

บทที่ 8

ความเป็นไปได้ในการซื้อขายแบบมีข้อตกลงในตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการซื้อขายแบบมีข้อตกลงในตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ ได้แบ่งออกเป็น 2 ส่วนที่สำคัญคือ

8.1 การซื้อขายแบบมีข้อตกลงในตลาดภายในประเทศ คือ การศึกษาการซื้อขายแบบมีข้อตกลงระหว่างเครือข่ายสหกรณ์กับบริษัทห้องเย็น ห้างสรรพสินค้า ภัตตาคาร และร้านอาหารทะเล

8.2 การซื้อขายแบบมีข้อตกลงในตลาดต่างประเทศ คือการศึกษาการนำกุ้งเข้าจดทะเบียนในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า (AFET)

8.1 การซื้อขายแบบมีข้อตกลงในตลาดภายในประเทศ

การซื้อขายแบบมีข้อตกลงในตลาดภายในประเทศ ได้ศึกษาแนวทางออกเป็น 3 ส่วน คือ แนวทางการซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัทห้องเย็น ห้างสรรพสินค้า ภัตตาคาร และร้านอาหารทะเล

8.1.1 แนวทางการซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัทห้องเย็น ผลจากการสนทนากลุ่มร่วมกับคณะกรรมการ/สมาชิกสหกรณ์แต่ละแห่ง พบว่า เครือข่ายสหกรณ์ยังมีความต้องการในการซื้อขายแบบมีข้อตกลง โดยสามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ

กลุ่มที่ 1 ต้องการซื้อขายแบบมีข้อตกลงในนามสหกรณ์ คือ สหกรณ์แต่ละแห่งทำการซื้อขายแบบมีข้อตกลง โดยตรงกับบริษัทห้องเย็น คือ สหกรณ์ลุ่มน้ำท่าจีน ลุ่มน้ำท่าทอง และลุ่มน้ำปากพนัง โดยทั้ง 3 แห่งไม่ต้องการเข้าร่วมกับชุมนุมสหกรณ์ฯ เพราะเห็นว่าการดำเนินงานของชุมนุมสหกรณ์ฯ ยังไม่มีความชัดเจน ทั้งนี้พบว่าสหกรณ์ส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการส่งกุ้งตามข้อตกลงกับบริษัทห้องเย็น และมีจำนวนสมาชิกเข้าร่วมกิจกรรมอยู่จำนวนมาก แต่อย่างไรก็ตาม พบว่าการซื้อขายแบบมีข้อตกลงฯ มีปัญหา/อุปสรรคดังนี้

- สหกรณ์ลุ่มน้ำท่าจีน สมาชิกที่เคยเข้าร่วมทำสัญญามีหนี้สินกับสหกรณ์ ส่วนสมาชิกอื่นได้รับรู้ข่าวสารในแง่ลบกับการทำข้อตกลง (มีการปล่อยข่าวว่าห้องเย็น ไม่รับซื้อในช่วงราคากุ้งตกต่ำ)

- สหกรณ์ลุ่มน้ำท่าทอง การตัดสินใจขึ้นอยู่กับคณะกรรมการที่เป็นผู้เลี้ยง
กุ้งรายใหญ่ทำให้การตัดสินใจต้องคำนึงถึงผลประโยชน์เป็นหลัก

- สหกรณ์ลุ่มน้ำปากพองยังไม่มีการค้าเงินงานใดๆ

ทั้งนี้ สหกรณ์ทั้ง 3 แห่ง ไม่เคยมีการติดต่อสื่อสารระหว่างกัน ผู้บริหาร
สหกรณ์แต่ละแห่ง ไม่เคยมีการพูดคุยกัน การซื้อขายในอดีตเกิดขึ้นจากประธานชุมนุมสหกรณ์
(นายภิญโญฯ) เป็นผู้ติดต่อประสานงานหลัก สหกรณ์ไม่เคยติดต่อกับบริษัทห้องเย็นและไม่ทราบ
แนวทางในการเจรจากับบริษัทห้องเย็น

กลุ่มที่ 2 ต้องการซื้อขายแบบมีข้อตกลงผ่านชุมนุมสหกรณ์ คือ สหกรณ์
ลุ่มน้ำสามร้อยยอด ลุ่มน้ำจันทบุรี และลุ่มน้ำบางปะกง โดยมีความเห็นว่าแนวทางในการซื้อ
ขายแบบมีข้อตกลงเป็นทางเลือกหนึ่งที่จะได้มุ่งไปสู่ตลาดต่างประเทศ เช่น ประเทศญี่ปุ่น
ประเทศฝรั่งเศส ส่วนในประเทศไทยคาดว่าจะซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับ ไทยแลนด์ ฟิตเซอร์
รี่ โดยมีแผนให้ชุมนุมสหกรณ์เป็นผู้แทนจำหน่ายแทนสหกรณ์แต่ละแห่ง นอกจากนี้ ยังพบว่า
สหกรณ์กลุ่มนี้มีเพียงสหกรณ์ฯ ลุ่มน้ำสามร้อยยอด-ปราณบุรี ที่สามารถส่งกุ้งได้ เนื่องจาก
คณะกรรมการเป็นผู้เลี้ยงกุ้งรายใหญ่และมีสมาชิกที่เป็นเกษตรกรรายย่อยที่ได้กู้ยืมปัจจัยการ
ผลิตจำนวนไม่มากนัก สำหรับสหกรณ์ลุ่มน้ำจันทบุรี ไม่มีสมาชิกที่เข้าร่วมกิจกรรม และ
สหกรณ์ได้หันไปทำธุรกิจ ปลานิล ปลากระพง ส่วนสหกรณ์ลุ่มน้ำบางปะกง สมาชิกส่วน
ใหญ่ไม่ได้เลี้ยงกุ้ง และไม่ทราบจำนวนสมาชิกที่เลี้ยงกุ้งที่แน่นอน แต่จุดเด่นที่สำคัญของกลุ่ม
ที่ 2 คือ มีประธานชุมนุมสหกรณ์ ได้มีบทบาทสำคัญในด้านการตลาดส่งออกกุ้ง
ต่างประเทศ โดยมี กรมส่งเสริมสหกรณ์ ให้การสนับสนุน

โดยสรุป กลุ่มที่ 1 สามารถเลี้ยงกุ้งได้จำนวนมากแต่ไม่ชำนาญทางด้านการ
ติดต่อกับบริษัทห้องเย็น ในขณะที่กลุ่มที่ 2 มีความพยายามในการหาตลาดผ่านทางหน่วยงาน
ของรัฐบาล แต่มีจำนวนสมาชิกไม่มากนัก สะท้อนให้เห็นถึงความล้มเหลวในการสร้างความ
เข้มแข็งให้กับเครือข่ายสหกรณ์ต่อการซื้อขายแบบมีข้อตกลงอย่างสิ้นเชิง (ดังตารางที่ 8.1)

ตารางที่ 8.1

การเปรียบเทียบเครือข่ายสหกรณ์ต่อการทำสัญญาข้อตกลง

กลุ่มที่	สหกรณ์ผู้เลี้ยงกุ้ง	สมาชิก	ปัญหา/อุปสรรค
กลุ่มที่ 1 ต้องการทำ สัญญาข้อตกลง ในนามสหกรณ์	ลุ่มน้ำท่าจีน	มีความพร้อม ในการเลี้ยงกุ้ง	สมาชิกที่เคยทำเป็นหนี้ และบางส่วน ได้รับข่าวสารในแง่ลบต่อการซื้อขาย แบบมีข้อตกลง
	ลุ่มน้ำท่าทอง	ส่งให้บริษัท ห้องเย็นตาม	การตัดสินใจขึ้นอยู่กับกรรมการที่ เป็นผู้เลี้ยงกุ้งรายใหญ่
	ลุ่มน้ำปากพนัง	สัญญา	ยังไม่มีการค้าดำเนินงานใดๆ ใน รูปแบบสหกรณ์
กลุ่มที่ 2 ต้องการทำ สัญญาผ่าน ชุมนุมสหกรณ์ฯ	ลุ่มน้ำจันทบุรี	ไม่มีความ	หันไปทำธุรกิจอื่น ที่ไม่เกี่ยวข้อง กับการเลี้ยงกุ้ง
	ลุ่มน้ำบางปะกง	พร้อมในการ ร่วมกิจกรรม	สมาชิกส่วนใหญ่ไม่ได้เลี้ยงกุ้ง และ ไม่ทราบจำนวนผู้เลี้ยงกุ้งที่ชัดเจน
	ลุ่มน้ำสามร้อยยอดฯ	กับสหกรณ์	การตัดสินใจขึ้นอยู่กับกรรมการที่ เป็นผู้เลี้ยงกุ้งรายใหญ่

