



อาหารทะเลเวียดนามส่งออกสหรัฐฯ เติบโตสูงกว่คู่แข่ง

1. เนื้อข่าว

ในช่วง 4 เดือนแรกของปี 2568 การส่งออกสัตว์น้ำของเวียดนามฟื้นตัวอย่างโดดเด่น โดยมีมูลค่ารวมประมาณ 3,300 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นร้อยละ 21 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2567 โดยเฉพาะตลาดสหรัฐฯ ที่กำลังอยู่ในช่วงเก็บภาษีนำเข้าแบบชั่วคราวในอัตราร้อยละ 10 เป็นเวลา 90 วัน มีมูลค่าส่งออกถึง 498.4 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นร้อยละ 7 สะท้อนให้เห็นถึงความพยายามของผู้ประกอบการเวียดนามในการเร่งส่งมอบสินค้าให้ทันก่อนที่ภาษีใหม่จะมีผลบังคับใช้อย่างเต็มรูปแบบ

อย่างไรก็ตาม ความเร่งรีบนี้ ได้สร้างแรงกดดันอย่างหนักให้กับภาคธุรกิจ เนื่องจากราคาวัตถุดิบพุ่งสูงขึ้นต่อเนื่อง ขณะที่ราคาส่งออกยังคงทรงตัวหรือเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย ส่งผลให้กำไรของผู้ประกอบการถูกบีบตัวลงอย่างชัดเจน ผู้ประกอบการแปรรูปสัตว์น้ำในพื้นที่สามเหลี่ยมปากแม่น้ำโขงต่างเร่งจัดหาวัตถุดิบเพื่อให้ทันส่งออกไปยังสหรัฐฯ ภายในกรอบเวลาผ่อนผัน ส่งผลให้ราคากุ้งในประเทศขยับสูงขึ้นเป็นสัปดาห์ที่สองติดต่อกัน



โดยกุ้งขาวขนาด 30 ตัวต่อกิโลกรัมมีราคาพุ่งขึ้นถึง 160,000 เวียดนามด่ง ส่วนขนาด 40 และ 50 ตัวต่อกิโลกรัมอยู่ที่ 140,000 และ 130,000 เวียดนามด่งตามลำดับ ขณะที่กุ้งกุลาดำขนาด 20-30 ตัวต่อกิโลกรัมมีราคาสูงถึง 200,000-250,000 เวียดนามด่ง

นาย Nguyen Van Kich ประธานบริหารบริษัท Cafatex Seafood Corporation ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้ส่งออกรายใหญ่ของเวียดนาม เปิดเผยว่า บริษัทกำลังเผชิญแรงกดดันอย่างหนักจากต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น เนื่องจากราคาวัตถุดิบปรับตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ขณะที่ราคาส่งออกกลับไม่เพิ่มขึ้นตามหรือเพิ่มเพียงเล็กน้อยเท่านั้น สถานการณ์ยิ่งตึงเครียดมากขึ้นเมื่ออุปทานในระบบไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการที่เร่งตัวได้ทัน โดยเฉพาะภาคการเลี้ยงกุ้งที่ยังประสบปัญหาอัตราการตายสูงหลังปล่อยลงบ่อ ซึ่งเป็นปัญหาที่ลากยาวมาตั้งแต่ปลายปี 2567 ขณะเดียวกัน ราคาส่งออกปลาสดก็ยังอยู่ในระดับต่ำ ส่งผลให้เกษตรกรขาดทุนต่อเนื่องและทยอยลดพื้นที่การเพาะเลี้ยง แม้แต่ฟาร์มเอกชนก็ได้รับผลกระทบอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ข่าวเด่นประจำสัปดาห์จากสคต. ณ นครโฮจิมินห์ ระหว่างวันที่ 19 – 23 พฤษภาคม 2568

