่ากับ -7.59 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือคิดเป็นร้อยละ -20.52 ของมูลค่าส่งออกที่เปลี่ยนแปลง ซึ่งถือเป็นผลทางด้านอุปทานการส่งออกของไทยที่มีข้อจำกัดเรื่องวัตถุดิบ คือ ปริมาณผลผลิตปลาหมึกในแหล่งผลิตสำคัญ ๆ ลดลง เนื่องจากสภาพทรัพยากรและภัยธรรมชาติ ซึ่งไทยเองต้องพึ่งพาการนำเข้าจากประเทศอื่น ๆ ได้แก่ อินเดีย เกาหลีใต้ พม่า และมาเลเซีย เพื่อนำมาแปรรูปส่งออกไปยังตลาดปลายทาง เนื่องจากอุปสงค์ของโลกยังมีเป็นจำนวนมาก ส่วนผลจาก Market - Distribution Effect มีทิศทางเช่นเดียวกับช่วงก่อน คือมีค่าเป็นลบ มีมูลค่าเท่ากับ -61.38 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือคิดเป็นร้อยละ -166.04 ของมูลค่าส่งออกที่เปลี่ยนแปลง เพราะเนื่องจากไทยมีการพึ่งพิงการส่งออกกับตลาดเดิม ๆ ซึ่งมีบางประเทศมีอุปสงค์การนำเข้าที่หดตัว พิจารณาได้จากตารางที่ 5.7 ดังนี้

ตารางที่ 5.6 ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกทั้งหมดของปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ของไทย ช่วงที่ I เทียบกับช่วงที่ II และช่วงที่ II เทียบกับช่วงที่ III

ปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลง	ช่วงที่ I เทียบ ช่วงที่ II		ช่วงที่ II เทียบ ช่วงที่ III	
	มูลค่า (ล้าน USD)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้าน USD)	สัดส่วน (ร้อยละ)
มูลค่าส่วนเปลี่ยนแปลง (ล้าน USD)	52.63	100.00	36.97	100.00
World Trade Effect (WT)	107.46	204.17	105.94	286.56
Market - Distribution Effect (MK)	-64.19	-121.97	-61.38	-166.04
Competitiveness Effect (CP)	9.37	17.80	-7.59	-20.52

ที่มา: จากการคำนวณ

ผลการศึกษการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยในตลาดปลายทางที่สำคัญทั้ง 5 ตลาด ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น แคนาดา จีน และสหภาพยุโรป (15) ว่ามีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นหรือลดลง และมีผลมาจากปัจจัยใด ในสัดส่วนเท่าไร ผลการศึกษา ดังตารางที่ 5.7 พบว่า

มูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งที่เพิ่มขึ้นของไทย ในช่วงที่ I (ปี 2541 - 2544) เทียบกับ ช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) มีค่าเท่ากับ 52.63 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งมีมูลค่าเพิ่มขึ้นในทุกตลาด โดย สหภาพยุโรป (15) มีมูลค่าเพิ่มขึ้นมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น แคนาดา และจีน มีค่าเท่ากับ 23.97 11.86 3.77 2.90 และ 1.08 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ตามลำดับ ซึ่งมีผลมาจาก World Trade Effect และผลจาก Competitiveness Effect ซึ่งมีค่าเป็นบวกทุกตลาด ยกเว้น ตลาดจีนเท่านั้น ที่ไทยมีค่า Competitiveness Effect เป็นลบ แต่ก็ยังมีค่าไม่มากพอที่จะส่งผลให้การส่งออกของไทยไปจีนมีค่าลดลง เช่นเดียวกับสหภาพยุโรป (15) และญี่ปุ่น ที่มีค่า Market - Distribution Effect เป็นลบ โดยญี่ปุ่นมีค่ามากที่สุด ซึ่งเป็นผลจากช่วงดังกล่าว ญี่ปุ่นเกิดการชะลอตัวทางเศรษฐกิจจึงทำให้เกิดอุปสงค์ในการนำเข้าลดลงเล็กน้อย แต่ไทยก็คงเป็นประเทศที่มีความสามารถในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่นเช่นเดิม เพราะเนื่องจากมีค่า Competitiveness Effect ที่มีค่าสูงกว่า และเนื่องจากตลาดญี่ปุ่นถือเป็นตลาดส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งที่สำคัญของไทย และไทยมีส่วนแบ่งในการส่งออกสูงที่สุด แม้ว่าญี่ปุ่นจะผลิตปลาหมึกสดได้มากที่สุดในโลก แต่ปริมาณการผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการบริโภคในประเทศ เนื่องจากชาวญี่ปุ่นนิยมบริโภคอาหารทะเล โดยเฉพาะปลาหมึกสด

ต่อมาพบว่า ในช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) เทียบกับ ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) ไทยมีความสามารถในการส่งออกเพิ่มขึ้น โดยมูลค่าส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยมีมูลค่าเพิ่มมีค่าเท่ากับ 36.97 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยตลาดสหภาพยุโรป (15) มีการเพิ่มขึ้นมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ สหรัฐอเมริกา และแคนาดา มีค่าเท่ากับ 30.98 14.67 และ 4.92 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งเป็นผลมาจาก Competitiveness Effect มากกว่าผลจาก World Trade Effect ทั้ง 3 ตลาด แต่มูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยในตลาดญี่ปุ่นและจีน มีค่าลดลง เท่ากับ -13.48 และ -0.11 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยมูลค่าส่งออกที่ลดลงของตลาดญี่ปุ่น เป็นผลเนื่องมาจาก ผลจาก World Trade Effect และผลจาก Market - Distribution Effect ซึ่งถือเป็นผลของอุปสงค์การนำเข้าของประเทศญี่ปุ่นที่ลดลง เป็นผลเนื่องมาจากการชะลอตัวทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่น จึงส่งผลให้ไทยส่งออกลดลงในช่วงดังกล่าว และมูลค่าการส่งออกที่ลดลงของจีน เป็นผลมาจาก Competitiveness Effect ซึ่งก็คือผลของอุปทานการส่งออกของไทย คือ ไทยไม่มีความสามารถในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดจีน เป็นผลเนื่องจากในตลาดจีนมีการแข่งขันที่สูงมากของประเทศผู้ส่งออกต่าง ๆ และความไม่แน่นอนของมาตรฐานของปลาหมึกสดที่จับได้ ทั้งปริมาณและขนาดที่จับได้

ตารางที่ 5.7 ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกพลาสติกแข็งชนิดอื่น HS 030749 ของไทยในตลาดปลายทางที่สำคัญ ช่วงที่ I เทียบกับช่วงที่ II และช่วงที่ II เทียบกับช่วงที่ III

ประเทศ	ช่วงที่ I เทียบ ช่วงที่ II				ช่วงที่ II เทียบ ช่วงที่ III			
	Δ มูลค่าการส่งออก (ล้าน USD)	ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออก (%)			Δ มูลค่าการส่งออก (ล้าน USD)	ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออก (%)		
		WT	MK	CP		WT	MK	CP
EU 15	23.97	81.95	-4.13	22.17	30.98	40.83	-39.81	98.98
สหรัฐอเมริกา	11.86	25.60	2.87	71.53	14.67	20.67	-21.46	100.79
ญี่ปุ่น	3.77	16.51	-1,839.87	1,923.35	-13.48	-40.23	-476.11	416.34
แคนาดา	2.90	50.23	6.97	42.80	4.92	8.19	-32.49	124.31
จีน	1.08	426.00	167.02	-493.02	-0.11	8,210.35	5,840.04	-14,150.39
โลก	52.63	204.17	-121.97	17.80	36.97	286.56	-166.04	-20.52

หมายเหตุ: WT = World Effect, MK = Market Distribution Effect, CP = Competitiveness Effect
ที่มา: จากการคำนวณ

กรณีเนื่อพลาสติกแข็งชนิดอื่น พิกัด HS 0304

ผลการศึกษการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกเนื่อพลาสติกแข็งชนิดอื่นของไทย ช่วงที่ I (ปี 2541 - 2544) เทียบกับ ช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) ดังตารางที่ 5.8 พบว่า มูลค่าการส่งออกเนื่อพลาสติกแข็งชนิดอื่นของไทยมีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นเท่ากับ 69.01 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งเป็นผลจาก World Trade Effect มีค่า 97.66 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือคิดเป็นร้อยละ 141.53 ของมูลค่าการส่งออกที่เปลี่ยนแปลง แต่ผลจาก Competitiveness Effect และผลจาก Market - Distribution Effect มีค่าเป็นลบเท่ากับ -21.32 และ -7.34 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือคิดเป็นร้อยละ -30.90 และ -10.63 ของมูลค่าการส่งออกที่เปลี่ยนแปลง มูลค่าการส่งออกเนื่อพลาสติกแข็งชนิดอื่นที่เพิ่มขึ้นของไทยมีอัตราการขยายตัวในการส่งออกเนื่อพลาสติกแข็งชนิดอื่นที่มากกว่าการขยายตัวของการส่งออกเนื่อพลาสติกแข็งชนิดอื่นทั้งหมดของโลก

ต่อมาผลการศึกษการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าการส่งออกเนื่อพลาสติกแข็งชนิดอื่นของไทย ในช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) เทียบกับ ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) มีมูลค่าส่งออกที่เพิ่มขึ้นเท่ากับ 66.62 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เป็นผลมาจาก World Trade Effect มีมูลค่าเท่ากับ 181.19 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือคิดเป็นร้อยละ 271.97 ของมูลค่าส่งออกที่เปลี่ยนแปลง ซึ่งเป็นผลต่อเนื่องมาจากการ

เติบโตทางเศรษฐกิจของโลก และความต้องการในการนำเข้าเนื้อพลาสติกแข็งของโลกเพิ่มขึ้น ทำให้อัตราการขยายตัวของการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งของไทยมีค่ามากกว่าการขยายตัวของการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งรวมของเนื้อพลาสติกแข็งของโลก แต่พบว่าผลจาก Competitiveness Effect และผลจาก Market - Distribution Effect มีค่าลดลงจนติดลบมูลค่าเท่ากับ -99.52 และ -15.05 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือคิดเป็นร้อยละ -149.39 และ -22.59 ของมูลค่าส่งออกที่เปลี่ยนแปลงตามลำดับ แต่เนื่องจากผลมาจาก World Trade Effect มีค่ามากกว่าค่าของปัจจัยทั้งสอง พิจารณาส່วนของอุปทานการส่งออกหรือความสามารถในการแข่งขันของไทยในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งนั้น พบว่าไทยไม่มีความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็ง เพราะเนื่องจากผลจาก Competitiveness Effect ของไทยมีค่าเป็นลบ

ตารางที่ 5.8 ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกทั้งหมดของเนื้อพลาสติกแข็ง พิกัด HS 0304 ของไทยปี ช่วงที่ I เทียบกับช่วงที่ II และช่วงที่ II เทียบกับช่วงที่ III

ปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลง	ช่วงที่ I เทียบ ช่วงที่ II		ช่วงที่ II เทียบ ช่วงที่ III	
	มูลค่า (ล้าน USD)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้าน USD)	สัดส่วน (ร้อยละ)
มูลค่าส่วนเปลี่ยนแปลง (ล้าน USD)	69.01	100.00	66.62	100.00
World Trade Effect (WT)	97.66	141.53	181.19	271.97
Market - Distribution Effect (MK)	-7.34	-10.63	-15.05	-22.59
Competitiveness Effect (CP)	-21.32	-30.90	-99.52	-149.39

ที่มา: จากการคำนวณ

การพิจารณาการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งของไทยในตลาดปลายทางที่สำคัญทั้ง 5 ตลาด ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น แคนาดา จีน และสหภาพยุโรป (15) ว่ามีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นหรือลดลง และมีผลมาจากปัจจัยใด ในสัดส่วนเท่าไร ผลการศึกษา ดังตารางที่ 5.9 พบว่า

มูลค่าการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งของไทย ในช่วงที่ I (ปี 2541 - 2544) เทียบกับช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) มีค่าเพิ่มขึ้นเท่ากับ 69.01 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยเพิ่มขึ้นมากที่สุดในตลาดญี่ปุ่น รองลงมา ได้แก่ สหภาพยุโรป (15) และจีน มีค่าเท่ากับ 44.44 14.57 และ 0.21 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ตามลำดับโดยมูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้นของตลาดทั้ง 3 เป็นผลมาจาก World Trade Effect และผลจาก Market - Distribution Effect ซึ่งเป็นผลของอุปสงค์ในการนำเข้าของตลาด

ปลายทางทั้ง 3 ตลาด ต่างจากสหรัฐอเมริกาที่มีมูลค่าการส่งออกลดลงมีค่าเท่ากับ -0.52 ซึ่งเป็นผลมาจาก Market - Distribution Effect และผลจาก Competitiveness Effect และแคนาดาที่มีมูลค่าการส่งออกลดลง -0.38 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งเป็นผลมาจาก Competitiveness Effect จากการศึกษาที่จะพบว่า การส่งออกของไทยในตลาดสหรัฐอเมริกา แคนาดา และจีน นั้น ไทยไม่มีความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกเมื่อพลาสติกแข็งในตลาดทั้ง 3 ตลาดในช่วงปีที่ II เนื่องจากผลจาก Competitiveness Effect ที่ได้จากการศึกษามีค่าเป็นลบ

ต่อมาพบว่า ในช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) เทียบกับ ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) ไทยมีความสามารถในการส่งออกเพิ่มขึ้นในทุกตลาด โดยมูลค่าส่งออกเมื่อพลาสติกแข็งของ ไทย ที่เพิ่มมีค่าเท่ากับ 66.62 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยตลาดสหภาพยุโรป (15) มีการเพิ่มขึ้นมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น แคนาดา และจีน มีค่าเท่ากับ 27.88 22.11 13.50 1.31 และ 0.99 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ มูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้นของทุกประเทศมีผลมาจาก World Trade Effect และผลจาก Competitiveness Effect ร่วมด้วย ยกเว้น ตลาดญี่ปุ่นเท่านั้นที่ผลจาก Competitiveness Effect มีค่าเป็นลบ จากผลจาก World Trade Effect ของไทยมีค่าเป็นบวก สามารถอธิบายได้ว่า ไทยมีอัตราการขยายตัวในการส่งออกเมื่อพลาสติกแข็งที่มากกว่าการขยายตัวของการส่งออกเมื่อพลาสติกแข็งทั้งหมดของโลก เนื่องจากมีความสามารถในการส่งออกที่เพิ่มขึ้นนั่นเอง แต่ในทางกลับกันผลจาก Market - Distribution Effect ของทุกประเทศมีค่าเป็นลบ ยกเว้นเพียง ตลาดแคนาดาเท่านั้นที่ผลจาก Market - Distribution Effect เป็นบวก

ตารางที่ 5.9 ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งพิกัด HS 0304 ของไทย ในตลาดปลายทางที่สำคัญ ช่วงที่ I เทียบกับช่วงที่ II และช่วงที่ II เทียบกับช่วงที่ III

ประเทศ	ช่วงที่ I เทียบ ช่วงที่ II				ช่วงที่ II เทียบ ช่วงที่ III				
	Δ มูลค่าการส่งออก (ล้าน USD)	ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออก (%)			Δ มูลค่าการส่งออก (ล้าน USD)	ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออก (%)			
		WT	MK	CP		WT	MK	CP	
เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304									
EU 15	14.57	41.43	1.80	56.77	27.88	59.82	-1.11	41.30	
สหรัฐอเมริกา	-0.52	1,352.62	-377.23	-1,075.39	22.11	43.62	-13.37	69.75	
ญี่ปุ่น	44.44	109.44	-33.39	23.95	13.50	574.81	-295.76	-179.05	
แคนาดา	-0.38	120.68	48.87	-269.55	1.31	15.69	3.26	81.05	
จีน	0.21	188.06	55.71	-143.77	0.99	34.72	-18.62	83.90	
โลก	69.01	141.53	-10.63	-30.90	66.62	271.97	-22.59	-149.39	

หมายเหตุ: WT = World Effect, MK = Market Distribution Effect, CP = Competitiveness Effect
ที่มา: จากการคำนวณ

ผลการคำนวณความสามารถในการส่งออกของไทยเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่ง

การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่ง เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการขยายตัวในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งในตลาดโลกของไทยและประเทศคู่แข่ง ช่วง II (ปี 2545 – 2548) เทียบกับ ช่วงที่ III (ปี 2549 – 2552) ซึ่งมีสถานการณ์ใกล้เคียงปัจจุบันมากที่สุด เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงในการส่งออก และสัดส่วนของแต่ละปัจจัยในช่วงเวลาที่ผ่านมา เพื่อหาแนวทางในการปรับตัวในการส่งออกต่อไปในอนาคต

ในส่วนนี้จะเปรียบเทียบผลของอุปทานในการส่งออกของประเทศผู้ส่งออก ที่วิเคราะห์ด้วยวิธีส่วนแบ่งตลาดคงที่ ซึ่งมีพื้นฐานตั้งอยู่บนสมมติฐานที่ว่า การส่งออกชนิดใดชนิดหนึ่งจะถูกกำหนดโดยปัจจัย 2 ด้านคือ อุปทานและอุปสงค์ ซึ่งอุปทานส่วนใหญ่จะขึ้นอยู่กับสภาพการณ์ของประเทศผู้ส่งออก และอุปสงค์ส่วนใหญ่จะขึ้นอยู่กับสถานการณ์ของประเทศผู้นำเข้า ซึ่งพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยและประเทศคู่แข่ง ที่ได้จากการศึกษาข้างต้น สามารถจำแนกเป็นผลของอุปสงค์ และอุปทาน คือ ผลจากการ

ขยายตัวการส่งออกของโลก (World Trade Effect) และผลจากการกระจายตลาด (Market - Distribution Effect) เป็นผลกระทบภายนอกที่ประเทศผู้ส่งออกไม่สามารถควบคุมได้ ปัจจัยที่กำหนดผลกระทบทั้งสองนี้เป็นผลเนื่องมาจากอุปสงค์ภายนอก หรืออุปสงค์ของประเทศนำเข้าเป็นสำคัญ ส่วนผลจากความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness Effect) และผลจากประเภทสินค้าส่งออก (Commodity - Composition Effect) เป็นผลกระทบที่เกิดจากปัจจัยภายในเป็นหลัก ปัจจัยสำคัญที่กำหนดผลกระทบทั้งสองนี้มาจากปัจจัยทางด้านอุปทานของประเทศผู้ส่งออก เช่น ความได้เปรียบด้านต้นทุนการผลิต เทคโนโลยีในการผลิต และการสนับสนุนของรัฐที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก เป็นต้น (Leamer, 1970)

ดังนั้นการวิเคราะห์ในส่วนนี้เป็นการพิจารณาเฉพาะผลที่เกิดจากอุปทานของประเทศผู้ส่งออกต่าง ๆ เพื่อจะได้ทราบว่า ประเทศผู้ส่งออกนั้นมีศักยภาพและความสามารถในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งในตลาดปลายทางและตลาดโลกมีสัดส่วนมากน้อยเพียงใด โดยทำการเปรียบเทียบผลจาก Competitiveness Effect ที่ได้จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลผลการคำนวณจากตารางผนวกที่ ข4 - ข13⁷ ซึ่งจะพิจารณาเปรียบเทียบเฉพาะการศึกษาในช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) เทียบกับ ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) เท่านั้น เนื่องจากใกล้เคียงกับสถานการณ์ปัจจุบันมากที่สุด เพื่อจะได้ทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าการส่งออกของไทยและคู่แข่งในปีที่ผ่านมา

กรณีกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613

ผลการศึกษามูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งที่เปลี่ยนแปลงไปของประเทศผู้ส่งออกต่าง ๆ ที่ส่งออกในตลาดโลก ช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) เทียบกับ ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) (ผลการคำนวณทั้งหมดได้แสดงไว้ในตารางผนวกที่ ข4) พบว่า ไทย เวียดนาม อินโดนีเซีย และเม็กซิโก มีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นเท่ากับ 380.21 179.74 51.08 และ 26.08 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ตามลำดับ ต่างจาก อินเดีย สหรัฐอเมริกา และจีน มีมูลค่าส่งออกลดลงเท่ากับ -40.46 -24.84 และ -19.17 ล้านดอลลาร์

⁷ ตารางผนวกที่ ข4 - ข6 คือ ตารางผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าส่งออกสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งแยกตามประเภทสินค้าและตลาดปลายทางทั้ง 5 ตลาดของไทย อินเดีย อินโดนีเซีย เม็กซิโก จีน สหรัฐอเมริกา และเวียดนาม ตามลำดับ

ตารางผนวกที่ ข7 - ข13 ตารางเปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกของไทย และประเทศคู่แข่ง ได้แก่ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 และเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304 ตามลำดับ

เหรียญสหรัฐฯ ซึ่งเมื่อพิจารณาปัจจัยทางด้านอุปทานในการส่งออกของประเทศผู้ส่งออก สามารถพิจารณาได้จากค่า Competitiveness Effect ซึ่งสามารถอธิบายระดับความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกสูงสุดแซ่เข้แซ่แข็งในตลาดโลกได้ ดังนี้

การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกสูงสุดแซ่เข้แซ่แข็งไปยังตลาดปลายทางทั้ง 5 ตลาด ในช่วงที่ II เทียบกับช่วงที่ III จากค่า Competitiveness Effect ดังตารางผนวกที่ ข7 พบว่า สัดส่วนของปัจจัยทางด้าน Competitiveness Effect ที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกสูงสุดแซ่เข้แซ่แข็งของไทย มีค่าเป็นบวกในทุกตลาด และมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นมากที่สุด ได้แก่ ญี่ปุ่น รองมา ได้แก่ สหรัฐอเมริกา จีน แคนาดา และสหภาพยุโรป (15) มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 769.51 128.97 122.14 103.33 และ 94.67 ของมูลค่าการส่งออกที่เปลี่ยนแปลง

การเปรียบเทียบ ผลจาก Competitiveness Effect ที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลง (เพิ่มขึ้น หรือ ลดลง) ของมูลค่าการส่งออกของไทยและคู่แข่งในตลาดปลายทางทั้ง 5 ตลาด ซึ่งแสดงออกมาเป็นมูลค่าการส่งออกที่เปลี่ยนแปลง ดังตารางที่ 5.10 สามารถแบ่งออกเป็น 2 กรณีคือ

กรณีที่ 1 ประเทศที่มีผลจาก Competitiveness Effect มีค่าเป็นบวก ซึ่งก็แสดงว่าประเทศดังกล่าวมีความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกในแต่ละตลาดปลายทาง เนื่องจาก ประเทศดังกล่าวสามารถส่งออกได้มากกว่ามูลค่าการส่งออกที่ควรจะเป็น

กรณีที่ 2 ประเทศที่มีผลจาก Competitiveness Effect มีค่าเป็นลบ ซึ่งหมายความว่าประเทศดังกล่าวไม่มีความสามารถในการแข่งขันการส่งออก หรือ ไม่สามารถรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดในแต่ละตลาดปลายทางไว้ได้

ตารางที่ 5.10 เปรียบเทียบ ค่า Competitiveness Effect ของกึ่งสดแซ่เย็นแซ่แข็งของไทย และ ประเทศคู่แข่ง ช่วงปี II เปรียบเทียบกับ ช่วงที่ III

