

บทที่ 3

สภาวะอุตสาหกรรมปลาทูน่าแช่แข็งของโลก และ โครงสร้างตลาดปลาทูน่าแช่แข็งในประเทศไทย

3.1 ตลาดปลาทูน่า

ปลาทูน่าเป็นปลาที่มีความสำคัญมากในวงการการค้าสัตว์น้ำของโลก ปลาทูน่าเป็นแหล่งอาหารโปรตีนที่มีคุณภาพและราคาถูกเมื่อเทียบกับอาหารโปรตีนจากสัตว์ชนิดอื่นๆ ซึ่งนิยมบริโภคทั้งในรูปเนื้อปลาสดหรือซาซิมิ โดยเฉพาะปลาทูน่าบรรจุกระป๋องเป็นผลิตภัณฑ์จากปลาที่ได้รับความนิยมกว้างขวางทั่วโลก นอกจากนี้ทูน่ายังถูกนำไปแปรรูปเป็นอาหารสัตว์เลี้ยงด้วย ในช่วง 6 ปีที่ผ่านมาปริมาณการจับปลาทูน่าของโลกมีแนวโน้มว่าจะขยายตัวเพิ่มขึ้นในอนาคต เนื่องจากปลาทูน่าเป็นอาหารที่รับประทานได้ทุกเพศและศาสนา โดยเฉพาะศาสนาอิสลามที่ต้องได้รับการรับรองเครื่องหมายฮาลาล ประกอบกับผู้บริโภคบางส่วนหันมาบริโภคอาหารทะเลมากขึ้น เพื่อทดแทนการบริโภคเนื้อสัตว์ปีก เนื่องจากวิตกกังวลถึงการระบาดของไข้หวัดนก โดยเฉพาะสหภาพยุโรป ซึ่งสถานการณ์การแพร่ระบาดของไข้หวัดนกทวีความรุนแรงขึ้นจนทำให้การบริโภคเนื้อไก่ของสหภาพยุโรปลดลงถึงร้อยละ 50 ในช่วงต้นปี 2549 (สถาบันอาหาร)

3.1.1 สถานการณ์ปลาทูน่าในตลาดโลก

1) การผลิต

สถานการณ์ปลาทูน่าโลกในช่วงปี พ.ศ. 2542-2544 นั้นปริมาณผลผลิตปลาทูน่าของโลกลดลงอย่างต่อเนื่องตลอด 3 ปี แต่ภายหลังจากนั้นในปี พ.ศ. 2545 สถานการณ์การผลิตเริ่มปรับตัวดีขึ้น โดยเฉพาะในปี พ.ศ. 2546 ปริมาณการผลิตปลาทูน่าปรับตัวขึ้นสูงสุดเมื่อเทียบกับปีอื่นๆ ทั้งนี้เพราะปริมาณความต้องการปลาทูน่าโลกเพิ่มสูงขึ้น เนื่องมาจากภาวะสงครามระหว่างสหรัฐอเมริกา และอิรัก ตลอดจนการระบาดของโรค SARS ในช่วงต้นปี พ.ศ. 2546 ทำให้มีการกักตุนอาหารกระป๋องมากขึ้น โดยเฉพาะปลากระป๋องซึ่งมีราคาค่อนข้างถูก นอกจากนั้นในปี พ.ศ. 2547 เกิดการระบาดของโรคไข้หวัดนก และวัวบ้าในหลายประเทศ ทำให้ทั่วโลกหันมาบริโภคอาหารทะเลมากขึ้น

แหล่งจับปลาที่สำคํญและใหญ่ที่สุดของโลกอยู่ในมหาสมุทรแปซิฟิกตะวันตก (Western Pacific Ocean) มีปริมาณปลาที่จับได้มากที่สุดประมาณเกือบร้อยละ 50 ของปริมาณปลาสดที่จับได้ทั้งหมด โดยในแต่ละปีจะจับปลาได้มากกว่า 2 ล้านตัน ปลาพันธุ์ที่จับได้มากที่สุดคือ Skipjack Tuna รองลงมาเป็น Yellowfin Tuna, Albacore Tuna, Bigeye Tuna และพันธุ์ Bluefin Tuna ประเทศที่มีกองเรือประมงจับปลารายใหญ่ของโลกได้แก่ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา สเปน ฝรั่งเศส เกาหลี และไต้หวัน

ประเทศผู้ผลิตปลาที่สำคัญของโลก ได้แก่ ญี่ปุ่น ไต้หวัน อินโดนีเซีย สเปน ฟิลิปปินส์ และสาธารณรัฐเกาหลี โดยในช่วงปี 2545-2547 ญี่ปุ่นเป็นประเทศที่มีผลผลิตปลามากที่สุดเป็นอันดับหนึ่งของโลก รองลงมา คือ ไต้หวัน อินโดนีเซีย สเปน ฟิลิปปินส์ และสาธารณรัฐเกาหลี แต่หลังจากปี 2547 เป็นต้นมา ประเทศญี่ปุ่นมีการจับปลาลดลงในขณะที่ประเทศผู้ผลิตปลาที่สำคัญอื่นๆ มีการจับปลามากขึ้น ส่งผลให้ไต้หวันเป็นประเทศที่มีผลผลิตปลามากที่สุดแทนที่ญี่ปุ่น โดยในปี 2549 ประเทศไต้หวันจับปลามากที่สุดในโลกมีปริมาณผลผลิตปลา 543,325 ตัน รองลงมาคือ ญี่ปุ่น มีปริมาณผลผลิตปลา 492,162 ตัน อินโดนีเซีย มีปริมาณผลผลิตปลา 358,321 ตัน สเปน มีปริมาณผลผลิตปลา 304,277 ตัน ฟิลิปปินส์ มีปริมาณการจับ 259,002 ตัน และสาธารณรัฐเกาหลี มีปริมาณผลผลิตปลา 220,475 ตัน ทั้งนี้ ผลผลิตปลาตลอดช่วงปี 2545-2549 มีอัตราการขยายตัวร้อยละ 2.47

2) การบริโภค

ปลาคืออาหารทะเลที่นิยมบริโภคในหลายประเทศทั่วโลก เนื่องจากมีโปรตีนสูงและคอเรสเตอรอลต่ำ แต่ราคาถูกเมื่อเทียบกับอาหารทะเลชนิดอื่นๆ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ทูน่าแปรรูป มีปริมาณการบริโภคที่แพร่หลายเพิ่มขึ้น เห็นได้จากปริมาณการนำเข้ามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในตลาดหลักที่สำคัญของโลก ได้แก่ สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย และ ตะวันออกกลาง เมื่อพิจารณาถึงสหรัฐอเมริกา พบว่า ช่วงเดือนมกราคมถึงเดือนพฤศจิกายนปี 2549 สหรัฐอเมริกามีมูลค่าการนำเข้า 656.30 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวของปีที่ผ่านมาคิดเป็นร้อยละ 6.87 ส่วนตลาดสหภาพยุโรป (25 ประเทศ) ในเดือนตุลาคม 2549 นำเข้าปลาทูน่าแปรรูปเพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมาร้อยละ 16.57 สำหรับตลาดญี่ปุ่นเป็นตลาดทูน่าดิบที่เรียกว่า “sashimi” (เนื้อปลาดิบแระ) ที่ใหญ่ที่สุดของโลก ผลผลิตจากการทำประมงทูน่าจากธรรมชาติของญี่ปุ่นปีหนึ่งประมาณ 3 แสนตัน ก็ยังไม่พอกับปริมาณความต้องการบริโภค ทำให้ญี่ปุ่นต้องนำเข้าปลาทูน่าสดแช่เย็น แช่แข็งอีกปีละมากกว่า 3 แสนตัน ซึ่งมากกว่า 50% ของปริมาณการ

