

บทที่ 3

กุ้งกุลาดำ

3.1 การเลี้ยงกุ้งกุลาดำ

การเลี้ยงกุ้งกุลาดำในประเทศไทยนั้นแบ่งได้เป็น 3 ลักษณะคือ การเลี้ยงแบบดั้งเดิมหรือแบบธรรมชาติ (extensive system) การเลี้ยงแบบกึ่งพัฒนา (semi-intensive system) และการเลี้ยงแบบพัฒนา (intensive system) ซึ่งการเลี้ยงแต่ละแบบก็จะมีข้อแตกต่างกันดังแสดงไว้ในตารางที่ 3.1

จะเห็นว่า การเลี้ยงแบบธรรมชาติมีพื้นที่ในการเลี้ยงมากกว่าแบบกึ่งพัฒนาและแบบพัฒนา แต่จากการที่พื้นที่ในการเลี้ยงกุ้งมีราคาแพง ผู้เลี้ยงต้องการผลผลิตสูงและต้องการเลี้ยงกุ้งอย่างเป็นธุรกิจอย่างจริงจัง ผู้เลี้ยงกุ้งกุลาดำจึงหันมาเลี้ยงกุ้งแบบพัฒนากันมากขึ้น โดยมีแหล่งผลิตใหญ่อยู่ในภาคใต้ของไทย

ตารางที่ 3.1 เปรียบเทียบการเลี้ยงกุ้งกุลาดำแบบธรรมชาติ (extensive system) กึ่งพัฒนา (semi-intensive system) และพัฒนา (intensive system)

ข้อเปรียบเทียบ	ลักษณะการเลี้ยง		
	ธรรมชาติ	กึ่งพัฒนา	พัฒนา
1. การใช้พื้นที่ในการเลี้ยง	มาก (25-50 ไร่)	มาก (20-25 ไร่)	มาก (6-10 ไร่)
2. พันธุ์กุ้ง	จากธรรมชาติ มีความหนาแน่น ไม่แน่นอน	จากธรรมชาติ และปล่อยเลี้ยง เสริม 2-10 ตัว/ ตร.ม.	จากโรงเพาะฟัก 15-45 ตัว/ตร.ม.
3. การให้อาหาร	อาหารธรรมชาติ	อาหารธรรมชาติ และอาหารเสริม	อาหารโดยตรง (อาหารเม็ดสำเร็จรูป)/(อาหารสด)

ข้อเปรียบเทียบ	ลักษณะการเลี้ยง		
	ธรรมชาติ	กึ่งพัฒนา	พัฒนา
4. การถ่ายเทน้ำ	10-20%	10-20%	10-50%
5. จำนวนการเลี้ยงต่อปี	1 ครั้ง	1 ครั้ง	1-2 ครั้ง
6. การลงทุน การจัดการระบบงานและแรงงาน	น้อย	น้อย	มาก
7. ผลผลิต (กก./ไร่)	40-100	200-600	1000

3.2 ต้นทุนในการผลิตกุ้งกุลาดำ

แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ

1. ต้นทุนผันแปร ได้แก่ ค่าพันธุ์กุ้ง ค่าอาหาร ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง และหล่อลื่น ค่าไฟฟ้า ค่าแรงงาน ค่าลอกบ่อ ค่าปูนขาว ค่ารักษาและค่าเสียโอกาสของเงินลงทุน
2. ต้นทุนคงที่ ได้แก่ ค่าใช้ที่ดิน ค่าเสื่อมราคา และค่าเสียโอกาสของบ่อและอุปกรณ์ในการเลี้ยง

3.3 สภาพการตลาดของกุ้งกุลาดำ

แบ่งออกได้ 2 ส่วนคือ ตลาดภายในประเทศ ตลาดภายนอกประเทศ โดยตลาดภายในประเทศนั้น แบ่งออกได้ 3 ประเภทคือ