การที่คณะผู้วิจัยได้เข้าสัมภาษณ์ผู้บริหารบริษัทห้องเย็น พบว่า บริษัทห้องเย็นยังมีความต้องการซื้อขายแบบมีข้อตกลง จึงขอให้บริษัทห้องเย็นจัดการประชุมชี้แจงแนวทางการซื้อขายแบบมีข้อตกลงในปี 2552 โดยมีวัตถุประสงค์ คือ

- เพื่อให้คณะกรรมการสหกรณ์ได้มีโอกาสแนะนำตัวและทำความรู้จักกับผู้บริหารบริษัท เนื่องจากสหกรณ์บางแห่งมีการเปลี่ยนแปลงคณะกรรมการ
- เป็นการนำปัญหา/อุปสรรค ในการทำข้อตกลงในปี 2549 มาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างสหกรณ์กับบริษัทห้องเย็น

- เป็นไปตามข้อเสนอแนะจากการสนทนากลุ่ม

ทั้งนี้ได้รับการตอบรับจากบริษัท 2 แห่ง ได้แก่ พราณทะเล และแพ็คฟู้ด ทางคณะผู้วิจัยจึงได้แจ้งไปยังประธานสหกรณ์ทั้ง 6 แห่ง เพื่อเชิญคณะกรรมการและสมาชิกเข้าร่วมรับฟัง ในเบื้องต้นได้มีสหกรณ์ตอบรับ 3 แห่ง คือ สหกรณ์ลุ่มน้ำท่าจีน ลุ่มน้ำท่าทอง และลุ่มน้ำสามร้อยยอด ส่วนลุ่มน้ำปากพนังไม่สะดวกในการเดินทาง ลุ่มน้ำจันทบุรี และลุ่มน้ำบางปะกง ปฏิเสธที่จะเข้าร่วม

การประชุมจัดขึ้นในเดือน ตุลาคม 2551 โดยมีรายละเอียดดังนี้

พรานทะเล จัดขึ้นที่โรงงานพรานทะเล จ.สมุทรสาคร มีผู้เข้าร่วมประชุม 15 คน ประกอบด้วย นายวาทีน ชนวนพงษ์ ผู้จัดการทั่วไป นายศิริพัฒน์ กอปรศิริพัฒน์ รองผู้จัดการทั่วไปกลุ่มจัดซื้อวัตถุดิบ รวมถึงผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ และเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง ในส่วนของเครือข่ายสหกรณ์มีประธานสหกรณ์ลุ่มน้ำท่าจีนและคณะ รองประธานสหกรณ์ลุ่มน้ำท่าทองและคณะ คณะผู้วิจัย (ลุ่มน้ำสามร้อยยอด-ปราณบุรี ไม่ได้เข้าร่วมเพราะรถเสียระหว่างการเดินทาง) ผลการประชุมทำให้สหกรณ์ได้ทราบแนวทางการรับซื้อกุ้งในปี 2551 ดังนี้

- การรับซื้อกุ้งขนาดเล็กลง ที่มีขนาดตั้งแต่ 60 - 120 ตัว/กก.

- วิธีการรับซื้อจะใช้หลักเกณฑ์เดิม เช่น การกำหนดราคาซื้อเป็นแบบคงที่ตลอดอายุสัญญา 1 ปี และต้องแจ้งรายชื่อของสมาชิกที่เข้าร่วมให้กับบริษัททราบเพื่อนำไปขายติดที่บ่อ การรับซื้อเป็นการรับซื้อปากบ่อ เป็นต้น

- การตรวจสอบคุณภาพบริษัทได้พัฒนาระบบดีขึ้น การตรวจสอบจะมีการแสดงผลออกมาชัดเจน คาดว่าจะเป็นที่ยอมรับของทุกฝ่าย (ยกเว้นปัญหาเรื่องกลิ่นน้ำมันในตัวกุ้ง)

- ระยะเวลาการจ่ายเงินได้เปลี่ยนจาก 7 วัน เป็น 14 วัน

นอกจากนี้ สหกรณ์ที่เข้าร่วมประชุมได้นำเสนอประเด็นปัญหาที่เคยเกิดขึ้นเพื่อหารือแนวทางแก้ไขปัญหาร่วมกัน ดังนี้

○ การจับกุ้งของพรานทะเลมีการสับค้ำน้ำแรงเกินไป

○ การตีราคากุ้งไม่ได้ขนาดอาจไม่ถูกต้อง เนื่องจากเจ้าหน้าที่รับซื้ออยู่ปากบ่อ ต้องโทรศัพท์มาที่เจ้าหน้าที่ตีราคาที่อยู่สำนักงานใหญ่ ทำให้เกิดปัญหาคนตีราคาไม่เห็นกุ้ง คนเห็นกุ้งไม่มีอำนาจตีราคา

○ ขอให้พรานทะเลยืดหยุ่นกับการรับซื้อกุ้ง บางครั้งเลี้ยงกุ้ง 4 บ่อ ทำสัญญา 2 บ่อ แต่ 2 บ่อที่ทำสัญญามีปัญหากุ้งตาย หรือไม่ได้ขนาด พรานทะเลควรรับซื้อ 2 บ่อที่ไม่ได้ทำสัญญาแทน เพราะเป็นสมาชิกคนเดียวกัน วิธีการเลี้ยงเหมือนกัน

ความเห็นของบริษัทต่อปัญหาดังกล่าว บริษัทยอมรับว่า การทำสัญญาซื้อขายในปี 2549 เป็นการเริ่มทำสัญญาครั้งแรกอาจไม่มีระเบียบหรือวิธีปฏิบัติที่ชัดเจน แต่ปัจจุบันได้พัฒนาระบบการรับซื้อที่มีความยืดหยุ่นและลุ่มมอถ่างมากขึ้น และยินดีรับฟังความคิดเห็นของสหกรณ์เพื่อนำมาพัฒนาระบบให้ดีขึ้นต่อไป ในส่วนการทำสัญญาฯ คาดว่า จะดำเนินการได้หลังเดือนธันวาคม ศกนี้ และได้กล่าวถึงแนวคิดในการทำสัญญาฯว่า ขอให้สหกรณ์มองภาพการทำสัญญาเป็นการสร้างภูมิคุ้มกันให้กับสมาชิกและบริษัท การทำสัญญาจึงควรพิจารณาถึงราคาเฉลี่ยทั้งปี มากกว่าสนใจเพียงการผันผวนของราคาในช่วงเวลา

ใดเวลาหนึ่ง การทำสัญญาซื้อขายหลายประการแต่ที่สำคัญคือ สมาชิกจะมีตลาดที่แน่นอน บางช่วงอาจได้กำไรมากกว่าคนอื่น บางครั้งอาจกำไรน้อยกว่าคนอื่น แต่การทำสัญญาสมาชิกจะมีผลกำไรที่แน่นอนไปตลอด ทั้งนี้บริษัทยึดถือแนวคิดที่ว่า สมาชิกต้องอยู่ได้ บริษัทขายกุ้งได้ ทุกฝ่ายต้องได้ประโยชน์ หากสมาชิกมีปัญหาใดๆ บริษัทพร้อมที่จะรับฟังเพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหาร่วมกันต่อไป

