



บทสัมภาษณ์พิเศษ  
ประธานสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สรท.)  
และการจัดทำ

## Post COVID-19 Rehabilitation White Paper

POST-COVID-19





ขอเรียนเชิญท่านสมาชิกร่วมตอบแบบสอบถาม  
หรือแสดงความคิดเห็น ในประเด็น Post Covid-19  
<http://bit.ly/tnscrehab21>  
(Click Here)



# Economic Indicators : Apr 2021






01

## Export Value

 21,429 MUSD (↑ +13.09%) 
  85,577 MUSD (↑ +4.78%)  
 Apr 21 656,592 M.Bht (↑ +6.93%) Jan - Apr 21 2,564,525 M.Bht (↑ +1.82%)



02

## Partner Country (Apr 2021)

					
	China	US	Japan	Viet	Malaysia
Growth	21.9	9.0	2.7	39.3	91.5
MUSD	3,252	3,148	1,920	1,091	1,022





03

## Oil price ( USD /Barrel ) & Gold

OPEC	Brent	WTI	
64-68	65-69	62-67	
<b>Export value</b>		<b>Price</b>	
214 MUSD (↓ -91.4%)		1,903 USD/kg	




04

## Thai Additional Statistic

GDP Q1/2021	Inflation rate (Apr)
 -2.6% (YoY)	 +3.41% (YoY)
Current balance (Apr 2021)	Interest rate policy
 -806.16 M.TH.B	 0.50%

05


## Positive & Negative + Risk

**Positive**   
 การฟื้นตัวทางเศรษฐกิจมีทิศทางดีขึ้นทั่วโลก  
 ราคาสินค้าที่มีทิศทางปรับตัวสูงขึ้น

**Negative & risk**   
 International logistics  
 สถานการณ์ความผันผวนของวัตถุดิบที่สำคัญ  
 สถานการณ์ขาดแคลนแรงงานต่างด้าว  
 สถานการณ์การระบาดโควิด-19


06

## Baht / USD (May 2021)

 31.25 THB/USD Depreciate -4.18% YTD  
 Appreciate 1.77% YoY

07





## Marine Statistics (May 2021)

**Freight Rate (UNIT : USD/TEU)**   
**Port Klang Shanghai Dubai EU USWC**  
 467 376 1,041 5,038 4,500

## Bunker Prices

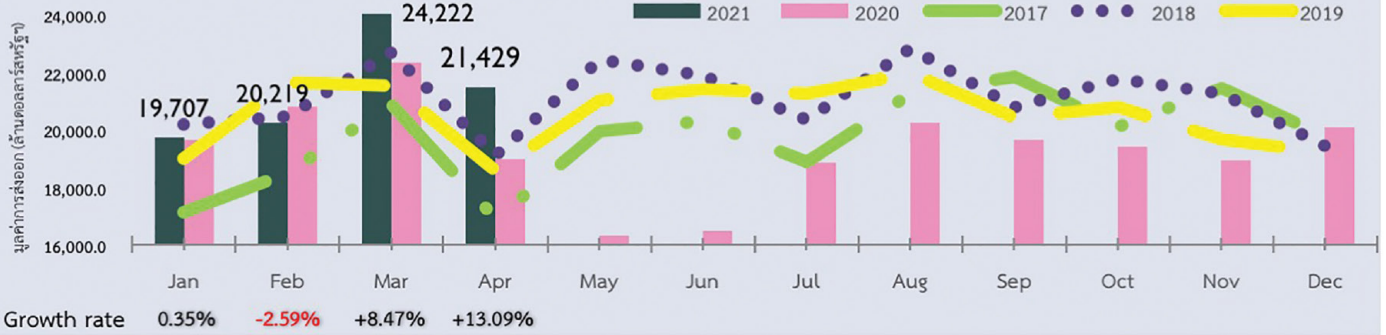
	<b>VLSFO</b>	506.0 - 525.0
	<b>IFO380</b>	398.0 - 412.0

## Suggestion by TNSC

-  เเร่งการนำเข้าตู้ไปล่าเพื่อผลักดันเป้าการส่งออกไทย
-  เเร่งนำแรงงานเข้าสู่ภาคการผลิต
-  เเร่งปรับลดต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าวัตถุดิบ
-  เเร่งรัดการฉีดวัคซีนในภาคโลจิสติกส์

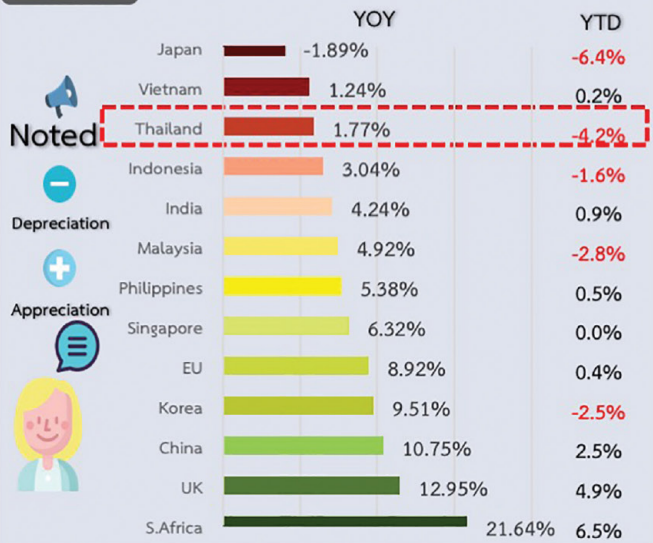
01

Thailand Export Situation



02

Baht Exchange rate



**Noted**

Depreciation

Appreciation

สินค้าส่งออกสำคัญ	มูลค่า (ล้านเหรียญสหรัฐ)	การเติบโต (%)	Forecast (%)
-------------------	--------------------------	---------------	--------------

สินค้าส่งออกกลุ่ม "เกษตร"

ข้าว	208	-53.6	0
ยางพารา	474	85.2	42
ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง	332	40.0	30
น้ำตาลทราย	135	-33.7	-24

สินค้าส่งออกกลุ่ม "อาหาร"

อาหารอื่นๆ	743	20.6	
ผักและผลไม้สด แช่แข็งและแปรรูป	1,016	15.7	
อาหารทะเลแช่แข็ง กระป๋อง และแปรรูป	407	-12.7	3-5
ไก่สดแช่แข็งแปรรูป	287	4.7	
กุ้งสดแช่แข็งและกึ่งแปรรูป	87	-4.3	

สินค้าส่งออกกลุ่ม "ยานพาหนะ"

ยานพาหนะ	1,471	44.5	
อุปกรณ์และส่วนประกอบ	1,289	63.1	10-15

สินค้าส่งออกกลุ่ม "ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์"

เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ	1,646	28.7	
Hard disk drive	985	35.9	7
แผงวงจรไฟฟ้า	637	6.5	
เครื่องปรับอากาศ และส่วนประกอบ	619	72.0	
เครื่องรับวิทยุโทรทัศน์และส่วนประกอบ	227	68.7	

สินค้าส่งออก "กลุ่มพลังงาน"

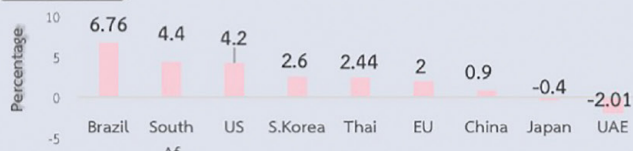
ผลิตภัณฑ์ยาง	1,215	55.5	23
เคมีภัณฑ์	792	65.7	15
เม็ดพลาสติก	915	39.5	20-30
ผลิตภัณฑ์พลาสติก	371	20.1	

สินค้าส่งออก "กลุ่มอื่นๆ"

อัญมณีและเครื่องประดับ	651	-75.9	1-3
น้ำมันสำเร็จรูป	662	98.9	25
สิ่งทอ	517	36.9	8 to 10

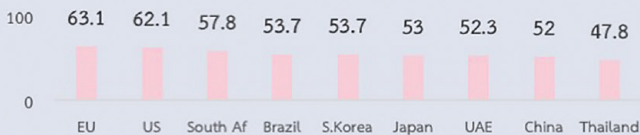
03

Inflation rate (Apr 2021)



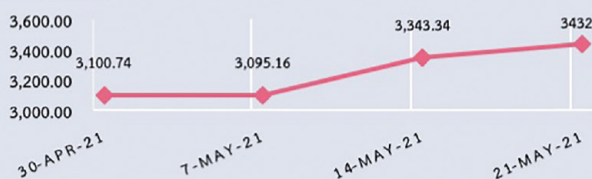
04

PMI index (May 2021)



