



โอกาสไทยหลังฟื้นฟู ความสัมพันธ์ กับราชอาณาจักร ซาอุดีอาระเบีย



Economic Indicators : Dec 2021



01 Export Value

	24,930 MUSD (↑ +24.2%)		271,174 MUSD (↑ +17.1%)
Dec	810,712 M.Bht (↑ +34.5%)	Jan - Nov	8,542,103 M.Bht (↑ +18.9%)

02 Partner Country (Dec 2021)

China	US	Japan	Vietnam	India
Growth 14	36.5	1	4.1	26
MUSD 3,196	4,056	2,066	1,153	748

03 Oil price (USD/Barrel) & Gold (Jan 2021)

OPEC	Brent	WTI	
78 - 91	78 - 92	75 - 89	
Price		Export value	
1,816.73 USD/Ounce		240 MUSD (↑ 28.3%)	

04 Thai Additional Statistic

GDP Q3/2021	Inflation rate (Jan)
-0.3% (YoY)	+3.23% (YoY)
Current balance (Dec 2021)	Interest rate policy
78,761.58 M.THB	0.50%

05 Positive & Negative + Risk

- Positive** 😊
- การฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่งของเศรษฐกิจคู่ค้าสำคัญ
 - PMI ของประเทศคู่ค้าสำคัญที่ยังคงทรงตัวอยู่เหนือ 50
 - ค่าเงินยังคงมีทิศทางอ่อนค่า
- Negative & risk** 😞
- ราคาพลังงานทรงตัวในระดับสูง ส่วนหนึ่งจากผลกระทบจากข้อพิพาทระหว่างรัสเซียและยูเครน
 - แรงงานในภาคการผลิตขาดแคลนต่อเนื่อง ประกอบกับต้นทุนการจ้างงานปรับตัวสูงขึ้น
 - ปัญหาตู้คอนเทนเนอร์ และปัญหา Space allocation ไม่เพียงพอ
 - ค่าระวางเรือยังคงทรงตัวในระดับสูงต่อเนื่อง
 - ปัญหาวัตถุดิบขาดแคลนและราคาผันผวน
 - การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด - 19 สายพันธุ์โอมิครอนที่มีจำนวนสูง

06 Baht / USD (Feb 2021)

	32.98	➔ Appreciate 0.66% YTD
THB/USD		Depreciate -9.77% YoY

07 Marine Statistics (Jan 2021)

Freight Rate (UNIT : USD/TEU)

Port Klang	Shanghai	Dubai	EU	USWC
677	896	4,002	8,806	10,000

Bunker Prices

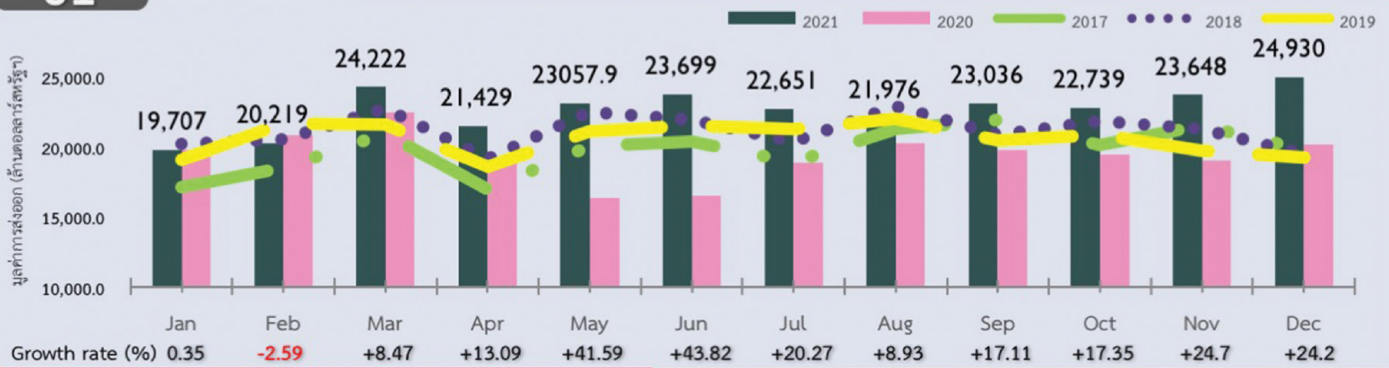
VLSFO	628.5 - 706.0
IFO380	482.0 - 557.5

Suggestion by TNSC

1. เร่งกระชับความสัมพันธ์ทางการค้าเพื่อยกระดับ / กระตุ้นให้เกิด Trade activity และเร่งผลักดันการค้าเข้าสู่ตลาด RCEP ให้มากที่สุด
2. เร่งยกระดับการใช้ระบบดิจิทัลแพลตฟอร์มเข้ามาช่วยอำนวยความสะดวกทางการค้าเต็มรูปแบบ เช่น NSW และเร่งลงทุนโครงสร้างพื้นฐานเพื่อยกระดับประสิทธิภาพและอำนวยความสะดวก
3. ตรึงราคาพลังงาน โดยเฉพาะน้ำมันดีเซลไม่ให้เกิน 30 บาท/ลิตร เนื่องจากต้นทุนพลังงานคิดเป็นต้นทุนที่สำคัญในการผลิต ควบคุมต้นทุนภาคการผลิตตลอดโซ่อุปทาน อื่น อาทิ ค่าน้ำ ค่าไฟ วัตถุดิบชั้นกลางสำหรับการผลิตสินค้าอุปโภคบริโภค และขอให้ภาครัฐพิจารณาการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำโดยอ้างอิงจากการปรับขึ้นตามอัตราเงินเฟ้อเป็นหลัก

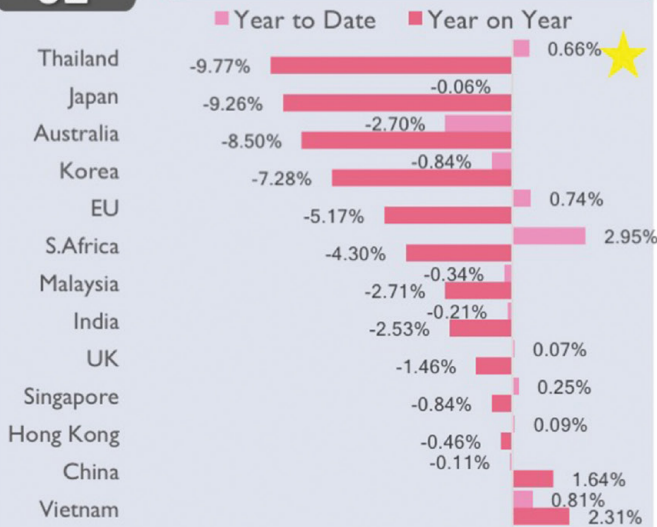
01

Thailand Export Situation



02

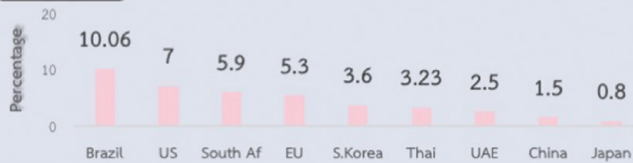
Exchange Rate (6 Feb 2022)



สินค้าส่งออกสำคัญ	มูลค่า (ล้านเหรียญสหรัฐ)	การเติบโต (%)	Forecast (%)
สินค้าส่งออกกลุ่ม "เกษตร"			
ข้าว	385.1	24.9	10
ยางพารา	517.3	22.7	10
ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง	409.6	48.1	5
น้ำตาลทราย	126.14	124	99
สินค้าส่งออกกลุ่ม "อาหาร"			
อาหารทะเลแช่แข็งกระป๋องและแปรรูป	463.9	11	
กุ้งสดแช่แข็ง และกุ้งแปรรูป	89.65	18	3-5
ผัก ผลไม้สด แช่แข็ง	572.4	22.4	
ไก่สด แช่แข็ง และแปรรูป	302.4	17.6	
สินค้าส่งออกกลุ่ม "ยานพาหนะ"			
ยานพาหนะ	2,259.87	73	5
อุปกรณ์และส่วนประกอบ	1,362.72	5	
สินค้าส่งออกกลุ่ม "ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์"			
เครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	2,322.90	29	
Hard Disk Drive	1,494.78	53	
แผงวงจรไฟฟ้า	766.59	12	5-8
เครื่องใช้ไฟฟ้า	2,579.37	17	
เครื่องปรับอากาศและส่วนประกอบ	579.29	26	
สินค้าส่งออก "กลุ่มพลังงาน"			
ผลิตภัณฑ์ยาง	1,194.12	2	10
เคมีภัณฑ์	908.63	39	10
เม็ดพลาสติก	957.06	25	5
ผลิตภัณฑ์พลาสติก	377.64	9	
สินค้าส่งออก "กลุ่มอื่นๆ"			
อัญมณีและเครื่องประดับ (รวมทองคำ)	827.09	29	2-4
น้ำมันสำเร็จรูป	772.65	35	10
สิ่งทอ	600.76	16	10

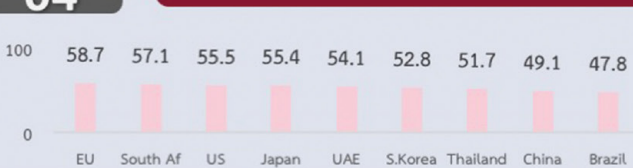
03

Inflation rate (Dec 2021- Jan 2022)



04

PMI index (Jan 2021)