1. ตลาดท้องถิ่น (Local Grower's Market) ตลาดท้องถิ่นมีลักษณะการจัดกระจายอยู่ตามแหล่งผลิตหรือแหล่งจับกุ้ง ซึ่งอยู่ตามหมู่บ้านและตำบลต่าง ๆ แถบชายฝั่งทะเลทั่วไป ตลาดท้องถิ่นไม่ค่อยมีบทบาทต่อการค้ากุ้งในปัจจุบันเท่าใดนัก
2. ตลาดท้องถิ่น หรือตลาดขายส่ง (Assembly Wholesale Market) ตลาดประเภทนี้มักตั้งอยู่ท่าเทียบเรือ หรือบริเวณใกล้ตลาดสดในตัวอำเภอหรือบริเวณเขตเทศบาล พ่อค้าคนกลางในตลาดนี้ ได้แก่ พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นหรือพ่อค้า ขายส่ง แพกุ้ง โรงงานแปรรูป หรือห้องเย็นและพ่อค้าขายปลีก

3. ตลาดปลายทาง (Terminal Market) เป็นตลาดขั้นสุดท้ายที่สินค้าจะถึงผู้บริโภคในประเทศ และส่งไปจำหน่ายยังตลาดต่างประเทศในตลาดซึ่งประกอบด้วย พ่อค้าขายส่ง กรุงเทพฯ แพร่กิ่ง ห้องเย็นและพ่อค้าขายปลีก

3.4 ประเภทของพ่อค้า

แบ่งออกได้ดังนี้

1. พ่อค้ารวบรวมท้องที่หมายถึง พ่อค้าที่ทำหน้าที่รับซื้อกุ้งจากผู้เลี้ยงโดยตรง แล้วขายต่อให้พ่อค้าระดับอื่น ๆ
2. พ่อค้ารวบรวมท้องถื่น หมายถึง พ่อค้าที่รับซื้อกุ้งจากทั้งเกษตรกรและพ่อค้ารวบรวมท้องที่ ตลอดจนตัวแทนและนายหน้าแล้วจำหน่ายต่อไปยังพ่อค้าในตลาดปลายทาง
3. พ่อค้าขายปลีก หมายถึง พ่อค้าที่ทำหน้าที่ขายกุ้งให้แก่ผู้บริโภค โดยตรง
4. แพร่กิ่ง เป็นพ่อค้าคนกลางประเภทที่ทำหน้าที่รวบรวมรับซื้อกุ้งจากชาวประมงหรือผู้เลี้ยงและพ่อค้ารวบรวมท้องที่แล้วนำมาแปรรูปส่งจำหน่ายยังตลาดต่างประเทศ
5. ตัวแทนหรือนายหน้า พ่อค้าประเภทนี้จะทำหน้าที่ติดต่อซื้อขายกุ้งระหว่างชาวประมงผู้เลี้ยงกับพ่อค้าคนกลางในตลาดระดับท้องถื่นและตลาดปลายทาง
6. โรงงานแปรรูปหรือห้องเย็นเป็นผู้รวบรวมรับซื้อกุ้งจากชาวประมง ผู้เลี้ยงและพ่อค้าคนกลาง แล้วส่งจำหน่ายให้แก่พ่อค้าในตลาดปลายทางตลอดจนส่งไปจำหน่ายยังตลาดต่างประเทศ

3.5 ลักษณะการซื้อขาย

ผู้เลี้ยงส่วนใหญ่เหล่านี้จะจำหน่ายกุ้งให้แก่พ่อค้าเร่และพ่อค้าประจำที่เป็นผู้ให้ความช่วยเหลือในด้านเงินทุน โดยพ่อค้าเหล่านี้จะนำพาหะไปรับซื้อกุ้งถึงบ่อกุ้ง ผู้เลี้ยงกุ้งบางรายจะขายกุ้งให้แก่โรงงานห้องเย็นที่มาติดต่อขอซื้อที่ปากบ่อด้วย วิธีการซื้อขายนั้น พ่อค้าจะดูขนาดของตัวกุ้งที่สุ่มมาได้ในแต่ละบ่อว่ามีขนาดที่ตัวต่อกิโลกรัม แล้วจึงตกลงราคาซื้อขายเหมาทั้งบ่อ

3.6 ราคากุ้งกุลาดำ

ปัจจัยที่กำหนดราคากุ้งกุลาดำมีหลาย ๆ ปัจจัยที่สำคัญ ๆ พอสรุปได้ดังนี้คือ

1. ขนาดของกุ้ง
2. ความสดของกุ้ง

3. ฤดูกาล ช่วงที่มีผลผลิตกุ้งกุลาดำออกสู่ตลาดมากกว่าค่ากุ้งก็จะตกลง และราคาจะสูงเมื่อตลาดมีความต้องการกุ้งมาก