ด้านนาย Tran Van Pham กรรมการผู้จัดการใหญ่ของบริษัท STAPIMEX ระบุว่า แม้อัตราภาษีนำเข้าร้อยละ 10 จะส่งผลให้การบริโภคสัตว์น้ำในตลาดสหรัฐฯ ชะลอตัวลง แต่ความต้องการพื้นฐานยังคงมีอยู่ แม้ราคาจะสูงขึ้น แต่คนก็ยังต้องกิน พร้อมย้ำว่าผู้ประกอบการเวียดนามยังคงเร่งส่งมอบคำสั่งซื้อเดิมที่ตกลงไว้ก่อนการปรับขึ้นภาษี อย่างไรก็ตาม แม้ยอดส่งออกจะขยายตัวในเชิงปริมาณ แต่ยังไม่สามารถสรุปได้ว่าเป็นการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยตั้งข้อสังเกตว่าการเร่งส่งออกในช่วงเวลาจำกัดอาจทำให้ตัวเลขดูดีในระยะสั้น แต่หากไม่มีความชัดเจนด้านนโยบายภาษีจากสหรัฐฯ ก็ยังประเมินไม่ได้ว่าจะเติบโตต่อเนื่องหรือไม่

ในมุมมองของผู้บริหารบริษัทส่งออกสัตว์น้ำรายหนึ่งในพื้นที่ (ซึ่งไม่ประสงค์เปิดเผยชื่อ) การลงนามคำสั่งซื้อใหม่กับลูกค้าในสหรัฐฯ ขณะนี้ มักมีเงื่อนไขแนบมาว่าการส่งมอบจะขึ้นอยู่กับอัตราภาษีนำเข้าที่ชัดเจน หากยังคงอยู่ที่ร้อยละ 10 ทั้งสองฝ่ายจะรับภาระร่วมกัน แต่หากสูงเกินกว่านั้น สัญญาอาจต้องยกเลิก ขณะที่บางบริษัทเลือกชะลอการทำสัญญาใหม่โดยสิ้นเชิง เช่น Cafatex ที่ตัดสินใจระงับการเจรจาทั้งหมดจนกว่าจะมีประกาศอัตราภาษีอย่างเป็นทางการ

ในการสัมมนาเรื่อง “การปรับตัวต่อความท้าทายการค้าโลก: โอกาสและแนวทางใหม่สำหรับธุรกิจสามเหลี่ยมปากแม่น้ำโขง” (Adapting to global trade challenges: opportunities and new directions for businesses in the Mekong Delta) ที่จัดขึ้น ณ เมืองเกิ่นเทอ นาย Nguyen Xuan Thanh นักเศรษฐศาสตร์และอาจารย์ประจำของ Fulbright School of Public Policy and Management ได้วิเคราะห์ว่าการที่ผู้นำเข้าสหรัฐฯ เร่งให้เวียดนามส่งมอบสินค้าในช่วงที่ยังอยู่ภายใต้อัตราภาษีนำเข้าร้อยละ 10 กลายเป็นแรงผลักดันสำคัญที่ช่วยให้การส่งออกของเวียดนามเติบโตอย่างต่อเนื่องในระยะสั้น

อย่างไรก็ตาม เขาเตือนว่า ในระยะถัดไป สินค้าเกษตรและสัตว์น้ำของเวียดนามอาจต้องเผชิญกับอัตราภาษีนำเข้าใหม่ในระดับร้อยละ 20 ซึ่งถือเป็นอัตรามาตรฐานที่สหรัฐฯ ใช้กับหลายประเทศ ยกเว้นบางหมวดสินค้าที่ได้รับการยกเว้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ท่ามกลางแนวโน้มใหม่ของสหรัฐฯ ที่มุ่งลดภาษีให้แก่ประเทศคู่ค้าส่วนใหญ่ การที่เวียดนามมีอัตราภาษีศุลกากรตอบโต้ (Reciprocal tariff) สูงถึงร้อยละ 46 ทำให้เสียเปรียบเมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่ง เช่น อินเดียที่อยู่ร้อยละ 26 หรือประเทศอื่นอย่างบังกลาเทศและไทย ซึ่งอาจมีความสามารถในการเจรจาเพื่อขอลดภาษีได้ดีกว่าเวียดนาม