05

Shanghai Containerized Freight Index



สรท. มั่นใจส่งออกไตรมาสแรกโตต่อเนื่อง 5%

วันอังคารที่ 8 กุมภาพันธ์ 2565 เวลา 10.30-12.00 น. ดร.ชัยชาญ เจริญสุข ประธานสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สรท.) แถลงข่าว ร่วมกับ นายสุภาพ สุวรรณพิมลกุล รองประธาน สรท. และนายคงฤทธิ จันทริก ผู้อำนวยการบริหาร ระบุว่า ภาวะการค้าระหว่างประเทศของไทย เดือนธันวาคม 2564 กับเดือนเดียวกันของปีก่อน (YoY) พบว่า การส่งออก มีมูลค่า 24,930.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ขยายตัว 24.2% และมีมูลค่าในรูปเงินบาทเท่ากับ 810,711.8 ล้านบาท ขยายตัว 34.5% (เมื่อหักทองคำ น้ำมัน และอาวุธยุทธปัจจัย พบว่าการส่งออกในเดือนธันวาคมขยายตัว 23.0%) ในขณะที่การนำเข้ามีมูลค่า 25,284.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ขยายตัว 33.4% และมีมูลค่าในรูปเงินบาทเท่ากับ 833,237.4 ล้านบาท ขยายตัว 44.4% ส่งผลให้ดุลการค้าของประเทศไทยในเดือนธันวาคม 2564 ขาดดุลเท่ากับ 354.2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือเท่ากับ 22,525.6 ล้านบาท

ภาพรวมการค้าระหว่างประเทศของไทยในเดือนมกราคม - ธันวาคม ของปี 2564 เทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน (YoY) พบว่า ไทยส่งออก รวมมูลค่า 271,173.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ขยายตัว 17.1% และมีมูลค่า ในรูปเงินบาทเท่ากับ 8,542,102.7 ล้านบาท ขยายตัว 18.9% (เมื่อหัก ทองคำ น้ำมัน และอาวุธยุทธปัจจัย พบว่าการส่งออกในช่วง 11 เดือนนี้ ขยายตัว 19.8%) ในขณะที่การนำเข้ามีมูลค่า 267,600.3 ล้านดอลลาร์ สหรัฐ ขยายตัว 29.8% และมีมูลค่าในรูปเงินบาทเท่ากับ 8,549,082.3 ล้านบาท ขยายตัว 32% ส่งผลให้ดุลการค้าของประเทศไทยในเดือน มกราคม-ธันวาคมของปี 2564 เกินดุล 3,573.2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่ขาดดุลในรูปเงินบาทเท่ากับ 6,979.6 ล้านบาท

สรท. คาดการณ์ส่งออกไทยในไตรมาสแรกปี 2565 โตต่อเนื่อง 5% และคงคาดการณ์ส่งออกไทยทั้งปี 2565 เติบโตระหว่าง 5-8% (ณ เดือน กุมภาพันธ์ 2565) โดยมีปัจจัยปัจจัยเสี่ยงที่เป็นอุปสรรคสำคัญ ได้แก่ 1) ราคาพลังงานทรงตัวในระดับสูง ส่วนหนึ่งจากผลกระทบจากข้อพิพาท ระหว่างรัสเซียและยูเครน ทำให้ราคาแก๊สธรรมชาติและถ่านหินน้ำมัน ในยุโรปและของโลกเพิ่มสูงขึ้น ขณะที่สหภาพยุโรปอาจขาดแคลนพลังงาน เนื่องจากยุโรปนำเข้าแก๊สจากรัสเซีย 25-50% กรณีดังกล่าวส่งผลให้หมวด หมูสินค้าที่เกี่ยวข้องกับน้ำมันมีมูลค่าสูงขึ้น ในทางกลับกันส่งผลต่อต้นทุน การผลิตสินค้าเกือบทุกประเภทรวมถึงต้นทุนการขนส่งที่ต้องปรับตัวสูงขึ้น ตามกลไกราคาพลังงานในตลาดโลก ส่งผลให้ราคาสินค้าอุปโภคบริโภคปรับตัว สูงขึ้นหลายเท่าตัวทั่วโลก 2) แรงงานในภาคการผลิตขาดแคลนต่อเนื่อง ประกอบกับต้นทุนการจ้างงานปรับตัวสูงขึ้น กระทั่งการผลิตเพื่อการส่งออก ที่กำลังฟื้นตัว 3) ปัญหาความหนาแน่นภายในท่าเรือประเทศปลายทาง ทำให้ต้องใช้ระยะเวลาในการขนถ่ายสินค้า รวมถึงปัญหา Space allocation ไม่เพียงพอ ทำให้ไม่สามารถจองระวาง ตลอดจนค่าระวางเรือ ยังคงทรงตัวในระดับสูง 4) ปัญหาวัตถุดิบขาดแคลนและราคาผันผวน อาทิ เม็ดคอนกรีต เเหล็ก น้ำมัน ส่งผลให้ภาคการผลิตเพื่อส่งออก ยังคง ประสบปัญหาอย่างต่อเนื่อง เป็นต้น 5) สถานการณ์การแพร่ระบาดของ ไวรัสโควิด - 19 “โอมิครอน” หลายประเทศมีการฉีดวัคซีนกระตุ้นเข็มที่ สามและเข็มที่สี่ต่อเนื่อง และเริ่มมีการผ่อนคลายมาตรการสำหรับการเดินทาง เข้าประเทศ อาทิ นิวซีแลนด์ (เฉพาะผู้ที่เดินทางในประเทศและมาจาก

ออสเตรเลีย) ขณะที่ นอร์เวย์ เดนมาร์กยกเลิกมาตรการควบคุมโควิด-19 ที่เหลืออยู่ อย่างไรก็ตามยังคงต้องติดตามและประเมินสถานการณ์ไวรัส โอมิครอนสายพันธุ์ย่อย BA.2 ซึ่งกำลังแพร่ระบาดอย่างรวดเร็วในหลายประเทศ

ข้อเสนอแนะของสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย

- ด้านการตลาด (Marketing)** มีแนวทางที่สำคัญประกอบด้วย
 - 1.1) ขอให้หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องเร่งกระชับความสัมพันธ์ทางการค้าและจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดเพื่อยกระดับ/กระตุ้นให้เกิด Trade activity ในลักษณะ Exhibition / Business matching ระหว่างกันให้มากขึ้น อาทิ จัดกิจกรรมเยือนชาติอาระเบีย และประเทศเป้าหมายสำคัญ 1.2) เร่งผลักดันการใช้สิทธิประโยชน์จากความตกลง RCEP พร้อมกับเพิ่มกิจกรรมส่งเสริมการตลาดในประเทศคู่เจรจาให้มากขึ้น
- ด้านการอำนวยความสะดวกทางการค้า (Trade Facilitation)** มีแนวทางที่สำคัญประกอบด้วย 2.1) เร่งยกระดับการใช้ระบบดิจิทัลแพลตฟอร์มเข้ามาช่วยอำนวยความสะดวกทางการค้าเต็มรูปแบบ เช่น National Single Window ให้เป็น Single Submission 2.2) เร่งลงทุนโครงสร้างพื้นฐานเพื่อยกระดับประสิทธิภาพและอำนวยความสะดวก และช่วยลดต้นทุน อาทิ ด้านโลจิสติกส์และการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ เป็นต้น
- ด้านการควบคุมต้นทุนการผลิต (Production cost)** มีแนวทางที่สำคัญประกอบไปด้วย 3.1) ขอให้ภาครัฐตรึงราคาพลังงาน โดยเฉพาะ น้ำมันดีเซลไม่ให้เกิน 30 บาท/ลิตร เนื่องจากต้นทุนพลังงานคิดเป็นต้นทุนที่สำคัญในการผลิต รว 2-10% หากราคาพลังงานมีการปรับตัวสูงขึ้นไปจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนภาคการผลิตของแต่ละอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นโดยตรง 3.2) ขอให้ภาครัฐช่วยควบคุมต้นทุนภาคการผลิตตลอดโซ่อุปทาน อื่น อาทิ ค่าน้ำ ค่าไฟ วัตถุดิบชิ้นกลางสำหรับการผลิตสินค้าอุปโภคบริโภค 3.3) ขอให้ภาครัฐพิจารณาการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำโดยอ้างอิงจากปัจจัยการปรับขึ้นตามอัตราเงินเฟ้อเป็นหลัก และขอให้พิจารณาปรับขึ้นแบบค่อยเป็นค่อยไป เนื่องจากปัจจุบันผู้ประกอบการมีต้นทุนแรงงานที่ค่อนข้างสูง โดยเฉพาะ 3.3.1) การนำเข้าแรงงานต่างด้าวเฉลี่ยต่อคนประมาณ 12,000 บาท 3.3.2) ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จ่ายค่าจ้างเกินกว่าค่าแรงขั้นต่ำที่กำหนดไว้ ดังนั้นหากมีการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำมากเกินไปอาจกระทบกับธุรกิจในระดับ SME ที่กำลังฟื้นตัวจากผลกระทบโควิด-19 และยังไม่มีความพร้อมที่จะปรับขึ้นค่าจ้างขั้นต่ำได้ในเวลานี้ นอกจากนี้ภาครัฐควรต้องส่งเสริม ยกระดับ upskill-reskill ให้กับแรงงานในแต่ละอุตสาหกรรมโดยเร็ว 3.3.3) ผู้ประกอบการมีต้นทุนการฝึกอบรมและยกระดับประสิทธิภาพของแรงงานในสถานประกอบการและแรงงานใหม่ให้มีความพร้อมในการปฏิบัติงานจริง และเมื่อแรงงานมีความพร้อมจะมีการปรับขึ้นค่าแรงให้ตามความเหมาะสม 3.3.4) ผู้ประกอบการมีการจ่ายผลตอบแทนให้กับแรงงานในรูปแบบของโบนัสและสวัสดิการอื่นเมื่อกิจการสามารถทำได้ ซึ่งสะท้อนความผลิตภาพของแรงงานและสอดคล้องกับสถานการณ์ทางธุรกิจของผู้ประกอบการ

