



บทที่ 5

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

สรุปผลการวิจัย

ประเทศไทยเป็นประเทศหนึ่งที่มีการส่งออกผลิตภัณฑ์อาหารทะเลเป็นจำนวนมากในแต่ละปีซึ่งถ้าเปรียบเทียบกับในแง่ของรายได้จากการส่งออกผลิตภัณฑ์อาหารทั้งหมดพบว่าผลิตภัณฑ์อาหารทะเลสามารถทำรายได้ให้แก่ประเทศไทยมากที่สุดในการรวมผลิตภัณฑ์อาหารทั้งหมด โดยผลิตภัณฑ์อาหารทะเลเพื่อการส่งออกของไทยส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งและอาหารทะเลกระป๋อง

ผลิตภัณฑ์เนื้อปลาแช่เย็นแช่แข็งนับเป็นผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งอีกชนิดหนึ่งนอกเหนือจากกุ้งและปลาหมึกแช่เย็นแช่แข็งที่มีส่วนทำรายได้ให้กับประเทศจากการส่งออก โดยในปี พ.ศ. 2542 มีมูลค่าการส่งออกถึง 9,043.70 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 5.80 ของมูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์อาหารทะเลทั้งหมดโดยมีมูลค่าการส่งออกมากเป็นอันดับ 3 เมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแช่แข็งประเภทอื่น ซึ่งเนื้อปลาแช่เย็นแช่แข็งเพื่อการส่งออกของไทยโดยส่วนใหญ่เป็นเนื้อปลาแช่แข็งเกือบทั้งหมดเมื่อแบ่งประเภทผลิตภัณฑ์เนื้อปลาแช่แข็งเพื่อการส่งออกของไทยสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ ตามรหัสพิกัดศุลกากร ได้แก่ เนื้อปลาแช่แข็ง (Fish Fillets Frozen) รหัสพิกัดศุลกากรตามระบบฮาร์โมนิซ์ (Harmonized System Code) คือ HS.0304.20 และ เนื้อปลาอื่นๆ(นอกจากเนื้อปลาแช่ทั้งแบบบดและไม่บด)แช่แข็ง(Other Fish Meat (Whether or not Minced) Frozen) รหัสพิกัดศุลกากรตามระบบฮาร์โมนิซ์ คือ HS.0304.90 สำหรับประเทศผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์เนื้อปลาแช่แข็งทั้ง 2 ประเภทของไทยมากที่สุดในปี พ.ศ.2542 คือ ประเทศญี่ปุ่น มีการนำเข้าถึง 5,673 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 63 ของมูลค่าเนื้อปลาแช่แข็งที่ส่งออกทั้งหมดของไทย จากความสำคัญดังกล่าวของตลาดญี่ปุ่นต่อผลิตภัณฑ์เนื้อปลาแช่แข็งส่งออกของไทยจึงได้เลือกตลาดญี่ปุ่นเป็นตลาดหลักที่ใช้ในการศึกษาความสามารถในการแข่งขันของผลิตภัณฑ์เนื้อปลาแช่แข็งของไทยเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่งรวมถึงปัจจัยกำหนดมูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์เนื้อปลาแช่แข็งทั้ง 2 ชนิดของไทยไปยังตลาดญี่ปุ่น

ปุ๋ยกระป๋องนับเป็นผลิตภัณฑ์อาหารทะเลกระป๋องอีกชนิดหนึ่งนอกเหนือจากปลาทูน่ากระป๋อง และกุ้งกระป๋องที่มีส่วนทำรายได้ให้กับประเทศจากการส่งออกแม้จะมีมูลค่าการส่งออกไม่มากนัก โดยในปี พ.ศ.2542 มีมูลค่าการส่งออก 2,460.30 ล้านบาทคิดเป็นเพียงร้อยละ 1.58 ของมูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์อาหารทะเลทั้งหมดและมีมูลค่าการส่งออกมากเป็นอันดับ 3 เมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์อาหารทะเลกระป๋องประเภทอื่นแต่ประเทศไทยก็เป็นประเทศผู้ส่งออกปุ๋ยกระป๋องรายใหญ่ของโลกประเทศหนึ่ง สำหรับประเทศผู้นำเข้าปุ๋ยกระป๋องของไทยที่สำคัญในปี พ.ศ.2542 คือประเทศสหรัฐอเมริกาที่มีการนำเข้าเป็นมูลค่าถึง 1,459.92 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 59 ของมูลค่าปุ๋ยกระป๋องที่ส่งออกทั้งหมดของไทย จากเดิมในปี พ.ศ.2539 ที่มีการนำเข้าจากไทยเพียง 224.28 ล้านบาท ทั้งนี้เป็นผลสืบเนื่องมาจากการย้ายฐานการผลิตปุ๋ยกระป๋องของบริษัทฟิลลิปส์ ฟูดส์ จำกัด ผู้ผลิตปุ๋ยกระป๋องชนิดพาสเจอร์ไรซ์ในสหรัฐอเมริกามายังประเทศไทยเพื่อผลิตและส่งออกปุ๋ยกระป๋องกลับไปยังสหรัฐอเมริกา จากความสำคัญดังกล่าวของตลาดสหรัฐอเมริกาต่อปุ๋ยกระป๋องส่งออกของไทยจึงได้เลือกตลาดสหรัฐอเมริกาเป็นตลาดหลักที่ใช้ในการศึกษาความสามารถในการแข่งขันของปุ๋ยกระป๋องของไทยเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่งรวมถึงปัจจัยที่กำหนดมูลค่าการส่งออกปุ๋ยกระป๋องของไทยไปยังตลาดสหรัฐอเมริกา

5.1. สรุปผลการศึกษาปัจจัยกำหนดการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออก

จากตารางที่ 5-1 สามารถสรุปผลการศึกษาปัจจัยกำหนดมูลค่าการส่งออกโดยใช้แบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ได้ดังนี้

5.1.1. จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์เนื้อปลาแล่แช่แข็งของไทยโดยใช้แบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่พบว่า ในช่วงปี พ.ศ.2534-2540 มูลค่าการส่งออกเนื้อปลาแล่แช่แข็งของไทยมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นเนื่องมาจากผลของการกระจายตลาดที่ดีเป็นสำคัญ เพราะตลาดส่งออกเนื้อปลาแล่แช่แข็งของไทยมีอัตราการขยายตัวของความต้องการสูงกว่าอัตราการขยายตัวของตลาดโลก และในช่วงหลังจากการลดค่าเงินบาทในปีพ.ศ.2540 มูลค่าการส่งออกเนื้อปลาแล่แช่แข็งของไทยในปี พ.ศ.2541 เพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ.2540 เนื่องมาจากความสามารถในการแข่งขันที่แท้จริงเพิ่มขึ้นซึ่งเป็นผลมาจากการที่ประเทศไทยมีส่วนแบ่งการตลาดในตลาดโลกสูงขึ้นเป็นสำคัญ