05

Shanghai Containerized Freight Index



# สน. เชื้อมันส่งออกบินสูง วอนรัฐเร่งฉัดฉาขึ้น นำเข้าตู้เปล่า ลดต้นทุนขนส่ง เพิ่มแรงงานสู่ภาคการผลิต

วันที่ 1 มิ.ย. 2564 เวลา 10.30-12.00 น. ดร.ชัยชาญ เจริญสุข ประธานสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สรท.) แถลงข่าวร่วมกับ นางสาวกัญญกัตต์ ดันติพิพัฒน์พงศ์ ที่ปรึกษา สรท. นายสุภาพ สุวรรณพิมลกุล รองประธาน สรท. และนายคงฤทธิ์ จันทริก ผู้อำนวยการบริหาร สรท. ระบุ การส่งออกเดือนเมษายน 2564 มีมูลค่า 21,429 ล้านดอลลาร์ ขยายตัว 13.09% เมื่อเทียบกับเดือนเดียวกันของปีก่อน (YoY) การส่งออกในรูปเงินบาทเท่ากับ 656,592 ล้านบาท ขยายตัว 6.93% เมื่อเทียบกับเดือนเดียวกันปีก่อน (YoY) ในขณะที่การนำเข้าในเดือนเมษายน 2564 มีมูลค่า 21,246 ล้านดอลลาร์ ขยายตัว 29.79% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันปีก่อน (YoY) และการนำเข้าในรูปของเงินบาทมีมูลค่า 660,063 ล้านบาท ขยายตัว 22.87% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันปีก่อน (YoY) ส่งผลให้ เดือนเมษายน 2564 ประเทศไทยเกินดุลการค้า 182 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และขาดดุล -3,470 ล้านบาท (การส่งออกเมื่อหักทองคำ น้ำมันและอาวุธยุทโธปกรณ์ ปัจจัย เดือนเมษายน การส่งออกขยายตัวร้อยละ 25.7)

ภาพรวมช่วงเดือนม.ค. - เม.ย. ปี 2564 ไทยส่งออกรวมมูลค่า 85,577 ล้านดอลลาร์ ขยายตัว 4.78% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) คิดเป็นมูลค่าการส่งออกในรูปเงินบาทที่ 2,564,525 ล้านบาท ขยายตัว 1.82% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) ในขณะที่การนำเข้ามีมูลค่า 84,879 ล้านดอลลาร์ ขยายตัว 13.85% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) หรือคิดเป็นมูลค่า 2,580,092 ล้านบาทขยายตัว 10.80% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) ส่งผลให้ช่วงเดือน ม.ค.- เม.ย. 2564 ประเทศไทยเกินดุลการค้า 698 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และขาดดุล -15,567 ล้านบาท (การส่งออกเมื่อหักทองคำและน้ำมันน้ำมันและอาวุธยุทโธปกรณ์ ปัจจัย เดือนม.ค.-เม.ย. การส่งออกขยายตัว 11.58%)

ทั้งนี้ สรท. คงคาดการณ์การส่งออกไทยในปี 2564 เติบโตร้อยละ 6-7 (ณ เดือนมิถุนายน 2564) โดยมีปัจจัยบวกที่สำคัญในปี 2564 ได้แก่ 1) แนวโน้มการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก 1.1) การเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศไทยคู่ค้าหลัก อาทิ สหรัฐอเมริกา มีการนำเข้าพุ่งสูงขึ้นเนื่องด้วยผู้ผลิตในประเทศไม่สามารถผลิตสินค้าให้ทันกับความต้องการของผู้บริโภคที่เพิ่มสูงขึ้นอุตสาหกรรมหลายแห่งเริ่มเกิดภาวะการขาดแคลนแรงงาน 1.2) ความคืบหน้าการฉีดวัคซีนโควิด-19 ทั่วโลก และ 1.3) ดัชนีผู้จัดการฝ่ายการผลิตโลก (world PMI index) ที่เพิ่มสูงระดับสูงสุดในรอบ 11 ปี สะท้อนถึงการฟื้นตัวของกิจกรรมการผลิตสอดคล้องกับทิศทางฟื้นตัวของเศรษฐกิจทั่วโลก 2) ราคาสินค้าในตลาดโลกมีทิศทางปรับตัวสูงขึ้น โดยเฉพาะสินค้าที่เกี่ยวข้องกับราคาน้ำมัน อาทิ ยางพาราแปรรูปขั้นต้น ผลิตภัณฑ์พลาสติก เคมีภัณฑ์ น้ำมันสำเร็จรูป เป็นต้น ซึ่งสอดคล้องกับทิศทางราคาน้ำมันดิบและอุปสงค์ในตลาดโลกที่ขยายตัวจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ ทำให้มูลค่าการส่งออกในสินค้ากลุ่มดังกล่าวฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ไตรมาส 1/2021

ขณะที่ ปัจจัยเสี่ยงที่เป็นอุปสรรคสำคัญในปี 2564 ได้แก่ 1) สถานการณ์การระบาดโควิด-19 ที่มีความรุนแรงทั้งในประเทศและกลุ่มประเทศในอาเซียน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อแนวโน้มการฟื้นตัวและการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ล่าช้าออกไป 2) ปัญหาตู้สินค้าขาดแคลนและอัตราค่าระวางที่ทรงตัวในระดับสูง 2.1) การขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์และ Space Allocation แม้ภาครัฐของไทยมีประกาศอนุญาตให้เรือใหญ่ขนาด 400 เมตร เข้ามาในประเทศไทยได้และส่งผลให้มีการนำเข้าตู้คอนเทนเนอร์เปล่าเข้ามาเพิ่มขึ้น แต่อย่างไรก็ตามปริมาณตู้เปล่ายังไม่เพียงพอ ซึ่งผลกระทบต่อผู้ส่งออกในการส่งสินค้าให้กับประเทศปลายทางที่เป็นคู่ค้าสำคัญ ประกอบกับสายเรือยังคงมีการจัดสรรตู้คอนเทนเนอร์ (space

allocation) ส่วนใหญ่ให้กับจีนและเวียดนาม เนื่องจากมีความสามารถในการจ่ายค่าระวางในอัตราที่สูงกว่าประเทศไทย ทำให้ผู้ประกอบการไทยประสบปัญหาการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์ต่อเนื่อง 2.2) ค่าระวางที่อยู่ในทิศทางขาขึ้น ค่าระวางมีการปรับขึ้นในเกือบทุกเส้นทางโดยเฉพาะเส้นทางสหภาพยุโรป ซึ่งปรับตัวสูงขึ้นทะลุระดับ 17,000 USD/FEU รวมถึงเส้นทางอื่น เช่น สหรัฐฯ ที่ทรงตัวอยู่ในระดับสูง เนื่องด้วยปริมาณการขนส่งที่เพิ่มขึ้นจากทิศทางเศรษฐกิจโลกที่เริ่มฟื้นตัว 3) สถานการณ์ความผันผวนของวัตถุดิบที่สำคัญ 3.1) ชิปขาดแคลน ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมรถยนต์ที่ต้องชะลอการผลิตเนื่องด้วยจำนวนสินค้าคงคลังที่เริ่มลดลงและ ทั้งนี้ คาดการณ์ว่าจะกระทบอุตสาหกรรมรถยนต์ทั่วโลก รวมทั้งไทย มีแนวโน้มว่าสถานการณ์อาจยืดเยื้อไปถึงไตรมาสที่ 4 3.2) สถานการณ์ราคาเหล็กในตลาดโลกเพิ่มสูงขึ้น จากการที่จีนปรับลดกำลังการผลิตเหล็กมากกว่าครึ่ง ทำให้เกิดภาวะ Short Supply ส่งผลกระทบต่อต้นทุนภาคการผลิตที่ต้องใช้วัตถุดิบเหล็กในการผลิต อาทิ บรรจุก๊าซโลหะ (อาหาร/เครื่องดื่มบรรจุกระป๋อง) การก่อสร้าง ยานยนต์ เครื่องจักรกล เป็นต้น และ 4) สถานการณ์ขาดแคลนแรงงาน เนื่องด้วยสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 แรงงานต่างดาวเดินทางกลับประเทศจำนวนมากและยังไม่สามารถเดินทางกลับเข้ามา ซึ่งส่งผลกระทบต่อภาคอุตสาหกรรมการผลิต และภาคเกษตรที่ประสบปัญหาขาดแคลนแรงงานประมาณ 2-3 แสนคน และรวมถึงผลต่อการต้องชะลอคำสั่งซื้อจากต่างประเทศออกไป

สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย มีข้อเสนอแนะที่สำคัญ ดังนี้ 1) เร่งรัดการฉีดวัคซีนในภาคโลจิสติกส์และภาคการผลิต โดยเฉพาะ ทำเรือทำอากาศยาน หรือจุดเสี่ยงที่เป็น Gateway สำคัญของประเทศ 2) เร่งให้มีการนำเข้าตู้เปล่าเข้ามาเพิ่มเติมโดยเร็วและบริหารจัดการ Space Allocation เนื่องจากปริมาณคำสั่งซื้อจากต่างประเทศเริ่มฟื้นตัวในระดับสูง และภาคเอกชนไทยมีความพร้อมและมีศักยภาพที่จะส่งออก จึงขอให้ภาครัฐทำการเช่าเรือเพื่อไปนำตู้สินค้าเปล่าจากประเทศที่มีตู้ตักค้างอยู่เป็นจำนวนมาก กลับเข้ามาในประเทศไทย ทั้งนี้ คาดการณ์ว่าการส่งออกทั้งปีอาจเติบโตได้ถึง 10-15% ภายใต้งบประมาณประเทศไทยต้องมีตู้คอนเทนเนอร์เปล่า เฉลี่ยประมาณ 2.01 - 2.25 ล้าน TEU/ปี (หรือ 1.76-2.07 แสนTEU/เดือน) การจัดสรรพื้นที่ (Space Allocation) และค่าระวางอยู่ในอัตราที่เหมาะสม เพื่อให้เพียงพอและรองรับต่อการเติบโตของภาคการส่งออก 3) เร่งนำแรงงานเข้าสู่ภาคการผลิต โดยเร่งรัดการหาเรือเพื่อปรับปรุงกฎระเบียบและเงื่อนไขรูปแบบการจ้างแบบ Part time ให้ถูกต้องตามกฎหมาย ทั้งในเรื่องของอัตราจ้าง ชั่วโมงการทำงาน และสวัสดิการที่นายจ้างและลูกจ้างได้ประโยชน์ร่วมกัน และ 4) เร่งปรับลดต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าวัตถุดิบ อาทิ ภาษีสินค้าเหล็กในการภาคการผลิต รวมถึงต้นทุนด้านโลจิสติกส์ที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าวัตถุดิบและการส่งออกสินค้า