โอกาสไทยหลังฟื้นฟูความสัมพันธ์กับราชอาณาจักรซาอุดีอาระเบีย



นับเป็นระยะเวลาที่ยาวนานกว่า 30 ปี ที่ประเทศซาอุดีอาระเบียตัดสินใจลดระดับความสัมพันธ์กับประเทศไทย ซึ่งการตัดสินใจลดความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ ประกอบกับปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ส่งผลกระทบต่อประเทศไทยในหลายด้าน อาทิ ด้านการค้าระหว่างประเทศ ด้านการลงทุน และด้านบริการและการท่องเที่ยว ล้วนแต่เป็นด้านที่นำรายได้เข้าสู่ประเทศจำนวนมาก เมื่อเกิดความบาดหมางระหว่างประเทศขึ้น แม้ไม่รุนแรงถึงขนาดเกิดสงครามระหว่างประเทศแต่ในด้านของเศรษฐกิจ ประเทศไทยก็ได้รับผลกระทบไม่น้อยจากการลดระดับความสัมพันธ์ดังกล่าว เนื่องจากประเทศซาอุดีอาระเบียเป็นประเทศที่มี GDP ในปี 2020 สูงถึง 700 พันล้านเหรียญสหรัฐ (World Bank, 2020) และคาดว่าจะปี 2022 จะเพิ่มขึ้นเป็น 1.868 ล้านล้านเหรียญสหรัฐ มีจำนวนประชากร 35,684,181 คน (Worldometers, 2022) มีภูมิประเทศส่วนใหญ่เป็นทะเลทราย แท่งแก้ง ทรัพยากรและสินค้าหลักของประเทศซาอุดีอาระเบีย คือ น้ำมันดิบ ทำให้อุปสงค์ต่อสินค้าและบริการอื่นๆ ของประเทศซาอุดีอาระเบียมีสูงถึงสูงมาก เมื่อความสัมพันธ์ถูกลดลงจึงกระทบกับรายได้ของประเทศจำนวนมาก ดังนั้นจึงเป็นโอกาสสำคัญอย่างยิ่งของประเทศไทย ที่จะเร่งกระชับฟื้นฟูความสัมพันธ์เพื่อให้เกิดผลประโยชน์กับเศรษฐกิจของประเทศ

และบริการ จนไปถึงความยากลำบากในการเทียบท่าและกระบวนการโลจิสติกส์อื่นๆ ตามมา ประกอบกับการระบาดของไวรัสโควิด - 19 ตั้งแต่ปี 2563 จึงทำให้นักลงทุนมีการส่งออกสินค้ามูลค่าลดลงอย่างเห็นได้ชัดในช่วงปี 2559 - ปัจจุบัน

และจากสถิติการส่งออกรายสินค้ารวม 24 ปีที่ผ่านมา พบว่าสินค้าส่งออกสำคัญไปยังประเทศซาอุดีอาระเบีย ได้แก่ กลุ่มรถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ ที่มีมูลค่าสูงถึง 16,639.38 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เนื่องจากภายหลังจากประเทศซาอุดีอาระเบีย ได้มีการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบให้ผู้หญิงสามารถขับรถได้ โดยสินค้ากลุ่มยานยนต์ที่เติบโตได้ดี ได้แก่ รถ SUV รถครอบครัว รองลงมาได้แก่ เครื่องปรับอากาศ 2,060.08 ล้านดอลลาร์สหรัฐ อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป 1,759.34 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และผลิตภัณฑ์ยาง 1,354.04 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เป็นต้น

ผลกระทบด้านการค้าระหว่างประเทศ

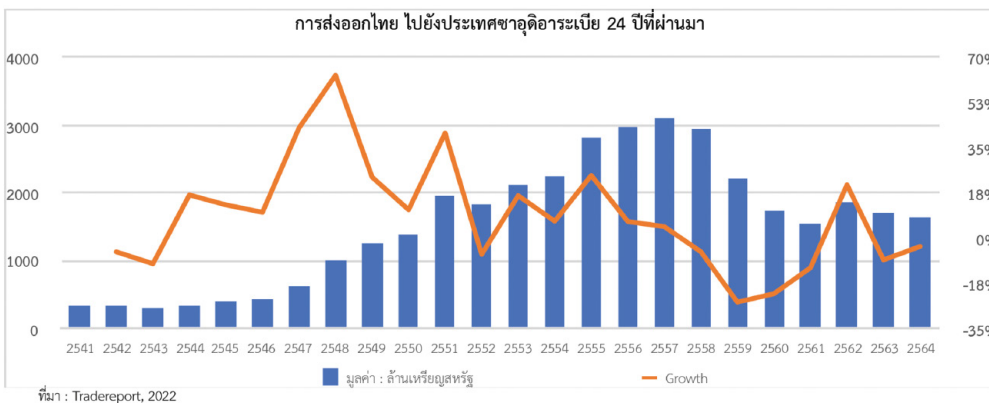
จากความเสียหายที่ได้กล่าวข้างต้น ไม่ว่าจะเป็นความไม่สงบภายในประเทศหรือสงครามอ่าว (Gulf War) ที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน ถือเป็น

ความเสี่ยงสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อการค้าระหว่างไทยและซาอุดีอาระเบียอย่างรุนแรง ดังจะเห็นจากกราฟมูลค่าส่งออกรายปีได้ว่า แม้ว่าความสัมพันธ์ของไทยและซาอุดีอาระเบียจะมีความระหองระแหงมาเป็นเวลาที่ยาวนานกว่า 30 ปี แต่มูลค่าการส่งออกกลับเพิ่มสูงขึ้นอย่างก้าวกระโดดต่อเนื่องและมีการปรับขึ้นลงตามสภาวะการณ์ในแต่ละช่วงเวลานั้นๆ

อย่างไรก็ตาม ในช่วงกลางปี 2558 การเคลื่อนไหวทางการเมืองครั้งสำคัญในซาอุดีอาระเบีย คือ การปรับคณะรัฐมนตรีและการจัดลำดับการสืบสันตติวงศ์ใหม่ของราชวงศ์

ซาอุดีอาระเบีย มีการมีการแต่งตั้งให้ เจ้าชายมุฮัมหมัด บิน ซัลมาน บินอับดุลอาซิส อัล ซาอุด พระราชโอรสของกษัตริย์ เป็นรองมกุฎราชกุมาร ทำให้วิสัยทัศน์ในการมองอนาคตของประเทศซาอุดีอาระเบียเปลี่ยนมาให้ความสำคัญกับผลประโยชน์ของประเทศซาอุดีอาระเบียมากกว่าประเด็นความบาดหมางที่เกิดขึ้นในอดีต ประกอบกับในช่วงปี 2559 ไทยและซาอุดีอาระเบียได้มีการริเริ่มการหารือถึงแนวทางฟื้นฟูความสัมพันธ์ระหว่างกัน จนกระทั่ง พล.อ.ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี ได้เดินทางเยือนราชอาณาจักรซาอุดีอาระเบียอย่างเป็นทางการตามคำเชิญของเจ้าชายมุฮัมหมัด บิน ซัลมาน บินอับดุลอาซิส อัล ซาอุด มกุฎราชกุมาร รองนายกรัฐมนตรี และรัฐมนตรีว่าการกระทรวงกลาโหม ซาอุดีอาระเบีย แสดงให้เห็นถึงโอกาสแห่งการฟื้นฟูความสัมพันธ์ที่เป็ดอกออกอย่างเต็มที่ หลังจากที่มีการลดระดับความสัมพันธ์ระหว่างประเทศไปนานถึง 32 ปี

สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย ได้รวบรวมข้อมูลและประเมินมูลค่าการส่งออกในภาพรวมหลังจากการกระชับความสัมพันธ์สำเร็จ โดยคาดว่าจะการส่งออกของไทยไปยังซาอุดีอาระเบีย จะสามารถเติบโตได้มากขึ้นราว 20% หรือ



ที่มา : Tradereport, 2022

ข้อมูลทางสถิติของการส่งออกย้อนหลัง 24 ปี ในช่วงปี 2541 ถึง 2564 พบว่า มูลค่าการส่งออกของไทยไปยังซาอุดีอาระเบียอยู่ในช่วง 200-3,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือ เฉลี่ยปีละราว 1,500 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งถือเป็นมูลค่าการส่งออกที่มีจำนวนค่อนข้างมาก และมีแนวโน้มที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้ในปี 2541 - 2557 แสดงให้เห็นถึงอุปสงค์ในสินค้าจากประเทศไทยของประเทศซาอุดีอาระเบียที่มีค่อนข้างสูง ประกอบกับในปี 2548 มูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้น 63% เนื่องจากเป็นปีที่ประเทศซาอุดีอาระเบีย เข้า WTO เป็นครั้งแรก หลังจากนั้นการค้าระหว่างประเทศของซาอุดีอาระเบีย จึงมีบทบาทสำคัญมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

หากพิจารณารายละเอียด พบว่ามูลค่าการส่งออกเริ่มหดตัวลงในปี 2558 และลดลงอย่างมากในปี 2559 อันเนื่องมาจากการตัดสินใจประหารชีวิตคนจำนวนมากเพื่อกวาดล้างกลุ่มผู้ก่อการร้าย ซึ่งถือเป็นเหตุการณ์ความไม่สงบภายในประเทศครั้งใหญ่ จนไปถึง “วิกฤตสงคราม Persian Gulf” ที่กินระยะเวลาตั้งแต่ 2562 - ปัจจุบัน ส่งผลต่อความเชื่อมั่นของผู้ส่งออกให้ต่อการส่งมอบสินค้า การจ่ายชำระค่าสินค้า

เพิ่มขึ้นเป็นมูลค่าเท่ากับ 2,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยกลุ่มอุตสาหกรรมที่จะได้รับอานิสงส์หลังจากสามารถฟื้นฟูความสัมพันธ์ได้แล้ว ได้แก่ ยานยนต์และส่วนประกอบ สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้า กลุ่มอาหาร (ข้าว ไข่ อาหารกระป๋อง) สินค้าอุปโภคบริโภค และวัสดุก่อสร้าง และเนื่องจากซาอุดีอาระเบียเป็นศูนย์กลางในกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง ทั้งยังมีแผนจะขยายและพัฒนาประเทศโดยไม่พึ่งพาน้ำมันเพียงอย่างเดียว และเป็นประเทศที่มีกำลังซื้ออยู่ในระดับที่สูงมาก ส่งผลให้การส่งออกของไทยสามารถมีโอกาสสูงขึ้นในการขยายตลาดการส่งออกไปยังตลาดโลกได้มากขึ้นอีกด้วย