ตารางที่ 5-1 สรุปปัจจัยกำหนดการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกเนื้อปลาแช่แข็งและปูกระป๋องของไทย
ในช่วงปี พ.ศ.2534-2540 และ ปี พ.ศ.2540-2541

ช่วงเวลาทำการ การเปรียบเทียบ	การเปลี่ยนแปลง มูลค่าการส่งออก (ล้านบาท)	ผลจากการขยาย ตัวของตลาดโลก (ล้านบาท)	ผลจากการ กระจายตลาด (ล้านบาท)	ผลจากการแข่ง ขันที่แท้จริง (ล้านบาท)	ผลจากทิศทาง การเข้าสู่ตลาด (ล้านบาท)
เนื้อปลาแช่แข็ง					
พ.ศ.2534 ถึง 2540	966.39	361.92	2,413.83	-1,099.77	-709.60
พ.ศ.2540 ถึง 2541	161.76	-81.54	-375.62	3,858.15	-3,239.23
เนื้อปลาอื่นๆแช่แข็ง					
พ.ศ.2534 ถึง 2540	333.37	3,223.50	-461.48	-1,557.30	-871.34
พ.ศ.2540 ถึง 2541	-133.02	1,287.84	1,355.55	-269.66	-2,506.74
ปูกระป๋อง					
พ.ศ.2534 ถึง 2540	252.64	-87.49	96.24	293.06	-49.18
พ.ศ.2540 ถึง 2541	972.93	96.86	-314.43	1,596.49	-406.00

ที่มา จากตารางที่ 4-1 , 4-2 และ 4-3

5.1.2. จากการศึกษาปัจจัยที่ผลต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกเนื้อปลาอื่นๆนอกเหนือจากเนื้อปลาแช่แข็งของไทยโดยใช้แบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่พบว่า ในช่วงปี พ.ศ.2534-2540 มูลค่าการส่งออกเนื้อปลาแช่แข็งของไทยมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นเนื่องมาจากผลของการขยายตัวของความต้องการของตลาดโลกเป็นสำคัญ แต่ในช่วงหลังจากการลดค่าเงินบาทในปีพ.ศ.2540 มูลค่าการส่งออกในปี พ.ศ.2541 น่าจะเพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ.2540 แต่กลับลดลงโดยมีสาเหตุเนื่องมาจากการส่งเสริมการส่งออกกระทำผิดทิศทางคือมีการลดการส่งออกไปยังตลาดที่มีการขยายตัวของการนำเข้าได้แก่ตลาดญี่ปุ่นและมาเลเซีย

5.1.3. จากการศึกษาปัจจัยที่ผลต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกปูกระป๋องของไทยโดยใช้แบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่พบว่า ในช่วงปี พ.ศ.2534-2540 มูลค่าการส่งออกปูกระป๋องของไทยมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นเนื่องมาจากผลจากความสามารถในการแข่งขันที่แท้จริงเพิ่มขึ้นเป็นสำคัญ และเช่นเดียวกันในช่วงหลังจากการลดค่าเงินบาทในปี พ.ศ.2540 มูลค่าการส่งออกปูกระป๋องของไทยในปี พ.ศ.2541 เพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ.2540 เนื่องมาจากความสามารถในการแข่งขันที่แท้จริงเพิ่มขึ้นซึ่งเป็นผลมาจากการที่ประเทศไทยมีส่วนแบ่งการตลาดในตลาดโลกสูงขึ้นเป็นสำคัญ

5.2. สรุปผลการศึกษาพฤติกรรมกรรมการนำเข้าของประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญของไทย

5.2.1. จากการศึกษาพฤติกรรมกรรมการนำเข้าเนื้อปลาแล้แซ่แข็งของญี่ปุ่นในช่วงปี พ.ศ.2534-2539 พบว่าทั้งปริมาณและมูลค่าการนำเข้าต่อหัวมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นเช่นเดียวกับรายได้ต่อหัว(ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติต่อหัว) จนกระทั่งในปี พ.ศ.2540 ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติต่อหัวเริ่มมีแนวโน้มลดลงและในปีนี้อะไรที่ปริมาณและมูลค่าการนำเข้าเนื้อปลาแล้แซ่แข็งต่อหัวลดลงหลังจากที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นมาโดยตลอดนับตั้งแต่ปี พ.ศ.2534 เป็นต้นมา แต่ในปีถัดมาทั้งปริมาณและมูลค่าการนำเข้าก็กลับเพิ่มขึ้นแม้ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติต่อหัวจะลดลงก็ตาม จึงกล่าวได้ว่าทั้งปริมาณและมูลค่าการนำเข้าต่อหัวมีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงเหมือนกับแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติต่อหัวในช่วงปี พ.ศ.2534-2541

5.2.2. จากการศึกษาพฤติกรรมกรรมการนำเข้าเนื้อปลาอื่นๆ(นอกเหนือจากเนื้อปลาแล้)แซ่แข็งของญี่ปุ่นในช่วงปี พ.ศ.2534-2542 พบว่าปริมาณการนำเข้าเนื้อปลาอื่นๆ(นอกเหนือจากเนื้อปลาแล้)แซ่แข็งต่อหัวของญี่ปุ่นมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นแต่มูลค่าการนำเข้าต่อหัวกลับมีแนวโน้มลดลง ทั้งนี้เป็นผลสืบเนื่องมาจากราคาเนื้อปลาอื่นๆ(นอกเหนือจากเนื้อปลาแล้)แซ่แข็งที่นำเข้ามีแนวโน้มลดลงโดยเฉพาะในช่วงปี พ.ศ.2535-2536 ทำให้มูลค่าการนำเข้าต่อหัวของญี่ปุ่นลดลงทั้งๆที่ปริมาณการนำเข้าเนื้อปลาอื่นๆ(นอกเหนือจากเนื้อปลาแล้)แซ่แข็งต่อหัวของญี่ปุ่นเพิ่มขึ้น แต่หลังจากปี พ.ศ.2536 ปริมาณและมูลค่าการนำเข้าเนื้อปลาอื่นๆ(นอกเหนือจากเนื้อปลาแล้)แซ่แข็งมีแนวโน้มไปในทิศทางเดียวกัน อย่างไรก็ตามไม่พบว่ารายได้ต่อหัว(ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติต่อหัว)ของคนญี่ปุ่นมีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงเหมือนกับแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงปริมาณและมูลค่าการนำเข้าเนื้อปลาอื่นๆ(นอกเหนือจากเนื้อปลาแล้)แซ่แข็งต่อหัว

5.2.3. จากการศึกษาพฤติกรรมกรรมการนำเข้าปุ๋ยกระป๋องของสหรัฐอเมริกาในช่วงปี พ.ศ.2534-2542 พบว่าระดับรายได้ต่อหัว(ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติต่อหัว)ของสหรัฐอเมริกาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงปี พ.ศ.2534-2541 ก่อนที่จะลดลงเล็กน้อยในปี พ.ศ.2542 และถึงแม้ว่าปริมาณและมูลค่าการนำเข้าปุ๋ยกระป๋องต่อหัวของสหรัฐอเมริกาจะเพิ่มขึ้นลดลงบ้างในบางปีแต่ก็ไม่มากนักแต่โดยรวมแล้วปริมาณและมูลค่าการนำเข้าปุ๋ยกระป๋องต่อหัวของสหรัฐอเมริกามีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน โดยเฉพาะในช่วงหลังจากปี พ.ศ.2539 เป็นต้นมา