บริโภคทั้งหมดในประเทศ ปลาทูน่าที่นำเข้าส่วนใหญ่ 74 % เป็นปลาที่ผ่าท้อง ควักไส้ และเอาเหงือกออกแล้วแช่แข็ง เพราะจะทำให้นำมาผลิตเป็นซาซิมิที่มีคุณภาพได้ดีกว่า

3) การส่งออก และ การนำเข้า

การส่งออก

ประเทศผู้ส่งออกปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็งที่สำคัญของโลกได้แก่ ไต้หวัน ฝรั่งเศส สเปน และ สาธารณรัฐเกาหลี โดยในช่วงปี 2546-2549 ไต้หวันเป็นประเทศที่มีปริมาณการส่งออกปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็งมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่งของโลก รองลงมาคือ ฝรั่งเศส สเปน และสาธารณรัฐเกาหลี เมื่อพิจารณาถึงมูลค่าการส่งออกปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็ง พบว่า ไต้หวันยังคงเป็นประเทศที่มีมูลค่าการส่งออกปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็งมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่งของโลกเช่นกัน แต่ประเทศรองลงมากลับเป็น สเปน สาธารณรัฐเกาหลี และฝรั่งเศส ตามลำดับ ในปี 2549 ประเทศไต้หวันมีการส่งออกปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็งปริมาณ 550,867 ตัน มูลค่า 80,450 ล้านบาท ฝรั่งเศสมีการส่งออกปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็งปริมาณ 201,631 ตัน มูลค่า 5,261 ล้านบาท สเปนมีการส่งออกปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็งปริมาณ 195,262 ตัน มูลค่า 20,021 ล้านบาท และสาธารณรัฐเกาหลีมีการส่งออกปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็งปริมาณ 54,309 ตัน มูลค่า 13,748 ล้านบาท ทั้งนี้ปริมาณและมูลค่าการส่งออกปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็งของโลกตลอดช่วงปี 2545-2549 มีอัตราการขยายตัวร้อยละ 1.43 และ 9.64 ตามลำดับ

สำหรับการส่งออกปลาทูน่ากระป๋อง ประเทศผู้ส่งออกที่สำคัญของโลกได้แก่ ไทย สเปน เอกวาดอร์ เซเชล และ ไชวอริโคสต์ โดยตลอดช่วงปี 2545-2549 ประเทศไทยมีปริมาณ และมูลค่าการส่งออกปลาทูน่ามากที่สุดเป็นอันดับหนึ่งของโลก สำหรับประเทศผู้ส่งออกปลาทูน่ากระป๋องในลำดับรองลงมานั้น พบว่า ในช่วงปี 2545-2547 ประเทศสเปนมีปริมาณการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องเป็นอันดับสองของโลก รองลงมาคือ เอกวาดอร์ เซเชล และไชวอริโคสต์ แต่ภายหลังปี 2547 เป็นต้นมา ประเทศเอกวาดอร์มีปริมาณการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องมากกว่าสเปน ในปี 2549 ประเทศไทยมีการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องปริมาณ 180,805 ตัน มูลค่า 34,621 ล้านบาท สเปนมีการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องปริมาณ 180,805 ตัน มูลค่า 23,943 ล้านบาท เอกวาดอร์มีการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องปริมาณ 197,591 ตัน มูลค่า 13,648 ล้านบาท เซเชล มีการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องปริมาณ 147,756 ตัน มูลค่า 18,789 ล้านบาท และไชวอริโคสต์มีการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องปริมาณ 48,508 ตัน มูลค่า 2,530 ล้านบาท ทั้งนี้ปริมาณ และมูลค่าการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องของโลกตลอดช่วงปี 2545-2549 มีอัตราการขยายตัวร้อยละ 8.65 และ 8.44 ตามลำดับ

การนำเข้า

ประเทศผู้นำเข้าปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็งที่สำคัญของโลกได้แก่ ไทย ญี่ปุ่น สเปน ไอร์แลนด์ และสหรัฐอเมริกา ซึ่งประเทศไทยได้นำเข้าปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็งมาเป็นวัตถุดิบในการผลิตเป็นปลาทูน่ากระป๋องเพื่อการส่งออก โดยตลอดช่วงปี 2545-2549 ไทยเป็นประเทศที่มีปริมาณการนำเข้าปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็งมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่งของโลก รองลงมา คือ ญี่ปุ่น สเปน ไอร์แลนด์ และ สหรัฐอเมริกา แต่เมื่อพิจารณาถึงมูลค่าการนำเข้าปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็งกลับพบว่า ญี่ปุ่นเป็นประเทศที่มีมูลค่าการนำเข้าปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็งมากที่สุด รองลงมาคือ ไทย สหรัฐอเมริกา สเปน และ ไอร์แลนด์ ในปี 2549 ประเทศไทย มีการนำเข้าปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็งปริมาณ 568,716 ตัน มูลค่า 16,926 ล้านบาท ญี่ปุ่นมีการนำเข้าปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็งปริมาณ 421,254 ตัน มูลค่า 133,141 ล้านบาท สเปนมีการนำเข้าปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็งปริมาณ 333,358 ตัน มูลค่า 13,641 ล้านบาท ไอร์แลนด์ มีการนำเข้าปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็งปริมาณ 77,452 ตัน มูลค่า 1,726 ล้านบาท และสหรัฐอเมริกา มีการนำเข้าปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็งปริมาณ 29,511 ตัน มูลค่า 16,774 ล้านบาท

จะเห็นได้ว่ามูลค่าการนำเข้าของญี่ปุ่นสูงกว่าไทยถึงเกือบสิบเท่า เนื่องจากปลาทูน่าที่ญี่ปุ่นนำเข้าเป็นปลาที่มีคุณภาพสูงเพื่อใช้ในการบริโภคในประเทศ ปริมาณ และมูลค่าการนำเข้าปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็งของโลกตลอดช่วงปี 2545-2549 มีอัตราการขยายตัวร้อยละ 2.27 และ 7.33 ตามลำดับ

3.1.2 วิธีการซื้อขายปลาทูน่าแช่แข็งในตลาดโลก

การซื้อขายปลาทูน่าแช่แข็งมีรูปแบบการซื้อขายหลักๆ อยู่ 2 รูปแบบ คือ การซื้อขายโดยใช้วิธีการประมูลในตลาด ซึ่งเป็นวิธีการที่นิยมใช้สำหรับการซื้อขายปลาทูน่า ทั้งที่เป็นปลาทูน่าสดและปลาทูน่าแช่แข็งในตลาดของประเทศญี่ปุ่น และวิธีการซื้อขายปลาทูน่าแช่แข็งอีกวิธีหนึ่งคือการซื้อขายปลาทูน่าแช่แข็งโดยวิธีการเจรจากับเจ้าของเรือประมงจับปลาทูน่าโดยตรง ซึ่งสำหรับงานวิจัยฉบับนี้จะพูดถึงการซื้อขายปลาทูน่าแช่แข็งจากกองเรือจับปลาทูน่าที่อยู่ในมหาสมุทรแปซิฟิกตะวันตกและมหาสมุทรอินเดียเท่านั้น และแบ่งรูปแบบของวิธีการซื้อขายปลาทูน่าแช่แข็ง เป็นสองประเภท คือ การซื้อขายปลาทูน่าในตลาดประเทศญี่ปุ่น และ การซื้อขายปลาทูน่าในตลาดอื่นๆ