ไม่เพียงแต่การค้าระหว่างประเทศที่ได้ยกตัวอย่างไปแล้ว แต่ยังมีรวมถึงการลงทุนทั้งโดยตรงและทางอ้อมจากต่างประเทศ และการบริการและการท่องเที่ยวที่สามารถขยายตัวอย่างก้าวกระโดดเช่นกัน ยกตัวอย่างเช่น ข้อมูลเมื่อปี 2562 มีนักท่องเที่ยวต่างชาติเข้ามาไทยประมาณ 40 ล้านคน โดยมาจากตะวันออกกลางประมาณ 7 แสนคน ซึ่งล้วนแต่เป็นนักท่องเที่ยวที่มีกำลังซื้อสูงและอยู่ในประเทศไทยนานมากกว่าค่าเฉลี่ย หากการกระชับความสัมพันธ์เป็นไปได้อย่างดี และมีเปิดประเทศเพิ่มขึ้น จึงคาดว่าจะสามารถดึงนักท่องเที่ยวซาอุดีอาระเบียได้เพิ่มขึ้นราว 150,000 คนต่อปี ก่อให้เกิดรายได้ประมาณ 13,500 ล้านบาทจากการกระชับความสัมพันธ์ (https://www.matichon.co.th/economy/eco-report/news_3154335)

ทั้งนี้ สรท. ได้เล็งเห็นโอกาสมากมายที่จะช่วยสนับสนุนและส่งเสริมเศรษฐกิจในภาพรวมของประเทศไทยให้ถูกขับเคลื่อนไปข้างหน้าจากการกระชับความสัมพันธ์ครั้งนี้ และจากการร่วมงานอย่างใกล้ชิดกับภาครัฐ สรท. จึงได้จัดทำ “ข้อเสนอแนวทางการบุกตลาดราชอาณาจักรซาอุดีอาระเบีย” เพื่อนำเสนออธิบดีกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ซึ่งมีรายละเอียดโดยสังเขป ดังนี้

1. ข้อเสนอด้านการจัดกิจกรรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

- 1.1. จัดสัมมนาหัวข้อ “เตรียมพร้อมบุก สร้างโอกาสในตลาดซาอุดีอาระเบีย”
- 1.2. จัดกิจกรรม Trade Mission เยือนเมืองเป้าหมาย ได้แก่ Dammam, Riyadh, Jeddah
 - Day 1 Bangkok – Jeddah by international flight (Emirates / Qatar Airway / Etihad)
 - + Networking Reception
 - Day 2 Presentation & Business Matching at Jeddah
 - Day 3 Jeddah – Riyadh by domestic flight (Saudia / Flynas / Flyadeal)
 - + Networking Reception
 - Day 4 Presentation & Business Matching at Riyadh
 - Day 5 Riyadh – Dammam by domestic flight (Saudia / Flynas / Flyadeal)
 - + Networking Reception
 - Day 6 Presentation & Business Matching at Dammam
 - Day 7 Dammam – Bangkok by international flight (Emirates / Qatar Airway)
- 1.3. จัดกิจกรรมเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในราชอาณาจักรซาอุดีอาระเบีย
- 1.4. จัดกิจกรรม In-coming Mission ในประเทศไทย

2. ข้อเสนอด้านการส่งเสริมและการอำนวยความสะดวกทางการค้า

- 2.1. ขอให้อำนวยความสะดวกในการขอวีซ่าเข้าราชอาณาจักรซาอุดีอาระเบีย อาทิ การประสานสถานทูตซาอุดีอาระเบียประจำประเทศไทย ในการออกหนังสือเชิญและวีซ่าให้นักธุรกิจไทย
- 2.2. ปรับปรุงเงื่อนไขโครงการ SMEs Pro-active ให้สามารถ 1) สนับสนุนคำปรึกษากับผู้ประกอบการที่ต้องการเดินทางไปเปิดตลาด เนื่องจากค่าธรรมเนียมการขอวีซ่าสูงถึง ~20,000 บาท 2) เพิ่มรายชื่อ Exhibition สำคัญในซาอุดีอาระเบีย เพื่อสนับสนุนการเข้าร่วมงานให้มากขึ้นโดยเร็ว
- 2.3. ขอให้สนับสนุนและเตรียมความพร้อมให้กับผู้ประกอบการไทยในการเตรียมความพร้อมปฏิบัติตามกฎระเบียบของซาอุดีอาระเบีย อาทิ
- 2.4. ขั้นตอนการติดต่อและลงทะเบียนขอใบรับรอง Saber Certificate จากหน่วยตรวจประเมินที่ได้รับมอบหมาย อาทิ SGS, Bureau Veritas สำหรับผู้ส่งออกที่มีโรงงานของตนเอง และแนวทางปฏิบัติสำหรับ Trading Company ซึ่งไม่มีโรงงานของตนเอง
- 2.5. ขั้นตอนและวิธีการบรรจุและจัดเรียงสินค้าบนพาเลทสำหรับบรรจุใส่ตู้คอนเทนเนอร์ เป็นต้น

ขณะเดียวกัน เมื่อวันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2565 นายจรินทร์ ลักษณวิศิษฏ์ หัวหน้าพรรคประชาธิปัตย์ รองนายกรัฐมนตรีและรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ ประธานประชุมหารือการเตรียมความพร้อมเพื่อฟื้นความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่างไทยกับซาอุดีอาระเบีย พร้อมด้วยภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้อง โดยมีข้อสรุปการประชุมที่สำคัญ คือ กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงการต่างประเทศ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ มีความเห็นร่วมกันว่าจะกำหนดมาตรการ 5 มาตรการในการบุกตลาดซาอุดีอาระเบียให้เป็นรูปธรรม ดังนี้

- 1. **กระทรวงพาณิชย์** จะจับมือกับกระทรวงการต่างประเทศ เสนอให้มีการจัดตั้งคณะกรรมการร่วมทางการค้าระหว่างไทยกับซาอุดีอาระเบีย (Joint Trade Committee: JTC) เพื่อเป็นเวทีในการเจรจาการค้าระหว่างกันอย่างเป็นทางการ และเป็นรูปธรรมและจะนำไปสู่การจัดทำ FTA ระหว่างกันได้ต่อไปในอนาคต
- 2. **จัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนการเยือนระหว่างไทยกับซาอุดีอาระเบีย** โดยประเทศไทยจะจัดคณะภาครัฐและภาคเอกชนไปเจรจาการค้าขายสินค้าโดยตรงให้กับซาอุดีอาระเบียและซาอุดีอาระเบีย จะจัดคณะมาเยือนไทยเพื่อทำการค้าให้กับประเทศไทยต่อไป
- 3. **กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ** เร่งดำเนินการจัดทำกิจกรรมต่างๆ ในการส่งเสริมสินค้าไทยบริการของไทยในตลาดซาอุดีอาระเบียในทุกรูปแบบทั้ง Exhibition รูปแบบเจรจา Business Matching และรูปแบบอื่นๆ เพื่อให้เกิดการซื้อขายระหว่างกัน ทำเงินเข้าประเทศให้มากที่สุด เร็วที่สุด ภายใต้ความร่วมมือระหว่างกระทรวงพาณิชย์กับภาคเอกชน
- 4. **กระทรวงพาณิชย์** จะเป็นเจ้าภาพในการจัดการสัมมนาให้ข้อมูลและให้ความรู้ความเข้าใจในเรื่องตลาดซาอุดีอาระเบียให้กับผู้ประกอบการไทย โดยเฉพาะ SMEs ที่จะเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักในการเพิ่มตัวเลขการส่งออกให้กับประเทศไทยไปยังซาอุดีอาระเบีย จะมีการกำหนดรายละเอียดว่าเดือนไหนจะจัดสัมมนาอย่างไร โดยเชิญภาคเอกชนและวิทยากรที่มีคุณวุฒิมีความรู้เรื่องตลาดซาอุดีอาระเบีย ตลาดตะวันออกกลางมาร่วมด้วย
- 5. **กระทรวงพาณิชย์** จะทำหน้าที่จัดทำระบบข้อมูลตลาดซาอุดีอาระเบียเชิงลึกโดยทูตพาณิชย์ที่รับผิดชอบ จะมีส่วนสำคัญร่วมกับกระทรวงการต่างประเทศ กรมศุลกากรและอื่นๆ เตรียมข้อมูลรวมทั้งเตรียมศึกษากฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งอาจมีความซับซ้อนและไม่เคยชินกับผู้ส่งออก เพื่อเป็นแหล่งข้อมูลให้ภาคเอกชนนำไปใช้ต่อไป

โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงข่ายรถไฟให้ครอบคลุมและเชื่อมโยงพื้นที่ทั่วประเทศ (RMAP)

โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงข่ายรถไฟให้ครอบคลุมและเชื่อมโยงพื้นที่ทั่วประเทศ และรองรับการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบได้อย่างไร้รอยต่อ (RMAP) โดยกรมการขนส่งทางราง (ขร.) ได้มอบหมายดำเนินการศึกษาโดยที่ปรึกษาโครงการ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง โดยวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการเชื่อมโยงพื้นที่ในประเทศเพื่อรองรับการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบเชื่อมโครงข่ายเดิมกับนิคมอุตสาหกรรม แหล่งเขตเศรษฐกิจพิเศษ แหล่งเกษตรกรรม ท่องเที่ยว และการพัฒนาพื้นที่ระดับจังหวัด ภูมิภาค และประเทศเพื่อนบ้านได้อย่างมีประสิทธิภาพ

โครงข่ายรถไฟในปัจจุบันมีระยะทาง 4,044 กม. ครอบคลุม 47 จังหวัด คิดเป็นทางเดียว 3,394 กม. ทางคู่ 543 กม. ทางสาม 107 กม. โดยผู้ใช้บริการการขนส่งทางรถไฟในปี 2562 มีจำนวน 30-40 ล้านคน จำนวนผู้โดยสารที่มากที่สุดมาจากใต้ อีสานเหนือ ตะวันออก ตามลำดับ และมีปริมาณการขนส่งสินค้าทางรถไฟ 5 กลุ่ม อันดับ 1) คอนเทนเนอร์ 2) ปูน 3) ก๊าซ 4) น้ำมันและผลิตภัณฑ์น้ำมัน 5) อื่นๆ รวม 10-12 ล้านตันต่อปี เติบโตต่อเนื่อง คิดเป็น 1.3% ของการขนส่งสินค้าของประเทศทั้งหมด