แพ็คฟู้ด มีเข้าร่วมประชุม 7 คน ประกอบด้วย ดร.ผนิศร ชำนาญเวช กรรมการผู้จัดการ ร่วมกับ ประธานสหกรณ์ลุ่มน้ำทำจิ้นและคณะ รองประธานสหกรณ์ลุ่มน้ำทำทองและคณะ และคณะผู้วิจัย ผลการประชุมทำให้ทราบว่า แนวทางการรับซื้อกุ้งของแพ็คฟู้ดที่มีความต้องการกุ้งหลายขนาด บางขนาดบริษัทหาไม่ได้จากตลาดทั่วไป โดยเฉพาะกุ้งขนาด 100 ตัว/กก. ที่เกษตรกรไม่นิยมนำมาขายเพราะราคาไม่ดี ยกเว้นเลี้ยงไม่โต หรือบางครั้งลูกค้าต้องการพิเศษที่หาไม่ได้ในตลาด เช่นในประเทศแถบยุโรปที่นิยมบริโภคกุ้งสด โดยการตัดหัวกุ้งสด จึงต้องการให้ังคให้อาหารกุ้งก่อนจับเป็นเวลา 2 วัน เพื่อไม่ให้หัวกุ้งมีอาหารตกค้าง ดังนั้นแนวทางการซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับยังมีความจำเป็นอยู่มาก

สำหรับการทำตลาดในปี 2552 คาดว่าจะมีคำสั่งซื้อน้อยลง แต่บริษัทคาดว่าจะมีตลาดใหม่เข้ามาทดแทน โดยกำลังเจรจากับ Wallmark ซึ่งเป็นห้างสรรพสินค้ารายใหญ่ในสหรัฐอเมริกา อาจจะเริ่มทำสัญญาได้ในปีหน้า หรือบริษัทกำลังเจรจากับตลาดแถบยุโรป และประเทศญี่ปุ่น คาดว่าจะได้ข้อสรุปเร็วๆ นี้เช่นกัน แต่ด้วยภาวะเศรษฐกิจโลกที่อาจเกิดความผันผวนของราคากุ้ง การทำสัญญาอาจจะป็นสัญญาที่สั้นลง จากการกำหนดราคาปีละครั้ง มาเป็นกำหนดราคาทุก 4-6 เดือน ปัจจุบันบริษัทยังมีความต้องการกุ้งขนาด 100 ตัว/กก. เพื่อส่งให้ลูกค้านำไปทำเบเกอร์กุ้ง

สหกรณ์ฯ ลุ่มน้ำทำทองขอให้บริษัทช่วยรับซื้อกุ้งในช่วงที่เหลือของปีนี้ โดยในเบื้องต้นได้กำหนดราคากุ้ง 100 ตัว/กก. รับซื้อ 95 บาทต่อกก. (ราคาตลาด 85 – 90 บาท) แพ็คฟู้ดขอให้สหกรณ์แจ้งปริมาณกุ้งที่แน่นอนมาอีกครั้งหนึ่ง

จากการประชุมร่วมกันสรุปได้ว่า ความเป็นไปได้ของสหกรณ์ต่อการซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัทห้องเย็นมีความเป็นไปได้มากที่สุด เนื่องจากบริษัทห้องเย็นมีความต้องการกุ้งคุณภาพ และกุ้งพิเศษตามคำสั่งซื้อของลูกค้า แต่ทั้งนี้คณะผู้วิจัยได้ให้ข้อเสนอแนะกับสหกรณ์ให้คำนึงถึงความพร้อมของสหกรณ์ ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

1) สหกรณ์ควรสำรวจจำนวนสมาชิกที่ต้องการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลง เพื่อนำมาคำนวณหาปริมาณการผลิตที่สหกรณ์แต่ละแห่งสามารถส่งกุ้งให้กับบริษัทห้องเย็นได้

2) สหกรณ์ควรจัดชี้แจงรายละเอียดการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงให้กับสมาชิกทราบ เพื่อให้เกิดการร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมตัดสินใจ และร่วมรับผิดชอบ เพื่อป้องกันปัญหาราคากุ้งผันผวนในอนาคต

3) สหกรณ์ควรมีแผนในการส่งเสริม หรือสนับสนุนให้สมาชิกที่ความต้องการเข้าร่วมทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลง ได้มีโอกาสในการร่วมส่งกุ้งให้บริษัทท้องถิ่น

4) สหกรณ์ควรปรับปรุงค่าธรรมเนียมที่คิดกับสมาชิกให้ลดลง เพื่อไม่ให้สมาชิกคิดว่าการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงมีค่าใช้จ่ายสูงมากเกินไป

การติดตามผลหลังจากประชุม เป็นดังนี้

○ สหกรณ์ลุ่มน้ำท่าจีน ได้ประชุมสมาชิกเพื่อปรึกษาหารือในเรื่องดังกล่าวแต่ยังหาข้อสรุปไม่ได้ เพราะสมาชิกส่วนหนึ่งต้องการทำสัญญาซื้อขายในราคาตลาดมากกว่าการกำหนดราคาคงที่ แต่มีสมาชิกส่วนหนึ่งให้ความสนใจที่จะเข้าร่วมกับข้อตกลงดังกล่าว และจะขอรอดูราคาของพรานทะเลในช่วงปลายปี และจะมีการพิจารณากันอีกครั้งในโอกาสต่อไป

○ สหกรณ์ลุ่มน้ำท่าทอง ได้ประชุมคณะกรรมการเพื่อทำกุ้งส่งแพ็คฟู้ด ทั้งนี้ได้ติดต่อไปยัง นายเสรี แซ่ลี ผู้บริหารแพ็คฟู้ด ที่จะกำหนดรายละเอียดในการรับซื้อ (สหกรณ์ลุ่มน้ำท่าทองไม่เคยสัญญากับแพ็คฟู้ด) แต่ในช่วงดังกล่าวพบว่า SME ได้ส่งหนังสือเตือนให้แพ็คฟู้ดรับผิดชอบหนี้ของสหกรณ์ลุ่มน้ำท่าจีน (แพ็คฟู้ด ในฐานะผู้ที่เปิดคำสั่งซื้อ) ทำให้บริษัทขอชะลอการทำสัญญา

ทางคณะผู้วิจัยได้ติดต่อ SME ได้ความว่า ธนาคารอนุมัติสินเชื่อตามใบสั่งซื้อให้กับ 2 บริษัท คือ แพ็คฟู้ด และจันทบุรี โพรเซสฟู้ด ขั้นตอนได้ส่งผ่านไปให้ทนายความเอกชนเป็นผู้ติดตามทวงถาม คาดว่าอาจเป็นการดำเนินการตามรูปคดีเพื่อต้องการบริษัทมีหนังสือยืนยันว่าบริษัทไม่ได้รับกุ้งจากสหกรณ์ และไม่มีเจตนาจะฟ้องร้องบริษัทแต่อย่างใด ทางคณะผู้วิจัยจึงได้แจ้งไปยัง ดร. ผนิสวรร และ นายเสรีฯ เพื่อไม่ให้เป็นอุปสรรคต่อการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลง

8.1.2 แนวทางการซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับห้างสรรพสินค้า จากข้อมูล และการสัมภาษณ์ ผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องด้านการรับซื้อกุ้งของห้างสรรพสินค้าที่มีสาขากระจายอยู่ทั่วประเทศจำนวน 4 แห่ง ประกอบด้วย เทสโก้โลตัส บิ๊กซี คาร์ฟูร์ และท็อปซูเปอร์มาร์เก็ต พบว่า ห้างสรรพสินค้ารับซื้อกุ้งขาวและกุ้งก้ามกรามจากผู้ค้าส่ง (Supplier) โดยมีระเบียบและวิธีปฏิบัติดังนี้

- Supplier ต้องเสนอราคาเป็นรายสัปดาห์ ห้างจะพิจารณาจากราคาของ Supplier ทุกรายเพื่อกำหนดว่าจะซื้อกับรายใด มีปริมาณการรับซื้อเฉพาะกึ่งขาวแต่ละแห่ง สัปดาห์ละ 500 – 1,000 กิโลกรัม เป็นการคละขนาด ระหว่าง 60 – 70 ตัว/กก.