1) การซื้อขายปลาทูน่าแช่แข็งในตลาดประเทศญี่ปุ่น

ประเทศญี่ปุ่นเป็นประเทศที่มีการนำเข้าปลาทูน่าเป็นจำนวนมากในแต่ละปีซึ่งการนำเข้าปลาทูน่าส่วนใหญ่เพื่อนำมาใช้ในการบริโภคสด (Sashimi) ในขณะที่ปลาทูน่าแช่แข็งที่จับโดยเรือประมงของประเทศญี่ปุ่นเอง จะถูกนำมาประมูลในตลาด ณ แต่ละท่าเรือที่เรือประมงจะเข้ามาเทียบท่า โดยการประมูลปลาทูน่าแช่แข็งจะเริ่มขึ้นในตอนเช้าตรู่ของแต่ละวัน ซึ่งหลังจากประมูลเสร็จแล้วปลาทูน่าจะถูกส่งไปยังโรงงานผลิต Katsubushi, โรงงานผลิตปลาทูน่ากระป๋อง หรือไปยังตัวแทนจำหน่ายต่างๆ เพื่อส่งต่อไปยังภัตตาคารต่างๆ ในประเทศญี่ปุ่นเองเพื่อการบริโภคเป็นปลาดิบ (Sashimi) หรือ สำหรับส่งออกไปยังต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศไทยเพื่อนำไปผลิตปลาทูน่ากระป๋อง

ผู้ที่สามารถประมูลซื้อปลาทูน่าแช่แข็งในประเทศญี่ปุ่นจะต้องมีใบอนุญาตในการเข้าร่วมประมูลซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วจะเป็นกลุ่มของเจ้าของห้องเย็นต่างๆ ที่ดำเนินธุรกิจอยู่รอบๆ ท่าเรือต่างๆ ซึ่งพ่อค้าคนกลางหรือตัวแทนจำหน่ายปลาทูน่าในประเทศญี่ปุ่นจะต้องแจ้งราคาประมูลให้แก่ตัวแทนที่เข้าร่วมประมูลก่อนที่การประมูลจะเกิดขึ้นในแต่ละวัน

ขั้นตอนการประมูลซื้อวัตถุดิบปลาทูน่าแช่แข็งในประเทศญี่ปุ่นมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. ตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบปลาทูน่าแช่แข็งก่อนเริ่มการประมูล

สิ่งที่ผู้เข้าร่วมประมูลจะพิจารณาจากการดูลักษณะภายนอกของปลาซึ่งสามารถบ่งบอกได้ถึงคุณภาพของปลา คือ ลักษณะของตัวปลาต้องปกติไม่หักงอ หรือแตก กล่าวคือต้องอยู่ในสภาพปลาที่สมบูรณ์ นอกจากนั้นยังต้องมีการตรวจเช็คความสดของปลาว่ามีมากเพียงใด โดยอาจสังเกตจากตาของปลา สีผิวของปลา และถ้าปลาทูน่ามีการพบว่ามีปริมาณไขมันในตัวปลาสูง (Fat Content) ก็จะได้รับพิจารณาให้ราคาเพิ่มสูงขึ้นได้ เนื่องจากมีความเหมาะสมในการนำไปผลิตเป็นปลาดิบ ซึ่งจะได้ราคาที่สูงมากในตลาดญี่ปุ่น ซึ่งวิธีการตรวจสอบปริมาณของไขมันในตัวปลาทูน่า คือ ต้องใช้มีดเฉือนบริเวณผิวหนังของปลาแล้วสังเกตวงชั้นของไขมันในตัวปลามีมากน้อยเพียงใด ถ้ามีวงชั้นของไขมันมีความหนา ย่อมหมายความว่าปลาทูน่ามีปริมาณของไขมันในตัวสูง (High Fat Content) ซึ่งจะเป็นที่ต้องการสำหรับการบริโภคเป็นปลาดิบในตลาดญี่ปุ่นเป็นอย่างมากด้วย เป็นต้น

2. ผู้เข้าร่วมประมูลจะมารวมตัวกันเพื่อเตรียมเริ่มการประมูล

โดยผู้ที่เป็นผู้ดำเนินการประมูลจะทำการสั่นระฆังเพื่อเป็นสัญญาณให้ผู้เข้าร่วมประมูลว่าการประมูลกำลังจะเริ่มขึ้นแล้ว

3. เริ่มการประมูล

การแบ่งขนาดของปลาทูน่าแช่แข็งสายพันธุ์ Skipjack สำหรับการประมูลในตลาดประเทศญี่ปุ่นจะเป็นดังต่อไปนี้

- 1) ขนาด 4.5 ก.ก. ขึ้นไป
- 2) ขนาด 2.5 ก.ก. ขึ้นไป
- 3) ขนาด 1.8 ก.ก. ขึ้นไป
- 4) ขนาด ต่ำกว่า 1.8 ก.ก.

การประมูลจะเริ่มต้นจากปลาทูน่าขนาด 2.5 กิโลกรัมขึ้นไปเป็นอันดับแรกเนื่องจากเป็นขนาดที่มีความต้องการในตลาดสูงสุด โดยเฉพาะจากโรงงานผลิต Katsubushi หลังจากนั้นการประมูลปลาทูน่าขนาดอื่นๆ จะถูกดำเนินการประมูลในลำดับต่อมา และถ้าหากมีปลาทูน่าสายพันธุ์อื่นๆ ที่ไม่ใช่ปลาทูน่าสายพันธุ์ Skipjack ติดมาด้วย เจ้าของเรือจับปลาทูน่าแต่ละลำก็จะทำการติดต่อขายปลาทูน่าที่ปามาแก่โรงงานผลิตปลาทูน่ากระป๋อง หรือโรงงานผลิต Katsubushi ได้เลย

4. นำปลาออกจากเรือประมงเพื่อส่งต่อไปยังเจ้าของปลารายต่างๆ ที่ชนะการประมูล โดยจะทำการคัดแยกขนาดของปลาโดยเครื่องคัดแยกขนาดปลาแบบอัตโนมัติ เพื่อเข้าสู่ขั้นตอนของการส่งมอบสินค้า

5. หลังจากจบขั้นตอนของการประมูลเรียบร้อยแล้ว ก็จะมาสู่การส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ที่ชนะการประมูล โดยจะทำการนำปลาออกจากแต่ละระวางเรือ เพื่อนำมาคัดแยกขนาดของปลาทูน่าต่อไป

6. หลังจากปลาทูน่าได้ถูกคัดแยกขนาดเรียบร้อยแล้วก็จะถูกลำเลียงส่งต่อโดยสายพานลำเลียงเพื่อนำปลาทูน่าแต่ละขนาดไปให้แก่ผู้ซื้อแต่ละราย โดยผู้ซื้อจะเตรียมรถบรรทุกมารับ ณ บริเวณที่ทำการคัดแยกขนาดปลา

2) การซื้อขายปลาทูน่าแช่แข็งในตลาดอื่นๆ

สำหรับการซื้อขายปลาทูน่าแช่แข็งในตลาดอื่นๆ ที่ไม่ใช่ตลาดประเทศญี่ปุ่น จะใช้วิธีการเจรจาโดยตรงระหว่างเจ้าของเรือประมงจับปลาทูน่า และผู้ซื้อหรือพ่อค้าคนกลาง โดยเจ้าของ

เรือประมงจับปลาทูน่าจะส่งข้อมูลของปริมาณปลาทูน่าที่ต้องการเสนอขาย และประมาณการสัดส่วนของขนาดของปลาทูน่าแต่ละขนาดที่มีอยู่ในการเสนอขายแต่ละครั้ง (Fish Bulletin) มายัง ผู้ซื้อ หรือพ่อค้าคนกลางรายต่างๆ เพื่อที่จะทำการต่อรองราคาซื้อขายในลำดับต่อไป โดยการเสนอราคาซื้อขายมักจะทำกันภายในระยะเวลา 1-2 วัน หลังจากที่เจ้าของเรือจับปลาทูน่าได้เสนอขายปลาทูน่าในปริมาณดังกล่าวให้แก่ผู้ซื้อ หรือพ่อค้าคนกลาง

