

อุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูปของไทย เป็นอุตสาหกรรมส่งออกหลักที่สำคัญของประเทศไทย ซึ่งมีพื้นฐานของการเติบโตอย่างต่อเนื่องจากความเข้มแข็งภายในประเทศของภาคการเกษตรและอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร จนส่งผลต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศ และสามารถนำรายได้จากการส่งออกเข้าสู่ประเทศเป็นอันดับต้นๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกุ้งแปรรูปและปลาหมึกกระป๋องซึ่งครองส่วนแบ่งเป็นอันดับหนึ่งในตลาดโลกอย่างต่อเนื่องเป็นเวลากว่าหลายปี และสามารถสร้างรายได้เข้าประเทศปีละกว่าหลายหมื่นล้านบาท โดยมีตลาดส่งออกหลักที่สำคัญ คือ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป

อย่างไรก็ตาม ในระยะหลังอุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูปของไทยต้องเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงทั้งจากปัจจัยภายในและภายนอกประเทศหลายๆ ด้าน ปัญหาภายในประเทศ ได้แก่ ปัญหาด้านผลผลิตไม่คงที่ เนื่องจากราคาดันทุนการผลิตที่สูงขึ้น รวมถึงการขาดแคลนวัตถุดิบ ซึ่งเป็นอุปสรรคที่สำคัญต่อการขยายตัวของผลิตผลของอุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูป นอกจากนี้ ประเทศไทยยังประสบกับปัญหาภายนอกประเทศ โดยเฉพาะการกีดกันทางการค้าจากประเทศคู่ค้าต่างๆ ทั้งด้านมาตรการทางภาษี เช่น GSP (Generalized System of Preferences) และการนำมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีอันเข้มงวดใหม่ๆ มาใช้ เช่น ด้านการอนุรักษ์ธรรมชาติ ด้านสุขอนามัย และสิ่งแวดล้อม เป็นต้น ทำให้ผู้ประกอบการไทยมีอุปสรรคในการส่งออกมากขึ้น

นอกจากนี้ ไทยเรายังต้องเผชิญกับการแข่งขันที่สูงขึ้น เนื่องจากการปรับตัวของกลุ่มคู่แข่งในประเทศเพื่อนบ้านของไทยหลายประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศเวียดนาม ซึ่งในปัจจุบันอุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูปของเวียดนามได้มีการเติบโตอย่างโดดเด่น ส่วนหนึ่งเกิดจากการลงทุนจากต่างประเทศ ซึ่งทำให้ไทยเสียความได้เปรียบจากช่องว่างทางเทคโนโลยีกับประเทศเพื่อนบ้าน อีกทั้งเวียดนามยังได้ปรับนโยบายเศรษฐกิจของตนหลายประการ อาทิ การยืดหยุ่นของกฎหมายการลงทุนของต่างชาติ การเข้าเป็นสมาชิก WTO ซึ่งจะทำให้เวียดนามได้รับสิทธิพิเศษทางการค้าหลายๆ อย่างเทียบเท่าไทย การจัดทำ Japan-Vietnam Economic Partnership Agreement (JVEPA) เพื่อส่งเสริมการลงทุนของญี่ปุ่นในเวียดนาม ตลอดจนการทำข้อตกลงการค้าทวิภาคีเพื่อลดภาษีสินค้านำเข้าจากสหรัฐอเมริกา The US-Vietnam Bilateral Trade Agreement: (BTA) กับสหรัฐฯ ซึ่งเป็นตลาดหลัก เวียดนามจึงอาจกลายเป็นคู่แข่งที่สำคัญของประเทศไทยในอุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูปได้ในอนาคต

ผู้เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูปทั้งในภาครัฐและเอกชนจึงเห็นถึงความจำเป็นในการร่วมมือกันเพื่อวางแผนทางเพื่อกำหนดท่าทีและบทบาทของไทยในการแข่งขันระหว่างไทยและเวียดนามทั้งในเชิงคู่ค้าและคู่แข่ง ดังนั้นคณะผู้วิจัยจึงได้ดำเนินการวิจัยเพื่อศึกษาและวิเคราะห์

อุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูปทั้งของไทยและเวียดนามในเชิงลึก เพื่อเปรียบเทียบถึงนโยบายในระดับมหภาคและนโยบายทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศของไทยและเวียดนาม

วัตถุประสงค์และระเบียบวิธีศึกษา

งานวิจัยชิ้นนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงนโยบายทางเศรษฐกิจระดับมหภาคและนโยบายทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศทั้งของประเทศไทยและสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามโดยเฉพาะที่เกี่ยวกับสินค้ากลุ่มอาหารทะเลแปรรูป รวมทั้งพันธกรณีของไทยและเวียดนามในความตกลงทางการค้าระหว่างประเทศที่สำคัญ เพื่อศึกษาลักษณะของอุตสาหกรรมกลุ่มอาหารทะเลแปรรูปของทั้งสองประเทศในเชิงลึก เพื่อให้ทราบถึงกฎ ระเบียบ กระบวนการผลิต สภาวะตลาด รวมถึงปัจจัยที่เอื้อและปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จของอุตสาหกรรมนี้ในเวทีโลก และนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์เปรียบเทียบถึงความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศไทยกับสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามในสินค้ากลุ่มอาหารทะเลแปรรูป รวมถึงจัดทำเป็นกรณีศึกษา และเพื่อจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบายที่ประเทศไทยควรมีเพื่อส่งเสริมกลุ่มผู้ประกอบการอุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูปทั้งในแง่การผลิตและการลงทุน รวมถึงนโยบายและทำที่ที่เหมาะสมของประเทศไทยต่อสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามทั้งในเชิงคู่ค้าและคู่แข่งต่อกลุ่มสินค้านี้