แนวทางการพัฒนารูปแบบในอนาคตเพื่อเชื่อม node ต่างๆ อย่างไร้รอยต่อเป็นแนวทางพัฒนา จะศึกษาแผนงาน กรอบการศึกษา ข้อมูลจากผู้ประกอบการหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง สำรองจุดหมายปลายทาง รวบรวมความต้องการ นำมาวิเคราะห์เพื่อเชื่อมจุดจัดลำดับความสำคัญของโครงการที่เหมาะสม และนำมาจัดทำแผนงานในโครงการที่เลือกต่อไป โดยมีการพิจารณาผลการศึกษาดังนี้

1. 10 โครงการ MR MAP พัฒนาระบบทางหลวงพิเศษระหว่างเมืองและเส้นทางรถไฟในแนวเดียวกัน (มอเตอร์เวย์-รถไฟ) เหนือ-ใต้ 3 เส้นทาง ตะวันออก-ตะวันตก 6 เส้นทาง เส้นทาง ในกรุงเทพฯ ปริมาณลด เส้นทางในวงแหวนรอบที่ 3

2. การเชื่อมต่อกับเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ที่ครอบคลุมจังหวัด ฉะเชิงเทรา ชลบุรี ระยอง ประกอบด้วยการเชื่อมสนามบิน ดอนเมืองสุวรรณภูมิ อุตะภา พัฒนาโลจิสติกส์ฮับ และ Dry Port เชื่อมโยงท่าเทียบเรือหลัก (ศูนย์การเปลี่ยนถ่ายรถบรรทุก Free Zone : FZ) เชื่อม แหลมฉบัง สัตหีบ มาตาพุด ท่าเรือบก เชื่อมโยง 9 โครงการ เพิ่มการขนส่งทางรางจากร้อยละ 2 เป็นร้อยละ 20-30 ซึ่งระบบรางใน EEC สามารถยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชนทั้งในและนอกพื้นที่ EEC ให้สะดวกสบายมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ซึ่งระบบรางครอบคลุมทั้ง 3 จังหวัดแล้ว ดังนั้นจากการศึกษาพบว่าไม่มีความจำเป็นต้องวางแผนพัฒนาโครงข่ายระบบรางเชื่อมเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออกเพิ่มเติม

3. การเชื่อมต่อกับระเบียงเศรษฐกิจภาคใต้ (SEC) ครอบคลุมพื้นที่ 4 จังหวัด คือ จังหวัดชุมพร จังหวัดระนอง จังหวัดสุราษฎร์ธานี และจังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่ง สนข. อยู่ระหว่างการศึกษาค่าความเหมาะสม และออกแบบเบื้องต้นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคมขนส่งเพื่อพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคใต้ เพื่อเชื่อมโยงการขนส่งระหว่างอ่าวไทย และอันดามัน (Land bridge) จากการศึกษพบว่ายังไม่มีความจำเป็นในการเสนอเส้นทางรถไฟเพื่อเชื่อมต่อเพิ่มเติม เนื่องจากเส้นทางรถไฟในปัจจุบัน และแผนการพัฒนาทางรถไฟในอนาคต มีความครอบคลุมและมีการเชื่อมต่อกับจังหวัดในพื้นที่ที่พัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคใต้ครบทุกจังหวัดแล้ว

4. การเชื่อมต่อกับเขตเศรษฐกิจพิเศษชายแดน การพัฒนาเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษใน 10 พื้นที่ชายแดนเป้าหมาย ได้แก่ ตาก สระแก้ว มุกดาหาร ตราด สงขลา หนองคาย นครพนม กาญจนบุรี นครราชสีมา และเชียงราย จากการศึกษาค่าความเหมาะสมเส้นทางรถไฟเพื่อเชื่อมต่อกับเขตเศรษฐกิจพิเศษชายแดนจากการศึกษาพบว่า ยังไม่มีความจำเป็นในการเสนอเส้นทางรถไฟเพื่อเชื่อมต่อกับเขตเศรษฐกิจพิเศษชายแดนเพิ่มเติม

5. การเชื่อมต่อกับแหล่งอุตสาหกรรม และนิคมอุตสาหกรรม

- นิคมอุตสาหกรรมมาตาพุด (สถานีรถไฟมาตาพุดห่างนิคมฯ 2 กม.) สินค้าเป็นสารเคมี เชื้อเพลิง อุตสาหกรรมขนาดใหญ่ เหล็ก ถ่านหิน สินค้าขนส่งทางท่อ และเทกอง สถานีรถไฟมี CY ให้บริการขนส่งตู้สินค้าอยู่ในพื้นที่

- นิคมอุตสาหกรรมอุดรธานี อยู่ในแนวเส้นทางรถไฟสถานีรถไฟหนองตะไกร ห่างจากนิคมฯ 4 กม. แต่นิคมฯ ยังไม่มีการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกแต่มีแผนเปิดเต็มรูปแบบในปี 2565 สถานีมีการขนส่งตู้สินค้าในปัจจุบันรวมถึงการขนส่งทางรถบรรทุก ที่ส่งผลกระทบต่อเรื่องฝุ่นกับเสียงในพื้นที่กลุ่มเป้าหมายเป็น เกษตร วัสดุก่อสร้าง ชิ้นส่วนยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ เหล็ก

ชิ้นกลาง - ปลาย มีศูนย์ logistics park และ One Stop Service ในส่วนของ CY ยังอยู่ไกลจากพื้นที่นิคมฯ ทางนิคมฯ จึงได้พัฒนาศูนย์ Logistics Park ให้ย้าย CY รวมไว้ในพื้นที่นิคมฯด้วย คาดการณ์ปริมาณตู้สินค้า 1.7-2 แสนตู้ต่อปี ปัจจุบันค่าขนส่งทางถนนถึงแหลมฉบังจากนิคมฯ อยู่ที่ 40,000 บาท

- เขตอุตสาหกรรมเหล็กบางสะพาน เชื่อมกับท่าเทียบเรือประจวบ มีพื้นที่ 2 ส่วน ศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเทคโนโลยี และศูนย์กระจายสินค้าที่จะเข้ามาใช้บริการ และพื้นที่ตอนล่างเป็นอุตสาหกรรมเหล็ก ตำแหน่งที่ตั้งอุตสาหกรรมเหล็ก เป็นพื้นที่ยุทธศาสตร์เชื่อมโยง EEC และ SEZ ภาคใต้ สินค้าที่จะเข้ามาใช้ ภาคกลาง 81% ตะวันออก 14% ทวาย 5% สินค้าส่วนใหญ่เป็นเหล็ก และผลิตภัณฑ์แปรรูปเหล็ก

6. การเชื่อมต่อกับแหล่งท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา อยู่ระหว่างการดำเนินการศึกษาโครงการศึกษาออกแบบการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวในเขตพัฒนาการท่องเที่ยว โดยแบ่งพื้นที่ศึกษาออกเป็น 4 เขตพัฒนาการท่องเที่ยว ได้แก่ 1) เขตพัฒนาการท่องเที่ยววิถีชีวิตลุ่มแม่น้ำโขง 2) เขตพัฒนาการท่องเที่ยวอารยธรรมลุ่มน้ำทะเลสาบสงขลา 3) เขตพัฒนาการท่องเที่ยวฝั่งทะเลตะวันตก 4) เขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก จากการศึกษาค้นคว้า ยังไม่มีความจำเป็นในการเสนอเส้นทางรถไฟเพิ่มเติม เนื่องจากเส้นทางรถไฟในปัจจุบัน และแผนการพัฒนาทางรถไฟในอนาคต มีความครอบคลุม และมีการเชื่อมต่อกับพื้นที่จังหวัดที่มีศักยภาพด้านการท่องเที่ยวครบทุกจังหวัดแล้ว

7. การเชื่อมต่อกับแหล่งเกษตรกรรม ที่ปรึกษาได้รวบรวมข้อมูลปริมาณการผลิต แต่ผลผลิตทางการเกษตรที่ได้เก็บเกี่ยวได้นั้น เป็นต้นน้ำของกระบวนการ ต้องทำการป้อนผลผลิตทางการเกษตร เพื่อทำการแปรรูป และอื่นๆในอุตสาหกรรม ซึ่งจากการสัมภาษณ์จากผู้ประกอบการพบว่า ส่วนมากผลผลิตทางการเกษตรจะมีแหล่งเพาะปลูกอยู่ไม่ไกลจากตัวโรงงานมากนักจึงทำให้การขนส่งส่วนมากจะใช้รถบรรทุกขนส่งไปยังโรงงานอุตสาหกรรมเพื่อแปรรูป และอื่นๆดังนั้น จากการศึกษาค้นคว้าไม่มีความจำเป็นต้องวางแผนพัฒนาโครงข่ายระบบรางเพื่อเชื่อมกับแหล่งเกษตรกรรมเพิ่มเติม

8. การเชื่อมต่อกับท่าเรือ จากการศึกษาค้นคว้า 1) ท่าเรือแหลมฉบัง ไม่มีความจำเป็นในการวางแผนพัฒนาโครงข่ายระบบรางเชื่อมต่อเพิ่มเติม 2) ท่าเรือมาตาพุด ไม่มีความจำเป็นในการวางแผนพัฒนาโครงข่ายระบบรางเชื่อมต่อเพิ่มเติม เนื่องจากประเภทสินค้าหลักเป็นสินค้าเหลวที่ขนส่งทางท่อเป็นหลัก 3) ท่าเรือสงขลา มีความจำเป็นในการวางแผนพัฒนาโครงข่ายระบบรางเพิ่มเติมเนื่องจากท่าเรือไม่มีโครงข่ายระบบรางเชื่อมต่อถึงหน้าท่า ด้วยข้อจำกัดด้านพื้นที่ท่าเรือ ทำให้เชื่อมโครงข่ายระบบรางได้ถึงแค่พื้นที่บริเวณข้างเคียงท่าเรือ สถานีรถไฟที่ใกล้ท่าเรือมากที่สุด คือสถานีรถไฟควนเนียง มีระยะห่างจากท่าเรือประมาณ 30 - 40 กิโลเมตร 4) ท่าเรือชุมพร และท่าเรือระนองแห่งใหม่ ไม่มีความจำเป็นในการวางแผนพัฒนาโครงข่ายระบบรางเพิ่มเติม