หลังจากสามารถตกลงราคาซื้อขาย และระยะเวลาส่งมอบสินค้ากันได้เรียบร้อยแล้ว ผู้ขายหรือเจ้าของเรือประมงจับปลาทูน่าก็ต้องเตรียมการส่งมอบสินค้าตามระยะเวลาที่กำหนด โดยวิธีการส่งมอบสินค้า ยังมีรายละเอียดเพิ่มเติมต่อไปอีก เช่นผู้ซื้อหรือพ่อค้าคนกลางต้องจัดเรือขนส่งสินค้าไปรับสินค้าปลาทูน่าแช่แข็ง ณ บริเวณใดบริเวณหนึ่ง หรือ ณ ท่าเรือของประเทศใดประเทศหนึ่งตามที่เจ้าของเรือประมงจับปลาทูน่าต้องการ เป็นต้น แต่บางครั้งผู้ขายอาจส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อ ณ จุดหมายปลายทางตามที่ผู้ซื้อต้องการเลยก็ได้ ถ้าบริษัทของผู้ขายหรือเจ้าของเรือประมงจับปลาทูน่าดังกล่าว มีเรือขนส่งสินค้าแช่แข็งเป็นของตนเอง หรือ สามารถให้บริการส่งมอบสินค้าถึงจุดหมายปลายทางตามที่ผู้ซื้อต้องการได้

3.2 อุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องของไทย

3.2.1 ภาพรวมของอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องของไทยในปัจจุบัน

1) การผลิต

ประเทศไทยเป็นผู้ผลิตและส่งออกปลาทูน่ากระป๋องอันดับที่หนึ่งของโลก ในปัจจุบันมีโรงงานผลิตอาหารทะเลกระป๋องควบคู่กับปลาทูน่าทูน่ากระป๋องเพื่อการส่งออกจำนวน 29 ราย (ภาคผนวก ก.) และมีโรงงานที่ผลิตปลาทูน่ากระป๋องเพียงอย่างเดียวจำนวน 24 ราย มีกำลังการผลิตรวมประมาณ 1,200,000 ตันต่อปี (คิดจากปริมาณการผลิตจากปลาทูน่าแช่แข็ง) แต่ใช้กำลังการผลิตจริงประมาณร้อยละ 70-80 มีการจ้างแรงงานประมาณ 40,000-50,000 คน

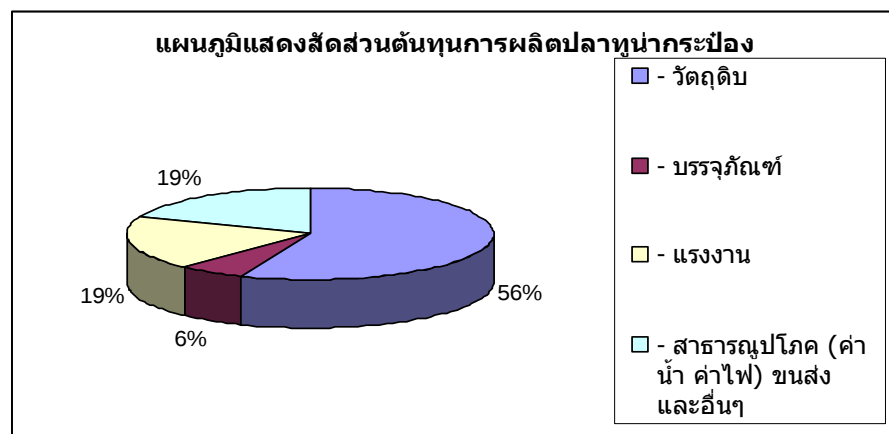
ผลิตภัณฑ์ปลาทูน่ากระป๋องของไทย ส่วนใหญ่ผลิตจากปลาทูน่าพันธุ์ท้องแถบ (Skipjack) ปลาทูน่าครีเหลือง (Yellow Fin) และปลาทูน่าครีขาว (Albacore) ซึ่งกว่าร้อยละ 80 ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ และมีปริมาณเพียงประมาณร้อยละ 20-25 ที่ได้มาจากการทำประมงของเรือประมงไทยเอง ดังนั้น ประเทศไทยนอกจากจะเป็นผู้ผลิตและส่งออกปลาทูน่ากระป๋องรายใหญ่ของ

โลกแล้ว ยังเป็นผู้นำเข้าวัตถุดิบปลาหมึกนํ้ากระป๋องที่ใหญ่ของโลกด้วย โดยแหล่งนำเข้าที่สำคัญ ได้แก่ ใต้หวัน ญีปุ่น เกาหลีใต้ มัลดีฟส์ หมู่เกาะมาร์แชล จีน ไต้หวันเซีย และ ปาปัวนิวกินี เป็นต้น

2) ต้นทุนการผลิต

ต้นทุนการผลิตปลาหมึกนํ้ากระป๋องของไทยส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 56 เป็นต้นทุนวัตถุดิบซึ่งต้องพึ่งพาการนำเข้าจากต่างประเทศ จึงทำให้ความผันผวนของปริมาณและราคาวัตถุดิบในตลาดโลกส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตปลาหมึกนํ้ากระป๋องของไทยโดยตรง ส่วนต้นทุนที่เหลือประมาณร้อยละ 43-47 เป็นต้นทุนเกี่ยวกับการประกอบการ ได้แก่ แรงงานร้อยละ 18-20 บรรจุภัณฑ์ ร้อยละ 6 สาธารณูปโภค (ค่าน้ำ ค่าไฟ) ขนส่ง และอื่นๆ ร้อยละ 18-21 (ภาพที่ 3.1)

ภาพที่ 3.1



ที่มา : แผนแม่บทอุตสาหกรรมรายสาขา (สาขาอาหาร) สถาบันอาหาร, 2550.

3) การส่งออก และการนำเข้า

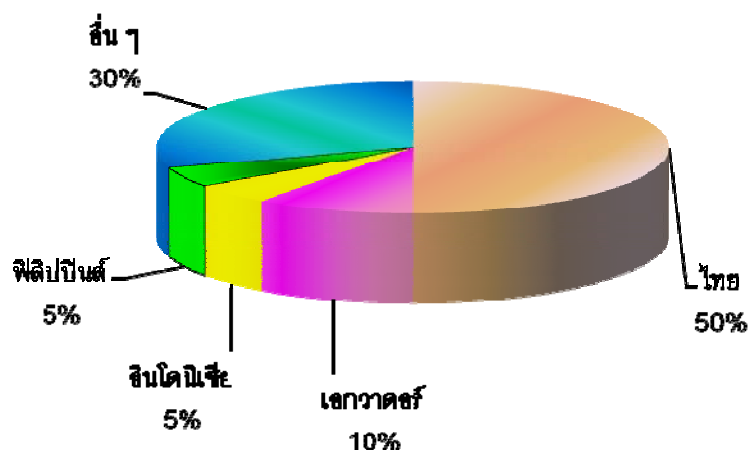
การส่งออกปลาหมึกนํ้ากระป๋อง

สำหรับในด้านการส่งออกนั้น ประเทศไทยสามารถส่งออกปลาหมึกนํ้ากระป๋องได้มากเป็นอันดับ 1 ของโลก และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปัจจุบันประเทศไทยมีส่วนแบ่งตลาดปลาหมึกนํ้ากระป๋องในตลาดโลกคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50 ของทั้งหมด รองลงมาคือประเทศเอกวาดอร์ซึ่งมีส่วนแบ่งปลาหมึกนํ้ากระป๋องในตลาดโลกคิดเป็นร้อยละ 10 ของทั้งหมด (ภาพที่ 3.2) ผลิตภัณฑ์

ปลาทูน่ากระป๋องที่ส่งออกแบ่งเป็น 2 รูปแบบหลัก คือ ปลาทูน่าในน้ำมันพืช (Tuna in oil) และปลาทูน่าในน้ำเกลือ (Tuna in Brine) โดยในช่วงปี 2545-2549 การส่งออกปลาทูน่ากระป๋องมีแนวโน้มที่เพิ่มสูงขึ้น โดยมีอัตราการขยายตัวของปริมาณและมูลค่าการนำเข้าปลาทูน่ากระป๋องร้อยละ 8.93 และ 12.56 ตามลำดับ

ภาพที่ 3.2

ส่วนแบ่งตลาดปลาทูน่ากระป๋องในตลาดโลก ปี 2551



ที่มา: FAO Fishery Statistics, 2551.