5.3.สรุปผลการศึกษาความสามารถในการแข่งขันทางด้านราคาของไทยในตลาดที่สำคัญ

5.3.1. จากตารางที่ 5-2 พบว่าในตลาดญี่ปุ่นเนื้อปลาแล้แซแข็งทุกชนิด(0304.20)ของไทยมีความสามารถในการแข่งขันด้านราคาเมื่อเทียบกับคู่แข่งในช่วงปี พ.ศ.2534-2542 แต่แนวโน้มความสามารถในการแข่งขันด้านราคามีแนวโน้มลดลงเมื่อเปรียบเทียบระหว่างช่วงปี พ.ศ.2534-2540 ซึ่งเป็นช่วงก่อนที่ประเทศไทยจะลดค่าเงินบาทกับช่วงหลังจากที่ประเทศไทยลดค่าเงินบาทคือช่วงปี พ.ศ.2541-2542 และยังพบว่าเนื้อปลาแล้แซแข็งในรหัส HS.0304.20-010 ของไทยไม่มีความสามารถในการแข่งขันด้านราคาเมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่งและความสามารถในการแข่งขันด้านราคามีแนวโน้มเพิ่มขึ้น และจากการศึกษาเนื้อปลาแล้แซแข็งในรหัส HS.0304.20-099 ของไทยพบว่ามีความสามารถในการแข่งขันด้านราคาเมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่งแต่ความสามารถในการแข่งขันด้านราคามีแนวโน้มลดลง สำหรับค่าเฉลี่ยของดัชนีความสามารถในการแข่งขันด้านราคาของประเทศคู่แข่งของไทยในช่วงปี พ.ศ.2534-2540 , 2541-2542 และ 2534-2542 สามารถดูได้จากตารางที่ 5-2

ตารางที่ 5-2 ค่าเฉลี่ยดัชนีความสามารถในการแข่งขันด้านราคาของประเทศผู้ส่งออกเนื้อปลาแล้แซแข็งที่สำคัญ
มายังประเทศญี่ปุ่นในช่วงปี พ.ศ.2534-2540 , 2541-2542 และ 2534-2542

0304.20				0304.20-010				0304.20-099			
ประเทศ	34-40	41-42	34-42	ประเทศ	34-40	41-42	34-42	ประเทศ	34-40	41-42	34-42
1.ชิลี	0.88	0.64	0.83	1.จีน	1.11	0.93	1.07	1.ชิลี	0.79	0.66	0.76
2.จีน	1.43	1.43	1.43	2.ไทย	0.63	0.74	0.65	2.จีน	1.15	1.31	1.18
3.นอร์เวย์	1.49	0.96	1.37	3.นอร์เวย์	1.83	1.13	1.67	3.นอร์เวย์	0.39	0.46	0.41
4.สเปน	0.25	0.29	0.26	4.อาร์เจนติน่า	0.97	0.97	0.97	4.นิวซีแลนด์	1.67	1.89	1.72
5.ไทย	1.54	1.34	1.50	5.รัสเซีย	1.33	2.67	1.63	5.ไทย	1.30	1.08	1.25
6.เกาหลีใต้	0.72	0.61	0.69	6.ไอร์แลนด์	1.40	0.99	1.31	6.เวียดนาม	1.27	1.19	1.25
7.นิวซีแลนด์	1.81	1.99	1.85	7.ไอซ์แลนด์	1.43	1.89	1.53	7.แทนซาเนีย	1.60	1.32	1.52
8.อาร์เจนติน่า	1.59	1.34	1.54	8.เกาหลีใต้	0.72	1.02	0.79	8.อาร์เจนติน่า	1.60	1.13	1.49
9.เวียดนาม	1.40	1.31	1.38	9.สหรัฐอเมริกา	1.02	0.59	0.92	9.อุกันดา	1.40	1.33	1.38
10.แทนซาเนีย	1.77	1.44	1.68	10.นิวซีแลนด์	0.81	0.82	0.89	10.ไต้หวัน	0.43	0.44	0.43

ที่มา : คำนวณจากตารางที่ 4-4 , 4-5 และ 4-6

5.3.2. จากตารางที่ 5-3 พบว่าในตลาดญี่ปุ่นเนื้อปลาอื่นๆ(นอกเหนือจากเนื้อปลาแล้)แช่แข็งทุกชนิด(0304.90)ของไทยมีความสามารถในการแข่งขันด้านราคาเมื่อเทียบกับคู่แข่งในช่วงปี พ.ศ.2534-2542 และความสามารถในการแข่งขันด้านราคามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบระหว่างช่วงปี พ.ศ. 2534-2540 ซึ่งเป็นช่วงก่อนที่ประเทศไทยจะลดค่าเงินบาทกับช่วงหลังจากที่ประเทศไทยลดค่าเงินบาทคือช่วงปี พ.ศ.2541-2542 และยังพบว่าเนื้อปลาอื่นๆ(นอกเหนือจากเนื้อปลาแล้)แช่แข็งในรหัส HS. 0304.90-095 ของไทยไม่มีความสามารถในการแข่งขันด้านราคาเมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่งและความสามารถในการแข่งขันด้านราคามีแนวโน้มลดลง และจากการศึกษาเนื้อปลาอื่นๆ(นอกเหนือจากเนื้อปลาแล้)แช่แข็งในรหัส HS.0304.90-099 ของไทยพบว่ามีความสามารถในการแข่งขันด้านราคาเมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่งและความสามารถในการแข่งขันด้านราคามีแนวโน้มเพิ่มขึ้น สำหรับค่าเฉลี่ยของดัชนีความสามารถในการแข่งขันด้านราคาของประเทศคู่แข่งของไทยในช่วงปี พ.ศ.2534-2540 , 2541-2542 และ 2534-2542 สามารถดูได้จากตารางที่ 5-3

ตารางที่ 5-3 ค่าเฉลี่ยดัชนีความสามารถในการแข่งขันด้านราคาของประเทศผู้ส่งออกเนื้อปลาอื่นๆแช่แข็งที่สำคัญ
มายังประเทศญี่ปุ่นในช่วงปี พ.ศ.2534-2540 , 2541-2542 และ 2534-2542