สินค้า/ ตลาดส่งออก	ผล Competitiveness Effect (ล้านเหรียญสหรัฐฯ)	
	มีค่าเป็นบวก	มีค่าเป็นลบ
กึ่งสดแซ่เย็นแซ่แข็ง พิกัด HS 030613		
EU 15	ไทย (99.81), จีน(78.10), เวียดนาม (67.78), อินเดีย (45.19),เม็กซิโก (6.56), สหรัฐฯ (1.37),	อินโดนีเซีย(-35.63)
สหรัฐอเมริกา	ไทย(237.04), อินโดนีเซีย(136.17), เม็กซิโก (44.96)	อินเดีย(-168.12) จีน(-62.30), เวียดนาม (-23.99)
ญี่ปุ่น	เวียดนาม (134.45), ไทย(83.08), อินเดีย(64.55), อินโดนีเซีย(28.70), จีน(10.28), เม็กซิโก(0.67)	สหรัฐฯ (-1.18)
แคนาดา	เวียดนาม (29.90), อินเดีย(12.64), เม็กซิโก(0.11), ไทย(26.34),	อินโดนีเซีย(-9.03), สหรัฐฯ (-27.61), จีน(-1.91),
จีน	อินโดนีเซีย(2.39), ไทย(6.22), เม็กซิโก(9.74), อินเดีย(6.37)	สหรัฐฯ (-1.36), เวียดนาม (- 0.82)
โลก	ไทย(339.84), เม็กซิโก(34.62), อินเดีย(168.13), เวียดนาม (117.91)	อินโดนีเซีย(-8.22), สหรัฐฯ (-49.34), จีน (-83.91),

ที่มา: จากการคำนวณโดยใช้ข้อมูลตารางผนวกที่ ข7 – ข13 (2553)

กรณีปลาหมึกสดแซ่เย็นแซ่แข็ง พิกัด HS 030749

ผลการศึกษามูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแซ่เย็นแซ่แข็งที่เปลี่ยนแปลงไปของประเทศผู้ส่งออกต่าง ๆ ที่ส่งออกในตลาดโลก ช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) เทียบกับ ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) (ผลการคำนวณทั้งหมดได้แสดงไว้ในตารางผนวกที่ ข5) พบว่า จีน มีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ เวียดนาม สหรัฐอเมริกา ไทย อินเดีย และอินโดนีเซีย มีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นเท่ากับ 116.45 59.38 44.17 36.97 28.15 และ 20.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ตามลำดับ ต่างจาก เม็กซิโก ซึ่งมีมูลค่าส่งออกลดลงเท่ากับ -2.84 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งเมื่อพิจารณาปัจจัยทางด้านอุปทานในการส่งออกของประเทศผู้ส่งออก สามารถพิจารณาได้จากค่า Competitiveness Effect ซึ่งสามารถอธิบายระดับความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกกึ่งสดแซ่เย็นแซ่แข็งในตลาดโลกได้ดังนี้

การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปยังตลาดปลายทางทั้ง 5 ตลาด ในช่วงที่ II เทียบกับช่วงที่ III จากค่า Competitiveness Effect ดังตารางผนวกที่ ข7 พบว่า สัดส่วนของปัจจัยทางด้าน Competitiveness Effect ที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย มีค่าเป็นบวกในทุกตลาด ยกเว้น ตลาดจีนเท่านั้นที่ผลจาก Competitiveness Effect มีค่าเป็นลบ โดยมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นมากที่สุดในตลาดญี่ปุ่น รองมา ได้แก่ แคนาดา สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป (15) มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 416.34 124.31 และ 100.79 ของมูลค่าการส่งออกที่เปลี่ยนแปลง และจีนมีสัดส่วนของผลจาก Competitiveness Effect มีสัดส่วนที่เป็นลบ คิดเป็นร้อยละ -14,150.39 ของมูลค่าการส่งออกที่เปลี่ยนแปลงไป

การเปรียบเทียบ ผลจาก Competitiveness Effect ที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลง (เพิ่มขึ้น หรือ ลดลง) ของมูลค่าการส่งออกของไทยและคู่แข่งในตลาดปลายทางทั้ง 5 ตลาด ซึ่งแสดงออกมาเป็นมูลค่าการส่งออกที่เปลี่ยนแปลง ดังตารางที่ 5.11 สามารถแบ่งออกเป็น 2 กรณีคือ

ตารางที่ 5.11 เปรียบเทียบ ค่า Competitiveness Effect ของปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยและประเทศคู่แข่ง ช่วงปี II เปรียบเทียบกับ ช่วงที่ III

สินค้า / ตลาดส่งออก	ผล Competitiveness Effect (ล้านเหรียญสหรัฐ)	
	มีค่าเป็นบวก	มีค่าเป็นลบ
สินค้าปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749		
EU 15	เวียดนาม(30.88), ไทย(30.66) , จีน(22.01), อินเดีย(13.82), อินโดนีเซีย(4.02), สหรัฐฯ (3.67), เม็กซิโก(1.81)	
สหรัฐอเมริกา	จีน(22.49), ไทย(14.79) , อินโดนีเซีย(0.84), เวียดนาม (0.44), อินเดีย(0.16),	เม็กซิโก(-3.93)
ญี่ปุ่น	ไทย (56.14) , จีน(43.87), เวียดนาม (19.08), อินเดีย (2.23), สหรัฐฯ (2.02) อินโดนีเซีย(0.90),เม็กซิโก(0.17),	
แคนาดา	ไทย(6.11) , จีน(2.03), อินโดนีเซีย(0.15)	จีน(-107.81), สหรัฐฯ (-1.38) ,อินเดีย(-0.36), เม็กซิโก(-0.22), เวียดนาม(-0.10),
จีน	สหรัฐฯ (4.33), อินเดีย(1.72),	ไทย(-15.94) , เม็กซิโก(-4.21), เวียดนาม (-4.04), อินโดนีเซีย (-0.21),
โลก	จีน(40.01),เวียดนาม (31.73), สหรัฐฯ (19.65), อินเดีย (16.75), อินโดนีเซีย(16.33),	เม็กซิโก(-9.65), ไทย(-7.59) ,

ที่มา: จากการคำนวณโดยใช้ข้อมูลตารางผนวกที่ ข7 - ข13 (2553)

กรณีที่ 1 ประเทศที่มีผลจาก Competitiveness Effect มีค่าเป็นบวก ซึ่งก็แสดงว่าประเทศดังกล่าวมีความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกในแต่ละตลาดปลายทาง เนื่องจาก ประเทศดังกล่าวสามารถส่งออกได้มากกว่ามูลค่าการส่งออกที่ควรจะเป็น

กรณีที่ 2 ประเทศที่มีผลจาก Competitiveness Effect มีค่าเป็นลบ ซึ่งหมายความว่าประเทศดังกล่าวไม่มีความสามารถในการแข่งขันการส่งออก หรือ ไม่สามารถรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดในแต่ละตลาดปลายทางไว้ได้

กรณีเนื้อพลาสติกแข็ง พิกัด HS 030749

ผลการศึกษามูลค่าการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งที่เปลี่ยนแปลงไปของประเทศผู้ส่งออกต่าง ๆ ที่ส่งออกในตลาดโลก ช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) เทียบกับ ช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) (ผลการคำนวณทั้งหมดได้แสดงไว้ในตารางผนวกที่ ๖) ทุกประเทศมีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นทุกตลาด ซึ่ง จีน มีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ เวียดนาม สหรัฐอเมริกา ไทย อินโดนีเซีย อินเดีย และเม็กซิโก มีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นเท่ากับ 1,238.59 890.31 154.47 66.62 56.61 35.35 และ 13.24 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ตามลำดับ ซึ่งเมื่อพิจารณาปัจจัยทางด้านอุปทานในการส่งออกของประเทศผู้ส่งออก สามารถพิจารณาได้จากค่า Competitiveness Effect ซึ่งสามารถอธิบายระดับความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดโลกได้ ดังนั้นการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็งไปยังตลาดปลายทางทั้ง 5 ตลาด ในช่วงที่ II เทียบกับช่วงที่ III จากค่า Competitiveness Effect ดังตารางผนวกที่ ๗ พบว่า สัดส่วนของปัจจัยทางด้าน Competitiveness Effect ที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย มีค่าเป็นบวกในทุกตลาด ยกเว้น ตลาดญี่ปุ่นเท่านั้น ที่ผลจาก Competitiveness Effect มีค่าเป็นลบ โดยมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นมากที่สุดในตลาดจีน รองมา ได้แก่ แคนาดา สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป (15) มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 83.90 81.05 และ 69.75 และ 41.30 ของมูลค่าการส่งออกที่เปลี่ยนแปลง และญี่ปุ่นมีสัดส่วนของผลจาก Competitiveness Effect มีสัดส่วนที่เป็นลบ คิดเป็นร้อยละ -179.05 ของมูลค่าการส่งออกที่เปลี่ยนแปลงไป

การเปรียบเทียบ ผลจาก Competitiveness Effect ที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลง (เพิ่มขึ้น หรือ ลดลง) ของมูลค่าการส่งออกของไทยและคู่แข่งในตลาดปลายทางทั้ง 5 ตลาด ซึ่งแสดงออกมาเป็นมูลค่าการส่งออกที่เปลี่ยนแปลง ดังตารางที่ 5.12 สามารถแบ่งออกเป็น 2 กรณีคือ

กรณีที่ 1 ประเทศที่มีผลจาก Competitiveness Effect มีค่าเป็นบวก ซึ่งก็แสดงว่าประเทศดังกล่าวมีความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกในแต่ละตลาดปลายทาง เนื่องจากประเทศดังกล่าวสามารถส่งออกได้มากกว่ามูลค่าการส่งออกที่ควรจะเป็น

กรณีที่ 2 ประเทศที่มีผลจาก Competitiveness Effect มีค่าเป็นลบ ซึ่งหมายความว่าประเทศดังกล่าวไม่มีความสามารถในการแข่งขันการส่งออก หรือ ไม่สามารถรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดในแต่ละตลาดปลายทางไว้ได้

ตารางที่ 5.12 เปรียบเทียบ ค่า Competitiveness Effect ของเนื้อพลาสติกแข็งแข็งของไทยและประเทศคู่แข่ง ช่วงปี II เปรียบเทียบกับ ช่วงที่ III

สินค้า/ ตลาดส่งออก	ผล Competitiveness Effect (ล้านเหรียญสหรัฐฯ)	
	มีค่าเป็นบวก	มีค่าเป็นลบ
EU 15	จีน(486.25), ไทย(11.51) , อินเดีย(7.56)	สหรัฐฯ (-102.4), อินโดนีเซีย(-16.16), แคนาดา (-6.23), เม็กซิโก(-0.04)
สหรัฐอเมริกา	แคนาดา(254.93), อินโดนีเซีย(17.05), ไทย(15.42) , อินเดีย(0.69)	จีน(-878.84), เม็กซิโก(-2.8)
ญี่ปุ่น	อินเดีย(4.12), เม็กซิโก(1.60)	จีน(-2,430.76), สหรัฐฯ (-370.03), ไทย(-24.17) , แคนาดา(-2.45),อินโดนีเซีย(-1.89)
แคนาดา	อินโดนีเซีย(1.55), ไทย(0.83) , อินเดีย(0.78), เม็กซิโก(0.01)	จีน(-213.98), สหรัฐฯ (-150.13)
จีน	อินเดีย(4.51), ไทย(1.07)	สหรัฐฯ (-8.67), แคนาดา (-4.87), อินโดนีเซีย(-1.59), เม็กซิโก(-0.05)
โลก	สหรัฐฯ (139.33), แคนาดา(47.79), อินเดีย (23.15), เม็กซิโก(6.57)	จีน(-224.72), ไทย(-99.52) , อินโดนีเซีย(-8.95)

ที่มา: จากการคำนวณโดยใช้ข้อมูลตารางผนวกที่ ข7 - ข13 (2553)

ผลการวิเคราะห์ดัชนีค่าเงินที่แท้จริง

ส่วนนี้จะนำเสนอการคำนวณหาดัชนีค่าเงินที่แท้จริง (Real Effective Exchange Rate: REER) เทียบกับเงินสกุลของประเทศคู่ค้า และประเทศคู่แข่งที่สำคัญของไทย ได้แก่ สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป(15) ญี่ปุ่น แคนาดา จีน อินโดนีเซีย อินเดีย และเวียดนาม รวมทั้งสิ้น 8 สกุล ตั้งแต่ปี 2545 ถึง ปี 2553 โดยอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างเงินบาทต่อเงินตราต่างประเทศทั้ง 8 สกุล (ภาพที่ 5.1) ผู้ศึกษาได้ใช้อัตรากลาง จากตารางอัตราแลกเปลี่ยนเฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ในกรุงเทพมหานครปี 2545 ถึง ปีปัจจุบัน ของธนาคารแห่งประเทศไทย ปี 2553 โดยทำการศึกษาแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 การคำนวณค่า Bilateral Real Exchange Rate พิจารณา 2 วิธี คือ 1) การคำนวณเงินตราต่างประเทศของประเทศคู่ค้าและคู่แข่ง เทียบกับค่าเงินบาท คำนวณเป็นรายเดือน ตั้งแต่ ม.ค. 2545 ถึง พ.ค. 2553 และ 2) คำนวณค่าเงินตราต่างประเทศของประเทศคู่ค้าและประเทศคู่แข่ง รวมทั้งไทย เทียบกับค่าเงินดอลลาร์สหรัฐฯ เพราะเนื่องจากเป็นค่าเงินที่ได้รับการยอมรับให้เป็นเงินสกุลหลักในการค้าระหว่างประเทศตั้งแต่ อดีตจนถึงปัจจุบัน โดยคำนวณเป็นรายไตรมาส ตั้งแต่ ไตรมาสที่ 1 ปี 2545 ถึง ไตรมาสที่ 2 ปี 2553 ผลการคำนวณที่ได้ทั้งหมดทั้ง 2 วิธี จะนำมาปรับเป็นค่าดัชนี โดยกำหนดให้ปี 2545 เป็นปีฐาน เพราะเนื่องจากเป็นปีที่เศรษฐกิจอยู่ในภาวะค่อนข้างปกติ ดุลการค้าและดุลบัญชีเดินสะพัดของไทยค่อนข้างสมดุล อัตราเงินเฟ้ออยู่ในเกณฑ์ปกติ (ไม่เกิน 2%) เริ่มต้นของแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 9 (ระหว่างปี 2545 – 2549) มีข้อมูลสำมะโนหรือสำรวจ เกือบทุกสาขา (เกษตร อุตสาหกรรมการผลิต การค้าและบริการ) และเป็นปีฐานของดัชนีราคาผู้บริโภค (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2550) ดังนั้นจึงเลือกปี 2545 เป็นปีฐานสำหรับการคำนวณในครั้งนี้

ส่วนที่ 2 เปรียบเทียบค่า Nominal Effective Exchange Rate (NEER) เทียบกับค่า Real Effective Exchange Rate (REER) ที่ได้จากข้อมูลที่ทางธนาคารแห่งประเทศไทยได้ทำการเผยแพร่ ซึ่งใช้ปี 2537 เป็นปีฐาน แต่ผู้ศึกษาจะทำการปรับปีฐานใหม่เป็น ปี 2545 เพื่อให้สอดคล้องกับการศึกษาที่ในส่วนที่ผ่านมา เปรียบเทียบกับ ค่า REER และ NEER ที่ได้จากการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลการค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าทั้ง 5 ประเทศ เพราะเนื่องจากมีส่วนแบ่งในการส่งออกอาหารทะเล

ขั้นต้นของไทยสูงกว่าร้อยละ 80 ของการส่งออกอาหารทะเลขั้นต้นทั้งหมด โดยการใช้ดัชนีราคาผลิตภัณฑ์ภายในประเทศ (GDP Deflator)⁸ เป็นตัวปรับค่าดัชนีเพื่อใช้ในการหาค่า REER

ผลการคำนวณ Bilateral Real Exchange Rate เทียบกับค่าเงินบาท

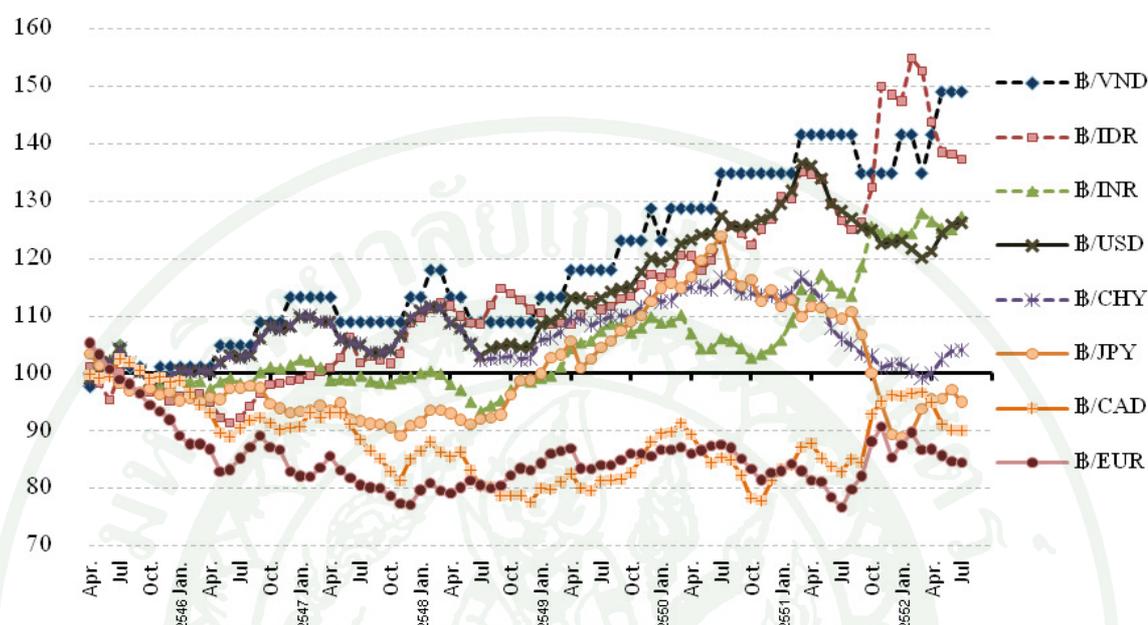
ในการค้าสินค้านานาชาติระหว่างประเทศ ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความสามารถในการส่งออก คือ อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ซึ่งการค้านานาชาติของไทยจะมีการตกลงทำการชำระเงินกันในรูปแบบของเงินสกุลหลักไม่กี่สกุล ได้แก่ ในรูปของดอลลาร์ เยน และเงินสกุลยุโรปบางประเทศ ในอดีตที่ผ่านมา นับจากปี 2521 (ไทยได้เริ่มใช้ระบบ Basket Of Currencies หรือ ตะกร้าเงิน เมื่อวันที่ 8 มีนาคม 2521) (สมพร อิศวิลานนท์, 2550: 156) โดยสัดส่วนของค่าเงินบาทที่ผูกพันอยู่กับเงินดอลลาร์สหรัฐฯ ก่อนข้างสูง คิดเป็นร้อยละ 80 ของมูลค่าการระหว่างประเทศของไทย อันเป็นผลให้ค่าเงินบาทเปลี่ยนแปลงค่าขึ้นลงตามเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐฯ

พิจารณาค่า Bilateral Real Exchange Rate ระหว่างค่าเงินบาท เทียบกับ เงินตราสกุลต่าง ๆ (ดังภาพที่ 5.1) ตั้งแต่ปี 2545 ค่าเงินของประเทศคู่ค้าและคู่แข่ง ได้แก่ ค่าเงินดอลลาร์สหรัฐฯ ค่าเงินต้องเวียดนาม รูเปียะอิน โคนีเซีย รูปีของอินเดีย และค่าเงินหยวนของจีน เมื่อเทียบกับค่าเงินบาทของไทย พบว่า ค่าดัชนี RER ที่ได้จากการคำนวณมีค่ามากกว่า 100 หมายความว่า ค่าเงินบาทของไทยมีค่าเพิ่มขึ้น หรือเรียกว่าค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้นเมื่อเทียบกับเงินตราต่างประเทศต่าง ๆ ดังกล่าว และต่อมาในปี 2549 ค่าเงินบาทของไทยแข็งค่าเพิ่มขึ้นอย่างมาก ส่งผลให้ราคาสินค้าส่งออกของไทยมีค่าสูงขึ้นในสายตาของผู้บริโภคและมีค่าสูงกว่าประเทศคู่แข่งต่าง ๆ ได้แก่ เวียดนาม อินเดีย อินโดนีเซีย และจีน ซึ่งก่อให้เกิดผลเสียต่อการส่งออกของไทย ส่งผลให้รายได้จากการส่งออกในรูปแบบของเงินบาทลดลงในกรณีนี้

แต่เมื่อพิจารณาค่าเงินบาทของไทยเมื่อเทียบกับเงินตราของประเทศคู่ค้า พบว่า ค่าเงินดอลลาร์แคนาดาและค่าเงินยูโรของสหภาพยุโรป มีค่า RER น้อยกว่า 100 มาตั้งแต่ปี 2545 หมายความว่า ค่าเงินบาทมีค่าลดลง หรือ อ่อนค่าลง เมื่อเทียบกับค่าเงินทั้งสอง จึงทำให้ราคาสินค้าส่งออกของไทยถูกลงในสายตาของผู้บริโภคในตลาดแคนาดา และตลาดสหภาพยุโรป จึงเป็นปัจจัย

⁸ การใช้ดัชนีราคาผลิตภัณฑ์ภายในประเทศ (GDP Deflator) เป็นตัวปรับเพื่อใช้ในการคำนวณหาค่า REER แทนการใช้ดัชนีราคาสินค้าส่งออกซึ่งมีข้อจำกัดในเรื่อง “Sampling Bias” กล่าวคือ สินค้าที่อยู่ในตะกร้าดัชนีราคาสินค้าออกจะครอบคลุมเฉพาะสินค้าที่ส่งออกไปแล้ว (Traded Goods) เท่านั้น ไม่ได้ครอบคลุมไปถึงสินค้าที่มีศักยภาพในการส่งออก (Exportable Goods) (เมทินี สุภสวัสดิ์กุล, 2542)

หนุนให้ไทยสามารถส่งออกได้เพิ่มขึ้นในตลาดดังกล่าว และมีผลทำให้รายได้ในรูปของเงินบาทของไทยมีปริมาณเพิ่มขึ้น



ภาพที่ 5.1 ค่าดัชนี Bilateral Real Exchange Rate ระหว่างเงินบาทต่อเงินตราต่างประเทศ คู่ค้าและคู่แข่งรายเดือน ปี 2545 -2553

หมายเหตุ: อัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทต่อเงินตราสกุลต่าง ๆ โดยใช้ปี 2545 เป็นปีฐาน (ปี 2545 = 100)