โดยวิธีการดำเนินการวิจัย แบ่งเป็นสามส่วน ส่วนที่หนึ่ง คือการวิจัยเชิงคุณภาพจากข้อมูลทุติยภูมิและข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชน ได้แก่ ข้อมูลพื้นฐานของอุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูปของไทยและเวียดนาม นโยบายทางการค้าและเศรษฐกิจของภาครัฐของไทยและเวียดนามที่มีต่ออุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูป การเปิดเสรีทางการค้าของไทยและเวียดนาม และข้อตกลงระหว่างประเทศต่างๆ รวมถึงสถานะและปัจจัยในการแข่งขันของอุตสาหกรรม ส่วนที่สอง เป็นการวิเคราะห์เชิงนโยบาย ศึกษาตามหลักการและกรอบการวิเคราะห์เชิงนโยบายของ WTO Trade Policy Review Report ซึ่งจะทำให้การศึกษาตั้งแต่ในเรื่องนโยบายเศรษฐกิจมหภาค นโยบายเศรษฐกิจระหว่างประเทศ สถาบันและองค์กรของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนและดำเนินนโยบายทางเศรษฐกิจ มาตรการทางการค้าและการลงทุนต่างๆ และ ส่วนสุดท้าย การสังเคราะห์ข้อมูลรวมกับผลการวิจัยที่ได้จากส่วนที่ 1 และ 2 และจัดทำเป็นข้อมูลเชิงเปรียบเทียบ เพื่อจัดทำเป็นข้อเสนอแนะเชิงนโยบายแก่ภาครัฐและเอกชนของไทยในแง่ของนโยบายและทำที่ที่ไทยควรมีต่อเวียดนาม ทั้งในด้านการเจรจาเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูป รวมทั้งแนวทางการร่วมมืออื่นๆ ที่จะช่วยเสริมสร้างให้อุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูปของไทย สามารถปรับตัวเพื่อแข่งขันหรือร่วมมือกับเวียดนามในอุตสาหกรรมดังกล่าวได้อย่างเหมาะสม ผลจากการศึกษาสรุปได้ดังนี้

ผลการวิเคราะห์อุตสาหกรรม

การวิเคราะห์ข้อมูลอุตสาหกรรมกุ้งและปลาแปรรูปของไทยและเวียดนามภายใต้ตัวแบบ Diamond Model และ Porter's Five Forces Model พบว่า

ในด้านความพร้อมภายในประเทศ อาทิ ทรัพยากรมนุษย์ ไทยขาดแคลนแรงงานในบางภาคส่วนของอุตสาหกรรม เนื่องจากอุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูปเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานสูง (Labor intensive) ทั้งในภาคการเกษตรและอุตสาหกรรม โดยเฉพาะภาคการประมง และมีลักษณะงานที่หนัก ส่วนแรงงานเวียดนามถึงจะมีจำนวนมากและค่าแรงต่ำกว่าแต่ทักษะฝีมือยังเป็นรองแรงงานไทย

ในด้านทรัพยากรทางกายภาพ อุตสาหกรรมกุ้งแปรรูปส่วนต้นน้ำของไทยมีความเข้มแข็ง ทำให้มีวัตถุดิบป้อนเข้าสู่โรงงานแปรรูปกุ้งค่อนข้างสม่ำเสมอ ที่ตั้งทางภูมิศาสตร์และภูมิอากาศของประเทศไทยเอื้ออำนวยต่อการเพาะเลี้ยงกุ้ง มีแหล่งเลี้ยงกระจายอยู่ทั่วทุกภูมิภาคทำให้สามารถเลี้ยงกุ้งได้ตลอดทั้งปี ปัจจุบันไทยสามารถเลี้ยงกุ้งขาวได้ถึง 2-3 รอบต่อปี ขณะที่เวียดนามเลี้ยงกุ้งขาวได้เพียง 1-2 รอบต่อปี

อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องของไทยและเวียดนามยังคงต้องพึ่งพิงเนื้อปลาทูน่านำเข้าเป็นหลัก เนื่องจากไม่มีกองเรือเป็นของตนเอง นอกจากนี้ไทยยังต้องนำเข้าเหล็กเพื่อผลิตกระป๋องปลาทูน่าด้วยราคาแพงจากการผูกขาดการนำเข้าเหล็กสำหรับผลิตกระป๋องของบริษัทญี่ปุ่น ทำให้ไทยมีต้นทุนนำเข้าเหล็กสูงกว่าคู่แข่งหลักอย่างฟิลิปปินส์ โดยเวียดนามยังต้องนำเข้ากระป๋องจากไทย

ด้านทรัพยากรความรู้ เกษตรกรไทยมีความสามารถในการเลี้ยงกุ้งสูงเนื่องจากการพัฒนาองค์ความรู้และปรับปรุงเทคโนโลยีที่มีประสิทธิภาพในการเพาะฟักและเพาะเลี้ยงมาเป็นเวลานาน ซึ่งเวียดนามยังคงเป็นรองไทยอยู่ โดยเฉพาะในด้านเทคโนโลยีการเลี้ยงและป้องกันโรคกุ้ง

ในด้านทรัพยากรทุนเพื่อการขยายกิจการและเพื่อปรับปรุงพัฒนาเทคโนโลยี ไทยและเวียดนามต่างก็มีความสามารถในการระดมทุนไม่ต่างกันนัก เงินลงทุนส่วนใหญ่ของไทยเป็นไปในลักษณะการลงทุนต่อเนื่องของผู้ประกอบการรายใหญ่ โดยเฉพาะห้องเย็นได้ดำเนินกิจการมาช้านานหลายรุ่น จึงมีความเข้มแข็ง รวมถึงการระดมทุนจากตลาดหลักทรัพย์ ส่วนในเวียดนามนอกจากจะสามารถระดมทุนในตลาดทุนของตนเองแล้ว ยังมีการลงทุนจากนักลงทุนต่างประเทศ โดยบริษัทข้ามชาติรายใหญ่ที่มีความได้เปรียบด้านเงินทุนและเทคโนโลยีขั้นสูง โดยเฉพาะผู้ลงทุนจากต่างประเทศบางรายเป็นการลงทุนย้อนกลับ (Backward Integration) ทำให้มีข้อได้เปรียบด้านตลาดที่แน่นอนเพื่อรองรับสินค้า อันเป็นข้อเสียเปรียบที่สำคัญอย่างหนึ่งของผู้ส่งออกไทย

ในส่วนต้นน้ำ เกษตรกรไทยมีความเสี่ยงจากการลงทุนและขายผลผลิตไม่ได้ราคาสูง เนื่องจากโครงสร้างของอุตสาหกรรมอาหารทะเลของไทยมีลักษณะเฉพาะ มีเกษตรกรรายย่อยขนาดเล็กเป็นจำนวนมากกระจุกกระจายอยู่ในหลายพื้นที่ จึงมีความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของปริมาณผลผลิตและราคาขาย โดยเฉพาะเกษตรกรรายย่อยผู้เพาะเลี้ยงกุ้งของไทยต้องลงทุนในลักษณะต้นทุนจม (Sunk Cost) ในการเลี้ยงกุ้งสูง ทำให้เกิดการขาดทุนหรือไม่สามารถทำกำไรได้เพียงพอที่จะนำมาใช้เป็นเงินลงทุนในรอบต่อไปได้ จนอาจต้องหยุดการเลี้ยงในที่สุด

ในด้านโครงสร้างพื้นฐานที่จะเอื้ออำนวยต่อการประกอบการ ยังถือได้ว่าประเทศไทยมีการพัฒนาสูงกว่าเวียดนาม อาทิ เส้นทางคมนาคมขนส่ง เนื่องจากการขนส่งหลักของเวียดนามยังคงเป็นการขนส่งทางน้ำ ระบบสาธารณูปโภคอื่นๆ ของเวียดนามเองก็ยังไม่ได้รับการพัฒนาอย่างทั่วถึงหรือยังมี

