

Seafood industry

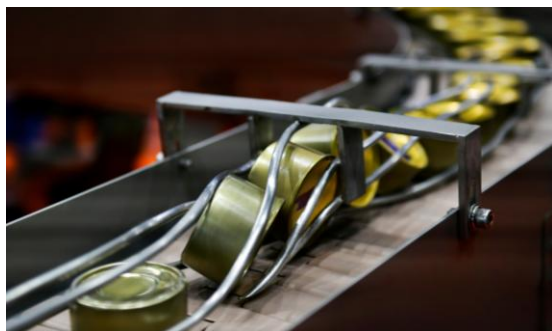
ภาพรวมอุตสาหกรรมอาหารทะเลในปี 2026 ยังอยู่ในภาวะเปราะบาง ท่ามกลางความเสี่ยงในระบบเศรษฐกิจรอบด้าน กำลังซื้อผู้บริโภคที่ยังคงอ่อนแอและฟื้นตัวได้ช้า ขณะที่สงครามการค้ารอบใหม่จากมาตรการภาษีทรัมป์ จะส่งผลกระทบต่อแนวโน้มการส่งออกสินค้าอาหารทะเลของไทยโดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าส่งออกหลักอย่างทูน่าและกุ้ง ชัดเจนมากยิ่งขึ้นในปีหน้า ซึ่งจะทำให้มูลค่าการส่งออกทูน่ากระป๋องมีแนวโน้มเติบโตต่ำกว่าอดีต ขณะที่การส่งออกกุ้งและผลิตภัณฑ์คาดว่าจะยังคงมีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่องเป็นปีที่ 4

November 2025

Contents



Executive summary 03



ส่องแนวโน้มอุตสาหกรรมทูน่า
ท่ามกลางสงครามค่าแพงกาซี
และสงครามตะวันออกกลาง 05

อุตสาหกรรมทูน่า กับความ
ท้าทายสำคัญที่ต้องจับตา 13

ภาวะอุตสาหกรรมกุ้ง และ
แนวโน้มการเติบโตในปี 2026 18

ค่าแพงกาซีที่รั้งบัลลังก์
ศักยภาพการแข่งขันของกุ้งไทย
มากน้อยเพียงใด ? 23



ส่องโมเดลการเติบโตของ
อุตสาหกรรมกุ้ง ท่ามกลางแรง
กดดันด้าน ESG 29

ความท้าทายที่ต้องจับตา
สำหรับอุตสาหกรรมอาหาร
ทะเลในระยะข้างหน้า 36

Key takeaways : นัยต่อ
ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม
อาหารทะเลและบทบาทภาครัฐ 37

Executive summary



ภาพรวมอุตสาหกรรมอาหารทะเลในปี 2026 ยังอยู่ในภาวะเปราะบาง ท่ามกลางความเสี่ยงรอบด้านในระบบเศรษฐกิจ ทั้งสงครามการค้ารอบใหม่จากนโยบายภาษีทรัมป์ รวมทั้งความเสี่ยงด้านภูมิรัฐศาสตร์ (Geopolitics) และปัญหาความขัดแย้งในหลายภูมิภาคที่ยังคงมีแนวโน้มยืดเยื้อ ซึ่งความเสี่ยงด้านลบ (Downside risks) เหล่านี้ ส่งผลให้แนวโน้มการเติบโตทางเศรษฐกิจในประเทศคู่ค้าหลักดั้งเดิมของไทย ซึ่งได้แก่ จีน, สหรัฐฯ และญี่ปุ่น รวมทั้งการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกโดยรวมยังอยู่ในภาวะซบเซาต่อเนื่อง อีกทั้ง ยังส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในตลาดโลก และมีผลให้การใช้จ่ายในสินค้าอาหารที่ถูกจัดอยู่ในกลุ่ม Luxury food เช่น โปรตีนจากอาหารทะเล ได้รับผลกระทบตามไปด้วย



การส่งออกทูน่ากระป๋องของไทยในปี 2026 มีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่องในระดับต่ำที่ราว 1.6%YOY ซึ่งแม้ว่าจะปรับตัวดีขึ้นเล็กน้อยจากปีนี้ที่คาดว่าจะขยายตัวที่ 0.3%YOY แต่ก็ยังถือว่าเป็นอัตราการเติบโตที่ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยในอดีตอยู่พอสมควร เนื่องจากคาดว่าผลกระทบจากนโยบายภาษีทรัมป์ ทำให้ไทยมีความเสี่ยงที่อาจจะสูญเสียส่วนแบ่งตลาดบางส่วนในตลาดส่งออกหลักอย่างสหรัฐฯ ให้กับคู่แข่งที่โดนเก็บ Reciprocal tariff ต่ำกว่าอย่าง เอกวาดอร์ อย่างไรก็ดี ภาพรวมผลกระทบต่อนำเข้าการส่งออกทูน่ากระป๋องอาจจะไม่รุนแรงมากนัก เนื่องจากไทยยังคงมีความได้เปรียบและจุดแข็งในเรื่องต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าคู่แข่งหลักรายอื่นในตลาด รวมทั้งคุณภาพและมาตรฐานสินค้าที่ได้รับการยอมรับในระดับสากลมาอย่างยาวนาน ขณะที่การส่งออกกุ้งและผลิตภัณฑ์มีแนวโน้มได้รับผลกระทบจากมาตรการภาษีทรัมป์รุนแรงมากกว่าทูน่า โดยคาดว่าจะมูลค่าการส่งออกกุ้งในปี 2026 จะหดตัวที่ราว -2.6%YOY ต่อเนื่องจากปีนี้ที่คาดว่าจะมูลค่าการส่งออกกุ้งจะหดตัวที่ -0.4%YOY เนื่องจากคาดว่าภาพรวมอุปสงค์กุ้งโลกในปีหน้าจะยังคงอยู่ในภาวะอ่อนแอ ท่ามกลางแนวโน้มการเติบโตทางเศรษฐกิจที่เปราะบางและอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งจะกระทบความเชื่อมั่นและกำลังซื้อผู้บริโภคโดยรวมให้ปรับลดลงตามไปด้วย นอกจากนี้ คาดว่าผลกระทบจากมาตรการภาษีสหรัฐฯ จะเห็นผลชัดเจนมากขึ้น ซึ่งจะยิ่งกดดันให้ศักยภาพการแข่งขันของกุ้งไทยในตลาดโลกปรับตัวแย่ลงมากขึ้นกว่าเดิม เนื่องจากการผลิตกุ้งของไทยมีต้นทุนที่สูงกว่าคู่แข่งเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว ทั้งในส่วนของต้นทุนอาหารกุ้ง ค่าแรง ต้นทุนด้านพลังงาน รวมทั้งต้นทุนในการควบคุมโรคและมาตรการการเลี้ยงกุ้งในฟาร์มที่เข้มงวด



สำหรับในระยะข้างหน้า ความท้าทายสำคัญที่ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอาหารทะเลและภาครัฐจำเป็นต้องให้ความสำคัญ และมีผลต่อแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมอาหารทะเล ได้แก่ มาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี (NTBs) โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัญหาการค้ามนุษย์และการใช้แรงงานผิดกฎหมายในอุตสาหกรรมประมง ซึ่งปัญหาดังกล่าวส่งผลให้ล่าสุดไทยยังคงถูกจัดอันดับการค้ามนุษย์อยู่ในกลุ่ม Tier 2 ต่อเนื่องเป็นปีที่ 3 ซึ่งประเด็นปัญหานี้เป็นสิ่งที่ภาครัฐไทยต้องเร่งแก้ไขเพื่อให้สอดคล้องกับมาตรฐานขั้นต่ำของสหรัฐฯ ซึ่งนอกจากจะลดอุปสรรคทางการค้าที่มีใช่ภาษี (NTBs) แล้ว ยังมีส่วนช่วยส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ดีของสินค้าอาหารทะเลไทยในสายตาชาวโลกอีกด้วย ขณะเดียวกัน ภาครัฐยังจะต้องให้ความสำคัญกับมาตรการกำกับดูแลการทำประมงอย่างยั่งยืน และการเฝ้าระวังการทำประมงผิดกฎหมาย (IUU fishing) ควบคู่กันไปด้วย สำหรับความท้าทายด้านอื่น ๆ ที่ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอาหารทะเลต้องติดตามอย่างใกล้ชิด คือ ปัญหาการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (Climate change) และภาวะ Ocean warming ที่มีผลต่อระบบนิเวศทางทะเล ความหลากหลายทางชีวภาพ และกระทบต่ออุปทานสัตว์น้ำต่าง ๆ รวมทั้งต้องเตรียมรับมือกับปัญหาขาดแคลนแรงงานในอุตสาหกรรมประมง และการแข่งขันจากสินค้านวัตกรรมใหม่ ๆ (Novel foods) เช่น โปรตีนทางเลือกใหม่ ๆ รวมทั้งโปรตีนทดแทนจากพืช (Plant-based seafood) ที่กำลังทยอยพัฒนาออกสู่ตลาดอาหารทะเล และได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคในตลาดโลกมากขึ้นอย่างต่อเนื่องในปัจจุบัน

มาตรการภาษีที่รับปะส่งผลกระทบต่อแนวโน้มการส่งออกผลิตภัณฑ์อาหารทะเลของไทยชัดเจนมากขึ้นในปี 2026 ซึ่งจะทำให้การส่งออกถูกน่าเกรงขามเติบโตได้ในระดับต่ำ ขณะที่การส่งออกกุ้งมีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่องเป็นปีที่ 4

ภาพรวมภาวะธุรกิจกุ้งและกุ้งในปี 2026

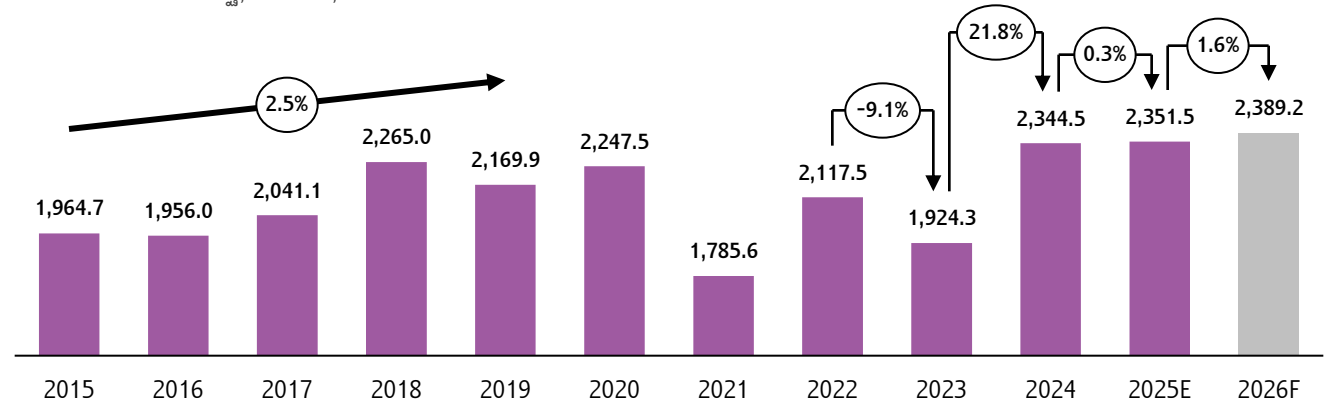
- การส่งออกกุ้งน่าเกรงขามของไทยในปี 2026 คาดว่ามีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่องในระดับต่ำที่ราว 1.6%YOY หลังจากคาดว่าจะเติบโตได้ที่ 0.3%YOY ในปีนี้ แต่ถือเป็นแนวโน้มการเติบโตที่ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยในอดีต เนื่องจากคาดว่าผลกระทบของนโยบายภาษีที่รับปะทำให้ไทยมีความเสี่ยงที่จะสูญเสียส่วนแบ่งตลาดบางส่วนในตลาดส่งออกหลักอย่างสหรัฐฯ ให้กับคู่แข่งที่โดนเก็บ Reciprocal tariff ต่ำกว่าอย่างเอกวาดอร์ ซึ่งอาจทำให้คู่ค้าบางส่วนมีการปรับเปลี่ยน Supplier เพื่อลดต้นทุนการนำเข้า
- ขณะที่การส่งออกกุ้งในปี 2026 ยังมีแนวโน้มซบเซาต่อเนื่องจากปีนี้ โดยคาดว่าจะหดตัวเป็นปีที่ 4 ที่ราว -2.6%YOY ต่อเนื่องจากปีนี้ที่คาดว่าจะหดตัวที่ -0.4%YOY เนื่องจากคาดว่าภาพรวมอุปสงค์กุ้งในตลาดโลกจะยังคงอยู่ในภาวะเปราะบางท่ามกลางความเสี่ยงทางเศรษฐกิจรอบด้าน รวมทั้งผลกระทบจากมาตรการภาษีสหรัฐฯ ที่จะทำให้ผลชัดเจนมากขึ้น และซ้ำเติมศักยภาพการแข่งขันของกุ้งไทย
- อย่างไรก็ดี ปัจจัยหนุนการเติบโตของอุตสาหกรรมอาหารทะเลในปีหน้า ยังคงมาจากความต้องการบริโภคอาหารทะเลในภูมิภาคตะวันออกกลาง โดยเฉพาะสินค้าส่งออกหลักอย่างกุ้งน่าเกรงขามที่จะยังได้รับอานิสงส์จากสงครามตะวันออกกลางที่มีแนวโน้มยืดเยื้อ ซึ่งภายใต้สถานการณ์ดังกล่าว ทำให้ความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์อาหารที่เก็บไว้บริโภคได้นาน โดยเฉพาะสินค้าในกลุ่มอาหารกระป๋องเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย

ปัจจัยสำคัญซึ่งต้องติดตามและอาจส่งผลกระทบต่อภาวะอุตสาหกรรมอาหารทะเลในระยะข้างหน้า ได้แก่

- มาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี (NTBs) โดยเฉพาะปัญหาการค้ำมนุษย์และมาตรการกักกักดูแลการทำประมงอย่างยั่งยืน
- การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ และภาวะ Ocean warming ที่กระทบต่อระบบนิเวศทางทะเล และความหลากหลายทางชีวภาพ
- ปัญหาขาดแคลนแรงงานในอุตสาหกรรมประมง
- การแข่งขันจากสินค้านวัตกรรมใหม่ ๆ เช่น Plant-based seafood

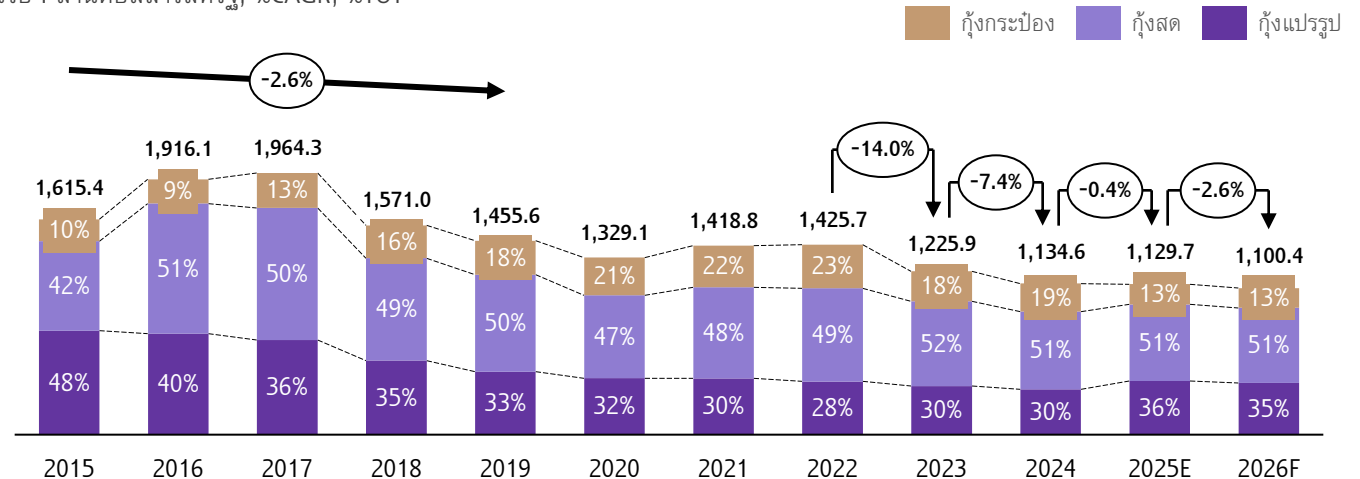
มูลค่าการส่งออกกุ้งน่าเกรงขามของไทย

หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ, %CAGR, %YOY



มูลค่าการส่งออกกุ้งของไทย

หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ, %CAGR, %YOY



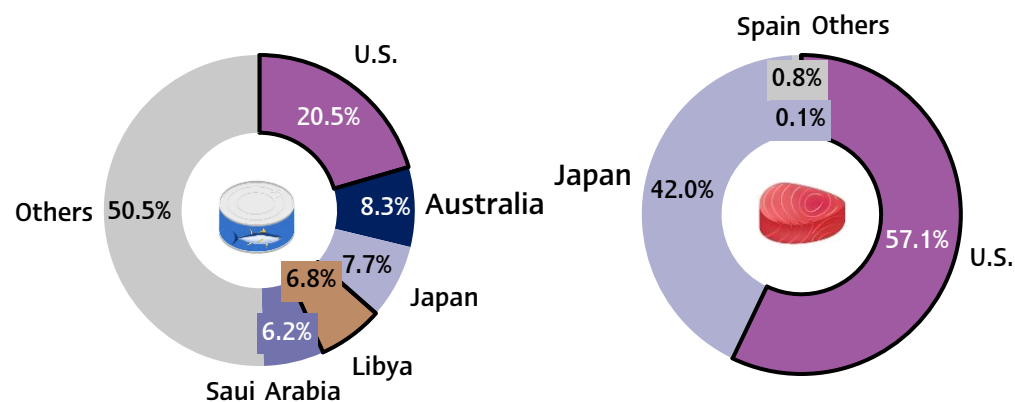


ส่องแนวโน้มอุตสาหกรรมทูน่า ...
ท่ามกลางสงครามค่าแพงกาซี และสงครามตะวันออกกลาง

สหรัฐฯ คือคู่ค้าหลักของไทยทั้งในกลุ่มทูน่ากระป๋องและแปรรูป โดยในช่วง 9 เดือนแรกปี 2025 การส่งออกสินค้าหลักอย่างทูน่ากระป๋องขยายตัว 4.4%YOY จากอานิสงส์ของการเร่งนำเข้าก่อนการปรับขึ้นภาษีตอบโต้เต็มรูปแบบ