VND = Vietnam Dong, IDR = Indonesia Rupiah, INR = India Rupee,

USD = United State of America Dollar, CHY = China Yuan Renminbi,

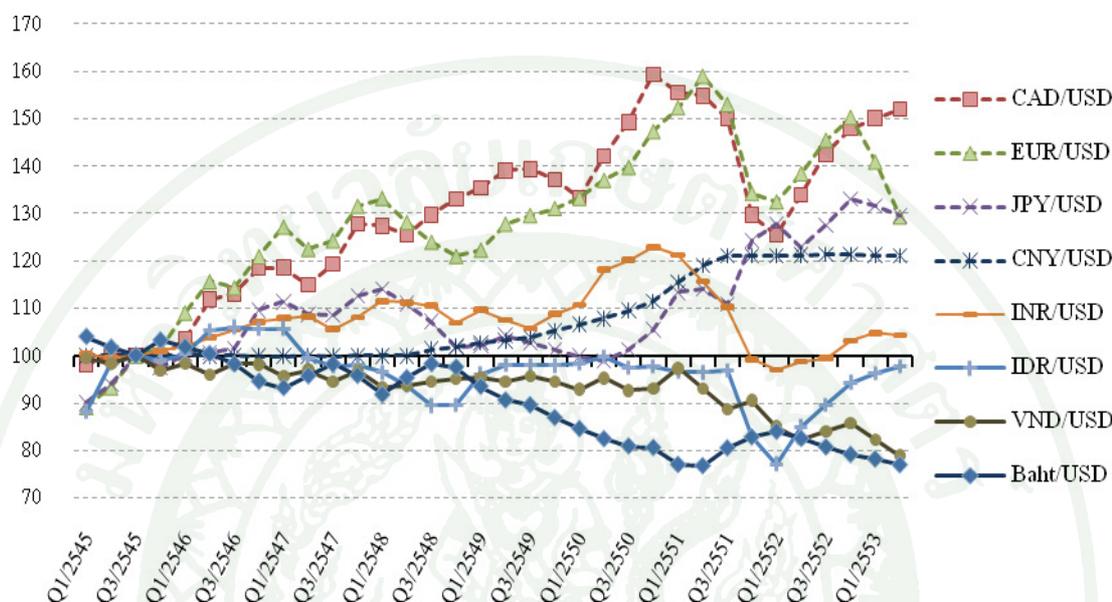
JPY = Japan Yen, CAN = Canada Dollar, EUR = EURO

ที่มา: คำนวณ โดยใช้ข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทย (2553)

ผลการคำนวณ Bilateral Real Exchange Rate เทียบกับค่าเงินดอลลาร์สหรัฐฯ

ผลการคำนวณค่า Bilateral Real Exchange Rate ของค่าเงินตราต่างประเทศเทียบกับค่าเงินดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งเป็นค่าเงินหลักที่ใช้ในการค้าระหว่างประเทศของโลก เป็นรายไตรมาส ตั้งแต่ไตรมาส 1 ปี 2545 ถึง ไตรมาส 2 ปี 2553 ดังภาพที่ 5.2 พบว่า ค่าเงินในภูมิภาคหรือประเทศคู่แข่งของไทย ได้แก่ ค่าเงินดองของเวียดนาม ค่าเงินรูปีเยอะอินโดนีเซีย และค่าเงินบาทของไทย มีดัชนีต่ำกว่า 100 มาโดยตลอด หมายความว่า ค่าเงินดองเวียดนาม รูปีเยอะอินโดนีเซีย และค่าเงินบาทของไทย มีค่าเงินที่เพิ่มขึ้น หรือค่าเงินแข็งค่าขึ้น เมื่อเทียบกับเงินดอลลาร์สหรัฐฯ ต่างจากค่าเงินของ

ประเทศคู่ค้าที่สำคัญ ได้แก่ ค่าเงินดอลลาร์แคนาดา ค่าเงินยูโรของสหภาพยุโรป ค่าเงินเยนของญี่ปุ่น และค่าเงินหยวนของจีน ซึ่งมีค่าดัชนีมากกว่า 100 หมายความว่า ค่าเงินของประเทศต่าง ๆ มีค่าลดลง หรือ อ่อนค่าลง เมื่อเทียบกับ ค่าเงินดอลลาร์สหรัฐฯ



ภาพที่ 5.2 ค่าดัชนี Bilateral Real Exchange Rate ระหว่างเงินตราต่างประเทศเทียบกับดอลลาร์สหรัฐฯ (USD) ของประเทศคู่ค้าและคู่แข่ง เป็นรายไตรมาส ตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 ปี 2545 ถึง ไตรมาสที่ 2 ปี 2553

หมายเหตุ: อัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทต่อเงินตราสกุลต่าง ๆ โดยใช้ปี 2545 เป็นปีฐาน (ปี 2545 = 100)

VND = Vietnam Dong, IDR = Indonesia Repliah, INR = India Rupee,

USD = United State of America Dollar, CHY = China Yuan Renminbi,

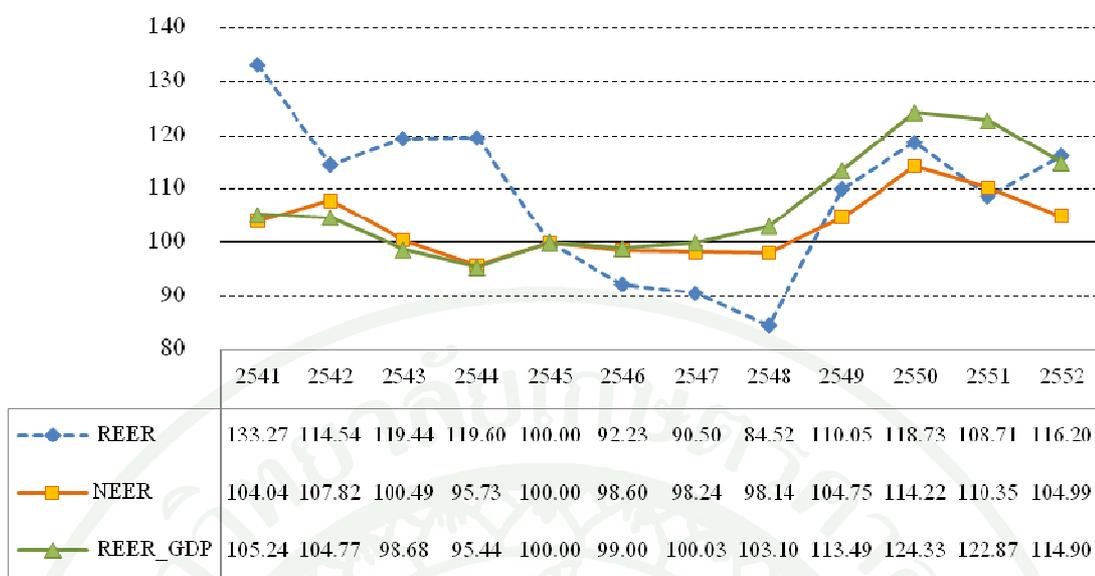
JPY = Japan Yen, CAN = Canada Dollar, EUR = EURO

ที่มา: คำนวณ โดยใช้ข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทย (2553)

ผลการวิเคราะห์ดัชนีค่าเงินที่แท้จริง (Real Effective Exchange Rate: REER)

ในส่วนที่ผ่านมาเป็นการพิจารณาเฉพาะประเทศคู่ค้ารายเดียว (Bilateral Real Exchange Rate) ผลการศึกษาพบว่า ทิศทางของค่าเงินบาทมีทั้งอ่อนค่า และแข็งค่าขึ้น เช่น ค่าเงินบาทของไทยแข็งค่าขึ้นเมื่อเทียบกับเงินดอลลาร์สหรัฐฯ แต่ค่าเงินบาทของไทยอ่อนค่าลงเมื่อเทียบกับค่าเงินดอลลาร์แคนาดา และค่าเงินยูโรของสหภาพยุโรป ดังนั้นการพิจารณาความสามารถในการแข่งขัน (External Competitiveness) จากอัตราแลกเปลี่ยนที่แท้จริงเทียบกับประเทศใดประเทศหนึ่ง จึงไม่สามารถอธิบายทิศทางของค่าเงินที่แท้จริงในภาพรวมของตลาดโลกว่าเป็นอย่างไร ดังนั้น จึงต้องมีการนำมูลค่าการค้าระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าที่สำคัญมาร่วมในการพิจารณาด้วย โดยทำการคำนวณหา Nominal Effective Exchange Rate (NEER) และ Real Effective Exchange Rate (REER) เพื่อจะทำให้ทราบทิศทางว่าค่าเงินบาทของไทยมีการแข็งค่า หรือ อ่อนค่าลงเมื่อเทียบกับค่าเงินปริวรรตของโลก ทั้งหมด โดยเลือกใช้ดัชนีราคาผลิตภัณฑ์ภายในประเทศ (GDP Deflator) เป็นตัวปรับค่า RER เพื่อใช้ในการหาค่า REER เพราะเนื่องจากดัชนีราคา และดัชนีราคาผู้บริโภค มีข้อจำกัด เรื่องของนโยบายควบคุมราคา (Price Control) รวมถึงนโยบายต่าง ๆ ที่บิดเบือนกลไกราคา อาจมีอิทธิพลต่อระดับราคาทั่วไป ทำให้ไม่สามารถสะท้อนระดับราคาที่แท้จริงได้ (สมัชชา-ทินธาคม, 2543) ดังนั้นผู้ศึกษาจึงเลือกใช้ ดัชนีราคาผลิตภัณฑ์ภายในประเทศ (GDP Deflator) เป็นตัวปรับในครั้งนี้ แต่เนื่องจากการรายงานข้อมูลของ USDA มีการรายงานถึงปี 2552 เท่านั้น จึงทำให้การศึกษา ค่า NEER และ REER ในครั้งนี้ตั้งแต่ปี 2541 - 2552 โดยใช้ปี 2545 เป็นปีฐาน

ผลการคำนวณหาดัชนีค่าเงินที่แท้จริง (Real Effective Exchange Rate: REER) ของค่าเงินบาทเมื่อเทียบกับค่าเงินตราต่างประเทศของประเทศคู่ค้าที่สำคัญทั้ง 5 ประเทศ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา แคนาดา จีน และญี่ปุ่น ซึ่งเป็นกลุ่มที่เลือกทำการศึกษาในครั้งนี้ เพราะ เนื่องจากในปี 2552 ที่ผ่านมามีการส่งออกประมงขึ้นต้นไปยังประเทศดังกล่าว มากกว่าร้อยละ 80 ของการส่งออกประมงขึ้นต้นทั้งหมดของไทย ซึ่งจะใช้ข้อมูลมูลค่าการค้ารวมของไทยกับประเทศคู่ค้าที่สำคัญทั้ง 5 ประเทศ (ตารางผนวกที่ ข13) สำหรับตัวถ่วงน้ำหนัก โดยใช้ปี 2545 เป็นปีฐาน ผลการศึกษาพบว่า ค่า NEER และ REER ที่ปรับโดยดัชนีราคาผลิตภัณฑ์ภายในประเทศ (GDP Deflator) นั้นมีความสอดคล้องกันอย่างมาก และมีการเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกัน (ภาพที่ 5.3) พบว่า หลังจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนมาเป็นแบบลอยตัวมีการจัดการ เมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2540 ปี 2541 ถึง ปลายปี 2542 ค่า REER และ NEER มีค่ามากกว่า 100 เล็กน้อย แสดงว่า ค่าเงินมีค่าสูงเกินจริง (Overvaluation) ต่อมา ปี 2543 มีการปรับเข้าอยู่ในระดับที่เหมาะสม เรื่อยมาจนถึง ปี 2547 และ



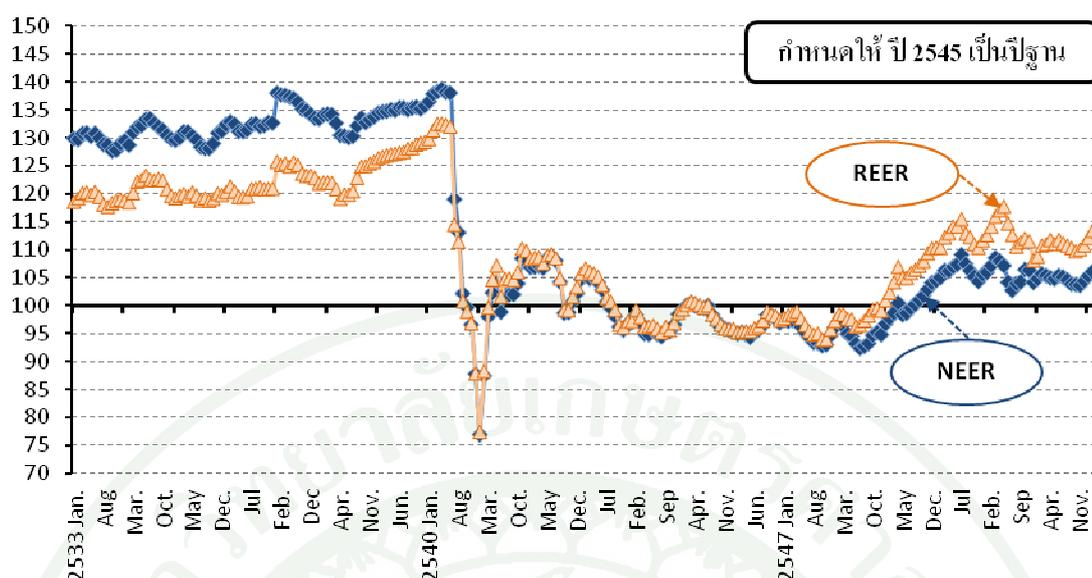
ภาพที่ 5.3 ค่า REER และ NEER ปี 2541 - 2553 โดยกำหนดให้ปี 2545 เป็นปีฐาน (2545 = 100)

หมายเหตุ: ค่า REER ใช้ค่าดัชนีราคาเป็นตัวปรับค่า RER เพื่อใช้ในการคำนวณ REER

ค่า REER_GDP ใช้ค่าดัชนีดัชนีราคาผลิตภัณฑ์ภายในประเทศ (GDP Deflator) เพื่อใช้ในการคำนวณ REER

ที่มา: จากการคำนวณ (2553)

ตั้งแต่ปี 2549 เป็นต้นมาค่า REER และ NEER มีการปรับค่าสูงขึ้นอย่างมาก คือ ค่า NEER เพิ่มขึ้นจาก 98.24 ในปี 2547 เป็น 104.75 ในปี 2549 และค่า REER เพิ่มขึ้นจาก 100.03 ในปี 2547 เป็น 113.49 ในปี 2549 และเพิ่มขึ้นเป็น 124.33 และ 122.87 ในปี 2550 และปี 2552 ตามลำดับ แสดงว่าค่าเงินบาทมีค่าสูงเกินจริงค่อนข้างมาก ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลที่ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ได้มีการเผยแพร่ดังตารางผนวกที่ ค 1 (โดยปรับปีฐานจาก ปี 2537 ของ ธปท. เป็น ปี 2545) ซึ่งดัชนีค่าเงินบาทของ ธปท. คำนวณจากสกุลเงินที่สำคัญ 21 สกุล โดยให้น้ำหนักตามความสำคัญในฐานะคู่ค้าและคู่แข่งในตลาดโลก แสดงความสัมพันธ์ ของค่า NEER และ REER ดังภาพที่ 5.4 (ข้อมูลรายเดือน) จึงส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกของไทยอย่างมาก ซึ่งในกรณีของอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งก็พบว่า ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งและเนื้อปลาแช่เย็นแช่แข็งมีอัตราการขยายตัวในการส่งออกที่ลดลง ไม่ได้สามารถรักษาสัดส่วนแบ่งเดิมไว้ได้ ซึ่งน่าจะเป็นผลจากการที่ค่าเงินบาทของไทยมีค่าแข็งขึ้น แต่ต่างจากกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยที่รับผลกระทบไม่มากนัก เนื่องจาก เป็นสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานมากกว่าประเทศคู่แข่งอื่น ๆ จึงทำให้การส่งออกของไทยไม่ลดลง ไปตามของค่าเงินบาทที่มีค่าแข็งขึ้นตลอดมา



ภาพที่ 5.4 ความสัมพันธ์ระหว่างค่า NEER และดัชนี REER โดยใช้ปี 2545 เป็นปีฐาน
ที่มา: จำนวนโดยใช้ข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทย (2553)

ดังนั้นผลของการเปลี่ยนแปลงระบบอัตราแลกเปลี่ยนเป็นแบบลอยตัวมีการจัดการตั้งแต่ปี 2540 จนถึงปัจจุบัน ส่งผลให้ค่าเงินบาทที่แท้จริงมีการเปลี่ยนแปลงไป ผลการศึกษา พบว่า ค่า RER และ REER ในช่วงที่ I (ปี 2541 - 2544) มีค่าเงินบาทที่แท้จริงลดต่ำลงเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยลดค่าการส่งออกของไทยโดยรวมได้ขยายตัวสูงขึ้น ตลอดจนการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง และมีส่วนที่ส่งเสริมความสามารถในการส่งออกของไทยเพิ่มขึ้น ตลอดจนในช่วงที่ II (ปี 2545 - 2548) ซึ่งในการศึกษาได้กำหนดให้ปี 2545 เป็นปีฐานก็พบว่าระยะ 4 ปีนี้ค่าเงินมีค่าน้อยกว่า 100 แสดงว่า ค่าเงินที่แท้จริงมีค่าลดลงกว่าปีฐานและสนับสนุนให้การส่งออกในภาพรวมเพิ่มสูงขึ้น แต่ในช่วงเวลาดังกล่าวการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งลดลงอย่างมาก เป็นผลเนื่องมาจากการตรวจพบสารตกค้างในสินค้ากุ้งที่ส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรป ซึ่งเป็นปัจจัยในเรื่องความเชื่อมั่นในตัวสินค้า จึงส่งผลให้ส่งออกอาหารทะเลลดลงในช่วงเวลาดังกล่าว แต่ในช่วงที่ III (ปี 2549 - 2552) พบว่า ค่าเงินบาทมีแนวโน้มแข็งค่าขึ้นอย่างมาก โดยค่า REER ที่ได้จากการคำนวณมีค่ามากกว่า 100 และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลกระทบต่อการส่งออกของไทยเป็นอย่างมาก เพราะเนื่องจากเป็นปัจจัยทางด้านลบ ต่อความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกของไทย รวมทั้งความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทย ซึ่งมีกระทบกับปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งและเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งที่ไทยมีแนวโน้มของความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบและความสามารถในการแข่งขันในตลาดปลายทางลดลง ดังนั้นจำเป็นที่ต้องมีการพัฒนาสินค้าให้เป็นสินค้าที่โดดเด่น มีคุณภาพเช่นเดียวกับ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย

บทที่ 6

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

สินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งที่ทำการศึกษาทั้ง 3 ชนิด คือ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 และเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304 เป็นสินค้าเกษตรและอาหารส่งออกที่สำคัญของไทย สามารถนำเงินตราต่างประเทศ ก่อให้เกิดอุตสาหกรรมต่อเนื่อง ตลอดจนการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น สร้างรายได้เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ ผลจากการพัฒนาการผลิตและการแปรรูปอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยอย่างต่อเนื่องจนได้รับการยอมรับในเรื่องมาตรฐานและคุณภาพของอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งที่ไทยส่งออกในตลาดโลก และถือเป็นจุดแข็งของไทยที่ยังสามารถทำการแข่งขันในตลาดโลกจนถึงปัจจุบัน ถึงแม้ในสถานการณ์ปัจจุบันจะมีการแข่งขันทางการค้าระหว่างประเทศจากประเทศคู่แข่งอื่น ๆ และการใช้มาตรการทางการค้าของประเทศคู่ค้าซึ่งได้กำหนดขึ้นมาเพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการกีดกันทางการค้ากับไทย เพื่อรักษาสิทธิประโยชน์ของอุตสาหกรรมภายในประเทศ ประกอบกับในช่วงปีที่ผ่านมาประเทศคู่ค้าที่สำคัญของไทยเกิดภาวะถดถอยทางเศรษฐกิจ ได้แก่ สหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่น จึงส่งผลกระทบต่อภาคเศรษฐกิจการส่งออกของไทยเช่นกัน ดังนั้นในการศึกษาครั้งนี้จึงพิจารณาความสามารถในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยในตลาดปลายทางที่สำคัญอื่น ๆ เพิ่มขึ้น ได้แก่ แคนาดา จีน และสหภาพยุโรป (15) เป็นต้น

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสถานการณ์โดยทั่วไปของการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง ได้แก่ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง และเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยในตลาดปลายทางที่สำคัญ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น แคนาดา จีน และสหภาพยุโรป (15) และวิเคราะห์รูปแบบทางการค้าระหว่างประเทศและความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งในตลาดปลายทางที่สำคัญ ตลอดจนวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการขยายตัวในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง โดยเน้นเฉพาะกรณีของไทย โดยใช้วิธีส่วนแบ่งตลาดคงที่ (Constant Market Share: CMS) และดัชนีค่าเงินที่แท้จริง (Real Effective Exchange Rate: REER) ส่วนข้อมูลที่ใช้วิเคราะห์เป็นข้อมูลอนุกรมรายปี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2541 - 2552 โดยเป็นข้อมูลรายปีเฉลี่ยแบ่งออกเป็น 3 ช่วงเวลา คือ ปี 2541 - 2544 ปี 2545 - 2548 และปี 2549 - 2552

สถานการณ์ส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งในตลาดโลกยังคงได้รับความนิยมในการบริโภค และมีอัตราการขยายตัวในการส่งออกที่เพิ่มสูงขึ้น พิจารณาได้จาก มูลค่าการส่งออกรวมของโลก ปี 2541 – 2544 มีมูลค่าการส่งออกเฉลี่ยเท่ากับ 17,549.12 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ใน ปี 2545 – 2548 และปี 2549 – 2552 มีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นเป็น 21,394.71 และ 29,390.42 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยมีอัตราการขยายตัวในการส่งออกเพิ่มขึ้นเท่ากับ ร้อยละ 21.91 และ 37.37 ตามลำดับ โดยเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งเป็นสินค้าที่มีอัตราการขยายตัวในการส่งออกสูงสุด รองลงมาได้แก่ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง และปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง ตามลำดับ

ผลการพิจารณาโครงสร้างการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทย พบว่า ในปี 2552 ไทยส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งมากที่สุด รองลงมาได้แก่ เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง และปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง คิดเป็นร้อยละ 54.06 15.08 และ 12.51 ของมูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์ประมงขึ้นต้น (พิกัด HS 03) ทั้งหมดของไทย ตามลำดับ โดยมีตลาดปลายทางที่สำคัญ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น แคนาดา จีน ออสเตรเลีย เกาหลีใต้ และสหภาพยุโรป (15) ซึ่งรูปแบบการค้าระหว่างประเทศของอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยทั้ง 3 ชนิด ที่ได้จากการศึกษา โดยวิธีดัชนีส่งออกสุทธิ (Net Export Index: NEI) และดัชนีการค้าภายในอุตสาหกรรมเดียวกันเชิงสถิต (Static Inter-Industry หรือ Grubel Lloyd Index: GL) พบว่า รูปแบบการค้าระหว่างประเทศของอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยเป็นลักษณะที่ไทยมีการพึ่งพาหรือให้ความสำคัญกับการส่งออกในอัตราที่สูงมาก เนื่องจากค่า NEI ของสินค้าทั้ง 3 ชนิดของไทย มีค่ามากกว่า 0.6 – 1 ตลอด 3 ช่วงเวลาที่ทำการศึกษา หรืออาจกล่าวได้ว่าเป็นลักษณะการค้าระหว่างประเทศในสินค้าที่มาจากต่างสาขาการผลิต เนื่องจากค่า GL มีค่ามากกว่า 0 แต่น้อยกว่า 0.5 ซึ่งจากรูปแบบดังกล่าวสามารถบอกได้ว่า ไทยมีความได้เปรียบตามธรรมชาติ (Natural Advantage) ในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง 3 ชนิดในตลาดโลก ซึ่งเป็นผลมาจากความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากร และความชำนาญในการผลิต ทั้งด้านแรงงานและเทคโนโลยีในการผลิต ซึ่งเมื่อจำแนกความสามารถในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งแต่ละประเภทออกจากกันก็พบว่า สินค้าอาหารทะเลทั้ง 3 ชนิดมีโครงสร้างทางการตลาดที่แตกต่างกัน จึงส่งผลให้ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งและปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยมีค่าที่แตกต่างกัน ซึ่งสามารถพิจารณาได้ดังนี้

กรณีกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พบว่า ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดปลายทางทั้ง 5 ตลาด ตลอด 3 ช่วงเวลาที่ทำการศึกษา แต่การส่งออกของไทยในปี 2545 – 2548 ไทยส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งลดลงมีค่าเท่ากับ 823.28 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ จาก

เดิมที่มีมูลค่าการส่งออกเท่ากับ 1,317.62 ในปี 2541 – 2544 อัตราการขยายตัวในการส่งออกลดลงเท่ากับร้อยละ -37.52 หรือคิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 495.34 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งส่งออกลดลงในทุกตลาดที่ทำการศึกษา ลดลงมากที่สุดในตลาดสหรัฐอเมริกา รองลงมา ได้แก่ ญี่ปุ่น สหภาพยุโรป (15) จีน และแคนาดา ซึ่งปัจจัยที่มีผลต่อมูลค่าการส่งออกที่ลดลงในช่วงดังกล่าวของไทยนั้น ผลการศึกษาโดยวิธีส่วนแบ่งตลาดคงที่ พบว่า เป็นผลจาก Competitiveness Effect ที่มีค่าเป็นลบ ซึ่งเป็นผลทางด้านอุปทานในการส่งออกของไทย กล่าวคือ ในปี 2545 มีการตรวจพบสารตกค้างในกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งที่ส่งออกไปในตลาดสหภาพยุโรป ส่งผลให้เกิดภาพลักษณ์ที่ไม่ดีและความเชื่อมั่นในเรื่องความปลอดภัยทางด้านอาหารของกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งและสินค้าประมงอื่น ๆ ของไทยที่ส่งออกไปในตลาดโลกมีความเชื่อมั่นลดลง โดยจีนจะมีความอ่อนไหวในเรื่องดังกล่าวมากที่สุด เนื่องจากผลจาก Competitiveness Effect ของไทยในตลาดจีนมีส่วนลดลงมากที่สุด เนื่องจากการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยในตลาดจีน เพื่อนำไปแปรรูปส่งออก โดยตลาดส่งออกสำคัญของจีน คือ สหภาพยุโรปเช่นเดียวกับไทย และมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยก็ยังเป็นผลจากการชะลอตัวทางเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกา แคนาดาและญี่ปุ่น เป็นผลจาก Market – Distribution Effect ในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยมีค่าเป็นลบ ซึ่งถือเป็นผลทางด้านอุปสงค์ในการนำเข้าของตลาดปลายทางดังกล่าวของไทย ซึ่งถือเป็นปัจจัยภายนอกที่ไทยไม่สามารถควบคุมได้ ดังนั้นในช่วงนี้ไทยไม่มีความสามารถในการแข่งขันเพราะไม่สามารถขยายการส่งออกให้เท่ากับการขยายตัวของโลก เพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดให้เท่าเดิม แต่ในทางกลับกันพบว่าในช่วงเวลาดังกล่าว ประเทศคู่แข่งของไทย ได้แก่ เวียดนาม จีน และอินเดีย มีอัตราการขยายตัวในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเฉลี่ยรวมทั้งหมดของโลกเพิ่มขึ้นร้อยละ 77.84 42.88 และ 2.82 ตามลำดับ ซึ่งมูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้นเป็นผลจาก Competitiveness Effect ของประเทศดังกล่าวที่มีค่าเป็นบวก ซึ่งแสดงว่ามีความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดโลกในช่วงเวลานี้

ต่อมาในช่วง ปี 2549 – 2552 ไทยได้มีการควบคุม ตรวจสอบสินค้าที่จะทำการส่งออกอย่างเข้มงวดโดยกรมประมง ตลอดจนพัฒนาคุณภาพสินค้าให้มีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในระดับสากล และหาแนวทางในการแก้ปัญหาเรื่องสารตกค้าง จนสามารถเรียกความเชื่อมั่นที่ดีกลับมาได้ ส่งผลให้ในปี 2549 – 2552 ไทยสามารถส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งได้เพิ่มขึ้น มีมูลค่าส่งออกเฉลี่ยเท่ากับ 1,203.49 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เพิ่มขึ้นจากปี 2545 – 2548 เท่ากับ 380.21 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ มีอัตราการขยายตัวในการส่งออกเท่ากับร้อยละ 46.18 ของมูลค่าการส่งออกเฉลี่ยในปี 2545 – 2548 เป็นผลจาก Competitiveness Effect และผลจาก World Trade Effect มีค่าเป็นบวกเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นผลมาจากไทยสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์จนเป็นที่ยอมรับและมีความสามารถในการแข่งขันกลับมา

ขึ้นเป็นผู้นำในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดโลกได้ดั้งเดิม เป็นผลให้อัตราการขยายตัวในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นของไไทยมีค่ามากกว่าการขยายตัวในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของโลก แม้ผลจาก Market Distribution จะมีค่าเป็นลบ เป็นผลมาจากการชะลอตัวของประเทศคู่ค้า ที่ยังไม่มีฟื้นตัว แต่ปัจจัยดังกล่าวนี้ ยังมีค่าไม่มากพอที่จะทำให้การส่งออกของไทยลดลง เพราะนอกจากตลาดปลายทางทั้ง 5 ที่ศึกษาแล้ว ไทยยังมีตลาดปลายทางอื่น ๆ ที่ไม่ได้กล่าวถึง ที่มีอัตราการขยายตัวในการส่งออกของไทยมากกว่าการอัตราการขยายตัวในการส่งออกของโลกอยู่จำนวนหนึ่งเช่นกัน เมื่อพิจารณาอัตราการขยายตัวในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศคู่แข่งในช่วงเวลานี้ พบว่าไทยมีอัตราการขยายตัวในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเฉลี่ยรวมสูงที่สุด รองลงมาได้แก่ เวียดนาม เม็กซิโก และอินโดนีเซีย มีค่าเท่ากับร้อยละ 18.76 16.28 และ 3.32 ตามลำดับ แต่จีนและอินเดียมีปัญหาเรื่องคุณภาพสินค้า ส่งผลให้ผลจาก Competitiveness Effect มีค่าเป็นลบสูงมาก ส่งผลให้มูลค่าการส่งออกของจีนและอินเดียลดลง ซึ่งหมายถึงประเทศทั้งสองสูญเสียความสามารถในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในช่วงเวลานี้

กรณีปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พบว่า ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดปลายทางทั้ง 5 ตลาด ตลอด 3 ช่วงเวลาที่ทำการศึกษา โดยไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบมากที่สุดในตลาดญี่ปุ่น รองลงมาได้แก่ สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป (15) และแคนาดา เพราะไทยมีส่วนแบ่งการส่งออกในตลาดปลายทางดังกล่าวในสัดส่วนที่สูง และมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ค่อนข้างคงที่ตลอด 3 ช่วงเวลา ต่างจากตลาดจีนที่ไทยมีแนวโน้มของส่วนแบ่งในการส่งออกและความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบลดลง

มูลค่าการส่งออกของไทยในตลาดโลก ปี 2545 – 2548 เทียบกับ ปี 2541 – 2544 พบว่าไทยมีความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง โดยมีการส่งออกเพิ่มขึ้นเท่ากับ 52.63 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งเป็นผลจาก World Trade Effect และผลจาก Competitiveness Effect มีมูลค่าเท่ากับ 104.46 และ 9.87 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ แต่ผลจาก Market Distribution มีค่าเป็นลบ มีค่าเท่ากับ -64.19 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เป็นผลเนื่องมาจากกระจายตลาดที่ผิดทิศทาง คือไทยส่งออกไปยังตลาดที่มีการหดตัวหรือเกิดภาวะซบเซาในการนำเข้าปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง ได้แก่ ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป (15) เพราะประเทศทั้งสองเกิดภาวะการชะลอตัวทางเศรษฐกิจในช่วงเวลานี้ แต่ผลจากปัจจัยนี้มีค่าไม่มากพอที่จะทำให้การส่งออกของไทยลดลง เนื่องจากประเทศทั้งสองมีการพึ่งพิงการนำเข้าปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งจากไทย แต่อัตราการขยายตัวในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งเฉลี่ยรวมของไทยยังคงมีค่าน้อยกว่าอัตราการขยายตัวในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งเฉลี่ยรวมทั้งหมดของโลก ซึ่งต่างจาก จีน เวียดนาม และอินโดนีเซีย ที่มีอัตราการ

ขยายตัวในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งเฉลี่ยมากกว่าอัตราการขยายในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งเฉลี่ยรวมทั้งหมดของโลก

ต่อมาในปี 2549 – 2552 เทียบกับ ปี 2545 – 2548 พบว่าไทยมีการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งที่เพิ่มขึ้นมีค่าเท่ากับ 36.97 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งผลจาก World Trade Effect มีค่าเป็นบวก เพราะตลาดโลกมีความต้องการในการบริโภคปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งเพิ่มขึ้น แต่ผลจาก Competitiveness Effect มีค่าเป็นลบ เนื่องจากข้อจำกัดในเรื่องวัตถุดิบที่จับได้จากธรรมชาติมีปริมาณลดลง และเกิดความไม่แน่นอนในเรื่องของปริมาณและขนาด จึงส่งให้การส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยลดลงตลอดมา และผลจาก Market Distribution มีค่าเป็นลบ ซึ่งเป็นผลมาจากตลาดปลายทางที่สำคัญ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่นเกิดการชะลอตัวทางเศรษฐกิจ โดยอัตราการขยายตัวในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งเฉลี่ยรวมของไทย ที่มีค่าเท่ากับร้อยละ 11.67 มีค่าน้อยกว่า อัตราการขยายตัวในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งโดยรวมของโลกที่มีค่าเท่ากับร้อยละ 33.44 ดังนั้นไทยจึงไม่มีความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดโลก เพราะไม่สามารถขยายการส่งออกให้เท่ากับการขยายตัวของโลก เพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดให้เท่าเดิม ต่างจากประเทศคู่แข่งอื่น ๆ เช่น อินโดนีเซีย สหรัฐอเมริกา จีน อินเดีย และเวียดนาม ที่มีอัตราการขยายตัวในการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งเฉลี่ยรวมที่สูงมาก คิดเป็นร้อยละ 231.79 100.89 65.08 53.53 และ 52.15 ตามลำดับ แต่อย่างไรก็ตามไทยก็ยังคงมีมูลค่าการส่งออกและส่วนแบ่งการส่งออกที่มากกว่าประเทศคู่แข่งอื่น ๆ ยกเว้น ประเทศจีน

กรณีเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พบว่า ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งและส่วนแบ่งในการส่งออกที่น้อยมาก ต่างจากกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งและเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งที่กล่าวมาข้างต้น โดยใน ปี 2545 – 2548 เทียบกับ ปี 2541 – 2544 พบว่าอัตราการขยายตัวในการส่งออกเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งเฉลี่ยรวมของโลกมีการขยายตัวที่สูงมาก คิดเป็นร้อยละ 41.73 ซึ่งมากกว่าอัตราการขยายตัวในการส่งออกเฉลี่ยรวมของไทยที่มีค่าเท่ากับร้อยละ 29.49 มูลค่าการส่งออกเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยเพิ่มขึ้น มีค่าเท่ากับ 69.01 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เป็นผลจาก World Trade Effect มีค่าเท่ากับ 97.66 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ แต่ผลจาก Competitiveness Effect และผลจาก Market Distribution มีค่าเป็นลบ เท่ากับ -21.32 และ -7.34 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ จึงส่งผลให้ไทยไม่มีความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งในตลาดโลก เนื่องจากไทยมีข้อจำกัดด้านอุปทานในการส่งออก คือ มีวัตถุดิบที่ไม่เพียงพอต่อการผลิตเพื่อการส่งออก เพราะที่สามารถผลิตได้ก็จะใช้เพื่อการบริโภคภายในประเทศ และมีการกระจายตลาดไปในตลาดที่มีการหดตัว ได้แก่ สหรัฐอเมริกา และแคนาดา และผลจาก

ปัจจัยดังกล่าวแสดงว่าในช่วงนี้ไทยไม่มีความสามารถในการแข่งขันเพราะไม่สามารถขยายการส่งออกให้เท่ากับการขยายตัวของโลก เพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดให้เท่าเดิม

ต่อมาในปี 2549 – 2552 เทียบกับ ปี 2545 – 2548 พบว่าอัตราการขยายตัวของการส่งออกของโลกโดยเฉลี่ยมีการเติบโตอย่างมากคิดเป็นร้อยละ 59.79 ซึ่งมีค่ามากกว่าการขยายตัวในการส่งออกเฉลี่ยของไทยที่มีเท่ากับร้อยละ 21.99 โดยมูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้น เท่ากับ 66.62 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งเป็นผลเช่นเดียวกับช่วงที่ผ่านมาคือ มูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้น เป็นผลจาก World Trade Effect มีค่าเท่ากับ 181.19 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ แต่ผลจาก Competitiveness Effect และผลจาก Market Distribution มีค่าเป็นลบ เท่ากับ -99.52 และ -15.05 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งมีปัญหาเช่นเดิมคือ มีวัตถุดิบที่ไม่เพียงพอต่อการส่งออกเกือบทุกตลาด เนื่องจากตลาดปลายทางมีความต้องการในการนำเข้าที่เพิ่มขึ้น และผลจากปัจจัยดังกล่าวแสดงว่าในช่วงนี้ไทยไม่มีความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกเมื่อปราศจากคู่แข่ง เพราะไม่สามารถขยายการส่งออกให้เท่ากับการขยายตัวของโลก เพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดให้เท่าเดิม

การศึกษาผลของดัชนีค่าเงินที่แท้จริง พบว่า หลังจากการเปลี่ยนแปลงระบบอัตราแลกเปลี่ยนเป็นแบบลอยตัวมีการจัดการ ตั้งแต่ ปี 2540 จนถึงปัจจุบัน ส่งผลให้เกิดความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างมาก และค่าเงินมีค่าสูงเกินจริง (Overvaluation) ซึ่งส่งผลให้ค่าเงินบาทของไทยมีค่ามากกว่าค่าเงินของประเทศคู่แข่ง ได้แก่ เวียดนาม อินเดีย อินโดนีเซีย และจีน ส่งผลให้ราคาสินค้าของไทยมีค่าสูงกว่าประเทศคู่แข่ง ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกของไทย ซึ่งผลของการศึกษาค่าเงินที่มีค่าสูงเกินจริง สามารถเป็นปัจจัยสนับสนุนการศึกษาในส่วนที่ผ่านมาซึ่งพบว่า การส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งและเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง มีแนวโน้มของความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกที่ลดลง และอัตราการขยายตัวในการส่งออกสินค้าทั้งสองชนิดเฉลี่ยรวมของไทยมีค่าน้อยกว่าอัตราการขยายตัวในการส่งออกสินค้าทั้งสองชนิดเฉลี่ยรวมของโลก ส่งผลให้ไทยไม่มีความสามารถในการแข่งขันเนื่องจากไม่สามารถขยายการส่งออกให้เท่ากับการขยายตัวของโลก เพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดให้เท่าเดิม แต่ต่างจากกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยที่ได้รับผลกระทบไม่มากนัก เนื่องจากกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยเป็นสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานมากกว่าประเทศคู่แข่งอื่น ๆ จึงทำให้ยังเป็นที่ต้องการของตลาดโลก และยังสามารถครองส่วนแบ่งการส่งออกเป็นอันดับหนึ่งตลอดมา จึงทำให้อัตราการขยายตัวในการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยมีค่าเพิ่มขึ้น สวนทางกับการเพิ่มขึ้นของค่าเงินที่แท้จริงของไทยที่มีค่าเพิ่มขึ้นตลอดมา

ข้อเสนอแนะ

การศึกษาครั้งนี้ได้จำแนกข้อเสนอแนะออกเป็น 2 ส่วน คือ ข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษา และข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษา

1. สินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งยังคงได้รับความนิยมและเป็นที่ต้องการของตลาดโลก และไทยยังคงมีความสามารถในการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งในตลาดปลายทางทั้ง 5 ตลาดเช่นกัน โดยมูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยส่วนใหญ่จะเป็นการส่งออกผลิตภัณฑ์กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในสัดส่วนที่สูงมาก เป็นที่ทราบกันดีว่าไทยมุ่งเน้นและให้ความสำคัญกับการส่งออกกุ้งเป็นสำคัญจนทำให้ไทยกลายเป็นประเทศที่มีการเพาะเลี้ยง และส่งออกกุ้งเป็นอันดับหนึ่งของโลก ทำให้เกิดการแข่งขันกันเองของผู้ส่งออก มีการตัดราคากันเองของผู้ส่งออกไทย จนก่อให้เกิดปัญหาข้อพิพาทในเรื่องการทุ่มตลาดกุ้งในตลาดสหรัฐอเมริกาในปี 2547 โดยส่งออกมากที่สุดในตลาดสหรัฐอเมริกา รองลงมาได้แก่ ญี่ปุ่น แคนาดา สหภาพยุโรป (ได้แก่ สเปน อังกฤษ เบลเยียม) และจีน คู่แข่งที่สำคัญได้แก่ เวียดนาม อินเดีย และอินโดนีเซีย ซึ่งมีความศักยภาพไปในทิศทางเดียวกับไทย อย่างไรก็ตามไทยควรรักษาขีดความสามารถในการผลิต และการส่งออกสินค้ากุ้งสดแช่แข็งไว้ เพื่อไทยจะสามารถดำรงรักษาขีดความสามารถในการแข่งขันต่อไปได้ในอนาคต โดยเฉพาะการพัฒนา และปรับปรุงคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐานตามความต้องการของประเทศคู่ค้ามากยิ่งขึ้น เนื่องจากปัจจุบันประเทศคู่ค้ามีการใช้มาตรการทางการค้าทั้งทางภาษีและไม่ใช่ภาษี เพื่อเป็นการคุ้มครองผู้บริโภคภายในประเทศและอุตสาหกรรมประมงภายในประเทศ และที่สำคัญไทยควรมุ่งเน้นที่จะกระจายสินค้าไปยังตลาดปลายทางอื่น ๆ เช่น ตะวันออกกลาง หรือ ตลาดเอเชีย เพิ่มขึ้น เพราะเนื่องจากส่วนแบ่งการส่งออกของไทยในตลาดที่ทำการศึกษา นั้นมีค่าสูงมากยากแก่การขยายตัวในการส่งออกในอนาคต

2. เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งเป็นสินค้าที่มีอัตราการขยายตัวในการส่งออกทั้งหมดของโลกสูงที่สุดในกลุ่มของสินค้าอาหารทะเลแช่แข็งที่ทำการศึกษา ประเทศผู้ส่งออกที่สำคัญได้แก่ จีน นอร์เวย์ และชิลี ตลาดส่งออกหลัก ได้แก่ สหรัฐอเมริกา เม็กซิโก รัสเซีย และสหภาพยุโรป ส่วนไทยยังมีส่วนแบ่งการส่งออกในโลกในสัดส่วนไม่มากนัก เพราะเนื่องจากข้อจำกัดในเรื่องของวัตถุดิบที่มีไม่เพียงพอในการแปรรูปส่งออก เพราะผลผลิตส่วนใหญ่ที่ได้จากการจับตามธรรมชาติ นั้นนำมาเพื่อใช้ในการบริโภคภายในประเทศและส่งออกในลักษณะของแช่เย็นแช่แข็ง แต่ใน

ปัจจุบันกรมประมงของไทยได้มีการพัฒนาให้มีการเพาะเลี้ยงปลานิลเพิ่มขึ้น เนื่องจากเป็นปลาเนื้อขาวที่เป็นที่ต้องการของตลาดสหรัฐอเมริกา รัสเซีย และตลาดสหภาพยุโรป เพื่อแข่งขันกับประเทศจีน ซึ่งเป็นประเทศที่มีการผลิตและป้อนตลาดโลกเป็นอันดับ 1 มาโดยตลอด แต่เนื่องจากตั้งแต่ปี 2552 เป็นต้นมาจีนประสบกับสภาพอากาศที่หนาวเย็น จึงส่งผลให้ปริมาณการผลิตลดลง และมีผลกระทบจนถึงปัจจุบัน ส่วนอียิปต์ อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ กลับมีปริมาณการผลิตและการส่งออกเพิ่มขึ้น แต่ผลผลิตส่วนใหญ่จะถูกป้อนตลาดในประเทศ ดังนั้นก็เป็นสินค้าที่ไทยมีโอกาสที่จะสามารถพัฒนาการผลิตหรือการเพาะเลี้ยง แปรรูปส่งออกสนองความต้องการของตลาดที่เพิ่มมากขึ้น เพราะยังสามารถนำมาเป็นวัตถุดิบแปรรูปเป็นสินค้าอาหารทะเลแปรรูปอื่น ๆ ได้แก่ ซูริมิ ปูอัด แต่สถานการณ์ในการแข่งขันระหว่างประเทศนั้นผู้ผลิตไทยจะเสียเปรียบประเทศคู่แข่ง เช่น เวียดนาม จีน อินเดีย และอินโดนีเซีย เนื่องจากประเทศคู่แข่งเหล่านี้ยังมีวัตถุดิบปลาทะเลอุดมสมบูรณ์ ต้นทุนวัตถุดิบและค่าจ้างแรงงานต่ำกว่าไทย และการแข่งขันระหว่างผู้ผลิตของไทยจะเน้นการใช้กลยุทธ์ด้านราคาเป็นหลัก รองลงมาคือแข่งขันกันในเรื่องคุณภาพ ซึ่งเป็นการแข่งขันและตัดโอกาสกันเอง ซึ่งการส่งเสริมการส่งออกเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งเพื่อทดแทนการส่งออกปลาหมักสดแช่เย็นแช่แข็งที่ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ลดลง ซึ่งเป็นผลจากปัญหาด้านอุปทานการส่งออกของไทย คือ วัตถุดิบปลาหมักที่จับได้ตามธรรมชาติและที่นำเข้ามาเพื่อแปรรูปส่งออก เกิดปัญหาการขาดแคลน ตลอดจนผลจากค่าเงินบาทของไทยที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนในการผลิตของไทยมีราคามากกว่าเมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่งอื่น ๆ เช่น เวียดนาม อินเดีย อินโดนีเซีย

3. ผลจากการศึกษาตลาดปลายทางทั้ง 5 ตลาด พบว่า ตลาดส่งออกเดิมของอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งทั้ง 3 ของไทย ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป ซึ่งตลาดทั้ง 3 มีอำนาจในการซื้อที่สูงมาก เพราะเนื่องจากไทยมีสัดส่วนการส่งออกในตลาดดังกล่าวในสัดส่วนที่สูงมาก จึงทำให้ประเทศคู่แข่งต่าง ๆ พยายามกำหนดมาตรการทางการค้าต่าง ๆ เพื่อกีดกันการค้าของไทยไม่ให้เข้าไปมีอิทธิพลต่อตลาดปลายทางทั้ง 3 โดยจากการศึกษาพบว่า ตลาดแคนาดา และตลาดจีนเป็นตลาดที่น่าสนใจในการทำการส่งออก เพราะนอกจากจะเป็นคู่แข่งในการส่งออกที่สำคัญ แล้วยังมีบทบาทเป็นประเทศคู่แข่งในการส่งออกของไทยเช่นกัน โดยเฉพาะจีนมีการพัฒนาทางการผลิตและการส่งออกอย่างต่อเนื่องจนสามารถแข่งขันกับไทยได้ แต่ผลจากการเติบโตทางเศรษฐกิจและผลจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากร ส่งผลให้ความต้องการสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งและอาหารทะเลแปรรูปของจีนมีอัตราการขยายตัวความต้องการในการนำเข้าที่เพิ่มสูงขึ้น เนื่องมาจากรสนิยมการบริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงไปของคนวัยรุ่น ที่นิยมบริโภคสินค้าที่มีคุณภาพและรูปแบบที่หลากหลาย และประกอบกับในตลาดจีนยังไม่มีประเทศใดเป็นผู้นำในการส่งออกที่ชัดเจน ส่งผลให้มีการนำเข้ามาจากประเทศอื่น ๆ หลายประเทศ ส่งผลให้เกิดการแข่งขันที่สูงมาก