ต้นทุนสูง ตลอดจนเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการผลิต ความรู้ความเชี่ยวชาญ และความชำนาญในด้านการผลิต ซึ่งนับว่ายังมีไม่เพียงพอ อย่างไรก็ตาม โรงงานส่วนใหญ่ของเวียดนามเป็นโรงงานขนาดเล็ก ตั้งอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ ทำให้ได้เปรียบในเรื่องต้นทุนในการขนส่งวัตถุดิบและระยะเวลาในการผลิตและแปรรูป

ส่วนด้านคุณภาพของสินค้า สินค้าจากโรงงานไทยได้รับความเชื่อถือด้านคุณภาพและมาตรฐานสูงและมีความหลากหลายกว่าสินค้าจากเวียดนาม นอกจากนี้ไทยยังมีความพร้อมในเชิงอุตสาหกรรมสนับสนุนอื่นๆ เหนือกว่าเวียดนาม อาทิ อุตสาหกรรมผลิตบรรจุภัณฑ์และเครื่องจักรในการแปรรูปเป็นต้น

ด้านสถานะอุปสงค์ในประเทศ ไทยมีตลาดภายในประเทศขนาดใหญ่ที่มีความต้องการที่ซับซ้อนและหลากหลายและมีผู้ซื้อที่จริงจัง อย่างไรก็ตาม การทำการตลาดของเวียดนามอาจได้เปรียบไทยบ้าง เพราะมีลูกหลานชาวเวียดนามที่อพยพจากต่างประเทศกลับมาลงทุนประกอบธุรกิจในเวียดนาม จึงมีความสามารถในการทำการตลาดในต่างประเทศมากกว่า ทำให้ได้เปรียบผู้ประกอบการไทย

อุตสาหกรรมสนับสนุนและเกี่ยวเนื่องในประเทศ โดยไทยมีอุตสาหกรรมสนับสนุนและเกี่ยวเนื่องที่เข้มแข็ง สร้างฐานความได้เปรียบในการแข่งขันเหนือกว่าเวียดนาม มีช่องทางระบบเครือข่ายในการจัดจำหน่ายและช่องทางในการขนส่งวัตถุดิบและสินค้าที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ มีความร่วมมือกันระหว่างธุรกิจผู้ใช้กับธุรกิจผู้ผลิตวัตถุดิบ ชิ้นส่วน หรือเครื่องจักร มีความพร้อมทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีพื้นฐาน มีความร่วมมือกันในด้านกระบวนการจัดการนวัตกรรมทั้งในภาครัฐและเอกชน

ส่วนด้านกลยุทธ์ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขันในประเทศ อาจถือได้ว่าประเทศไทยมีลักษณะการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมไม่แตกต่างจากเวียดนามเท่าใดนัก อย่างไรก็ตามรัฐบาลและหน่วยงานของรัฐของไทยเอื้อและส่งเสริมให้มีการพัฒนาอุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูปมากกว่านโยบายของเวียดนาม

ในด้านเหตุสุดวิสัยและโอกาส ทั้งไทยและเวียดนามต่างมีความเสี่ยงในหลายด้าน อาทิ ภาวะโลกร้อนซึ่งมีผลโดยตรงต่อการเพาะเลี้ยงกุ้งภายในประเทศและปริมาณปลาที่จับได้ในน่านน้ำสากล อีกทั้งปัญหาเฉพาะหน้าที่สำคัญ คือปัจจัยต้นทุนด้านพลังงานและต้นทุนวัตถุดิบ เช่น อาหารกุ้ง เนื้อปลา กุ้ง และเหล็กผลิตกระป๋องที่สูงขึ้น ปัญหาการชะลอตัวของเศรษฐกิจสหรัฐ และแนวโน้มการแข่งขันค่าของเงินบาทส่งผลกระทบต่อ การส่งออก ในขณะที่เดียวกันภาครัฐอาจยังล่าช้าในการเตรียมการรับมือด้วยมาตรการและความช่วยเหลือด้านต่างๆ เพื่อรองรับความเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ด้วย อย่างไรก็ตาม ผลกระทบเหล่านี้ส่งผลต่อคู่แข่งในทุกประเทศ แต่ในระดับความรุนแรงต่างๆ กัน

ผลการศึกษาพบว่า ในการปรับตัวเพื่อการแข่งขันในตลาดโลก สินค้าไทยได้เปรียบในการทำตลาดด้วยตราสัญลักษณ์ของตนเองมานานกว่า แต่เวียดนามได้เปรียบเรื่องอัตราภาษีนำเข้าในตลาดบางประเทศและมีเครือข่ายชาวเวียดนามโพ้นทะเลเป็นช่องทางในการค้ากับชาวต่างประเทศ นอกจากนี้ประเทศไทยเป็นผู้นำในการส่งออกผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูปมูลค่าเพิ่มสูงเนื่องจากประเทศไทยมีความได้เปรียบในด้านเทคโนโลยี R&D แรงงานที่มีทักษะ และอุตสาหกรรมสนับสนุนที่มีความเข้มแข็ง

ดมีข้อเสียเปรียบด้านต้นทุนการผลิตสูง และการพึ่งพาวัตถุดิบจากต่างประเทศ ส่วนเวียดนามวาง
าแห่งของตัวเองในตลาดโลกในฐานะผู้ส่งออกสินค้าอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งและแปรรูปเบื้องต้น ใช้
ารแข่งขันด้วยราคา เนื่องจากมีความได้เปรียบด้านต้นทุนการผลิต แต่อุปสรรคสำคัญของเวียดนาม คือ
ารควบคุมคุณภาพในการผลิต และการบริหารจัดการเพื่อให้ต้นทุนการผลิตและแปรรูปอยู่ในระดับต่ำ

ไทยยังมีข้อได้เปรียบเชิงแข่งขันต่อเวียดนามอีกหลายประการ อาทิ มีวัตถุดิบกุ้งที่มีคุณภาพตาม
าตรฐานโลกป้อนโรงงานค่อนข้างสม่ำเสมอ มีความเข้มแข็งในองค์ความรู้และเทคโนโลยีทางการเกษตร
ะการแปรรูปอาหาร มีเทคโนโลยีในการผลิตและทักษะแรงงานขั้นสูง อีกทั้งยังทำตลาดในต่างประเทศ
อน ทำให้ได้เปรียบในเรื่องคุณภาพมาตรฐานและความเชื่อมั่นในตลาดโลก โดยเวียดนามยังคงเป็นรอง
ายในด้านคุณภาพสินค้าและระดับความพร้อมของการวิจัยและพัฒนานวัตกรรมสินค้ามูลค่าเพิ่ม
ระเทศไทยและเวียดนามจึงควรร่วมมือกันในรูปแบบของการเป็นพันธมิตรทางการค้า เพื่อการเติบโต
งทั้งสองประเทศอย่างยั่งยืนในตลาดโลก อาทิ ไทยมีข้อจำกัดในด้านปริมาณและต้นทุนของวัตถุดิบ
ะแรงงาน หากสามารถนำเข้าวัตถุดิบบางส่วนจากเวียดนาม หรือลงทุนในการขยายฐานการผลิต
งส่วนไปยังเวียดนาม ซึ่งเวียดนามเองก็ต้องการการลงทุนและการถ่ายทอดเทคโนโลยีจากไทย เป็น

ปัญหาและอุปสรรคของอุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูปของไทย

ปัญหาและอุปสรรคของอุตสาหกรรมกุ้งแปรรูปในส่วนต้นน้ำของไทย ได้แก่

- ต้นทุนลูกกุ้งมีราคาสูงและการขาดแคลนพ่อแม่พันธุ์กุ้ง
- ปัญหาการขาดความหลากหลายของสายพันธุ์และคุณภาพลูกกุ้ง
- ความเสี่ยงจากโรคระบาดในกุ้ง
- ต้นทุนด้านอาหาร เวชภัณฑ์ และพลังงานที่สูงขึ้น
- ต้นทุนค่าแรงสูงขึ้นและการขาดแคลนแรงงาน
- เกษตรกรลดกำลังการผลิตเนื่องจากต้นทุนสูงแต่ราคาผลผลิตตกต่ำ
- ธุรกิจรายใหญ่เพาะเลี้ยงแข่งกับเกษตรกรรายย่อย

ปัญหาและอุปสรรคของอุตสาหกรรมกุ้งแปรรูปในส่วนปลายน้ำของไทย ได้แก่

- ปัญหาค่าเงินบาทแข็งตัว
- ราคากุ้งตกต่ำจากการแข่งขันด้านราคาอันเนื่องมาจาก Oversupply
- ปัญหาและอุปสรรคในด้านการทำตลาดส่งออก
- มาตรการกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศ ทั้งในรูปภาษีและที่ไม่ใช่ภาษี

- กฎ ระเบียบ และขั้นตอนของภาครัฐในการส่งออกอันล้ำค่า
- การประชาสัมพันธ์ภาพลักษณ์สินค้าของอุตสาหกรรมโดยรวม
- ปัญหาเรื่องการรวมกลุ่มคลัสเตอร์ยังไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร
- เวียดนามกำลังมีระดับเทคโนโลยีในการเพาะเลี้ยงที่สูงขึ้น ทำให้ไทยอาจสูญเสียความได้เปรียบในด้านนี้ได้ในอนาคต

ปัญหาและอุปสรรคของอุตสาหกรรมแปรรูปปลาทูน่า ได้แก่

- ปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบปลาทูน่า และปลาทูน่ามีราคาสูง
- ปัญหาการขาดแคลนแรงงาน

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายสำหรับภาครัฐ

ภาครัฐของไทยมีบทบาทสำคัญในการส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ การนำกลยุทธ์ “FLOW” มาใช้ จะมีส่วนช่วยส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพของอุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูปของไทยให้รุดหน้าไปยิ่งขึ้น

1. F: Facilitator เพิ่มบทบาทของการเป็นผู้อำนวยการของภาครัฐเพื่อให้เกิดบรรยากาศของการร่วมแรงร่วมใจพัฒนาอุตสาหกรรมอาหารทะเลให้ก้าวหน้าพร้อมกันทั้งระบบ ด้วยการจัดเตรียมโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นต่อการรองรับการเติบโตและการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรม โดยเฉพาะโครงสร้างพื้นฐานด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี การจัดสรรเงินทุนหรือสนับสนุนด้านการเงินเพื่อปรับปรุงและยกระดับประสิทธิภาพการผลิต การพัฒนากองเรือเพื่อจับปลา การจัดทำสิ่งอำนวยความสะดวกด้านสาธารณูปโภค การจัดหาและถ่ายทอดความรู้ทั้งในด้านการบริหารจัดการและด้านเทคนิค การประชาสัมพันธ์ด้านภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์อาหารที่มีคุณภาพ ความปลอดภัย และไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม รวมถึงการจัดทำระบบเตือนภัยล่วงหน้าเพื่อให้ผู้ประกอบการไทยเตรียมความพร้อมได้ทันทั่วทั้งที่เป็นต้น

2. L: Legal ควรปรับลดขั้นตอนในการปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับโดยยังคงคุณภาพแต่เพิ่มความคล่องตัว ถ่ายโอนภาระงานบางอย่างให้กับภาคเอกชน และการพิจารณาปรับปรุงกฎหมายว่าด้วยการจ้างแรงงานต่างด้าวให้สอดคล้องกับสภาวะการขาดแคลนแรงงานในภาคอุตสาหกรรม

3. O: One-Stop Service ปรับรูปแบบของการให้บริการของรัฐสู่การให้บริการแบบเบ็ดเสร็จ ณ จุดเดียว ปัจจุบันมีหน่วยงานภาครัฐอย่างน้อย 4 กระทรวง ได้แก่ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กระทรวงสาธารณสุข กระทรวงอุตสาหกรรม และกระทรวงพาณิชย์ ที่มีหน้าที่ในการกำกับดูแลอุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูป ซึ่งแต่ละหน่วยงานมีระเบียบและขั้นตอนของการดำเนินงานที่แตกต่างกัน จึงมีความ

ล่าช้าเกิดขึ้นในบางครั้ง ดังนั้น จึงควรพิจารณาให้มีหน่วยงานกลางที่รับผิดชอบในเรื่องดังกล่าวเป็นการเฉพาะ โดยเน้นการทำงานเชื่อมโยงกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

4. W : Work Together การสร้างความเข้มแข็งของอุตสาหกรรม ส่วนสำคัญต้องอาศัยกลไกของการทำงานเชื่อมโยงกันเป็นคลัสเตอร์ โดยมีปรัชญาพื้นฐานของการทำงานร่วมกันคือการอยู่รอดและเติบโตของอุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูปอย่างมีคุณภาพ

โดยสรุป การทำงานร่วมกันระหว่างภาคเอกชนและรัฐที่ปรับเปลี่ยนบทบาทจากผู้ชี้แนะ ควบคุม สู่การเป็นผู้ประสานงาน/อำนวยการ เป็นกลไกสำคัญในการแก้ไข ลดทอนปัญหาและอุปสรรค พร้อมทั้งเพิ่มโอกาสและศักยภาพในการแข่งขันอย่างยั่งยืนและทำให้ทุกภาคส่วนเติบโตอย่างมีคุณภาพ