0304.90				0304.90-095				0304.90-099			
ประเทศ	34-40	41-42	34-42	ประเทศ	34-40	41-42	34-42	ประเทศ	34-40	41-42	34-42
1.สหรัฐอเมริกา	1.16	1.10	1.15	1.ไทย	0.96	0.92	0.95	1.ไทย	1.29	1.45	1.33
2.ไทย	1.07	1.23	1.10	2.อินเดีย	1.15	1.12	1.14	2.อาร์เจนตินา	1.48	1.39	1.46
3.อาร์เจนตินา	1.16	1.11	1.15	3.อินโดนีเซีย	0.94	1.37	1.15	3.จีน	0.80	0.58	0.75
4.จีน	0.74	0.65	0.72	4.พม่า	1.18	1.12	1.16	4.เกาหลีใต้	0.45	0.44	0.45
5.รัสเซีย	1.11	0.82	1.05	5.เวียดนาม	1.56	0.86	1.40	5.ชิลี	1.23	1.13	1.21
6.เกาหลีใต้	0.52	0.91	0.60	6.จีน	0.99	0.90	0.97	6.เวียดนาม	1.24	0.74	1.13
7.ชิลี	1.46	0.58	1.26	7.มาเลเซีย	1.25	1.04	1.20	7.เปรู	1.16	0.91	1.10
8.อินเดีย	1.33	1.47	1.37	8.สิงคโปร์	0.83	1.24	1.11	8.นอร์เวย์	0.48	0.49	0.48
9.เวียดนาม	1.18	0.67	1.07	9.ฮ่องกง	0.99	0.77	0.96	9.สหรัฐอเมริกา	1.58	1.43	1.55
10.เปรู	1.04	0.78	0.99	-	-	-	-	-	-	-	-

ที่มา : คำนวณจากตารางที่ 4-7 , 4-8 และ 4-9

5.3.3. จากตารางที่ 5-4 พบว่าในตลาดสหรัฐอเมริกาปูกระป๋องของไทยมีความสามารถในการแข่งขันด้านราคาเมื่อเทียบกับคู่แข่งในช่วงปี พ.ศ.2534-2542 แต่แนวโน้มความสามารถในการแข่งขันด้านราคามีแนวโน้มลดลงจนไม่มีความสามารถในการแข่งขันด้านราคาเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในช่วงปี พ.ศ.2534-2540 ซึ่งเป็นช่วงก่อนที่ประเทศไทยจะลดค่าเงินบาทกับช่วงหลังจากที่ประเทศไทยลดค่าเงินบาทคือช่วงปี พ.ศ.2541-2542 และเช่นเดียวกันเมื่อทำการศึกษาลิขิตภัณฑ์ปูกระป๋องในรหัส HS. 160510-2040 ซึ่งส่วนใหญ่เป็นปูกระป๋องที่ผลิตจากปูม้า (Swimming Crab) พบว่าประเทศไทยมีความสามารถในการแข่งขันด้านราคาเมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่งในช่วงปี พ.ศ.2534-2540 แต่ความสามารถในการแข่งขันด้านราคามีแนวโน้มลดลงจนไม่มีความสามารถในการแข่งขันด้านราคาเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในช่วงปี พ.ศ.2540-2542

ตารางที่ 5-4 ค่าเฉลี่ยดัชนีความสามารถในการแข่งขันด้านราคาของประเทศผู้ส่งออกปูกระป๋องที่สำคัญมายังประเทศสหรัฐอเมริกาในช่วงปี พ.ศ.2534-2540 , 2541-2542 และ 2534-2542

1605.10				1605.10-2040			
ประเทศ	34-40	40-42	34-42	ประเทศ	34-40	40-42	34-42
1.แคนาดา	0.67	0.92	0.73	1.อินโดนีเซีย	1.11	1.25	1.14
2.อินโดนีเซีย	1.54	1.15	1.45	2.ไทย	1.25	0.91	1.17
3.ไทย	1.71	0.97	1.55	3.เม็กซิโก	0.55	0.87	0.62
4.เม็กซิโก	0.79	0.85	0.80	4.ฟิลิปปินส์	1.27	0.70	0.70
5.เวเนซุเอล่า	0.73	0.85	0.76	5.เวเนซุเอล่า	0.50	0.75	0.56
6.ฟิลิปปินส์	1.77	0.71	1.54	6.มาเลเซีย	1.18	1.83	1.33
7.เกาหลีใต้	1.17	1.55	1.26	7.เอกวาดอร์	0.74	0.72	0.74
8.มาเลเซีย	1.59	1.82	1.64	8.เวียดนาม	2.21	0.93	1.57
9.จีน	1.57	1.48	1.55	9.ชิลี	0.78	0.88	0.81
10.ชิลี	0.97	0.90	0.95	10.แคนาดา	0.74	0.82	0.76

ที่มา : คำนวณจากตารางที่ 4-10 และ 4-11

5.4. สรุปผลการศึกษาการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกของไทยในตลาดที่สำคัญ

5.4.1. อัตราการขยายตัวของมูลค่าเนื้อปลาแล้แซแข็งที่ญี่ปุ่นนำเข้าจากประเทศไทยโดยเฉลี่ยเพิ่มขึ้นมีสาเหตุมาจากการที่ทั้งปริมาณและราคาเนื้อปลาแล้แซแข็งมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยเพิ่มขึ้น ขณะที่อัตราการขยายตัวของมูลค่าเนื้อปลาแล้แซแข็งในรหัส H.S.0304.20-010 ของประเทศไทยโดยเฉลี่ยที่เพิ่มขึ้นเนื่องมาจากปริมาณมีอัตราการขยายตัวโดยเฉลี่ยเพิ่มขึ้นเพียงอย่างเดียว ส่วนอัตราการขยายตัวของมูลค่าเนื้อปลาแล้แซแข็งในรหัส H.S.0304.20-099 ของประเทศไทยในตลาดญี่ปุ่นโดยเฉลี่ยมีอัตราเพิ่มขึ้นเนื่องมาจากการที่ทั้งปริมาณและราคามีอัตราการขยายตัวโดยเฉลี่ยเพิ่มขึ้น

5.4.2. อัตราการขยายตัวของมูลค่าเนื้อปลาอื่นๆ(นอกเหนือจากเนื้อปลาแล้แซแข็งที่ญี่ปุ่นนำเข้าจากประเทศไทยโดยเฉลี่ยในช่วงปี พ.ศ.2534-2542 ลดลงมีสาเหตุมาจากอัตราการขยายตัวของราคาโดยเฉลี่ยลดลง สำหรับอัตราการขยายตัวของมูลค่าเนื้อปลาอื่นๆ(นอกเหนือจากเนื้อปลาแล้แซแข็งในรหัส H.S.0304.90-095 ที่ญี่ปุ่นนำเข้าจากประเทศไทยโดยเฉลี่ยในช่วงปี พ.ศ.2534-2542 ลดลงเป็นผลมาจากราคาซึ่งมีอัตราการขยายตัวโดยเฉลี่ยลดลง ส่วนอัตราการขยายตัวของมูลค่าเนื้อปลาอื่นๆ(นอกเหนือจากเนื้อปลาแล้แซแข็งในรหัส H.S.0304.90-099 ที่ญี่ปุ่นนำเข้าจากประเทศไทยโดยเฉลี่ยในช่วงปี พ.ศ. 2534-2542 เพิ่มขึ้นเป็นผลมาจากปริมาณซึ่งมีอัตราการขยายตัวโดยเฉลี่ยเพิ่มขึ้น