สำหรับในปี 2550 ประเทศไทยมีปริมาณการส่งออกปลาทูน่ากระป๋องรวม 440,255 ตัน มีมูลค่ารวม 44,863 ล้านบาท เพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 30 และ 36 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปี 2549 สำหรับในปี 2551 (ม.ค.-พ.ย.) มีการส่งออกเป็นปริมาณ 555,451 ตัน มูลค่า 66,428 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 และ 37 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2550 ตลาดส่งออกสินค้าปลาทูน่ากระป๋องของไทยที่สำคัญ ได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา (สัดส่วนร้อยละ 18.60) ตลาดรองลงมา คือ ออสเตรเลีย อียิปต์ ลิเบีย ญี่ปุ่น แคนาดา และซาอุดีอาระเบีย โดยมีสัดส่วนการส่งออก ร้อยละ 8.60, 6.81, 6.76, 6.66, 6.58 และ 4.38 ตามลำดับ

การนำเข้าปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็ง

ในส่วนของการนำเข้านั้น ประเทศไทยนำเข้าปลาทูน่าสดแช่เย็นแช่แข็งเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตปลาทูน่ากระป๋องกว่าร้อยละ 80 โดยประเภทของปลาทูน่าที่นำเข้าแบ่งออกเป็น 3 สายพันธุ์หลัก ได้แก่ ปลาทูน่าท้องแถบ (Skipjack) ปลาทูน่าครีบลีง (Yellow Fin) และ ปลาทูน่าครีบน้ำเงิน (Albacore)

ในปี 2551 ประเทศไทยนำเข้าวัตถุดิบปลาทูน่าแช่แข็งคิดเป็นปริมาณรวม 800,828 ตัน คิดเป็นมูลค่า 46,523 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.24 ส่วนมูลค่าการนำเข้าเพิ่มขึ้น ร้อยละ 41.83 เมื่อเทียบกับปี 2550 ทั้งนี้ เป็นการนำเข้าปลาทูน่าสายพันธุ์ท้องแถบ (Skipjack) มากที่สุด โดยมีปริมาณนำเข้า 608,115 ตัน มูลค่า 34,231 ล้านบาท สัดส่วนการนำเข้าคิดเป็นร้อยละ 63.26 ของมูลค่าที่นำเข้าทั้งหมด รองลงมาคือปลาทูน่าครีบลีง (Yellow Fin) มีสัดส่วนการนำเข้าร้อยละ 13.58 ปลาทูน่าครีบน้ำเงิน (Albacore) สัดส่วนการนำเข้าร้อยละ 3.41 และปลาทูน่าชนิดอื่นๆ (ร้อยละ 3.05) แหล่งนำเข้าวัตถุดิบทูน่าแช่แข็งที่สำคัญของไทย ได้แก่ ประเทศไต้หวัน วานูตู เกาหลีใต้ ญี่ปุ่น และ มัลดีฟส์ โดยมีสัดส่วนการนำเข้าร้อยละ 25.96, 16.25, 12.26, 9.32 และ 6.03 ตามลำดับ

3.2.2 นโยบาย และมาตรการภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋อง

รัฐบาลมีนโยบายและมาตรการในการสนับสนุนและส่งเสริมอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องของไทย ดังนี้

1. มาตรการส่งเสริมการลงทุน โดยสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ได้จัดอุตสาหกรรมปลาทูน่ากระป๋องไว้เป็นอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมประเภทที่ 1.11(8) กิจกรรมที่ผลิตหรือถนอมอาหารหรือสิ่งปรุงรสอาหารโดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย (ยกเว้นการผลิตน้ำดื่ม ลูกอม และ ไอศกรีม) ได้รับสิทธิประโยชน์ตามเขตส่งเสริมที่โรงงานตั้งอยู่ โรงงานที่ได้รับการส่งเสริม ได้แก่ บริษัท โชติวัฒน์อุตสาหกรรมการผลิต จำกัด, บริษัท ทอปปิคอลแคนนิ่ง จำกัด, บริษัท คิงฟิชเชอร์ จำกัด และ บริษัท สงขลาแคนนิ่ง จำกัด เป็นต้น

2. การปรับลดภาษีอากรนำเข้าวัตถุดิบ ปลาทูน่าแช่เย็นแช่แข็งภายใต้ระบบฮาร์โมนไนซ์ 0303.41-0303.49 การนำเข้าเดิมก่อนปี 2542 เสียอากรนำเข้าในอัตราร้อยละ 30 ต่อมาในปี 2542 กระทรวงการคลัง ได้ประกาศกระทรวงการคลังเรื่อง การยกเว้นอากรและการลดอัตราอากรศุลกากร ที่ ศก. 6/2542 ลดอัตราอากรนำเข้าเป็นร้อยละ 5 เพื่อเป็นการปฏิบัติตามข้อตกลงองค์การการค้าโลก

และปัจจุบันได้รับการยกเว้นเก็บอากรนำเข้า หากเป็นการนำเข้าทางเรือ หรือไม่ได้นำเข้าทาง
สนามบิน ทำให้ช่วยลดต้นทุนค่าวัตถุดิบให้กับผู้ประกอบการ

3. การขอคืนอากรนำเข้าภายใต้มาตรา 19 ทวิ และการขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม เนื่องจาก
อุตสาหกรรมปลาทุ่นำกระป๋อง เป็นอุตสาหกรรมที่ผลิตเพื่อการส่งออกเป็นหลัก ผู้ผลิตจึงสามารถขอ
คืนภาษีทั้งสองชนิดได้ เพื่อเป็นการสนับสนุนอุตสาหกรรมได้อีกทางหนึ่ง ทั้งนี้โดยปกติหากเป็น
ผู้ประกอบการรายใหญ่จะสามารถหักภาษีตั้งแต่ต้นทาง (ภาษีรับ-ภาษีจ่าย) ทำให้เกิดสภาพคล่อง
ทางการเงินของธุรกิจ ในขณะที่ผู้ประกอบการรายย่อยอาจได้รับการคืนภาษีล่าช้าบ้าง ดังนั้น การ
ดำเนินการตามมาตรการดังกล่าว จะทำให้เกิดความแน่นอน และถูกต้องในทางปฏิบัติต่อไป

3.3 โครงสร้างตลาดปลาทุ่นำแช่แข็งในประเทศไทย

ในการวิเคราะห์โครงสร้างตลาดนำเข้าปลาทุ่นำแช่แข็งของประเทศไทย จะพิจารณาถึง
จำนวนผู้ประกอบการ ส่วนแบ่งตลาด การวัดการกระจุกตัวในอุตสาหกรรม ลักษณะของสินค้าที่ซื้อมา
ขายในตลาด และอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบการรายใหม่ โดยมีรายละเอียดในการ
วิเคราะห์ดังนี้

3.3.1 ผู้จำหน่ายปลาทุ่นำแช่แข็งในประเทศไทย

ปัจจุบันประเทศไทยมีผู้ประกอบการผลิตปลาทุ่นำกระป๋องอยู่จำนวน 29 ราย ซึ่งจาก
การรวบรวมข้อมูลของผู้ทำวิจัย ที่ได้เข้าไปสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการผลิตปลาทุ่นำกระป๋อง
จำนวน 6 ราย คือ บริษัท ไทยรวมสินพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด, บริษัท โชติวัฒน์อุตสาหกรรมการ
ผลิต จำกัด, บริษัท โกลดั้นไพร์ซ์แคนนิ่ง จำกัด, บริษัท อาร์ เอส แคนเนอรี จำกัด, บริษัท เข้าทีอีสต์เอ
เซียแนพจเกจจิงแอนด์แคนนิ่ง จำกัด และ บริษัท เอ็ม เอ็ม พี อินเตอร์เนชันแนล จำกัด สามารถสรุป
ข้อมูลเกี่ยวกับตลาดนำเข้าปลาทุ่นำแช่แข็งในประเทศไทยได้ ดังนี้