9. การเชื่อมต่อกับท่าอากาศยาน ซึ่งมี 100 แห่ง เป็น พาณิชย 39 แห่ง ดอนเมืองสุวรรณภูมิ อุตะภา พิจารณาการขนส่งผู้โดยสาร มีเส้นทางรถไฟความเร็วสูงเชื่อมสนามบิน เส้นทางขนส่งสินค้าทางรถไฟเชื่อมทางอากาศ สินค้าจะมีความแตกต่างกัน การขนส่งทางอากาศค่าใช้จ่ายสูง ต้องการความเร็ว และมูลค่าสูง ดังนั้นจึงไม่มีความจำเป็นต้องวางแผนพัฒนาโครงข่ายระบบรางเพื่อเชื่อมกับท่าอากาศยานเพิ่มเติม

10. การเชื่อมต่อกับย่านสินค้า สถานีขนส่งสินค้า และศูนย์เปลี่ยนถ่ายรูปแบบการขนส่ง ย่านสินค้า (CY พัฒนาคู่กับสถานีรถไฟ) สถานีขนส่งสินค้า (ทุพภคผลผลิต 4 คลองหลวง ร่มเกล้า) จุดเปลี่ยนถ่ายการขนส่ง (กระจายตามจังหวัดชายแดน เชียงของ จะมีการพัฒนาพื้นที่ CY ย้ายจากสถานีรถไฟ เด่นชัย เชียงราย เชียงของมาไว้ที่เดียวกัน ศูนย์นครพนม เป็น จุดปลายทาง เส้นทาง บ้านไผ่ มุกดาหาร นครพนม โดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมีแผนที่จะพัฒนาอยู่แล้ว

11. การเชื่อมต่อกับ Dry Port นครสวรรค์ ขอนแก่น นครราชสีมา ฉะเชิงเทรา เนื่องจากท่าเรือบกมีแผนก่อสร้างใกล้บริเวณสถานีบริการรถไฟอยู่แล้ว ดังนั้นจึงไม่มีความจำเป็นในการวางแผนพัฒนาโครงข่ายระบบรางเชื่อมต่อ Dry Port เพิ่มเติม

12. การเชื่อมต่อกับระบบรางกับประเทศเพื่อนบ้าน จากการศึกษาค้นคว้าเส้นทางรถไฟเพื่อเชื่อมต่อกับโครงข่ายรถไฟระหว่างประเทศ พบว่า ยังไม่มีความจำเป็นในการเสนอเส้นทางรถไฟเพื่อเชื่อมต่อกับโครงข่ายรถไฟระหว่างประเทศเพิ่มเติม เนื่องจากเส้นทางรถไฟในปัจจุบัน และแผนการพัฒนาทางรถไฟในอนาคต มีความครอบคลุมและมีการเชื่อมต่อไปยังประเทศเพื่อนบ้านอยู่แล้ว เช่น สปป.ลาว ได้แก่ จังหวัดหนองคาย จังหวัดนครพนม จังหวัดมุกดาหาร จังหวัดอุบลราชธานี และจังหวัดเชียงราย ประเทศเมียนมา ได้แก่ จังหวัดตาก และจังหวัดกาญจนบุรี ประเทศกัมพูชา ได้แก่ จังหวัดสระแก้ว และจังหวัดตราด และประเทศมาเลเซีย ได้แก่ จังหวัดสงขลา และจังหวัดนครราชสีมา

การดำเนินการของ สรท. เกี่ยวกับการปิดท่าเรือกรุงเทพบางส่วน และข้อเสนอแนะ

1. ประกาศท่าเรือกรุงเทพ การท่าเรือแห่งประเทศไทย เรื่อง ซ่อมแซมปรับปรุงโครงสร้างท่าเทียบเรือเขื่อนตะวันออก

ด้วยท่าเรือกรุงเทพ จะดำเนินการซ่อมแซมปรับปรุงโครงสร้างท่าเทียบเรือเขื่อนตะวันออก เพื่อเสริมความแข็งแรงของโครงสร้างหลักบริเวณหน้าท่า จำนวน 7 ท่า (ท่าเทียบเรือ 20A, 20AB, 20B, 20C, 20D, 20E และ 20F) เพื่อให้การบริหารจัดการท่าเทียบเรือเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และบริษัทสายเดินเรือสามารถเตรียมการใช้ท่าเทียบเรืออย่างเหมาะสม จึงขอแจ้งแผนปิดให้บริการท่าเทียบเรือดังกล่าว

(รายละเอียดประกาศปรากฏตาม QR Code)



2. ประเมินผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น

2.1. ความสามารถของท่าเรือกรุงเทพในการรับเรือเข้าเทียบท่าน้อยลง อาจส่งผลกระทบต่อปรับเปลี่ยนตารางเรือของสายเรือ เพื่อไปเข้าเทียบท่ายังท่าเรือแหลมฉบังทดแทน หรืออาจส่งผลกระทบต่อความล่าช้าของเรือที่เรือเข้าเทียบท่ายังท่าเรือกรุงเทพ

2.2. พื้นที่กองเก็บในท่าเรือกรุงเทพไม่เพียงพอ เนื่องจากตู้คอนเทนเนอร์ต้องเข้ามารอการขนถ่ายสินค้ามากขึ้น อาจทำให้พื้นที่สำหรับวางตู้คอนเทนเนอร์เพื่อยกขึ้นเรือ หรือยกลงจากเรือเกิดความแออัดในบางช่วง หากมีผู้ใช้บริการจำนวนมาก

2.3. ระยะเวลาการขนส่งด้วยเรือลำเลียงจากท่าเรือแหลมฉบังมายังท่าเรือกรุงเทพใช้เวลานานขึ้น เนื่องจากอาจมีระยะเวลาการรอคอยในการเข้าเทียบท่า ทั้งท่าเรือแหลมฉบังและท่าเรือกรุงเทพ

2.4. สายเรืออาจมีการเรียกเก็บค่า Port Congestion Surcharge (PCS) / Container Imbalance Charge (CIC) / Emergency Cost Recovery (ECR) ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมกรณีเกิดความหนาแน่นภายในท่าเรือกรุงเทพ

2.5. อาจกระทบกับตารางนัดหมายส่งมอบสินค้ากับลูกค้าในโซ่อุปทาน เนื่องจากจากความไม่แน่นอนของตารางเรือเข้าเทียบท่าเรือกรุงเทพ เวลาการรอคอยและการขนถ่ายที่นานขึ้น และความแออัดภายในบริเวณพื้นที่ที่อยู่ระหว่างปรับปรุง

3. ข้อเสนอแนะทางเลือกในการขนส่งสินค้าของสมาชิก สรท.

3.1. ใช้บริการเรือลำเลียงชายฝั่ง (เรือบาร์จ) ในท่าเรือทางเลือกอื่นๆ ทดแทนในระยะสั้น

3.1.1. รายชื่อผู้ให้บริการท่าเรือที่สามารถรองรับได้ อาทิ 1) ท่าเรือสหไทย คุณสุจินดา 0926696245 2) ท่าเรือ TCT คุณกฤษณะ 095-8075526 3) ท่าเรือ สุขสวัสดิ์ คุณเกศิญาณี 086-352-1982 4) ท่าเรือ BMPT คุณรวิทย์ 081-839-9068 และ 5) ท่าเรือ Unithai คุณศิญาณี 081-742-0391 เป็นต้น

3.1.2. รายชื่อผู้ให้บริการเรือบาร์จ บริษัท เอ็นวายเอส โลจิสติกส์ คุณภาพพร 081-9175988

3.2. ใช้บริการการขนส่งระบบรางรถไฟจาก ท่าเรือแหลมฉบังมายังท่าเรือกรุงเทพ (LCB – BKP) กรณีที่ไม่สามารถเทียบท่าหรือทราบล่วงหน้าว่าไม่สามารถเข้าเทียบท่าที่ท่าเรือกรุงเทพได้ ทั้งขาเข้าและขาออก โดยมีรายละเอียดตามประกาศการท่าเรือแห่งประเทศไทยและค่าใช้จ่ายในเบื้องต้น ดังนี้

3.2.1. ประกาศพิจารณาอนุมัติประกาศค่าธรรมเนียมบริการพิเศษสำหรับผู้สินค้าขาเข้าทางรถไฟ (QR Code)



3.2.2. ข้อมูลประกอบการขนส่งระบบรางจากท่าเรือแหลมฉบังมายังท่าเรือกรุงเทพ

สินค้าขาเข้า ประตุรถไฟการท่าเรือกรุงเทพ / สินค้าขาออก ท่าเรือโกดัง 1, 2 (นอกเขตรั้วศุลกากร) (หมายเลขติดต่อสำหรับสอบถาม เรื่องการขนส่งสินค้าทางราง 02-269-3056 หรือ คุณกฤษณา ชกปส.3 089-891-1010 / คุณภาพพร 081-917-5988)

Estimate tariff cost ค่าใช้จ่ายในการขนส่งต่อเที่ยว ประมาณ 10,000 บาท (หมายเหตุ: ควรตรวจสอบค่าใช้จ่ายกับผู้ให้บริการอีกครั้ง)

3.3. เปลี่ยนท่าหน้าเข้าเป็นแหลมฉบัง และใช้วิธีการขนส่งทางถนนมายังโรงงานจะเร็วกว่า แต่อาจมีต้นทุนเพิ่มขึ้นในส่วนของการบรรทุกทุกหัวลาก ประมาณ 8,000 – 9,500 บาท ต่อเที่ยว (หมายเหตุ: ควรตรวจสอบค่าใช้จ่ายกับผู้ให้บริการอีกครั้ง)

3.4. ท่านสมาชิกอาจต้องแจ้งให้ลูกค้า (Supplier) ที่เกี่ยวข้องทราบไว้ล่วงหน้า เนื่องจากกรณีการปรับปรุงท่าเรือกรุงเทพ อาจมีความเป็นไปได้ที่จะส่งมอบสินค้าล่าช้ากว่าปกติ ทั้งนี้ เป็นการป้องกันไม่ให้เกิดข้อขัดแย้งหรือค่าใช้จ่ายที่อาจเกิดจากการส่งมอบสินค้าไม่ตรงตามที่ตกลงกันไว้

4. แนวทางการแก้ไขปัญหาของ สรท.