- การส่งมอบต้องนำกึ่งต้องนำไปส่งที่ศูนย์กระจายสินค้าที่ส่วนใหญ่อยู่ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา (เทศโก้ และบี๊กชี อยู่อำเภอวังน้อย คาร์ฟูร์อยู่อำเภอบางปะอิน ยกเว้นที่ปออยู่อำเภอมหาชัย จ.สมุทรสาคร) และกำหนดให้ Supplier ส่งกึ่งตามวันและเวลาที่กำหนดไว้ หากเลยกำหนดจะปฏิเสธการรับสินค้า

- การตรวจคุณภาพเน้นความสด และตัวกึ่งต้องเป็นไปตามเกณฑ์มาตรฐานทางกายภาพ (ตัวนิ่ม แผล ท้องดำ ปล่องแตก กึ่งพิการ กึ่งไม่ได้ขนาด ต้องไม่เกินตามข้อกำหนด) และปลอดจากสารตกค้าง เสดโก้โลดส์ให้ใช้วิธีการดองแห้ง (ไม่ผสมน้ำกับน้ำแข็งตอนน็อกกึ่ง เป็นการรักษาคุณภาพแต่ไม่เพิ่มน้ำหนักกึ่ง)

- ระยะเวลาการชำระเงิน 14-21 วัน นับตั้งแต่วันที่ส่งกึ่ง

สำหรับ เสดโก้โลดส์ เคยทำสัญญากึ่งสดและกึ่งแพ็คกิ้งกับพรานทะเล แต่ปัจจุบัน การรับซื้อกึ่งสดติดต่อผ่าน Supplier สหกรณ์ลุ่มน้ำจันทบุรี เคยติดต่อเพื่อขอส่งกึ่งแต่ขอยกเลิกเพราะไม่มีเงินทุน อีกทั้งเสดโก้โลดส์เคยรับซื้อจาก สหกรณ์ลุ่มน้ำสามร้อยยอดตามคำขอร้องของกรมการค้าภายในให้ช่วยรับซื้อในช่วงราคากึ่งตกต่ำ แต่ลุ่มน้ำสามร้อยยอดส่งเพียงครั้งเดียว ส่วนสมาชิกสหกรณ์ พบว่า สมาชิกของลุ่มน้ำทำเงิน เคยส่งกึ่งแต่ก็ส่งได้เพียงครั้งเดียวเช่นกัน

การวิเคราะห์การซื้อขายแบบมีข้อตกลงส่งกึ่งให้กับห้างสรรพสินค้า พบปัญหาและอุปสรรค ดังนี้

- การกำหนดราคาซื้อ เป็นรายสัปดาห์ ถ้ามีการทำสัญญาข้อตกลงจะเป็นการกำหนดเฉพาะปริมาณกึ่งเท่านั้น ในด้านราคาจะต้องเปลี่ยนไปในแต่ละสัปดาห์ เพราะไม่มีราคาอ้างอิงต้องเสนอราคาร่วมกับ Supplier รายอื่น

- การรับซื้อกึ่งเป็นการคละขนาดในจำนวนน้อย ระหว่าง 500 – 1,000 กิโลกรัม/สัปดาห์ สหกรณ์จะต้องมีการะในการหาซื้อ เพราะสมาชิกส่วนใหญ่ขายกึ่งแบบยกบ่อ ถ้าในสัปดาห์ใดไม่มีสมาชิกจับกึ่งจะหาซื้อไม่ได้

- ข้อมูลจากสมาชิกสหกรณ์ที่ส่งกึ่งให้เสดโก้โลดส์ พบว่าราคาที่เสนอห้างสรรพสินค้าพิจารณาจะได้ราคาสูงกว่าราคาตลาดทะเลไทย ประมาณร้อยละ 10 แต่ต้องขนส่งไปยังศูนย์กระจายสินค้าซึ่งอยู่ไกล เดือนละ 4 ครั้ง ประกอบกับมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ได้แก่ ค่าบรรจุหีบห่อ และค่าจ้างพนักงาน เป็นต้น ทำให้มีกำไรเพิ่มขึ้นไม่มากนัก

- แนวทางดังกล่าวเหมาะสมกับบริษัทท้องถิ่นหรือแพคเกจมากกว่าสหกรณ์ เพราะมีความพร้อมทางด้านปริมาณกุ้งและการคัดแยกกุ้ง
- มาตรฐานการตรวจรับกุ้ง ที่ใช้วิธีดองแห้ง ถ้าห้างสรรพสินค้าปฏิเสธไม่รับซื้อสหกรณ์จะนำไปขายในตลาดได้ยาก เนื่องจากหัวกุ้งดำ
- ระยะเวลาการชำระเงิน ที่กำหนดไว้ 14-21 วัน อาจทำให้สมาชิกส่วนหนึ่งไม่เข้าร่วมเพราะเห็นว่านานเกินไป (โดยปกติขายกุ้งแพจะจ่ายเป็นเงินสดทันที สมาชิกจะต้องรับนำไปชำระคืนค่าอาหารกุ้งกับร้านค้าเพื่อรักษาเครดิต)

ความเป็นไปได้ในการซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับห้างสรรพสินค้า พบว่า มีความเป็นไปได้ปานกลาง เพราะห้างสรรพสินค้าทุกแห่งมีความต้องการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงเพื่อให้แน่ใจว่าจะมีกุ้งส่งขายตลอดเวลา แต่ห้างสรรพสินค้าไม่สามารถรับความเสี่ยงทางด้านราคาได้ จึงต้องมีการกำหนดราคาเป็นรายสัปดาห์ โดยใช้วิธีการประมูล ที่ Supplier รายใดที่เสนอราคาต่ำสุดเท่านั้น ด้วยเหตุนี้จึงสร้างความไม่แน่นอนให้กับสหกรณ์ว่าจะขายกุ้งได้หรือไม่ ในขณะที่สหกรณ์ต้องวางแผนหากุ้งไว้ล่วงหน้า ต้องจ้างพนักงานที่มีความชำนาญด้านการตลาด การหาแหล่งรับซื้อ การจัดเตรียมสถานที่จัดเก็บ ซึ่งจะมีค่าใช้จ่ายที่สูงมาก ต่างจาก Supplier ที่มีความพร้อมในทุกๆ ด้าน ทั้งนี้ คณะผู้วิจัยได้สอบถามผู้บริหารห้างสรรพสินค้าบางแห่งถึงแนวทางการซื้อขายแบบมีข้อตกลงที่อาจมีความยืดหยุ่นมากขึ้น เช่น ให้มีกำหนดปริมาณรับซื้อกุ้งจากสหกรณ์คงที่ โดยใช้ราคากลางตลาดทะเลไทย บวกเพิ่มร้อยละ 10 เป็นระยะเวลา 4-6 เดือน เป็นต้น ซึ่งห้างสรรพสินค้าชี้แจงว่าคงทำได้ยากเพราะห้างสรรพสินค้าใช้ระเบียบและวิธีปฏิบัติกับสินค้าทางการเกษตรทุกประเภท การเปลี่ยนแปลงหรือปรับปรุงต้องทำทั้งระบบ อีกทั้งกุ้งเป็นสินค้ามีปริมาณการจำหน่ายน้อยเมื่อเทียบกับสินค้าเกษตรประเภทอื่นๆ สิ่งเหล่านี้สหกรณ์แต่ละแห่งจะต้องพิจารณาให้รอบคอบ และมีการวางแผนที่ดีพอก่อนตัดสินใจทำข้อตกลง

8.1.3 แนวทางการซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับภัตตาคารและร้านอาหารทะเล ได้ศึกษากับภัตตาคารและร้านอาหารทะเลที่มีสาขาจำนวน 3 แห่ง และที่ไม่สาขาจำนวน 1 แห่ง โดยทั้งหมดคาดว่าจะมีการใช้กุ้งจำนวนมากในแต่ละวัน ได้แก่ บาร์บีคิวปลาซ่า ร้านอาหารสมบูรณ์ โภชนา ปอุ้งเผา และเคียงหงวน (ภัตตาคารตั้งอยู่ในจังหวัดสมุทรสาคร) ทั้งนี้ คณะผู้วิจัยได้พยายามเข้าไปสัมภาษณ์ภัตตาคารและร้านอาหารทะเลอื่นๆ ด้วย แต่พบว่าบางแห่งไม่ขอเปิดเผยข้อมูล หรือบางแห่งมีการสั่งซื้อกุ้งในปริมาณน้อยมาก

ผลการสัมภาษณ์ผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องในการจัดซื้อกุ้ง เป็นดังนี้