## สัมภาษณ์พิเศษ ดร.ชัยชาญ เจริญสุข ประธานสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย ในวาระการดำรงตำแหน่ง ปี 2564-2565

**Q: ตามวิสัยทัศน์ของท่านประธาน แนวทางในการบริหารงาน บทบาท และรูปแบบการดำเนินงานของ สรท. จะเป็นไปในทิศทางใด ตลอดช่วงวาระการดำรงตำแหน่งของท่าน?**

วิสัยทัศน์ Digital Trading Nation และแนวทางในการดำเนินงานภายใต้แนวคิด "Click to Go" ของ สรท. ในระยะเวลา 2 ปีนั้น จะเน้นไปที่การเตรียม

ความพร้อมให้แก่ท่านสมาชิก โดยเลือกโครงการหรือกิจกรรมที่มีความเป็นไปได้สูงและมีประโยชน์สูงสุด "High-Impact-High-Probability" เพื่อสร้าง "นักรบการค้าส่งออก" ที่สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก อย่างเป็นระบบและยั่งยืนและมีการเตรียมความพร้อมหลังจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 คลี่คลาย หลายประเทศเริ่มกลับมาเปิดประเทศเพื่อทำการค้า และดำเนินธุรกิจตามปกติ ทั้งหมดนี้เพื่อผลักดันให้การส่งออกของประเทศไทยมีอัตราการเติบโตขึ้นอย่างเต็มประสิทธิภาพตามที่ สรท. คาดการณ์คือ 7% ต่อปี หากประเทศไทยมีการเตรียมความพร้อมที่ดี อาทิเช่น การแก้ปัญหาการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์ ขาด space เรือและค่าระวางสินค้าสูง การฉีดวัคซีน การเตรียมความพร้อมด้านโลจิสติกส์ และ การตลาด รวมถึง การบริหารจัดการบุคลากรที่ดี เป้าหมายนี้ก็มีได้ห่างไกลเกินความเป็นจริงหรือมีแนวโน้มที่เติบโตเกินกว่า 7%

ภารกิจหลัก 4 ด้าน ภายใต้แนวคิด "Click to Go" ของ สรท. มีการวางกลยุทธ์เพื่อให้สอดคล้องกับภาครัฐ และหน่วยงานเอกชน ดังนี้

**1. Strategic Competitive Trade** วิเคราะห์ ติดตามข้อมูลทางเศรษฐกิจเชิงลึก และการจัดทำเขตการค้าเสรีรอบต่างๆ เพื่อสร้างโอกาสในการแข่งขัน สร้างมูลค่าเพิ่มในห่วงโซ่มูลค่าของแต่ละอุตสาหกรรม จัดทำดัชนีการส่งออก แลกเปลี่ยนข้อเสนอประเด็นที่ส่งผลกระทบต่อภาคการส่งออกพร้อมข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ สรท. จะทำการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกในแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรม อาทิ ยางพารา สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม รถยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้า รวมถึงเม็ดพลาสติก เพื่อจะทราบจุดแข็งของแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรม เพื่อทำเป็นข้อเสนอแนะให้ภาครัฐและสมาชิก เพื่อให้การส่งออกตรงตามเป้าหมาย นอกจากนี้ สรท. ยังมีการแผนหารือกับทูตพาณิชย์เป็นประจำทุกเดือนตั้งแต่เดือนเมษายนที่ผ่านมา โดยเป้าหมายคือ Strategic Country เช่น สหรัฐอเมริกา ฮ่องกง จีน เยอรมันและลาว เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกันในเรื่องการนำเข้า-ส่งออก การลงทุน และการบริหารจัดการเรื่องการแพร่ระบาด Covid-19 เป็นต้น

**2. Logistics and International Trade Facilitation** การขจัดอุปสรรค ลดขั้นตอนด้านการค้าระหว่างประเทศตลอดโซ่อุปทานตั้งแต่โรงงานจนถึงมือลูกค้า ทั้งในด้านกฎหมาย และการดำเนินการ ส่งเสริมมาตรฐานด้านการค้าระหว่างประเทศและโลจิสติกส์ (Ease of Doing Business and Logistics Standardization) ผลักดันการนำเทคโนโลยีมาใช้ อย่างเหมาะสม เพื่อเพิ่มโอกาสในการแข่งขัน และพร้อมก้าวไปสู่ Digital Economy สรท. ให้ความสำคัญกับการเจรจา FTA และเข้าไปเป็นส่วนร่วมในการให้ข้อคิดเห็น เพื่อช่วยเสริมสร้างขีดความสามารถให้ผู้ประกอบการ RCEP และ Thai-EU เป็นต้น

**3. Global Value Chain Alliance** กระชับความสัมพันธ์และสร้างเครือข่ายกับองค์กรพันธมิตรในต่างประเทศ เพื่อสร้างอำนาจต่อรองของผู้ส่งออก เชื่อมโยงและแลกเปลี่ยนข้อมูล องค์ความรู้ด้านการค้าระหว่างประเทศและโลจิสติกส์ให้ทันต่อสถานการณ์ และมีประสิทธิภาพ วิเคราะห์และติดตามสถานการณ์ค่าระวางเรือ ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าทางทะเลระหว่างประเทศ และการบริหารจัดการโลจิสติกส์ เพื่อสิ่งแวดล้อม (Green Logistics) ตาม SDGs (Sustainable Development Goals) เพื่อลดอุปสรรคทางการค้าในอนาคต สรท. ได้เจรจาประสานงานร่วมกับสมาคมเจ้าของและตัวแทนเรือกรุงเทพฯ ทำเรือแหลมฉบัง กระทรวงพาณิชย์ เพื่อผลักดันการส่งออกในประเด็นเรื่องตู้คอนเทนเนอร์ขาดแคลน และค่าระวางที่ปรับสูงขึ้น นอกจากนี้ยังมีด้านอื่นๆ ที่ สรท. ให้ความสำคัญอีก อาทิ

- สรท. ร่วมกับกรมการขนส่งทางบก ในการเป็นหน่วยตรวจประเมินมาตรฐานคุณภาพบริการขนส่งด้วยรถบรรทุก (Qmark) ช่วยเสริมสร้างมาตรฐานการขนส่งด้วยรถบรรทุก ทั้งที่ใช้ภายในกิจการ และรถบรรทุกที่ให้บริการขนส่งสินค้า ยกระดับความปลอดภัย สร้างมาตรฐานการขนส่งสินค้าที่มีประสิทธิภาพ

- Logistics Standardization เป็นสิ่งที่สำคัญ สรท. จึงผลักดันให้มีมาตรฐานพาเลทและบรรจุภัณฑ์ในการส่งออก เพื่อเป็นการหมุนเวียนบรรจุภัณฑ์ที่ใช้และลดต้นทุน รวมถึงเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม (Green Logistics)
- Logistics Flow และ Information Flow ผลักดันให้มีการจัดตั้ง National Digital Trade Platform (NDTP) แพลตฟอร์มการค้าดิจิทัลระหว่างประเทศ เพื่อเชื่อมโยงกับระบบ National Single Window (NSW) และ ASEAN Single Window (ASW)

4. Capacity Building Upskill and Reskill Training เพิ่มทักษะใหม่สามารถประยุกต์ใช้เทคโนโลยีได้อย่างเหมาะสมทั้งคนและองค์กร ให้คำปรึกษาเพื่อยกระดับมาตรฐานผู้ส่งออก อาทิ AEO ของกรมศุลกากร เชื่อมโยงเครือข่ายความร่วมมือเพื่อพัฒนาบุคลากรให้ตอบสนองความต้องการขององค์กร และพร้อมก้าวสู่ Digital Economy สร้างศักยภาพในการแข่งขันให้แก่ผู้ประกอบการ โดยร่วมมือสถาบันการศึกษา เช่น มหาวิทยาลัยศรีปทุม และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อาทิ EXIM BANK ผ่านโครงการ TERAK เป็นต้น โดย สรท. จะสร้าง Training Roadmap เพื่อเป็นแนวทางสำหรับการพัฒนาองค์ความรู้ให้แก่บุคลากรด้านโลจิสติกส์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการโลจิสติกส์ในสถานประกอบการ