นาย Tran Van Pham จาก STAPIMEX เสริมประเด็นนี้โดยเน้นว่า ไม่ใช่เพียงแต่อัตราภาษีที่เวียดนามต้องเผชิญจะสูงหรือต่ำเท่านั้น แต่สิ่งสำคัญคือต้องพิจารณาในบริบทของการแข่งขันกับประเทศอื่น แม้เวียดนามจะเสียภาษีเพียงร้อยละ 10 หากคู่แข่งอย่างอินเดียหรืออินโดนีเซียไม่เสียเลย ก็ยังถือว่าเราเสียเปรียบอยู่ดี

ถึงกระนั้น นาย Nguyen Xuan Thanh ยังคงมองว่า เวียดนามยังมีโอกาสที่จะได้รับสิทธิพิเศษทางภาษี หากสามารถปรับปรุงโครงสร้างการค้าตามที่สหรัฐฯ เรียกร้อง เช่น การลดอุปสรรคด้านภาษีและไม่ใช่ภาษี การควบคุมแหล่งกำเนิดสินค้า การจัดการอัตราแลกเปลี่ยนอย่างมีประสิทธิภาพ และการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาอย่างเป็นระบบ หากดำเนินการได้ครบถ้วน อัตราภาษีนำเข้าอาจลดลงเหลือเพียงร้อยละ 10-15 ระดับภาษีดังกล่าวถือว่าเอื้อต่อภาคการส่งออกของเวียดนามในภาพรวม เพราะจะช่วยรักษาความสามารถในการแข่งขันของประเทศ และอาจกลายเป็นแรงจูงใจสำคัญที่ดึงดูดการลงทุนจากต่างชาติในระยะกลาง โดยเฉพาะในห่วงโซ่อุปทานระดับโลกที่เวียดนามกำลังมีบทบาทเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ข่าวเด่นประจำสัปดาห์จากสคต. ณ นครโฮจิมินห์ ระหว่างวันที่ 19 – 23 พฤษภาคม 2568

ในบริบทนี้ นาย Vu Ba Phu อธิบดีกรมส่งเสริมการค้า กระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า เวียดนาม ได้เสนอแนวทางเชิงรุกในการรับมือกับความไม่แน่นอนด้านการค้า โดยเน้นให้เวียดนามเร่งกระจายความเสี่ยงผ่านการลดการพึ่งพาดตลาดสหรัฐฯ พร้อมชี้แนะให้หันไปมุ่งเจาะตลาดศักยภาพอื่น ๆ เช่น บราซิล รัสเซีย สหภาพยุโรป และกลุ่มประเทศมุสลิมที่มีความต้องการสินค้าฮาลาลเพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะในกรณีของบราซิล เขาระบุว่า ขณะนี้รัฐบาลเวียดนามสามารถเปิดทางให้สินค้าสัตว์น้ำ เช่น กุ้งและปลาซวาย เข้าสู่ตลาดดังกล่าวได้แล้ว แม้จะยังมีรายละเอียดบางประการที่ต้องดำเนินการเพิ่มเติม แต่หากมีความตั้งใจจริง เวียดนามก็มีศักยภาพที่จะพัฒนาให้ตลาดบราซิลกลายเป็นหนึ่งในตลาดส่งออกหลัก แทนที่สหรัฐฯ ได้ในระยะยาว