- ภัตตาคารที่สามารถทำการซื้อขายแบบมีข้อตกลงปานกลางมีเพียงแห่งเดียว คือ บาร์บีคิวปลาซ่า มีความต้องการกุ้งขาวขนาด 95 – 105 ตัว/กก. สัปดาห์ละ 2,150 – 2,250

กิโกรัม (เดือนละ 8,500 – 9,000 กิโลกรัม) การกำหนดมาตรฐานกึ่งคูจากลีของกึ่งคูต้องไม่แดงผิดปกติ หางไม้ดำและขาด โดยมีศูนย์รับสินค้า 2 แห่งอยู่ที่ ตลาดไทและตลาดนวนคร หลักเกณฑ์และวิธีการรับซื้อกึ่งคูแบบเดียวกับห้างสรรพสินค้าที่กำหนดให้ Supplier แต่ละรายเสนอราคาเป็นรายสัปดาห์

○ ภัตตาคารและร้านอาหารทะเลที่เหลือน้ำไม่สามารถทำการซื้อขายแบบมีข้อตกลงได้ เนื่องจากส่วนใหญ่ใช้กึ่งคูประเภทอื่น ร้านสมบุรณ์โกชนา ใช้กึ่งคูลาดำ ประมาณวันละ 300 – 500 กก. ร้านเคียงหงวน ใช้กึ่งคูแซบ้วย ประมาณวันละ 30 – 50 กก. สาเหตุที่ไม่ใช้กึ่งคูขาวเพราะกึ่งคูชนิดอื่นรสชาติดีกว่า ทั้งยังระบุว่ากึ่งคูขาวเป็นกึ่งคูระดับกลางถึงล่าง นิยมปรุงอาหารในร้านอาหารเล็กๆ ราคาถูก สำหรับร้านปอ กึ่งคูเผา ส่วนใหญ่ใช้กึ่งคูแม่น้ำ ปริมาณการใช้กึ่งคูขาวน้อยมาก และแต่ละสาขาเป็นผู้รับผิดชอบในการสั่งซื้อกึ่งคูเอง โดยหลักใช้กึ่งคูแม่น้ำที่ทุกสาขาต้องสั่งเข้ามาจำหน่าย ส่วนกึ่งคูขาวอาจใช้กึ่งคูอื่นทดแทน แล้วแต่นโยบายของเจ้าของแต่ละแห่ง ซึ่งร้านปอ กึ่งคูเผาไม่ใช่ธุรกิจเจ้าของคนเดียว ถึงแม้ใช้ชื่อเดียวกันก็ตาม

ดังนั้น ความเป็นไปได้ในการซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับภัตตาคารและร้านอาหารทะเล แบ่งออกเป็นปานกลางกับ บาร์บิคิว พลาซ่า ที่มีระบบการสั่งซื้อกึ่งคูแบบเดียวกับห้างสรรพสินค้า และไม่มีความเป็นไปได้กับภัตตาคาร และร้านอาหารทะเลอื่น เนื่องจากไม่มีการใช้กึ่งคูขาวหรือมีปริมาณการสั่งซื้อกึ่งคูน้อย

สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการซื้อขายแบบมีข้อตกลงภายในประเทศพบว่า การทำสัญญาซื้อขายแบบข้อตกลงกับบริษัทห้องเย็นมีความเป็นไปได้มากกว่าสรรพสินค้า ภัตตาคาร และร้านอาหารทะเล ด้วยเหตุผล 4 ข้อ ได้แก่ 1) ปริมาณการรับซื้อ 2) ความถี่ในการสั่งซื้อ 3) ข้อกำหนดในการส่งกึ่งคู และ 4) ระยะเวลาการชำระเงิน โดยพบว่า การซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัทห้องเย็น เป็นการซื้อกึ่งคูทั้งบ่อ การรับซื้อเป็นไปตามข้อกำหนดที่เคยปฏิบัติมีการตรวจสอบคุณภาพกึ่งคูที่ปากบ่อ (บริษัทห้องเย็นไม่รับซื้อสามารถส่งขายแพได้ทันที) และมีระยะเวลาการชำระเงิน 5-14 วัน ในขณะที่การซื้อแบบมีข้อตกลงกับห้างสรรพสินค้า ภัตตาคาร และร้านอาหารทะเล มีลักษณะการสั่งซื้อเป็นรายวัน และรายสัปดาห์ในปริมาณไม่มากนัก ราคาขายที่ได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 อาจจะไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้น ประกอบกับขั้นตอนและระเบียบในการรับสินค้าของแต่ละแห่งมีความยุ่งยากซับซ้อน ทำให้เสี่ยงต่อการถูกปฏิเสธการรับซื้อได้ง่าย อีกทั้งห้างสรรพสินค้าส่วนใหญ่มีระยะเวลาการชำระเงิน 14 – 21 วันถือว่านานเกินไปสำหรับสหกรณ์และสมาชิก เพราะต้องนำเงินไปชำระคืนร้านอาหารกึ่งคูเพื่อเป็นการรักษาเครดิต ทั้งนี้จึงมีความเป็นไปได้ที่เครือข่ายสหกรณ์สามารถขยายการทำสัญญาไปสู่ตลาดอื่นๆ โดยเฉพาะห้างสรรพสินค้าและภัตตาคารบางแห่งได้ แต่ต้องมีการพิจารณาข้อกำหนดและเงื่อนไขของแต่ละแห่งอย่างรอบคอบ

8.2 การซื้อขายแบบมีข้อตกลงในตลาดต่างประเทศ

การซื้อขายแบบมีข้อตกลงในตลาดต่างประเทศ เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ ในนำกุ้งเข้าจดทะเบียนในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย (AFET) ได้มีการศึกษาข้อมูลจากเอกสาร และจากการสัมภาษณ์ ดร.นภาพร จิระพันธุ์ทอง ผู้อำนวยการฝ่ายยุทธศาสตร์ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า ผลการศึกษาพบว่า กุ้งเป็นสินค้าเกษตรที่ยังเกิดข้อถกเถียงกันเรื่องความสามารถจัดชั้นมาตรฐาน ที่ต้องมีการกำหนดมาตรฐานในการนำมาซื้อขาย และราคาอ้างอิงที่จะนำมาใช้ในการคำนวณราคายุติสุดท้าย ซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์การรับสินค้าเข้าจดทะเบียนที่กำหนดคุณสมบัติไว้ 5 ข้อ คือ

- 1) สินค้าต้องมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศโดยรวม
- 2) สินค้ามีราคาผันผวนมากเพียงพอที่จะทำให้ผู้เกี่ยวข้องเข้ามาป้องกันความเสี่ยง
- 3) สินค้าต้องมีขนาดของตลาดและแนวโน้มปริมาณการผลิต/การค้าที่เหมาะสม
- 4) สินค้าต้องสามารถจัดชั้นมาตรฐานของสินค้าได้
- 5) สินค้าต้องมีข้อมูลข่าวสารด้านการผลิตและการค้าที่มีประโยชน์ที่สามารถรับรู้กันได้ทั่วไป

จากหลักเกณฑ์นำมาพิจารณาเป็นข้อๆ ดังนี้

ข้อที่ 1) สินค้าต้องมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศโดยรวม และ

ข้อที่ 3) สินค้าต้องมีขนาดของตลาดและแนวโน้มปริมาณการผลิต/การค้าที่

เหมาะสม

กุ้งเป็นสินค้าที่มีความสำคัญในระบบเศรษฐกิจของประเทศ ซึ่งถือเป็น 1 ใน 5 สินค้าส่งออกที่สำคัญของประเทศ ข้อมูลจากศูนย์ปฏิบัติเศรษฐกิจอุตสาหกรรม ระบุว่า ในปี 2550 ปริมาณการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งและแปรรูป เท่ากับ 3.6 แสนตัน มูลค่า 8 หมื่นล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 2549 ที่ส่งออกได้ 2.8 แสนตัน มูลค่า 7 หมื่นล้านบาท และกุ้งถือเป็นอุตสาหกรรมต่อเนื่อง ตั้งแต่การจับพ่อแม่พันธุ์จากทะเลลึก การเพาะเลี้ยงลูกกุ้ง การเลี้ยงกุ้ง และการแปรรูป ก่อให้เกิดการจ้างงานในระบบเศรษฐกิจจำนวนมาก

