



กุ้งสดๆ ทุกชนิด เทคโนโลยีการเพาะเลี้ยง

ปีที่ 3 ฉบับที่ 33 ประจำเดือนพฤษภาคม 2548



คุณประเทือง ลีลามณี

คุณมาลัย พากสมบูรณ์

2 หัวข้อเย็นยอด กุ้ง GAP/CoC แพงกว่าแพ

กุ้งไข่เล็กวากาตาก 100

บาท/kg ราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 50 บาท ข้อมูลจากการเปิดเผยของ บริษัทชื่อกุ้งในตลาดประเทศไทยว่า ตั้งแต่กุมภาพันธ์ - เมษายน 2548 ประมาณ กุ้งไข่เล็กออกสู่ตลาด จำนวนมาก จากการสอบถามผู้เลี้ยง-

กุ้งที่นำกุ้งเข้ามาขายในตลาดทะเล

ไทย มีสาเหตุ 2 ประการด้วยกัน คือ โรคระบาด และการวางแผนทำกุ้ง ไข่เล็กเพราะตอนต้นปี กุ้งไข่เล็ก ราคาค่อนข้างดี ทำให้กุ้งไข่เล็ก

ทะลักออกสู่ตลาดพร้อมๆ กัน ข้อมูลเบื้องต้น ที่เขียนด้าน

อย่างไม่มีปีมีข้อมูลนั้น คือ สถานการณ์ล่าสุดที่เกิดขึ้นในช่วง เดือนเมษายนที่ผ่านมา ทำให้ผู้ เลี้ยงกุ้งหลายรายด้วยกันได้รับผลกระทบกันพอสมควร โดยเฉพาะกุ้ง ไข่เล็กที่มีสาเหตุมาจากการ ระบบคัดแยกจากภัยเฉพาะกุ้ง ระบบทด ข้อมูลจากการเลี้ยงในช่วง



ฉบับที่ 33

2-3 ເດືອນທີ່ຜ່ານມາ ຕີ້ວ່າງຸນແຮງພອ ສມຄວ ໄນວ່າຈະເປັນທອර້າຊື່ນໂດຣມ, ຕັ້ງແຕງດວງຂາວ

ກັບສປາງກາຮົນທີ່ເກີດຂຶ້ນ ໃນຊ່ວງ 1-2 ເດືອນທີ່ຜ່ານມາ ກອງບຽນນາຍກາຮົນນິຕິຍສາຮສັຕ່ວນໍ້າ ໄດ້ຮັບໂທຣັກທີ່ອັງເຮັນ ແລະເຮັກຮ້ອມມາຕ່າງໆ ນານາ ໃນຄວາມ ເດືອນຮັບທີ່ໄດ້ພັບເຈອ

ມີປະເດີນໜຶ່ງຈາກຄໍາຄາມ ທີ່ນ່າສນໃຈວ່າ ມີຫ້ອງເຢັນໃໝ່ນັບກຳທີ່ຜູ້ ເລີ່ມກຸ່ງສາມາດເຂົ້າໄປຂາຍກຸ່ງໄດ້ ໂດຍຕຽງ ແລະຈະທຳຍ່າງໄປບ້າງ

ສອບຄາມຈາກຜູ້ຕັ້ງຄໍາຄາມ ໄດ້ຄວາມວ່າ ໂດນກລໂກນຕ່າງໆ ຈາກໂບຮກເກອຮ໌ທີ່ອັງເຮັນທີ່ຮັບຊື້ກຸ່ງ ແລະແທ່ທີ່ຈິງແລ້ວນ້າທຽບຂໍ້ມູນມາ ນານແລ້ວ ແຕ່ເຫັນວ່າຍັງພອຖຸໄດ້ປັບໄດ້ ເລີຍປ່ອຍໄທເລີຍຕາມເລຍ ແຕ່ ດັ ວັນນີ້ທີ່ຕ້ອງດື່ນຕົວຂຶ້ນມາພະຮະຖຸນີ້ ຈະເລີ່ມວ່ອຍຫວອລົງໄປທຸກຂະນະ ກະວ່າດັ່ນປີສຕານກາຮົນນໍາຈະດີຂຶ້ນ ແຕ່ປ່າກງວ່າກຸ່ງກັບຮາຄາດກັ້ນມາ ອີກ ສ່ວນໜຶ່ງເຂົ້າໃຈກລໄກ ຖາດລາດ ເພວະກຸ່ງໃຫ້ຜູ້ເລີກທະລັກອອກມາ ພັກມັນ ແຕ່ທີ່ນ່າເຈັບໃຈ ຄື່ອ ຍັງໂດນ ໂກນຈາກແພົກ ຈຶ່ງອຍາກຈະທດລອງ ຂາຍກຸ່ງເຂົ້າທົ່ວເລີນໂດຍຕຽງດູ ເຝື່ອວ່າ ຈະໄດ້ຮັບຄວາມເປັນອຽມມາກັ້ນ ທັ້ງ ຮາຄາແລະກະບວນກາຮາຍ