ดังนั้นหากไทยมีความสามารถพัฒนาสินค้าให้ตรงกับความต้องการในการบริโภคหรือการผลิตของจีน ก็จะทำให้ไทยสามารถพัฒนาความสามารถในการส่งออกในตลาดจีนได้ไม่ยาก และเนื่องจากสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็ง เป็นสินค้าที่ไม่มีข้อจำกัดทางด้านศาสนา ดังนั้น การมุ่งเน้นที่จะส่งออกไปยังประเทศกลุ่มตะวันออกกลาง หรือประเทศในกลุ่มเอเชีย เช่น เกาหลีใต้ ออสเตรเลีย มาเลเซีย และอินเดีย เป็นต้น เพราะเนื่องจากมีอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจที่สูงมาก

4. ควรมีการจัดการกับเรื่องของปัญหาวัตถุดิบซึ่งไทยกำลังประสบกับการขาดแคลนและภาระต้นทุนสูง เนื่องจากสินค้าประมงนั้นจะมีที่มาจาก 2 ส่วน คือ จากการเพาะเลี้ยง เช่น กุ้งขาวและปลาน้ำจืด และจากการจับจากธรรมชาติ ได้แก่ ปลาหมึก กุ้งทะเล และปลาทะเล หอยบางชนิด ซึ่งปัจจุบันเกิดปัญหาเสื่อมโทรมของทรัพยากรทางทะเล การทำประมงเกินขนาดตั้งแต่ในอดีตที่ผ่านมา จึงส่งผลให้ปริมาณสัตว์น้ำตามธรรมชาติลดลง ไม่เพียงพอต่อความต้องการในการผลิตและส่งออก ดังนั้นจึงต้องมีการหันมาทำการเพาะเลี้ยงเพิ่มขึ้นและปัญหาตามมาคือ มีต้นทุนสูงเมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่ง เป็นผลมาจากการที่ราคาอาหารสัตว์และลูกพันธุ์มีราคาสูง

5. การขาดแคลนแรงงานทางภาคการประมง เพราะอุตสาหกรรมสัตว์น้ำของไทยต้องพึ่งพาแรงงานจำนวนมาก ตั้งแต่เรือจับ ทำฟาร์ม จนถึงโรงงานแปรรูปเพื่อส่งออก และแรงงานไทยเองไม่นิยมในการทำงานในอุตสาหกรรมสัตว์น้ำ และการประมง จึงทำให้มีการจ้างแรงงานต่างด้าวเข้ามาทำงานภายในประเทศเป็นจำนวนมาก ทั้งที่มาอย่างถูกกฎหมายและหลบเลี่ยงเข้ามา ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อความมั่นคงของชาติในอนาคต ซึ่งเป็นปัญหาที่น่าเป็นห่วงอย่างมาก จากผลของการจ้างงานแรงงานต่างด้าวของไทยต้องประสบกับปัญหาการค้ามนุษย์ที่ระดับ 2 ที่ต้องถูกจับตามอง (Tier 2 Watch List) โดยการตรวจสอบของกระทรวงต่างประเทศสหรัฐอเมริกาได้จัดทำรายงานการค้ามนุษย์ (Trafficking in Person Report หรือ TIP Report) ซึ่งอาจมีผลทำให้ดัชนีความน่าเชื่อถือของประเทศไทยลดลงอย่างแน่นอน

6. ควรมีการร่วมมือกันทำประมงหรือธุรกิจการประมง (Joint Venture) กับประเทศที่มีน่านน้ำติดกับไทย เพื่อแก้ปัญหาในเรื่องของวัตถุดิบและแรงงานที่ขาดแคลน อาจจะมีการไปตั้งโรงงานในประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อการแปรรูปขั้นต้น ก่อนจะนำมาเพิ่มมูลค่าการผลิตต่อไปในประเทศไทย เพราะปัจจุบันมีปัญหาการเข้าไปทำประมงในน่านน้ำต่างประเทศ เพราะประเทศเจ้าของน่านน้ำต่าง ๆ เริ่มหวงแหนและเข้าใจ ถึงประโยชน์จากการทำประมงในน่านน้ำของตนจึงทำให้เป็นการกีดกันการทำธุรกิจประมงของไทยเพิ่มขึ้น

7. ควรมีการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต พัฒนาการวิจัยพัฒนาสินค้าให้มากขึ้น เพราะเป็นเครื่องมือหรือวิธีการที่ไทยสามารถนำมาใช้กับการแข่งขันกับประเทศคู่แข่งอื่นได้ ประเทศต่าง ๆ ที่ผลิตอาหารทะเลจะมุ่งเน้นไปกับการลดต้นทุนเพราะราคาของสินค้าถูกกำหนดโดยตลาดของผู้ซื้อ จนทำให้กำไรต่อหน่วยในสินค้าอาหารต่ำมาก จึงต้องเพิ่มปริมาณการผลิต ดังนั้นจะต้องมีการพัฒนาสินค้าที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้มากที่สุด เพิ่มมูลค่าของสินค้า (Value Added) หรือผลิตสินค้าพร้อมทานเพื่อจะเป็นทางเลือกให้กับผู้บริโภคเพิ่มขึ้น แทนที่จะเป็นการเน้นแต่ส่งออกวัตถุดิบส่งออกไปต่างประเทศ ทั้งที่ไทยก็มีศักยภาพที่มากพอในการผลิตสินค้าต่าง ๆ ซึ่งจะต้องได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐในการสนับสนุนแหล่งเงินทุนให้กับธุรกิจขนาดย่อมต่าง ๆ

8. ผู้ประกอบการจะต้องมีการพัฒนาคุณภาพ มาตรฐาน และมีการปรับปรุงคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐานตามยิ่งขึ้นตลอดเวลา เพราะปัจจุบันประเทศคู่แข่งมีการวางมาตรการทางการค้า ทั้งทางด้านภาษี และไม่ใช่อำนาจ เพื่อเป็นการคุ้มครองผู้บริโภคภายในประเทศ ตลอดจนเป็นการดูแลธุรกิจประมงภายในประเทศ ให้สามารถดำเนินอยู่ได้ ภายใต้สถานการณ์การแข่งขันที่รุนแรงในตลาดโลก

9. การควบคุมอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศไม่ให้ความผันผวนมากนัก เพราะอัตราแลกเปลี่ยนเป็นปัจจัยหลักที่มีความสำคัญกับทุกธุรกิจที่เกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ โดยเฉพาะแต่ธุรกิจประมงและโดยเฉพาะไทยนั้นให้ความสำคัญกับการส่งออกเป็นอย่างมาก เพื่อจะทำให้ผู้ประกอบการสามารถคาดคะเนสถานการณ์ในการดำเนินธุรกิจ เพื่อการพัฒนาและการอยู่รอดต่อไปในอนาคต

ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

1. ความน่าเชื่อถือของแหล่งข้อมูล แหล่งที่มาของข้อมูลทุติยภูมิที่ใช้ในการศึกษาเป็นสิ่งที่สำคัญมากของการศึกษาหรือการทำการวิจัย โดยเฉพาะ การศึกษาที่เกี่ยวกับมูลค่าการค้าระหว่างประเทศนั้น แหล่งข้อมูลถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ต้องพิจารณา ควรต้องคำนึงถึงแหล่งข้อมูลที่มีความน่าเชื่อถือ ซึ่งการศึกษาครั้งนี้ได้รวบรวมมาจาก Global Trade Atlas (GTA) เพราะเนื่องจากเป็นแหล่งข้อมูลที่ได้รับการยอมรับจากหน่วยงานราชการต่าง ๆ มากกว่า 80 ประเทศทั่วโลก และข้อมูลที่ได้มีการเผยแพร่ได้มีการรวบรวมข้อมูลการค้าระหว่างประเทศของเกือบร้อยละ 100 ของการค้าทั้งหมดของโลก และมีการจำแนกตามชนิดสินค้าตามรหัส Harmonized System ที่มีการจำแนกละเอียดมาก แต่ข้อมูลที่เผยแพร่อาจมีการรายงานที่ไม่ครบถ้วนในบางประเทศ เช่น เวียดนาม ปากีสถาน บังกลาเทศ เป็นต้น ซึ่งสามารถเข้าถึงหรือใช้ข้อมูลส่วนนี้ได้ที่ห้องสมุดกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (ถนนรัชดา) กระทรวงพาณิชย์

2. ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษานี้จะเป็นข้อมูลของมูลค่าการส่งออก ซึ่งไม่ได้สะท้อนราคาแท้จริง เพราะเนื่องจากมีการบิดเบือนทางการค้ารวมอยู่ด้วย ทั้งผลจากมาตรการทางการค้าต่าง ๆ ที่ประเทศคู่ค้าใช้กับไทย และการอุดหนุนทางการค้าของไทยและประเทศคู่แข่งอื่น ๆ ซึ่งผลของปัจจัยดังกล่าวนี้ไม่สามารถอธิบายเป็นตัวเลขได้อย่างชัดเจน แต่ก็ยังเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่งที่ส่งผลต่อความสามารถในการส่งออกของไทยในตลาดปลายทางที่สำคัญ ดังนั้นการศึกษาในครั้งต่อไปอยากให้พิจารณาผลของปัจจัยทางด้านมาตรการทางค้าที่ส่งผลต่อการส่งออก และหาแนวทางในการจัดการกับปัญหาทางด้านมาตรการทางค้าที่ไทยต้องประสบ เพื่อให้ไทยยังคงสามารถรักษาความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกต่อไป

เอกสารและสิ่งอ้างอิง

กรมควบคุมมลพิษ. 2548. แนวปฏิบัติที่ดีด้านการป้องกันและลดมลพิษ อุตสาหกรรมอาหารทะเล
แก้ไข้เอกแข็ง: ประเภทปลา (Online).

<http://infofile.pcd.go.th/water/fish.pdf?CFID=4304951&CFTOKEN=81541346>

กรมประมง. 2552. คำศัพท์ทางเศรษฐกิจและการค้า (Online). www.fisheries.go.th/foreign/images/Vocab/2.pdf, 9 สิงหาคม 2553.

_____. 2554ก. ปริมาณสัตว์น้ำทั้งหมด จำแนกตามประเภทสัตว์น้ำ ปี 2532 – 2551 (Online).

[www.fisheries.go.th/it-stat/data_2551/Yearbook2008\(2551\)/T1.3.pdf](http://www.fisheries.go.th/it-stat/data_2551/Yearbook2008(2551)/T1.3.pdf), 10 สิงหาคม 2553.

_____. 2554ข. ปริมาณสัตว์น้ำเค็มและสัตว์น้ำจืด จำแนกตามวิธีทำการประมง ปี 2535 – 2551

(Online). [www.fisheries.go.th/it-stat/data_2551/Yearbook2008\(2551\)/T1.2.pdf](http://www.fisheries.go.th/it-stat/data_2551/Yearbook2008(2551)/T1.2.pdf), 10 สิงหาคม 2553.

กรมศุลกากร. 2552. มูลค่าการส่งออกสินค้าเรียงตามมูลค่า. ใน ตลาดส่งออกตามโครงสร้างสินค้า
ของไทย. (Online). www2.ops3.moc.go.th, 9 สิงหาคม 2553.

ชุมพร ไพรัตน์. 2547. การวิเคราะห์ความสามารถในการส่งออกปลาหมึกแช่แข็งของไทย.

วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร, มหาวิทยาลัย
เกษตรศาสตร์.

ฐะปะนีย์ มะลิซ้อน. 2539. การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันส่งออกกุ้งสดแช่แข็งของไทย.

วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร, มหาวิทยาลัย
เกษตรศาสตร์.

ติรณ พงศ์มพัฒน์. 2534. “ความได้เปรียบทางเศรษฐกิจและความสำเร็จทางอุตสาหกรรม.”

วารสารวารสารเศรษฐศาสตร์จุฬาลงกรณ์ (3): 207-225.

ธนเดช งามอาจบรรณกร. 2534. การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของการส่งออก
อุตสาหกรรมอาหารทะเลกระป๋องแช่แข็งของไทย. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตร
มหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย. 2543. “ลักษณะและรูปแบบการผลิตอาหาร
ทะเลแช่เย็นแช่แข็งเพื่อการส่งออก.” ทิศทางการส่งออกและการลงทุน. เล่ม 3.
กรุงเทพมหานคร: บริษัทปริยิว จำกัด, 141-143.

_____. 2551. **Quarterly Gross Domestic Product** (Online).
<http://www.nesdb.go.th/Default.aspx?tabid=95>, 24 กรกฎาคม 2552.

ธนาคารแห่งประเทศไทย. 2552. อัตราดอกเบี้ย. ใน **ดัชนีเศรษฐกิจของประเทศไทย** (Online).
<http://www2.bot.or.th/statistics/BOTWEBSTAT.aspx?reportID=121&language=TH>, 5
เมษายน 2553.

_____. 2553. ดัชนีค่าเงินบาท. ใน **ดัชนีเศรษฐกิจของประเทศไทย** (Online).
<http://www2.bot.or.th/statistics/BOTWEBSTAT.aspx?reportID=407&language=TH>, 20
กุมภาพันธ์ 2553.

นนุช พลชอบ. 2547. ความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศและปัจจัยที่กำหนด
ความสามารถในการแข่งขันของไทย. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขา
เศรษฐศาสตร์เกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

นฤพนธ์ ธารักษ์ศิริถาวร. 2546. การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของ
ประเทศไทยในตลาดส่งออกที่สำคัญ. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขา
เศรษฐศาสตร์เกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

นฤพนธ์ ธารักษ์ศิริถาวร. 2546. การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็งของ
ประเทศไทยในตลาดส่งออกที่สำคัญ. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขา
เศรษฐศาสตร์เกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

- นิสารัตน์ เขียนนิล. 2548. **เปรียบเทียบโครงสร้างและความสามารถในการส่งออกของไทยในช่วงก่อนและหลังวิกฤตเศรษฐกิจ โดยวิธี "ส่วนแบ่งการตลาดคงที่"**. วิทยานิพนธ์ เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต.
- ประสิทธิ์ จิรินุมิตร. 2548. **การวิเคราะห์การขาดเสถียรภาพของการส่งออกสัตว์น้ำของไทย**. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ปิยบุษ ประกอบกิจ. 2550. **การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งและกุ้งแปรรูปของไทย**. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- พรพิมล สันติมณีนรัตน์. 2542. **เศรษฐศาสตร์ระหว่างประเทศ**. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร: ศูนย์หนังสือธรรมศาสตร์.
- ภัทร มาลากุล ณ อยุธยา. 2549. **การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันเพื่อการส่งออกอาหารทะเลแปรรูปของไทย**. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ภาวดี ไวยรานบุตร. 2543. **การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยในตลาดที่สำคัญ**. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ภาวดี ไวยรานบุตร. 2543. **การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทยในตลาดที่สำคัญ**. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- เมทินี ศุภสวัสดิ์กุล. 2542. **ดัชนีค่าเงินที่แท้จริง (Real Effective Exchange Rate Index: REER): แนวคิด วิธีการคำนวณ และการประยุกต์ใช้กรณีไทย**. รายงานเศรษฐกิจรายเดือน ธนาคารแห่งประเทศไทย. สิงหาคม 2542. กรุงเทพมหานคร: ธนาคารแห่งประเทศไทย.

ยะรินทร์ มะสกุล. 2543. การวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏและแบบจำลอง ส่วนแบ่งตลาดคงที่: กรณีศึกษาอาหารทะเลกระป๋องของไทย. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัย สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

รุ่งเรือง ลิ้มชูปัญญา. 2549. การสร้างศักยภาพการแข่งขันของไทย. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพมหานคร: ดิจิเทนต์.

วิทย์ รวมสกุล. 2553. ความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย (Online).
<http://www.fti.or.th/2008/thai/ftitechnicalsubdetail.aspx?id=231>, 21 ตุลาคม 2553.

ศุภชัย จงจิตพิศุทธิ. 2545. ความสามารถในการแข่งขันการส่งออกของไทยหลังระบบอัตราแลกเปลี่ยนลอยตัว. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

ศุภชัย จงจิตพิศุทธิ. 2545. ความสามารถในการแข่งขันการส่งออกของไทยหลังระบบอัตราแลกเปลี่ยนลอยตัว. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

สถาบันอาหาร. 2550. มาตรการที่เกี่ยวข้องกับสินค้าอาหาร (Online).
<http://fic.nfi.or.th/foodsafety/home/default.asp>, 11 สิงหาคม 2553.

สมชนก (กุ่มพันธุ์) ภาสกรจรัส. 2551. หลักการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ. กรุงเทพมหานคร: แมคกรอฮิล.

สมพร อิศวิลานนท์. 2550. การนำความรู้ด้านเศรษฐศาสตร์เกษตรมาวิเคราะห์ปัญหาเกษตรไทย. กรุงเทพมหานคร: ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

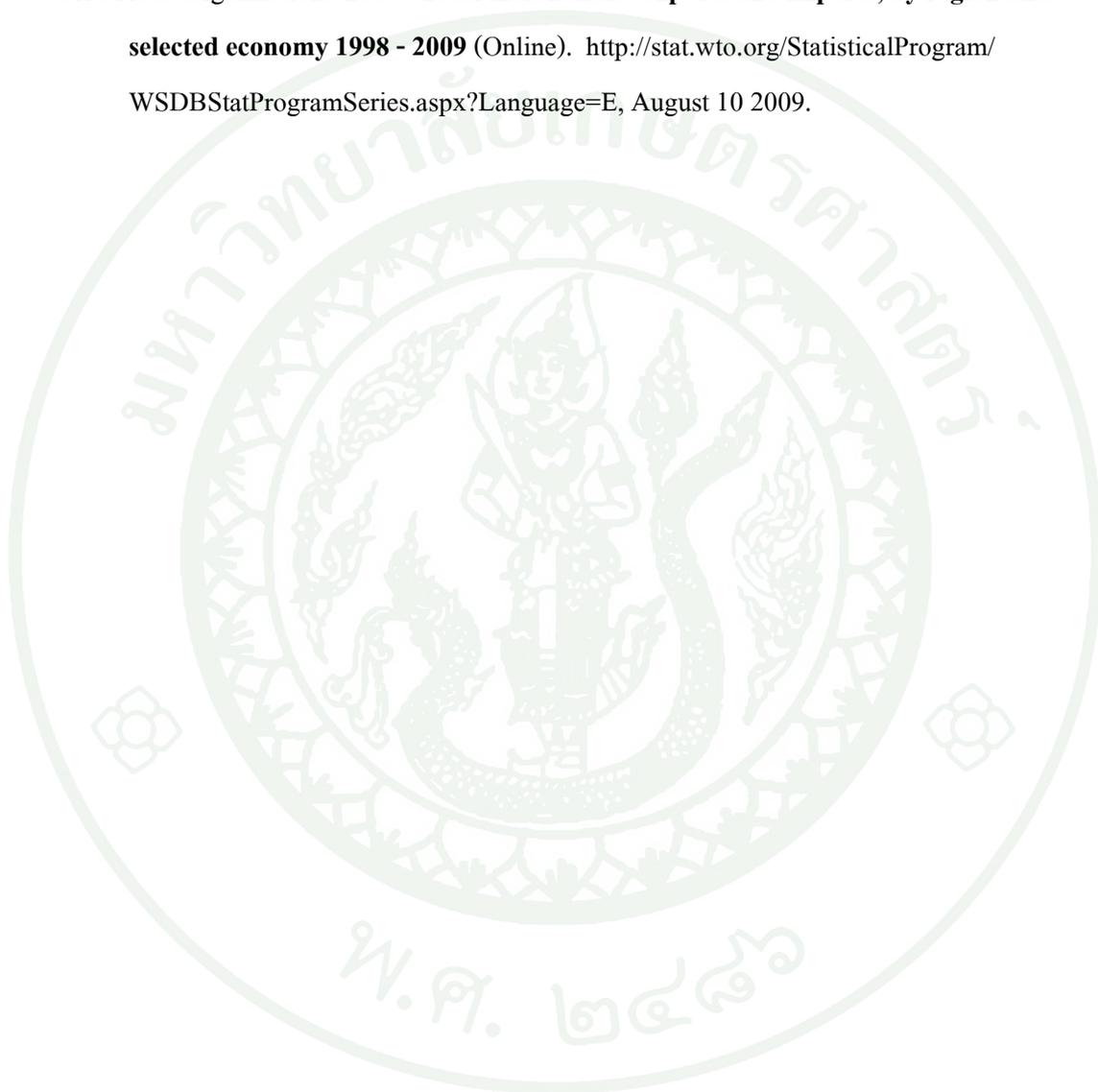
- สมหมาย อุดมวิทิต. 2544. ผลการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีต่อความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- สมัย โกรทินธาคม. 2543. การส่งออกตกต่ำของไทยในปี 2539: การวิเคราะห์สาเหตุโดยวิธี “ส่วนแบ่งตลาดคงที่”. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. 2550. โครงการเปลี่ยนปีฐานสถิติรายได้ประชาชาติของไทย (Online). <http://www.nesdb.go.th/Default.aspx?tabid=317>, 5 พฤศจิกายน 2551.
- สุชาดา ลิขิตธรรมรัตน์. 2548. ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏและการวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดคงที่: กรณีศึกษาเนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- สุพจน์ จุลอนันตธรรม. 2548. **Krugman และทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศใหม่** (Online). http://www.trf.or.th/News/Content.asp?Art_ID=301, 27 มิถุนายน 2551.
- สุริยนต์ เงินสยาม. 2547. การวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏและส่วนแบ่งตลาดคงที่: กรณีศึกษากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจากผลกระทบจากปัญหาสารตกค้าง. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- อักรพงศ์ อ้นทอง และ คณะ. 2551. รายงานการวิจัยเรื่องโครงการศึกษาศักยภาพและโอกาสของสินค้าส่งออกไทยในตลาดกลุ่มอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง ปีที่ 2. เชียงใหม่: สถาบันวิจัยสังคม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- Balassa, B. 1977. **Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development**. New York: New York University Press.