นอกจากนี้ เขายังเน้นย้ำถึงความสำคัญของตลาดภายในประเทศ โดยเสนอว่า หากมีการบริหารจัดการที่เป็นระบบ ตั้งแต่การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคไปจนถึงการพัฒนาบริการก่อนและหลังการขาย ตลาดภายในประเทศก็สามารถกลายเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญที่ไม่แพ้ตลาดส่งออก พร้อมทั้งท้ายด้วยความมั่นใจว่า หากเวียดนามสามารถขยายตลาดทั้งภายในและภายนอกได้อย่างสมดุล อุตสาหกรรมเกษตรและสัตว์น้ำของประเทศจะสามารถเติบโตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนในระยะยาว

(แหล่งที่มา <https://thesaigontimes.vn/> ฉบับวันที่ 18 พฤษภาคม 2568)

2. วิเคราะห์ผลกระทบ

เวียดนามถือเป็นหนึ่งในผู้ส่งออกอาหารทะเลรายใหญ่ของโลก โดยเฉพาะตลาดสหรัฐอเมริกา ซึ่งมีมูลค่าการส่งออกเฉลี่ยปีละประมาณ 2,000 ล้านดอลลาร์ คิดเป็นเกือบหนึ่งในห้าของมูลค่าการส่งออกอาหารทะเลทั้งหมดของประเทศ ไม่เพียงแต่สะท้อนมูลค่าทางเศรษฐกิจเท่านั้น แต่ยังชี้ให้เห็นถึงบทบาทสำคัญของตลาดสหรัฐฯ ที่มีต่อทิศทางและการพัฒนาอุตสาหกรรมอาหารทะเลของเวียดนามโดยรวม

ตลาดสหรัฐฯ เป็นตลาดนำเข้าหลักของเวียดนามในสินค้ากุ้งและปลาซวาย รวมถึงเป็นตลาดใหญ่อันดับสองของปลาซวาย โดยร้อยละ 70 ของอาหารทะเลที่ส่งออกเป็นสินค้าจากการเพาะเลี้ยง เช่น กุ้ง ปลาซวาย หอย และปลาน้ำจืดต่าง ๆ ซึ่งมีความเชื่อมโยงกับวิถีชีวิตของเกษตรกรนับแสนรายในพื้นที่สามเหลี่ยมปากแม่น้ำโขงและภาคกลางตอนล่าง ขณะที่อีกร้อยละ 30 มาจากการประมงทะเล ซึ่งเป็นแหล่งรายได้หลักของชาวประมงชายฝั่งในหลายจังหวัด โดยเฉพาะในภาคกลางและภาคใต้ของประเทศ อย่างไรก็ตาม การเปลี่ยนแปลงนโยบายภาษีนำเข้าของสหรัฐฯ กลับส่งผลกระทบอย่างลึกซึ้งต่อโครงสร้างเศรษฐกิจฐานรากของเวียดนาม เนื่องจากต้นทุนการผลิตในประเทศยังไม่สามารถแข่งขันกับคู่แข่งสำคัญอย่างอินเดียและอินโดนีเซียได้ หากขาดสิทธิประโยชน์ทางภาษี ถึงแม้ตลาดสหรัฐฯ จะมีความสำคัญสูง แต่การพึ่งพาดตลาดนี้มากเกินไปย่อมทำให้โครงสร้างการส่งออกของเวียดนามมีความเปราะบางและเสี่ยงต่อความผันผวนของตลาดโลก

ผู้เชี่ยวชาญจากกรมส่งเสริมการค้า กระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าเวียดนาม แนะนำว่า เวียดนามควรเร่งขยายตลาดไปยังกลุ่มประเทศใหม่ ๆ เช่น บราซิล รัสเซีย สหภาพยุโรป รวมถึงตลาดฮาลาล แม้ว่าการเข้าสู่ตลาดเหล่านี้จะต้องใช้เวลาในการทำความเข้าใจมาตรฐานและพฤติกรรมผู้บริโภค แต่ก็ถือเป็นโอกาสที่มีศักยภาพเติบโตสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดบราซิลซึ่งมีประชากรกว่า 200 ล้านคน และมีอัตราการบริโภคอาหารทะเลเฉลี่ยต่อหัวถึงปีละ 12 กิโลกรัม