ກ່ອນຈະຕິດຕໍ່ອ່ອ ສົມກາຜະລົງທົ່ວເລີນ ເພື່ອໃຫ້ແນ່ໃຈວ່າ ຂໍ້ມູນຈາກກາຮົນຮ້ອມເຮັນຂອງ



ເກະຕຽກຜູ້ເລີ່ມກຸ່ງທາງໂທຣັກທີ່ ເປັນຂໍ້ມູນຄວາມເດືອນຮັບທີ່ ເກະຕຽກຜູ້ເລີ່ມກຸ່ງໂດຍສ່ວນໃໝ່ ທີ່ມີການນິຕິຍສາຮສັຕ່ວນໍ້າຈຶ່ງທຳການ ສຸມສໍາຮວັງຂໍ້ມູນຕ້ວຍ່າງໄປໃນ ລ່າຍໆ ພື້ນທີ່ ພັກມັນທັງເຂົ້າໄປສອບ ຄາມຈາກເກະຕຽກຜູ້ເລີ່ມກຸ່ງບາງທ່ານທີ່ ໄດ້ນໍາກຸ່ງເຂົ້າໄປຂາຍໃນຕລາດທະເລ ຖ້າໄທ ໄດ້ຂ້ອສຸບໃນກາພວມວ່າ

ກາຮາຍກຸ່ງຂອງເກະຕຽກຜູ້ເລີ່ມກຸ່ງ ໂດຍສ່ວນໃໝ່ມີ 5 ຮູປແບນ ຕ້ວຍກັນ ຕື້ອ

1. ກາຮປະມູນທີ່ປັກປ່ອ
2. ຂາຍຜ່ານແພໃນພື້ນທີ່
3. ນຳມາຂາຍກັບແພໃນ ຕລາດທະເລໄທ ຈຶ່ງຕ້ອງຈ່າຍຄ່າໜຍ 1.5%
4. ທຳກາຣຄອນແທກກັບ ບຣີ່ຢັກ/ແພ/ຫ້ອງເຢັນ
5. ຂາຍເຂົ້າທົ່ວເລີນໂດຍຕຽງ

ສິ່ງທີ່ຜູ້ເລີ່ມກຸ່ງມັກຈະໂດນ ເອເບີຍນຈາກຜູ້ຂໍ້ອໍ ໄດ້ແກ່

1. ກາຮໂກນໃຫ້ກຸ່ງ ເປັນ ກຸ່ງໃຫ້ 50 ຕົວ/ກິໂລກຣັນ ແຕ່ຄັດເປັນ 55-60 ຕົວ/ກິໂລກຣັນ ຜູ້ເລີ່ມກຸ່ງມັກຈະ ໂດນເອເບີຍນຈາກກາຮາຍຜ່ານແພ ໃນຫ້ອັນຫຼືນໍານາມຂາຍກັບແພໃນ ຕລາດທະເລໄທ ເພຣະການໜໍາກຸ່ງ ເຂົ້າມາຂາຍຜູ້ເລີ່ມຈະຕ້ອງທຳກັດ ໄຫ້ກຸ່ງມາໃຫ້ເຮີບຮ້ອຍ ຈຶ່ງໃນສ່ວນ ຂອງກາຮັດໃຫ້ກຸ່ງຈະມື້ນຍ້ນ້າ ມີໂບຮກເກອຮ໌ໃຫ້ບໍລິການໃນພື້ນທີ່ ນັ້ນໆ ໂດຍນາຍໜ້າຫຼືໂບຮກເກອຮ໌ ຈະຮັກກັບແພລ່ວງໜ້າ ດັ່ງນັ້ນພອເລາ ຈັບກຸ່ງເສົ່ງແລ້ວນໍາກຸ່ງມາຂາຍກັບແພ ໃນຕລາດມໍາຫັ້ຍ ນາຍໜ້າ ມີໂບ ໂບຮກເກອຮ໌ຈະເຫັນໃຫ້ໄປຂາຍກັບແພ ນັ້ນ ໂດຍນາຍໜ້າຫຼືໂບຮກເກອຮ໌ຈະ ໄດ້ເປົ່ວເຫັນຕາມທີ່ຕົກລົງກັນໄວ້

2. ກາຮໂກນຕ້າງໆ ຈາກເກົ່າ ຂຶ້ນໄດ້ໃນທຸກກຽນທີ່ຂາຍກຸ່ງ
3. ມຸນກາພໃນກາຮເກົ່າ ຮັກຈາກກຸ່ງ ຕຽບຈຸດນີ້ອ້າງເປັນສິ່ງທີ່

ເກົ່າກວຽກຜູ້ເລື່ອງກຸ່ງມອງຂ້າມ ແຕ່ອຢ່າລື່ມວ່າ ຄຸນລັກຊະນະຂອງກຸ່ງຈະມີຜລຕ່ອງຮາຄາດ້ວຍ ດ້ວຍການຂົ່ງສົງ ການເກີບຮັກຊາກກ່ອນເຖິງແພນຮູ້ຜູ້ ຈຶ່ງມາໄມ້ດີ ກຸ່ງຕ້ວມໄສ່ສະຍ ຮາຄາກຸ່ງກີຈະໂດນໜັກ ໂນເຖິກ ກຣນີ່ສ່ວນໃໝ່ຈະເກີດຂຶ້ນກັບການຂາຍ ກຸ່ງທີ່ມີນາຍໜ້າຮູ້ໂບຮັກເກອງເປັນຜູ້ຄັດໄໝ້ ແລະຂົນສົມາຂາຍໃຫ້ກັບແພ

4. ການຕັ້ງຮາຄາຫລອກ ອາຈເກີດຂຶ້ນ ໄດ້ກັບການຂາຍກຸ່ງໃນທຸກກຣນີ ຍາກເວັນຮະບນ ຄອນແທກທີ່ມີການຕົກລ່າງຮາຄາກັນໄວ້ລ່ວງໜ້າ ເຊິ່ງ