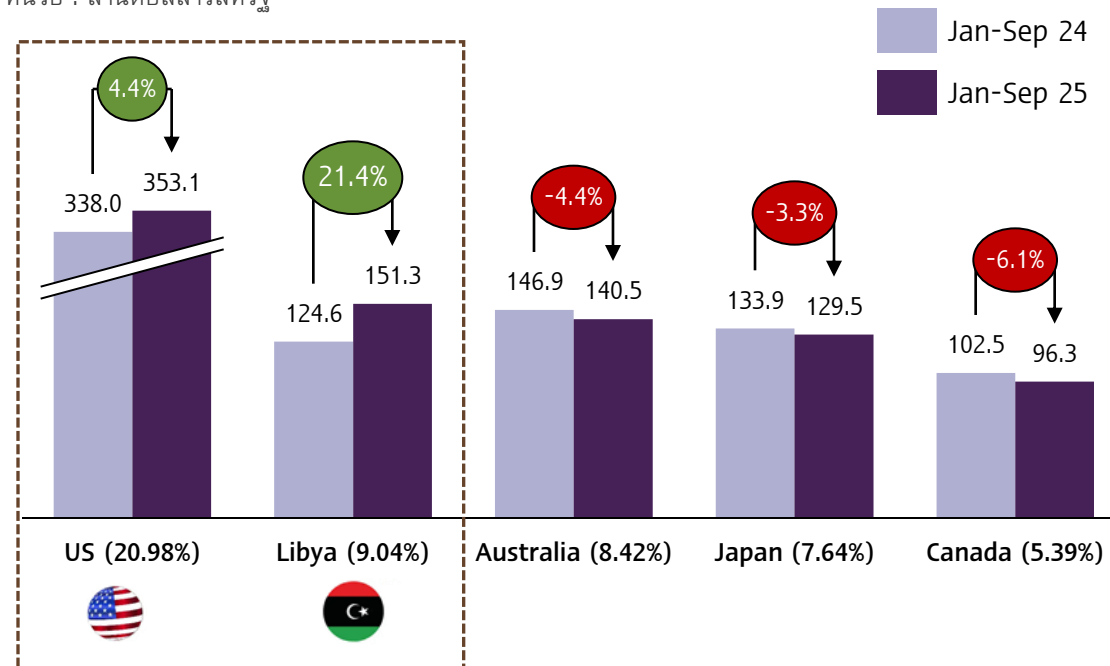
โครงสร้างตลาดส่งออกผลิตภัณฑ์ทูน่าในปี 2024 จำแนกตามกลุ่มสินค้าและตลาดส่งออกสำคัญ

หน่วย : % ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมด



มูลค่าการส่งออกทูน่ากระป๋องไปยังตลาดส่งออกหลัก 5 อันดับแรก (ม.ค.-ก.ย. 2025)

หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ

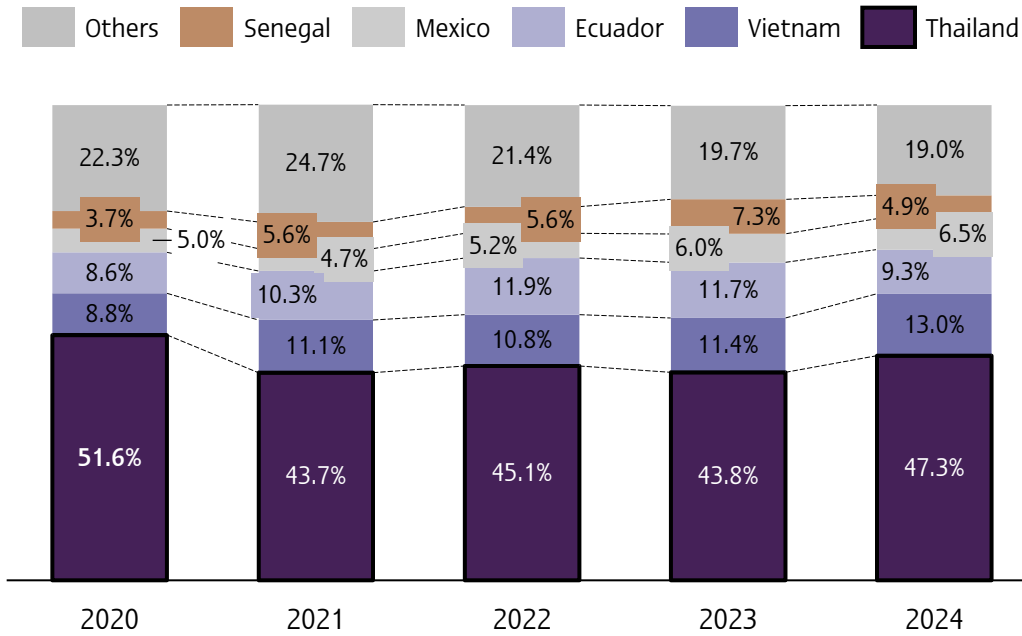


US	Libya
คู่ค้าฝั่งสหรัฐฯ มีการเร่งนำเข้าทูน่ากระป๋องก่อนมาตรการภาษีตอบโต้เต็มรูปแบบจะมีผลบังคับใช้ในเดือนสิงหาคม 2025	ภูมิภาคตะวันออกกลางมีความต้องการกักตุนเสบียงอาหารเพื่อสร้าง Food security ท่ามกลางปัญหาภูมิรัฐศาสตร์ที่ยืดเยื้อ

ในทางกลับกัน ไทยก็เป็น Supplier หลักของสหรัฐฯ โดยมีส่วนแบ่งตลาดมากถึงราวครึ่งหนึ่งของมูลค่าการนำเข้าทูน่ากระป๋องทั้งหมด จากข้อได้เปรียบด้านต้นทุนการผลิต รวมทั้งคุณภาพและชื่อเสียงของสินค้าไทยในตลาดโลก

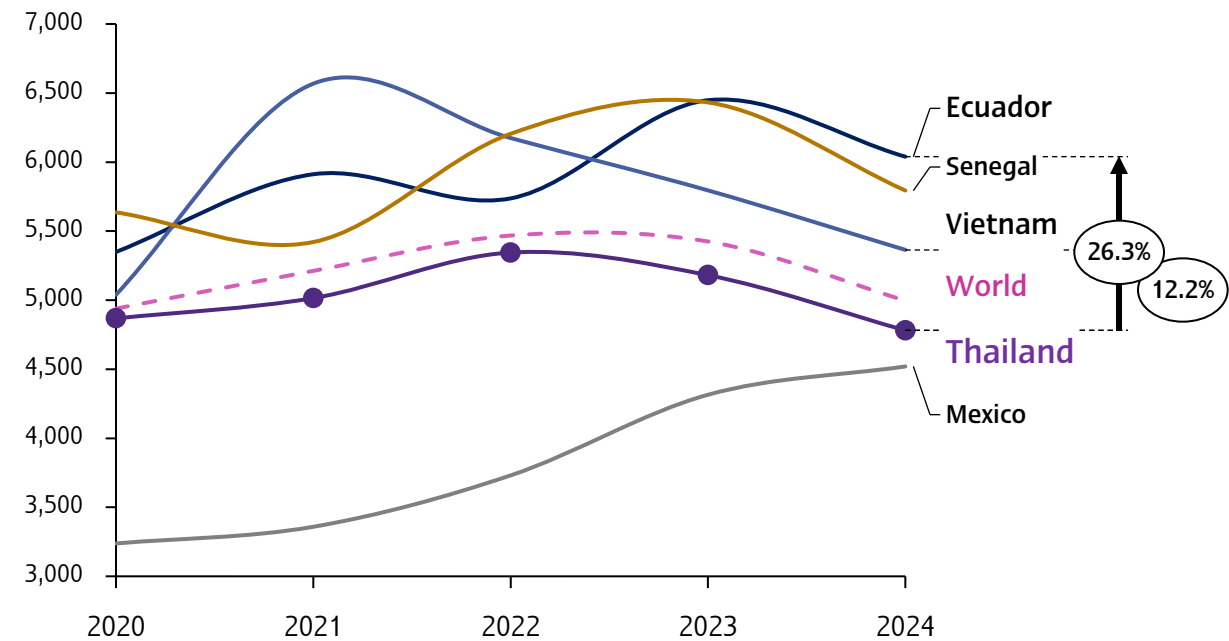
โครงสร้างการนำเข้าทูน่ากระป๋องของสหรัฐฯ

หน่วย : % ของมูลค่าการนำเข้าทูน่ากระป๋องทั้งหมด



ราคานำเข้าทูน่ากระป๋องต่อหน่วยของสหรัฐฯ

หน่วย : ดอลลาร์สหรัฐต่อตัน

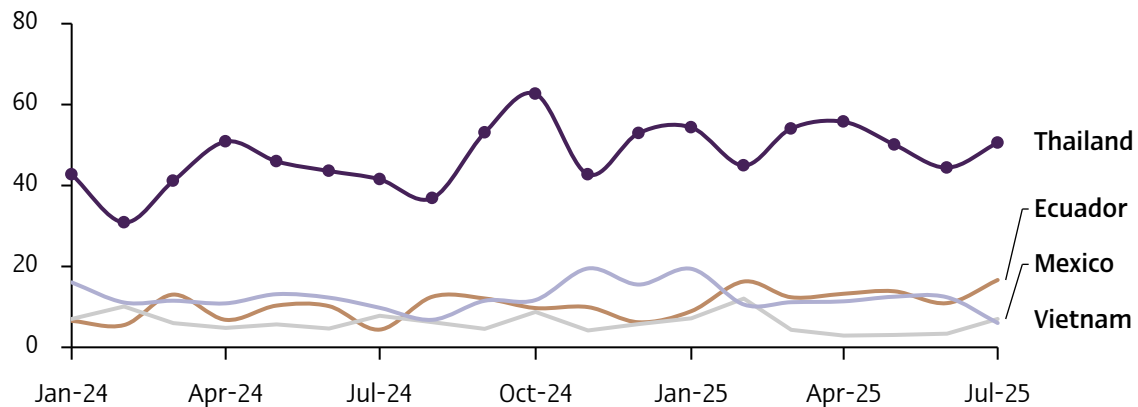


สหรัฐฯ นำเข้าทูน่ากระป๋องจากไทยมากเป็นอันดับ 1 โดยในปี 2024 สัดส่วนการนำเข้าเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 47.3% ของมูลค่าการนำเข้าทูน่ากระป๋องทั้งหมด ทั้งห้วงคู่แข่งหลักอื่น ๆ ค่อนข้างมาก ซึ่งเป็นผลจากศักยภาพการแข่งขันด้านราคาที่แข็งแกร่งของทูน่ากระป๋องไทย สะท้อนได้จากราคานำเข้าต่อหน่วย (Import price/unit) ที่ต่ำกว่าคู่แข่งเกือบทั้งหมดในสหรัฐฯ (ยกเว้นเพียงเม็กซิโกที่ราคานำเข้าต่อหน่วยต่ำกว่าไทย) อีกทั้ง ยังต่ำกว่าราคานำเข้าเฉลี่ยของโลก รวมไปถึงคุณภาพ มาตรฐานสินค้า และชื่อเสียงซึ่งได้รับการยอมรับในระดับสากลมาอย่างยาวนาน จนทำให้ไทยมี Position ที่แข็งแกร่งในสหรัฐฯ

ข้อมูลล่าสุด 7 เดือนแรกปีนี้ ส่วนแบ่งตลาดของทูน่ากระป๋องไทยในสหรัฐฯ เพิ่มขึ้นจากปี 2024 มาอยู่ที่ 48.3% จากศักยภาพการแข่งขันของสินค้าไทย ขณะที่เอกวาดอร์ขยับแข่งหน้าเวียดนาม ขึ้นมาเป็น Supplier อันดับ 2 แล้ว

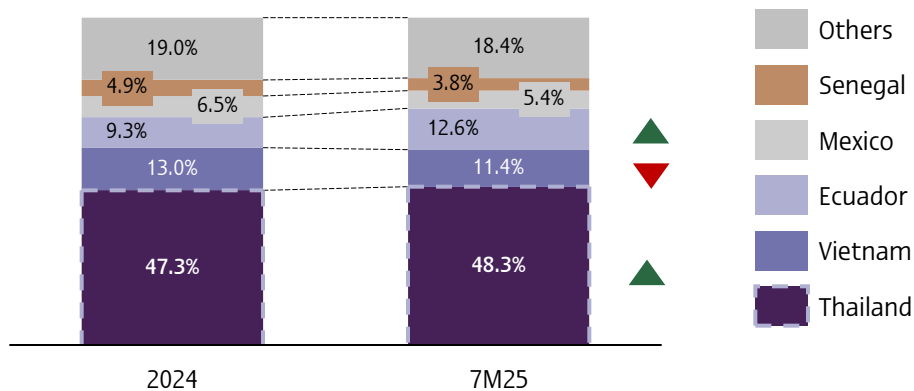
มูลค่าการนำเข้าทูน่ากระป๋องของสหรัฐฯ รายเดือน (มกราคม 2024 ถึง กรกฎาคม 2025)

หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ



โครงสร้างการนำเข้าทูน่ากระป๋องของสหรัฐฯ

หน่วย : % ของมูลค่าการนำเข้าทูน่ากระป๋องทั้งหมด



อัตราภาษีนำเข้าสินค้าทูน่ากระป๋องของไทยเทียบกับคู่แข่งสำคัญในสหรัฐฯ

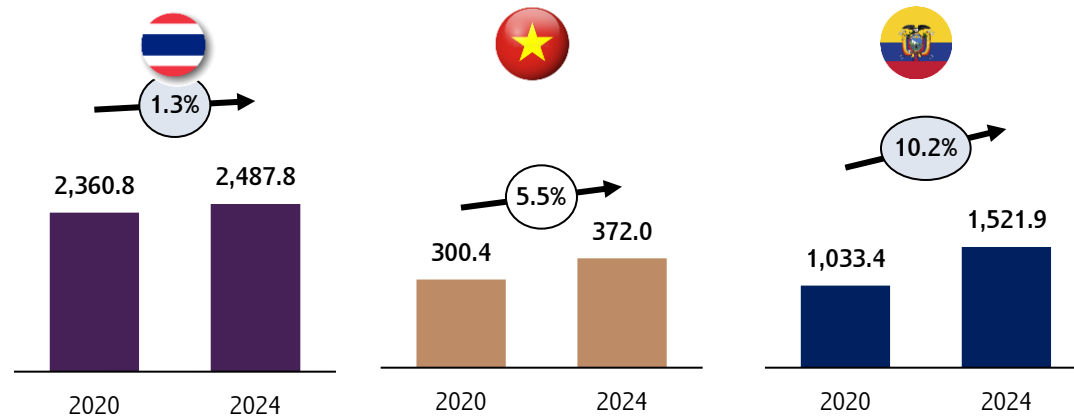
	Announced reciprocal tariffs (as of Apr 2025)	Latest tariffs update (as of Nov 2025)
Thailand	36%	19%
Vietnam	46%	20%
Ecuador	10%	15%

- ไทยมีจุดแข็งสำคัญในฐานะผู้ผลิตและส่งออกสินค้าปลาทูน่ารายใหญ่ที่สุดของโลก โดยเฉพาะทูน่ากระป๋อง ทำให้มีศักยภาพการแข่งขันในตลาดโลกสูง นอกจากนี้ อุตสาหกรรมทูน่ากระป๋องของไทยยังมีขนาดใหญ่และกำลังการผลิตที่มากเพียงพอรองรับความต้องการของประเทศผู้นำเข้า รวมทั้งยังมีอุตสาหกรรมต่อเนื่องที่แข็งแกร่งและครบวงจรอีกด้วย ส่งผลให้ไทยมีความได้เปรียบในด้าน Economy of scale และต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าคู่แข่งหลักในตลาดโลก
- ทั้งนี้ในช่วง 7 เดือนแรกปี 2025 ทูน่ากระป๋องไทยมี Market share ในตลาดสหรัฐฯ เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากปีที่ผ่านมา โดยอยู่ที่ 48.3% ซึ่งสะท้อนถึงศักยภาพการแข่งขันที่แข็งแกร่งของสินค้าไทยทั้งในเชิงมาตรฐานและคุณภาพสินค้า รวมทั้งราคาที่ยังแข่งขันได้
- เอกวาดอร์ มี Market share ในสหรัฐฯ เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ จาก 9.3% ในปี 2024 มาอยู่ที่ 13.3% ณ ปัจจุบัน ทั้งนี้คาดว่าส่วนหนึ่งเป็นผลจากข้อได้เปรียบได้เรื่อง Reciprocal tariffs ที่ต่ำกว่าคู่แข่งรายอื่น ๆ ในตลาดสหรัฐฯ

เวียดนาม คืออีกหนึ่งคู่แข่งสำคัญที่ต้องจับตา เพราะแม้ว่าปัจจุบันมูลค่าการนำเข้าทูน่ากระป๋องจากเวียดนามจะยังไม่สูงมากนัก แต่ส่วนแบ่งตลาดในสหรัฐฯ กทยอยปรับเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในช่วงหลายปีที่ผ่านมา

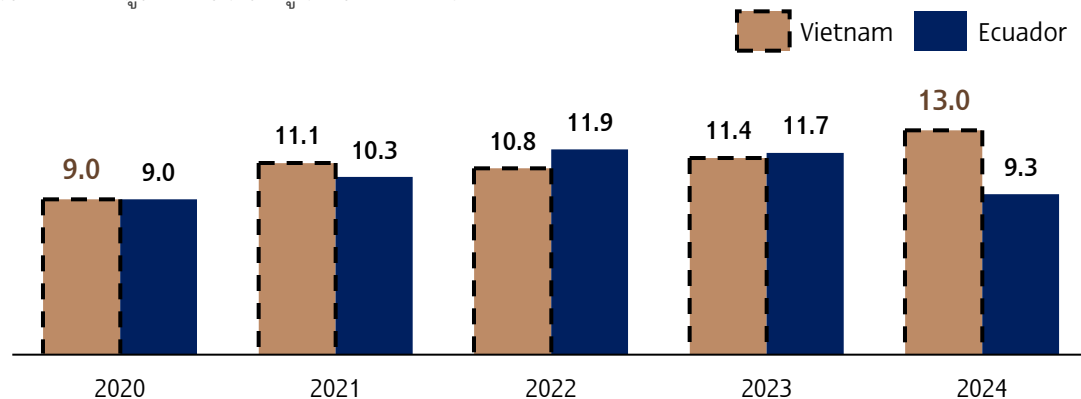
มูลค่าส่งออกทูน่ากระป๋องของผู้ส่งออกสำคัญในตลาดโลก

หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ



ส่วนแบ่งตลาดทูน่ากระป๋องของเวียดนามในสหรัฐฯ เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

หน่วย : % ของมูลค่าการนำเข้าทูน่ากระป๋องทั้งหมด



US and Vietnam come to agreement of tariffs



Vietnam's final reciprocal tariff deals:

US will charge VN	Transshipment: goods from other countries that pass through VN on their way to US	VN will charge US
20%	40% (Particularly those from China)	Duty-free

Key facts :

- ปัจจุบันเวียดนามเป็นสมาชิกในข้อตกลงการค้าเสรี 20 ฉบับ ครอบคลุม 61 ประเทศ และมีข้อตกลงทางการค้าที่สำคัญ เช่น CPTPP และ EVFTA ซึ่งช่วยให้การค้าระหว่างประเทศสะดวกมากยิ่งขึ้น
- ยุทธศาสตร์พัฒนาอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารทะเลแห่งชาติ (2021-2030) มุ่งเป้าพัฒนาบริษัทแปรรูปอาหารทะเลสมัยใหม่ที่ทัดเทียมระดับโลก (อย่างน้อย 70% ของสถานประกอบการแปรรูปอาหารทะเลต้องมีเทคโนโลยีการผลิตระดับกลางถึงสูง)