3.7 ตลาดต่างประเทศ

การส่งออกกุ้งกุลาดำไปยังตลาดต่างประเทศนั้น โดยส่วนมากส่งออกไปจำหน่ายในรูปกุ้งสดแช่แข็งซึ่งกุ้งที่จะส่งออกนั้น ควรพิจารณาคุณภาพต่าง ๆ ดังนี้

1. คุณภาพทั่วไป คือ ความสดและความสะอาด
2. คุณภาพในด้านแบคทีเรีย ไม่ควรมีเชื้อแบคทีเรียตกค้างในกุ้ง
3. คุณภาพด้านสารตกค้าง กุ้งที่ส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศอาจประสบปัญหาสารพิษตกค้างในเนื้อกุ้ง ซึ่งจะเป็นปัญหาส่งผลกระทบต่อธุรกิจการส่งกุ้งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศอย่างมาก

ส่วนลักษณะกุ้งสดแช่แข็งที่ส่งออกไปจำหน่ายยังตลาดต่างประเทศนั้นแบ่งออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ คือ

1. การแช่แข็งกุ้งรวมกันเป็นก้อน (Block Frozen) โดยใช้อุณหภูมิประมาณ -35° ซ ถึง -40° ซ ในระยะเวลา 6-8 ชม. ซึ่งขนาดน้ำหนักของกุ้งแต่ละ Block จะแตกต่างกันออกไปตามความต้องการของผู้ซื้อและแบ่งออกไปเป็นลักษณะต่าง ๆ คือ
 - 1.1 การแช่แข็งกุ้งทั้งตัวไม่เด็ดหัวหรือปอกเปลือกกุ้ง (whole หรือ Head-on หรือ Shell-on)
 - 1.2 การแช่กุ้งเด็ดหัวมีหลายลักษณะเช่น
 - เด็ดหัวแต่ไม่แกะเปลือก (Headless shell-on)
 - เด็ดหัวแกะเปลือกไม่ไว้หางหรือมีหางและผ่าหลังเอาไส้ออก (Peeled หรือ deveined)
 - เด็ดหัวแกะเปลือกแต่ไม่ผ่าหลังและไม่ไว้หาง (Peeled undeveined)
 - เด็ดหัวแกะเปลือก ผ่าหลังเอาไส้ออกไว้หาง (Peeled and deveined tall on)
 - เด็ดหัวแกะเปลือก ไว้หาง ไม่ผ่าหลัง (Peeled undeveined tall on)
2. การแช่แข็งกุ้งในลักษณะเป็นตัว ๆ หรือชิ้นเดียว (individual Quick Frozen) หรือ IQF) การแช่แข็งกุ้งแบบนี้ใช้อุณหภูมิ -40° ซ เป็นเวลาประมาณ 5-15 นาที ซึ่งกุ้งลักษณะนี้ จะเป็นกุ้งเนื้อ เด็ดหัว ปอกเปลือกและผ่าหลังแล้วพร้อมที่จะให้ผู้ซื้อนำไปทำให้สุกเพื่อบริโภคได้ทันที

ขนาดของกุ้งแช่แข็งที่บรรจุอยู่ในหีบห่อเดียวกันต้องมีขนาดสม่ำเสมอ และมีจำนวนตามที่กำหนดไว้

3.8 ตลาดกุ้งสดแช่แข็งของไทยในต่างประเทศ

แบ่งตามมูลค่าการส่งออกแล้วจะเห็นว่าสามารถแบ่งออกได้ 3 ประเภท ดังนี้คือ

1. ตลาดหลัก หรือตลาดประจำ คือประเทศที่นำเข้ากุ้งสดแช่แข็งจากไทยประจำ และมี ส่วนแบ่งการตลาดสูงได้แก่ ญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกา
2. ตลาดรอง ประเทศที่นำเข้ากุ้งสดแช่แข็งจากไทยมีมูลค่ารองลงมาจากตลาดหลักได้แก่ สิงคโปร์ ชองกง ออสเตรเลีย และ อังกฤษ
3. ตลาดใหม่ เป็นตลาดที่เพิ่งเริ่มนำเข้ากุ้ง แช่แข็งจากไทยได้แก่ แคนาดา และ เนเธอร์แลนด์

ที่มา : การผลิตกุ้งกุลาดำแบบครบวงจร โดยมยุรา ภูริพันธุ์ภิญโญ กองวิเคราะห์โครงการและประเมินผล สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