ข้อเสนอแนะเชิงกลยุทธ์สำหรับภาคเอกชน

1. สร้างภาพพจน์ความเป็นสินค้าอาหารทะเลคุณภาพของไทยให้แข็งแกร่งเป็นอันดับหนึ่งของโลก การผลักดันการสร้างภาพพจน์ความเป็นสินค้าอาหารทะเลคุณภาพของไทยให้แข็งแกร่งเพื่อให้ตลาดโลกเปิดรับสินค้าอาหารทะเลแปรรูปของไทยและมีความยินดีที่จะจ่ายสูงกว่าสำหรับสินค้าจากประเทศไทย โดยในปัจจุบันมีการดำเนินการด้วยการผลักดันให้ผู้ประกอบการไทยนำเอาตราสัญลักษณ์ต่างๆ เข้ามาใช้ ทั้งในเรื่องของความเป็นสินค้าคุณภาพจากประเทศไทยด้วยการให้ใช้เครื่องหมายตราสัญลักษณ์สินค้าไทยหรือ Thailand's Brand ซึ่งออกโดยกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศฯ และการใช้เครื่องหมายรับรองมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหาร หรือ Quality Mark (Q-Mark) ซึ่งเป็นตราสัญลักษณ์ที่กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ออกให้ผู้ผลิต ผู้ค้า และผู้ให้บริการเพื่อรับรองระบบหรือสินค้าเกษตรและอาหาร เพื่อแสดงถึงความรับผิดชอบในการส่งมอบสินค้าและบริการที่มีคุณภาพตามมาตรฐานและมีความปลอดภัย ตลอดจนการเอาใจใส่ต่อผู้บริโภคและการมีจริยธรรมในการประกอบธุรกิจ เป็นต้น

2. ลดความเสี่ยงด้วยการเข้าสู่ตลาดใหม่ ๆ เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาสถานที่หลักและความเสียเปรียบในเชิงการตลาดของผู้ประกอบการไทยเมื่อต้องปรับตัวรับกับความต้องการที่หลากหลาย จะสามารถเรียนรู้และรับการถ่ายทอดองค์ความรู้ที่แข็งแกร่งขึ้น และกลับมาสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันในตลาดอื่นๆ

3. เพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้าอาหารไทยและลดความเสี่ยงจากการแข่งขัน ด้วยความหลากหลายและแตกต่างในรูปแบบสินค้าและการสร้างแบรนด์ของผู้ผลิตเอง การขยายการส่งออกอาหารทะเลแปรรูปซึ่งมีราคาสูงให้มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นแทนที่กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งและปลาทูน่ากระป๋องที่เป็นสินค้าส่งออกหลักในปัจจุบัน เช่น อาหารทะเลปรุงรสกระป๋อง อาหารแช่แข็งพร้อมปรุง ฯลฯ การเพิ่มสัดส่วนกุ้งกุลาดำที่มีราคาสูง เพิ่มสัดส่วนการจำหน่ายสินค้าเกษตรอินทรีย์ เช่น กุ้งอินทรีย์ที่กำลังเป็นที่ต้องการสูงในหลายประเทศ เนื่องจากแนวโน้มที่ผู้บริโภคในหลายประเทศจะให้ความสนใจกับสุขภาพและสิ่งแวดล้อมในปัจจุบัน และเพิ่มสัดส่วนอาหารทะเลประเภทอื่นๆ จะช่วยเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้าส่งออกและลดความเสี่ยงจากการจำหน่ายกุ้งขาวเพียงอย่างเดียว นอกจากนี้หากผู้ผลิตจำหน่ายสินค้าในแบรนด์

ของตนเองจะสามารถวางแผนการผลิตในระยะยาวได้ดี มีความยืดหยุ่นในด้านรูปแบบผลิตภัณฑ์ และได้อัตราส่วนกำไรต่อต้นทุนที่สูงขึ้น อย่างไรก็ตาม ภาระค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดและการประชาสัมพันธ์แบรนด์สินค้าของผู้ผลิตเองในตลาดต่างประเทศจะมีสูง ดังนั้นผู้ประกอบการไทยอาจเริ่มต้นด้วยการทำแบรนด์ในรูปแบบ Co-branding ร่วมกับตัวแทนหรือพันธมิตรผู้ค้าปลีกของตนในต่างประเทศก่อน โดยติดแบรนด์ของไทยลงบนบรรจุภัณฑ์ เพื่อเป็นการสร้างแบรนด์ไทยให้เป็นที่รู้จักในหมู่ผู้บริโภคในต่างประเทศ

4. ลงทุนขยายฐานการผลิตสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มต่ำไปยังเวียดนามและประเทศอื่น ๆ การขยายฐานการผลิตเพื่อหาแหล่งวัตถุดิบต้นทุนต่ำ (อุตสาหกรรมกุ้งแปรรูป) และพิจารณาวางแผนและพัฒนาอุตสาหกรรมประมงเพื่อเป็นรากฐานในการเติบโตในระยะยาว (อุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋อง) เพื่อหลีกเลี่ยงการขาดแคลนวัตถุดิบ และหาแหล่งวัตถุดิบราคาถูกป้อนภาคอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม เพื่อให้ผู้ประกอบการจากไทยสามารถคงความได้เปรียบทั้งในเชิงเทคโนโลยีและการมีวัตถุดิบป้อนอุตสาหกรรมอย่างสม่ำเสมอสำหรับอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋อง ควรมีการลงทุนในกองเรือประมงของตนเองเพื่อลดความเสี่ยงในการขาดแคลนวัตถุดิบและสร้างความยั่งยืนของอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋อง รวมถึงอุตสาหกรรมประมงอื่นๆ ที่ต้องพึ่งพาวัตถุดิบจากการประมงน้ำลึก จึงเป็นเรื่องสำคัญที่ผู้ประกอบการควรผลักดันให้มีการพิจารณาทบทวนความเป็นไปได้และความคุ้มค่าอย่างละเอียด ทั้งนี้อาจรวมถึงการพัฒนาอุตสาหกรรมต่อเนื่อง เช่น อุตสาหกรรมต่อเรือประมงด้วย การลงทุนอาจเป็นการร่วมลงทุนกับต่างประเทศหรือกับภาครัฐก็ได้ ซึ่งไทยอาจร่วมมือกับเวียดนามในด้านการลงทุนและแรงงานในส่วนนี้