5.4.3. อัตราการขยายตัวของมูลค่าปูกระป๋องที่สหรัฐอเมริกานำเข้าจากประเทศต่างๆรวมถึงประเทศไทยโดยเฉลี่ยเพิ่มสูงขึ้นทุกประเทศในช่วงปี พ.ศ.2534-2542 และการเพิ่มขึ้นดังกล่าวเป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของอัตราการขยายตัวโดยเฉลี่ยของทั้งปริมาณและราคาปูกระป๋องที่เพิ่มขึ้นเหมือนกันทุกประเทศ

5.5. สรุปผลการประมาณค่าแบบจำลองมูลค่าการส่งออก

5.5.1. จากตารางที่ 5-3 ผลการประมาณค่าแบบจำลองมูลค่าการส่งออกเนื้อปลาแล่แช่แข็งของไทยไปยังตลาดญี่ปุ่นในช่วงไตรมาสแรกของปี พ.ศ.2534 ถึงไตรมาสสุดท้ายของปี พ.ศ.2540 พบว่าตัวแปรราคา ปริมาณปลาที่นำมาจำหน่าย ณ ท่าขึ้นปลาทั่วประเทศ อัตราแลกเปลี่ยน(บาทต่อเยน) มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับมูลค่าการส่งออกเนื้อปลาแล่แช่แข็งของไทยในตลาดญี่ปุ่น ส่วนผลการประมาณค่าแบบจำลองมูลค่าการส่งออกเนื้อปลาแล่แช่แข็งของไทยไปยังตลาดญี่ปุ่นในช่วงเดือนกรกฎาคม พ.ศ.2540 ถึงเดือนธันวาคม พ.ศ.2542 พบว่าตัวแปรราคา อัตราแลกเปลี่ยน(บาทต่อเยน) มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับมูลค่าการส่งออก ส่วนระดับความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงข้ามกับมูลค่าการส่งออกเนื้อปลาแล่แช่แข็งของไทยในตลาดญี่ปุ่น

5.5.2. ผลการประมาณค่าแบบจำลองมูลค่าการส่งออกเนื้อปลาอื่นๆ(นอกเหนือจากเนื้อปลาแล่)แช่แข็งของไทยไปยังตลาดญี่ปุ่นในช่วงไตรมาสแรกของปี พ.ศ.2534 ถึงไตรมาสสุดท้ายของปี พ.ศ.2540 พบว่าตัวแปรราคา ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติของญี่ปุ่น(ล้านเยน) อัตราแลกเปลี่ยน(บาทต่อเยน) มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับมูลค่าการส่งออกเนื้อปลาอื่นๆ(นอกเหนือจากเนื้อปลาแล่)แช่แข็งของไทยในตลาดญี่ปุ่น ส่วนผลการประมาณค่าแบบจำลองมูลค่าการส่งออกเนื้อปลาอื่นๆ(นอกเหนือจากเนื้อปลาแล่)แช่แข็งของไทยไปยังตลาดญี่ปุ่นในช่วงเดือนกรกฎาคม พ.ศ.2540 ถึงเดือนธันวาคม พ.ศ.2542 พบว่าตัวแปรราคาในเดือนที่ผ่านมา อัตราแลกเปลี่ยนในเดือนที่ผ่านมา(บาทต่อเยน) มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับมูลค่าการส่งออก ส่วนระดับความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงข้ามกับมูลค่าการส่งออกเนื้อปลาอื่นๆ(นอกเหนือจากเนื้อปลาแล่)แช่แข็งของไทยในตลาดญี่ปุ่น

5.5.3. ผลการประมาณค่าแบบจำลองมูลค่าการส่งออกปูกระป๋องของไทยไปยังตลาดสหรัฐอเมริกาในช่วงไตรมาสแรกของปี พ.ศ.2534 ถึงไตรมาสสุดท้ายของปี พ.ศ.2540 พบว่ามีเพียงตัวแปรอัตราแลกเปลี่ยน(บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ) ที่มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับมูลค่าการส่งออกปูกระป๋องของไทยในตลาดสหรัฐอเมริกา ส่วนผลการประมาณค่าแบบจำลองมูลค่าการส่งออกปูกระป๋องของไทยไปยังตลาดสหรัฐอเมริกาในช่วงเดือนกรกฎาคม พ.ศ.2540 ถึงเดือนธันวาคม พ.ศ.2542 พบว่าตัวแปรราคา อัตราแลกเปลี่ยนในเดือนที่ผ่านมา(บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ) มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับมูลค่าการส่งออก ส่วนระดับความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงข้ามกับมูลค่าการส่งออกปูกระป๋องของไทยในตลาดสหรัฐอเมริกา

ตารางที่ 5-5 สรุปผลการประมาณค่าแบบจำลองมูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์เนื้อปลาแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่นและปูกระป๋องในตลาดสหรัฐอเมริกา

ช่วงระยะเวลา	เนื้อปลาลดแช่แข็ง
พ.ศ.2534-2540 (รายไตรมาส)	1) $V_t^f = -589E+08 + 1338704 P_f^f + 678.071 F_f^f + 1.41E+09 E_t^{B/\text{¥}} + 0.199 AR(1)$ (-6.676)* (7.197)* (2.598)* (5.637)* (0.926)* $\bar{R}^2 = 0.868$ D-W Stat = 1.952 F-Stat = 43.954
พ.ศ.2540-2542 (ก.ค.-ธ.ค.)	2) $V_t^f = 1.41E+08 + 381646.8 P_f^f + 6.26E+08 E_t^{B/\text{¥}} - 25349163 R_t^{B/\text{¥}}$ (-2.296)* (3.814)* (4.055)* (-2.209)* $\bar{R}^2 = 0.425$ D-W Stat = 1.715 F-Stat = 8.158
ช่วงระยะเวลา	เนื้อปลาอื่นๆ(นอกเหนือจากเนื้อปลาลดแช่แข็ง)
พ.ศ.2534-2540 (รายไตรมาส)	4) $V_t^0 = -2.78E+09 + 4175082 P_f^0 + 8993.041 Y_f^0 + 5.45E+09 E_t^{B/\text{¥}}$ (-6.260)* (8.529)* (2.823)* (5.245)* $\bar{R}^2 = 0.751$ D-W Stat = 0.1843 F-Stat = 28.160
พ.ศ.2540-2542 (ก.ค.-ธ.ค.)	5) $V_t^0 = -2.64E+08 + 1526896 P_{t-1}^0 + 9.95E+08 E_{t-1}^{B/\text{¥}} - 56320271 R_t^{B/\text{¥}} + 0.535 AR(1)$ (-1.108) (2.248)* (1.874) (-2.186)* (2.935)* $\bar{R}^2 = 0.422$ D-W Stat = 1.634 F-Stat = 5.925
ช่วงระยะเวลา	ปูกระป๋อง
พ.ศ.2534-2540 (รายไตรมาส)	7) $V_t^C = -2.09E+08 + 10430518 E_t^{B/\text{\$}}$ --- (5) (-13.025)* (17.095)* $\bar{R}^2 = 0.915$ D-W Stat = 2.299 F-Stat = 292.217
พ.ศ.2540-2542 (ก.ค.-ธ.ค.)	8) $V_t^C = -24.3E+08 + 11626427 P_t^C + 7047647 E_{t-1}^{B/\text{\$}} - 40622101 R_{t-1}^{B/\text{\$}}$ (-3.235) (2.432) (4.947) (-4.189) $\bar{R}^2 = 0.537$ D-W Stat = 1.751 F-Stat = 11.812