ความต้องการวัตถุดิบปลาทุ่นำนำเข้าจากต่างประเทศ มีปริมาณเท่ากับ 65,000 ตัน
ต่อเดือน โดยปลาทุ่นำ Skipjack มีความต้องการนำเข้ามากที่สุด คิดเป็นสัดส่วนสูงถึงประมาณ
เกือบ 80% ของทั้งหมด ซึ่งผู้ผลิตปลาทุ่นำกระป๋องส่วนใหญ่ต้องซื้อวัตถุดิบนำเข้าจาก บริษัท FCF
Fishery เป็นหลัก โดยคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 50 ของปริมาณการนำเข้าทั้งหมดในแต่ละ
เดือน และซื้อวัตถุดิบปลาทุ่นำแช่แข็งจากบริษัท Itochu Corporation เป็นลำดับรองลงมา โดยจะซื้อ

วัตถุดิบปลาทูน่าแช่แข็งจากผู้จำหน่ายรายย่อย บ้างตามแต่โอกาส โดยพิจารณาจากราคา และความน่าเชื่อถือในเรื่องคุณภาพของสินค้าเป็นสำคัญ

สำหรับผู้จำหน่ายวัตถุดิบปลาทูน่าแช่แข็งในประเทศไทยสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้จำหน่ายปลาทูน่าแช่แข็งที่เป็นรายใหญ่ และกลุ่มผู้จำหน่ายปลาทูน่าแช่แข็งรายเล็ก ผู้จำหน่ายปลาทูน่าแช่แข็งที่เป็นรายใหญ่ในตลาดปลาทูน่าแช่แข็งคือ บริษัท FCF Fishery ซึ่งมีบริษัทแม่ อยู่ที่ประเทศไต้หวัน และมีบริษัทสาขาอยู่ที่ประเทศไทย 1 แห่ง มีเรือจับปลาทูน่าเป็นของตัวเอง ประมาณ 40-50 ลำ โดยสัดส่วนปริมาณการขายวัตถุดิบปลาทูน่าแช่แข็งของบริษัท FCF Fishery ให้แก่โรงงานปลาทูน่ากระป๋องของไทยคิดเป็นสัดส่วนมากกว่า 50% ของปริมาณการนำเข้าปลาทูน่าแช่แข็งทั้งหมดในแต่ละปีทั้งหมด แต่ทว่าผู้ผลิตปลาทูน่ากระป๋องบางรายอาจมีสัดส่วนการซื้อวัตถุดิบปลาทูน่าแช่แข็งจากบริษัท FCF คิดเป็นปริมาณมากกว่า 70%

ผู้จำหน่ายปลาทูน่าแช่แข็งรายใหญ่ในตลาดนำเข้าปลาทูน่าแช่แข็งของไทยมีอีก 2 ราย คือ บริษัท Itochu Corporation ซึ่งมีบริษัทแม่อยู่ในประเทศญี่ปุ่น และบริษัท Trimarine International ซึ่งมีบริษัทแม่อยู่ที่ประเทศ สิงคโปร์ ซึ่งมีปริมาณการจำหน่ายปลาทูน่าแช่แข็งในประเทศไทยคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 25% และ 15% ตามลำดับ

สำหรับผู้ขายปลาทูน่าแช่แข็งที่ถือได้ว่าเป็นรายย่อยในตลาดนั้น มีอยู่ด้วยกันหลายราย ซึ่งมีทั้งที่เป็นบริษัทต่างชาติและบริษัทของคนไทย แต่ส่วนใหญ่แล้วจะมีสัดส่วนปริมาณการขายไม่มากนักเมื่อเทียบกับปริมาณการนำเข้าปลาทูน่าทั้งหมดของประเทศไทยในแต่ละปี เช่น ประมาณ 1-3 % ต่อรายเท่านั้น

ตารางที่ 3.1

ส่วนแบ่งตลาด (Market Share) ของผู้จำหน่ายปลาทูน่าแช่แข็งรายใหญ่ ณ ปี 2551

หน่วย : ตัน

ผู้ผลิต	ปริมาณการขายปลาทูน่าแช่แข็งให้แก่โรงงานผลิตปลาทูน่ากระป๋องในแต่ละเดือน (SKJ & YF)	ปริมาณความต้องการวัตถุดิบปลาทูน่าแช่แข็ง (SKJ & YF) ของโรงงานผลิตปลาทูน่ากระป๋องทั้งหมดในแต่ละเดือน	ส่วนแบ่งตลาด (Market Share : %)
FCF Fishery	30,000	65,000	50 %
Itochu Corporation	15,000	65,000	25 %
Trimarine International	10,000	65,000	15 %

ที่มา : จากการศึกษาของผู้วิจัย

รายชื่อบริษัทผู้จำหน่ายปลาทูน่าแช่แข็งรายเล็กในประเทศไทย

1) บริษัท MITSUBISHI CORPORATION

968 24th - 26th Floor, U-Chuliang Foundation Building, Rama 4 Road, Silom, Bangrak, Bangkok 10500

Tel: 66-2-6324200 Fax: 66-2-6324175

2) บริษัท MARUHA NICHIRO FOODS, INC.

1-2, 1-Chome, Otemachi, Chiyoda-ku, Tokyo 100-8609

Tel: 81-3-32160325 Fax: 81-3-32160377

3) บริษัท DONGWON INDUSTRIES CO LTD.

#275, Yangjae-Dong, Seocho-Gu, Seoul

Tel: 82-2-5893070 Fax: 82-2-5894397 / 3289

4) บริษัท MALDIVES INDUSTRIAL FISHERIES CO LTD. (MIFCO)

Block No 389, Hilaalee Magu, Male' 20-01 MALDIVES, REP OF

Tel: 960-3323932 Fax: 960-3323955

5) บริษัท HORIZON FISHERIES PTE LTD.

Filaa Building - 2, 3rd Floor No 12 Bodu Thakurufaanu Magu, Male' 20-02

Tel: 960-3331631 Fax: 960-3324455

6) บริษัท GREEN WORLD CO LTD.

Lake Rajada Office Complez, 29th Floor, 193/122 Ratchadapisek Road, Klong Toey

Bangkok 10110

Tel: 66-2-6618050 Fax: 66-2-6618055

7) บริษัท P O P INTERTRADE COMPANY LIMITED

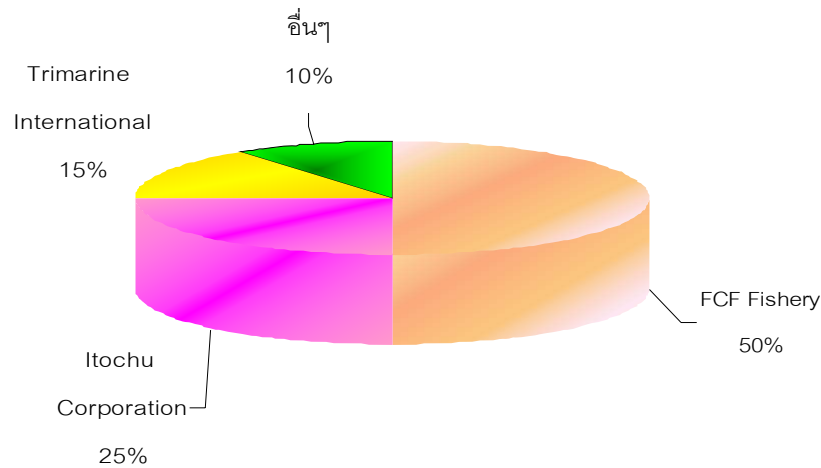
3/315 Moo 11 Ladpraowanghin Road, Ladprao, Bangkok 10230