ข่าวเด่นประจำสัปดาห์จากสคต. ณ นครโฮจิมินห์ ระหว่างวันที่ 19 – 23 พฤษภาคม 2568

ความท้าทายด้านภาชนะนำเข้าของสหรัฐฯ จึงเป็นเรื่องที่เวียดนามจำเป็นต้องเผชิญในระยะสั้น แต่หากรัฐบาลและภาคเอกชนสามารถเร่งปรับโครงสร้างภาชนะ ลดข้อขัดแย้งด้านกฎระเบียบ และกระจายความเสี่ยงทางการตลาดได้อย่างเหมาะสม เวียดนามก็จะยังคงรักษาความเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมอาหารทะเลระดับโลกได้ในระยะกลางถึงยาว ทั้งนี้ การบริหารจัดการภาชนะนำเข้าไม่ได้หมายถึงเพียงแค่อัตราภาชนะเท่านั้น แต่ยังสะท้อนถึงศักยภาพในการเจรจาเชิงยุทธศาสตร์ รวมถึงความสามารถของภาคธุรกิจในการปรับตัวเข้าสู่บริบทใหม่ของเศรษฐกิจโลกที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและต่อเนื่องอีกด้วย

3. นำเสนอโอกาส/แนวทาง

เวียดนามกำลังเผชิญกับแรงกดดันอย่างหนักจากนโยบายภาชนะนำเข้าสินค้าประมงในตลาดสหรัฐอเมริกา ซึ่งส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารทะเล โดยเฉพาะในกลุ่มสินค้าหลักอย่างกุ้ง ปลาทูน่า และปลาซวาย ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่เวียดนามเคยครองส่วนแบ่งตลาดอันดับต้น ๆ มาอย่างยาวนาน

ในสถานการณ์นี้ ประเทศไทยในฐานะผู้ส่งออกอาหารทะเลรายใหญ่ของโลก มีโอกาสที่จะเสริมบทบาทในห่วงโซ่อุปทานอาหารทะเลระดับโลก และก้าวขึ้นมาเป็นฐานการผลิตที่น่าเชื่อถือสำหรับตลาดที่มีมาตรฐานสูง เช่น สหรัฐอเมริกา นอกจากนี้ ยังเป็นโอกาสให้นักลงทุนในอุตสาหกรรมอาหารทะเลพิจารณาตั้งฐานการผลิตในประเทศไทย โดยเฉพาะในพื้นที่เขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ซึ่งมีระบบโลจิสติกส์ที่ทันสมัยและมาตรฐานอุตสาหกรรมที่พร้อมรองรับการเติบโตในระยะยาว ในขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการไทยควรเร่งพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูปที่มีมูลค่าเพิ่มสูง เช่น อาหารทะเลพร้อมรับประทาน (Ready-to-Eat) เพื่อให้สอดคล้องกับไลฟ์สไตล์และความต้องการของผู้บริโภคยุคใหม่ พร้อมใช้มาตรฐานคุณภาพและความปลอดภัยของไทยเป็นจุดขายในตลาดโลก โดยเฉพาะในช่วงเวลาที่ผู้บริโภคในประเทศตะวันตกให้ความสำคัญกับแนวทางความยั่งยืน (Sustainability) และการตรวจสอบแหล่งที่มาของสินค้า (Traceability) ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยสร้างความเชื่อมั่นและเพิ่มมูลค่าทางการตลาด การปรับตัวและใช้ประโยชน์จากโอกาสนี้จะช่วยให้ประเทศไทยขยายบทบาทในตลาดอาหารทะเลโลกได้อย่างมั่นคงและแข็งแกร่ง พร้อมทั้งเสริมสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจให้กับภาคอุตสาหกรรมอาหารทะเลของประเทศในระยะยาวอย่างยั่งยืน