**Q: วัตถุประสงค์ และเป้าหมาย ของการจัดทำ Covid-19 Rehabilitation White Paper ของทาง สรท. ในครั้งนี้ คืออะไร และประโยชน์ที่ทางสมาชิกจะได้รับคืออะไรบ้าง?**

ตามภารกิจที่กล่าวมาข้างต้น สรท. มุ่งเน้นให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่สมาชิกทุกท่าน โดยการเตรียมความพร้อมรับมือหลังวิกฤติ Covid-19 เพื่อสร้างศักยภาพในการแข่งขันให้แก่ผู้ประกอบการ โดย สรท. จะจัดทำคู่มือ Post Covid-19 Rehabilitation "กู้ภัยโควิด กู้เศรษฐกิจส่งออก" เพื่อรวบรวมข้อมูลการฟื้นตัวในแต่ละอุตสาหกรรม และเป็นเครื่องมือช่วยประเมินความพร้อมผู้ประกอบการในการฟื้นตัวหลังวิกฤติ Covid-19 ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างการรวบรวมข้อมูลในแต่ละประเทศว่าจะมีนโยบายในการบริหารจัดการ Covid-19 Rehabilitation อย่างไร

กำหนดการจัดทำคู่มือฉบับนี้ จะแล้วเสร็จภายในวันที่ 15 กรกฎาคม 2564 และจะจัดแถลงข่าวเปิดตัวอย่างเป็นทางการในวันที่ 3 สิงหาคม 2564 สรท. ตั้งใจจะให้คู่มือฉบับนี้ เปรียบเสมือน "กล่องส่องทางไกล" ที่ทำหน้าที่ช่วยให้ท่านสมาชิกสามารถนำไปใช้ในการฟื้นฟูกิจการ ตลอดจนพัฒนาไปในทางที่ดีขึ้นหลังวิกฤติ Covid-19

**Q: ในขั้นตอนการจัดทำ Covid-19 Rehabilitation White Paper ที่ได้เปิดโอกาสให้ทางสมาชิกเข้ามามีส่วนร่วมนั้น จะมีการดำเนินการอย่างไร และสมาชิกสามารถมีส่วนร่วมผ่านช่องทางใดบ้าง?**

ต้องขอเรียนท่านสมาชิกว่า ทุกท่านเป็นส่วนสำคัญในการจัดทำ Covid-19 Rehabilitation White Paper หากไม่มีข้อมูลของท่าน ความตั้งใจของ สรท. จะไม่สามารถสำเร็จเป็นจริงได้ ท่านสมาชิกสามารถมีส่วนร่วมในจัดทำคู่มือดังกล่าวได้โดยการร่วมตอบแบบสอบถามที่ทาง สรท. จัดส่งให้ท่าน หรือ ติดต่อมาทางฝ่ายวิชาการของ สรท. โทร. 026797555 ต่อ 101 หรือ email: tnsct@tnsc.com หรือติดต่อให้ข้อมูลโดยตรงกับสมาคมอุตสาหกรรมที่ท่านสังกัดอยู่

สุดท้ายนี้ ขอความร่วมมือท่านสมาชิกทุกท่านตอบแบบสอบถามหรือแสดงความคิดเห็น ตามลิงก์ด้านล่าง หรือ สแกน QR Code สรท. จะรวบรวมข้อมูลและนำมาวิเคราะห์เพื่อเป็นประโยชน์ในการจัดทำคู่มือให้ตรงกับความต้องการของสมาชิกทุกท่าน ยักรอข่าว Click to Go และติดตามความคืบหน้าของคู่มือ "กู้ภัยโควิด กู้เศรษฐกิจส่งออก" ได้จาก website [www.tnsc.com](http://www.tnsc.com)



ขอเรียนเชิญท่านสมาชิกร่วมตอบแบบสอบถาม หรือแสดงความคิดเห็น ในประเด็น Post Covid-19 <http://bit.ly/tnscrehab21> (Click Here)



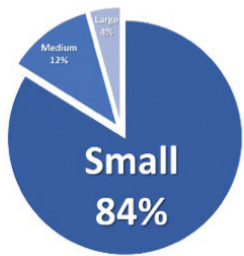
# กำจัดจุดอ่อนทางธุรกิจก่อนก้าวเท้าชิงชัยในเวทีโลก ด้วยระบบประเมินความพร้อมผู้ส่งออกไทย “TERAK”

หลังจากที่ EXIM Bank และ TNSC ได้ร่วมกันพัฒนาระบบประเมินความพร้อมผู้ส่งออกไทย หรือ Thailand Export Readiness Assessment & Knowledge Management เรียกสั้นๆว่า TERAK นั้น ได้เริ่ม Go-Live อย่างเป็นทางการในวันที่ 1 ธันวาคม พ.ศ. 2563 ที่ผ่านมามีจนถึงวันที่บทความนี้เขียนก็ 6 เดือน พอติบพอดี ล่าสุดที่ได้มีการตีพิมพ์บทความเกี่ยวกับโครงการ TERAK ก็ราวๆ 4-5 เดือน เหตุเพราะทางทีม EXIM Bank ได้มีการขยายขอบเขตความร่วมมือโครงการ TERAK กับหน่วยงานพันธมิตรเพิ่มเติมอีก 6 หน่วยงาน ได้แก่ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และหอการค้าไทย ที่มีสมาชิกผู้ประกอบการไทยรวมประมาณกว่า 300,000 ราย เพื่อบูรณาการร่วมกันในการพัฒนาศักยภาพและสนับสนุนผู้ประกอบการไทย และการออกแบบโครงการ/กิจกรรมส่งเสริมฯ จากฐานข้อมูลการประเมินความพร้อมด้านการส่งออกร่วมกัน เมื่อมีพันธมิตรเข้าร่วมอุดมการณ์มากขึ้นจึงต้องใช้เวลาค่อนข้างมากไปกับการปรับปรุงเชื่อมต่อระบบ และการประชาสัมพันธ์ให้กับผู้ประกอบการตามหน่วยงานต่างๆ ซึ่งถึงแม้ว่าที่ผ่านมาจะประสบความสำเร็จบ้างในการทำการประชาสัมพันธ์เพราะสถานการณ์โควิด 19 แพร่ระบาด แต่ปัจจุบันก็มีผู้ประกอบการที่ทำการสมัครสมาชิกและใช้บริการการประเมินธุรกิจของตนเองผ่านระบบ TERAK เกือบพันรายแล้ว

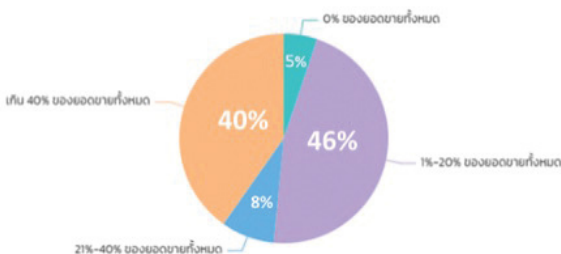
ครั้งนี้จึงอยากจะนำการวิเคราะห์ข้อมูลในระบบ TERAK มาเล่าสู่กันฟังว่า สิ่งที่ EXIM Bank และหน่วยงานพันธมิตรได้ร่วมกันดำเนินโครงการ TERAK ร่วมกัน ว่ามีผลอย่างไรบ้าง

**1. ลักษณะ User Profile ในฐานข้อมูล:** จากจำนวนผู้ประกอบการที่ทำแบบประเมินทั้งหมดนั้น เราสามารถจำแนก User Profile ได้ดังนี้ หากแบ่งตามขนาดธุรกิจ ผู้เข้ามาทำการประเมินโดยส่วนใหญ่ (ร้อยละ 83) จะเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็ก ตามนิยามของ สสว. นั่นคือ มีรายได้ตั้งแต่ 1.8-100 ล้านบาทในประเภทธุรกิจการผลิต (Manufacturing) และ 1.8-50 ล้านบาทในประเภทธุรกิจซื้อขายไป (Trading) ดังนั้นจากขนาดข้อมูลผู้ประกอบการที่มีอยู่ในปัจจุบันของระบบ TERAK ที่มิจึงเน้นการวิเคราะห์ธุรกิจขนาดเล็กก่อน เพราะ Sample Size มีขนาดมากพอที่จะทำการวิเคราะห์ได้

จากข้อมูลผู้ประกอบการในธุรกิจขนาดเล็ก พบว่าประมาณร้อยละ 50 เป็นผู้ผลิต อีกร้อยละ 35 เป็นธุรกิจซื้อขายไป ส่วนที่เหลืออยู่ในภาคบริการโดยร้อยละ 95 มีการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา



รูปที่ 1 สัดส่วนผู้ประกอบการในระบบ TERAK จำแนกตามขนาดธุรกิจ



รูปที่ 2 สัดส่วนผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็กในระบบ TERAK จำแนกตามยอดส่งออก