หมายเหตุ : * คือ ค่า t-Statistics ที่มีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่น 5%

ข้อเสนอแนะ

1. จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อจากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์เนื้อปลาแช่แข็งและปฏิกิริยาของไทยโดยใช้แบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่พบว่าผลจากทิศทางการเข้าสู่ตลาดทำให้มูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์เนื้อปลาแช่แข็งและปฏิกิริยาของไทยลดลงแสดงให้เห็นถึงการส่งเสริมการส่งออกที่ผิดทิศทางกล่าวคือมีการขยายการส่งออกไปยังตลาดที่หดตัวหรือลดการส่งออกไปยังตลาดที่ขยายตัว แนวทางในการแก้ไขปัญหาคือรัฐบาลโดยกรมส่งเสริมการส่งออกจะต้องเข้ามาช่วยเหลือในเรื่องของการให้คำแนะนำและให้ข้อมูลด้านการตลาดพร้อมกับส่งเสริมการส่งออกไปยังตลาดที่คาดว่าจะมีอัตราการขยายตัวสูงขึ้นก็จะสามารถช่วยเพิ่มมูลค่าการส่งออกได้ แต่ปัญหาคือปัจจุบันบริการข้อมูลของกรมส่งเสริมการส่งออกเกี่ยวกับตลาดส่งออกหลักรวมถึงตลาดใหม่ที่มีแนวโน้มดีสำหรับผลิตภัณฑ์เนื้อปลาแช่แข็งและปฏิกิริยาของไทยยังมีอยู่น้อยเนื่องจากมีข้อจำกัดที่องค์การรัฐยังไม่มีความคล่องตัวด้านงบประมาณ ทักษะด้านการตลาดของบุคลากร รวมทั้งอัตราค่าจ้างที่จะทำให้จูงใจในการทำงานเนื่องจากงานด้านการตลาดเป็นงานที่ต้องการความคล่องตัวตามภาวะธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ดังนั้นจึงควรพิจารณาปรับองค์กรส่งเสริมด้านการตลาดให้เป็นเอกชนเพื่อเพิ่มความคล่องตัวในการทำงาน หรือแบบกึ่งรัฐบาลกึ่งเอกชนโดยผู้ประกอบการส่งออกเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายและบุคลากรมีทั้งภาครัฐบาลซึ่งจะเป็นผู้คอยประสานงานกับหน่วยงานราชการต่างๆกับบุคลากรภาคเอกชนซึ่งสามารถดึงนักธุรกิจที่มีประสบการณ์ด้านการตลาดเข้ามาช่วยวางนโยบายและทำงานให้กับองค์กรได้อย่างเต็มที่

2. จากการศึกษาถึงพฤติกรรมการนำเข้าเนื้อปลาแช่แข็งของประเทศญี่ปุ่นและปฏิกิริยาของสหรัฐอเมริกาในช่วงปี พ.ศ.2534-2542 พบว่าสินค้าทั้งสองชนิดมีแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของทั้งปริมาณและมูลค่าการนำเข้าต่อหัวแสดงให้เห็นว่าผู้บริโภคในประเทศญี่ปุ่นนิยมบริโภคเนื้อปลาแช่แข็งและผู้บริโภคในสหรัฐอเมริกานิยมบริโภคปฏิกิริยาที่นำเข้าจากต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นการขยายการส่งออกเนื้อปลาแช่แข็งไปยังตลาดญี่ปุ่นและปฏิกิริยาไปยังตลาดสหรัฐอเมริกาน่าจะมีส่วนช่วยให้ผลของทิศทางการเข้าสู่ตลาดที่ไม่ดีซึ่งทำให้มูลค่าการส่งออกลดลงมีทิศทางที่ดีขึ้น อย่างไรก็ตามปัญหาในการขยายการส่งออกของผู้ส่งออกเนื้อปลาแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่นและปฏิกิริยาในตลาดสหรัฐอเมริกาก็คือวัตถุดิบที่มีไม่เพียงพอกับกำลังการผลิตของโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปสัตว์น้ำก็เป็นข้อจำกัดที่สำคัญสำหรับทางออกในเรื่องนี้ประการแรกรัฐบาลต้องเร่งฟื้นฟูทรัพยากรสัตว์น้ำในน่านน้ำเป็นอันดับแรกโดยแผนงานนโยบายพัฒนาการประมงแห่งชาตินั้นครอบคลุมปัญหาต่างๆไว้หมดแล้วแต่รัฐบาลต้องดำเนิน

การอย่างจริงจังและเร่งด่วน อันดับต่อมารัฐบาลต้องเร่งเจรจากับต่างประเทศเพื่อขอเข้าไปทำประมงเพิ่มขึ้นทั้งในประเทศเพื่อนบ้านอย่างเช่นประเทศอินโดนีเซีย พม่า เวียดนาม มาเลเซีย กัมพูชา และออสเตรเลีย และการอาศัยความร่วมมือด้านการประมงภายใต้กรอบของ BIMST-EC หรือที่เรียกกันว่ากรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจ บังคลาเทศ-อินเดีย-ศรีลังกา-ไทย พร้อมกับการแก้ปัญหาการที่ชาวประมงไม่ปฏิบัติตามสัญญาหรือกฎระเบียบที่วางไว้ระหว่างประเทศซึ่งอาจจะมีผลทำให้ต่างประเทศยกเลิกสัญญาความร่วมมือทางการประมงกับไทยได้ และไม่เพียงแต่การร่วมมือในด้านการทำประมงร่วมกันระหว่างประเทศเท่านั้นแต่ควรมีการแลกเปลี่ยนเทคโนโลยีการประมง การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ การแปรรูปสัตว์น้ำ การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์และส่งเสริมให้เกิดการร่วมลงทุนทั้งทางด้านการทำประมงรวมถึงการศึกษาการตั้งโรงงานแปรรูปยังต่างประเทศด้วย พร้อมกันนี้รัฐบาลต้องมีการร่วมมือกับภาคเอกชนคือสมาคมต่างๆโดยรัฐบาลให้การสนับสนุนด้านเครื่องมืออุปกรณ์และบุคลากรที่มีอยู่ในหน่วยงานราชการต่างๆส่วนเอกชนมีส่วนช่วยในเรื่องงบประมาณเพื่อทำการวิจัยและพัฒนาอย่างต่อเนื่องในการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำที่ขาดแคลน เช่นกรณีปลาทรายแดงซึ่งเป็นวัตถุดิบสำคัญที่ใช้ในการผลิตเนื้อปลาบด(ซูริมิ)ที่มีปริมาณลดลงอย่างมากจึงได้เริ่มมีการศึกษาการผลิตเนื้อปลาบด(ซูริมิ)จากปลานิลเขตร้อนเพราะเป็นปลาน้ำจืดที่มีผลผลิตสูงและเนื้อปลานิลมีคุณสมบัติเหมาะสมที่จะนำมาทำซูริมิได้คือเนื้อปลามีปริมาณไขมันต่ำเพียงร้อยละ 1.6 แต่จำนวนผลผลิตปลานิลที่ได้ยังมีปริมาณไม่มากและไม่สม่ำเสมอที่จะป้อนโรงงานอุตสาหกรรมดังนั้นหากมีการส่งเสริมการเลี้ยงปลานิลในระดับอุตสาหกรรมให้มีปริมาณมากและสม่ำเสมอแล้วก็จะสามารถแก้ปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบได้ หรือในกรณีปูม้าที่ยังไม่สามารถเลี้ยงในเชิงพาณิชย์ได้ซึ่งหากการวิจัยประสบความสำเร็จก็จะสามารถแก้ไขปัญหาการขาดแคลนปูม้าและปูม้ามีราคาสูงเนื่องจากการแย่งซื้อวัตถุดิบกันระหว่างผู้ผลิตได้