กฎถิ่นกำเนิดสินค้า (Rules of Origin) และมาตรการ Regional Value Content (RVC) คืออีกหนึ่งความเสี่ยงสำคัญที่ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมทูน่าที่ส่งออกไปสหรัฐฯ จำเป็นต้องติดตามอย่างใกล้ชิดในระยะต่อไป

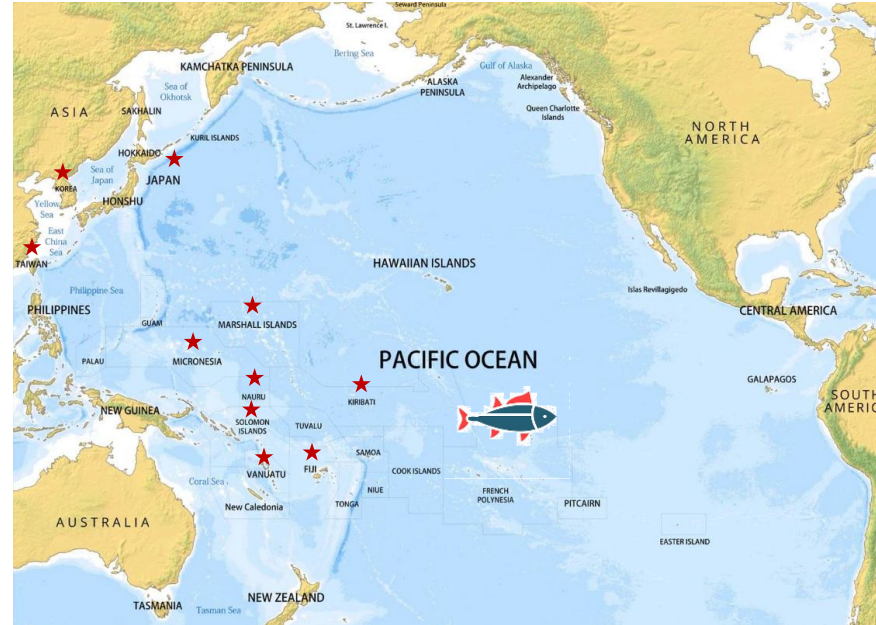
ข้อเสนอของไทยในการเจรจาการค้ากับสหรัฐฯ (ข้อมูล ณ 1 ส.ค. 2565)

- เปิดตลาดอัตราภาษี 0% สำหรับสินค้าสหรัฐฯ กว่า 10,000 รายการ (จากทั้งหมดกว่า 11,000 รายการ) ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่ไทยไม่ได้ผลิตเอง/ผลิตไม่พอใช้/ไทยต้องการซื้อ และไทยมี FTA กับประเทศอื่นอยู่ก่อนแล้ว (เช่น จีน แคนาดา)
 - เปิดตลาดสินค้าเกษตรแบบค่อยเป็นค่อยไปและมีเงื่อนไข ทั้งจากการทยอยลดภาษีและการจำกัดปริมาณการนำเข้าในระยะสั้น
 - เปิดสินค้าอุตสาหกรรมของสหรัฐฯ มากขึ้น
 - นำเข้าเพิ่มขึ้น เช่น เครื่องบิน Boeing น้ำมันดิบ

เข้มงวดสินค้าสวมสิทธิ หรือ Transshipment (ปัจจุบันอยู่ระหว่างการหารือหลักเกณฑ์ในเรื่อง Regional Value Chain (RVC) / Local content)
โดยอาจเพิ่มเกณฑ์สัดส่วนการใช้วัตถุดิบในไทยจากเดิม 40% เป็นราว 60-70% ขึ้นอยู่กับข้อเสนอของสหรัฐฯ ซึ่งต้องติดตามความชัดเจนอย่างใกล้ชิดต่อไป

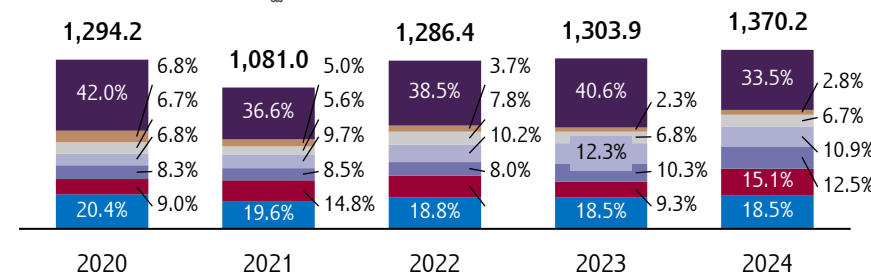
ส่งเสริมการลงทุนของไทยในสหรัฐฯ มากขึ้น ในธุรกิจสินค้าเกษตรแปรรูปและพลังงาน

Raw material sourcing issue



โครงสร้างการนำเข้าปลาทูน่าสด/แช่เย็นแช่แข็ง ของไทย

หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ



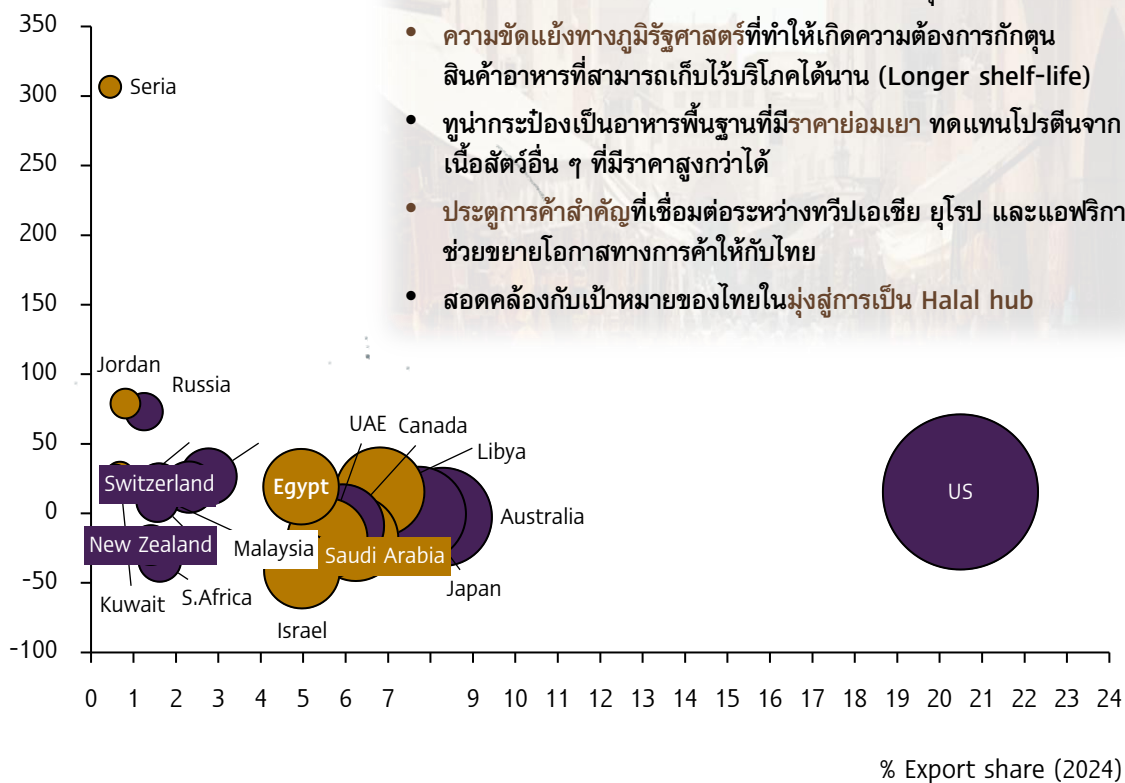
- จับตาความชัดเจนในเรื่องหลักเกณฑ์สัดส่วนการใช้วัตถุดิบในประเทศ (Local content) หรือ Regional Value Chain
- ในกรณีของอุตสาหกรรมทูน่ากระป๋องและทูน่าแปรรูป มีการใช้วัตถุดิบภายในประเทศเพียงราว 10% เท่านั้น ซึ่งเป็นการทำประมงบริเวณอ่าวไทย
- ส่วนอีก 90% นำเข้าจากประเทศหมู่เกาะในบริเวณมหาสมุทรแปซิฟิก และมีการนำเข้าจากจีนในสัดส่วนราว 3% ในปี 2024

การส่งออกทูน่ากระป๋องไปยังกลุ่ม MENA มีแนวโน้มได้รับอานิสงส์โดยตรงจากสถานการณ์สงครามในตะวันออกกลาง โดยเฉพาะอย่างยิ่งสงครามอิสราเอลและอิหร่าน ทำให้มีความต้องการกักตุนอาหาร เพื่อสร้าง Food security เพิ่มขึ้น

โครงสร้างการส่งออกทูน่ากระป๋องไปยังตลาดสำคัญของไทยในปี 2025

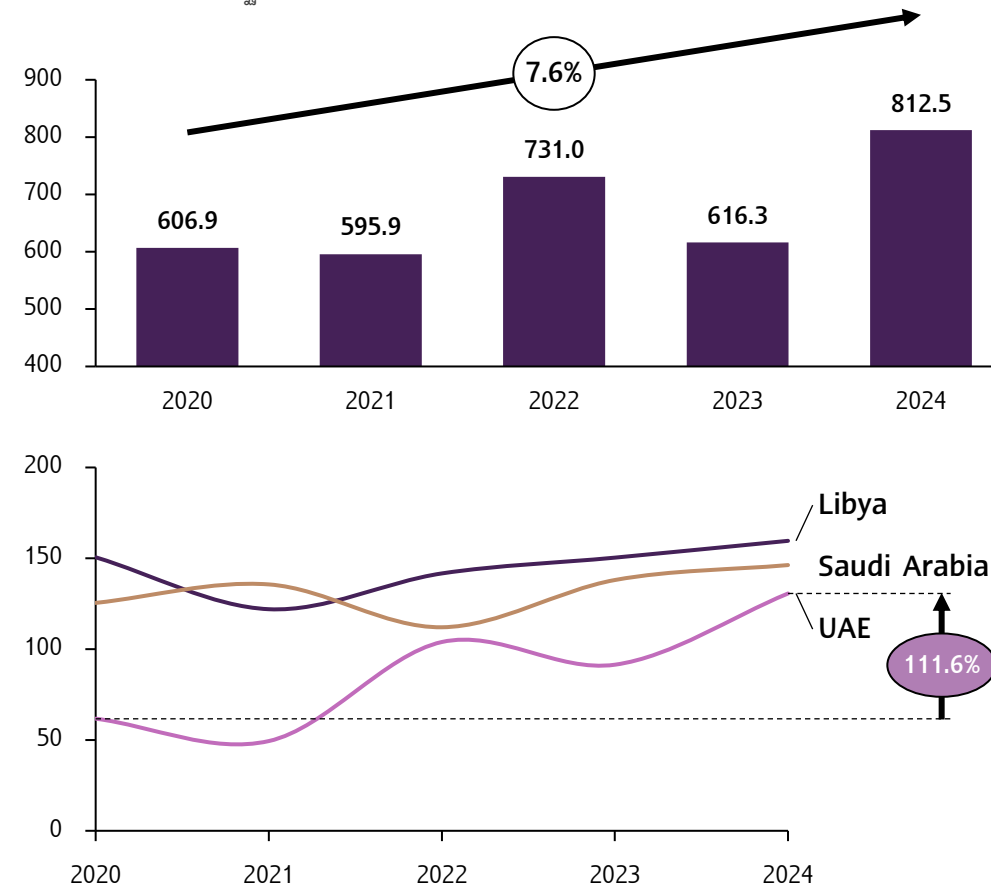
หน่วย : % ของมูลค่าการนำเข้าทูน่ากระป๋องทั้งหมด

% YTD growth (Jan-Jun 2025)



มูลค่าการส่งออกทูน่ากระป๋องไปยังกลุ่ม MENA และตลาดส่งออกสำคัญ 3 อันดับแรก

หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ



หมายเหตุ : *MENA คือ กลุ่มตะวันออกกลางและแอฟริกาเหนือ ประกอบด้วย 21 ประเทศ ได้แก่ 1. แอลจีเรีย 2. บาห์เรน 3. จิบูตี 4. อียิปต์ (สาธารณรัฐอาหรับอียิปต์) 5. อิหร่าน (สาธารณรัฐอิสลามอิหร่าน) 6. อิรัก 7. อิสราเอล 8. จอร์แดน 9. คูเวต 10. เลบานอน 11. ลิเบีย 12. มอลตา 13. โมร็อกโก 14. โอมาน 15. กาตาร์ 16. ซาอุดีอาระเบีย 17. ซีเรีย (สาธารณรัฐอาหรับซีเรีย) 18. ตูนิเซีย 19. สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ 20. เวสต์แบงก์และฉนวนกาซา 21. เยเมน (สาธารณรัฐเยเมน)

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของกระทรวงพาณิชย์ (MOC), ขนาคของวงกลม หมายถึง มูลค่าการส่งออกทูน่ากระป๋องในปี 2024

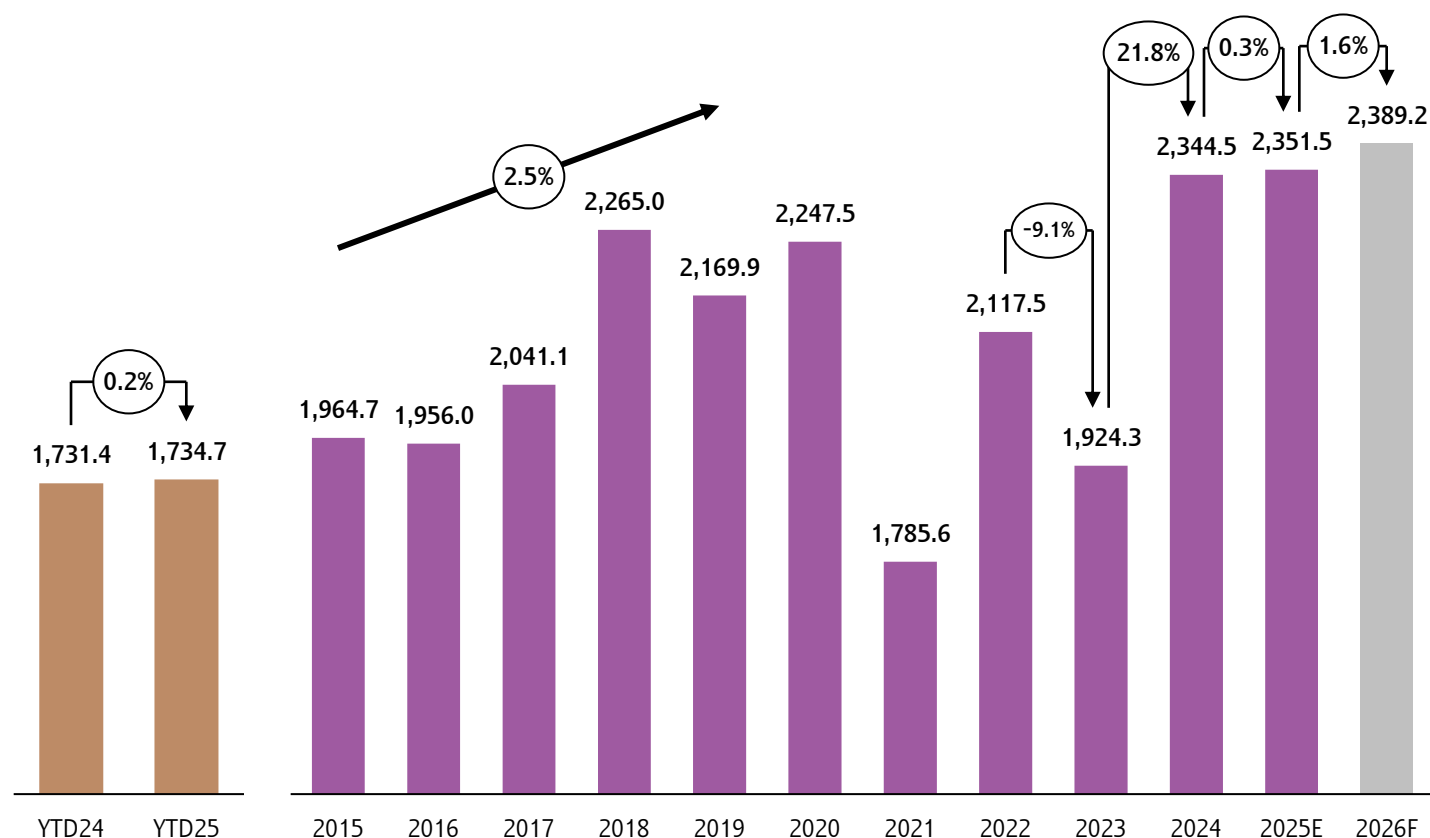
สำหรับปี 2026 การส่งออกทูน่ากระป๋องมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่องในระดับต่ำที่ 1.6%YOY ทั้งนี้คาดว่านโยบายภาษี กัมปนาททำให้ไทยมีความเสี่ยงที่จะสูญเสีย Market share ในตลาดหลักอย่างสหรัฐฯ ให้กับคู่แข่งที่โดนเก็บภาษีต่ำกว่า

ภาพรวมภาวะธุรกิจและแนวโน้มในระยะต่อไป

- มูลค่าการส่งออกทูน่ากระป๋องในปี 2025 คาดว่าจะขยายตัวที่ราว 0.3%YOY ใกล้เคียงกับอัตราการเติบโตในช่วง 9 เดือนแรกที่ผ่านมา ทั้งนี้มูลค่าการส่งออกในปีที่คาดว่าจะยังคงเติบโตได้เล็กน้อยดังกล่าว นอกจากจะเป็นผลจากอุปสงค์ในตลาดตะวันออกกลางที่ขยายตัวแล้ว ยังได้รับอานิสงส์บางส่วนจากการเร่งนำเข้าทูน่ากระป๋องของคู่ค้าฝั่งสหรัฐฯ เพื่อหลีกเลี่ยงต้นทุนการนำเข้าที่สูงขึ้น ก่อนที่อัตราภาษีตอบโต้เต็มรูปแบบ จะมีผลบังคับใช้ในเดือนสิงหาคม 2025
- สำหรับการส่งออกทูน่ากระป๋องในปี 2026 มีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่องที่ 1.6%YOY แต่ก็ถือเป็นอัตราการเติบโตที่ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยในอดีตอยู่พอสมควร ทั้งนี้ส่วนหนึ่งเป็นผลจากความเสี่ยงที่ไทยอาจจะสูญเสียส่วนแบ่งตลาด (Market share) ทูน่ากระป๋องในตลาดส่งออกหลักอย่างสหรัฐฯ ให้กับคู่แข่งที่โดนเก็บ Reciprocal tariff ต่ำกว่าอย่างเอกวาดอร์ อย่างไรก็ตาม ปัจจัยหนุนการเติบโตของอุตสาหกรรมทูน่ากระป๋องในปีหน้ายังคงมาจากความต้องการอาหารฮาลาลในภูมิภาคตะวันออกกลาง รวมทั้งความเสี่ยงด้านภูมิรัฐศาสตร์ที่มีแนวโน้มยืดเยื้อ ซึ่งทำให้หลายประเทศยังมีแนวโน้มต้องการสต็อกผลิตภัณฑ์อาหารที่สามารถเก็บไว้บริโภคได้นานเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย ส่งผลดีต่อความต้องการนำเข้าทูน่ากระป๋องในระยะต่อไป
- สำหรับใน Medium-term การเติบโตของธุรกิจทูน่ากระป๋องจะได้รับปัจจัยหนุนจากความต้องการในตลาดเกิดใหม่ อาทิ กลุ่ม MENA, ลาตินอเมริกา และกลุ่ม CLMV ที่จะทยอยเข้ามาแทนที่ตลาดสหรัฐฯ รวมถึงกลยุทธ์การสร้างมูลค่าเพิ่มและความหลากหลายของสินค้า