**2. ผลการประเมินตนเองของผู้ประกอบการในธุรกิจขนาดเล็ก:** ในระบบ TERAK จะมีการประเมินความพร้อมทั้งหมด 5 ด้านใหญ่ ประกอบด้วย 1. กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจส่งออก 2. การผลิตและการกระจายสินค้า 3. ลักษณะผลิตภัณฑ์และกระบวนการพัฒนา 4. การตลาด 5. การเงินและการจัดการความเสี่ยง โดยในแต่ละด้านใหญ่จะมีการประเมินด้านย่อยๆลงไปอีก รวมทั้งสิ้น 24 ด้านย่อยครอบคลุมมุมมองธุรกิจแบบ 360 องศา โดย EXIM Bank และ TNSC ได้ร่วมตั้งเกณฑ์มาตรฐานในแต่ละด้านย่อยแบ่งเป็น 4 ระดับ นั่นคือ ระดับ 1 ไม่มีความพร้อม/ มีความพร้อมต่ำ (Low) ระดับ 2 มีความพร้อมปานกลางค่อนข้างต่ำ (Medium-Low) ระดับ 3 มีความพร้อมปานกลางค่อนข้างสูง (Medium-High) และระดับ 4 มีความพร้อมสูง ผู้ใช้งานสามารถอ่านเกณฑ์ในแต่ละระดับ และเลือกระดับที่ตรงกับสภาพและสภาวะธุรกิจของตนเองในปัจจุบันได้ด้วยตนเอง

เมื่อนำข้อมูลการประเมินตนเองของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็กทั้งหมดมาคำนวณค่าเฉลี่ยในแต่ละด้าน ทำให้พบประเด็นดังต่อไปนี้

**2.1 ผู้ประกอบการขนาดเล็กยังมีจุดอ่อนเรื่องการวางกลยุทธ์** โดยมีความพร้อมระดับปานกลางค่อนข้างต่ำ (ระดับความพร้อมเฉลี่ย 2.2) โดยผู้ประกอบการที่ทำการประเมินโดยส่วนใหญ่ประเมินว่าตนเองมีจุดอ่อนด้านการนำกลยุทธ์มาวางแผนปฏิบัติการ รวมไปถึงจนถึงเรื่องของการหาพันธมิตรเพื่อสนับสนุนธุรกิจส่งออก

**2.2 ความพร้อมด้านกลยุทธ์มีความสัมพันธ์กับการตลาดอย่างมีนัยสำคัญ** ในกลุ่มผู้ประเมินที่เป็นธุรกิจขนาดเล็กกว่าร้อยละ 70 หากทำการประเมินตนเองว่ามีพร้อมด้านการวางแผนกลยุทธ์ในระดับต่ำ ก็จะประเมินว่าตนเองมีความพร้อมด้านการตลาดในระดับต่ำด้วย โดยปัญหาใหญ่ในด้านการตลาดคือ ผู้ประกอบการยังไม่มีข้อมูลที่ชัดเจนว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายในต่างประเทศของตนเองคือใคร หรือใครคือผู้บริโภค (End Customers) ซึ่งนำไปสู่การที่ผู้ประกอบการไม่สนใจเรื่องการวางกลยุทธ์ หรือคอยตรวจสอบผลการปฏิบัติงานว่าเป็นไปตามกลยุทธ์หรือไม่ จะส่งผลต่อเรื่องการทำการตลาด ในขณะที่เดียวกันหากไม่มีข้อมูลและความรู้ในเรื่องพฤติกรรมและลักษณะของผู้บริโภคในประเทศเป้าหมาย ธุรกิจก็มักจะวางแผนกลยุทธ์ไม่ชัดเจนเช่นกัน

**2.3 การวางแผนการเงิน และการจัดการความเสี่ยงยังเป็นจุดอ่อนของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็ก** โดยเฉลี่ยแล้วผู้ประเมินมองว่าตนเองมีความพร้อมในด้านการวางแผนการเงินและการจัดการความเสี่ยงทางธุรกิจไม่ว่าจะเป็นความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจ ความเสี่ยงด้านการค้า หรือความเสี่ยงด้านการเงินอยู่ในระดับปานกลางค่อนข้างต่ำ (ระดับความพร้อมเฉลี่ย 2.4)

**2.4 ความคิดที่ว่าทำธุรกิจไปเรื่อยๆเดี๋ยวก็จะเก่งเอง อาจจะไม่ใช่วิธีความคิดที่ถูกต้อง** ทางทีมได้ลองทำการหาความสัมพันธ์ว่าขนาดธุรกิจ และประสบการณ์ในการส่งออกจะมีผลกับความพร้อมในการทำธุรกิจส่งออกอย่างไร เพราะเชื่อเหลือเกินว่าผู้ส่งออกมักจะคิดว่าที่วันนี้ตนเองมีความพร้อมทางธุรกิจต่ำอาจเป็นเพราะบริษัทยังมีรายได้ไม่มาก มีทรัพยากรที่จำกัด และยังมี “ชั่วโมงบิน” ในการทำธุรกิจส่งออกไม่เพียงพอ หากค่อยๆทำธุรกิจไป ค่อยๆขยับขยาย ด้วยความพร้อมมันก็มาเองตามกำลังเงิน ทรัพยากร และประสบการณ์ที่มีมากขึ้น

ทีมได้นำข้อมูลการประเมินตนเอง และข้อมูลรายได้และประสบการณ์ส่งออกของผู้ประกอบการธุรกิจทั้งหมดมาทำการวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมวิเคราะห์ทางสถิติ (SPSS) โดยตั้งสมมติฐานว่า หากธุรกิจมีรายได้มากขึ้น ขนาดธุรกิจใหญ่ขึ้น หรือมีประสบการณ์ส่งออกมากขึ้น จะทำให้มีความพร้อมในการทำธุรกิจส่งออกมากขึ้นในทุกด้านไม่ว่าจะเป็นด้านใหญ่หรือด้านย่อยไปด้วย และผลลัพธ์ที่ทีมได้มาเป็นดังนี้

**I. รายได้และขนาดธุรกิจมีผลต่อความพร้อมในการวางแผนกลยุทธ์** (ด้านกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ) การบริหารวัตถุดิบ (ด้านการผลิตและการกระจายสินค้า) ความโดดเด่นของสินค้า (ด้านลักษณะผลิตภัณฑ์) การสร้างแบรนด์และกลยุทธ์ราคา (ด้านการตลาด) รวมถึงการวางโครงสร้างต้นทุน (ด้านการวางแผนการเงินและการจัดการความเสี่ยง)

II. ประสบการณ์ส่งออกมีผลต่อความพร้อมในเรื่องแรงกระตุ้นจากผู้นำ (ด้านกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ) การกระจายสินค้า (ด้านการผลิตและการกระจายสินค้า) และการจัดการความเสี่ยงธุรกิจ (ด้านการวางแผนการเงินและจัดการความเสี่ยง)

แปลความง่ายๆ คือเมื่อบริษัทใหญ่ขึ้น รายชื่อบริษัทก็ช่วยกันกระตุ้นช่วยกันคิดกลยุทธ์ให้บริษัทได้มากขึ้น มีตลาดและรายได้มากขึ้นก็นำไปสู่อำนาจต่อรองในวัตถุดิบที่ดีช่วยให้สินค้ามีคุณภาพที่ดีโดดเด่นกว่า หรือมีต้นทุนที่ต่ำกว่า นำไปสู่ตัวเลือกในการทำกลยุทธ์ราคา และการทำแบรนด์ นอกจากนี้ประสบการณ์ในการส่งออกช่วยให้มีความเชี่ยวชาญในการกระจายสินค้า และจัดการความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจส่งออก

ที่กล่าวมาทั้งหมด แต่เป็นความพร้อมเพียง 8 ด้านย่อยจากทั้งหมด 24 ด้านย่อย (1 ใน 3) ยังมีด้านสำคัญๆ อีกมากมายที่เป็นปัจจัยสำคัญในการทำธุรกิจส่งออกให้ประสบความสำเร็จ เช่น การนำกลยุทธ์ไปแปลงเป็นแผนปฏิบัติการ การทำงานอย่างบูรณาการในกระบวนการธุรกิจ การสร้างเครือข่ายพันธมิตร การบริหารกำลังการผลิตและสินค้าคงคลัง การวางตำแหน่งทางการตลาดของบริษัทและสินค้า การพัฒนาสินค้าด้วยนวัตกรรม หรือการวางแผนการเงินในอนาคตอย่างรัดกุม ดังนั้นข้อมูลจึงชี้ให้เห็นว่า “เงินและเวลาไม่สามารถซื้อขีดความสามารถในการแข่งขันทุกอย่างได้” ความสำเร็จจะเกิดขึ้นได้และยั่งยืนขึ้นอยู่กับวิสัยทัศน์ของผู้ประกอบการและความมุ่งมั่นที่จะปรับปรุงพัฒนาศักยภาพธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ท่ามกลางสถานการณ์ที่โลกเปลี่ยนไปเร็ว และการเข้าสู่ความปกติใหม่อยู่ตลอดเวลา (Fast Moving World and New Normal)

ในฐานะของธนาคารเพื่อการพัฒนา EXIM Bank จึงได้ร่วมกับพันธมิตรในการนำเอาความรู้ความเชี่ยวชาญของแต่ละหน่วยงานมาสร้างเป็นโครงการเพื่อส่งเสริมศักยภาพทางธุรกิจให้ผู้ประกอบการทุกขนาดธุรกิจ เพื่อก้าวสู่การเป็นผู้ส่งออกมืออาชีพ นำไปสู่การสร้างการแข่งขันและมั่นคงทางเศรษฐกิจของประเทศไทยในอนาคต แต่ EXIM Bank และพันธมิตรจะทำโครงการที่มีประสิทธิภาพไม่ได้เลยหากขาดข้อมูลว่าปัจจุบันนี้ผู้ประกอบการไทยมีปัญหาและอุปสรรคในเรื่องใดในการทำธุรกิจส่งออกบ้าง