ข้อที่ 2) สินค้ามีราคาผันผวนมากเพียงพอที่จะทำให้ผู้เกี่ยวข้องเข้ามาป้องกันความเสี่ยง

จากผลการศึกษาในบทที่ 4 ได้กล่าวถึงสถานการณ์ราคากุ้งตั้งแต่ ปี 2541 จนถึง 2550 พบว่า กุ้งมีความผันผวนของราคา ซึ่งปัจจัยที่ส่งผลต่อราคาเป็นไปตามกลไกตลาด ที่ขึ้นอยู่กับความต้องการและปริมาณการผลิตในตลาดโลก (Demand and Supply) ตาม

การอ่อนหรือการแข็งค่าขึ้นของเงินสกุลบาทเปรียบเทียบกับดอลลาร์ของสหรัฐอเมริกา รวมถึงนโยบายการค้าและการกีดกันทางการค้าของประเทศผู้นำเข้า ปัจจุบันเหล่านี้ถือเป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ส่งผลกระทบต่อราคากุ้งที่มีความผันผวน โดยปลายปี 2548 กุ้งขาวขนาด 40 ตัว/กก. ราคากิโลกรัมละ 195 บาท แต่ในต้นปี 2550 ราคาลดลงเหลือเพียง 165 บาท ทั้งหมดนี้ทำให้เห็นได้ว่ากุ้งเป็นสินค้าที่มีความผันผวนของราคามากเพียงพอที่ผู้ที่เกี่ยวข้องจำเป็นต้องมีการป้องกันความเสี่ยง

ข้อที่ 5) สินค้าต้องมีข้อมูลข่าวสารด้านการผลิตและการค้าที่มีประโยชน์ที่สามารถรับรู้กันได้ทั่วไป

สินค้ากุ้งถือว่าให้ความสำคัญต่อความปลอดภัยในการบริโภค ประเทศคู่ค้าส่วนใหญ่กำหนดมาตรฐานความปลอดภัยกุ้งที่มีความเข้มงวด ดังนั้นกุ้งจึงเป็นสินค้าที่ต้องมีข้อมูลข่าวสารด้านการผลิตและการค้า โดยพบว่า กุ้งมีระบบการตรวจสอบย้อนกลับ ที่ต้องสามารถระบุถึงแหล่งที่มาด้านการผลิต อีกทั้งยังมีหน่วยงานที่ดูแลด้านการเกษตรของรัฐบาลให้การสนับสนุนด้านการผลิต รวมถึงการให้ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ทั้งทางด้านผลิตและการจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง ซึ่งข้อมูลเหล่านี้ถือเป็นประโยชน์กับเกษตรกร และผู้บริโภค และสามารถรับรู้กันได้ทั่วไป

ข้อที่ 4) สินค้าต้องสามารถจัดขึ้นมาตรฐานของสินค้าได้

เป็นข้อถกเถียงระหว่างตลาด AFET บริษัทห้องเย็น และหน่วยงานของรัฐบาลว่าจะสามารถจัดขึ้นมาตรฐานกุ้งได้อย่างไร โดยข้อถกเถียงดังกล่าวมีอยู่ 2 ประเด็นหลักๆ คือ

1) การกำหนดมาตรฐานในการนำมาซื้อขาย ปัจจุบันพบว่ามีข้อกำหนดมาตรฐานกุ้งขาวที่ประกาศใช้อย่างเป็นทางการ 2 มาตรฐานคือ

1.1) มาตรฐานของสำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ (มอกช.) ได้กำหนดมาตรฐานส่วนใหญ่เป็นการจัดขึ้นคุณภาพกุ้งที่มีขึ้นทั่วไป ขึ้นคุณภาพ โดยใช้วิธีการให้คะแนนเพื่อประเมินคุณภาพกุ้งเป็นหลัก (ดังตารางที่ 8.2)

ตารางที่ 8.2
แสดงข้อกำหนดมาตรฐานกึ่งของ มอกช.

คุณภาพ	คุณภาพขั้นพิเศษ	คุณภาพขั้นหนึ่ง
ขั้นทั่วไป	<p>กึ่งต้องมีคุณภาพ โดยการตรวจพินิจ และดมกลิ่น ดังต่อไปนี้</p> <p>(1) เป็นกึ่งสดที่สะอาด มีเปลือกหุ้มส่วนหัว ลำตัวและหางครบ</p> <p>(2) ไม่มีตำหนิผิดปกติที่เห็นได้ชัดเจน</p> <p>(3) ไม่เป็นกึ่งที่ผ่านการลอกคราบ</p> <p>(4) ปราศจากปรสิต และไม่ปรากฏร่องรอยของการติดเชื้อหรือเป็นโรค</p> <p>(5) ปราศจากกลิ่นที่ไม่พึงประสงค์</p> <p>(6) ไม่มีสิ่งแปลกปลอม ซึ่งแสดงให้เห็นถึงข้อบกพร่องจากการปฏิบัติที่ไม่ถูกต้องลักษณะ</p>	
ขั้นคุณภาพ	เป็นกึ่งที่ลักษณะทั่วไปและกลิ่นต้องมีคะแนนระดับ 4 ตามเกณฑ์การให้คะแนนที่กำหนด	เป็นกึ่งที่ลักษณะทั่วไปและกลิ่นมีคะแนนไม่ต่ำกว่า ระดับ 3 ตามเกณฑ์การให้คะแนนที่กำหนด
เกณฑ์ความคลาดเคลื่อนเรื่องคุณภาพ	ไม่เกิน 5% ของจำนวนกึ่งสดทั้งหมดที่มีคุณภาพไม่เป็นไปตามข้อกำหนดขั้นพิเศษ แต่เป็นไปตามคุณภาพขั้นหนึ่งซึ่งมีคะแนนในระดับ 3 ทุกคุณลักษณะ	ไม่เกิน 5% ของจำนวนกึ่งสดทั้งหมดที่มีคุณภาพไม่เป็นไปตามข้อกำหนดขั้นหนึ่ง แต่มีคะแนนไม่ต่ำกว่าระดับ 3 ในทุกคุณลักษณะ

ที่มา : เอกสารประกอบคำบรรยาย สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจหลักทรัพย์

1.2) มาตรฐานกึ่งของโครงการรับจำนำกึ่ง เป็นมาตรฐานที่ใช้ในการรับซื้อกึ่งตามโครงการรับจำนำกึ่งที่ผ่านมา กำหนดมาตรฐาน ใน 3 ด้านคือ ด้านมาตรฐานทางกายภาพ มาตรฐานทางกลิ่น และมาตรฐานทางสารเคมี (ดังตารางที่ 8.3)

ตารางที่ 8.3
แสดงข้อกำหนดมาตรฐานกึ่งของโครงการรับจำนำกึ่ง

มาตรฐานทางกายภาพ	
(1) หางไหม้ เนื้อน้ำตาล เปลือกหลุด จุดดำ เปลี่ยนสี หางกุด ท้องดำ เกิดจากการเกาะของตะไคร่ น้ำจืดไม่สามารถล้างออก	ต้อง ไม่มี
(2) แผลที่เกิดจากการติดเชื้อและทำความเสียหายให้กับเนื้อกึ่ง แผลที่เกิดกับเปลือกกึ่ง มีสาเหตุจากการชน การต่อสู้ เสียหายแก่เนื้อกึ่ง	ไม่เกิน 15%
(3) ตัวนิ่ม	ไม่เกิน 5%
(4) ตัวกึ่งนิ่ม หรือน่วม	ไม่เกิน 10%
(5) ปล้องแตก	ไม่เกิน 10%
(6) ตัวหลวม หรือกึ่งพอม	ไม่เกิน 5%
(7) หางกร่อนที่มีลักษณะเว้าแหว่ง หรือขาดทะลุเป็นรู จนไม่สามารถตกแต่งให้อยู่ในสภาพที่จำหน่ายเป็นกึ่งไว้หางได้	ไม่เกิน 10%
ทั้งนี้ กึ่งที่มีตำหนิดังกล่าวข้างต้นมีปริมาณรวมกันต้องไม่เกิน 30 %	
มาตรฐานทางกลิ่นและสารเคมี	
(8) ต้องไม่มีกลิ่นหยาบ กลิ่น โคลน กลิ่นน้ำเน่า กลิ่นน้ำมัน กลิ่นข้าวโพด หรือกลิ่นผิดปกติอื่นๆ	
(9) ต้องตรวจไม่พบสาร Oxytetracycline, Oxolinic Acid, Chloramphenical และ Nitrofurans ตกค้าง	