มูลค่าการส่งออกทูน่ากระป๋องของไทย

หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ, %CAGR, %YOY



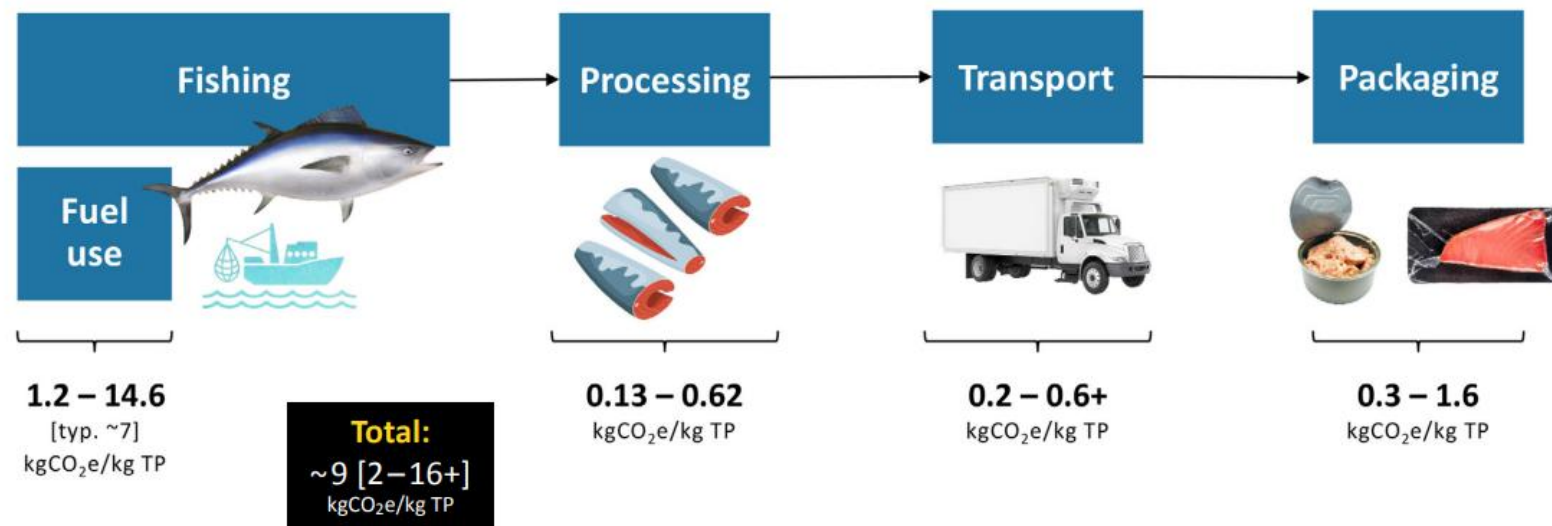


อุตสาหกรรมท่อน้ำ กับความท้าทายสำคัญที่ต้องจับตา

ปัจจุบันטרูด์ “Carbon-neutral tuna products” กำลังถูกพูดถึงมากขึ้นในเวทีโลก โดยมีเป้าหมายหลักเพื่อลด Carbon footprint ในห่วงโซ่การผลิตทูน่า เริ่มตั้งแต่การจับปลา กระบวนการผลิต การบริโภค และการกำจัดขยะ

ผู้บริโภคในตลาดโลกมีแนวโน้มต้องการผลิตภัณฑ์ทูน่าซึ่งถูก Classify เป็น Carbon-neutral tuna products มากขึ้นเรื่อย ๆ โดยพบว่าปัจจุบันผู้ผลิตทูน่ากระป๋องหลายประเทศในกลุ่ม EU ได้ตั้งเป้าลดการปล่อยคาร์บอนจากห่วงโซ่การผลิตทุกขั้นตอน เริ่มตั้งแต่การจับปลา กระบวนการผลิตและแปรรูปเป็นทูน่ากระป๋องและผลิตภัณฑ์อื่น ๆ จากทูน่า การผลิตบรรจุภัณฑ์ การขนส่งสินค้า เพื่อมุ่งสู่เป้าหมาย Carbon neutral ภายในปี 2050

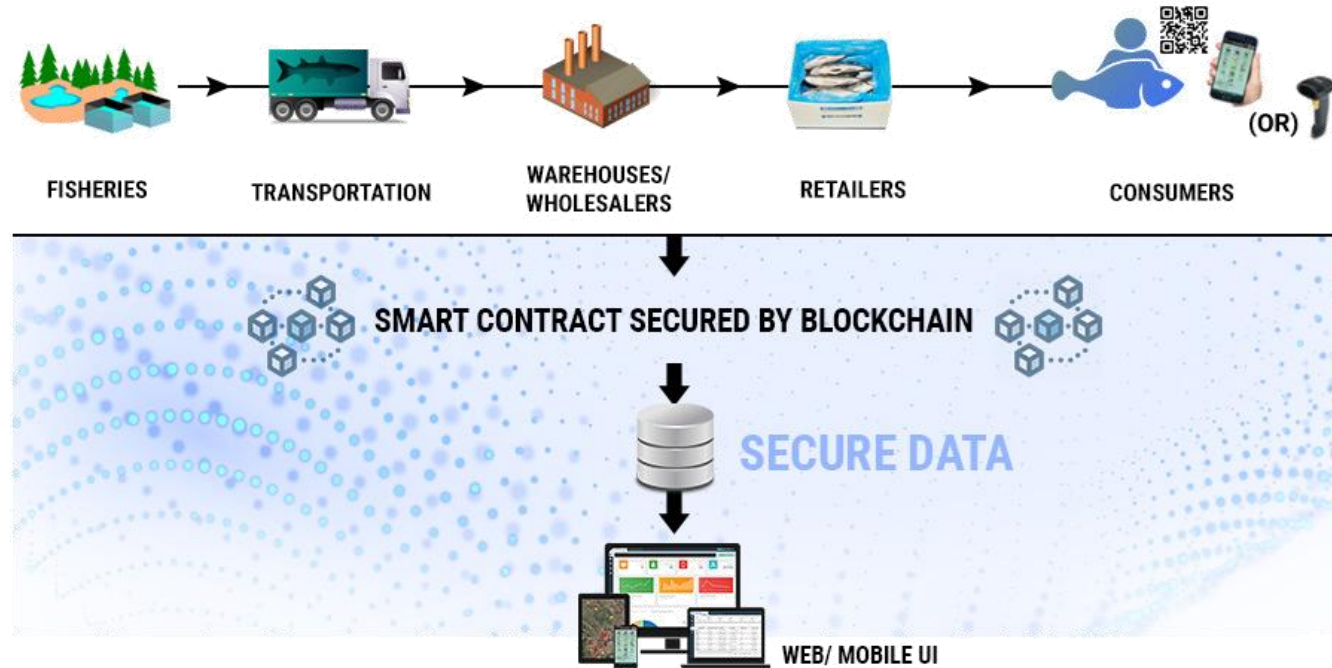
Range of GHG emissions from wild-caught tuna supply chain



- GHG emissions ในห่วงโซ่การผลิตอุตสาหกรรมทูน่า เกิดขึ้นจากขั้นตอนการจับปลา (Fishing) มากที่สุด ซึ่งปริมาณ Emissions จะมากหรือน้อย ขึ้นอยู่กับวิธีการ/เครื่องมือที่ใช้การจับปลา (Fishing method) ทั้งนี้จากข้อมูลของผู้เชี่ยวชาญด้านสภาพอากาศและมหาสมุทรพบว่า การใช้จวนขนาดใหญ่ลากไปตามพื้นทะเลเพื่อจับปลา จะทำให้เกิด GHG emissions สูงกว่าวิธีการอื่น ๆ มาก เนื่องจากจะเป็นการรบกวนและปลดปล่อยคาร์บอนที่ถูกเก็บกักอยู่ที่ใต้พื้นทะเลให้กลับขึ้นสู่ชั้นบรรยากาศในปริมาณที่มากถึงราว 370 ล้านตันต่อปี เปรียบเสมือนการตัดไม้ทำลายป่าในทะเล อีกทั้งยังทำให้เกิดกรดในมหาสมุทร ส่งผลให้ความสามารถในการดูดซับคาร์บอนของมหาสมุทรลดลงอีกด้วย

“Traceability from Sea to Shelf” หรือ การตรวจสอบย้อนกลับ กำลังกลายเป็น General requirement สำหรับผู้เล่นในอุตสาหกรรมทูน่าทั่วโลก ... เทคโนโลยีที่ล้ำสมัย คือเครื่องมือสำคัญที่จะเข้ามาช่วยตอบโจทย์เรื่องนี้

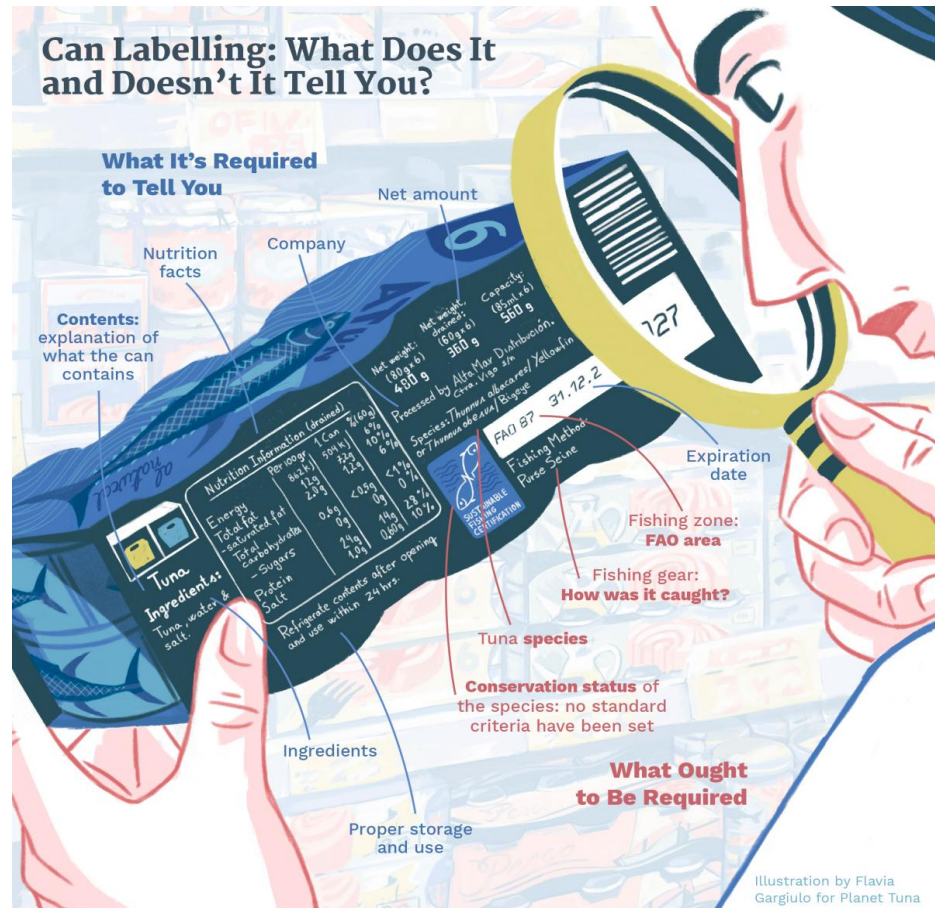
Traceability requirements have become the new industry standard



เทคโนโลยี Blockchain ถูกนำมาใช้ในอุตสาหกรรมประมงอย่างแพร่หลาย เพื่อเพิ่มความโปร่งใสในการตรวจสอบย้อนกลับแหล่งที่มาของสัตว์น้ำ ช่วยให้ผู้บริโภคสามารถตรวจสอบได้ว่า ปลาหรือสัตว์น้ำดังกล่าวถูกจับมาจากที่ใด ถูกจับโดยเรือประมงลำใด และเมื่อไหร่ ซึ่งช่วยลดปัญหาการประมงที่ผิดกฎหมายและสร้างความมั่นใจในคุณภาพและความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ ยังช่วยในการติดตามสินค้าตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำได้อีกด้วย

“ข้อมูลบนฉลากผลิตภัณฑ์ทูน่ากระป๋อง” กำลังถูกยกระดับความสำคัญมากขึ้นเรื่อย ๆ โดยผู้ผลิตมีแนวโน้มเปิดเผยข้อมูลมากกว่าข้อมูลพื้นฐานที่กฎหมายกำหนด เพื่อตอบโจทย์ผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับความยั่งยืน

Can labelling ... What it is required to tell consumers

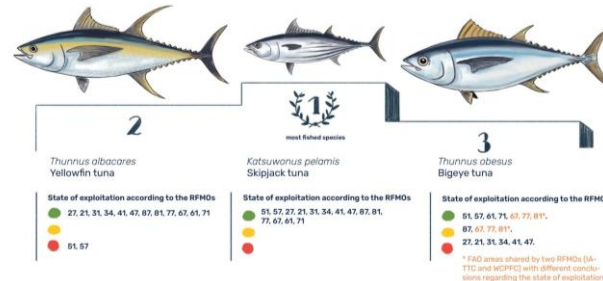


Nutrition information & Best before date (BBF)

Tuna species and catch area (identified by FAO area number)

Fishing gear

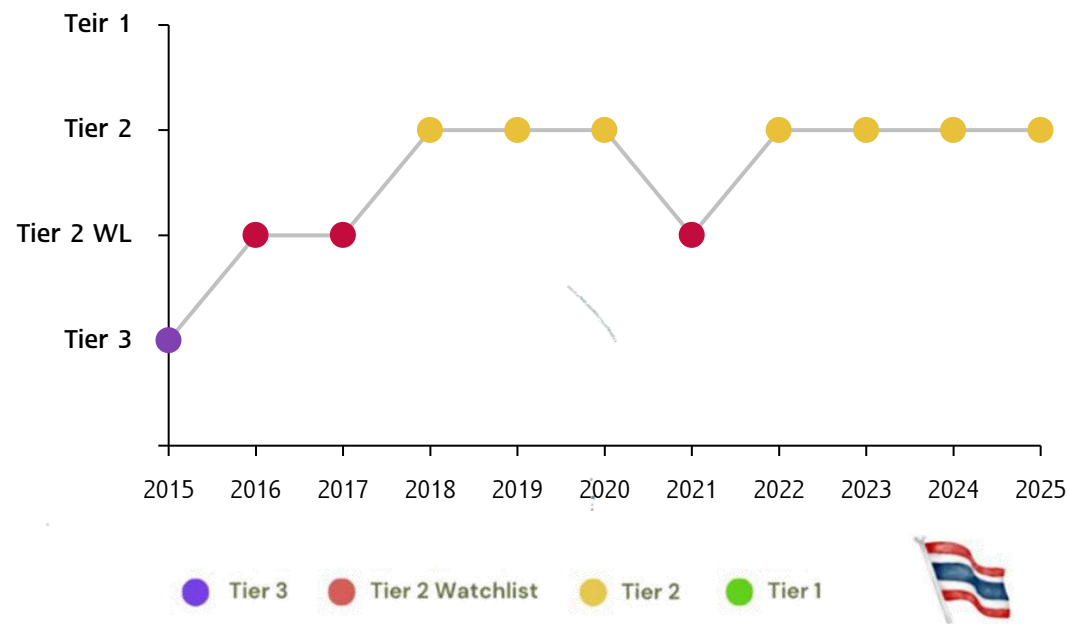
Conservation status (State of exploitation)



- Many businesses are investing in technologies such as **QR codes**, **blockchain systems** and **real-time tracking**, from fishing vessels to factories and retail shelves
- Success in this new landscape will depend less on price and more on the ability to meet demanding sustainability standards

นอกจากประเด็นเรื่องการทำประมงอย่างยั่งยืนแล้ว อีกหนึ่งความท้าทายสำคัญสำหรับไทย คือการแก้ปัญหาการค้ามนุษย์ในอุตสาหกรรมประมง ซึ่งเป็นประเด็นที่คู่ค้าหลักอย่างสหรัฐฯ และหลายประเทศทั่วโลกกำลังจับตามอง

อันดับการค้ำมนุษย์ของไทย



ความหมายของแต่ละ Tier :

Tier 1 – รัฐบาลพยายามดำเนินการอย่างจริงจังจนอัตราการค้ำมนุษย์อยู่ในระดับต่ำ

Tier 2 – รัฐบาลยังดำเนินการไม่สอดคล้องกับมาตรฐานขั้นต่ำของสหรัฐฯ แต่มีความพยายามปรับปรุงอย่างมีนัยสำคัญ

Tier 2 Watch List – กลุ่มประเทศที่ต้องจับตามอง เพราะมีเหตุจากการค้ำมนุษย์เพิ่มสูงขึ้น และไม่มีหลักฐาน/มีหลักฐานไม่เพียงพอที่จะบ่งชี้ว่ารัฐบาลกำลังพยายามปรับปรุงหรือแก้ไขปัญหาดังกล่าว

Tier 3 – รัฐบาลดำเนินการไม่สอดคล้องกับมาตรฐานขั้นต่ำของสหรัฐฯ และไม่มี ความพยายามปรับปรุงแก้ไข



จากแถลงการณ์ล่าสุดของรัฐบาลสหรัฐฯ เมื่อช่วงต้นเดือนตุลาคม 2025 ที่ผ่านมา ประเทศไทยยังคงได้รับการจัดอันดับการค้ำมนุษย์ให้อยู่ที่ระดับ Tier 2 ต่อเนื่องกันเป็นปีที่ 4 โดยในรายงานฉบับดังกล่าวได้สะท้อนถึง พัฒนาการและความคืบหน้าที่สำคัญของรัฐบาลไทยและภาคส่วนต่าง ๆ ในการร่วมมือกันดำเนินการเพื่อป้องกันและปราบปรามการค้ามนุษย์ในปีที่ผ่านมา อาทิ การปราบปรามการค้าแรงงานเด็ก จำนวนการสืบสวนสอบสวน และการดำเนินคดีการค้ามนุษย์ รวมถึงการระบุตัวต้นผู้เสียหายที่เพิ่มขึ้น การสืบสวนสอบสวนเจ้าหน้าที่รัฐที่กระทำความผิด การจ่ายเงินชดเชยให้แก่ผู้เสียหายมากขึ้น และการจัดตั้งศูนย์คัดแยกผู้เสียหาย แต่ความคืบหน้าดังกล่าวยังคงไม่สอดคล้องกับมาตรฐานขั้นต่ำของรัฐบาลสหรัฐฯ



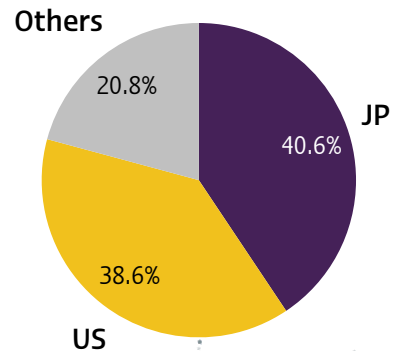
ภาวะอุตสาหกรรมกุ้งและ แนวโน้มการเติบโตในปี 2026

ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2025 การส่งออกกุ้งแปรรูปของไทยขยายตัว 22%YOY โดยเติบโตดีทั้งการส่งออกกุ้งแปรรูปไปยังตลาดญี่ปุ่นและสหรัฐฯ ซึ่งเป็นตลาดส่งออกหลักของไทย

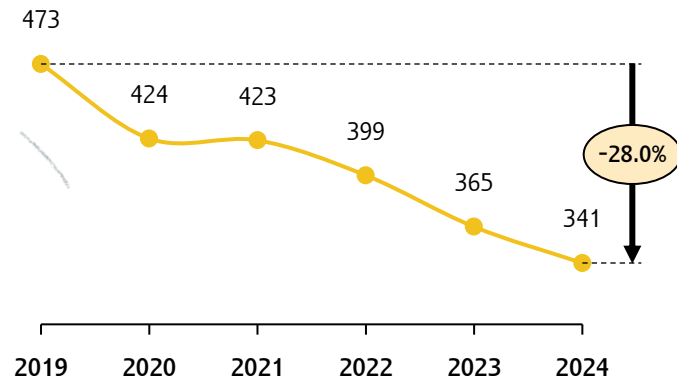
โครงสร้างตลาดส่งออกและมูลค่าส่งออกกุ้งแปรรูปของไทย

หน่วย : % ของมูลค่าการส่งออกกุ้งแปรรูปทั้งหมด, ล้านดอลลาร์สหรัฐ

โครงสร้างตลาดส่งออกกุ้งแปรรูป
ในปี 2024



การส่งออกกุ้งแปรรูปของไทยยังไม่ฟื้นตัว
โดยมูลค่าการส่งออกยังคงต่ำกว่า Pre-COVID ถึง 28%

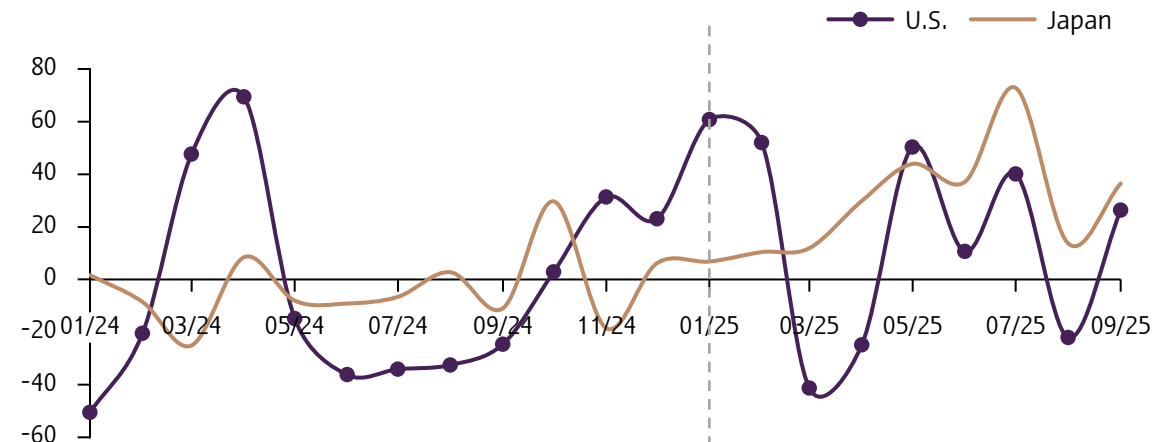


Export value growth in USD term (%YOY)	Total	JP	US
ปี 2021	-0.3%	-0.4%	-1.5%
ปี 2022	-5.5%	-1.6%	-6.7%
ปี 2023	-8.6%	-8.7%	-9.6%
ปี 2024	-6.7%	-4.3%	-11.4%
Jan-Sep 2025	+22.0%	+29.5%	+10.0%

- ในช่วง 3 ไตรมาสแรกปี 2025 มูลค่าการส่งออกกุ้งแปรรูปของไทยอยู่ที่ 297.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือขยายตัว 22.0%YOY ซึ่งการเติบโตดังกล่าวเป็นผลจากทั้งปัจจัยด้านราคาและปริมาณส่งออกที่ขยายตัว 8.9% และ 12.1% ตามลำดับ
- การส่งออกกุ้งแปรรูปไปยังตลาดหลักของไทยทั้งญี่ปุ่นและสหรัฐฯ เติบโตได้ดีทั้งสองตลาด โดยพบว่าในช่วง 9 เดือนแรกขยายตัว 29.5% และ 10.0% ตามลำดับ ทั้งนี้การส่งออกกุ้งแปรรูปไปตลาดญี่ปุ่นที่ขยายตัวสูงได้รับแรงหนุนจากความต้องการบริโภคอาหารปรุงสุกและอาหารพร้อมทาน (Ready-to-eat) ที่ขยายตัวต่อเนื่อง ขณะที่การส่งออกไปสหรัฐฯ ได้รับอานิสงส์จากการเร่งนำเข้า (Frontloading) ของคู่ค้าฝั่งสหรัฐฯ ก่อนที่มาตรการภาษีตอบโต้ได้เต็มรูปแบบจะมีผลบังคับใช้

อัตราการเติบโตของมูลค่าการส่งออกกุ้งแปรรูปไปยังตลาดส่งออกหลักของไทย

หน่วย : %YOY

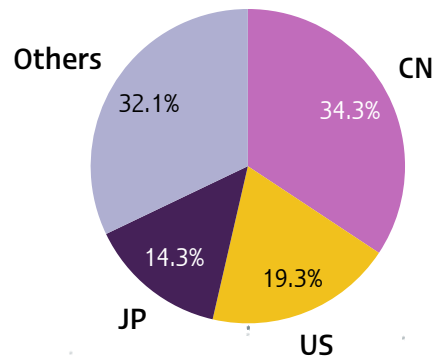


ขณะที่การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเติบโตเพียงเล็กน้อยที่ 1.7%YOY โดยแรงหนุนสำคัญมาจากการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งไปจีนที่ขยายตัวสูงถึง 28.2%YOY สวนทางกับการส่งออกไปสหรัฐฯ และญี่ปุ่นซึ่งยังคงหดตัวต่อเนื่อง

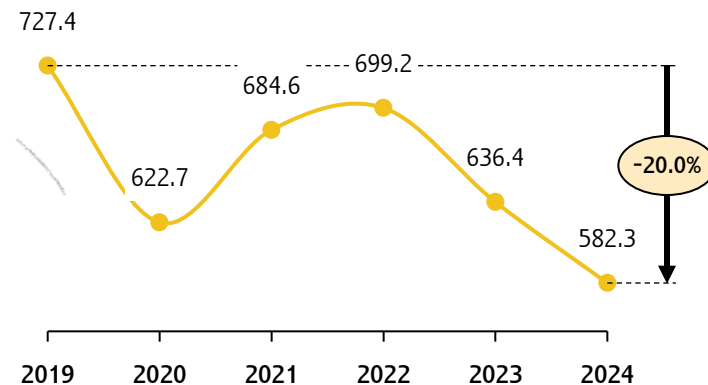
โครงสร้างตลาดส่งออกและมูลค่าส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทย

หน่วย : % ของมูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งทั้งหมด, ล้านดอลลาร์สหรัฐ

โครงสร้างตลาดส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในปี 2024



ถึงแม้การส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งจะฟื้นตัวได้เร็วกว่ากุ้งแปรรูป แต่มูลค่ายังต่ำกว่า Pre-COVID 20%

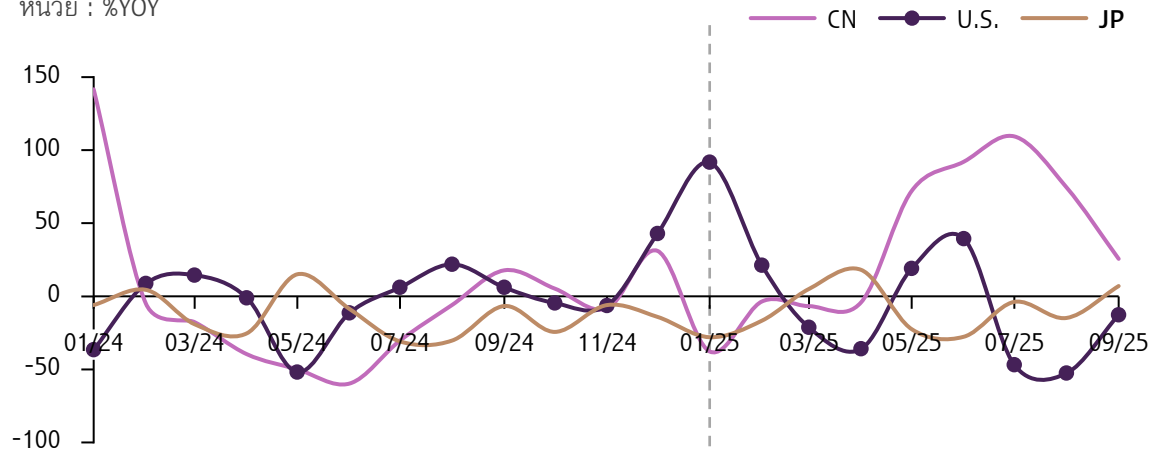


Export value growth in USD term (%YOY)	Total	CN	US	JP
ปี 2021	+10.0%	+13.9%	-0.2%	+11.9%
ปี 2022	+2.1%	+46.4%	-22.3%	+6.7%
ปี 2023	-9.0%	+8.8%	-24.0%	-24.0%
ปี 2024	-8.5%	+15.8%	-2.2%	-13.6%
Jan-Sep 2025	+1.7%	+28.2%	-11.9%	-10.4%

- ในช่วง 3 ไตรมาสแรกปี 2025 มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของไทยอยู่ที่ 426.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือขยายตัว 1.7%YOY เป็นผลจากปัจจัยด้านราคาส่งออกที่ขยายตัว 9.7% ขณะที่ปริมาณส่งออกหดตัว -7.3%
- ทั้งนี้หากพิจารณาข้อมูลแยกตามตลาดส่งออกหลัก ซึ่งได้แก่ จีน, สหรัฐฯ และญี่ปุ่นพบว่า จีนเป็นเพียงตลาดเดียวที่มูลค่าการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งยังคงสามารถเติบโตได้ โดยในช่วง 9 เดือนแรกที่ผ่านมา ขยายตัวสูงถึง 28.2%YOY สอดคล้องกับอุปสงค์อาหารทะเลในจีนที่ฟื้นตัวดีขึ้นโดยเฉพาะช่องทางร้านอาหารและ E-commerce ขณะเดียวกัน เส้นทางรถไฟลาว-จีน ยังมีส่วนช่วยให้การส่งออกอาหารทะเลรวมทั้งกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งเข้าถึงตลาดจีนได้รวดเร็วขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

อัตราการเติบโตของมูลค่าการส่งออกกุ้งแปรรูปไปยังตลาดส่งออกหลักของไทย

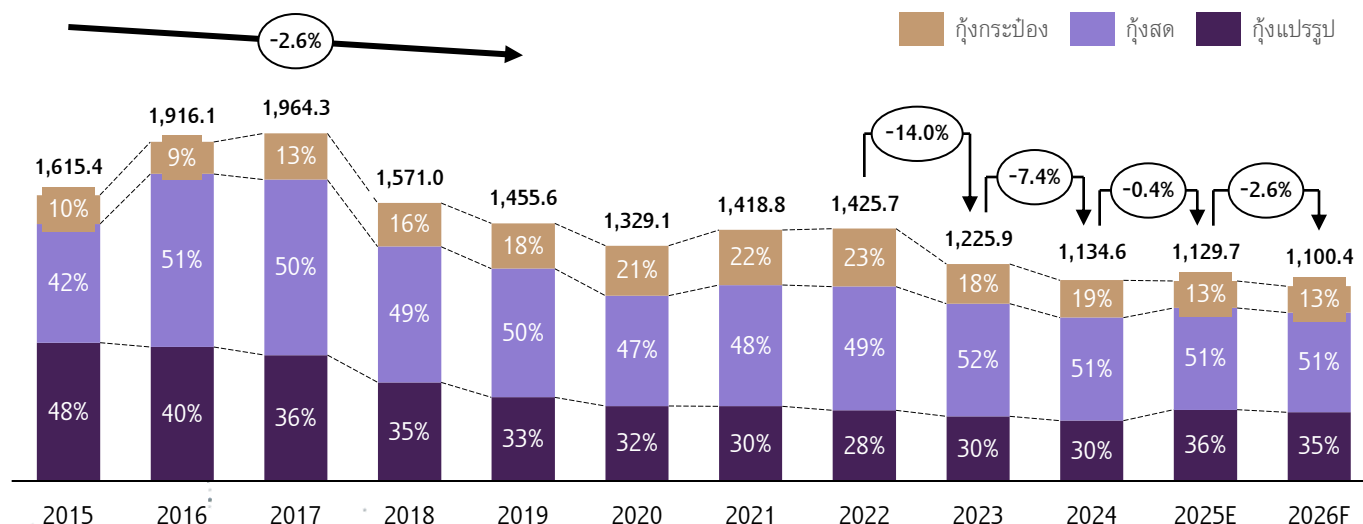
หน่วย : %YOY



การส่งออกกุ้งในปี 2026 มีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่องเป็นปีที่ 4 ท่ามกลางอุปสงค์ในตลาดโลกที่ยังคงเปราะบางและความเสี่ยงรอบด้าน รวมทั้งผลกระทบจากมาตรการภาษีที่เข้มข้น ที่จะทำให้ผลกระทบต่อภาคส่งออกชัดเจนมากขึ้น

มูลค่าการส่งออกกุ้งของไทย

หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ, %CAGR, %YOY



ปัจจัยสนับสนุนการเติบโตในปี 2026 :

- **Convenience trend** หนุนความต้องการบริโภค กุ้งแปรรูป กุ้งปรุงสุก และอาหารพร้อมทานจากกุ้ง
- **Import substitution** โอกาสในการส่งออกกุ้งทดแทนอินเดีย ซึ่งโดนเก็บภาษีสูงกว่าไทยมาก
- **Chinese demand** ความต้องการบริโภคกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งในจีนยังมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง

ปัจจัยอุดหนุนการเติบโตในปี 2026 :

- **Fragile global economy** ภาพรวมเศรษฐกิจโลกยังมีแนวโน้มเปราะบาง กดดันกำลังซื้อและการใช้จ่ายสินค้าอาหารฟุ่มเฟือย เช่น กุ้ง
- **Reciprocal tariffs** ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันของกุ้งไทย ซึ่งมีต้นทุนการผลิตสูงกว่าคู่แข่งในตลาดเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว

- **ทิศทางอุตสาหกรรมกุ้งปี 2026 มีแนวโน้มเผชิญภัยเสี่ยงด้านลบ (Downside risks) มากขึ้น** โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากผลกระทบของนโยบายภาษีที่คาดว่าจะเริ่มเห็นผลชัดเจนมากขึ้นเนื่องจากอัตราภาษีนำเข้าที่สูงขึ้นจะทำให้ต้นทุนการนำเข้ากุ้งของคู่ค้าสหรัฐฯ ปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งจะยิ่งซ้ำเติมความสามารถในการแข่งขันด้านราคาของกุ้งไทยให้ปรับตัวแย่ลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเทียบกับคู่แข่งอื่นที่โดนเก็บภาษีในระดับใกล้เคียงกันหรือต่ำกว่า
- **นอกจากนี้ แนวโน้มการส่งออกกุ้งยังต้องเจอกับความเสี่ยงจากกำลังซื้อและอุปสงค์ในตลาดโลกที่ยังเปราะบาง** ซึ่งอาจทำให้คำสั่งซื้อกุ้งมีแนวโน้มซบเซาต่อเนื่อง โดยคาดว่ามูลค่าการส่งออกกุ้งในปีหน้าจะยังหดตัวเป็นปีที่ 4 ที่ -2.6%YOY ต่อเนื่องจากมูลค่าการส่งออกกุ้งในปี 2025 ที่คาดว่าจะหดตัวที่ -0.4%YOY

การส่งออกกุ้งแปรรูปมีแนวโน้มเติบโตได้ดีกว่ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง จากความได้เปรียบของไทยในเรื่องมาตรฐานการผลิตและการแปรรูปกุ้ง รวมทั้งมูลค่าเพิ่มที่สูงขึ้น ซึ่งทำให้ไม่ต้องแข่งกับผู้ส่งออกกุ้งดิบต้นทุนต่ำอย่างเอกวาดอร์

จุดแข็งสำคัญที่ทำให้การส่งออกกุ้งแปรรูปมีแนวโน้มเติบโตได้ดีกว่ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง



กลยุทธ์สำหรับผู้เล่นในอุตสาหกรรมกุ้ง

- เพิ่มสัดส่วนการผลิตและยอดขายกุ้งแปรรูปใน Revenue portfolio โดยเฉพาะกลุ่ม Cooked, Ready-to-eat, Ready-to-cook, Chef menu เพื่อตอบโจทย์ความต้องการในตลาดโลกที่เปลี่ยนไป และหลีกเลี่ยงการแข่งขันด้านราคา (Price war) ในกลุ่มกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ซึ่งไทยจะเสียเปรียบคู่แข่งที่มีต้นทุนต่ำกว่า
- เน้นการปรับพอร์ตตลาดส่งออกให้มีความสมดุล ทั้งการรักษาตลาดส่งออกหลักดั้งเดิม (จีน, ญี่ปุ่น และสหรัฐฯ) และขยายตลาดส่งออกใหม่ที่มีศักยภาพเติบโตสูง เช่น กลุ่มอาเซียน และตะวันออกกลาง

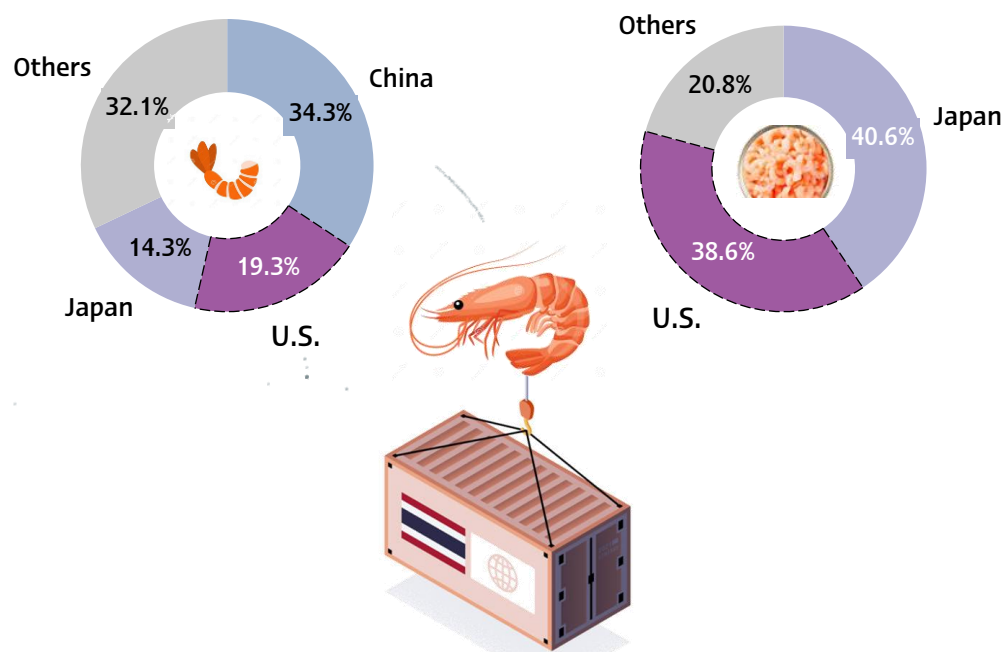


**กำแพงภาษีทรัมป์ ... กระทบศักยภาพการแข่งขัน
ของกุ้งไทยมากน้อยเพียงใด?**

ความสามารถในการแข่งขันของกุ้งไทยในสหรัฐฯ ปรับลดลงอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ก่อน Trump 2.0 สะท้อนได้จาก ส่วนแบ่งตลาดของไทยที่ทยอยปรับลดลงทุกปี สวนทางกับคู่แข่งอย่างอินโดนีเซีย, อินเดีย เอกวาดอร์ และเวียดนาม