นอกจากนี้การขยายการส่งออกของผู้ส่งออกเนื้อปลาแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่นและปูกระป๋องในตลาดสหรัฐอเมริกายังมีปัญหาใหญ่อีกปัญหาคือการทำผู้ส่งออกของไทยไม่มีตราสินค้า (Brand Name) เป็นของตนเอง ทำให้ปริมาณการส่งออกขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อของผู้นำเข้าในประเทศนั้นๆลักษณะเหมือนกับการรับจ้างผลิตแล้วนำสินค้าที่ผลิตจากประเทศไทยไปติดตราสินค้าของผู้นำเข้า ดังนั้นบริษัทผู้ผลิตเนื้อปลาแช่แข็งและปูกระป๋องรวมถึงผลิตภัณฑ์อาหารทะเลอื่นๆที่ไม่มีตราสินค้าเป็นของตัวเองต้องเริ่มทำการสร้างตราสินค้า (Brand Name) ของตัวเองซึ่งสามารถทำได้หลายวิธีเช่น การนำตราบริษัทไปติดบนฉลากของผู้นำเข้าหรือผู้จัดจำหน่ายว่าผลิตภัณฑ์อาหารทะเลนี้ผลิตจากบริษัทของตนเพื่อสร้างความคุ้นเคยให้กับผู้บริโภคว่าสินค้าที่ผู้บริโภคให้ความเชื่อมั่นนั้นผลิตจากบริษัทของตน หรือใช้วิธีการหาพันธมิตรในลักษณะเป็นผู้ร่วมทุนในตลาดนั้นๆเป็นผู้ช่วยสร้างตราสินค้าให้กับบริษัทเนื่องจากเป็นบริษัทใน

ตลาดทำให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับช่องทางในการเข้าถึงผู้บริโภคเป็นอย่างดี แต่สำหรับบริษัทที่มีเงินทุนจำนวนมากวิธีการสร้างตราสินค้าโดยใช้กลยุทธ์การควบและซื้อหรือครอบงำกิจการ (Merger & Acquisition : M&A) บริษัทต่างประเทศซึ่งมีตราสินค้าที่เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคอยู่แล้วมาเป็นของบริษัทจะช่วยลดต้นทุนในด้านการสร้างตราสินค้าใหม่และใช้ระยะเวลาสั้นกว่าอีกด้วย แต่อย่างไรก็ตามคุณภาพของสินค้าที่ได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับยังคงเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยส่งเสริมให้ตราสินค้าของบริษัทเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น ดังนั้นผู้ผลิตจะต้องมีความเข้มงวดในเรื่องสุขอนามัยและต้องมีการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์อยู่ตลอดเวลา ส่วนภาครัฐบาลจะต้องมีส่วนช่วยในการจัดหาแหล่งเงินทุนให้แก่ภาคเอกชนเพื่อใช้ในการร่วมทุนกับบริษัทต่างประเทศเพื่อสร้างตราสินค้าและช่วยประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลของไทยให้เป็นที่รู้จักในต่างประเทศมากขึ้นในลักษณะของการออกร้านตามงานแสดงผลิตภัณฑ์อาหารที่จัดขึ้นทั่วโลก

3. จากการศึกษาความสามารถในการแข่งขันด้านราคาเนื้อปลาแล่แช่แข็งในตลาดญี่ปุ่นและปุกระบองในตลาดสหรัฐอเมริกาพบว่าประเทศไทยยังคงมีความสามารถในการแข่งขันด้านราคาแต่ความสามารถในการแข่งขันมีแนวโน้มลดลง ส่วนการศึกษาการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการส่งออกเนื้อปลาอื่นๆแช่แข็งหรือเนื้อปลาสดแช่แข็งที่ญี่ปุ่นนำเข้าจากประเทศไทยพบว่าญี่ปุ่นมีอัตราการขยายตัวของปริมาณการนำเข้าโดยเฉลี่ยเพิ่มสูงขึ้นแต่อัตราการขยายตัวของราคาโดยเฉลี่ยกลับมีแนวโน้มลดลงทำให้อัตราการขยายตัวของมูลค่าการนำเข้าโดยเฉลี่ยลดลง ดังนั้นผู้ผลิตเนื้อปลาแล่แช่แข็งและปุกระบองจึงจำเป็นต้องเร่งพัฒนาคุณภาพเนื้อปลาแล่แช่แข็งและปุกระบองเพื่อรองรับกับราคาที่สูงขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่งโดยเฉพาะเนื้อปลาแล่แช่แข็งซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์อาหารทะเลชั้นปฐมที่ผลิตได้ง่ายจึงมีคู่แข่งเป็นจำนวนมาก ส่วนผู้ผลิตเนื้อปลาอื่นๆแช่แข็ง(เนื้อปลาสดแช่แข็ง)จะต้องหันมาผลิตผลิตภัณฑ์อาหารสำเร็จรูปที่ทำจากเนื้อปลาสดให้มากขึ้นเช่น พาสต้าซูริมิหรือผลิตภัณฑ์อาหารทะเลสำเร็จรูปอื่นๆที่ใช้เนื้อปลาสดเป็นส่วนประกอบให้มากขึ้นเพื่อเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์เนื้อปลาสด โดยเฉพาะการใช้เทคโนโลยีใหม่สำหรับอาหารสำเร็จรูปคือเทคโนโลยีที่เรียกว่า Technical Gas Cooking (T.G.C) System ซึ่งช่วยทำให้สีสัมผัสและรสชาติอาหารไม่ถูกทำลายเนื่องจากใช้ระยะเวลาในการแปรรูปสั้นแต่สามารถเก็บรักษาไว้ได้นาน นอกจากนั้นบรรจุภัณฑ์ที่เป็นถุงหรือถาดมีสีสัมผัสสวยงามทำให้เป็นที่นิยมของผู้บริโภคมากขึ้นเรื่อยๆทั้งในญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป รวมถึงประเทศในแถบเอเชียอย่างเช่น ยองกงและไต้หวัน