Tel: 66-2-5708031 Fax: 66-2-9423130

3.3.2 การกระจุกตัวในอุตสาหกรรม

จำนวนผู้ประกอบการในตลาด มีความสำคัญต่อการกำหนดลักษณะโครงสร้างตลาด เพราะมีอิทธิพลในการกำหนดราคาขาย หรือปริมาณขาย ตลอดจนเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมการแข่งขันในตลาดด้วย ทั้งนี้ ในปัจจุบันตลาดนำเข้าปลาทูน่าแช่แข็งในประเทศไทยมี ผู้จำหน่ายปลาทูน่าแช่แข็งที่เป็นรายใหญ่จำนวน 3 ราย ซึ่งแต่ละรายมีส่วนแบ่งตลาดมากกว่า 20% ได้แก่ บริษัท FCF Fishery โดยมีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดถึง 50% รองลงมาคือ บริษัท Itochu Corporation ประมาณ 25% และ บริษัท Trimarine International ประมาณ 15% (ดูภาพที่ 3.3) นอกจากนั้นยังมีผู้จำหน่ายปลาทูน่าแช่แข็งรายเล็กอยู่ในตลาดอีกเป็นจำนวนหนึ่งซึ่งแต่ละรายมีส่วนแบ่งตลาดค่อนข้างน้อย โดยส่วนใหญ่จะมีส่วนแบ่งประมาณ 1-3 % เท่านั้นซึ่งถือว่าน้อยมากเมื่อเทียบกับสัดส่วนปริมาณการจำหน่ายปลาทูน่าแช่แข็งของผู้จำหน่ายรายใหญ่

ภาพที่ 3.3
 ส่วนแบ่งตลาดผู้จำหน่ายปลาทูน่าแช่แข็งในประเทศไทย



ที่มา : จากการศึกษาของผู้วิจัย

การวิเคราะห์โครงสร้างตลาดจะใช้อัตราส่วนการกระจุกตัวของอุตสาหกรรม (Concentration Ratio : CR_n) ของผู้ผลิต 3 ราย (CR_3) เป็นเครื่องมือในการวัด ถ้าข้อมูลที่ได้มีค่าเข้าใกล้ 1 แสดงว่ามีการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมสูง กล่าวคือจะส่งผลให้ผู้ขายรายใหม่เข้าสู่ตลาดได้ยาก โดยเหตุผลที่เลือกใช้ Concentration Ratio เพื่อวัดการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมเนื่องจากสามารถหาค่าของส่วนแบ่งตลาดของผู้ประกอบการรายใหญ่ได้จากการเข้าสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโรงงานผลิตปลาทูน่ากระป๋อง แต่ทว่าไม่สามารถหาข้อมูลของส่วนแบ่งตลาดของผู้ประกอบการทั้งหมดในอุตสาหกรรมได้ ดังนั้นการใช้ค่า Concentration Ratio เพื่อวัดการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมจึงมีความเหมาะสมที่สุดสำหรับการศึกษาในครั้งนี้

ในการวัดการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมของผู้ผลิตรายใหญ่ 3 ราย (CR_3) ได้เรียงลำดับปริมาณการจำหน่ายวัตถุดิบปลาทูน่าแช่แข็งมายังประเทศไทย (Capacity per Year) จากมากไปน้อย ผู้ผลิตที่มีกำลังการผลิตมากที่สุดได้แก่ บริษัท FCF Fishery มีสัดส่วนมากที่สุดถึง 50% ส่วนผู้ผลิตที่มีสัดส่วนรองลงมาได้แก่ บริษัท Itochu Corporation (25 %) และ บริษัท Trimarine International (15 %) ดังนั้น (CR_3) จึงเท่ากับ 0.90 แสดงว่าอุตสาหกรรมจำหน่ายปลาทูน่าแช่แข็งในประเทศไทยมีการกระจุกตัวค่อนข้างสูง

ดังนั้น จากผลการศึกษาด้านจำนวนผู้ประกอบการและการกระจุกตัวของอุตสาหกรรม จึงสามารถสรุปได้ว่า ตลาดนำเข้าปลาทูน่าแช่แข็งในประเทศไทย ผู้จำหน่ายปลาทูน่าแช่แข็งรายใหญ่ มีอิทธิพลในการกำหนดราคาค่อนข้างมาก และเป็นอุตสาหกรรมที่มีการกระจุกตัวสูง อีกทั้งยังจะมีแนวโน้มที่จะมีการผูกขาดจากผู้จำหน่ายปลาทูน่าแช่แข็งรายใหญ่มากขึ้นด้วย ดังนั้นโครงสร้างตลาด จึงมีแนวโน้มเป็นตลาดแบบผู้ขายน้อยราย (Oligopoly)

นอกจากจะศึกษาถึงลักษณะโครงสร้างตลาดจากจำนวนผู้ประกอบการ และการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมแล้ว เพื่อให้ผลการศึกษามีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น จึงทำการศึกษาลักษณะของสินค้าที่ซื้อขายกันในตลาด และอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบการรายใหม่ควบคู่กันไป ด้วย

3.3.3 ลักษณะของสินค้าที่ซื้อขายกันในตลาด

การพิจารณาลักษณะของโครงสร้างตลาด นอกจากจะพิจารณาจากจำนวนผู้ประกอบการและการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมแล้ว ยังสามารถพิจารณาได้จากความสามารถในการทดแทนกันของสินค้าจากผู้ประกอบการ ซึ่งพบว่าลักษณะของสินค้าปลาทูน่าแช่แข็งที่โรงงานผลิตปลาทูน่ากระป๋องนำเข้าเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบ ไม่ว่าจะเป็นปลาทูน่าสายพันธุ์ Skipjack, Yellowfin หรือ Albacore จะมีลักษณะที่เหมือนกัน กล่าวคือสามารถใช้ทดแทนกันได้เป็นอย่างดีไม่ว่าโรงงานผลิตปลาทูน่ากระป๋องจะเลือกซื้อวัตถุดิบปลาทูน่าแช่แข็งจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายใด ผู้บริโภคจึงมีความยืดหยุ่นสูงในการที่จะเปลี่ยนการซื้อสินค้าจากผู้จำหน่ายปลาทูน่าแช่แข็งรายหนึ่ง ไปยังผู้จำหน่ายอีกรายหนึ่ง อีกทั้งการจำหน่ายวัตถุดิบปลาทูน่าแช่แข็งจะมีการกำหนดมาตรฐานในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับเรื่องคุณภาพวัตถุดิบไว้แล้วตามมาตรฐานของสมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป (กลุ่มผู้ผลิตปลาทูน่า) ดังนั้นถ้าวัตถุดิบปลาทูน่าจากผู้จำหน่ายรายใดมีคุณภาพที่ไม่ตรงกับมาตรฐานที่ทางสมาคมฯได้กำหนดไว้ ทางโรงงานผลิตปลาทูน่ากระป๋องก็สามารถเรียกร้องค่าเสียหายจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบปลาทูน่าแช่แข็งได้ตามกฎที่ได้กำหนดไว้จากทางสมาคมฯ จึงกล่าวได้ว่าปลาทูน่าแช่แข็งที่ทำการซื้อขายในท้องตลาดนั้นมีคุณภาพที่เหมือนกันทุกประการ (Homogeneous Product)