โครงสร้างการส่งออกกุ้งของไทยในปี 2024 จำแนกตามรายสินค้าและตลาดส่งออกสำคัญ

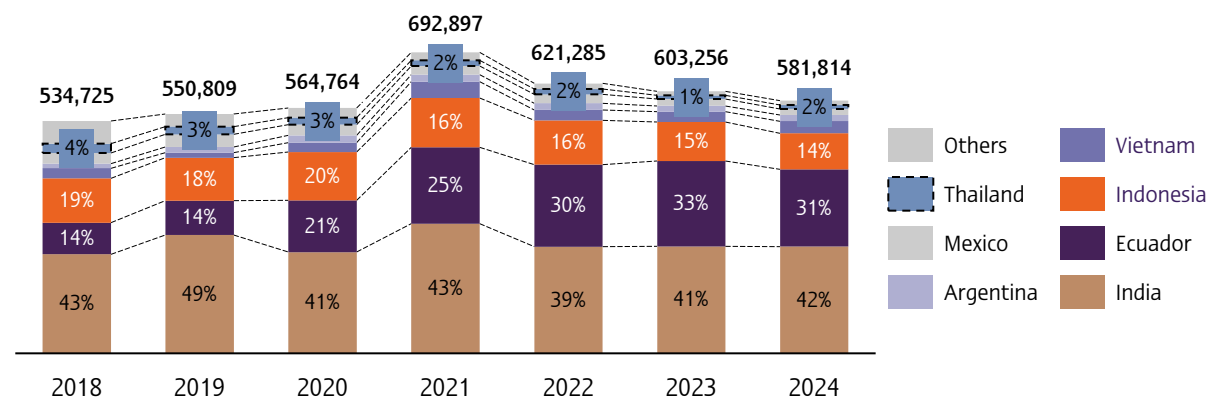
หน่วย : % ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมด



สหรัฐฯ เป็นตลาดส่งออกกุ้งที่สำคัญของไทย
ทั้งในส่วนของการส่งออกแช่เย็นแช่แข็ง และกุ้งแปรรูป

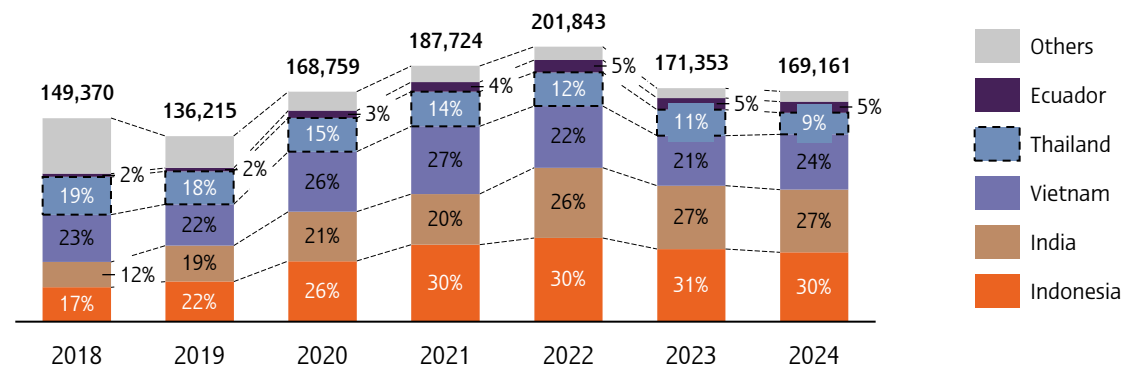
ปริมาณการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของสหรัฐฯ

หน่วย : ตัน, % ของปริมาณการนำเข้าทั้งหมด



ปริมาณการนำเข้ากุ้งแปรรูปของสหรัฐฯ

หน่วย : ตัน, % ของปริมาณการนำเข้าทั้งหมด



ปัญหาหลักเชิงโครงสร้างของอุตสาหกรรมกุ้งไทย คือต้นทุนการเพาะเลี้ยงที่สูงกว่าคู่แข่งหลักในตลาดค่อนข้างมาก

ต้นทุนการผลิตกุ้งของไทยสูงกว่าจากหลายปัจจัย ...

- **ต้นทุนอาหารกุ้งสูง** ไทยต้องนำเข้าวัตถุดิบอาหารกุ้ง เช่น ปลาป่นจากต่างประเทศ ขณะที่คู่แข่งบางประเทศ เช่น อินเดีย มีแหล่งวัตถุดิบในประเทศ ไม่จำเป็นต้องพึ่งพาการนำเข้าทำให้ต้นทุนในส่วนของการอาหารกุ้งถูกกว่า
- **ค่าแรงขั้นต่ำสูงกว่าคู่แข่ง** โดยเฉพาะอินเดีย อินโดนีเซีย และเอกวาดอร์ ซึ่งเป็นประเทศที่มีต้นทุนค่าแรงต่ำ เพราะการเลี้ยงกุ้งต้องใช้แรงงานจำนวนมาก (Labor-intensive) ทั้งในฟาร์มเลี้ยงและในโรงงานแปรรูป
- **ต้นทุนด้านพลังงาน (ค่าไฟฟ้า)** สูงกว่าคู่แข่ง
- **ต้นทุนในการควบคุมโรคและมาตรฐานการเลี้ยงที่เข้มงวด** ไทยมีกฎระเบียบด้านสุขอนามัยและมาตรฐานการผลิตที่เข้มงวด (เช่น GAP, GMP) ทำให้มีต้นทุนในการดูแลคุณภาพกุ้งที่สูงกว่าคู่แข่ง รวมทั้งยังมีมาตรการป้องกันโรคระบาดในกุ้ง เช่น โรค EMS ที่เคยระบาดในไทย และมาตรการควบคุมในเรื่องสารตกค้างและสารต้องห้าม ทำให้มีต้นทุนเพิ่มเติมในส่วนนี้
- **เทคโนโลยีการเลี้ยงกุ้งที่ทันสมัย** ทำให้ไทยมีต้นทุนเพิ่มสูงขึ้นในช่วงแรก เช่น การใช้ระบบ IoT และ AI ในการควบคุมคุณภาพน้ำและอาหาร แต่ในระยะยาว เทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพ จะช่วยลดต้นทุนการเลี้ยงลงได้

เปรียบเทียบต้นทุนการเลี้ยงกุ้งขาวระหว่างเอกวาดอร์

	เอกวาดอร์	ไทย
ต้นทุนรวม	79-87 บาทต่อกิโลกรัม (ขนาด 50 ตัวต่อกิโลกรัม)	130 บาทต่อกิโลกรัม (ขนาด 70 ตัวต่อกิโลกรัม)
ความหนาแน่นลูกพันธุ์	10-20 ตัวต่อตารางเมตร (ความหนาแน่นต่ำ)	60-200 ตัวต่อตารางเมตร (ความหนาแน่นสูง)
ขนาดฟาร์มโดยทั่วไป	31-156 ไร่	1-25 ไร่
โครงสร้างสัดส่วนต้นทุน	ค่าอาหาร 50%, ค่าไฟฟ้า 6%, ต้นทุนอื่น ๆ 44%	ค่าอาหาร 53%, ค่าไฟฟ้า 13%, ต้นทุนอื่น ๆ 34%

เมื่อแข่งขันด้านราคาไม่ได้ แล้วทางออกสำหรับกุ้งไทยคืออะไร ?

เน้นผลิตกุ้งคุณภาพสูง
และเจาะตลาดพรีเมียม

- ✓ คัดเลือกสายพันธุ์กุ้งที่ดีที่สุด เลี้ยงด้วยวิธีธรรมชาติ
- ✓ เลี้ยงในฟาร์มกุ้งคุณภาพ มาตรฐานระดับโลก
- ✓ ใช้นวัตกรรม Probiotics ที่ทำให้กุ้งแข็งแรง ปลอดภัย
- ✓ เน้นผลิตกุ้ง Organic



↓
ส่งออกตลาดพรีเมียมที่ต้องการกุ้งคุณภาพสูง และสามารถ
ตั้งราคาสูงได้ เช่น กลุ่ม EU ซึ่งเป็นตลาดที่พรีเมียมมีกำลังซื้อสูงและ
ยินดีจ่ายแพงขึ้น แต่ปัจจุบันไทยยังมีสัดส่วนการส่งออกไปตลาดกลุ่มนี้
ไม่มากนัก

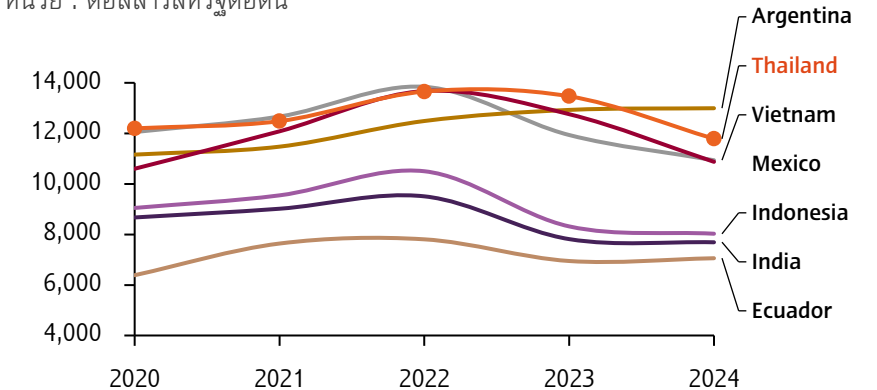
นอกจากต้นทุนการเลี้ยงกุ้งที่สูงกว่าคู่แข่งแล้ว ไทยยังต้องเผชิญความท้าทายจากข้อตกลงทางการค้าและสิทธิประโยชน์ทางภาษีที่เสียเปรียบคู่แข่ง ทั้งการถูกตัดสิทธิ GSP จากกลุ่ม EU รวมถึงอัตราภาษีที่สูงกว่าคู่แข่งบางราย

Before Trump 2.0	After Trump 2.0 (Export to U.S. market)																														
➤ มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน (AD/CVD) > ไทยและคู่แข่งของไทยบางประเทศโดนเก็บภาษี AD และ/หรือ CVD ➤ ไทยถูก EU ตัดสิทธิ GSP > ทำให้ต้องเสียภาษีสูงถึง 12-20% ในขณะที่คู่แข่งในตลาด อาทิ อินเดีย, อินโดนีเซีย และเวียดนาม ยังคงได้รับสิทธิ GSP อยู่ และเสียภาษีเพียง 4.2-7.0% เท่านั้น		<table> <thead> <tr> <th></th><th>AD</th><th>CVD</th><th>Reciprocal tariff (Effective 7th Aug 25)</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ไทย</td><td>✓</td><td>✗</td><td>19%</td></tr> <tr> <td>อินโดนีเซีย</td><td>✓</td><td>✗</td><td>19%</td></tr> <tr> <td>อินเดีย</td><td>✓</td><td>✓</td><td>25%*</td></tr> <tr> <td>เวียดนาม</td><td>✓</td><td>✓</td><td>20%</td></tr> <tr> <td>เอกวาดอร์</td><td>✗</td><td>✓</td><td>15%</td></tr> <tr> <td>เม็กซิโก</td><td>✗</td><td>✗</td><td>25% (Negotiation ongoing)</td></tr> </tbody> </table>		AD	CVD	Reciprocal tariff (Effective 7 th Aug 25)	ไทย	✓	✗	19%	อินโดนีเซีย	✓	✗	19%	อินเดีย	✓	✓	25%*	เวียดนาม	✓	✓	20%	เอกวาดอร์	✗	✓	15%	เม็กซิโก	✗	✗	25% (Negotiation ongoing)	
	AD	CVD	Reciprocal tariff (Effective 7 th Aug 25)																												
ไทย	✓	✗	19%																												
อินโดนีเซีย	✓	✗	19%																												
อินเดีย	✓	✓	25%*																												
เวียดนาม	✓	✓	20%																												
เอกวาดอร์	✗	✓	15%																												
เม็กซิโก	✗	✗	25% (Negotiation ongoing)																												



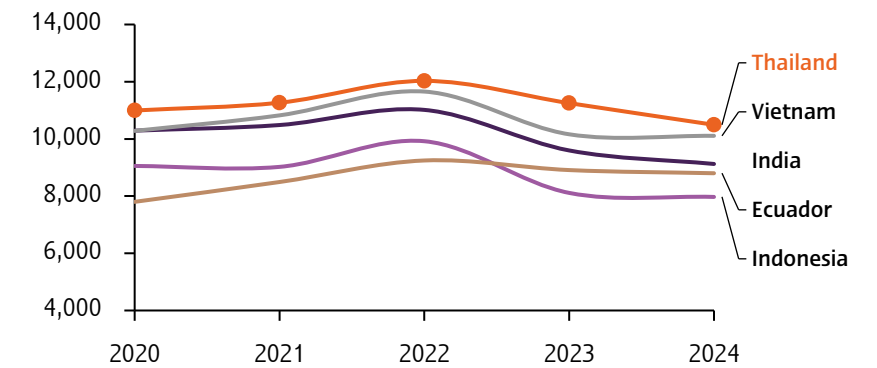
ราคานำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของสหรัฐฯ

หน่วย : ดอลลาร์สหรัฐต่อตัน



ราคานำเข้ากุ้งแปรรูปของสหรัฐฯ

หน่วย : ดอลลาร์สหรัฐต่อตัน



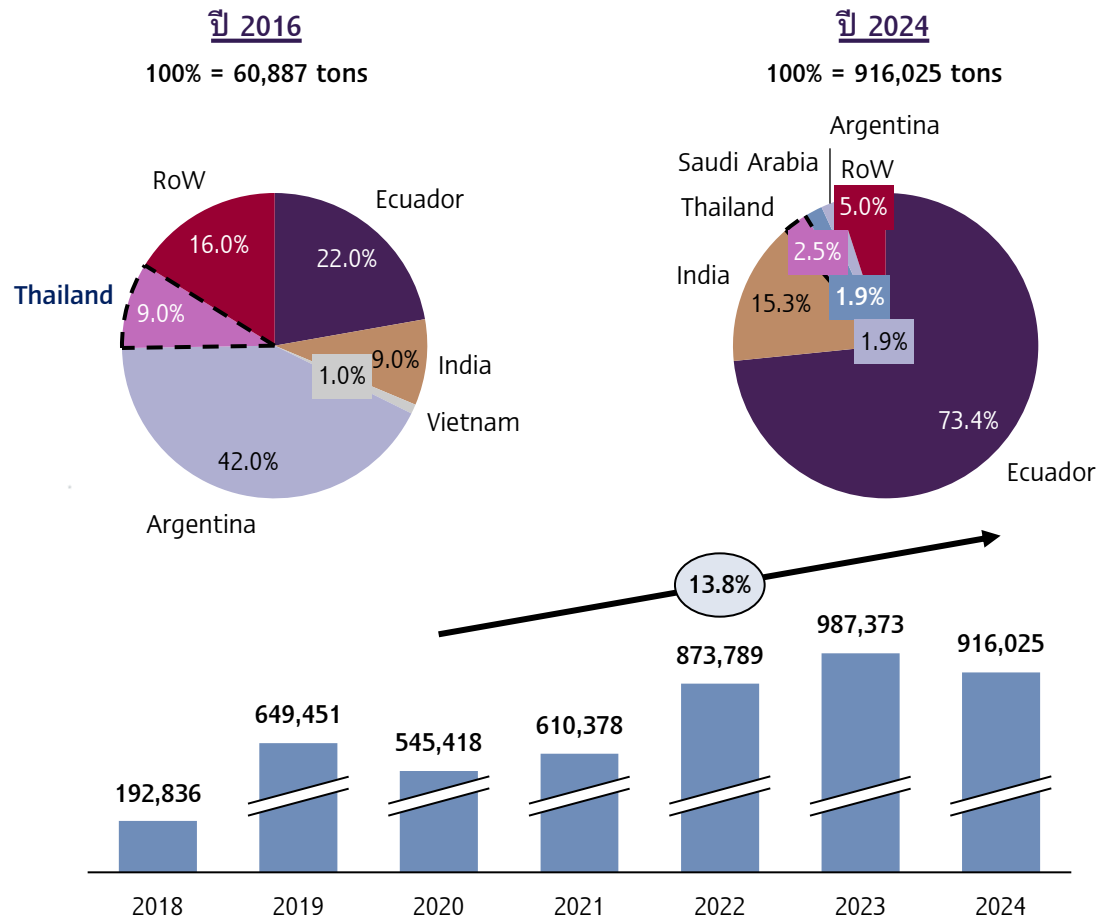
หมายเหตุ : อินเดียมีความเสี่ยงที่อาจถูกปรับเพิ่มอัตราภาษีขึ้นเป็น 50% เพื่อเป็นการลงโทษอินเดียที่นำเข้าน้ำมันจากรัสเซีย ซึ่งเท่ากับเป็นการสนับสนุนรัสเซียในการทำสงครามกับยูเครน ในกรณีนี้จะทำให้อินเดียเป็นประเทศที่โดนเก็บอัตราภาษี (Reciprocal tariff) สูงสุดในทวีปเอเชีย และโดนเก็บในอัตราที่สูงที่สุดเท่ากับบราซิล โดยสินค้าจากอินเดียที่จะโดนเก็บภาษีในอัตราดังกล่าวนี้ เช่น สิ่งทอ, อัญมณีและเครื่องประดับ, เครื่องหนัง, ชิ้นส่วนยานยนต์ และอาหารทะเล เป็นต้น

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของ Shrimp Insights และ Trade Map (HS code: 030617, 160521)

การแข่งขันในตลาดผู้บริโภคที่มีศักยภาพสูงอย่างจีนมีแนวโน้มรุนแรงมากขึ้น จากการพยายาม Diversify ตลาดส่งออกเพื่อทดแทนการส่งออกไปยังสหรัฐฯ และกระจายความเสี่ยงท่ามกลางเศรษฐกิจโลกที่ยังผันผวนสูง