ที่มา : เอกสารประกอบคำบรรยาย สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจหลักทรัพย์

จะเห็นได้ว่ามาตรฐานทั้งสองได้มีการกำหนดที่ไม่เหมือนกันแล้ว แต่ที่สำคัญมาตรฐานดังกล่าวไม่ได้ถูกนำมาใช้อ้างอิงในการซื้อขายกึ่งในตลาดทะเลไทยซึ่งเป็นตลาดสำคัญในการซื้อขายกึ่ง วิธีการซื้อของของตลาดทะเลไทยใช้วิธีประมูลจากผู้ซื้อที่ให้ราคาสูงสุด โดยไม่ได้อ้างอิงคุณภาพกับมาตรฐานกึ่งตามหลักมาตรฐานของ มกอช. และโครงการรับจำนำแต่อย่างใด อีกทั้งผลการศึกษายังพบว่า มาตรฐานทางกายภาพที่ พรานทะเลกับแพ็คฟู้ด ทำการซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับเครือข่ายสหกรณ์ ก็ไม่ได้ยึดถือตามหลักมาตรฐานดังกล่าวด้วยเช่นกัน ดังนั้นหากพรานทะเลเห็นว่ามาตรฐานโครงการรับจำนำต่ำเกินไปก็ไม่สามารถทำการซื้อขายในตลาด AFET หรือ แพ็คฟู้ดที่ต้องการซื้อกึ่งที่ไม่มีอาหารกึ่งตกค้างอยู่ที่หัวกึ่งก็ไม่สามารถทำได้เช่นกัน ทั้งนี้หากเปรียบเทียบมาตรฐานของโครงการรับจำนำกึ่ง กับ พรานทะเลและแพ็คฟู้ด พบว่ามีความแตกต่างกันในสาระสำคัญค่อนข้างมาก เช่น ในกรณี หางไหม้/เนื้อสีน้ำตาล ท้องดำ หางกุด ถือเป็นเรื่องสำคัญของมาตรฐานโครงการรับจำนำและพรานทะเล

แต่แพ็คฟู้ดกลับไม่มีการระบุเป็นมาตรฐานของตนเอง หรือกรณีหัวหลวม/มันแตก พรานทะเลให้ความสำคัญมาก แต่โครงการรับจํานำกับแพ็คฟู้ดกลับ ไม่ได้ระบุไว้ในมาตรฐานของตน เป็นต้น (ดังตารางที่ 8.4)

ตารางที่ 8.4

การเปรียบเทียบมาตรฐานตามโครงการรับจํานำกับบริษัทห้องเย็น

มาตรฐานกายภาพ	มาตรฐานโครงการ รับจํานำ	พรานทะเล	แพ็คฟู้ด
หางใหม่/เนื้อน้ำตาล	ต้องไม่มี	ต้องไม่มี	ไม่ได้ระบุ
เปลือกหลุด	ต้องไม่มี	ต้องไม่มี	ไม่ได้ระบุ
หัวหลวม/มันแตก	ไม่ได้ระบุ	ต้องไม่มี	ไม่ได้ระบุ
ท้องดำ ตะไคร้จับ	ต้องไม่มี	ต้องไม่มี	ไม่ได้ระบุ
หางกุด	ต้องไม่มี	ต้องไม่มี	ไม่ได้ระบุ
ตัวน้มน	ไม่เกิน 5 %	ไม่เกิน 5%	ไม่เกิน 5%
แผล	ไม่เกิน 15%	ไม่เกิน 10%	ไม่เกิน 10%
ท้องดำ	ต้องไม่มี	ไม่เกิน %	ไม่เกิน 10%
ปล้องแตก	ไม่เกิน 10%	ไม่เกิน %	ไม่เกิน 10%
ตัวหลวมหรือกึ่งผอม	ไม่เกิน 5%	ไม่เกิน %	ไม่เกิน 5%
หางใหม่/หางกร่อน	ไม่เกิน 10%	ไม่เกิน 5%	ไม่เกิน 3%
กึ่งพิการ	ไม่ได้ระบุ	ไม่เกิน %	ไม่เกิน 3%
ปริมาณกึ่งมีตำหนิ	ไม่ต่ำกว่า 30%	ไม่ต่ำกว่า 5%	ไม่ได้ระบุ

2) ราคาอ้างอิงที่จะนำมาใช้ในการคํานวณราคายุติสุดท้าย จากข้อมูลของกรมประมงพบว่า ครั้งแรกของปี 2551 ปริมาณผลผลิตกุ้งมีจํานวน 125,510 ตัน มีปริมาณกุ้งเข้าสู่ตลาดทะเลไทย 49,968 ตัน คิดเป็นร้อยละ 39.81 ส่วนอีกร้อยละ 60.19 ทำการซื้อขายกับบริษัทห้องเย็นและที่อื่นๆ (อ้างอิงในเอกสารการบรรยายสำนักงานคณะกรรมการกํากับการซือขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า) แต่กลับพบว่ากึ่งใช้ราคาของตลาดทะเลอ้างอิงการซือขายแต่ละวัน ระบบการกําหนดของราคาตลาดทะเลไทยใช้วิธีการรวบรวมข้อมูลจากแพะที่มีการซือขายกันจริงด้วยวิธีประมุข สาเหตุนี้เกิดจากกึ่งมีขนาดที่แตกต่างกันมาก อาจมีตั้งแต่ 25 ตัว/กก. จนถึง 200 ตัว/กก. การกําหนดราคาจึงไม่สามารถกําหนดราคาได้ทั้งหมด และราคาซือขายก็

ไม่สามารถใช้กุ้งขนาดใดขนาดหนึ่งมาเป็นมาตรฐานอ้างอิงเพื่อกำหนดราคากุ้งขนาดอื่นได้ แต่การขึ้นลงขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้ประมวลเป็นหลัก เช่น กุ้ง 50 ตัว/กก. ราคาพุ่งสูงขึ้นจาก 127 บาทในเดือนตุลาคม 2550 มาเป็น 148 บาท ในเดือนธันวาคมในปีเดียวกัน ในขณะที่กุ้งขนาดอื่นราคาลับลดลง เป็นต้น ทำให้กุ้งเป็นสินค้าตัวหนึ่งที่มีระบบการซื้อขายที่แตกต่างจากสินค้าเกษตรทั่วไป ที่เพียงแต่กำหนดราคาขนาดมาตรฐานแล้วสามารถใช้อ้างอิงกับขนาดอื่นๆ ได้ เช่น ปลาชนิดขนาดใหญ่มีราคาสูงกว่าขนาดรองลงมา ประมาณร้อยละ 5 และขนาดที่เล็กลงก็จะมีราคาที่ลดลงร้อยละ 5 ในทุกๆ ขนาด ดังนั้นการกำหนดราคากลางอ้างอิงของปลานิลก็เพียงกำหนดราคาปลานิลขนาดใหญ่เพียงขนาดเดียว ก็สามารถกำหนดราคาปลานิลขนาดเล็กกว่าได้ เป็นต้น นอกจากนี้ ยังพบว่าบริษัทท่องเที่ยวหลายแห่งก็มีการประกาศราคาจับซื้อกุ้งหน้าโรงงานที่ใกล้เคียงกับตลาดทะเลไทยจึงดูเหมือนว่าราคากุ้งถูกกำหนดโดยภาคเอกชน ซึ่งจะส่งผลให้ภาคเอกชนขึ้นาราคากุ้งในตลาดได้ด้วยเช่นกัน จากปัญหาที่มีความยุ่งยากซับซ้อนในการกำหนดราคาเพื่อใช้อ้างอิงราคากุ้ง ทำให้หน่วยงานของรัฐไม่สามารถกำหนดได้อย่างเป็นระบบ ซึ่งถือเป็นเรื่องสำคัญที่จะนำมาใช้ในการคำนวณราคายุติสุดท้ายของตลาด AFET