ເກົ່າກວຽກຜູ້ເລື່ອງກຸ່ງທ່ານນີ້ ລັ້ງ ຈາກທີ່ໄດ້ເຂົ້າມາສຶກສາໃນກະບວນການຂາຍກຸ່ງ ກັນຍ່າງຈິງຈັງ ເປີດເພີຍຂໍ້ອມູລກັບທີມຈານ ນິຕິຍສາຮສັດວິນ້າວ່າ ຕ່ອກີໂລກຮັມ ຄ້າໄປໝາຍ ກຸ່ງທ່ານແພ ໂບຮັກເກອງທີ່ມີນາຍໜ້າທີ່ໄມ້ມີ ຄຸນຮຽມ ເພີ້ນທີ່ໂດນໂກນໄປໄໝ່ນ່າຈະຕໍ່ກວ່າ 20 ນາທ/ກິໂລກຣມ

ໃນສ່ວນຂອງຫ້ອງເຍັນທີ່ເປີດຕົວໄ້ ສົ່ນການຈົນກັບນິຕິຍສາຮສັດວິນ້າ ຈົບນີ້ມີ 2 ຫ້ອງເຍັນດ້ວຍກັນທີ່ຍື່ນຍັນວ່າຍືນດີ ແລະພວ້ອມ ຈະຮັບຊ້ອງກຸ່ງຈາກເກົ່າກວຽກຜູ້ເລື່ອງກຸ່ງໂດຍຕຽງ ຄື່ອ ບຣີ່ຫ້ ຫ້ອງເຍັນເອເຊີ່ຍ້ນຫຼື້ຜູ້ດີ ຈຳກັດ (ມາຫາສນ) ໂທຣສັພທ 0-3482-2700-6 ແລະບຣີ່ຫ້ ຢູ່ເຍັນໂຟຣ໌ເຊັນໂປຣດັກສ ຈຳກັດ ໂທຣສັພທ 0-3441-1388, 0-3441-1081

ສໍາໝັບຂໍ້ອມູລຈາກການໃ້ສົ່ນການຈົນກັບເກົ່າກວຽກຜູ້ເລື່ອງກຸ່ງ ຈະກຳຍື່ນຍັນທີ່ວ່າພວ້ອມຈະຮັບຊ້ອງກຸ່ງຈາກເກົ່າກວຽກຜູ້ເລື່ອງກຸ່ງ ໂດຍຕຽງແລ້ວ ຕັ້ງແນນທັງຈາກ 2 ຫ້ອງເຍັນ ຍັ້ງໃໝ່ ຂໍ້ອມູລໃນກາງຮ່ວມຂອງສັດຕະກຳກຸ່ງໃນປີ 48 ດ້ວຍ ຖ້ອນວ່າ ເປັນຂໍ້ອມູລທີ່ເກົ່າກວຽກຜູ້ເລື່ອງກຸ່ງໄມ່ຄວາມພລາດ ດ້ວຍປະກາດທັງປວງ

ໂດຍຕັ້ງແນນຈາກທັງ 2 ຫ້ອງເຍັນທີ່ໃ້ສົ່ນການຈົນກັບທີມຈານນິຕິຍສາຮສັດວິນ້າ ດໍາຮັງດໍາແນ່ນຜູ້ຈັດກາ



ຝ່າຍຈັດຊື້ອ່ານ ນອກເໜືອຈາກການທຳໜ້າທີ່ຈັດຊື້ວັດຖຸດົບ ແລ້ວ ຍັ້ງທຳໜ້າທີ່ເກີບຂໍ້ອມູລໃນການການເລື່ອງ ຮ່ວມທັງການ ປະເມີນຂໍ້ອມູລ ເພື່ອສົງຕ່ອໄປຢັ້ງຝ່າຍຕາດ/ຕ່າງປະເທດ ໃນການກຳນົດທີ່ອວກແຜນການຕາດ

ຄຸນມາລັຍ ພັກສມບູຮົນ ຜູ້ຈັດກາຝ່າຍຈັດຊື້ອ່ານ ບຣີ່ຫ້ ຫ້ອງເຍັນເອເຊີ່ຍ້ນຫຼື້ຜູ້ດີ ຈຳກັດ (ມາຫາສນ) ໃນ ຂໍ້ອມູລກັບທີມຈານນິຕິຍສາຮສັດວິນ້າວ່າ

ສໍາໝັບສັດຕະກຳກຸ່ງໄທຢູ່ໃນປີ 48 ດ້ວຍນ່າ ຈະດີເຂົ້າກວ່າປີ 47 ທີ່ຜ່ານມາ ແຕ່ສັດຕະກຳກຸ່ງໄທເລື່ອງນ່າ ເປັນນ່ວງ ເພະຂໍ້ອມູລຈາກຕົ້ນປິຈນມາເຖິງເດືອນເມພາດ ເປັນນ່ວງ ເພະຂໍ້ອມູລຈາກຕົ້ນປິຈນມາເຖິງເດືອນເມພາດ ກ່ອນໜຸດສັງການຕໍ່ຜູ້ເລື່ອງເຈອປ້າຢ່າໂຮຄະບາດກັນ ເຍະນາຍາ ທຳໃໝ່ກຸ່ງໄໃຫ້ເລື້ອງທະລັກອອກສູດລອດພວ້ອມາ ເຍະນາຍາ ທຳໃໝ່ກຸ່ງໄໃຫ້ເລື້ອງທະລັກອອກສູດລອດພວ້ອມາ