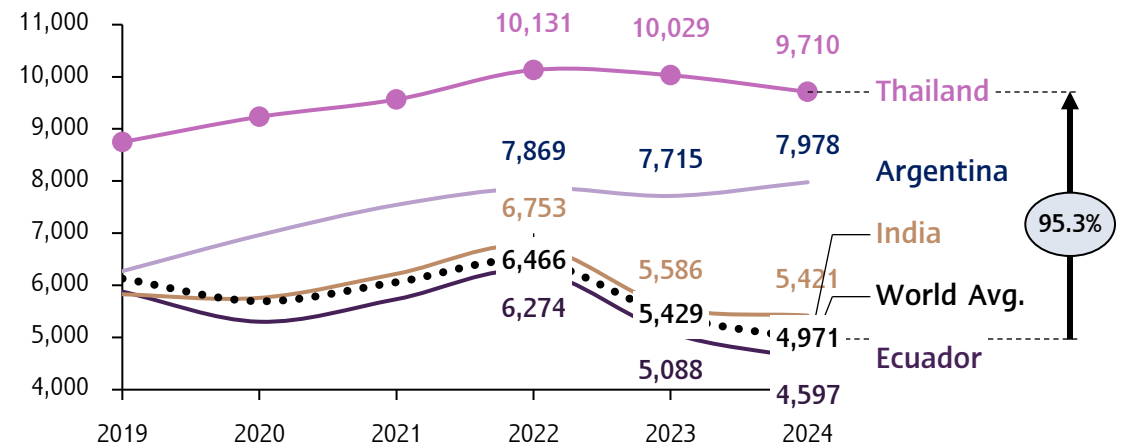
ปริมาณการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของจีน

หน่วย : ตัน, % ของปริมาณการนำเข้าทั้งหมด



ราคานำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของจีน จาก Supplier สำคัญ

หน่วย : ดอลลาร์สหรัฐต่อตัน



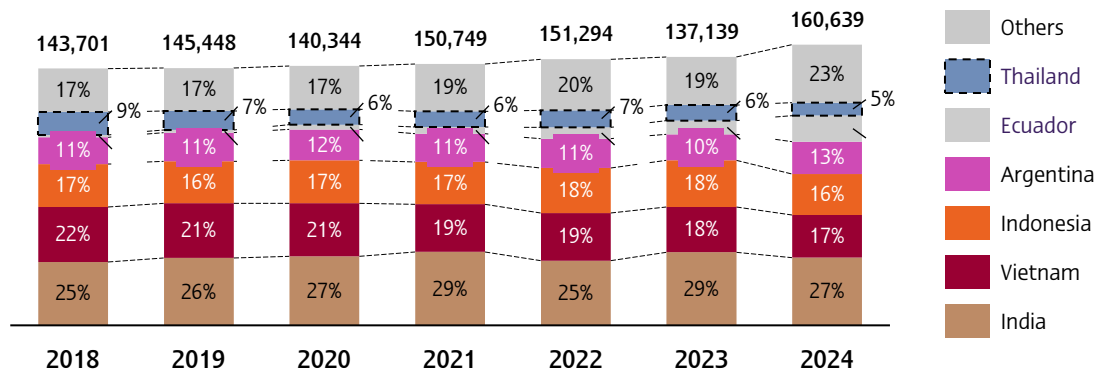
Latest development :

- สหรัฐฯ เป็นตลาดส่งออกกุ้งที่สำคัญมากของอินโดนีเซีย โดย ณ ปัจจุบันมีสัดส่วนมากถึง 60% ของมูลค่าการส่งออกกุ้งทั้งหมด
- อย่างไรก็ตาม ค่าส่วยอินโดนีเซียได้เตรียมขยายกุ้งให้จีนเพิ่มเติม หลังถูกกระทบจากกำแพงภาษีสหรัฐฯ ที่ 19% ซึ่งกลยุทธ์ดังกล่าว นอกจากจะลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาอุปสงค์ในสหรัฐฯ แล้ว ยังเป็นการขยายโอกาสในการส่งออกกุ้งไปยังตลาดที่มีศักยภาพเติบโตสูงอย่างจีน
- นอกจากนี้ รัฐบาลอินโดนีเซียยังพยายามเดินหน้าหาตลาดส่งออกกุ้งใหม่ ๆ ที่หลากหลายมากขึ้น ทั้งในตลาดตะวันออกกลาง เกาหลีใต้ ไต้หวัน และกลุ่มสหภาพยุโรป เพื่อลดการพึ่งพาสหรัฐฯ อีกด้วย ซึ่งจะช่วยให้ไทยเผชิญกับการแข่งขันในตลาดที่ 3 รุนแรงมากขึ้นในอนาคตตามไปด้วย

ขณะที่การแข่งขันในญี่ปุ่นก็มีแนวโน้มรุนแรงขึ้นเช่นกัน ท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจที่มีแนวโน้มเติบโตชะลอลงจากปีนี้ ซึ่งส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อผู้บริโภค และทำให้ผู้ส่งออกถูกหันมาแข่งขันด้านราคา (Price war) มากขึ้น

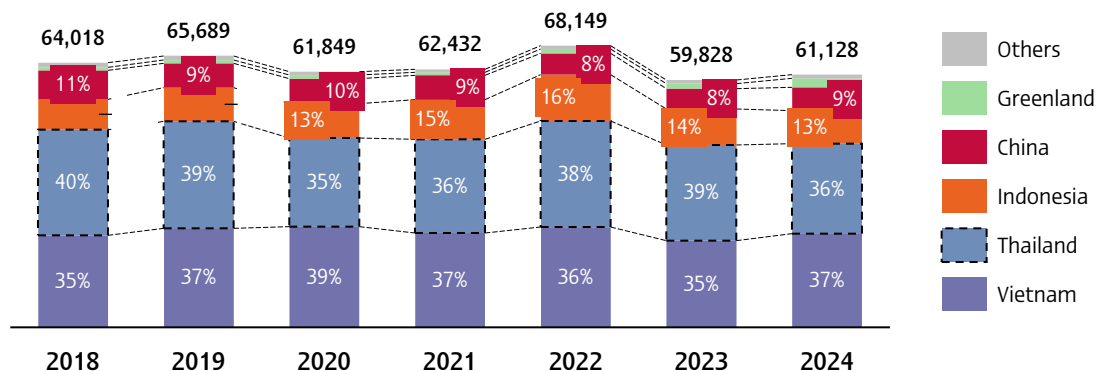
ปริมาณการนำเข้ากุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของญี่ปุ่น

หน่วย : ตัน, % ของปริมาณการนำเข้าทั้งหมด



ปริมาณการนำเข้ากุ้งแปรรูปของญี่ปุ่น

หน่วย : ตัน, % ของปริมาณการนำเข้าทั้งหมด



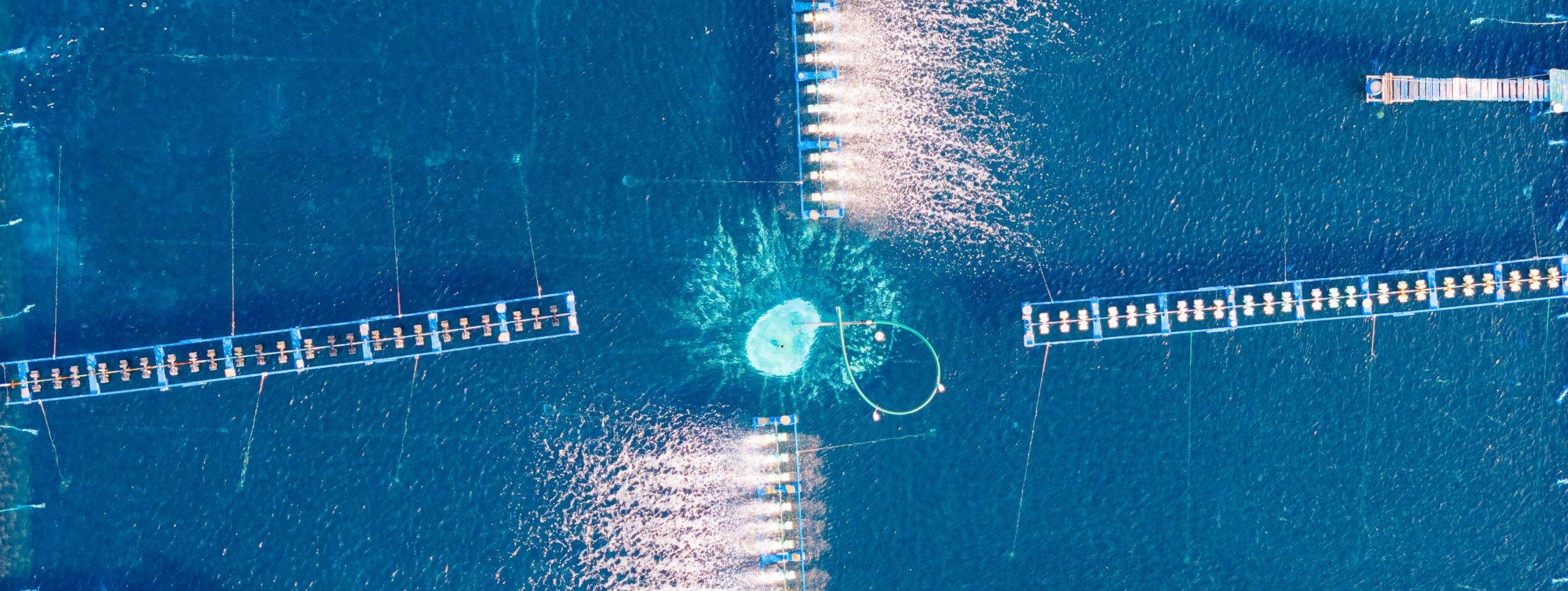
Key challenges and downside risks :

เศรษฐกิจญี่ปุ่นในปี 2026 มีแนวโน้มเติบโตชะลอลงจากปีนี้ ท่ามกลางกำลังซื้อของผู้บริโภคที่เปราะบาง อาจส่งผลให้การบริโภคกุ้งมีแนวโน้มชะลอลง

- ผู้บริโภคมีแนวโน้มหันไปบริโภคกุ้งที่มีราคาถูกจากประเทศคู่แข่งอื่น ๆ มากขึ้น
- ขณะที่ผู้บริโภคบางส่วนมองว่า กุ้งเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย และเริ่มมองหาทางเลือกใหม่ ๆ ที่มีราคาย่อมเยามากกว่า

แนวทางการปรับตัวของผู้ส่งออกไทยที่ต้องการบุกตลาดญี่ปุ่น :

- ตอบโจทย์ความต้องการผลิตภัณฑ์กุ้งพรีเมียม เพื่อเจาะกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีความสำคัญกับคุณภาพรสชาติ และยินดีจ่ายแพงขึ้นสำหรับสินค้าที่คุณภาพสูง มีการรับรองด้านความยั่งยืน และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
- ตอบโจทย์พฤติกรรมของผู้บริโภคที่ต้องการความสะดวกและรวดเร็ว และตอบโจทย์สังคมผู้สูงอายุที่ใช้ชีวิตตามลำพังและที่อยู่ในสถานดูแลคนชรา > Ready-to-eat shrimp, Ready-to-cook shrimp
- วิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีที่ทำให้กุ้งแช่แข็งมีรสชาติอร่อยเหมือนกุ้งสด ซึ่งจะเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผู้บริโภคญี่ปุ่นหันมาบริโภคอาหารแช่แข็งเพิ่มขึ้น > เทคโนโลยีการแปรรูปที่คงความสดใหม่ของรสชาติเอาไว้



ส่องโมเดลการเติบโตของอุตสาหกรรมก๊าซ ท่ามกลางแรงกดดันด้าน ESG

แนวทางการเลี้ยงกุ้งทะเลคาร์บอนต่ำ โดยมุ่งเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงาน ลดการปล่อยคาร์บอน และส่งเสริมการใช้พลังงานสะอาด เป็นโมเดลการเลี้ยงกุ้งที่ตอบโจทย์เทรนด์ ESG และได้รับการส่งเสริมจากกรมประมง

ชวนเกษตรกรไทย ใช้นวัตกรรม เพาะเลี้ยงกุ้งทะเลคาร์บอนต่ำสู่เกษตรยั่งยืน

โครงการพัฒนาในพื้นที่นำร่อง 10 จังหวัด

8 จังหวัดชายฝั่ง (กุ้งทะเล)
ตราด, จันทบุรี, สมุทรสาคร, ชุมพร, สุราษฎร์ธานี, นครศรีธรรมราช, ตรัง, สงขลา

2 จังหวัดน้ำจืด (กุ้งก้ามกราม)
กาฬสินธุ์, ราชบุรี

นวัตกรรม

การเลี้ยงกุ้งทะเลคาร์บอนต่ำ

ประกอบด้วย

- ระบบโซลาร์เซลล์ สำหรับเครื่องเติมอากาศในบ่อเลี้ยง
- มอเตอร์ไฟฟ้ากระแสตรง ลดการใช้พลังงาน
- ระบบควบคุมเครื่องเติมอากาศอัจฉริยะ ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการเลี้ยง
- ระบบโซลาร์เซลล์ร่วมกับการควบคุมอัจฉริยะ ลดต้นทุนพลังงาน

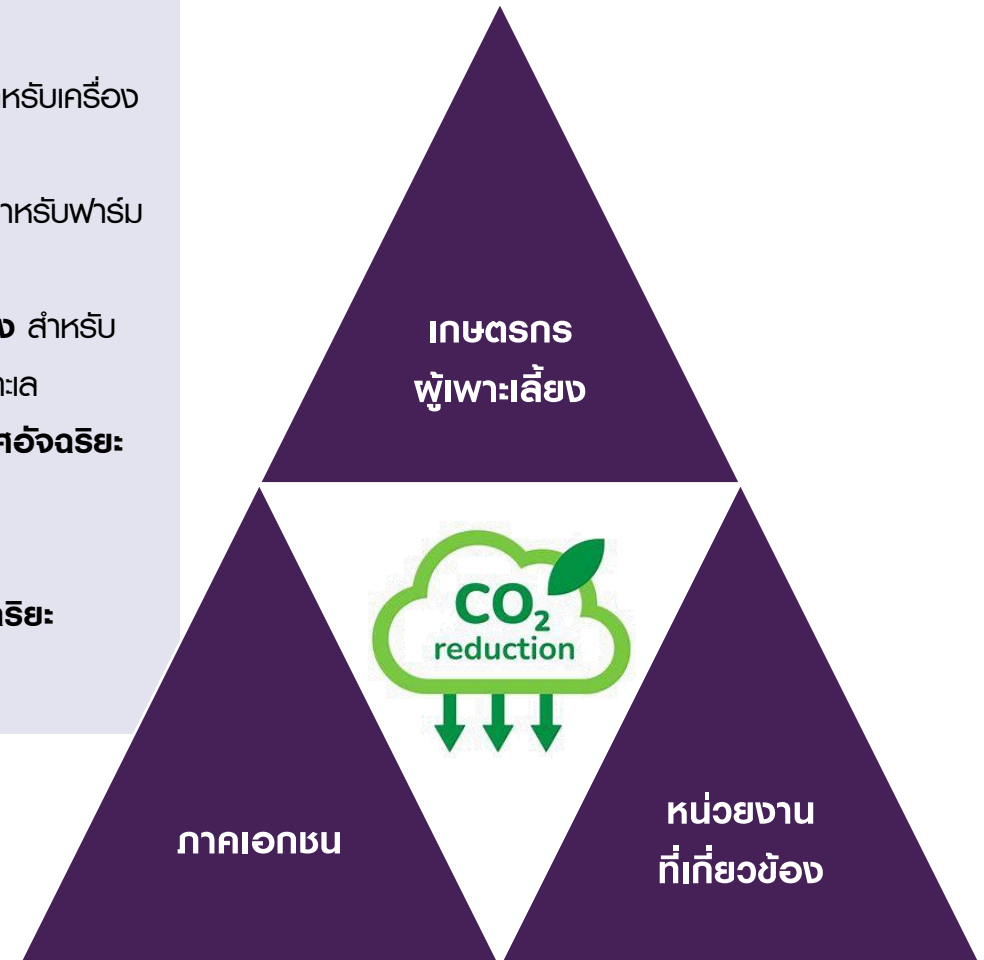
ผลลัพธ์ที่ได้

- ลดต้นทุนพลังงาน ลง **22.4 - 39%**
- เพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงาน ได้ถึง **18 - 30%**
- ลดต้นทุนการเลี้ยงกุ้งทะเล เหลือเพียง **10.1 - 24.3** บาท/กก.
- ลดการปล่อยคาร์บอนไดออกไซด์ ได้สูงสุด **9,433** kCO₂e /รอบการเลี้ยง/บ่อ

ที่มา : กรมประมง

5 รูปแบบการพัฒนา :

1. ระบบโซลาร์เซลล์ขนาดเล็ก สำหรับเครื่องเติมอากาศในบ่อเลี้ยงกุ้งทะเล
2. ระบบโซลาร์เซลล์ขนาดใหญ่ สำหรับฟาร์มเลี้ยงกุ้งทะเล
3. ระบบมอเตอร์ไฟฟ้ากระแสตรง สำหรับเครื่องเติมอากาศในบ่อเลี้ยงกุ้งทะเล
4. ระบบควบคุมเครื่องเติมอากาศอัจฉริยะ ในบ่อเลี้ยงกุ้งทะเล
5. ระบบโซลาร์เซลล์ร่วมกับระบบควบคุมเครื่องเติมอากาศอัจฉริยะ ในบ่อเลี้ยงกุ้งทะเล



ผู้นำตลาดและผู้เล่นระดับโลกอย่าง “ไถยยูเนียน” (TU) เดินหน้าลุยโมเดล “กุ้งคาร์บอนต่ำ” เพื่อยกระดับสัตว์น้ำไทย และสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้าเกษตร เพื่อตอบโจทย์ผู้บริโภคที่หันมาให้ความสำคัญกับประเด็นเรื่องความยั่งยืนมากขึ้น

แนวคิดหลักของ ‘การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำแบบคาร์บอนต่ำ’ คือการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกตลอดห่วงโซ่การผลิตตั้งแต่ต้นทางจนถึงปลายทาง โดยมุ่งเน้นที่การใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพและนวัตกรรมใหม่ ๆ ซึ่งหัวใจสำคัญของการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำแบบคาร์บอนต่ำ มีทั้งการใช้พลังงานสะอาด การพัฒนาสูตรอาหารสัตว์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม รวมไปถึงการจัดการฟาร์มกุ้งอย่างยั่งยืน

- ไทย นับเป็นประเทศแรกของโลกที่ริเริ่มและส่งเสริมการทำ “ฟาร์มกุ้งคาร์บอนต่ำ” หรือ Low Carbon Shrimp อย่างเป็นรูปธรรม ซึ่งถือเป็นโอกาสสำคัญของไทยในฐานะผู้ผลิตและส่งออกกุ้งรายสำคัญของโลก อีกทั้ง ยังเป็นประโยชน์ต่อเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งโดยตรง ทั้งในด้านการลดต้นทุนการเพาะเลี้ยง และการพัฒนาคุณภาพการผลิตกุ้งอย่างยั่งยืน
- มุ่งเน้นการพัฒนาเทคโนโลยีควบคู่ไปกับการนำพลังงานทดแทนมาใช้ในการกระบวนการเลี้ยงกุ้ง ข้อดีคือ 1) ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกได้อย่างมีนัยสำคัญ 2) ลดต้นทุนด้านพลังงานของเกษตรกรลงได้ประมาณ 10%