5. รักษาฐานการผลิตไว้ในประเทศไทยสำหรับสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มสูงและลดความเสี่ยงด้วยการสร้างความหลากหลายของวัตถุดิบ ผู้ประกอบการในภาคเกษตรและอุตสาหกรรมของไทยควรปรับตัวโดยเลือกผลิตสินค้าที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้สูงสุด และสร้างความหลากหลายของวัตถุดิบ เช่น เพิ่มสัดส่วนฟาร์มเกษตรอินทรีย์ การเกษตรผสมผสาน (สัตว์น้ำหลายชนิด) การเพาะเลี้ยงกุ้งหลากหลายสายพันธุ์ การจำหน่ายลูกกุ้ง การเพาะเลี้ยงปลา หอย และสัตว์น้ำอื่นๆ ที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจ การวางแผนการเลี้ยงให้มีระยะเวลาในการเก็บเกี่ยวผลผลิตไม่พร้อมกันเพื่อป้องกันราคาตกต่ำเนื่องจากผลผลิตล้นตลาด มีการวางแผนการผลิตและการตลาดร่วมกันระหว่างผู้ผลิตและผู้ส่งออกอย่างใกล้ชิดและต่อเนื่อง ทราบถึงเงื่อนไขในการผลิตและส่งออกไปแต่ละประเทศ เช่น มาตรการด้านสุขอนามัย มาตรการด้านสิ่งแวดล้อม จะทำให้ได้ผลผลิตตามความต้องการของตลาดและไม่มีปัญหาในการส่งออก ควรผลักดันให้เกิดการใช้ประโยชน์จากงานวิจัยและพัฒนาให้มากขึ้น และให้ทิศทางกับงานวิจัยใหม่ๆ ที่ตอบสนองความต้องการได้ตรงจุด เช่น การวิจัยเพื่อพัฒนาระบบการเลี้ยง และวิธีการผลิตที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด

6. ขยายเทคโนโลยีให้กับภาคการผลิตในประเทศเพื่อนบ้าน เทคโนโลยีบางอย่าง เช่น เครื่องจักร ชุดตรวจโรค ไทยสามารถผลิตขึ้นเองในประเทศ และขายสินค้าเหล่านั้นไปยังฐานการผลิตใน

ต่างประเทศ นอกจากนี้ ในด้านวัตถุดิบสำหรับอุตสาหกรรมปลาทูน่า ในปัจจุบันผู้ประกอบการในเวียดนามบางรายยังคงต้องนำเข้ากระป๋องจากไทย

7. **ร่วมมือกันภายในอุตสาหกรรมเพื่อลดการพึ่งพาภาครัฐ** การร่วมมือกับภาครัฐและสถาบันวิชาการเพื่อพัฒนาและวิจัยเพื่อการปรับปรุงคุณภาพและลดต้นทุนอย่างต่อเนื่อง ผู้ประกอบการสามารถผลักดันหรือร่วมกันสร้างองค์กรกลางที่แข็งแกร่งขึ้นเพื่อแบกรับภาระค่าใช้จ่ายส่วนกลางและลดการพึ่งพาภาครัฐ โดยเฉพาะในกิจกรรมที่มีความสำคัญและเร่งด่วนแต่หน่วยงานของรัฐยังมีข้อจำกัดในการสนับสนุนหรือให้บริการ เช่น การตรวจสอบคุณภาพกุ้ง การตรวจป้องกันโรคในฟาร์มกุ้ง กิจกรรมบางอย่างมีความจำเป็นต่อการพัฒนาของอุตสาหกรรมโดยรวมแต่มีภาระต้นทุนสูง โดยเฉพาะการพัฒนาให้เกิดการเรียนรู้และนวัตกรรมต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง ซึ่งผู้ประกอบการเอกชนรายใดรายหนึ่งไม่สามารถรับผิดชอบต้นทุนได้เอง และมีความคุ้มค่าเร็วกว่าหากร่วมกันพัฒนาแล้วใช้ประโยชน์ร่วมกัน และหากมีปัญหาและโอกาส หรือการเปลี่ยนแปลงใดๆ เช่น มาตรการกีดกันทางการค้าใหม่ๆ ภาคเอกชนจะได้รับสัญญาณ (Signal) ของการเปลี่ยนแปลงได้ทันทั่วทั้งที่มีความคล่องตัวและสามารถปรับตัวหรือตอบโต้ได้เร็วกว่า โดยลักษณะในการร่วมมืออาจอยู่ในรูปของการถ่ายทอดองค์ความรู้ การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ การร่วมกันจัดตั้งหน่วยงานกลางขึ้นมาใหม่ จัดตั้งสหกรณ์ สมาคม เพื่อเป็นตัวกลางในการสร้างความร่วมมือและวางกลยุทธ์ในระยะยาวของประเทศร่วมกัน โดยมีการกระจายและส่งต่อข้อมูลอันทันสมัยระหว่างกันและสร้างความเข้มแข็งของทั้งระบบตั้งแต่ผู้ส่งออกจนถึงเกษตรกรรายย่อย หรือจัดตั้งตัวแทนให้เป็นหน่วยงานกลางในการเจรจาร่วมกับภาครัฐ เช่น การเจรจาเขตการค้าเสรี (FTA) และการเจรจาเพื่อต่อรองอัตราภาษีนำเข้าสินค้าระหว่างกัน หรือการร่วมทุนทั้งระหว่างรัฐกับรัฐ รัฐกับเอกชน หรือเอกชนกับเอกชน เช่น การร่วมลงทุนในกองเรือประมงเพื่อจับปลาทูน่า เป็นต้น

8. **ผลักดันให้เกิดความร่วมมือระหว่างประเทศเพื่อชี้แนะแนวทางของภาคอุตสาหกรรม** และผลักดันการเจรจาทางการค้าของภาครัฐกับประเทศอื่น ๆ ผู้ประกอบการไทยสามารถสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการในเวียดนาม เพื่อสร้างความเป็นสถาบันหรือองค์กรร่วมที่แข็งแกร่ง เป็นผู้นำในการเจรจาต่อรอง เพิ่มความสามารถในการต่อรองกับประเทศผู้ผลิตวัตถุดิบหรือนำเข้าผลิตภัณฑ์แปรรูป และเพื่อลดแรงกดดันของการแข่งขัน โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมกุ้งแปรรูป

ผลสรุปและข้อเสนอแนะรูปแบบความสัมพันธ์ระหว่างไทยและเวียดนาม

แผนการตลาดของเวียดนามไม่แตกต่างจากไทยนัก เช่น การสร้างฐานการตลาดด้วยการแข่งขันด้านราคา การเข้าสู่ตลาดใหม่ อย่างไรก็ตามเวียดนามมีความได้เปรียบไทยในเรื่องราคาวัตถุดิบที่ถูกกว่า แต่เวียดนามยังคงเป็นรองไทยในด้านคุณภาพสินค้าและระดับความพร้อมของการวิจัยและพัฒนา นวัตกรรมสินค้ามูลค่าเพิ่ม ประเทศไทยและเวียดนามจึงควรร่วมมือกันในรูปแบบการเป็นพันธมิตรทางการค้า เพื่อการเติบโตของทั้งสองประเทศอย่างยั่งยืนในตลาดโลก อาทิ ไทยมีข้อจำกัดด้านปริมาณและต้นทุนวัตถุดิบ หากสามารถนำเข้าวัตถุดิบบางส่วนจากเวียดนาม หรือลงทุนในการขยายฐานการผลิตบางส่วนไปยังเวียดนาม จะทำให้ทั้งสองประเทศได้รับประโยชน์ร่วมกัน

The processed seafood industry is one of the top export industries in Thailand, which has become the largest exporter in processed shrimp and canned tuna export markets. The industries' strong growth has generated major export earnings and resulted in rapid economic expansion of the country in many related sectors. The basis of its success is from Thailand's own internal strengths in both agricultural and industrial sectors. Major export markets include the US, Europe and Japan.