ກັນ ເລຍທຳໃໝ່ມີຜລກະທບກັບຮາຄາ ອຶກຍ່າງໜຶ່ງໃນຊ່ວງ ຕັ້ນປີຕັ້ງແຕ່ກຸມພາພັນນີ້ເປັນຕົ້ນມາອ່ອຽດ່ອງຈາກຕ່າງ ປະເທດມື່ຂໍາມາໄມ່ມາກັນນັກ ເພຣະທາງຜູ້ເຊື້ອໃນເມຣິກາ ໄດ້ທຳການສົ່ງອົກສິນຄ້າໄວ້ຕັ້ງແຕ່ ຮັນວັຄມ - ມກຣາຄມ ບາງສ່ວນ ຈະເຫັນໄດ້ວ່າຕອນຕັ້ນປີຕົ້ນ ເດືອນມกรາຄມ ຮາຄາກຸ່ງຄ່ອນຂ້າງດີ ໂດຍເນພາກກຸ່ງໄຊ໌ເລັກຈຶ່ງເປັນເຫດຜູ້ ອີກປະກາຮນິ່ງທີ່ທຳໄໝໃໝ່ໄຊ໌ເລັກອອກສູ່ດລາດ ພ້ອມ ກັນໃນເດືອນເມພາຍນເພຣະຜູ້ເລີ່ຍງໜ້ນມາວັງແພນເລີ່ຍງ ກຸ່ງໄຊ໌ເລັກ ດັດວ່ານ່າຈະເກີນ 70% ຂອງພື້ນທີ່ການເລີ່ຍງ ທີ່ຈັບກຸ່ງກ່ອນສົງການຕີ ເພຣະແມ້ແຕ່ບຣິ່ນທີ່ໃໝ່ຮ່າຍ ນີ້ ສົ່ງໄດ້ໄປເລີ່ຍງກຸ່ງໃນເຂດກາຕະວັນອອກ ຍັງຈັນ ກຸ່ງໄຊ໌ເລັກກ່ອນສົງການຕີນັບ 100 ຕັ້ນ ແຕ່ໄມ່ແນ່ໃຈ ວ່າເພຣະເກີດຈາກໂຮຄະບາດທີ່ໂຮກ ເພຣະຕັ້ງໃຈຈັນ ເພື່ອທຳກຸ່ງໄຊ໌ເລັກ

ໃນສ່ວນຂອງກຸ່ງໄຊ໌ເລັກ ແຕ່ຕ້ອງເປັນກຸລາດໍາ ປະມານ 150-200 ຕັ້ນ/ກິໂລກຣັມ ສໍາໜັບທີ່ອັນເຍື່ອເຫັນ ຈະມີອ່ອຽດ່ອງເຂົ້າມາຕົລດປີ ເພີ່ງແຕ່ປະມານໄມ່ແນ່ ນອນໂດຍດລາດທີ່ຕ້ອງການກຸ່ງໄຊ໌ເລັກ ຈະເປັນຢູ່ປຸ່ນ ແລະ

ເນື່ອງຈາກປະມານການເລີ່ຍງກຸ່ງກຸລາດໍາລັດນີ້ຢູ່ປີ ທາງທີ່ອັນເຍື່ອເຫັນ ເລຍທດລອງທຳກຸ່ງຂ່າວວານາໄມ ເສັນໄປ ກີ່ໄດ້ຮັບການຕອບຮັບຈາກລູກຄ້າໃນຮະດັບນີ້

ປະເຕີນທີ່ນ່າສັນໃຈ ດື່ອ ປະມານເດືອນ ພຖະກາຄມ - ມິຖຸນາຍານ ຈາກເດີມແພນກາຮຕລາດທີ່ຈະທຳກຸ່ງໄຊ໌ໃໝ່ ສົ່ງຈະມີອ່ອຽດ່ອງສ່ວນນີ້ເຂົ້າມານັ້ນ ດັດວ່ານ່າຈະມີປົ້ນຫາແນ່ນອນ ເພຣະກຸ່ງທີ່ຄຳດວ່າຈະໄດ້ ເປັນກຸ່ງໄຊ໌ໃໝ່ 30-60 ຕັ້ນ/ກິໂລກຣັມ ຜູ້ເລີ່ຍງກຸ່ງໄຊ໌ໄດ້ຈັບປັ້ນ ມານົມດແລ້ວ ຮູ່ອາຈະຈະກ່າວໄດ້ສຽງປ່ວງ ໃນຊ່ວງ ກລາງປີປະເທດໄທ ອາຈະຂາດກຸ່ງໄຊ໌ໃໝ່

ນອກຈາກນີ້ແລ້ວ ເມື່ອມອງໄປທີ່ພົກການເລີ່ຍງໃນ ສ່ວນຂອງກຸ່ງຂ່າວວານາໄມ ສົ່ງມີການເລີ່ຍງກັນນ່າຈະເກີນ 80% ຂອງພື້ນທີ່ການເລີ່ຍງທີ່ປະເທດນັ້ນ ພື້ນທີ່ຕ່ອໄງ ປະມານກາຮພົລືດລົງຍ່າງຕໍ່ 50% ທຳໄໝທີ່ອັນເຍື່ອ ແພນກາຮພົລືດແລະກາຮຕລາດ ຄ່ອນຂ້າງຍາກ ແລະໄດ້ ເນພາກກຸ່ງໄຊ໌ໃໝ່ທີ່ປະເທດໄທຈະສູນເສີຍໂກສ ທາງກາຮຕລາດ