แหล่งที่มาส่วนใหญ่ของ Carbon footprint ในฟาร์มกุ้ง

การผลิตอาหารกุ้ง

- คัดเลือกแหล่งวัตถุดิบอาหารกุ้งที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม เพื่อลด Carbon footprint จากต้นทางให้ได้มากที่สุด
- ใช้อาหารกุ้งคุณภาพสูงที่ผลิตอย่างยั่งยืน ช่วยให้ใช้อาหารในปริมาณที่ลดลง และรักษาคุณภาพน้ำในบ่อให้เหมาะสม



การบริหารจัดการฟาร์ม

ส่วนใหญ่เกิดจากการใช้ไฟฟ้าเพื่อเติมอากาศในบ่อเลี้ยงกุ้ง

- ส่งเสริมให้เกษตรกรใช้พลังงานทางเลือก เช่น ติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์ เพื่อผลิตไฟฟ้า ซึ่งช่วยลดแทนการใช้ไฟฟ้าในตอนกลางวันได้มากถึง 80%
- พัฒนานวัตกรรมเพื่อให้สามารถใช้พลังงานได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

นอกจากนี้ TU ยังตั้งเป้าจัดหาแหล่งเงินทุนที่เชื่อมโยงกับการดำเนินงานด้านความยั่งยืนให้ได้ 75% ของการจัดหาแหล่งเงินทุนระยะยาวภายในปี 2025 ผ่าน “Blue finance” ที่เชื่อมโยงกับการอนุรักษ์ท้องทะเล

BLUE FINANCE # 1

BLUE FINANCE # 2

(covering sustainable finances issued in 2023-2025 with a target of increasing sustainable finances 75% of TU's long-term financing by 2025)

MOVING TOWARD 75% BLUE FINANCE

SUSTAINABILITY-LINKED

USE OF PROCEED

THAI UNION SUSTAINABILITY-LINKED FINANCING FRAMEWORK

SECOND-PARTY OPINION (SPO) ON SUSTAINABILITY-LINKED FINANCING FRAMEWORK

KPIs/SPTs AND ANNUAL PROGRESS UPDATE

Blue finance คือกลไกทางการเงินที่ส่งเสริมความยั่งยืน (Sustainability Linked Financings) ซึ่งอัตราดอกเบี้ยจะเชื่อมโยงกับเป้าหมายผลการดำเนินงานด้านความยั่งยืน หากทำได้ตามเป้าหมาย ก็จะทำให้ลดอัตราดอกเบี้ยในอัตราที่ลดลง

ข้อดี : ช่วยให้ TU เข้าถึงแหล่งเงินทุนที่กว้างขึ้น และในอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ดีขึ้น และดอกเบี้ยก็มีโอกาสปรับลดลงได้อีก หากทำตามเป้าหมายด้านความยั่งยืนสำเร็จ

เป้าหมายด้านความยั่งยืน



การได้รับการจัดอันดับระดับสูง ในดัชนีความยั่งยืนดาวโจนส์ หรือ DJSI อย่างต่อเนื่อง



การลดปริมาณความเข้มข้นของการปล่อย GHG ให้ได้ตามเป้าหมาย



การซื้อปลาจากเรือประมงที่มีเครื่องหมายตรวจสอบอิเล็กทรอนิกส์ มีความโปร่งใสของ Supply chain ปลาทูน่าทั่วโลก

คู่แข่งสำคัญอย่างเอกวาดอร์ ให้ความสำคัญกับการเลี้ยงกุ้งอย่างยั่งยืนมาก และปฏิบัติตามมาตรฐานที่เข้มงวดในเรื่องคุณภาพ ความปลอดภัย อีกทั้ง ยังนำ Blockchain technology มาใช้เพื่อตรวจสอบการย้อนกลับอีกด้วย

Sustainable shrimp aquaculture in Ecuador



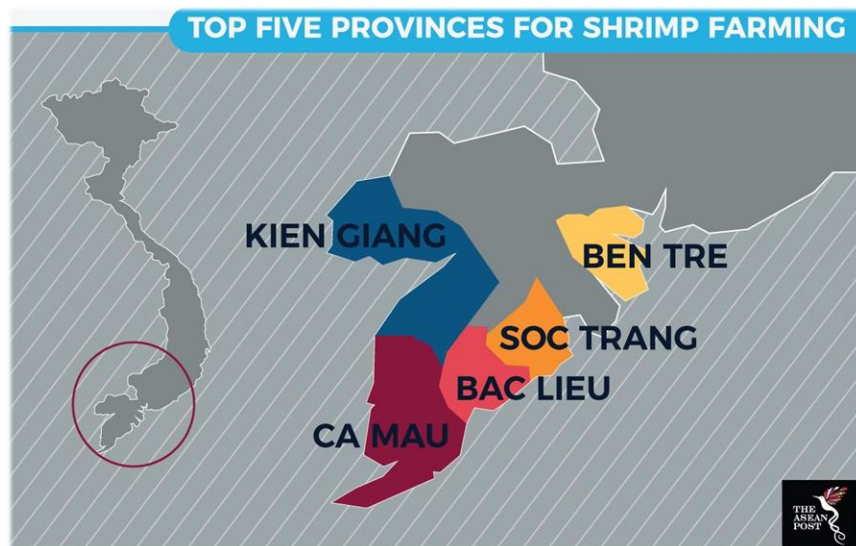
Key facts :

- ปัจจุบันอุตสาหกรรมกุ้งของเอกวาดอร์เป็นเสาหลักของเศรษฐกิจ
- เอกวาดอร์เป็นผู้ส่งออกกุ้งรายใหญ่ที่สุดของโลก โดยส่งออกไปมากกว่า 60 ประเทศ ตลาดส่งออกหลักของเอกวาดอร์ คือ จีน, สหรัฐฯ และยุโรป
- ระบบการผลิตกุ้งของเอกวาดอร์เป็นการเลี้ยงแบบธรรมชาติ ที่เหมาะสมสำหรับการเจริญเติบโตของกุ้งพันธุ์พื้นถิ่น ทำให้ได้กุ้งที่มีคุณภาพเยี่ยม โดดเด่นในเรื่องรสชาติ
- ปริมาณผลผลิตเพิ่มขึ้นอย่างสม่ำเสมอในช่วงกว่า 20 ปีที่ผ่านมา เป็นผลจากการยกระดับกระบวนการผลิต โดยเฉพาะการปรับปรุงทางโภชนาการ พันธุกรรม และการให้อาหารอัตโนมัติ ซึ่งช่วยลดอัตราแลกเนื้อ (FCR) รอบการผลิตใช้เวลาอันน้อยลง โดยไม่กระทบกับความสมดุลของระบบนิเวศ และยังคงรักษาคุณภาพที่ดีของผลผลิตเอาไว้ได้
- อุตสาหกรรมกุ้งเอกวาดอร์มีนวัตกรรมใหม่อย่างต่อเนื่อง และดำเนินโครงการใหม่ ๆ เช่น การเริ่มกลุ่มพันธมิตรด้านการเพาะเลี้ยงกุ้งแบบยั่งยืน (SSP) ได้รับการรับรองมาตรฐาน ASC และ WWF สะท้อนถึงความยั่งยืนในฟาร์มเลี้ยงกุ้ง

อุตสาหกรรมกุ้งเวียดนามกำลังเข้าสู่ยุค Green revolution เพื่อพลิกโฉมสู่ความยั่งยืน โดยให้ความสำคัญกับคุณภาพ ความปลอดภัยของผู้บริโภค และความยั่งยืนในระยะยาว เพื่อผลิตกุ้งที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

Green revolution in Vietnam shrimp industry

การพัฒนาสีเขียวในสามเหลี่ยมปากแม่น้ำโขง ถือเป็นข้อกำหนดเบื้องต้นสำหรับอุตสาหกรรมกุ้งของเวียดนามในการรักษาตำแหน่งในตลาดโลก โดยการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง และการควบคุมโรคอย่างมีประสิทธิภาพ



ยุทธศาสตร์การพัฒนาสีเขียวในอุตสาหกรรมกุ้งของเวียดนาม

- ขยายรูปแบบการทำฟาร์มกุ้งแบบยั่งยืน
 - ปรับปรุงความสามารถในการปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ
 - ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากฟาร์มเลี้ยงกุ้ง
 - มีตัวชี้วัดด้านสิ่งแวดล้อมที่สอดคล้องกับการรับรองมาตรฐานสากล
 - ควบคุมการใช้ยาปฏิชีวนะและสารเคมีในการทำฟาร์มอย่างเคร่งครัด เพื่อให้มั่นใจว่ามีการตรวจสอบย้อนกลับได้อย่างโปร่งใส
 - ส่งเสริมการเลี้ยงกุ้งเชิงนิเวศ การเลี้ยงกุ้งป่า
- จัดการประมงทั้งหมดอย่างมีประสิทธิภาพ
 - ส่งเสริมการเลี้ยงกุ้งแบบ Hi-tech, Probiotic farming ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง ตรวจสอบย้อนกลับได้อย่างโปร่งใส และมีระบบการควบคุมโรคที่ดี
- ยกระดับห่วงโซ่คุณค่าในระบบการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ ส่งเสริม Circular economy
 - ส่งเสริมการใช้เศษผลพลอยได้จากอุตสาหกรรมกุ้ง (เปลือกกุ้ง ตะกอนของเสีย) ให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่ม

อีกหนึ่งคู่แข่งที่น่าจับตาคือ อินโดนีเซีย ซึ่งได้หันมาให้ความสำคัญกับเรื่อง Sustainable shrimp aquaculture อย่างจริงจังมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องการปกป้องและอนุรักษ์พื้นที่ป่าชายเลน (Mangrove area)

Sustainable shrimp aquaculture in Indonesia



- Preserve and restore mangrove ecosystems
- Mangroves are a necessary tool in the reduction of greenhouse gases because they store carbon dioxide—as much as 2 to 4 times that stored by tropical rainforests
- They also serve as a critical buffer between offshore storms and populated areas

ความท้าทายที่ต้องจับตาสำหรับอุตสาหกรรมอาหารทะเลในระยะข้างหน้าคือ ผลกระทบจากภาษีทวีปและ แนวโน้มการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก การแข่งขันจากสินค้านวัตกรรมใหม่ ๆ รวมทั้งแรงกดดันจากกระแส ESG

Key challenges for seafood industry

Economic risks	Innovative risks	ESG risks	
Global economic uncertainty - ภาพรวมการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก ในปีหน้ายังมีแนวโน้มเปราะบางจากปัจจัยเสี่ยงรอบด้านที่รุนแรง รวมทั้งปัญหา Geopolitics ที่คาดว่าจะยังคงยืดเยื้อและขยายวงกว้างมากขึ้น - แม้ว่าอัตราเงินเฟ้อในปีหน้าจะมีแนวโน้มปรับลดลงจากปี 2023 แต่คาดว่าจะยังอยู่ในระดับสูง ซึ่งปัจจัยดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อค่าครองชีพและกำลังซื้อของผู้บริโภค และอาจมีผลให้การใช้สำหรับอาหารทะเลถูกกระทบได้	New alternative protein - ผลิตภัณฑ์อาหารประเภท Plant-based seafood มีแนวโน้มได้รับความนิยมจากผู้บริโภคในตลาดโลกมากขึ้น สะท้อนได้จากการเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็วของผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ รวมทั้งยังมีแบรนด์ต่าง ๆ เข้ามาทำตลาดมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง - ปัจจุบันมีผู้ประกอบการในธุรกิจอาหารเข้ามาพัฒนาและทำตลาดในอาหารกลุ่มนี้มากขึ้น ดังนั้น ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอาหารทะเลจึงจำเป็นต้องเฝ้าระวังและปรับตัวเพื่อรับมือกับการแข่งขันจากสินค้านวัตกรรมใหม่ ๆ เหล่านี้	Sustainable fishing “การทำประมงอย่างยั่งยืน” (Sustainable fishing) ได้กลายเป็นเงื่อนไขสำคัญที่ถูกหยิบยกขึ้นมาเป็นประเด็นในการกีดกันทางการค้าทั่วโลก - ดังนั้น ไทยจึงจำเป็นต้องเร่งยกระดับการจัดการประมงและระบบการผลิตสินค้าประมงของไทยให้ได้มาตรฐานและเป็นที่ยอมรับในระดับสากล ในเรื่องการจัดหาวัตถุดิบที่มาจากการทำประมงที่มีความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม มีผลกระทบต่อระบบนิเวศน้อยที่สุด ก่อให้เกิดความยั่งยืนของทรัพยากรประมง รวมทั้งยังต้องสามารถตรวจสอบย้อนกลับได้อย่างโปร่งใส (Traceability)	Fair labor practice - การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม (Fair labor practice) ไทยถูกกล่าวหาในเรื่องปัญหาการค้ำมนุษย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัญหาการใช้แรงงานต่างด้าวในอุตสาหกรรมประมงอย่างต่อเนื่อง - โดยล่าสุดเมื่อช่วงกลางปี 2023 รัฐบาลสหรัฐฯ ยังคงอันดับการค้ำมนุษย์ของไทยไว้ที่ Tier 2 ซึ่งสะท้อนถึงความพยายามและความคืบหน้าอย่างมีนัยสำคัญในการแก้ปัญหาการค้ำมนุษย์ของรัฐบาลไทย - อย่างไรก็ดี ต้องจับตาการประเมินผลการจัดอันดับประจำปี ซึ่งโดยปกติแล้วจะมีการประกาศในช่วงกลางปี (มิ.ย.-ก.ค.)

Key takeaways : นัยต่อผู้ประกอบการอุตสาหกรรมอาหารทะเลและบทบาทภาครัฐ

ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมอาหารทะเล

- วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารทะเลโดยเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มที่สูงขึ้น โดยต้องให้ความสำคัญกับเรื่องมาตรฐานและคุณภาพ ความปลอดภัย และความยั่งยืน ตลอดจนห่วงโซ่การผลิต พร้อม ๆ ไปด้วยเน้นปรับพอร์ตสินค้าอาหารทะเลไปสู่กลุ่มพรีเมียมและสินค้าเพื่อสุขภาพให้มากขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับ Megatrend โลก ลดอุปสรรคทางการค้าระหว่างประเทศ และหลีกเลี่ยงการแข่งขันด้านราคา (Price war)
- เร่งกระจายตลาดส่งออกให้มีความหลากหลายมากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาอุปสงค์จากตลาดส่งออกดั้งเดิมโดยเฉพาะสหรัฐฯ โดยควรพยายามเจาะฐานผู้บริโภคในตลาดเกิดใหม่ (Emerging markets) ซึ่งยังมีคู่แข่งน้อย
- นำ AI, IoT และเทคโนโลยีที่ทันสมัย เช่น Blockchain เข้ามาปรับใช้ในห่วงโซ่การผลิต ตั้งแต่การจับปลา เพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ แปรรูป ไปจนถึงขนส่งและโลจิสติกส์ เพื่อยกระดับประสิทธิภาพการผลิต ลดต้นทุน และเพิ่มความน่าเชื่อถือจากการพัฒนาระบบตรวจสอบย้อนกลับ
- สร้างพันธมิตรเพื่อวิจัยและพัฒนานวัตกรรมใหม่ ๆ ร่วมกัน (Collaborative innovation) เช่น การเชื่อมโยงผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอาหารทะเลกับผู้พัฒนาเทคโนโลยี หรือกลุ่ม Startup เพื่อช่วยให้สามารถตอบโจทย์ผู้บริโภคและผลิตสินค้าออกสู่ตลาดได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

บทบาทภาครัฐ

- เร่งแก้ปัญหาการค้ามนุษย์และแรงงานผิดกฎหมายในอุตสาหกรรมประมง กำกับดูแลและตรวจแรงงานเชิงรุก เพื่อลดความเสี่ยงจากอุปสรรคทางการค้า และส่งเสริมภาพลักษณ์ของสินค้าไทยในตลาดโลก
- มีระบบติดตาม ตรวจสอบ และควบคุมเรือประมงที่สอดคล้องกับมาตรฐานสากล รวมทั้งมีกฎหมายและบทลงโทษที่เข้มงวด เพื่อให้สามารถแก้ปัญหา IUU ได้อย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ
- เดินหน้าเจรจาทำข้อตกลงการค้าเสรี (FTA) กับคู่ค้าสำคัญ เช่น กลุ่ม EU และจัดทีมพาณิชย์ทำการตลาดเชิงรุกกับผู้ซื้อรายใหญ่ ทั้งในตลาดส่งออกดั้งเดิมและตลาดเกิดใหม่ โดยเฉพาะตลาดที่ผู้บริโภคมีกำลังซื้อสูงและตลาดสินค้าพรีเมียม
- ยกระดับมาตรการ Traceability แบบ end-to-end ของภาครัฐ เพื่อเชื่อมโยงข้อมูลเรือประมง-ท่าเรือ-โรงงาน-ผู้ซื้อ และทำ Product Passport ให้เป็นมาตรฐานกลางของประเทศ ตอบโจทย์เรื่องการตรวจสอบย้อนกลับและความโปร่งใสในการดำเนินธุรกิจของไทย
- ให้ความสำคัญกับการบริหารทรัพยากรประมงอย่างยั่งยืน เพื่อรักษาและฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติทางทะเล

ผู้จัดทำ



โชติกา ชุ่มมี

ผู้จัดการกลุ่มธุรกิจสินค้าเกษตรและอุตสาหกรรมการผลิต

✉ chotika.chummee@scb.co.th

Disclaimer

This document is made by The Siam Commercial Bank Public Company Limited (“SCB”) for the purpose of providing information summary only. Any information and analysis herein are collected and referred from public sources which may include economic information, marketing information or any reliable information prior to the date of this document. SCB makes no representation or warranty as to the accuracy, completeness and up-to-dateness of such information and SCB has no responsibility to verify or to proceed any action to make such information to be accurate, complete, and up-to-date in any respect. The information contained herein is not intended to provide legal, financial or tax advice or any other advice, and it shall not be relied or referred upon proceeding any transaction. In addition, SCB shall not be liable for any damages arising from the use of information contained herein in any respect.



ท่านพึงพอใจต่อบทวิเคราะห์นี้เพียงใด?

ความเห็นของท่าน สำคัญกับเรา

ร่วมตอบแบบสอบถาม 7 ข้อ
เพื่อนำไปพัฒนามาตรวิเคราะห์ของ
SCB EIC ต่อไป

คลิกเพื่อทำ
แบบสอบถาม

SCB EIC | ECONOMIC INTELLIGENCE CENTER



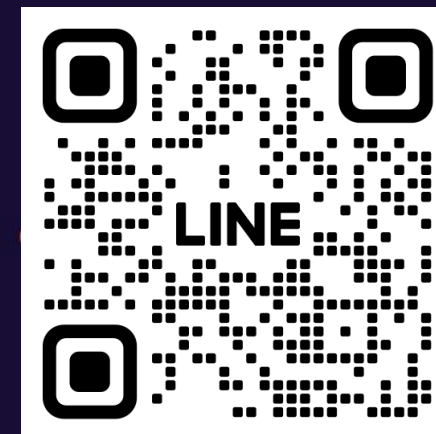
INSIGHTFUL ECONOMIC AND BUSINESS
INTELLIGENCE FOR EFFECTIVE DECISION MAKING

■ WEBSITE

www.scbeic.com

up-to-date with email notification

■ LINE OFFICIAL ACCOUNT



SCB EIC

SCB ♠ EIC