However, despite its continuous growth in the past years, the industry has faced the challenges from both internal industry problems (e.g. risen costs and fluctuations in the supply of raw materials and labor, high production costs); external problems from stricter tariff and non-tariff trade barriers (e.g. environmental and health issues); as well as an increasing in competition from our neighboring countries, especially Vietnam.

Vietnam has grown its own processed-seafood export dramatically within in the past decade and has become a major competitor in exporting processed seafood. Part of its growth is due to the government's aim to promote economic growth, as well as its export industries. Vietnam has been more opened to foreign direct investment, as shown by flexible foreign investment policies, applying for WTO, which has enabled Vietnam to many benefits that Thailand has enjoyed in the past, the success of Japan-Vietnam Economic Partnership Agreement (JVEPA) that will encourage more investment from Japan, The US-Vietnam Bilateral Trade Agreement: (BTA), and many bilateral and trade agreements.

All related parties and stakeholders in Thai processed-seafood industry, including government agencies and private sector need to join hands in developing a strategic roadmap to guide how Thailand should respond to the competitive challenge from Vietnamese processed-seafood industry. Therefore, this study was commissioned to conduct a detailed analysis on the issue. The study primarily aims at a comparison between Thailand and Vietnam's current situations and outlook in order to make the appropriate and actionable recommendations.

Research Objectives and Methodology

A detailed study of the two countries' public policies and current measures to support and promote exports in the processed seafood industry was conducted. The study includes analysis of the current situation and different challenges and opportunities facing each country, both in business-side such as business practices and environment in both countries, including the value chain, cost structure, raw-material availability, production technologies and capacity, production processes, market conditions, as well as the policy-side such as trade policies and agreements, rules and regulations, etc. The two-country competitiveness will be analyzed and compared to determine appropriate policy implications for the Thai government and strategic recommendations to the private sector.

The analysis can be divided into three parts. Part one, qualitative research using literature review and depth interviews with state agencies and business enterprises was conducted as a background for the whole study. The literature review in this state will include basic information that will provide foundation for understanding in terms of the industry's business practices and trends, trade and economic policies applicable to the processed seafood industry, foreign trade policy directions, free trade and bilateral agreements, as well as competitive situation in each country. Part two, policy analysis using the principle and analytical framework of WTO Trade Policy Review Report will be followed. The framework enables the study of macroeconomics policies, international trade policies, institutions and state agencies responsible for planning public policies, and trade direction. Analysis is further done separately in sub-industries, namely Fish and Shrimp. Part three, a detailed analysis of the above background information is carried out in order to arrive at industry and policy recommendations, in terms of Thailand's policy toward Vietnam, including trade partnerships, investment collaborations and negotiations.

Industry Analysis

Detailed industry analysis using Diamond Model และ Porter's Five Forces Model frameworks have found that:

In terms of geographical and natural resources, Thailand's land and climate are very appropriate for shrimp farming; Thai shrimp farmers can raise White shrimp up to 2-3 rounds per year (compared to Vietnam's 1-2 rounds per year). This abundant supply has been the foundation of the strength of the industry. On the other hand, Thailand's canned-tuna has faced a major raw material (tuna) shortage and rising costs (tuna and iron). Thailand imports most of

tuna meat for production from abroad because we do not have ship fleet of our own. Moreover, iron is monopoly imported by Japanese firms with higher cost, especially when compared to Philippines. However, Vietnam still has to import cans for processed tuna from Thailand.

Since the processed-seafood industry is labor-intensive, Thailand faces labor shortage in many areas of the industry such as fisheries, which involve hard works but low compensation. Although Vietnam has a plenty of labor force with lower cost of labor but it also comes with the lower skill.

In terms of technology and know-how, Thai farmers are highly skilled due to long-time learning experience in the area. Our knowledge in the hatchery and farming has been enhanced, mostly by trials and errors, over the years. Vietnam is lacking behind, especially in skills and disease prevention, since the shrimp farming industry is quite new.

In terms of capital for investment and technological development, Thailand and Vietnam is equally equipped with the capacity to raise funds internally and draw foreign investments. Thai processed-seafood factories are mostly funded by family investment, as the generations handed down the business to the next, and capital from listing in the stock market. Many Vietnamese firms are also listed. Moreover, foreign direct investment into Vietnam has also been growing rapidly. These foreign partners/investors not only bring in the cash, but also technology; some investments are backward integration, which means that the mother company has already secured the market for the products. Vietnamese has some advantages over Thai firms in this area.

For upstream industry (shrimp farming), Thai farmers have high sunk costs and investment but high risks from low selling-price due to oversupply. Most farmers are small business owners using their own investment from last harvest. So, if the harvests are not profitable, some may be forced to leave the business.

Thailand is more developed than Vietnam in terms of infrastructure and logistics, such as roads. Because Vietnam still depends on water transportation, its basic utilities are underdeveloped, especially electricity and water, which may have higher costs or even unavailable. Vietnam is still lacking behind Thailand in terms of production technology, know-how, and skilled labor. Nevertheless, Vietnam has an advantage over us in terms of shorter lag time (time between when the seafood is catch and being processed) and lower transportation costs due to the nature of its small-size factories closed to the shoreline.

For product quality and reputation issues, Thai products have gained widespread acceptance and high quality reputation, as well as wider varieties since Thai people consume

large quality of seafood and are knowledgeable and demanding. Thai food is well-known around the world. Nonetheless, oversea Vietnamese refugees who invest in Vietnam will have an advantage over Thai firms in terms of foreign market knowledge and channels of distribution.

Thailand has some advantages over Vietnam from strength of supporting industries, which have more effective logistics systems, cooperation along the value chain, R&D cooperation and investment in equipment and know-how.

In terms of public policy, both countries are supporting the industry. However, Vietnamese government involvement is still in the early stage but Thai government has been more involved and more experienced, especially in terms of the development of knowledge and know-how; but this gap could be closed at any moment.

Thailand and Vietnam's processed-seafood industries face similar threats and opportunities; global warming has impacted shrimp farming and tuna fishery; higher energy and raw material costs such as shrimp feed, tuna and iron; economic recessions in many parts of the world, especially the US; strengthening of Thai baht which has resulted in non-competitive export pricing, etc. Thai government may need more time or inefficiently respond to such changes. Nevertheless, these factors also affect our competitors.