- Banterle, A. 2005. "Competitiveness and Agri-food trade: An Empirical analysis in the European Union". **Report to European Association of Agricultural Economists** (Online). www.ageconsearch.umn.edu, August 11, 2005.
- Banterle, A., and L. Carraresi (eds.). 2006. "International Trade and Competitiveness Analysis in the European Union: the Case of Prepared Meat Sector". **Report to European Association of Agricultural Economists** (Online). www.ageconsearch.umn.edu, February 1, 2008.
- Drescher, K., and O. Maurer (eds.). 1999. "Competitiveness in the European Dairy Industries." **Agribusiness** 2 (15): 163-177.
- Gani, A., and B.C. Prasad (eds.). 2005. **Fuji's export and Comparative Advantage** (Online). <http://www.usp.ac.fj/sedmain/dept/economics>, May 4, 2553. อ้างใน ปิยนุช ประกอบกิจ. 2550. การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งและกุ้งแปรรูปของไทย. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- Global Trade Atlas. 2009. **Reporting Countries Import & Export Statistics and Import & Export Statistics** (Online). http://www.gtis.com/english/GTIS_GTA.html, December 2553.
- _____. 2010. **Reporting Countries Import & Export Statistics and Import & Export Statistic** (Online). http://www.gtis.com/english/GTIS_GTA.html, December 2553.
- _____. 2011. **Reporting Countries Import & Export Statistics and Import & Export Statistic** (Online). http://www.gtis.com/english/GTIS_GTA.html, December 2553.
- Gonel, F. 2002. **The Revealed Comparative Advantages in Textiles of Turkey in Trade with European Union (1990-1997)**.

- Havrila, I., and p. Gunawardana (eds.). 2003. "Analysing Comparative Advantage and Competitiveness: An Application to Australian's Textile and Clothing Industries." **Australian Economic Papers** 42 (1): 103-117.
- Hoen, A. R., and J. Oosterhaven (eds.). 2001. **On The Measurement of Comparative Advantage** (Online). www.econpapers.repec.org, July 10, 2008.
- Krugman, Paul R., and O. Maurice (eds.). 1994. **International Economics: Theory and Policy**. 3 ed. New York: HarperCollins Publishers. อ้างใน สมัย โกรทีนชาคม. 2543. การส่งออกตกต่ำของไทยในปี 2539: การวิเคราะห์สาเหตุโดยวิธี "ส่วนแบ่งตลาดคงที่". วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- Krugman, Paul R., and O. Maurice (eds.). 2003. **International Economics: Theory and Policy**. United States of America. อ้างใน อัครพงศ์ อ้นทอง และ คณะ. 2551. รายงานรายงานการวิจัยเรื่องโครงการศึกษาศักยภาพและโอกาสของสินค้าส่งออกไทยในตลาดกลุ่มอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง ปีที่ 2. เชียงใหม่: สถาบันวิจัยสังคม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- Lall, S. (2001), "Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report", *World Development*, Vol. 29, n. 9, pp. 1,501- 1,525.
- Lall, S. and Albaladejo, M. (2004), "China's Competitive Performance: A Threat to East Asian Manufactured Exports", *World Development*, Vol. 32, n. 9, pp. 1,441-1,466.
- Laursen, K. 1998. "Revealed Comparative Advantage and Alternatives as Measures of International Specialisation. Danish research unit for industrial dynamics." **Working paper** (Online). www3.druid.dk/wp/19980030.pdf, November 5, 2009.
- Leamer, Edward E., and Robert M.Stern. (1970), **Quantitative International Economics**. Boston: Allyn and Bacon, Inc.

Trill, B. and da Silva, J. G. (1996), “**Measuring International Competitiveness: the Case of the European Food Industry**”, *International Business Review*, Vol. 5, n. 2, pp. 151-166.

World Trade Organization. 2006. **Total merchandise exports and imports, by region and selected economy 1998 - 2009** (Online). <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBStatProgramSeries.aspx?Language=E>, August 10 2009.





ภาคผนวก



ภาคผนวก ก
ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ
ของไทย และประเทศคู่แข่ง

ตารางผนวกที่ ก1 มูลค่าการส่งออกเฉลี่ยทั้งหมดของโลกแยกรายประเทศ ปี 2541 – 2552

ประเทศ	มูลค่าส่งออกเฉลี่ย (ล้านเหรียญสหรัฐฯ)			ส่วนแบ่งการส่งออก (ร้อยละ)		
	2541 - 2544	2545 - 2548	2549 - 2552	2541 - 2544	2545 - 2548	2549 - 2552
สหภาพยุโรป(15)	2,262,453.33	2,860,142.50	4,951,820.00	38.41	38.80	37.61
จีน	209,282.00	405,812.00	1,094,471.50	3.55	5.50	8.31
สหรัฐอเมริกา	719,951.00	740,462.25	1,090,672.50	12.22	10.04	8.28
ญี่ปุ่น	428,262.00	464,428.50	684,510.10	7.27	6.30	5.20
แคนาดา	243,136.00	275,438.25	406,316.33	4.13	3.74	3.09
เกาหลีใต้	149,422.00	190,143.00	350,845.08	2.54	2.58	2.67
เม็กซิโก	140,072.67	168,151.36	256,929.61	2.38	2.28	1.95
มาเลเซีย	85,329.67	103,319.72	169,345.68	1.45	1.40	1.29
ไทย	60,651.00	77,411.95	142,649.90	1.03	1.05	1.08
อินเดีย	37,161.00	57,055.63	136,279.25	0.63	0.77	1.04
อินโดนีเซีย	55,672.00	62,850.40	111,953.77	0.95	0.85	0.85
ชิลี	17,565.00	22,659.08	58,517.08	0.30	0.31	0.44
อาร์เจนตินา	25,371.67	29,083.68	53,174.70	0.43	0.39	0.40
เวียดนาม	11,795.00	19,592.33	45,937.55	0.20	0.27	0.35
เอกวาดอร์	4,527.00	5,923.90	13,914.90	0.08	0.08	0.11
อื่น ๆ	1,439,015.33	1,889,775.47	3,597,162.07	24.43	25.63	27.32
รวม	5,889,666.67	7,372,250.00	13,164,500.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา: World Trade Organization (2010)

ตารางผนวกที่ ก2 มูลค่าส่งออกเฉลี่ยอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยและคู่แข่งในตลาดสหรัฐอเมริกา ปี 2541-2552

(หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ)

ปี	แคนาดา	จีน	ชิลี	เอกวาดอร์	อินเดีย	อินโดนีเซีย	เม็กซิโก	ไทย	EU15	เวียดนาม	รวม
กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613											
2541 - 2544	19.690	48.473	0.683	170.782	181.042	128.220	449.572	587.302	3.950	154.644	1641.944
2545 - 2548	19.585	95.352	0.265	192.709	315.613	182.186	307.521	419.478	2.777	361.315	1907.232
2549 - 2552	14.567	34.485	0.785	270.974	173.707	297.311	340.875	603.276	1.399	360.736	2065.947
สินค้าหมักสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749											
2541 - 2544	1.053	11.893	0.004	0.017	9.729	0.104	4.509	6.628	0.495	1.815	62.627
2545 - 2548	0.823	35.830	0.576	0.038	10.832	0.253	4.272	18.487	0.509	3.632	108.892
2549 - 2552	0.682	57.787	0.459	0.033	13.271	1.143	1.428	30.410	0.793	4.835	135.397
เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304											
2541 - 2544	341.757	173.375	314.506	36.682	1.487	24.095	8.739	21.591	19.978	24.604	1422.023
2545 - 2548	323.013	415.854	534.527	56.426	0.716	56.469	12.420	21.070	15.353	66.338	2009.376
2549 - 2552	240.814	718.720	723.600	89.473	1.724	92.129	23.034	43.178	16.336	109.219	2605.394

ที่มา: Global Trade Atlas (2010)

ตารางผนวกที่ ก3 มูลค่าส่งออกเฉลี่ยอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยและคู่แข่งในตลาดญี่ปุ่น ปี 2541-2552

(หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

ปี	แคนาดา	ชิลี	จีน	อินเดีย	อินโดนีเซีย	เกาหลีใต้	ไทย	USA	EU15	เวียดนาม	รวม
กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613											
2541 - 2544	36.477	0.000	102.658	392.094	527.890	0.952	292.817	7.393	10.521	264.645	1,614.156
2545 - 2548	55.055	1.008	126.102	194.184	417.234	2.282	202.102	5.242	14.168	406.226	1,254.199
2549 - 2552	43.374	0.003	93.275	183.988	320.744	7.606	212.898	2.201	12.012	386.814	1,037.844
สินค้าหมีกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749											
2541 - 2544	0.081	0.007	58.431	9.682	0.461	7.914	172.028	4.117	5.796	37.009	285.834
2545 - 2548	0.014	0.062	70.636	2.863	0.123	6.240	175.798	6.075	1.685	47.428	309.895
2549 - 2552	0.202	0.025	78.906	3.952	0.975	1.592	162.312	5.668	0.458	46.573	299.559
เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304											
2541 - 2544	2.484	106.863	177.909	4.732	11.974	94.229	152.084	225.953	42.011	21.107	994.580
2545 - 2548	10.283	155.229	341.201	1.471	17.766	78.180	196.522	208.168	23.990	32.775	1,157.498
2549 - 2552	5.281	246.755	451.249	7.904	18.215	123.862	210.020	156.134	13.345	57.719	1,361.064

ที่มา: Global Trade Atlas (2010)

ตารางผนวกที่ ก4 มูลค่าส่งออกเฉลี่ยสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยและคู่แข่งในตลาดแคนาดา ปี 2541-2552

(หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

ปี	ชิลี	จีน	อินเดีย	อินโดนีเซีย	ญี่ปุ่น	นอร์เวย์	ไทย	USA	EU15	เวียดนาม	รวม
กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613											
2541 - 2544	0.0708	2.5065	9.2523	6.0945	0.0293	0.3850	49.2885	43.1883	0.2876	10.7660	117.2363
2545 - 2548	0.0000	8.0703	22.7923	9.0930	0.0463	0.9838	47.6813	32.6650	0.0650	26.1843	134.3225
2549 - 2552	0.0000	7.5643	36.3840	2.1980	0.0973	-	73.1720	17.4693	0.0478	54.0171	149.1675
สินค้าหมักสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749											
2541 - 2544	0.0000	0.6053	2.0420	0.0073	0.2248	0.0000	3.0830	3.9195	0.0800	0.4314	15.8785
2545 - 2548	0.0010	2.3358	1.1448	0.0088	0.1533	0.0080	5.9818	3.0975	0.1313	0.6309	23.3185
2549 - 2552	0.0033	5.9485	0.9840	0.1610	0.1205	0.0000	10.8978	2.4570	0.2243	0.6316	29.3685
เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304											
2541 - 2544	4.5515	20.6658	0.0363	0.3620	1.0180	2.3428	0.6523	67.1805	3.1677	1.0888	109.5620
2545 - 2548	13.9193	61.9025	0.1755	0.9463	1.1075	4.9528	0.2733	96.6460	1.9660	8.4197	197.9498
2549 - 2552	38.8055	111.6645	1.1338	3.3620	1.5315	8.6263	1.5880	176.8733	1.7318	23.7725	361.5145

ที่มา: Global Trade Atlas (2010)

ตารางผนวกที่ ๓5 มูลค่าส่งออกเฉลี่ยสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยและคู่แข่งในตลาดจีน ปี 2541-2552

(หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ)

ปี	แคนาดา	อินเดีย	อินโดนีเซีย	ญี่ปุ่น	มาเลเซีย	เกาหลีใต้	ไทย	USA	EU15	เวียดนาม	รวม
กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613											
2541 - 2544	11.561	22.231	23.047	1.339	4.917	0.285	62.598	3.900	25.205	2.029	192.188
2545 - 2548	62.064	15.274	10.960	0.989	2.897	0.543	13.096	4.357	26.931	3.776	161.778
2549 - 2552	34.648	9.796	12.602	1.177	5.667	0.453	18.191	2.933	38.594	2.901	149.956
สินค้าหมักสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749											
2541 - 2544	0.000	0.870	0.572	4.225	6.376	31.658	6.904	14.809	0.966	0.667	76.209
2545 - 2548	0.036	0.623	1.437	4.752	13.836	30.438	7.988	15.283	0.827	1.476	109.169
2549 - 2552	0.095	4.937	3.929	1.201	13.647	50.958	7.875	45.253	2.693	0.292	190.862
เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304											
2541 - 2544	0.420	2.102	1.875	1.892	0.134	2.822	0.671	6.782	5.566	0.437	32.347
2545 - 2548	6.441	2.638	2.054	2.622	0.482	2.157	0.883	11.805	12.851	4.929	60.818
2549 - 2552	5.783	7.348	1.150	2.683	1.633	3.805	1.872	41.418	12.233	8.661	108.725

ที่มา: Global Trade Atlas (2010)

ตารางผนวกที่ 6 มูลค่าส่งออกเฉลี่ยสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทยและคู่แข่ง ในตลาดสหภาพยุโรป(15) ปี 2541-2552

(หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

ปี	อาร์เจนตินา	แคนาดา	จีน	อินเดีย	อินโดนีเซีย	เม็กซิโก	ไทย	USA	EU 15	เวียดนาม	รวม
กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613											
2541 - 2544	193.870	36.263	73.089	103.642	104.895	11.258	82.291	1.284	666.246	51.723	1433.799
2545 - 2548	200.733	71.517	11.171	164.206	113.914	3.150	14.314	1.177	918.736	48.170	2085.547
2549 - 2552	315.919	97.788	93.372	271.845	127.483	11.046	119.750	3.041	1127.947	134.498	2963.231
สินค้าหมักสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749											
2541 - 2544	0.056	0.057	10.205	28.789	1.079	3.835	50.736	18.110	166.230	11.646	341.207
2545 - 2548	0.386	0.029	30.102	34.131	3.856	0.542	74.708	6.842	232.765	21.015	618.849
2549 - 2552	0.088	0.004	54.509	55.184	8.204	2.391	105.684	11.147	238.833	52.665	763.520
เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304											
2541 - 2544	83.235	13.387	180.012	2.995	6.307	0.049	13.836	67.707	1472.472	103.703	2843.737
2545 - 2548	94.640	8.560	395.769	5.223	19.535	0.005	28.405	210.863	2210.475	376.362	4379.954
2549 - 2552	128.958	16.117	970.650	16.369	15.025	0.200	56.281	293.392	2942.738	1638.131	6629.337

ที่มา: Global Trade Atlas (2010)

ตารางผนวกที่ 7 มูลค่าส่งออกและนำเข้ากึ่งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613 ปี 2541 - 2552
แยกเป็นรายประเทศที่ทำการศึกษา

(หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

ประเทศ	มูลค่าส่งออก			มูลค่านำเข้า		
	2541 - 2544	2545 - 2548	2549 - 2552	2541 - 2544	2545 - 2548	2549 - 2552
ประเทศคู่ค้าที่ทำการศึกษา						
สหรัฐอเมริกา	84.76	74.15	49.31	2,814.10	2,816.54	2,975.02
ญี่ปุ่น	3.70	5.68	6.61	2,525.79	2,017.89	1,800.03
แคนาดา	121.35	254.71	264.79	293.17	217.03	249.97
จีน	247.75	353.98	334.81	86.18	123.91	130.09
สหภาพยุโรป (15)	763.53	1,098.70	1,378.97	2,360.27	2,967.97	3,809.66
ไทย	1,317.62	823.28	1,203.49	126.68	113.83	60.46
ประเทศคู่แข่งที่ทำการศึกษา						
เวียดนาม	538.69	958.03	1137.76	8.22	51.02	39.05
อินโดนีเซีย	847.06	786.15	812.23	7.38	19.06	4.12
อินเดีย	803.28	825.97	788.32	0.18	3.43	5.96
เอกวาดอร์	281.26	334.65	625.15	0.01	0.26	0.36
อาร์เจนตินา	231.56	233.61	340.73	1.44	0.45	1.88
เม็กซิโก	462.39	313.69	364.77	11.88	28.44	31.39
มาเลเซีย	140.27	212.63	266.47	18.10	81.51	106.49
เปรู	29.90	23.79	56.70	0.03	0.01	0.07
นอร์เวย์	29.23	26.45	19.84	35.69	33.82	49.22
รวมทั้งหมด	5,653.42	6,312.10	7,342.93	8,739.94	9,006.66	10,252.74

ที่มา: Global Trade Atlas (2010)

ตารางผนวกที่ ก8 มูลค่าส่งออกและนำเข้าสินค้าหมีกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ปี 2541-2551 แยกเป็นรายประเทศที่ทำการศึกษา

(หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

ประเทศ	มูลค่าส่งออก			มูลค่านำเข้า		
	2541 - 2544	2545 - 2548	2549 - 2552	2541 - 2544	2545 - 2548	2549 - 2552
ประเทศคู่ค้าที่ทำการศึกษา						
สหรัฐอเมริกา	58.57	43.78	87.96	89.32	139.05	173.51
ญี่ปุ่น	9.48	11.38	5.69	266.12	270.23	253.83
แคนาดา	1.47	1.14	1.33	20.15	31.10	37.71
จีน	106.35	178.92	295.36	83.25	135.42	282.89
สหภาพยุโรป(15)	191.03	271.50	291.69	672.54	937.29	1114.30
ไทย	264.21	316.84	353.81	46.29	51.98	69.25
ประเทศคู่แข่งที่ทำการศึกษา						
เวียดนาม	80.65	113.88	173.27	0.31	1.37	13.40
อินโดนีเซีย	3.94	8.89	29.49	4.08	2.24	4.59
อินเดีย	55.83	52.58	90.50	0.30	0.27	0.41
เอกวาดอร์	0.55	0.70	0.59	0.02	0.16	0.52
อาร์เจนติน่า	0.34	0.42	0.11	0.38	0.25	0.69
เม็กซิโก	11.77	12.57	9.72	2.63	4.72	6.45
มาเลเซีย	25.11	49.46	69.56	4.73	8.49	17.50
เปรู	22.77	72.48	105.63	0.34	0.07	0.48
นอร์เวย์	1.35	3.13	0.18	1.67	0.30	0.36
รวมทั้งหมด	954.29	1419.95	1835.65	1317.90	1799.10	2331.67

ที่มา: Global Trade Atlas (2010)

ตารางผนวกที่ ๑๑ มูลค่าส่งออกและนำเข้าเนื้อพลาสติกแข็งชนิดแข็ง พิกัด HS 0304 ปี 2541-2551
แยกเป็นรายประเทศที่ทำการศึกษา

(หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

ประเทศ	มูลค่าส่งออก			มูลค่านำเข้า		
	2541 - 2544	2545 - 2548	2549 - 2552	2541 - 2544	2545 - 2548	2549 - 2552
ประเทศคู่ค้าที่ทำการศึกษา						
สหภาพยุโรป (15)	1,597.26	2,154.03	3,325.64	3,420.54	4,535.88	7,660.96
สหรัฐอเมริกา	451.46	662.31	853.44	1,675.45	2,044.53	3,091.17
ญี่ปุ่น	48.96	63.39	97.51	1,236.60	1,510.62	2,207.68
จีน	555.00	1,088.32	2,314.62	16.73	33.95	43.85
แคนาดา	362.52	363.21	291.91	126.58	188.32	355.86
ไทย	224.61	287.12	358.19	9.11	23.05	50.08
ประเทศคู่แข่งที่ทำการศึกษา						
เวียดนาม	92.83	305.63	1195.95	0.49	6.17	25.17
อินโดนีเซีย	49.14	102.00	153.49	1.76	2.08	2.58
อินเดีย	14.90	16.25	39.31	0.00	0.18	1.55
เอกวาดอร์	na.	55.31	98.48	0.00	0.64	1.84
อาร์เจนตินา	261.25	239.18	372.16	2.74	1.33	2.45
เม็กซิโก	9.93	10.88	21.95	15.37	52.45	155.54
มาเลเซีย	0.57	3.73	27.84	16.67	27.19	50.12
เปรู	32.43	43.04	64.39	0.13	0.32	1.38
นอร์เวย์	681.95	609.93	889.97	25.52	31.34	69.99
รวมทั้งหมด	5,984.13	7,979.26	12,558.94	7,246.72	9,453.40	15,769.24

ที่มา: Global Trade Atlas (2010)



ตารางผนวกที่ ข1 มูลค่าการส่งออกเฉลี่ยสูงสุดห้าอันดับ พิกัด HS 030613 ของไทยและ
ประเทศคู่แข่ง ปี 2541 – 2552

(หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

ตลาดปลายทาง	โลก	ไทย	อินเดีย	อินโดนีเซีย	เม็กซิโก	จีน	USA	เวียดนาม
สหภาพยุโรป(15)								
2541 - 2544	2,360.27	82.29	103.64	104.90	11.26	73.09	1.28	51.72
2545 - 2548	2,967.97	14.31	164.21	113.91	3.15	11.17	1.18	48.17
2549 - 2552	3,809.66	119.75	269.80	127.48	11.05	93.37	3.04	134.50
สหรัฐอเมริกา								
2541 - 2544	2,814.10	587.30	181.04	128.22	449.57	48.47	-	154.64
2545 - 2548	2,816.54	419.48	315.61	182.19	307.52	95.35	-	361.32
2549 - 2552	2,975.02	603.28	173.68	297.31	340.88	34.48	-	360.74
ญี่ปุ่น								
2541 - 2544	2,525.79	292.82	392.09	527.89	1.22	102.66	7.39	264.64
2545 - 2548	2,017.89	202.10	194.18	417.23	0.43	126.10	5.24	406.23
2549 - 2552	1,800.03	212.90	183.98	320.74	0.95	93.27	2.20	386.81
แคนาดา								
2541 - 2544	293.17	49.29	9.25	6.09	0.01	2.51	43.19	10.77
2545 - 2548	217.03	47.68	22.79	9.09	0.00	8.07	32.67	26.18
2549 - 2552	249.97	73.17	36.38	2.20	0.11	7.56	17.47	54.02
จีน								
2541 - 2544	86.18	62.60	22.23	23.05	-	-	3.90	2.03
2545 - 2548	123.91	13.10	15.27	10.96	1.91	-	4.36	3.78
2549 - 2552	130.09	18.19	9.78	12.60	11.29	-	2.93	2.90
ประเทศอื่น ๆ								
2541 - 2544	660.43	243.32	95.02	56.92	0.33	21.03	28.99	54.88
2545 - 2548	863.33	126.61	113.90	52.76	0.68	113.29	30.71	112.35
2549 - 2552	1,287.97	176.20	111.88	51.89	0.50	106.11	23.67	198.80
รวมทั้งสิ้น								
2541 - 2544	8,739.94	1,317.62	803.28	847.06	462.39	247.75	84.76	538.69
2545 - 2548	9,006.66	823.28	825.97	786.15	313.69	353.98	74.15	958.03
2549 - 2552	10,252.74	1,203.49	785.51	812.23	364.77	334.81	49.31	1,137.76

ที่มา: Global Trade Atlas (2010)

ตารางผนวกที่ ข2 มูลค่าการส่งออกเฉลี่ยปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749 ของไทยและ
ประเทศคู่แข่ง ปี 2541 – 2552

(หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

ตลาดปลายทาง	โลก	ไทย	อินเดีย	อินโดนีเซีย	เม็กซิโก	จีน	USA	เวียดนาม
สหภาพยุโรป(15)								
2541 - 2544	672.54	50.74	28.79	1.08	3.84	10.20	18.11	11.65
2545 - 2548	937.29	74.71	34.13	3.86	0.54	30.10	6.84	21.02
2549 - 2552	1,114.30	105.68	50.26	8.20	2.39	54.51	11.15	52.67
สหรัฐอเมริกา								
2541 - 2544	89.32	6.63	9.729	0.104	4.509	11.89	-	1.81
2545 - 2548	139.05	18.49	10.832	0.253	4.272	35.83	-	3.63
2549 - 2552	173.51	33.16	13.271	1.143	1.428	57.79	-	4.83
ญี่ปุ่น								
2541 - 2544	266.12	172.03	9.68	0.46	0.04	58.43	4.12	37.01
2545 - 2548	270.23	175.80	2.86	0.12	0.68	70.64	6.08	47.43
2549 - 2552	253.83	162.31	3.90	0.97	0.57	78.91	5.67	46.57
แคนาดา								
2541 - 2544	20.15	3.08	2.04	0.01	0.24	20.67	3.92	0.43
2545 - 2548	31.10	5.98	1.14	0.01	0.19	61.90	3.10	0.63
2549 - 2552	37.71	10.90	0.97	0.16	0.00	111.66	2.46	0.63
จีน								
2541 - 2544	83.25	6.90	0.87	0.57	0.00	-	14.81	0.67
2545 - 2548	135.42	7.99	0.62	1.44	2.22	-	15.28	1.48
2549 - 2552	282.89	7.87	3.50	3.93	2.27	-	45.25	0.29
ประเทศอื่น ๆ								
2541 - 2544	186.52	24.83	4.71	1.71	3.14	5.16	17.61	29.09
2545 - 2548	286.00	33.87	2.99	3.21	4.65	-19.55	12.49	39.70
2549 - 2552	469.44	33.88	8.83	15.07	3.06	-7.51	23.43	68.27
รวมทั้งสิ้น								
2541 - 2544	1,317.90	264.21	55.83	3.94	11.77	106.35	58.57	80.65
2545 - 2548	1,799.10	316.84	52.58	8.89	12.57	178.92	43.78	113.88
2549 - 2552	2,331.67	353.81	80.73	29.49	9.72	295.36	87.96	173.27

ที่มา: Global Trade Atlas (2010)

ตารางผนวกที่ ข3 มูลค่าการส่งออกเฉลี่ยเนื้อพลาสติกแข็งเส้นแข็ง พิกัด HS 0304 ของไทยและ
ประเทศคู่แข่ง ปี 2541 – 2552

(หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

ตลาดปลายทาง	โลก	ไทย	อินเดีย	อินโดนีเซีย	เม็กซิโก	จีน	USA	เวียดนาม
สหภาพยุโรป(15)								
2541 - 2544	3,542.86	13.84	3.00	6.31	0.05	180.01	67.71	10.87
2545 - 2548	5,097.01	28.40	5.22	19.53	0.00	395.77	210.86	70.73
2549 - 2552	8,100.32	56.28	15.87	15.03	0.20	970.65	293.39	442.18
สหรัฐอเมริกา								
2541 - 2544	1,700.43	21.591	1.487	24.095	8.739	173.375		24.604
2545 - 2548	2,247.76	21.070	0.716	56.469	12.420	415.854		66.338
2549 - 2552	3,288.97	43.178	1.647	92.128	23.034	718.720		109.219
ญี่ปุ่น								
2541 - 2544	1,267.64	152.08	4.73	11.97	0.31	177.91	225.95	21.11
2545 - 2548	1,668.80	196.52	1.47	17.77	0.18	341.20	208.17	32.78
2549 - 2552	2,263.56	210.02	5.77	18.21	1.62	451.25	156.13	57.72
แคนาดา								
2541 - 2544	130.76	0.65	0.04	0.36	0.00	20.67	67.18	1.09
2545 - 2548	221.64	0.27	0.18	0.95	0.01	61.90	96.65	8.42
2549 - 2552	390.07	1.59	1.12	3.36	0.00	111.66	176.87	23.77
จีน								
2541 - 2544	22.20	0.67	2.10	1.87	0.02		6.78	0.44
2545 - 2548	35.18	0.88	2.64	2.05	0.00		11.81	4.93
2549 - 2552	49.52	1.87	7.19	1.15	0.04		41.42	8.66
ประเทศอื่น ๆ								
2541 - 2544	827.39	45.18	4.87	11.45	0.54	61.55	14.42	34.72
2545 - 2548	1,318.57	55.87	6.98	18.98	0.05	157.31	44.22	122.45
2549 - 2552	2,713.57	56.71	20.96	42.48	0.99	358.34	26.53	554.39
รวมทั้งสิ้น								
2541 - 2544	7,491.28	234.02	16.23	56.07	9.66	613.51	496.98	92.83
2545 - 2548	10,588.96	303.02	17.20	115.75	12.66	1,372.03	703.51	305.63
2549 - 2552	16,806.01	369.64	52.55	172.36	25.89	2,610.62	857.98	1,195.95

ที่มา: Global Trade Atlas (2010)

ตารางผนวกที่ ข4 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งพิกัด HS 030613 ของไทย และประเทศคู่แข่งที่สำคัญในตลาดโลก

พิกัด HS 030613	ไทย	อินเดีย	อินโดนีเซีย	เม็กซิโก	จีน	USA	เวียดนาม
มูลค่าการส่งออก							
ช่วงที่ I	1,317.62	803.28	847.06	462.39	247.75	84.76	538.69
ช่วงที่ II	823.28	825.97	786.15	313.69	353.98	74.15	958.03
ช่วงที่ III	1,203.49	785.51	812.23	364.77	334.81	49.31	1137.76
ส่วนเปลี่ยนแปลง							
ช่วงที่ I เทียบ ช่วงที่ II	-494.34	22.68	-60.92	-148.70	106.23	-10.61	419.34
ช่วงที่ II เทียบ ช่วงที่ III	380.21	-40.46	26.08	51.08	-19.17	-24.84	179.74
ช่วงก่อน: ช่วงที่ I เทียบ ช่วงที่ II							
อัตราการขยายตัวการส่งออก							
ของโลก	10.25%	3.07%	4.15%	5.02%	1.89%	3.20%	-1.86%
ของแต่ละประเทศ	-37.52%	2.82%	-7.19%	-32.16%	42.88%	-12.52%	77.84%
ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออก (%)							
world trade effect	27.33%	108.89%	57.72%	15.61%	4.41%	25.60%	-2.39%
(มูลค่า: ล้าน USD)	135.104	24.700	35.162	23.206	4.682	2.716	-10.025
market distribution effect	57.13%	-97.35%	-129.20%	4.76%	-3.43%	-39.63%	-10.64%
(มูลค่า: ล้าน USD)	282.44	-22.08	-78.71	7.08	-3.64	-4.20	-44.62
competitiveness effect	-184.46%	88.46%	-28.52%	-120.36%	99.02%	-85.98%	113.03%
(มูลค่า: ล้าน USD)	-911.88	20.06	-17.37	-178.98	105.18	-9.12	473.98
ช่วงหลัง: ช่วงที่ II เทียบ ช่วงที่ III							
อัตราการขยายตัวการส่งออก							
ของโลก	10.58%	15.73%	14.84%	13.75%	14.62%	14.23%	13.25%
ของแต่ละประเทศ	46.18%	-4.90%	3.32%	16.28%	-5.42%	-33.50%	18.76%
ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออก (%)							
world trade effect	22.91%	321.04%	447.39%	84.43%	269.97%	42.48%	70.62%
(มูลค่า: ล้าน USD)	87.11	129.90	116.67	43.12	51.76	10.55	126.93
market distribution effect	-12.29%	-5.51%	-315.89%	-52.20%	67.67%	56.17%	-36.22%
(มูลค่า: ล้าน USD)	-46.74	-2.23	-82.38	-26.66	12.97	13.95	-65.09
competitiveness effect	89.38%	-415.53%	-31.51%	67.77%	-437.64%	-198.65%	65.60%
(มูลค่า: ล้าน USD)	339.84	-168.13	-8.22	34.62	-83.91	-49.34	117.91

ตารางผนวกที่ ข5 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงการส่งออกปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง
พิกัด HS 030749 ของไทย และประเทศคู่แข่งที่สำคัญในตลาดโลก

พิกัด 030749	ไทย	อินเดีย	อินโดนีเซีย	เม็กซิโก	จีน	USA	เวียดนาม
มูลค่าการส่งออก							
ช่วงที่ I	264.21	55.83	3.94	11.77	106.35	58.57	80.65
ช่วงที่ II	316.84	52.58	8.89	12.57	178.92	43.78	113.88
ช่วงที่ III	353.81	80.73	29.49	9.72	295.36	87.96	173.27
ส่วนเปลี่ยนแปลง							
ช่วงที่ I เทียบ ช่วงที่ II	52.63	-3.25	4.95	0.79	72.56	-14.78	33.23
ช่วงที่ II เทียบ ช่วงที่ III	36.97	28.15	20.60	-2.84	116.45	44.17	59.38
ช่วงก่อน: ช่วงที่ I เทียบ ช่วงที่ II							
อัตราการขยายตัวการส่งออก							
ของโลก	40.67%	38.38%	36.24%	36.78%	33.73%	39.38%	36.21%
ของแต่ละประเทศ	19.92%	-5.82%	125.69%	6.74%	68.23%	-25.24%	41.20%
ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออก (%)							
world trade effect	204.17%	659.95%	28.84%	545.55%	49.43%	156.05%	87.89%
(มูลค่า: ล้าน USD)	107.458	21.429	1.427	4.330	35.870	23.065	29.202
market distribution effect	-121.97%	32.17%	6.61%	211.55%	1621.30%	64.55%	-23.05%
(มูลค่า: ล้าน USD)	-64.19	1.04	0.33	1.68	1176.48	9.54	-7.66
competitiveness effect	17.80%	-792.12%	64.55%	-657.10%	-1570.73%	-320.60%	35.17%
(มูลค่า: ล้าน USD)	9.37	-25.72	3.19	-5.22	-1,139.79	-47.39	11.68
ช่วงหลัง: ช่วงที่ II เทียบ ช่วงที่ III							
อัตราการขยายตัวการส่งออก							
ของโลก	33.44%	28.88%	28.60%	29.97%	25.68%	27.82%	28.08%
ของแต่ละประเทศ	11.67%	53.53%	231.79%	-22.64%	65.08%	100.89%	52.15%
ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออก (%)							
world trade effect	286.56%	53.96%	12.34%	132.39%	39.46%	27.58%	53.85%
(มูลค่า: ล้าน USD)	105.94	15.19	2.54	3.77	45.95	12.18	31.98
market distribution effect	-166.04%	-13.46%	8.39%	106.83%	26.18%	27.94%	-7.28%
(มูลค่า: ล้าน USD)	-61.38	-3.79	1.73	3.04	30.48	12.34	-4.32
competitiveness effect	-20.52%	59.50%	79.27%	-339.23%	34.36%	44.48%	53.43%
(มูลค่า: ล้าน USD)	-7.59	16.75	16.33	-9.65	40.01	19.65	31.73

ตารางผนวกที่ ข6 เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงการส่งออกเนื้อพลาสติกแข็ง
พิกัด HS 0304 ของไทย และประเทศคู่แข่งที่สำคัญในตลาดโลก

พิกัด 0304	ไทย	อินเดีย	อินโดนีเซีย	เม็กซิโก	จีน	USA	เวียดนาม
มูลค่าการส่งออก							
ช่วงที่ I	234.02	16.23	56.07	9.66	613.51	496.98	92.83
ช่วงที่ II	303.02	17.20	115.75	12.66	1,372.03	703.51	305.63
ช่วงที่ III	369.64	52.55	172.36	25.89	2,610.62	857.98	1,195.95
ส่วนเปลี่ยนแปลง							
ช่วงที่ I เทียบ ช่วงที่ II	69.01	0.98	59.68	3.00	758.52	206.53	212.81
ช่วงที่ II เทียบ ช่วงที่ III	66.62	35.35	56.61	13.24	1238.59	154.47	890.31
ช่วงก่อน: ช่วงที่ I เทียบ ช่วงที่ II							
อัตราการขยายตัวการส่งออก							
ของโลก	41.73%	41.43%	40.86%	41.36%	34.01%	41.34%	38.99%
ของแต่ละประเทศ	29.49%	6.03%	106.45%	31.07%	123.64%	41.56%	229.25%
ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออก (%)							
world trade effect (มูลค่า: ล้าน USD)	141.53% 97.663	687.10% 6.722	38.38% 22.908	133.13% 3.994	27.51% 208.657	99.46% 205.428	17.01% 36.196
market distribution effect (มูลค่า: ล้าน USD)	-10.63% -7.34	82.85% 0.81	-1.29% -0.77	-24.48% -0.73	-2.96% -22.47	-30.84% 63.70	0.45% 0.96
competitiveness effect (มูลค่า: ล้าน USD)	-30.90% -21.32	-669.95% -6.55	62.90% 37.54	-8.65% -0.26	75.45% 572.34	-30.30% -62.59	82.54% 175.65
ช่วงหลัง: ช่วงที่ II เทียบ ช่วงที่ III							
อัตราการขยายตัวการส่งออก							
ของโลก	59.79%	58.47%	58.82%	58.66%	54.01%	61.33%	51.80%
ของแต่ละประเทศ	21.99%	205.45%	48.91%	104.59%	90.27%	21.96%	291.30%
ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออก (%)							
world trade effect (มูลค่า: ล้าน USD)	271.97% 181.19	28.46% 10.06	120.26% 68.08	56.08% 7.42	59.83% 741.09	279.32% 431.45	17.78% 158.32
market distribution effect (มูลค่า: ล้าน USD)	-22.59% -15.05	6.05% 2.14	-4.45% -2.52	-11.90% -1.58	-2.97% -36.75	38.85% 60.01	3.02% 26.85
competitiveness effect (มูลค่า: ล้าน USD)	-149.39% -99.52	65.49% 23.15	-15.81% -8.95	55.81% 7.39	43.13% 534.25	-218.17% -336.99	79.20% 705.14

ตารางผนวกที่ ข7 ปัจจัยที่มีผลต่อมูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของไทย ปี 2541 - 2544 เทียบกับ ปี 2545 - 2548 และปี 2545 - 2548 เทียบกับ ปี 2549 - 2552

ประเทศ	ช่วงที่ I เทียบ ช่วงที่ II				ช่วงที่ II เทียบ ช่วงที่ III			
	%Δ มูลค่า ส่งออก (ล้าน USD)	ปัจจัยที่มีผลต่อส่งออก (%)			%Δ มูลค่า ส่งออก (ล้าน USD)	ปัจจัยที่มีผลต่อส่งออก (%)		
		WT	MK	CP		WT	MK	CP
	กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613							
EU 15	-67.98	35.91	23.49	-159.40	105.44	3.38	1.95	94.67
สหรัฐอเมริกา	-167.82	26.76	-9.12	-117.63	183.80	-2.41	-26.56	128.97
ญี่ปุ่น	-90.72	-60.31	-93.40	53.71	10.80	-235.72	-433.78	769.51
แคนาดา	-1.61	-937.15	-1,251.55	2,088.70	25.49	8.23	-11.56	103.33
จีน	-49.50	467.77	454.80	-1,022.57	5.09	2.53	-24.67	122.14
โลก	-494.34	27.33	57.13	-184.46	380.21	22.91	-12.29	89.38
ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749								
EU 15	23.97	81.95	-4.13	22.17	30.98	40.83	-39.81	98.98
สหรัฐอเมริกา	11.86	25.60	2.87	71.53	14.67	20.67	-21.46	100.79
ญี่ปุ่น	3.77	16.51	-1,839.87	1,923.35	-13.48	-40.23	-476.11	416.34
แคนาดา	2.90	50.23	6.97	42.80	4.92	8.19	-32.49	124.31
จีน	1.08	426.00	167.02	-493.02	-0.11	8,210.35	5,840.04	-14,150.39
โลก	52.63	204.17	-121.97	17.80	36.97	286.56	-166.04	-20.52
เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304								
EU 15	14.57	41.43	1.80	56.77	27.88	59.82	-1.11	41.30
สหรัฐอเมริกา	-0.52	1,352.62	-377.23	-1,075.39	22.11	43.62	-13.37	69.75
ญี่ปุ่น	44.44	109.44	-33.39	23.95	13.50	574.81	-295.76	-179.05
แคนาดา	-0.38	120.68	48.87	-269.55	1.31	15.69	3.26	81.05
จีน	0.21	188.06	55.71	-143.77	0.99	34.72	-18.62	83.90
โลก	69.01	141.53	-10.63	-30.90	66.62	271.97	-22.59	-149.39

หมายเหตุ: WT = World Effect, MK = Market Distribution Effect, CP = Competitiveness Effect

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)

ตารางผนวกที่ ข8 ปัจจัยที่มีผลต่อมูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของอินเดีย ปี 2541 - 2544 เทียบกับ ปี 2545 - 2548 และปี 2545 - 2548 เทียบกับ ปี 2549 - 2552

ประเทศ	ช่วงที่ I เทียบ ช่วงที่ II				ช่วงที่ II เทียบ ช่วงที่ III			
	%Δ มูลค่า ส่งออก (ล้าน USD)	ปัจจัยที่มีผลต่อส่งออก (%)			%Δ มูลค่า ส่งออก (ล้าน USD)	ปัจจัยที่มีผลต่อส่งออก (%)		
		WT	MK	CP		WT	MK	CP
กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613								
EU 15	60.56	41.49	36.23	22.28	105.59	40.83	16.37	42.80
สหรัฐอเมริกา	134.57	-6.75	-10.89	117.64	-141.93	26.71	-8.26	-118.45
ญี่ปุ่น	-197.91	-28.78	-34.87	-36.34	-10.21	-216.65	-515.89	632.54
แคนาดา	13.54	-21.59	-23.69	145.27	13.59	16.71	-9.67	92.96
จีน	-6.96	223.30	213.47	-536.77	-5.49	29.90	-13.85	-116.04
โลก	22.68	108.89	-97.35	88.46	-40.46	321.04	-5.51	-415.53
ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749								
EU 15	5.34	217.17	10.30	-127.47	16.12	37.70	-23.43	85.73
สหรัฐอเมริกา	1.10	539.02	200.41	-639.43	2.44	110.88	-17.38	6.50
ญี่ปุ่น	-6.82	6.05	-48.45	-57.60	1.03	-18.04	-97.96	216.01
แคนาดา	-0.90	149.03	61.67	-310.69	-0.17	150.35	-41.55	-208.80
จีน	-0.25	223.53	88.66	-412.19	2.87	23.24	16.98	59.78
โลก	-3.25	659.95	32.17	-792.12	28.15	53.96	-13.46	59.50
เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304								
EU 15	2.23	58.93	3.25	37.82	10.64	28.84	0.15	71.01
สหรัฐอเมริกา	-0.77	62.21	-17.68	-144.53	0.93	35.60	-9.36	73.77
ญี่ปุ่น	-3.26	46.46	-13.64	-132.82	4.30	12.11	-7.89	95.78
แคนาดา	0.14	18.02	7.26	74.72	0.94	14.10	3.20	82.70
จีน	0.54	242.67	80.28	-222.95	4.55	17.42	-16.46	99.03
โลก	0.98	687.10	82.85	-669.95	35.35	28.46	6.05	65.49

หมายเหตุ: WT = World Effect, MK = Market Distribution Effect, CP = Competitiveness Effect

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)

ตารางผนวกที่ ข9 ปัจจัยที่มีผลต่อมูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของอินโดนีเซีย ปี

2541 - 2544 เทียบกับ ปี 2545 - 2548 และปี 2545 - 2548 เทียบกับ ปี 2549 - 2552

ประเทศ	ช่วงที่ I เทียบ ช่วงที่ II				ช่วงที่ II เทียบ ช่วงที่ III			
	%Δ มูลค่า ส่งออก (ล้าน USD)	ปัจจัยที่มีผลต่อส่งออก (%)			%Δ มูลค่า ส่งออก (ล้าน USD)	ปัจจัยที่มีผลต่อส่งออก (%)		
		WT	MK	CP		WT	MK	CP
กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613								
EU 15	9.02	308.73	260.45	-469.17	13.57	243.59	119.00	-262.59
สหรัฐอเมริกา	53.97	-4.56	-14.42	118.98	115.13	2.60	-20.88	118.28
ญี่ปุ่น	-110.66	-94.85	-114.66	109.51	-96.49	-32.79	-96.96	29.75
แคนาดา	3.00	56.03	64.46	-220.49	-6.90	25.27	5.69	-130.96
จีน	-12.09	150.45	142.54	-392.99	1.64	26.86	-72.24	145.38
โลก	-60.92	57.72	-129.20	-28.52	26.08	447.39	-315.89	-31.51
ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749								
EU 15	2.78	15.17	1.08	83.76	4.35	16.41	-8.96	92.55
สหรัฐอเมริกา	0.15	38.45	13.38	48.17	0.89	6.88	-1.26	94.37
ญี่ปุ่น	-0.34	2.28	-47.10	-55.18	0.85	-0.92	-5.03	105.95
แคนาดา	0.00	304.76	101.72	-306.47	0.15	1.19	-0.45	99.26
จีน	0.86	41.05	17.07	41.88	2.49	62.40	45.91	-8.31
โลก	4.95	28.84	6.61	64.55	20.60	12.34	8.39	79.27
เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304								
EU 15	13.23	20.77	1.29	77.93	-4.51	256.61	1.81	-358.42
สหรัฐอเมริกา	32.37	22.86	-7.55	84.68	35.66	72.67	-20.48	47.81
ญี่ปุ่น	5.79	65.10	-19.38	54.28	0.45	1,424.87	-903.49	-421.38
แคนาดา	0.58	42.90	17.58	39.52	2.42	29.46	6.42	64.11
จีน	0.18	659.01	231.40	-790.41	-0.90	104.54	-29.11	-175.43
โลก	59.68	38.38	-1.29	62.90	56.61	120.26	-4.45	-15.81

หมายเหตุ: WT = World Effect, MK = Market Distribution Effect, CP = Competitiveness Effect

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)

ตารางผนวกที่ ข10 ปัจจัยที่มีผลต่อมูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของเม็กซิโก ปี 2541 - 2544 เทียบกับ ปี 2545 - 2548 และปี 2545 - 2548 เทียบกับ ปี 2549 - 2552

ประเทศ	ช่วงที่ I เทียบ ช่วงที่ II				ช่วงที่ II เทียบ ช่วงที่ III			
	%Δ มูลค่า ส่งออก (ล้าน USD)	ปัจจัยที่มีผลต่อส่งออก (%)			%Δ มูลค่า ส่งออก (ล้าน USD)	ปัจจัยที่มีผลต่อส่งออก (%)		
		WT	MK	CP		WT	MK	CP
กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613								
EU 15	-8.11	36.40	29.43	-165.83	7.90	11.22	5.73	83.05
สหรัฐอเมริกา	-142.05	19.34	3.46	-122.80	33.36	45.98	-80.76	134.78
ญี่ปุ่น	-0.79	-31.10	-38.87	-30.03	0.52	-8.98	-20.38	129.36
แคนาดา	-0.01	0.00	0.00	-100.00	0.11	0.05	0.00	99.94
จีน	1.91	0.00	0.00	100.00	9.38	-0.53	-3.33	103.86
โลก	-148.70	15.61	4.76	-120.36	51.08	84.43	-52.20	67.77
ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749								
EU 15	-3.29	46.68	3.85	-150.53	1.85	5.48	-3.30	97.82
สหรัฐอเมริกา	-0.24	1,121.32	421.37	-1,642.70	-2.84	41.57	-3.45	-138.12
ญี่ปุ่น	0.64	0.08	-2.26	102.18	-0.12	-35.76	-213.14	148.90
แคนาดา	-0.05	286.38	95.85	-482.23	-0.19	22.01	-7.96	-114.04
จีน	2.22	0.13	0.05	99.82	0.05	5,277.64	3,848.62	-9,026.26
โลก	0.79	545.55	211.55	-657.10	-2.84	132.39	106.83	-339.23
เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304								
EU 15	-0.04	48.40	2.76	-151.16	0.20	1.39	0.01	98.60
สหรัฐอเมริกา	3.68	76.29	-21.91	45.62	10.61	53.95	-14.69	60.74
ญี่ปุ่น	-0.14	72.67	-22.26	-150.41	1.44	4.32	-2.81	98.49
แคนาดา	0.00	32.16	13.02	54.83	0.00	548.48	125.12	-773.60
จีน	-0.02	58.59	17.22	-175.81	0.04	0.00	0.00	100.00
โลก	3.00	133.13	-24.48	-8.65	13.24	56.08	-11.90	55.81