ສ່ວນກາຮຕລາດທີ່ອັນເຍື່ອແຕ່ປະເທດ



รูปแบบการสั่งซื้อกุ้งจะเน้นขอร์เดอร์ระยะสั้นมากขึ้น พร้อมกันนี้จะเน้นการสั่งซื้อแบบเจ้าไซซ์ เหตุผลน่าจะมาจากการความหลากหลายของประเทศผู้ผลิตและปริมาณการผลิตที่เพิ่มมากขึ้น ทำให้อโอกาสเลือกของผู้ซื้อมีเพิ่มมากขึ้นตามไปด้วย

ในภาพรวมที่กล่าวมาทั้งหมด คือ กุ้งขาววานาไมส่วนใหญ่คำนวณ วันนี้แทบไม่มีหั้งเช้ง เพราะไม่มีกุ้งไม่ว่าจะเป็นไซซ์เล็กหรือใหญ่ ในตลาดกุ้งเข้าน้อยมาก บางวันแค่ 400 - 500 กิโลกรัม ซึ่งน่าเสียดายมาก “ณ เวลาเนี้ย สั่งซื้อจากต่างประเทศแทบจะบีบคอห้องเย็น กันแล้ว เพื่อให้หา กุ้ง มาให้ได้ เมื่อปริมาณกุ้งน้อยห้องเย็นไม่เพียงพอที่จะทำการตลาด โอกาสทางการตลาดก็เสียไปอีก”

ส่วนของแพในตลาดท่าแหลมก็ลดจำนวนลง ไปเหลือมาจาก 60 กว่าแพ ตอนนี้เหลือประมาณ 50 แพ แต่ที่ทำงานกันจริงแค่ 40 กว่าแพ รูปแบบการทำาง ณ วันนี้บางแพทำเหมือนกับการเลือกตั้ง คือ ใช้เงินห่ว่านลงไปในพื้นที่ให้กับผู้นำห้องถินไม่ว่าจะเป็นผู้ใหญ่บ้าน อบต. หรือกำนัน เพื่อจะให้มีตัวแทนอยู่ในพื้นที่

สำหรับห้องเย็นเอเชียน ช่วงนี้ปริมาณกุ้งที่ผลิตก็ลดลงมาพอสมควรจากเมื่อก่อน 40-50 ตัน/วัน แต่ตั้งแต่ปี 48 เป็นต้นมาเหลือเพียง 20 ตัน/เดือน

ในประเทศไทยเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งจะทำการติดต่อ เพื่อขายกุ้งกับห้องเย็นเอเชียนฯ โดยตรงนั้นทางห้องเย็นเอเชียนฯ ยินดีที่จะรับซื้อกุ้งจากเกษตรกรโดยตรง เพียงแต่ในเบื้องต้นนั้น เกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งจะต้องเข้ามาพบและคุยกันในเงื่อนไขต่างๆ เสียก่อน เพื่อตกลงทำความเข้าใจ โดยเงื่อนไขคร่าวๆ เป็นต้นว่า จะต้องมีเอกสารต่างๆ ตามกฎระเบียบของกรมประมง การจ่ายเงินประมาณ 3-5 วัน หลังจากส่งมอบกุ้ง ก่อนจับกุ้งจะต้องทำการแจ้งล่วงหน้า เหล่านี้เป็นต้น

“การที่ห้องเย็นกับผู้เลี้ยงสามารถซื้อขายกัน

โดยตรงจริงๆ แล้วมีมานานพอสมควร ส่วนของห้องเย็นยินดี เพราะจะได้กุ้งที่มีคุณภาพ โดยเฉพาะความสด แต่ขึ้นอยู่กับความพร้อมของผู้เลี้ยงกุ้งเองว่า พร้อมจะมาแบกรับภาระเพิ่มขึ้นได้หรือไม่ ทั้งขั้นตอนการจับกุ้ง คัดไซซ์ และการขนส่งแคมได้เงินล่าช้าไปอีก 3-5 วัน แต่ในส่วนของราคาและกระบวนการซื้อขาย ยืนยันว่า จะได้รับความเป็นธรรมแน่นอน”

คุณประเทือง ลีلامณี รองกรรมการผู้จัดการ และผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อวัตถุดิบ บริษัท ยูเนี่ยนฟอร์เซนโปรดักส์ จำกัด ให้ข้อมูลว่า จริงๆ แล้วในเรื่องของการรับซื้อกุ้งจากผู้เลี้ยงโดยตรง บริษัท ยูเนี่ยนฟอร์เซนโปรดักส์ ได้ดำเนินการมาตั้งนานแล้ว และได้มีผู้เลี้ยงกุ้งมาติดต่อขายกุ้งหลายรายเมื่อกันนี้ แต่พอ กุ้งราคาดี ก็หายไปกันหมด พอกุ้งราคาตก กระแสตรงนี้ก็กลับมาอีกครั้ง

และอีกเหตุผลหนึ่งที่ได้รับทราบมา คือไม่ได้รับความเป็นธรรมจากการขายผ่านแพหรือโบรกเกอร์