ดังนั้นจึงอยากจะเชิญชวนท่านผู้อ่านที่อาจจะยังไม่เห็นภาพว่าความพร้อม 5 ด้านใหญ่ 24 ด้านมันมีอะไรกันบ้างเป็นอย่างไรบ้างเข้ามาทำแบบประเมิน ใช้เวลาในการทำไม่เกิน 30 นาที แต่รับรองว่าท่านจะได้รายงานคำแนะนำที่มีประโยชน์ต่อองค์กรของท่านอย่างแน่นอนและที่สำคัญ

“การทำแบบประเมินตนเองผ่านระบบ TERAK ท่านได้ช่วยชาติด้วยการให้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์ เพื่อสร้างโครงการส่งเสริมศักยภาพธุรกิจดี ๆ ให้กับผู้ประกอบการทั้งประเทศด้วยครับ”



## ผลักดันความเท่าเทียมทางเพศในองค์กรหนุนการเติบโตทางธุรกิจ

ภายใต้สภาวะการณ์การแพร่ระบาดของ โควิด-19 ในระลอกที่ 3 เป็นวิกฤตที่ส่งผลกระทบต่ออย่างกว้างขวางต่อธุรกิจในทุกระดับอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ มูลนิธิคีนันแห่งเอเชีย (คีนันฯ) ซึ่งมีพันธกิจที่จะพัฒนาผู้ประกอบการไทยให้สามารถแข่งขันได้ในตลาดสากล จึงได้ดำเนินโครงการร่วมกับองค์กรเพื่อสตรีแห่งสหประชาชาติ (UN Women) ภายใต้โครงการ Promoting Economic Empowerment of Women at Work in Asia - WeEmpowerAsia Thailand โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อผลักดันความเท่าเทียมทางเพศอันส่งผลต่อการเติบโตทางธุรกิจ

มูลนิธิคีนันแห่งเอเชีย ได้ทำการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในประเทศไทยในอุตสาหกรรมท่องเที่ยว อุตสาหกรรมพลอยและอัญมณี และ Fintech จำนวน 21 องค์กรพบว่า

### 1. องค์กรเอกชนหลายแห่งเริ่มสนใจในประเด็นความเท่าเทียมทางเพศ

หลายองค์กรในประเทศไทยมีนโยบายและระเบียบที่ส่งเสริมความเท่าเทียมทางเพศอยู่แล้ว เช่น การฝึกอบรมด้านความหลากหลายทางเพศเพื่อส่งเสริมความหลากหลายในองค์กร การตั้งนโยบายและกระบวนการร้องเรียนเพื่อป้องกันการคุกคามทางเพศ การให้สิทธิลาแก่พนักงานชายเมื่อภรรยาคลอดบุตรเพื่อส่งเสริมความรับผิดชอบบุตรร่วมกันของพ่อแม่ ฯลฯ ตัวอย่างเหล่านี้ล้วนชี้ให้เห็นว่าภาคธุรกิจกำลังเดินมาถูกทาง แต่แค่นั้นอาจไม่พอ เพราะลำพังแค่นโยบายและระเบียบในภาคเอกชนไม่อาจขุดลงไปถึงรากแก้วของปัญหาความเหลื่อมล้ำทางเพศในไทยได้ ยังต้องอาศัยความร่วมมือจากทั้งภาครัฐ ภาคการศึกษา และภาคสื่อ เพื่อประสานสังคมที่เต็มไปด้วยความหลากหลายนี้เข้าด้วยกัน

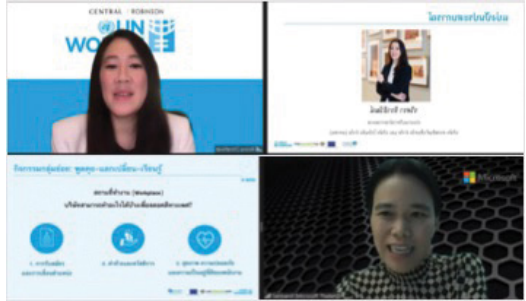
### 2. ผู้ประกอบการสตรีพบอุปสรรคในการสร้างเครือข่าย

หนึ่งในความสำเร็จทางธุรกิจหรือความก้าวหน้าในหน้าที่ตำแหน่งงาน คือการสร้างเครือข่าย (Connection) แต่มีผู้ประกอบการสตรี หรือผู้บริหารสตรีระดับสูงบางกลุ่มบางคนอาจไม่สะดวกใจกับการไปร่วมสังสรรค์ในช่วงค่ำ หรือร่วมสังสรรค์หลังการอบรมในหลักสูตรผู้บริหารระดับสูงต่างๆ และถ้าไม่เข้าร่วมการสังสรรค์ ก็อาจทำให้รู้สึกแปลกแยก (Alienated) สิ่งนี้จึงเป็นอุปสรรคในการสร้างเครือข่าย จึงจำเป็นที่จะต้องมีการสร้างเครือข่ายในรูปแบบอื่นๆ ด้วย

### 3. ทักษะคิดและบรรทัดฐานทางเพศอาจกระทบต่อความสำเร็จและความก้าวหน้าในสายอาชีพของสตรี

ผู้ชายมักถูกมองว่ามีภาวะผู้นำมากกว่าผู้หญิง และทัศนคติเช่นนี้อาจนำไปสู่ความเอนเอียงโดยไม่รู้ตัว จึงทำให้ผู้ชายได้รับตำแหน่งผู้บริหารมากกว่าผู้หญิง รวมถึงสังคมไทยมีความคาดหวังให้ผู้หญิงแบกรับความรับผิดชอบในครัวเรือนจนถูกมองว่าจะไม่มีเวลาทุ่มเทให้กับงานได้มากเท่ากับผู้ชาย จึงทำให้ผู้ชายได้เปรียบผู้หญิงในการสมัครงานและการเลื่อนตำแหน่ง ยิ่งไปกว่านั้น อาชีพบางประเภทมักมีภาพลักษณ์ที่เชื่อมโยงกับเพศใดเพศหนึ่งเป็นพิเศษ ทำให้เกิดความคาดหวังหรือความเข้าใจผิด ๆ ว่าอาชีพใดเป็นอาชีพของผู้ชายและอาชีพใดเป็นอาชีพของผู้หญิง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสายงานไอทีและวิศวกรรม ซึ่งจะเป็ผู้ชายเป็นส่วนใหญ่

นอกจากนี้ จากระายงานการศึกษาของบริษัทที่ปรึกษาชั้นนำ อาทิ McKinsey และ Accenture พบว่า การผลักดันความเท่าเทียมทางเพศในองค์กรจะช่วยหนุนการเติบโตทางธุรกิจได้เป็นอย่างดี



มูลนิธิคีนันแห่งเอเชียจึงได้พัฒนาหลักสูตรเสริมแกร่งพลังสตรี (Women’s Empowerment Principles - WEPs) จากองค์การเพื่อสตรีแห่งสหประชาชาติ ซึ่งสอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาอย่างยั่งยืน (SDGs) ข้อที่ 5 ความเท่าเทียมทางเพศ มาพัฒนา

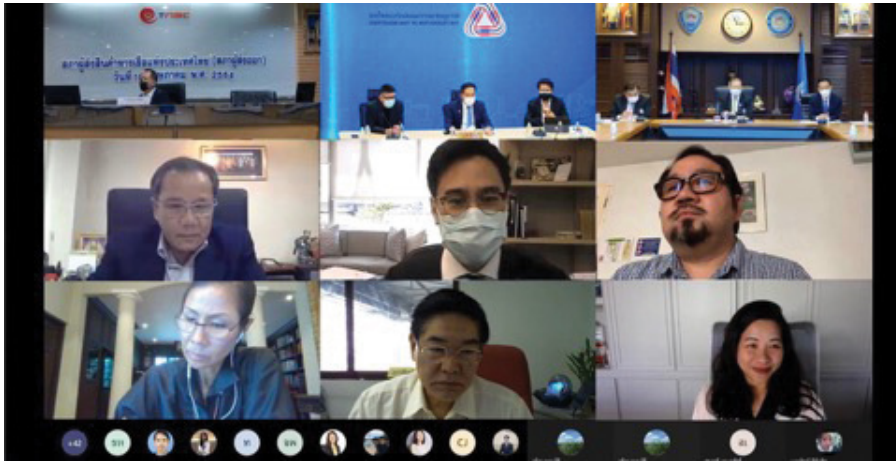
ผู้ประกอบการธุรกิจกว่า 600 องค์กร โดยมีวัตถุประสงค์ให้ผู้ประกอบการนำหลักการนี้ไปใช้ในธุรกิจ เพื่อสร้างความได้เปรียบเชิงแข่งขัน