หมายเหตุ: WT = World Effect, MK = Market Distribution Effect, CP = Competitiveness Effect

ที่มา: Global Trade Atlas (2010)

ตารางผนวกที่ ข11 ปัจจัยที่มีผลต่อมูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของจีน ปี 2541 - 2544 เทียบกับ ปี 2545 - 2548 และปี 2545 - 2548 เทียบกับ ปี 2549 - 2552

ประเทศ	ช่วงที่ I เทียบ ช่วงที่ II				ช่วงที่ II เทียบ ช่วงที่ III			
	%Δ มูลค่าส่งออก (ล้าน USD)	ปัจจัยที่มีผลต่อส่งออก (%)			%Δ มูลค่าส่งออก (ล้าน USD)	ปัจจัยที่มีผลต่อส่งออก (%)		
		WT	MK	CP		WT	MK	CP
กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613								
EU 15	-61.92	34.56	32.33	-166.89	82.20	3.49	1.50	95.01
สหรัฐอเมริกา	46.88	-1.66	-3.62	105.28	-60.87	12.63	-10.28	-102.35
ญี่ปุ่น	23.44	-96.02	-104.29	300.31	-32.83	-37.57	-93.74	31.31
แคนาดา	5.56	-12.67	-13.52	126.18	-0.51	255.24	22.07	-377.31
จีน	-	-	-	-	-	-	-	-
โลก	106.23	4.41	-3.43	99.02	-19.17	269.97	67.67	-437.64
ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749								
EU 15	19.90	18.96	1.66	79.38	24.41	20.75	-10.93	90.19
สหรัฐอเมริกา	23.94	16.55	-0.20	83.65	21.96	19.75	-22.16	102.40
ญี่ปุ่น	12.20	-18.66	-180.14	298.80	8.27	-105.56	-324.94	530.50
แคนาดา	41.24	2,918.18	2,901.28	-5,719.46	49.76	174.30	142.35	-216.65
จีน	-	-	-	-	-	-	-	-
โลก	72.56	49.43	1,621.30	-1,570.73	116.45	39.46	26.18	34.36
เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304								
EU 15	215.76	33.21	4.83	61.96	574.88	35.56	-1.62	66.06
สหรัฐอเมริกา	242.48	14.27	-10.04	95.77	302.87	55.34	-18.82	63.48
ญี่ปุ่น	163.29	23.78	-13.27	89.49	110.05	113.20	-54.27	41.07
แคนาดา	41.24	22.60	5.55	71.85	49.76	92.41	25.22	-17.63
จีน	-	-	-	-	-	-	-	-
โลก	758.52	27.51	-2.96	75.45	1,238.59	59.83	-2.97	43.13

หมายเหตุ: WT = World Effect, MK = Market Distribution Effect, CP = Competitiveness Effect

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)

ตารางผนวกที่ ข12 ปัจจัยที่มีผลต่อมูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของสหรัฐอเมริกา ปี 2541 - 2544 เทียบกับ ปี 2545 - 2548 และปี 2545 - 2548 เทียบกับ ปี 2549 - 2552

ประเทศ	ช่วงที่ I เทียบ ช่วงที่ II				ช่วงที่ II เทียบ ช่วงที่ III			
	%Δ มูลค่า ส่งออก (ล้าน USD)	ปัจจัยที่มีผลต่อส่งออก (%)			%Δ มูลค่า ส่งออก (ล้าน USD)	ปัจจัยที่มีผลต่อส่งออก (%)		
		WT	MK	CP		WT	MK	CP
กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613								
EU 15	-0.11	309.51	271.02	-680.53	1.86	17.86	8.88	73.25
สหรัฐอเมริกา	-	-	-	-	-	-	-	-
ญี่ปุ่น	-2.15	-69.02	-80.04	49.06	-3.04	-18.40	-42.93	-38.68
แคนาดา	-10.52	-107.74	-120.89	128.63	-15.20	56.13	25.54	-181.67
จีน	0.46	387.03	359.65	-646.68	-1.42	19.47	-24.07	-95.41
โลก	-10.61	25.60	-39.63	-85.98	-24.84	42.48	56.17	-198.65
ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749								
EU 15	-11.27	67.79	4.49	-172.28	4.30	29.50	-14.73	85.22
สหรัฐอเมริกา	-	-	-	-	-	-	-	-
ญี่ปุ่น	1.96	1.73	-81.05	179.33	-0.41	-90.42	-505.99	496.41
แคนาดา	-0.82	346.15	158.35	-604.50	-0.64	125.15	-9.41	-215.74
จีน	0.47	2,358.18	1,128.37	-3,386.55	29.97	49.88	35.69	14.43
โลก	-14.78	156.05	64.55	-320.60	44.17	27.58	27.94	44.48
เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304								
EU 15	143.16	19.20	-0.35	81.14	82.53	152.73	-3.96	-48.77
สหรัฐอเมริกา	-	-	-	-	-	-	-	-
ญี่ปุ่น	-17.78	510.97	-14.20	-596.78	-52.03	177.15	-68.20	-208.96
แคนาดา	29.47	220.21	125.97	-246.18	80.23	85.00	11.12	3.88
จีน	5.02	69.68	13.86	16.46	29.61	-26.04	-50.49	176.53
โลก	206.53	99.46	30.84	-30.30	154.47	279.32	38.85	-218.17

หมายเหตุ: WT = World Effect, MK = Market Distribution Effect, CP = Competitiveness Effect

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)

ตารางผนวกที่ ข13 ปัจจัยที่มีผลต่อมูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งของเวียดนามปี 2541 - 2544 เทียบกับ ปี 2545 - 2548 และปี 2545 - 2548 เทียบกับ ปี 2549 - 2552

ประเทศ	ช่วงที่ I เทียบ ช่วงที่ II				ช่วงที่ II เทียบ ช่วงที่ III			
	%Δ มูลค่าส่งออก (ล้าน USD)	ปัจจัยที่มีผลต่อส่งออก (%)			%Δ มูลค่าส่งออก (ล้าน USD)	ปัจจัยที่มีผลต่อส่งออก (%)		
		WT	MK	CP		WT	MK	CP
กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030613								
EU 15	-3.55	385.46	412.55	-898.01	86.33	14.44	7.04	78.52
สหรัฐอเมริกา	206.67	-5.75	0.00	105.75	-0.58	4,039.17	0.00	-4,139.17
ญี่ปุ่น	141.58	-53.69	-50.21	203.90	-19.41	-257.67	-534.92	692.59
แคนาดา	15.42	22.64	21.34	-143.98	27.83	2.52	-9.95	107.43
จีน	1.75	49.66	51.82	-1.49	-0.88	25.36	-31.81	-93.54
โลก	419.34	-2.39	-10.64	113.03	179.74	70.62	-36.22	65.60
ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 030749								
EU 15	9.37	48.03	3.03	48.94	31.65	10.53	-8.11	97.58
สหรัฐอเมริกา	1.82	54.69	18.53	26.79	1.20	74.13	-10.65	36.51
ญี่ปุ่น	10.42	-9.78	-138.39	248.18	-0.85	-387.18	-1,945.46	2,232.64
แคนาดา	0.20	118.02	39.71	-57.73	0.00072	18,990.12	-5,606.25	-13,283.87
จีน	0.81	51.28	21.42	27.31	-1.18	138.36	103.36	-341.71
โลก	33.23	87.89	-23.05	35.17	59.38	53.85	-7.28	53.43
เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง พิกัด HS 0304								
EU 15	59.85	7.69	0.60	91.71	371.46	9.97	0.11	89.92
สหรัฐอเมริกา	41.73	17.79	-5.20	87.42	42.88	70.80	-9.34	38.54
ญี่ปุ่น	11.67	56.52	-14.01	57.49	24.94	45.76	-22.30	76.53
แคนาดา	7.33	9.57	3.78	86.65	15.35	39.37	10.96	49.67
จีน	4.49	3.79	0.00	96.20	3.73	46.31	-22.11	75.80
โลก	212.81	17.01	0.45	82.54	890.31	17.78	3.02	79.20

หมายเหตุ: WT = World Effect, MK = Market Distribution Effect, CP = Competitiveness Effect

ที่มา: คำนวณโดยใช้ข้อมูลจาก Global Trade Atlas (2010)



ภาคผนวก ค

ผลการวิเคราะห์ดัชนีค่าเงินที่แท้จริง

Real Effective Exchange Rate: REER

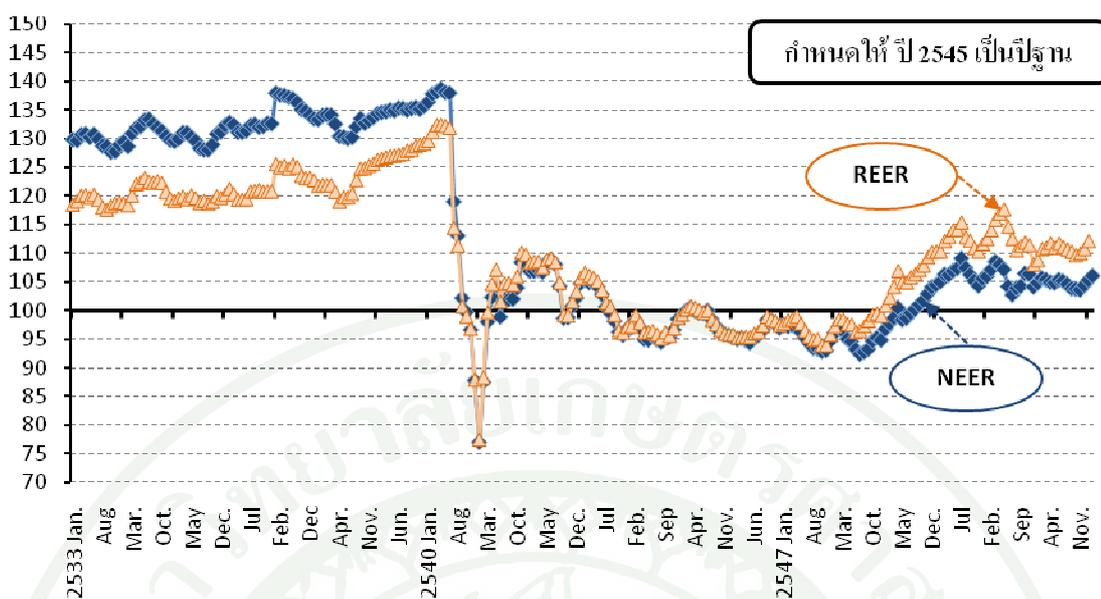
ตารางผนวกที่ ค1 ดัชนีค่าเงิน (NEER) และดัชนีค่าเงินที่แท้จริง (REER) รายเดือนตั้งแต่ มกราคม 2533 ถึง กรกฎาคม 2553 (ปี 2545 = 100)

ปี	NEER	REER	ปี	NEER	REER	ปี	NEER	REER	ปี	NEER	REER	ปี	NEER	REER
2533			2534			2535			2536			2537		
ม.ค.	131.80	120.03	ม.ค.	131.39	120.27	ม.ค.	131.52	120.68	ม.ค.	134.36	121.80	ม.ค.	140.07	127.24
ก.พ.	131.66	120.62	ก.พ.	130.61	119.92	ก.พ.	131.94	121.15	ก.พ.	134.84	122.83	ก.พ.	139.74	126.69
มี.ค.	132.71	121.61	มี.ค.	132.92	121.63	มี.ค.	133.05	121.44	มี.ค.	134.42	121.93	มี.ค.	139.65	126.97
เม.ย.	132.83	121.73	เม.ย.	133.91	123.68	เม.ย.	133.01	121.00	เม.ย.	133.09	120.95	เม.ย.	139.32	126.41
พ.ค.	132.21	121.29	พ.ค.	134.20	124.00	พ.ค.	132.24	121.70	พ.ค.	133.08	120.87	พ.ค.	139.05	127.14
มิ.ย.	132.76	121.81	มิ.ย.	135.30	124.79	มิ.ย.	131.54	121.20	มิ.ย.	133.38	121.01	มิ.ย.	138.39	126.67
ก.ค.	131.87	120.90	ก.ค.	135.42	124.09	ก.ค.	130.27	120.31	ก.ค.	134.38	122.35	ก.ค.	137.15	125.13
ส.ค.	130.72	119.55	ส.ค.	134.58	123.94	ส.ค.	129.99	120.71	ส.ค.	134.53	122.44	ส.ค.	136.86	124.74
ก.ย.	130.63	119.14	ก.ย.	133.91	124.16	ก.ย.	130.02	120.21	ก.ย.	134.00	122.67	ก.ย.	136.18	124.76
ต.ค.	129.57	119.79	ต.ค.	133.36	123.91	ต.ค.	130.92	120.55	ต.ค.	134.17	122.32	ต.ค.	135.52	124.33
พ.ย.	129.71	120.22	พ.ย.	132.38	122.27	พ.ย.	132.81	121.52	พ.ย.	134.72	122.38	พ.ย.	135.38	123.36
ธ.ค.	130.92	120.47	ธ.ค.	131.73	121.11	ธ.ค.	133.18	121.25	ธ.ค.	134.64	122.39	ธ.ค.	136.07	123.52
2538			2539			2540			2541			2542		
ม.ค.	136.22	123.52	ม.ค.	136.41	127.95	ม.ค.	138.51	131.34	ม.ค.	78.15	78.44	ม.ค.	108.45	109.75
ก.พ.	136.15	123.48	ก.พ.	136.64	128.18	ก.พ.	139.90	132.90	ก.พ.	88.80	89.41	ก.พ.	108.45	109.95
มี.ค.	134.58	122.30	มี.ค.	136.77	128.42	มี.ค.	140.33	134.13	มี.ค.	99.49	100.93	มี.ค.	108.69	109.97
เม.ย.	132.39	120.57	เม.ย.	137.06	128.62	เม.ย.	140.78	134.17	เม.ย.	103.86	105.94	เม.ย.	108.31	108.85
พ.ค.	132.28	121.37	พ.ค.	136.94	128.70	พ.ค.	140.20	133.97	พ.ค.	106.10	108.50	พ.ค.	110.14	110.34
มิ.ย.	131.98	121.35	มิ.ย.	137.42	128.90	มิ.ย.	140.08	133.59	มิ.ย.	100.36	102.89	มิ.ย.	110.50	110.54
ก.ค.	132.21	121.95	ก.ค.	137.37	129.03	ก.ค.	120.80	115.90	ก.ค.	103.58	106.10	ก.ค.	109.67	109.82
ส.ค.	134.11	124.38	ส.ค.	137.05	129.61	ส.ค.	114.78	112.77	ส.ค.	103.44	106.18	ส.ค.	105.81	106.20
ก.ย.	135.55	126.43	ก.ย.	137.34	129.74	ก.ย.	103.71	102.05	ก.ย.	103.55	105.84	ก.ย.	100.15	100.49
ต.ค.	134.71	126.50	ต.ค.	137.53	130.39	ต.ค.	101.21	100.21	ต.ค.	105.52	107.28	ต.ค.	100.28	100.41
พ.ย.	135.23	126.95	พ.ย.	137.21	130.69	พ.ย.	98.07	98.08	พ.ย.	110.06	111.57	พ.ย.	102.27	102.85
ธ.ค.	135.74	127.29	ธ.ค.	137.72	130.83	ธ.ค.	89.10	89.01	ธ.ค.	109.86	111.16	ธ.ค.	103.72	104.63
2543			2544			2545 = 100 (ปีฐาน)			2546			2547		
ม.ค.	106.32	107.08	ม.ค.	98.51	98.44	ม.ค.	100.73	100.58	ม.ค.	96.73	97.06	ม.ค.	98.87	99.02
ก.พ.	106.96	107.99	ก.พ.	99.81	100.50	ก.พ.	101.58	101.44	ก.พ.	96.40	96.47	ก.พ.	98.69	99.57
มี.ค.	106.43	107.43	มี.ค.	98.51	99.11	มี.ค.	101.98	102.03	มี.ค.	96.65	96.62	มี.ค.	98.88	99.77
เม.ย.	106.46	107.06	เม.ย.	96.40	97.40	เม.ย.	101.45	101.82	เม.ย.	96.29	96.66	เม.ย.	99.05	100.21
พ.ค.	105.77	106.47	พ.ค.	96.29	97.48	พ.ค.	101.09	101.42	พ.ค.	95.77	96.61	พ.ค.	97.71	98.97
มิ.ย.	104.38	104.94	มิ.ย.	96.98	97.66	มิ.ย.	101.02	100.90	มิ.ย.	96.82	97.20	มิ.ย.	96.65	97.71
ก.ค.	102.18	102.66	ก.ค.	96.34	97.05	ก.ค.	101.50	101.28	ก.ค.	97.16	97.51	ก.ค.	95.67	96.66
ส.ค.	101.05	102.01	ส.ค.	95.88	96.40	ส.ค.	99.92	99.61	ส.ค.	97.99	98.56	ส.ค.	94.82	96.07
ก.ย.	99.60	100.51	ก.ย.	96.71	97.46	ก.ย.	98.77	98.82	ก.ย.	99.85	100.18	ก.ย.	94.72	96.22
ต.ค.	97.69	97.79	ต.ค.	96.80	96.85	ต.ค.	97.58	97.79	ต.ค.	99.77	99.74	ต.ค.	94.27	95.14
พ.ย.	97.13	97.35	พ.ย.	98.07	98.13	พ.ย.	97.35	97.17	พ.ย.	99.21	99.42	พ.ย.	94.42	95.14
ธ.ค.	98.25	98.41	ธ.ค.	99.97	100.00	ธ.ค.	97.08	97.05	ธ.ค.	98.40	98.67	ธ.ค.	96.09	96.97

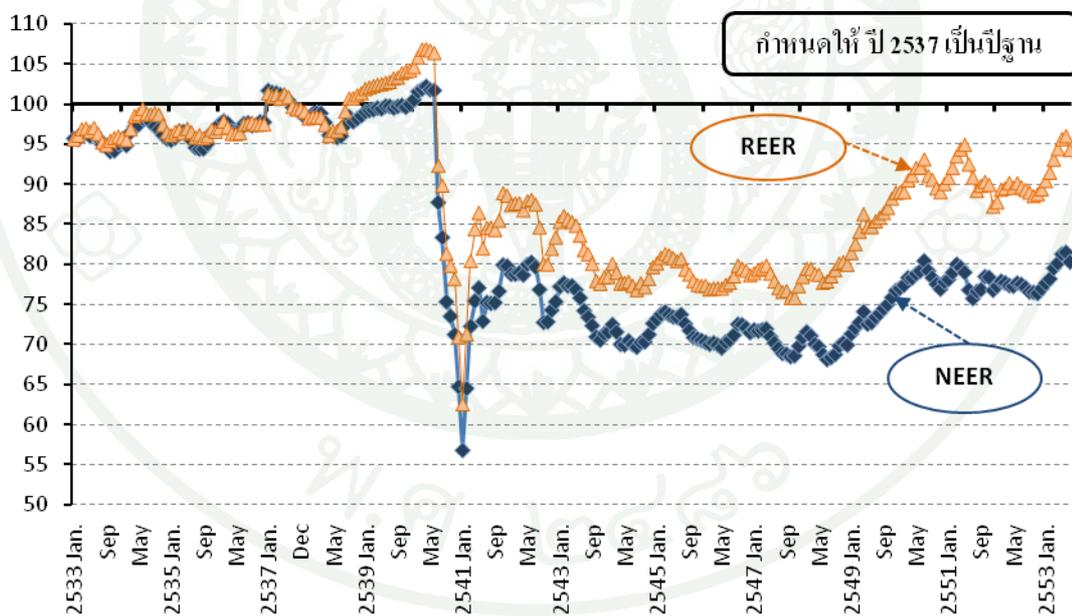
ตารางผนวกที่ 1 (ต่อ)

ปี	NEER	REER												
2548			2549			2550			2551			2552		
ม.ค.	97.56	98.46	ม.ค.	98.21	102.22	ม.ค.	106.06	111.73	ม.ค.	107.55	113.98	ม.ค.	106.41	110.21
ก.พ.	98.53	99.72	ก.พ.	99.23	103.60	ก.พ.	106.59	111.73	ก.พ.	108.76	115.53	ก.พ.	107.26	112.21
มี.ค.	97.84	99.71	มี.ค.	100.18	105.50	มี.ค.	107.88	113.61	มี.ค.	110.18	117.34	มี.ค.	106.96	112.41
เม.ย.	96.42	98.91	เม.ย.	102.01	108.29	เม.ย.	107.81	114.33	เม.ย.	109.63	118.49	เม.ย.	106.53	113.21
พ.ค.	95.98	98.78	พ.ค.	99.86	106.34	พ.ค.	108.54	115.55	พ.ค.	108.76	119.18	พ.ค.	106.39	112.42
มิ.ย.	94.63	97.51	มิ.ย.	100.14	106.29	มิ.ย.	109.00	115.60	มิ.ย.	105.76	116.12	มิ.ย.	106.94	113.15
ก.ค.	93.77	97.71	ก.ค.	101.07	107.18	ก.ค.	110.75	116.89	ก.ค.	104.27	114.03	ก.ค.	106.71	112.51
ส.ค.	94.13	98.52	ส.ค.	101.71	107.75	ส.ค.	109.05	114.28	ส.ค.	105.51	111.94	ส.ค.	106.16	112.11
ก.ย.	94.67	99.49	ก.ย.	102.56	108.48	ก.ย.	107.85	113.68	ก.ย.	105.80	112.73	ก.ย.	105.41	111.69
ต.ค.	96.13	100.53	ต.ค.	103.29	109.27	ต.ค.	106.74	112.32	ต.ค.	108.06	113.32	ต.ค.	105.33	111.10
พ.ย.	96.64	100.79	พ.ย.	104.46	110.71	พ.ย.	105.90	111.75	พ.ย.	107.94	112.87	พ.ย.	105.17	111.39
ธ.ค.	96.27	100.35	ธ.ค.	105.65	111.64	ธ.ค.	107.16	113.04	ธ.ค.	105.70	109.46	ธ.ค.	105.99	112.17
2553														
ม.ค.	106.92	113.50												
ก.พ.	107.66	114.78												
มี.ค.	109.51	116.87												
เม.ย.	110.37	118.50												
พ.ค.	111.92	120.07												
มิ.ย.	112.21	120.53												
ก.ค.	110.55	118.35												
ส.ค.	111.22													

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย (2553)



ภาพผนวกที่ ค1 ความสัมพันธ์ระหว่างค่า NEER และดัชนี REER โดยใช้ปี 2545 เป็นปีฐาน
ที่มา: จากการคำนวณ (2553)



ภาพผนวกที่ ค2 ความสัมพันธ์ระหว่างค่า NEER และดัชนี REER โดยใช้ปี 2537 เป็นปีฐาน
ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย (2553)

ประวัติการศึกษา และการทำงาน

ชื่อ -นามสกุล

นางสาวพัชรี วิหะกะรัตน์

วัน เดือน ปี ที่เกิด

วันที่ 5 เดือนสิงหาคม พ.ศ. 2525

สถานที่เกิด

จังหวัดสงขลา

ประวัติการศึกษา

วิทยาศาสตร์บัณฑิต (เศรษฐศาสตร์เกษตร)

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