4. จากการประมาณค่าแบบจำลองมูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์เนื้อปลาแช่แข็งและปลูกระป๋องพบว่าความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนหลังจากปี พ.ศ.2540 มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกับมูลค่าการส่งออกของผลิตภัณฑ์เนื้อปลาแช่แข็งและปลูกระป๋องของไทยไปยังตลาดที่สำคัญ ดังนั้นการรักษาเสถียรภาพของค่าเงินบาทจึงเป็นเรื่องจำเป็นที่รัฐบาลจะต้องให้ความสำคัญและภาคเอกชนเองก็ต้องมีการป้องกันความเสี่ยงอันเนื่องมาจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในช่วงที่อัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวนมากโดยอาจจะใช้วิธีการทำ Forward หรือใช้หลักการบริหารอัตราแลกเปลี่ยนแบบ Natural Hedge ซึ่งได้แก่การนำเงินจากการขายสินค้าที่เป็นสกุลเงินต่างประเทศมาจ่ายชำระค่าใช้จ่ายในส่วนที่เป็นเงินตราต่างประเทศสกุลเดียวกันซึ่งวิธีการป้องกันความเสี่ยงแบบนี้เหมาะกับบริษัทที่มีการนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศเป็นจำนวนมาก

5. สำหรับแนวโน้มในการศึกษาความสามารถในการแข่งขันของเนื้อปลาแช่แข็งและปลูกระป๋องของไทยในครั้งต่อไปตลาดที่น่าสนใจในการศึกษาอีกตลาดหนึ่งก็คือตลาดในสหภาพยุโรปซึ่งหลังจากมีการตัดสิทธิพิเศษทางด้านภาษีศุลกากร (GSP) กับประเทศไทยเพียงประเทศเดียวตั้งแต่ปี พ.ศ.2540 เป็นต้นมาจะส่งผลให้ความสามารถในการแข่งขันของเนื้อปลาแช่แข็งและปลูกระป๋องของไทยเมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่งซึ่งไม่ถูกตัดสิทธิพิเศษทางด้านศุลกากร(GSP)ลดลงเล็กน้อยเพียงใด

6. ข้อจำกัดในการศึกษาแบบจำลองอุปสงค์ อุปทานการส่งออกเนื้อปลาแช่แข็งและปลูกระป๋องของไทยในตลาดที่สำคัญคือ ไม่สามารถหาราคาเปรียบเทียบระหว่างประเทศไทยกับประเทศคู่แข่งในตลาดที่ทำการศึกษได้เนื่องจากไม่มีข้อมูลการนำเข้าของตลาดที่สำคัญเป็นรายไตรมาส ซึ่งถ้าหากในอนาคตสามารถหาราคาเปรียบเทียบได้หรือมีข้อมูลราคาเปรียบเทียบรายปีเป็นจำนวนมากขึ้น การนำราคาเปรียบเทียบกับคู่แข่งมาใช้ในการประมาณค่าแบบจำลองอุปสงค์ อุปทานการส่งออกเนื้อปลาแช่แข็งและปลูกระป๋องของไทยในตลาดที่สำคัญอาจจะทำให้ผลการประมาณค่าแบบจำลองดีขึ้น หรือทำการศึกษาอุปสงค์และอุปทานของการนำเข้าเนื้อปลาแช่แข็งและปลูกระป๋องของตลาดที่สำคัญของไทยโดยใช้วิธีการ Pooled Regression¹ ซึ่งไม่ต้องการข้อมูลการนำเข้าย้อนหลังมากนัก

¹ เป็นวิธีการประมาณค่าแบบจำลองโดยใช้ข้อมูลที่มีลักษณะแบบ Time Series กับ Cross-sectional ผสมกัน สามารถดูรายละเอียดวิธีการศึกษาได้จาก Damodar N. Gujarati, *Basic Econometrics* (Singapore : McGraw-Hill, Inc., 1995) , p. 522-523.

7. การศึกษาครั้งต่อไปน่าที่จะทำการศึกษาถึงธุรกิจขนาดกลางขนาดย่อม (SMEs: Small and Medium Enterprises) ที่รวมกลุ่มกันอย่างเข้มแข็งที่เรียกกันว่า "Cluster" โดยธุรกิจที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันของผลิตภัณฑ์อาหารทะเลของไทย ได้แก่ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการทำประมง การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ บรรจุภัณฑ์ต่างๆ เช่น กระจัง ถาดโฟม กล่องกระดาษ ฉลาก พลาสติก ฯลฯ การแปรรูปสัตว์น้ำขั้นต้น อุตสาหกรรมการผลิตน้ำแข็งและเครื่องทำความเย็น การขนส่ง ธุรกิจการผลิตเครื่องจักรกลที่ใช้ในโรงงานแปรรูปสัตว์น้ำ เพื่อศึกษาว่าธุรกิจเหล่านี้มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันของผลิตภัณฑ์อาหารทะเลอย่างไรเพื่อจะได้เชื่อมโยงกับการศึกษานี้อย่างเป็นระบบขึ้น

8. ควรจะมีการศึกษาเฉพาะเจาะจงบริษัทใดบริษัทหนึ่งซึ่งเป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์อาหารทะเลรายใหญ่หรือมีผลประกอบการที่โดดเด่น เพื่อจะสามารถเป็นตัวอย่างที่ดีแก่บริษัทอื่นๆทั้งในด้านการบริหารจัดการ และประสบผลสำเร็จในการดำเนินกลยุทธ์ทางธุรกิจจนสามารถเป็นที่ยอมรับในตลาดโลกได้ ตัวอย่างเช่น บริษัทพญาฟู้ดส์ซึ่งประสบความสำเร็จมากในการสร้างตราสินค้า "Nautilus" ในตลาดยุโรป หรือ กรณีไทยยูเนียนโพรเซนที่สามารถเข้าไปชื่อ "Chicken of the sea" ที่ครองส่วนแบ่งการตลาดเป็นอันดับ 3 ในอเมริกาและยังได้รับการยอมรับจากนิตยสาร "Forbes Global Magazine" ให้เป็นบริษัทติด 1 ใน 20 บริษัทที่มีคุณภาพโดดเด่นที่สุดในโลกสำหรับปี ค.ศ.2000 โดยอาจจะทำการเปรียบเทียบระหว่างบริษัทที่รับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์อาหารทะเลให้กับบริษัทต่างประเทศกับบริษัทที่มีตราสินค้าเป็นของตัวเองว่ามีการดำเนินกลยุทธ์ในการบริหารจัดการแตกต่างกันอย่างไร แต่ละบริษัทมีข้อได้เปรียบเสียเปรียบที่จุดใดบ้าง และเปรียบเทียบใน 2 ช่วงเวลาต่างกันคือช่วงเวลาก่อนและหลังวิกฤตเศรษฐกิจ