3.3.4 อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบการรายใหม่

นอกจากการวิเคราะห์จำนวนผู้ประกอบการ การกระจุกตัวของตลาดจำหน่ายปลาทูน่าแช่แข็งในประเทศไทย และลักษณะของสินค้าที่ซื้อขายกันในตลาดแล้ว ปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่งเพื่อศึกษาว่า ตลาดมีลักษณะเป็นแบบผู้ขายน้อยรายหรือไม่ คือ การพิจารณาถึงอุปสรรคในการเข้ามาแข่งขันของผู้ประกอบการรายใหม่ว่ามีมากน้อยเพียงไร โดยหากในตลาดมีอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบการรายใหม่สูง ตลาดจะมีลักษณะเป็นตลาดผู้ขายน้อยราย หรือหากตลาดมีอุปสรรคในการเข้าตลาดของผู้ประกอบการรายใหม่น้อย ตลาดจะมีลักษณะเป็นตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาดหรือสามารถสรุปได้ว่า หากอุปสรรคในการเข้ามาแข่งขันในตลาดมีมาก ระดับการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมจะสูง แต่หากอุปสรรคในการเข้ามาในตลาดมีน้อย ระดับการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมก็จะต่ำ ซึ่งสามารถแบ่งตามประเภทของอุปสรรคได้ดังนี้

1) การใช้เงินลงทุนสูงในการสร้างเรือประมงจับปลาทูน่า เนื่องจากการจับปลาทูน่าต้องใช้เรือจับที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยในการออกไปจับปลาทูน่าในมหาสมุทร อีกทั้งต้องอาศัยประสบการณ์ของกัปตันและลูกเรือในการจับปลาในแหล่งต่างๆ เพื่อให้เกิดการบริหารงานที่ดีและเกิดประสิทธิภาพสูงสุด ดังนั้น จึงต้องจ่ายค่าจ้างแก่กัปตันและลูกเรือในอัตราที่ค่อนข้างสูงมากในแต่ละเดือน นอกจากนี้ยังต้องมีค่าดูแลรักษาเรือจับปลาทูน่า และเรือบรรทุกขนส่งปลาทูน่า (Reefer Carrier) ซึ่งมีค่าใช้จ่ายที่ไม่น้อยต่อการบริหารเรือจับปลาทูน่าแต่ละลำในแต่ละปี นอกจากนี้ยังต้องมีการวางระบบการบริหารสินค้า และมีการกระจายสินค้าที่มีประสิทธิภาพ ทำให้ผู้ประกอบการรายเล็กที่มีเงินทุนต่ำไม่สามารถสู้กับผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีเงินลงทุนจำนวนมากได้ ดังนั้นปัจจัยด้านเงินทุนจึงเป็นอุปสรรคสำคัญสำหรับผู้ที่จะเข้ามาลงทุนใหม่

2) การมีความรอบรู้ในความต้องการ (Demand) ของตลาดเป็นอย่างดี ทั้งในตลาดของวัตถุดิบปลาทูน่าแช่แข็งและตลาดปลาทูน่ากระป๋อง เนื่องจากอุปสงค์ของปลาทูน่าแช่แข็งเป็นอุปสงค์สืบเนื่อง (Derived demand) กล่าวคือเป็นอุปสงค์ที่ขึ้นอยู่กับสถานะตลาดของตลาดปลาทูน่ากระป๋อง ดังนั้นผู้จำหน่ายปลาทูน่ารายใหญ่ที่มีประสบการณ์สูง มีความสัมพันธ์กับโรงงานผลิตปลาทูน่ากระป๋องเป็นอย่างดี และมีความน่าเชื่อถือสูง เช่น มีนโยบายในการรับประกันคุณภาพสินค้า รับประกันระยะเวลาในการส่งมอบ รับประกันปริมาณการส่งมอบสินค้าในแต่ละเดือนให้แก่โรงงานทูน่ากระป๋อง มีการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าบางรายที่มีสถานะการเงินที่ไม่ดีมากนัก จะมีความได้เปรียบในการขายและการกำหนดราคามากกว่าผู้จำหน่ายปลาทูน่ารายใหม่หรือรายเล็กๆ ที่จะเข้ามาแข่งขันในตลาด นอกจากนี้ผู้ประกอบการรายใหม่ที่ไม่มีความสัมพันธ์กับเจ้าของเรือจับปลาทูน่าดีเท่ากับผู้

ประกอบรายเดิม ซึ่งเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาด ก็จะไม่สามารถแข่งขันในการให้ราคาซื้อปลาทูน่าที่สูงกว่าราคาที่ผู้จำหน่ายปลาทูน่ารายเดิมให้แก่เจ้าของเรือจับได้ เพราะผู้ประกอบการรายเดิมอาจมีการตั้งราคาเพื่อขจัดคู่แข่งออกสู่ตลาดได้ (Predatory pricing) โดยยอมขาดทุนในระยะสั้น (และอาจเป็นเพียงแคในบางตลาด เท่านั้น เนื่องจากผู้จำหน่ายปลาทูน่ารายใหญ่อาจมีการขายปลาทูน่าแช่แข็งในหลายๆ ตลาด) เพื่อให้คู่แข่งรายใหม่ออกสู่ตลาดไป ในที่สุด ซึ่งรายละเอียดของการกำหนดราคาแบบ Predatory Pricing จะได้กล่าวถึงในลำดับถัดไปในหัวข้อของการแข่งขันทางด้านราคา (Price competition) จากทั้ง 2 ประเด็นที่ได้กล่าวมาแล้วทั้งหมดจึงกล่าวได้ว่าธุรกิจการจำหน่ายปลาทูน่าในประเทศไทยมีอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบการรายใหม่มีค่อนข้างสูง ซึ่งอุปสรรคของผู้ประกอบการรายใหม่จะเป็นตัวลดแรงจูงใจ และความสามารถของผู้ประกอบการที่จะเข้ามาในตลาด

ดังนั้น เมื่อนำปัจจัยทั้ง 3 ประการข้างต้น ซึ่งได้แก่ จำนวนผู้ประกอบการ และการกระจุกตัวของธุรกิจจำหน่ายปลาทูน่าแช่แข็งในประเทศไทย ลักษณะของสินค้าที่ซื้อขายกันในตลาด และอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบการรายใหม่นำมาพิจารณาประกอบกัน สามารถสรุปได้ว่า ตลาดนำเข้าปลาทูน่าแช่แข็งในประเทศไทย มีลักษณะโครงสร้างตลาดใกล้เคียงกับตลาดผู้ขายน้อยราย (Oligopoly) ในลักษณะที่เป็น Homogeneous Oligopoly เนื่องจากมีผู้ประกอบการรายใหญ่จำนวน 3 ราย ซึ่งแต่ละรายมีสัดส่วนยอดขายสูงเมื่อเทียบกับทั้งตลาด มีความขึ้นอยู่ต่อกัน และมีอิทธิพลในการกำหนดราคาค่อนข้างมาก ซึ่งรวมกันแล้วครองส่วนแบ่งตลาดกว่าร้อยละ 90 ของตลาด เมื่อพิจารณาอัตราส่วนการกระจุกตัว พบว่า เป็นธุรกิจที่มีการกระจุกตัวสูง และมีแนวโน้มการผูกขาดของผู้ประกอบการรายใหญ่ในอนาคต สำหรับสินค้าของผู้ประกอบการแต่ละรายมีลักษณะที่เหมือนกันและมีความสามารถในการทดแทนกันได้เป็นอย่างดี ในแง่ของคุณสมบัติและประสิทธิภาพการใช้งาน ส่วนด้านอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด พบว่ามีอุปสรรคค่อนข้างมาก ซึ่งเกิดจากการใช้เงินลงทุนสูง และต้องมีความรอบรู้ในความต้องการของตลาดตลอดจนต้องมีความสัมพันธ์กับทั้งเจ้าของเรือประมงจับปลาทูน่าและโรงงานผลิตปลาทูน่ากระป๋องเป็นอย่างดี