แต่ถึงอย่างไรก็แล้วแต่ในนามบริษัท ยูเนี่ยนฯ ยืนยันได้เลยว่า พร้อมจะรับซื้อกุ้งจากผู้เลี้ยงกุ้งโดยตรง เพราะนอกเหนือจากการได้กุ้งที่สด คุณภาพดีแล้ว ส่วนหนึ่งยังสามารถติดต่อกับผู้เลี้ยงกุ้งได้โดยตรง ทำให้ได้รับทราบข้อมูลการเลี้ยง เพื่อนำไปสู่การวางแผนการตลาด ณ วันนี้ข้อมูลที่รับทราบส่วนใหญ่จะผ่านแพหรือโบรกเกอร์ ซึ่งน่าจะคลาดเคลื่อนไปจากความเป็นจริงบ้าง

จากจุดนี้ถ้ามีคำถามว่าเป็นไปได้ไหมถ้าจะพัฒนาไปสู่การคุณแทค สำหรับบริษัท ยูเนี่ยนยอมรับว่า ในขณะนี้เป็นไปได้ยาก ที่จะบอกว่าคล่องหน้า 3-4 เดือน ใน วันนี้ขอร์เดอร์ที่เข้ามายังเป็นขอร์เดอร์ระยะสั้น แต่เป็นขอร์เดอร์เจ้าไซซ์ด้วย เนตุผลมองว่าจะมาจากการที่ผู้ซื้อมีโอกาสเลือกมากขึ้น เพราะปัจจุบันประเทศผู้ผลิตกุ้งเนื้อ โดยเฉพาะงานไม่มีปริมาณเพิ่มมากขึ้น ผู้ซื้อสามารถเลือกซื้อกุ้งได้ตามความต้องการ





ในส่วนของผู้เลี้ยงเองการนำกุ้งเข้ามาขายกับห้องเย็นโดยตรงจะต้องมีความพร้อมพอสมควร เพราะต้องมาแบกรับภาระของทั้งในส่วน การจับกุ้ง คัดไซซ์ การขนส่ง เหล่านี้ถือได้ว่าเป็นอุปสรรคสำคัญ

สำหรับเงื่อนไขที่ผู้เลี้ยงจะมาขายกุ้งให้กับบริษัท ญูเนี่ยนฯ โดยตรงนี้ ไม่มีอะไรขับข้อนครั้งแรกจะต้องเข้ามาพบตกลงเงื่อนไขกัน ซึ่งมี 2-3 ประการ เช่น กุ้งที่นำมาขายต้องมีเอกสารต่างๆ ครบถ้วนตามกฎระเบียบกรมประมง การจ่ายเงินอาจล่าช้าไปสัก 5-7 วัน หลังจากส่งมอบกุ้งให้กับห้องเย็นและก่อนนำกุ้งมาขาย อาจจะต้องโทรศัพท์มาแจ้งล่วงหน้า 2-3 วัน

“จริงๆ แล้วถือว่าดีนะถ้าห้องเย็นกับผู้เลี้ยงได้มาติดต่อข้อมูลกัน เวลาไม่ปัญหาต่างๆ ผู้เลี้ยงจะได้เข้าใจโดยเฉพาะสภาวะการตลาด ผู้เลี้ยงเองเมื่อรับทราบ

ข้อมูลก็สามารถนำไปเป็นแนวทางการผลิตได้ แต่ถึงอย่างไรถ้าจะให้แนะนำ ทั้งหมดนี้ อยู่กับศักยภาพของผู้เลี้ยงเองด้วย ตรงนี้เป็นไปได้ผู้เลี้ยงอาจจะต้องศึกษาข้อมูลดูแล้ว เลือกปฏิบัติในแนวทางที่มีประโยชน์กับตัวเองมากที่สุด”

ส่วนสถานการณ์กุ้งในภาพรวมนั้น ปีดูที่พื้นที่กันก่อนก็อย่างที่ทราบกันดี 80% ของพื้นที่เลี้ยงกุ้งทั่วประเทศเป็นวนาไม้มีก 20% เป็นกุ้ลดาดำ ถ้าแบ่งเป็นโซนฝั่งอันดามัน 90-95% เป็นวนาไม้ ฝั่งอ่าวไทย 80% เป็นวนาไม้ 20% เป็นกุ้ลดาดำ ตะวันออก 60% เป็นวนาไม้ 30-35% เป็นกุ้ลดาดำ

จะเห็นได้ว่ากุ้ลดาดำลดลงไปเยอะที่เดียว จากสถิติกุ้งที่เข้าตลาดเมื่อวันที่ 9 เมษายน ที่ผ่านมา มีกุ้ลดาดำแค่ 40 ถัง แต่เป็นวนาไม้ 300 กว่าถัง ทำให้เราเสียโอกาสในออร์เดอร์กุ้ลดาดำไปพอสมควร ทั้งที่มีออร์เดอร์เข้ามา แต่ห้องเย็นไม่มีกุ้ง

จะส่งให้ลูกค้า

ในภาพรวมของการผลิตในช่วงต้นปี สำหรับบริษัท ญูเนี่ยนฯ ลดลงพอสมควร จากเดิมที่ผลิตได้ 60-70 ตัน/วัน เหลือเพียง 20 ตัน/วันเท่านั้น เพราะกุ้งขาดตลาด และออร์เดอร์ ช่วงต้นปีมีเข้ามาน้อย

โดยลักษณะของการตลาด จะมีทั้งร้านอาหารและฝ่ายการตลาดต้องทำการตลาดเอง ส่วนออร์เดอร์ที่เข้ามา ส่วนใหญ่จะเป็นระยะสั้น 2-3 วันครึ่ง