มูลนิธิคีนันแห่งเอเชีย ขอเรียนเชิญสมาชิกสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทยเข้าร่วมกิจกรรมฝึกอบรมผ่านระบบ Zoom โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย ในวันที่ 16 มิถุนายน 2564 เวลา 10:00-12:00 น. ลงทะเบียนได้ตามลิงก์นี้ <https://bit.ly/3eVo7O1> หรือสแกน QR Code ด้านข้าง หรือ ติดตามรายละเอียดโครงการเพิ่มเติมได้ที่ <https://www.weempowerasia.kenan-asia.org/>



เกี่ยวกับผู้เขียน - คุณปิยะบุตร ชลวิจารณ์ ประธานอำนวยการมูลนิธิคีนันแห่งเอเชีย ซึ่งคีนันฯ มีบทบาทในการพัฒนาผู้คนกว่าสามล้านคนเพื่อฝันที่เป็จริง อาทิ เจ้าของบริษัทขนาดเล็ก สมาชิกชุมชน เจ้าหน้าที่รัฐ นักการศึกษา และนักเรียน ผ่านโครงการนับพันโครงการ ทั้งในประเทศไทย เวียดนาม และภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ด้วยเงินสนับสนุนกว่าร้อยล้านเหรียญสหรัฐจากพันธมิตรหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน และพหุภาคี

# ผลการหารือแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับผู้ว่าการและผู้บริหาร สปท. เกี่ยวกับมาตรการให้ความช่วยเหลือฟื้นฟูผู้ประกอบการธุรกิจที่ได้รับผลกระทบโควิด-19 และนโยบายของ สปท. ในการสนับสนุนภาคธุรกิจ



วันจันทร์ที่ 10 พฤษภาคม 2564 – ดร.ชัยชาญ เจริญสุข ประธาน สรท. คุณกัญญกัตตันดิพิพัฒน์พงศ์ ที่ปรึกษา คุณสุภาพ สุวรรณพิมลกุล และคุณโสภณัส โพธิ์สัตย์ รองประธานสภาฯ และ ดร.หลักชัย กิตตพล กรรมการ ประชุมหารือร่วมกับผู้ว่าการธนาคารแห่งประเทศไทย และทีมผู้บริหาร ธพท. โดยมีภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมให้ข้อมูล อาทิ สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สภาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และสมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย โดยมีการหารือใน 4 ประเด็นหลัก อาทิ 1) การรายงานสรุปภาวะและแนวโน้มเศรษฐกิจการเงินไทย 2) มาตรการให้ความช่วยเหลือฟื้นฟูผู้ประกอบการธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากการระบาดของโรคโควิด-19 (Softloan) 3) FX Ecosystem และ 4) โครงการพัฒนาระบบนิเวศสำหรับการทำธุรกรรมแฟกเตอร์ในรูปแบบดิจิทัล (Digital Factoring)

ในส่วนของ สรท. ได้นำเรียนข้อมูลปัญหาอุปสรรคที่ได้มีการสอบถามสมาชิกรายอุตสาหกรรมในเรื่องของ มาตรการให้ความช่วยเหลือฟื้นฟูผู้ประกอบการธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากการระบาดของโรคโควิด-19 (Softloan) ไปยังผู้ว่าการธนาคารแห่งประเทศไทย เพื่อดำเนินการพิจารณาแก้ไขปัญหากับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง พร้อมกันนี้ สรท. และ ธพท. ได้มีการหารือบทบาทและความร่วมมือในการทำงานร่วมกันเพื่อประโยชน์ของสมาชิก สรท. ในการเข้าถึงมาตรการ Soft loan ฉบับใหม่ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

## สรุปประเด็นปัญหาการเข้าถึงสินเชื่อ มาตรการ Soft Loan ของกลุ่มอุตสาหกรรม

- ธนาคารพาณิชย์ ยังมีการปล่อยสินเชื่อให้ผู้ประกอบการค่อนข้างน้อย ประกอบกับเงื่อนไขการปล่อยสินเชื่อค่อนข้างเข้มงวด โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ประกอบการขนาด S M อาทิ กรณีที่ผู้ประกอบการมีสินทรัพย์ค้ำประกันเพื่อประกันความเสี่ยงแต่ยังไม่สามารถเข้าถึงวงเงินสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ได้
- บางกลุ่มอุตสาหกรรมฯ ได้มีความร่วมมือกับธนาคารพาณิชย์ในการจัดกลุ่มผู้ประกอบการตามความสามารถทางการเงินและการดำเนินธุรกิจ (กลุ่ม A = กลุ่มธุรกิจที่มีศักยภาพที่ดีในการดำเนินธุรกิจต่อได้ / กลุ่ม B = กลุ่มธุรกิจที่ยังพอมีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ / กลุ่ม c = กลุ่มธุรกิจที่มีศักยภาพน้อย เป็นต้น) เพื่อช่วยคัดกรองความเสี่ยงให้กับธนาคารพาณิชย์และเพิ่มอัตราการเข้าถึงสินเชื่อของกลุ่มสมาชิกของสมาคม แต่ยังไม่ได้รับการตอบรับจากธนาคารพาณิชย์กลับมา
- การคิดค่าธรรมเนียมเพิ่มเติมของกลุ่มผู้ได้รับวงเงินสินเชื่อ ในรูปแบบของค่าธรรมเนียมการดำเนินเอกสาร อาทิ ค่าจดจำนอง/ค่าจดทะเบียน ทำให้ต้นทุนรวมของผู้ประกอบการสูงถึงร้อยละ 8-10 ต่อราย ทั้งนี้ ค่าธรรมเนียมดังกล่าวได้มีการระบุเป็นลายลักษณ์อักษรที่ชัดเจนในสัญญา
- วงเงินสินเชื่อที่ผู้ประกอบการได้รับจัดสรร ไม่ได้รับเป็นจำนวนเต็มทั้งก้อน แต่ได้รับการจัดสรรโดยแบ่งชำระเป็นรายเดือน ไม่สอดคล้องกับความประสงค์ของผู้ประกอบการในการนำวงเงินสินเชื่อที่ได้รับทั้งหมดเพื่อไปรักษาสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจ ทำให้ผู้ประกอบการหลายรายเริ่มมีสภาพการขาดสภาพคล่องและต้องปิดกิจการลง

- ธนาคารพาณิชย์บางแห่งปฏิเสธที่จะให้ Soft Loan กับธุรกิจนั้นๆ เพราะมีปัญหาหนี้สินค้ำประกัน โดยไม่ได้พิจารณาในปัจจัยอื่นๆ ทำให้ธุรกิจหลายแห่งเริ่มมีปัญหาสภาพคล่องเนื่องด้วยจำนวนคำสั่งซื้อที่ลดลง ในขณะที่ภาระค่าใช้จ่ายยังคงสูงโดยเฉพาะค่าจ้างเพื่อรักษาแรงงานฝีมือเอาไว้เพื่อไม่ให้เกิดสถานการณ์ตกงานเพื่อซ้ำเติมการดำรงชีพและภาวะเศรษฐกิจ
- จากมาตรการสินเชื่อฟื้นฟูใหม่ ที่กำหนดให้กู้ได้ 30% ของวงเงินกู้ที่มี ณ วันที่ 28 ก.พ. 64 อัตราดอกเบี้ย 2% ต่อปี เป็นระยะเวลา 2 ปี ไม่ต้องชำระต้นและดอกเบี้ย 6 เดือน สามารถเลือกชำระได้ตั้งแต่เดือนที่ 7 หรือ ครบ 24 เดือน ค่อยชำระ ผู้ประกอบการเห็นชอบในประเด็นวงเงินสินเชื่อที่มากขึ้นกว่าเงื่อนไขเดิมที่กำหนดให้วงเงินสินเชื่อเพียง 20% ของวงเงินกู้ที่เหลือในปี 2562 แต่ไม่เห็นด้วยในประเด็นค่าใช้จ่ายที่ต้องชำระในส่วนของคุณค่าประกันของ บสย. 1.75% ต่อปี ตลอดระยะเวลา 2 ปี

## ข้อเสนอแนะจากสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย

1. ขอให้ ธพท. และธนาคารพาณิชย์ สถาบันการเงินที่เกี่ยวข้อง ผ่อนปรนหลักเกณฑ์การปล่อยสินเชื่อ Soft Loan ให้มีความยืดหยุ่นและสามารถเข้าถึงได้ง่ายขึ้น เพื่อให้การประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการมีความต่อเนื่อง เพื่อให้สอดคล้องกับการฟื้นตัวของสภาพเศรษฐกิจและอุปสงค์ในตลาดโลกที่กำลังเริ่มฟื้นตัวภาคการผลิตและการค้าระหว่างประเทศต้องการเม็ดเงินเพื่อเสริมสภาพคล่องในการฟื้นฟูกิจการ
2. ขอให้ ธ.พาณิชย์ ช่วยปรับลดค่าธรรมเนียมเพิ่มเติมจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้และค่าบริการอื่นๆ ของธนาคารพาณิชย์ สำหรับกลุ่มผู้ได้รับวงเงินสินเชื่อ บางครั้งมีกรณีที่มีได้มีการระบุไว้เป็นลายลักษณ์อักษรที่ชัดเจนในสัญญา ทำให้ต้นทุนรวมของผู้ประกอบการสูงขึ้น
3. ขอให้พิจารณาบริษัทที่ไม่ได้ lay-off พนักงานในช่วงการระบาดโควิด-19 ได้รับการงดเว้นภาษีหรือได้รับการลดหย่อนภาษี เพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายภายในบริษัท หรือให้ได้รับการพิจารณาเป็นการเฉพาะในการขอสินเชื่อจาก ธ.พาณิชย์
4. ควรมีนโยบายการหยุดพักชำระหนี้ชั่วคราวให้กับภาคบริการที่ได้รับผลกระทบจากโควิด เช่น โรงแรม ร้านอาหาร ร้านค้า ร้านอาหาร ต่างๆ