4.1. ติดตามประสานและติดตามความคืบหน้ากับการท่าเรือกรุงเทพ เพื่อทราบสถานะความแออัด ความคืบหน้าในการปรับปรุงซ่อมท่าเรือและแจ้งอัปเดตสมาชิกเป็นระยะ /ตลอดจนระยะเวลาการรอคอยของเรือที่เตรียมเข้าท่า ทั้งนี้ ป้องกันการเรียกเก็บค่า Port Congestion Surcharge จากสายเรือที่อาจเก็บเกินความเป็นจริง

4.2. ประสานการทำเรือแหลมฉบัง เพื่อเพิ่มจำนวนการเทียบท่าเรือชายฝั่งในท่าเรือระหว่างประเทศ จากประกาศการท่าเรือฯ ลงวันที่ 30 ธันวาคม 2564 เรื่อง “การผ่อนผันให้เรือชายฝั่งสามารถเข้ารับผู้สินค้าขาเข้าที่ท่าเทียบเรือระหว่างประเทศเป็นการชั่วคราว” ทั้งนี้ มีเงื่อนไขว่า “ได้เฉพาะในกรณีได้รับการอนุญาตจากการท่าเรือฯ เท่านั้น” จากเดิมที่บังคับใช้ท่าเทียบเรือชายฝั่ง A สำหรับผู้สินค้าขาเข้าเท่านั้น ซึ่งส่งผลกระทบต่อความแออัดภายในท่าเรือแหลมฉบัง โดย สรท. เสนอให้การท่าเรือฯ เร่งดำเนินการแก้ไขปัญหาท่าเทียบเรือชายฝั่ง A โดยกำหนดความสามารถในการรองรับผู้สินค้า (Capacity) และบริหารจัดการตารางเรือ ร่วมกับท่าเทียบเรืออินเตอร์ เพื่อให้สามารถใช้ประโยชน์จากท่าเทียบเรือชายฝั่ง A ให้เต็ม capacity และไม่เกิดการรอคอยของเรือชายฝั่ง

4.3. เร่งรัดการทำสัญญาสัมปทาน ICD ลาดกระบัง เพื่อเพิ่มจำนวนการขนส่งทางรางกับท่าเรือแหลมฉบัง เพื่อยกระดับการอำนวยความสะดวกทางการค้า ส่งเสริมให้ประเทศไทยเป็น Hub ของโลจิสติกส์ในภูมิภาค สรท. ขอเสนอให้มีการแก้ไขประกาศศุลกากรที่ 185/2564 เรื่อง พิธีการศุลกากรว่าด้วยการผ่านแดนทางอิเล็กทรอนิกส์ ให้ไอซีดี (ICD) เป็นท่าหน้าเข้า-ส่งออก เพื่อให้รองรับขั้นตอนการ Consolidate สินค้าของผู้ประกอบการไทยที่อยู่ในประเทศไทย รวมถึงสินค้าที่ผลิตในประเทศเพื่อนบ้าน ให้สามารถนำเข้ามาประกอบ/บรรจุในพื้นที่ ICD ก่อนส่งออกไปยังประเทศปลายทางต่อไป

4.4. ผลักดันการลดค่า Cargo Due สำหรับเรือลำเลียงจากท่าเรือแหลมฉบังมายังท่าเรือกรุงเทพ เนื่องจากการเรียกเก็บค่าภาระสินค้า (Cargo Dues) เพื่อเป็นค่าบำรุงรักษาร่องน้ำสันดอนเจ้าพระยา นับเป็นต้นทุนหนึ่งของภาคการผลิตสำหรับการนำเข้าสินค้า ยกตัวอย่างเช่น การนำเข้าเหล็ก และถั่วเหลือง เป็นต้น ซึ่งเป็นสินค้าจำเป็นและกระทบต่อภาคการบริโภคและอุปโภคในภาพรวมของประเทศ อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนค่าครองชีพของประชาชนในประเทศเพิ่มสูงขึ้น และส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจโดยรวม ดังนั้น สรท. จึงเร่งดำเนินการขอให้การท่าเรือฯ พิจารณาแนวทางช่วยเหลือผู้ประกอบการ ในการลด หรือ ยกเว้นการเรียกเก็บค่า Cargo Dues โดยอาจจัดตั้งคณะทำงานระหว่างการทำเรือฯ และผู้ประกอบการสินค้าเพื่อทบทวนอัตราเรียกเก็บค่าภาระสินค้า (Cargo Dues)

สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย
31 มกราคม 2565

กลยุทธ์การปรับเปลี่ยนธุรกิจแบบใหม่ ในยุค **Disruption 5.0**

Executive summary



ในสถานะที่เศรษฐกิจซบเซาและการแข่งขันในตลาดเพิ่มขึ้น บริษัทจำเป็นต้องตรวจสอบกลยุทธ์และปรับเปลี่ยนให้เข้ากับสภาพแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง และเมื่อพิจารณาบริษัทที่เติบโตอย่างก้าวกระโดดในภาวะตลาดซบเซา เราจะเห็นว่าหัวใจสำคัญของบริษัทเหล่านี้คือ การปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ (Strategic Transformation) ให้บริษัท **Smart และ Lean ได้ในเวลาเดียวกัน** กล่าวคือเป็นบริษัทที่สามารถเพิ่มคุณค่าให้แก่ลูกค้าและพัฒนาวิธีการส่งมอบคุณค่าให้ลูกค้าไปพร้อมกัน โดย 4 วิธีคือ 1) สร้าง partnerships 2) หาความต้องการใหม่ของลูกค้า 3) สร้างเทคโนโลยีใหม่ 4) นำเทคโนโลยีเดิมมาพัฒนา

คุณทราบหรือไม่

- บริษัทเติบโตอย่างก้าวกระโดดได้อย่างไรในช่วงเศรษฐกิจซบเซา ?
- บริษัทจะชนะคู่แข่งที่เพิ่มขึ้นโดยปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้เหมาะกับตลาดได้อย่างไร ?

ตัวอย่างตลาดซบเซาที่ดีที่สุดน่าจะหนีไม่พ้นตัวอย่างเคสของประเทศญี่ปุ่นซึ่งหากย้อนกลับไปดูตั้งแต่ในปี 1991 ที่เกิดพองสบู่แตกในประเทศญี่ปุ่น ส่งผลกระทบให้การเติบโตของ GDP ของประเทศญี่ปุ่นหลังจากนั้นลดลงเหลือเพียงแค่ 1% ต่อปี (รูปที่ 1) และแม้จะผ่านมา 20 ปี ประเทศญี่ปุ่นก็ยังไม่สามารถกลับไปเติบโตแบบเดิมได้อีก

แต่อย่างไรก็ตามแม้ในสภาพเศรษฐกิจซบเซาเช่นนี้ ก็ยังมีบางบริษัทที่สามารถ ปรับตัวและเติบโตได้อย่างก้าวกระโดด อย่างเช่น 2 บริษัทที่เราจะมาเป็นที่รู้จักกันดี นั่นก็คือ

1. บริษัท **ไดกิน อินดัสทรีส์** ที่สามารถเติบโตและเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่องจนกลายเป็นผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศและระบบทำความเย็นที่ใหญ่ที่สุดในโลก
2. บริษัท **ฟาสต์ รีเทลลิ่ง** หรือ **"ยูนิโคล่"** ที่เรารู้จักกันดีในทุกวันนี้ พวกเขาสามารถฝ่าวิกฤตเศรษฐกิจ สร้างแบรนด์ เพิ่มยอดขายและขยายกิจการไปได้ถึง 14 ประเทศทั่วโลก

ทั้งสองบริษัทต่างปรับตัวด้วยเคล็ดลับที่น้อยคนนักจะรู้จักหรือเข้าใจวิธีการมันจริงๆ นั่นก็คือ...

"กลยุทธ์การปรับเปลี่ยนธุรกิจแบบใหม่ ในยุค Disruption 5.0"

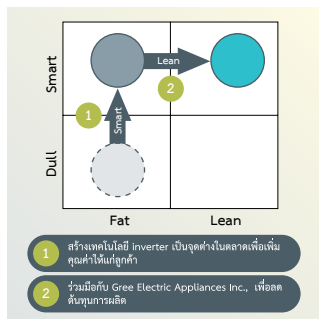
นิยามของ การปรับเปลี่ยนธุรกิจแบบใหม่ ในยุค Disruption 5.0

นิยามของการปรับเปลี่ยนธุรกิจของ 2 บริษัทที่กล่าวมาข้างต้น ไม่ใช่แค่การปรับเปลี่ยนธุรกิจแบบดั้งเดิมที่เราคุ้นเคยจากแนวคิดกลยุทธ์การแข่งขันของคุณ Michael Porter ซึ่งอธิบายไว้ว่า ธุรกิจสามารถชนะตลาดได้โดย 1) กลยุทธ์ผู้นำด้านต้นทุน หรือ 2) กลยุทธ์สร้างความแตกต่าง ดังในรูปที่ 2

แต่มันคือการปรับเปลี่ยนธุรกิจแบบใหม่โดยแนวคิดของคุณ Takashi Naza ที่ปรึกษาชั้นนำที่เคยช่วยปรับธุรกิจให้กับบริษัทแนวหน้าของญี่ปุ่น เช่น Fast Retailing, Daikin, Denso, และ Hitachi Ricoh จุดสำคัญของการปรับเปลี่ยนธุรกิจแบบใหม่ "ในยุค Disruption 5.0" คือการสร้างนวัตกรรม ให้บริษัทสามารถสร้างความแตกต่างและเป็นผู้นำด้านต้นทุนในเวลาเดียวกัน ดังในรูปที่ 3