สำหรับแนวโน้มกุ้งไทยปี 48 มองว่าจะดีขึ้น ถึงแม้ว่าจะมีคู่แข่งเยอะแต่ในเรื่องคุณภาพและมาตรฐาน คือ ว่าเป็นจุดเด่นของประเทศไทย ที่คู่แข่งยังตามหลังรายอยู่ ในจุดเด่นตรงนี้จึงอยากที่จะวิงชทางผู้เลี้ยงกุ้งให้ปฏิบัติตามกฎระเบียบของกรมประมงอย่างเคร่งครัด โดยเฉพาะเอกสารต่างๆ เพราะปัจจุบัน

ประเด็นการตรวจสอบถึงที่มาที่ไปของกุ้งผู้ซื้อค่อนข้างจะให้ความสำคัญมาก หรือถ้าเป็นไปได้ผู้เลี้ยงกุ้งควรทำกำไรขึ้นทะเบียนฟาร์ม หรือถ้าจะให้ดีขึ้นไปอีก ก็ควรจะเข้ามาตรฐาน GAP หรือ CoC

กล่าวมาถึงตรงๆ นี้อาจจะมีบางคนตั้งคำถามว่าเข้า GAP หรือ CoC จะมีประโยชน์อะไร ขายกุ้งให้ราคาก็ไม่ต่างจากการเลี้ยงทั่วๆ ไป แต่สำหรับบริษัทญี่ปุ่นฯ ยืนยันว่า จะให้ราคาน้ำหนักตั้งแต่ GAP 2-5 บาท ส่วนอนุคณน่อนว่ากุ้งขาว CoC หรือ GAP ราคาก็ต้องมีความต่าง แต่ว่าเท่าไหร่ ขอศึกษาข้อมูลอีกเล็กน้อย คงจะเชื่อว่าจะเป็นแรงจูงใจที่คิดสำหรับผู้เลี้ยงกุ้งในการเลี้ยงกุ้งให้ได้ทั้งคุณภาพและมาตรฐาน

“จริงๆ แล้วถ้าสังเกตจะพบว่าราคากุ้งไซซ์เดียวกันในแต่ละพื้นที่ราคาจะต่างกัน โดยที่มาของความต่างแพนหรือบอร์เกอร์จะบอกหรือเปล่าแค่นั้น เช่นอย่างสิสันจะมีผลต่อราคาก่อนกัน เพราะลูกค้าบางกลุ่มที่สั่งซื้อกุ้งต้ม แนะนำสิสันจะมีส่วนมากเกี่ยวข้อง”

ประวัติบริษัท ยูเนี่ยนฟอร์เซนโปรดักส์ จำกัด

บริษัท ยูเนี่ยนฟอร์เซนโปรดักส์ จำกัด ถือกำเนิดเมื่อปี พ.ศ.2523 โดย คุณธงชัย ธรรมพงษ์ ยืนผู้ก่อตั้งจากความชำนาญและประสบการณ์ในการทำประมงนกน้ำนานาปี เป็นเวลา 15 ปี โดยเริ่มจดทะเบียนบริษัทด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท และมีพนักงานขณะเริ่มต้นเพียง 200 คน การส่งออกในครั้งแรกเป็นการส่งออกกุ้งเนื้อเล็กแซ่บยอกแข็ง ไปยังประเทศในภูมิภาคเอเชีย เช่น ญี่ปุ่น อ่องกง เป็นต้น ก่อนที่จะขยายธุรกิจไปสู่ภูมิภาคอื่นๆ เช่น ยุโรป ตะวันออกเฉียงใต้ รวมถึงประเทศไทย และครอบคลุมสินค้าอาหารทะเล เช่น กุ้งเผา ไข่ปลาเผา ฯลฯ ปัจจุบันบริษัทฯ มีการขยายตัวทางการตลาดสูงมาก โดยมียอดขายที่เจริญเติบโตในอัตราที่น่าทึ่ง คาดว่าในปี 2560 บริษัทฯ จะมีรายได้ 300 ล้านบาท และมีพนักงาน



ก้ามกราม ปลาหมึกกล้วย ปลาหมึกกระดอง หอยเป็นต้น

บริษัท ยูเนี่ยนฟอร์เซนโปรดักส์ จำกัด ได้จัดตั้งบริษัทในเครือเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ตลอดทั้งปี โดยมีการทำประมงนกน้ำนานาเพื่อจัดหาวัตถุดิบให้เพียงพอและจัดเก็บอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้สามารถส่งมอบให้ลูกค้าได้ตลอดทั้งปี ไม่มีข้อบกพร่องด้านคุณภาพของสัตว์น้ำแต่ละชนิด

บริษัทฯ มีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด โดยผลิตเป็นรูปแบบอาหารรับประทานดิบ อาหารพร้อมปูน และอาหารพร้อมรับประทาน พร้อมพัฒนาบรรจุภัณฑ์ วิธีการผลิตและการควบคุมคุณภาพที่ทันสมัย โดยถือมาตรฐานสากลด้วย เพื่อประกันความปลอดภัยของอาหาร เช่น ระบบ HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points), GMP (Good Manufacturing Practices) เป็นสำคัญและยังตอบสนองความต้องการของลูกค้าผ่านระบบมาตรฐานสากล ได้แก่ ระบบคุณภาพ ISO 9002 ซึ่งได้รับการรับรองจากบริษัท RWTUV (Thailand) ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 เป็นต้น