ทั้งนี้ นอกจากปัญหาดังกล่าวแล้ว การศึกษายังพบว่า มีผู้บริหารในอุตสาหกรรมกุ้ง มีแนวความคิดที่ไม่เห็นด้วยกับการนำกุ้งเข้าเข้าจดทะเบียน

จากการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้อง

คุณพจน์ นายกสมาคมอาหารเยือกแข็ง

“ผมเถียงกับเขามาตลอด 3 ปี ผมถามหน่อยคุณจะทำกุ้งเข้าตลาดเพื่อเป็นธุรกิจของผู้ซื้อกับผู้ขาย หรือเอาเข้าเพื่อเล่นการพนัน ถ้าเอาเข้าเพื่อให้ซื้อขายจริง แล้วพอถึงเวลาที่ซื้อสัญญาไม่มีกุ้งส่งมอบจะทำอย่างไร ในแง่ของธุรกิจถ้าผมส่งซื้อกุ้ง ผมก็ต้องการได้กุ้ง ผมไม่ได้สนใจเงิน ผมต้องการกุ้ง (ในหลักการเมื่อสิ้นสุดสัญญา ผู้ถือสัญญาจะเลือกส่งของหรือจ่ายเงินส่วนต่างระหว่างราคากลางกับราคาที่ตกลงกันไว้ก็ได้) เช่น วันที่ทำสัญญากำหนดส่งกุ้ง 40 ตัว/โลราคา กก.ละ 150 บาท จำนวน 1,000 กก. ณ วันที่ส่งมอบกุ้งตามสัญญาราคากลางที่ใช้อ้างอิงลงมาเหลือ กก.ละ 120 บาท คนที่ถือสัญญาจะไปหากุ้งในตลาดมาส่งมอบหรือจะเลือกจ่ายเงินส่วนต่าง กก.ละ 30 บาทจำนวน 1,000 กก. เป็นเงิน 30,000 บาทก็ได้) ถ้าผมไม่มีกุ้งผมก็ตาย ผมจะไปหากุ้งมาจากไหน แต่ถ้าจะเอาเข้าไปเพื่อเล่นการพนันขอบอกได้เลยว่าไม่มีใครเล่น คุณตัวอย่าง ซิกาโก ก็ไม่เห็นประสบความสำเร็จ อีกอย่างหนึ่งกุ้งมีหลายขนาด มีการตรวจคุณภาพหลายชั้น ใครจะเป็นคนกำหนดได้ให้เป็นมาตรฐาน”

คุณอุดม ผู้บริหาร ไทยแลนด์ ฟิตเซอร์รี่

“ผม No idea ผมไม่รู้ ผมเป็น real sector ไม่ใช่ speculate ทำไมเขา (AFET) อยากทำกุ้งละ ถ้ากุ้งวันนี้ตลาดมีสัก 200 - 300 ล้าน เขาอยากจะทำไหม กุ้งนี้เป็นตลาดเศรษฐกิจหรือทำลายเศรษฐกิจ เรื่องนี้ควรมีการวิจัยต่อ ผมไม่รู้ ผม

“ไม่เกี่ยวนะกับเรื่องนี้ เอาอย่างนี้นะ ผมเป็นแค่มหาวิทยาลัยปิด ให้เขาไปถาม
โรงเรียนกวดวิชาเถอะ”

คุณชัย ผู้เชี่ยวชาญตลาดสินค้าเกษตร

“ผมว่าตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า มันสร้างความโปร่งใสได้มากกว่าระบบ
ปัจจุบัน ตอนนี้เท่าที่ทราบ ราคากุ้งมีระบบการซื้อขายที่ไม่ค่อยเป็นที่ยอมรับ
สักเท่าไร มันก็แน่นอนที่ผู้บริหาร (ห้องเย็น) เขาจะไม่เห็นได้สักเท่าไร คุณ
ลองคิดดูวันนี้ถ้าคุณสามารถกำหนดราคาซื้อขายได้ แล้วมีคนบอกมาให้เขาเข้า
ระบบเถิด เป็นใครก็ไม่ยอม แต่ในทางกลับกันต้องยอมรับกุ้งเป็นธุรกิจที่มีผู้
ส่งออกไม่กี่ราย ส่วนใหญ่เป็นบริษัทใหญ่มีทุนหนา วันหนึ่งเขารวมหัวกันทุบ
ราคา เขาก็จะทำได้ง่ายมากเลย”

จึงสรุปได้ว่า มีความเป็นไปได้น้อยที่สุดในการนำกุ้งเข้าจดทะเบียน
เนื่องจากราคายุติสุดท้ายและมาตรฐานของสินค้าถือเป็นหลักการสำคัญในตลาด AFET ไม่มี
แนวโน้มที่จะหาสรุปได้เนื่องจากราคาอ้างอิงถูกกำหนดโดยผู้ซื้อเป็นหลัก กลไกของรัฐบาล
ไม่สามารถเข้าไปกำหนดราคาได้เหมือนกับสินค้าเกษตรประเภทข้าวหรือน้ำตาล ซึ่งถือเป็น
สินค้าที่มีความสำคัญในระบบเศรษฐกิจของประเทศ อีกทั้งด้วยระบบและขั้นตอนจด
ทะเบียนของสินค้าแต่ละประเภทก็ใช้ระบบมาตรฐานสากล ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงระบบให้
เกิดความเหมาะสมกับประเทศก็ทำได้ยากด้วยเช่นกัน

8.3 สรุปภาพรวมความเป็นไปได้ในการซื้อขายแบบมีข้อตกลงในตลาดภายในประเทศและตลาด ต่างประเทศ

- การซื้อขายแบบมีข้อตกลงในตลาดภายในประเทศ การทำตลาดข้อตกลงมี
ความเป็นไปได้มากที่สุดกับการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัทห้องเย็น 2 บริษัท คือ
พรานทะเล และแพ็คฟู้ดเนื่องจากบริษัทห้องเย็นมีความต้องการกุ้งคุณภาพและกุ้งพิเศษตามคำ
สั่งซื้อของลูกค้า มีความเป็นไปได้ปานกลางกับห้างสรรพสินค้าเนื่องจากห้างสรรพสินค้ามี
ข้อกำหนดและเงื่อนไขที่สทกรณยังต้องศึกษาผลดีผลเสียก่อนการตัดสินใจ สำหรับภัตตาคาร
และร้านอาหารทะเล มีความเป็นไปได้ปานกลาง มีเฉพาะบาร์บีคิวที่มีระเบียบและข้อปฏิบัติ
เหมือนกับห้างสรรพสินค้า แต่ไม่มีความเป็นไปได้เช่นเดียวกับภัตตาคาร และร้านอาหารทะเลอื่น
เนื่องจากไม่มีการใช้กุ้งขาวและปริมาณการสั่งซื้อน้อย (ดังตารางที่ 8.5)

ตารางที่ 8.5

ความเป็นไปได้ในการทำตลาดข้อตกลงในตลาดภายในประเทศ

รายการ	ความเป็นไปได้					
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มี
1) บริษัทห้องเย็น						
- พรานทะเล	√					
- แพ็คฟู้ด	√					
2) ห้างสรรพสินค้า						
- เทสโก้โลตัส			√			
- บิ๊กซี			√			
- คาร์ฟูร์			√			
- ท็อป			√			
3) ภัตตาคาร/ร้านอาหาร						
- บาร์บีคิว			√			
- สมบูรณ์โภชนา						√
- ปอกึ่งเผา						√
- เคียงหววน						√

• การซื้อขายแบบมีข้อตกลงในตลาดต่างประเทศ มีความเป็นไปได้น้อยที่สุด เนื่องจากข้อกำหนดและวิธีปฏิบัติในการซื้อขายกุ้งยังเกิดข้อถกเถียงกันเรื่องความสามารถจัดชั้นมาตรฐาน ที่ต้องมีการกำหนดมาตรฐานในการนำมาซื้อขาย และราคาอ้างอิงที่จะนำมาใช้ในการคำนวณราคายุติสุดท้าย เป็นอุปสรรคสำคัญในการนำกุ้งเข้าจดทะเบียนในตลาด AFET