It was also found that, on the market side or the industry competitiveness in the world market, Thai exporters have been exporting to and promoting their own brands earlier in many major markets than Vietnamese exporters; and so have gained certain recognition, especially in terms of product quality and partner relationship. Thai processed-seafood products are of higher quality and higher variety due to our advantage over Vietnam in terms of production technologies and know-how, skilled labor, strong supporting industries, and consistent supply of white shrimp.

Vietnam's exports may possess the position of low price but also basic/low variety since they have certain advantages over Thailand in terms of lower production costs, but lacking behind us in terms of product innovation and research and development to increase value for their export products. Vietnam, on the other hand, may have a tariff advantage over us; and gained connection in the channels of distribution and market knowledge through associations with direct investor/joint-venture investments as well as overseas refugees living in many countries.

Thailand and Vietnam should therefore cooperate in terms of trade partnership to enable sustainable growth in the world market. We can both compliment each other; Thai exporters can invest in Vietnam for their basic production line to gain advantage of abundant supply of

certain raw materials. Vietnam can benefit from exporting revenue and employment, and from foreign direct investment and technological transfer.

Problems of Thai Processed-Seafood Industry

Problems for upstream processed shrimp of Thailand include:

- High cost of baby shrimp and low supply of breeding parents
- Low variety of shrimp breeds
- Risks from emerging infectious disease in shrimp
- Higher costs of feed and medicine
- Higher costs of labor and labor shortage
- Shrimp farmers may reduce production in case of low selling-price despite higher costs
- Large investors to compete with small shrimp farmers

Problems for downstream processed shrimp of Thailand include:

- Strong Baht
- Lower shrimp prices due to price competition and oversupply
- Difficulties in major export markets
- Trade barriers including both high tariff rate, anti-dumping measures and non-tariff barriers
- Government rules and regulations that impede/slow down exporting
- Building image of the processed seafood from Thailand
- Shrimp clustering is not successful
- In the long run, Vietnam will erode the technological gap between Thailand and Vietnam.

Problems for canned tuna

- Tuna shortage and rising price
- Labor shortage

Policy recommendations

Thai government has an important role in supporting the development of the processed-seafood industry; implementing the "FLOW" strategy can help strengthen the industry development and competitiveness.

1. F: Facilitator. Thai government should be more participative in creating the cooperation across related parties, so that the whole industry can move forward. This can be done by providing the necessary infrastructures to support industry growth and competitiveness. The basic infrastructure includes science and technology, capital investment and funding for production technologies and fisheries (own fleet of tuna catching), basic utilities infrastructure, technological and know-how transfer, as well as to provide training in management and international marketing, building quality, safety and environmental friendliness reputation for products from Thailand, as well as warning systems.

2. L: Legal. Reducing procedures for exporting to increase efficiency and reduce lead time; this may be done by transferring certain responsibilities to private organizations (such as licensing and issuing certificates), improving immigrant law to allow foreigners working in certain industries.

3. O: One-stop service. To improve state services by providing one-stop service. At present, there are at least 4 state agencies involved including the Ministry of Agriculture and Cooperatives, the Ministry of Public Health, the Ministry of Industry, and the Ministry of Commerce that are responsible for supervising the processed-seafood industry. Each agency has different rules and regulations, creating redundant, inefficiency and slowness in services. A new organization could be set up to directly deal with the parties in the industry.

4. W: Work together. To strengthen the industry competitiveness, it requires working in a network of clusters. The foundation of working together is for industry's survival and sustainable growth.

In summary, public and private sectors should work together. The government can change from its role of directing and controlling to supporting, and becomes the key player in solving and reducing problems and in enhancing potential and opportunities for holistic and sustainable growth of all related parties.

Managerial Implications

1. To build reputation for Thai products to be number one in the world market. Building a strong recognition of Thai exports can help expand the markets and improve selling prices. At present, there are many government agencies pushing for the usage of seals and logos that will communicate the concept of being quality product from Thailand, such as "Thailand's Brand" by the Ministry of Commerce, or "Quality Mark" (Q-Mark) by the Ministry of Agricultural and Cooperatives, not exactly brand building but it is a start.

2. To reduce risks by entering new markets. There are certain risks associated with selling to a few large markets, such as dependency on a few markets, lower power of negotiations, etc. When Thai exporters have to adapt to diverse and different requirements, they can improve their own competitiveness along the way, and use such knowledge learnt from one market in another.

3. To increase value for export and reduce competitive pressure through diversification. This includes diversifying in terms of the range of product varieties being offered, increasing the proportion of high value-added products to low value-added items (for example, increase proportion of the higher-price black tiger prawn and organic shrimp/prawn, or selling ready-to-cook shrimp instead of basic frozen shrimp, or flavored canned-tuna meal instead of tuna meat), and building own-manufacturer/exporter's brands. A co-branding would be a good start.

4. To invest in expanding low technological production into other countries as well as Vietnam. Thai manufacturers/exports need to seek low cost production and supply of raw materials. For canned-tuna industry in particular, Thailand is number one exporter but does not have own fleet. Thai investors, with the support from the government, may invest or co-invest with Vietnam to build our own ship fleet and related industries.

5. To maintain production of high value-added products within Thailand. This can be done by increasing organic farming, diversification from white shrimp to other shrimps and other seafood, and planned harvest timing. Farmers and exporters can work together to plan their production and selling – sharing information in terms of supply/demand trends and timing, new non-tariff barriers and standards, etc. Continuous and guided research and development are necessary to improve productivity and enable farmers/exporters to cope with new standards and expectations in the world market.

6. To sell product but not know-how to our competitor. Certain technologies such as machinery and disease-test kits are developed originally for our own uses; however, these

products have commercially potential. Thailand can export these products to the production facilities abroad.

7. To cooperate within the industry and reduce dependency on the government. A central organization could be set up to handle certain tasks previously responsible by government agencies (such as disease control, issuing certificates, R&D for product and production innovation, investment in tuna ship fleet) and as the center to deal with the government. Sometimes private sector can learn certain information faster than the government and is faster and more flexible to respond to such changes, even to negotiate with the government to shape the direction of the industry as a whole.

8. To push for cooperation between the two countries to guide both governments' policy direction. Working cooperatively at the national level can improve the two countries' competitiveness, become the leader in negotiations (like OPEC), and reduce the pressure of competition, especially in the processed-shrimp industry.

Summary and Recommendations for Thai and Vietnam Relationship

Thailand and Vietnam have similar exporting objectives and marketing strategies, such as price competition and finding new markets. Thailand has advantages in terms of technology and know-how as well as recognition in the world market; while Vietnam has advantages in terms of raw material and labor costs. We have to work together as trade partners for sustainable growth in the world market. In turn, Thailand can import Vietnam's low-cost raw materials or expand our basic production technology into Vietnam to mutually succeed in the world market.