สืบเนื่องจาก การตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดี ปัจจุบันบริษัทฯ มีการขยายตัวทางการตลาดสูงมาก โดยมียอดขายที่เจริญเติบโตในอัตราที่น่าทึ่ง พอกำหนดเป้าหมายในช่วงระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา จึงเพิ่มทุนทุนทุนเป็น 300 ล้านบาท และมีพนักงาน

ประมาณ 5,500 คน เป็นผลให้มีการขยายกำลังผลิตพื้นที่การผลิต การใช้อุปกรณ์ เครื่องทุ่นแรง เครื่องจักรที่ทันสมัย และการใช้ทรัพยากระบบท่างๆ อย่างมาก บริษัทฯ ได้มีปณิธานที่จะดูแลการใช้ทรัพยากระบบทุกประการ รวมชาติและการกำจัดมลภาวะต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากกิจกรรมของบริษัทและถือเป็นความรับผิดชอบต่อสังคม โดยใช้ระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO 14001 ซึ่งได้รับการรับรองจากบริษัท TUV Rheinland ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2541 เป็นต้นมา

การผลิตอาหารทะเล เช่น เย็น ยังคงต้องพึ่งพาแรงงานคนเป็นสำคัญในกระบวนการต่างๆ การจัดระบบความปลอดภัยในบริษัทฯ จึงมีความสำคัญและถือเป็นนโยบายหลักที่บริษัทฯ มอบให้กับพนักงานทุกระดับและชุมชนรอบข้างของบริษัท เพื่อให้ทุกคนมีความปลอดภัยในการทำงานและอยู่ร่วมกันอย่างสงบสุข โดยบริหารการควบคุมอย่างมีหลักการและเป็นระบบ บริษัทฯ จึงถือระบบ มอก. 18001 ซึ่งเป็นมาตรฐานระบบการจัดการด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัยระดับชาติ มาเป็นเป้าหมายของการควบคุมเรื่องความปลอดภัย

ข้อมูลจากัวแทนห้องเย็นทั้ง 2 ท่าน เชื่อว่า ไม่เกิดประ予以ตนกับผู้เลี้ยงกุ้งพอสมควร อย่างน้อยๆ จะเป็นแนวทางในการดำเนินงานในขั้นตอนของการขายกุ้ง ซึ่งที่ผ่านมา มีการพูดคุยกันในสภาพแวดล้อม เลี้ยงกุ้งในทุกพื้นที่ของการเลี้ยงกุ้ง ถึงการถูกเอาเบรียบจากแพหรือใบกรเกอร์

สรุปวิธีขายกุ้งเข้าห้องเย็นโดยตรง

- ทำการติดต่อกับห้องเย็นด้วยตนเอง เพื่อตกลงเงื่อนไขต่างๆ
- ก่อนจับกุ้งจะต้องทำการติดต่อกับห้องเย็นนั้นๆ ล่วงหน้า 2-3 วัน
- ผู้เลี้ยงจะต้องทำการคัดไชซ์กุ้ง และขนส่งมาห้องเย็นด้วยตนเอง

4. ต้องมีเอกสารครบถ้วนตามข้อกำหนดของกรมประมง

5. ห้องเย็นจะไม่จ่ายเงินสด วันเวลาในการจ่ายเงิน ตามเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้

ข้อดีของการขายกุ้งเข้าห้องเย็นโดยตรง

- ห้องเย็นจะได้กุ้งที่มีคุณภาพทั้งความสดและความสมบูรณ์ของตัวกุ้ง เพราะไม่ต้องผ่านการขนย้ายหลายครั้ง ซึ่งจะทำให้มีผลต่อราคาในด้านบาง
- ผู้เลี้ยงกุ้งจะได้รับความเป็นธรรมทั้งราคาและกระบวนการซื้อขาย
- ผู้เลี้ยงสามารถติดต่อและรับทราบข้อมูลข่าวสารกับห้องเย็นนั้นๆ เพื่อเป็นแนวทางในการวางแผนการเลี้ยง

ข้อเสียของการขายกุ้งเข้าห้องเย็นโดยตรง

- ผู้เลี้ยงต้องเพิ่มภาระในการจับกุ้ง คัดไชซ์ และการขนส่ง
- จะไม่ได้รับเงินสดโดยทันที การรับเงินเป็นไปตามเงื่อนไขที่ตกลงกัน
- อาจจะขายกุ้งได้แค่บางไชซ์ ตามที่ห้องเย็นต้องการ
- จะไม่เกิดความต่างทั้งราคาและกระบวนการซื้อขาย หากผู้ที่รับจ้างจับกุ้ง คัดไชซ์และขนส่งกับห้องเย็นรู้กัน

จากข้อมูลที่ทีมงานสัตว์น้ำได้รวบรวมและแยกแยะให้เห็นถึงข้อดีและข้อเสีย ใน การขายกุ้งเข้าห้องเย็นโดยตรง หรือในภาพรวมทั้งหมดของกระบวนการขายกุ้ง ผู้ที่จะรู้คำตอบดีที่สุดว่าควรขายกุ้งด้วยวิธีใด คือ “เกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งเอง” ที่จะต้องศึกษาข้อมูล เพื่อจะหาคำตอบให้กับตนเอง เกิดประโยชน์สูดในการประกอบอาชีพ