5. ธปท. อาจลองพิจารณาการลงทุนในรูปแบบ Crowd Funding ซึ่งเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่น่าสนใจของผู้ประกอบการขนาด SMEs หรือกิจการที่เพิ่งอยู่ในช่วงเริ่มต้น (startup)
6. มาตรการเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำเพื่อใช้ในการจัดซื้อเครื่องจักรให้กับผู้ประกอบการ เพื่อเป็นการลงทุนสร้างโรงงานและเครื่องจักรที่ทันสมัยเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาเรื่องแรงงานขาดแคลน
7. ปรับปรุงด้านการสื่อสารถึงผู้ประกอบการให้รวดเร็วยิ่งขึ้น ควรมีผู้ดูแลผู้ประกอบการเหมือน RM (Relationship Manager) ของธนาคารพาณิชย์

8. ธนาคารแห่งประเทศไทย เร่งรักษาเสถียรภาพอัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทให้อยู่ระดับ 31-32 บาท/เหรียญสหรัฐฯ เพื่อไม่เป็นการซ้ำเติมผู้ประกอบการส่งออกที่ได้รับผลกระทบจากการโควิด-19 และการส่งออกซึ่งเป็นกลไกหลักที่ช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจในปัจจุบัน

#### แนวทางความร่วมมือ สรท. กับ ธปท.

กิจกรรมความร่วมมือระหว่าง สรท. กับ สรท. ต่อจากนี้ อาจต้องเร่งประสานพันธ์ให้ความรู้ ผู้ประกอบการส่งออกที่เป็นสมาชิก สรท. ในเรื่องของ มาตรการสินเชื่อฟื้นฟูและมาตรการพักทรัพย์พักหนี้ โดยเพิ่มสิทธิให้การให้ข้อมูล ผ่านทางออนไลน์ โดยเฉพาะในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดระลอกที่ 3 ซึ่งอาจจะกระทบ/ซ้ำเติม ต่อผู้ประกอบการที่ต้องการสภาพคล่องทางการเงินโดยเร่งด่วน เป็นต้น

## กิจกรรมอบรม Online “ฟรี” สำหรับสมาชิก สรท. ภายใต้โครงการ GoTogether

### JUNE 2021

พ. 17 09.00-12.00 น.

#### บริการและสิทธิประโยชน์จาก Free Zone สำหรับผู้ส่งออก

โดย คุณวัลภา สติรชวา  
ประธานสมาคมโวลเจอร์ไทย

พ. 23 09.00-12.00 น.

#### เรียนรู้ ปรับใช้เทคโนโลยีเพื่อลดต้นทุนสำหรับผู้ส่งออก (e-Service and Blockchain)

โดย Mr. Piset Rittapirom  
Country Manager – Thailand Cluster,  
Sealand – A Maersk Company

อ. 29 09.00-12.00 น.

#### เทคนิคการบริหารจัดการคลังสินค้าสมัยใหม่

โดย คุณภาสกร ตันตพงษ์  
Managing Director  
บริษัท ดีดีซี สปอเทกซ์ จำกัด

### JULY 2021

พ. 7 13.30-16.30 น.

#### เทคนิคการตรวจสอบตู้สินค้าอย่างมืออาชีพ

โดย คุณเกรียงไกร เขียงศุกพานนท์  
Deputy General Manager, N.Y.K. ICD

ศ. 9 09.00-12.00 น.

#### หลักเกณฑ์และปัญหาการใช้สิทธิประโยชน์ที่ได้รับตาม พ.ร.บ. ส่งเสริมการลงทุน

โดย ผู้แทนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ศ. 16 13.30-16.30 น.

#### Packaging for Logistics

โดย คุณเกตุญาณี จิรพัฒน์ธนากร  
Chief Operating Officer  
บริษัท พีเคเอ็น อินเตอร์โฮลดิ้ง จำกัด

อ. 20 09.00-12.00 น.

#### หลักการสำคัญในการกำกับปฏิบัติการขนส่งสินค้าทางทะเล

โดย นายพิศิษฐ์ เงามัจฉิต  
ที่ปรึกษาคณะกรรมการสมาคมประกันวินาศภัยไทย



## หลักสูตรฝึกอบรมเรียนผ่านระบบ Online (Zoom)

### “มีใบประกาศนียบัตรของสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย” เดือนมิถุนายน – กรกฎาคม 2564

(ค่าลงทะเบียนรวม VAT แล้ว)

### JUNE 2021

พ. 24 09.00-16.00 น.

#### การเลือกวิธีการชำระเงิน และ INCOTERMS 2020 ที่เหมาะสม เพื่อลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออก

โดย อาจารย์บุญเลิศ สุภาพา  
ผู้เชี่ยวชาญด้านการค้าและการชำระเงินระหว่างประเทศ

ค่าลงทะเบียน สมาชิก 1,605 บาท บุคคลทั่วไป 2,675 บาท

Link: <https://bit.ly/oneday164>

### JULY 2021

พ. 15 09.00-16.00 น.

#### เจาะลึกกว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้า การรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า (RoO)

โดย อาจารย์สมบูรณ์พงษ์ พุกทะเวส  
อดีตผู้อำนวยการส่วนสินค้าอากรตามมาตรา 19 ทวิ  
สำนักพิทักษ์อัตราศุลกากร กรมศุลกากร

ค่าลงทะเบียน สมาชิก 1,605 บาท บุคคลทั่วไป 2,675 บาท

Link: <https://bit.ly/oneday364>

พ. 22 09.00-16.00 น.

#### เติมเต็มความรู้ ขั้นตอนและเอกสารการนำเข้า-ส่งออก

โดย ดร.ศรีสลา กวณิกกุล  
รองประธานสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย

ค่าลงทะเบียน สมาชิก 1,605 บาท บุคคลทั่วไป 2,675 บาท

Link: <https://bit.ly/oneday264>

ท่านสามารถสอบถามเพิ่มเติมเกี่ยวกับรายละเอียดแต่ละหลักสูตร และค่าลงทะเบียนการเข้าร่วมอบรม ได้ที่ ฝ่ายสมาชิกสัมพันธ์ สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สภาผู้ส่งออก) โทรศัพท์ 02-6797555 ต่อ 501 ติดต่อ คุณสิริพรรณ หรือที่ e-mail: [siripan@tnsc.com](mailto:siripan@tnsc.com)

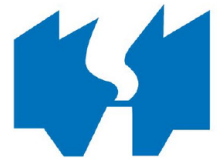
หมายเหตุ : รายละเอียดต่างๆ อาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

# LQSPX #BATCH 14

## LOGISTICS QUALIFICATION SYSTEM PROGRAM

### หลักสูตรประกาศนียบัตรโลจิสติกส์สำหรับผู้บริหารระดับกลาง

เป็นหลักสูตรที่ได้รับการยอมรับจากสถาบันการศึกษา หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน  
เน้นการปฏิบัติจริง โดยการถ่ายทอดประสบการณ์จากผู้เชี่ยวชาญด้านโลจิสติกส์ของประเทศไทย  
ได้รับความไว้วางใจจากบริษัทชั้นนำ ส่งผู้เข้าร่วมอบรมอย่างต่อเนื่อง อาทิ



## วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิในหลักสูตร



**คุณพจนาน ภาขวรัตน์**  
อดีตผู้อำนวยการบริหารด้าน  
Supply Chain Management  
บริษัท เนสท์เล่ (ประเทศไทย) จำกัด



**คุณนพพร เทพลีกรา**  
คณบดีกิตติคุณ  
วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน  
มหาวิทยาลัยศรีปทุม



**คุณราชนันท์ ชัยวัฒนานนท์**  
ผู้เชี่ยวชาญอาวุโส  
ด้านโลจิสติกส์และซัพพลายเชน



**ดร. ชัยชาญ เจริญสุข**  
ประธาน  
สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย

สมัครด่วน!!! รับจำนวนจำกัด  
ตั้งแต่วันที่ - 31 กรกฎาคม 2564



ดูรายละเอียดเพิ่มเติม  
และลงทะเบียนเข้าร่วมอบรมได้ที่  
<https://bit.ly/tnsclqsp14>

## ปรับลดราคาฟ้าวิกฤต COVID-19

### TNSC Member

จากราคาปกติ 45,900 บาท **เหลือเพียง 29,900 บาท**

### Non - Member

จากราคาปกติ 51,900 บาท **เหลือเพียง 36,900 บาท**

(ราคานี้รวมค่าอบรม, ค่าอาหาร, ค่า Site Visit และ ค่าเอกสาร ไม่รวม VAT)

Organized by



Supported by