สร้างความแตกต่าง

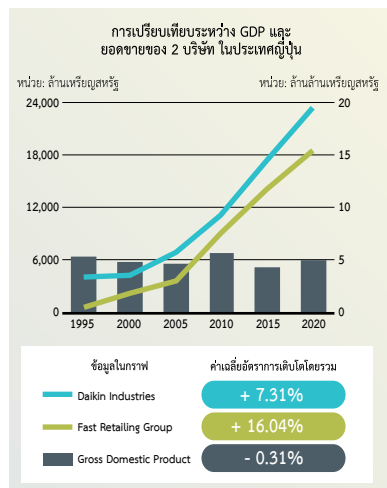
1. เพิ่มคุณค่าแก่ลูกค้า
 - 1.1) สร้าง Partnerships >> เพื่อช่วยให้เข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น
 - 1.2) หาความต้องการใหม่ของลูกค้า >> เพื่อพัฒนาสินค้าใหม่มาเติมเต็มช่องว่างนั้นเป็นผู้นำด้านต้นทุน
2. ปรับปรุงวิธีการส่งมอบคุณค่าแก่ลูกค้า
 - 2.1) สร้างเทคโนโลยีใหม่ >> เพื่อลดการทำงานทำให้มีเวลาและกำลังในการสร้างคุณค่ามากขึ้น
 - 2.2) นำเทคโนโลยีเดิมมาพัฒนา >> เพื่อสร้างคุณค่าใหม่โดยใช้ต้นทุนที่ต่ำกว่า



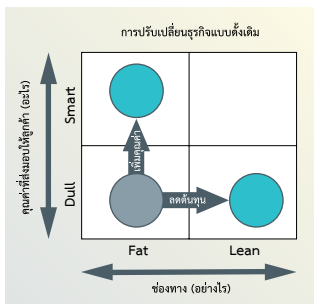
Daikin ถือเป็นอีกหนึ่งบริษัทที่ประสบความสำเร็จในการเติบโตอย่างก้าวกระโดด โดยการปรับเปลี่ยนธุรกิจแบบใหม่ "ในยุค Disruption 5.0" หรือการทำให้บริษัท **Smart และ Lean ในเวลาเดียวกัน** ยกตัวอย่างเช่น ตอนที่ Daikin นำนวัตกรรมในเครื่องปรับอากาศอย่างเทคโนโลยี inverter มาเจาะตลาดจีน ในขณะที่นวัตกรรมนี้ถือว่ามีราคาที่สูงเกินไป ทำให้มีจำนวนลูกค้าที่สามารถซื้อได้ไม่มากนัก Daikin ตัดสินใจร่วมมือกับบริษัทคู่แข่งอย่าง Gree Electric ซึ่งผลิตเครื่องปรับอากาศได้ครั้งละจำนวนมากเพื่อทำให้ต้นทุนเฉลี่ยต่อหน่วยลดลง กล่าวคือเป็นผู้นำด้านต้นทุนในประเทศจีน ด้วยการสร้าง

Partnership กับบริษัทนี้ ทำให้ Daikin สามารถประสบความสำเร็จในตลาดจีนขายเครื่องปรับอากาศที่นวัตกรรมสูงให้แก่ลูกค้าจำนวนมากได้

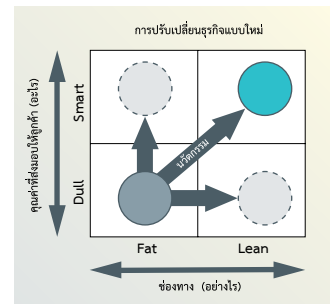
จะเห็นว่าได้ว่าบริษัทสามารถอยู่รอดในช่วงวิกฤตได้ไม่ใช่ด้วยความบังเอิญ แต่ด้วยการปรับเปลี่ยนเชิงกลยุทธ์ โดยการเป็นบริษัทที่ Smart และ Lean เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มคุณค่าให้แก่ลูกค้า ซึ่งหัวใจสำคัญของการปรับเปลี่ยนนี้คือ การริเริ่มปรับเปลี่ยนให้เร็วที่สุด ดังคำกล่าวของ Charles Darwin ว่า "มันไม่ใช่สิ่งมีชีวิตที่แข็งแกร่งที่สุด หรือฉลาดที่สุด แต่เป็นสิ่งมีชีวิตที่ตอบสนองต่อการปรับเปลี่ยนได้เร็วและมากที่สุดต่างหาก"



รูปที่ 1



รูปที่ 2



รูปที่ 3

"การสร้างนวัตกรรมเพื่อเพิ่มคุณค่าและลดต้นทุนไปพร้อมกันถือเป็นใจความสำคัญของการปรับเปลี่ยน"



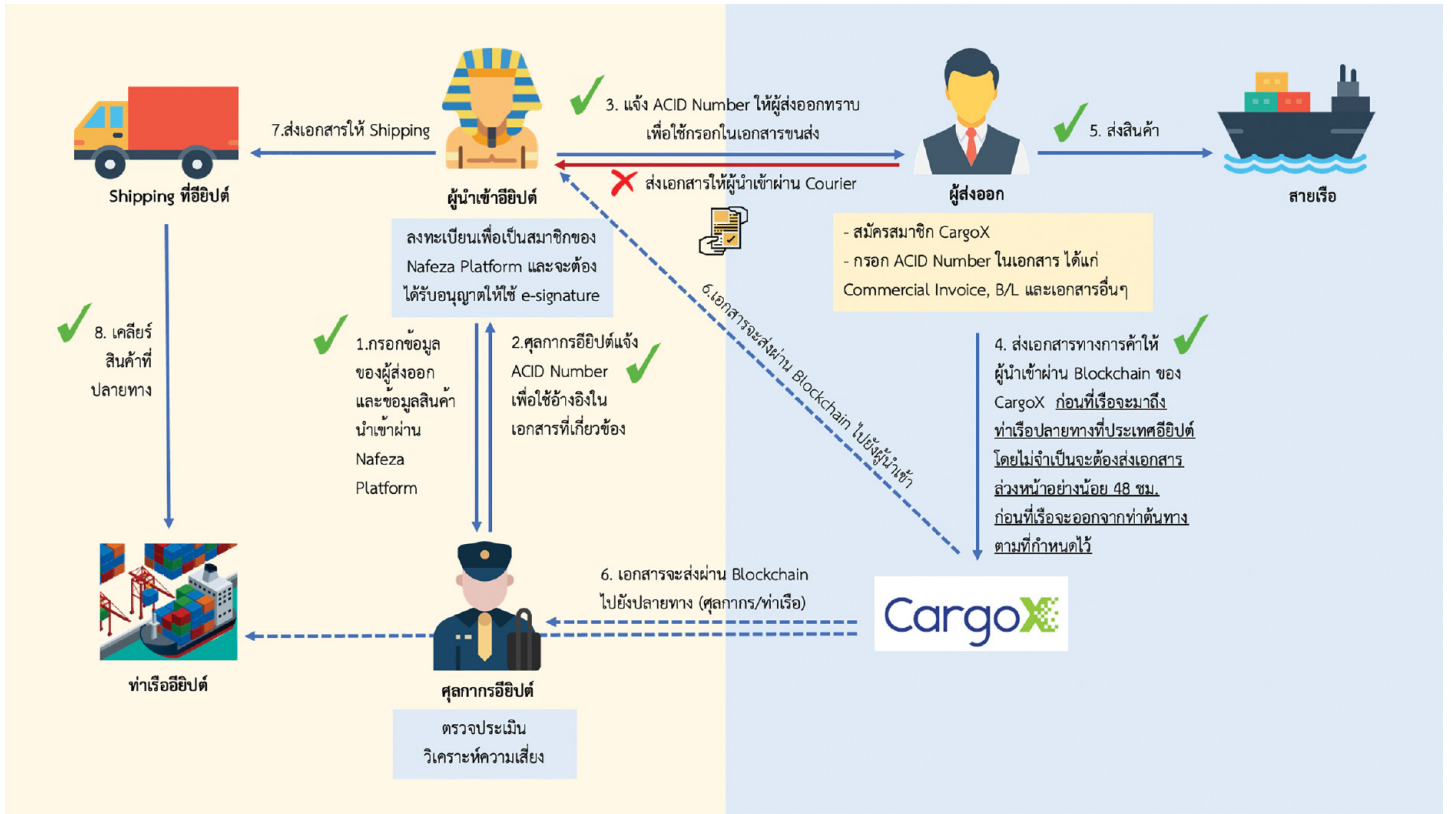
ข้อเสนอแนะ

สำหรับบริษัทเล็ก ขั้นตอนในการปรับเปลี่ยนธุรกิจนั้นประกอบไปด้วย 3 ขั้นตอนหลัก คือ

1. ปรับปรุงระบบการดำเนินงาน เพื่อเพิ่มผลกำไร
2. สวมกั๊กการลงทุนในนวัตกรรม จากผลกำไร หรือ หาพันธมิตรเพิ่ม
3. มุ่งสู่นวัตกรรม

ฟังพอดแคสต์เคล็ดลับการเติบโตที่เร็วที่สุดในญี่ปุ่น 400 เท่าใน 30 ปี ได้แล้วที่นี่!
www.facebook.com/TheTimeCapsulePodcast

ระบบการแจ้งข้อมูลล่วงหน้าของสินค้านำเข้าอียิปต์ (Advance Cargo Information System : ACI)



แผนภาพแสดงขั้นตอนกระบวนการสำหรับการนำเข้าสินค้ามายังสาธารณรัฐอียิปต์ ตามประกาศฉบับที่ 38/2021 Advance Cargo Information System (ACI) (ตาม Concept กรณีกฎที่ระบบสามารถ Fully Integrated ทุก Stakeholder เข้าร่วมได้)

ประเด็น ถาม-ตอบ เกี่ยวกับระบบ เกี่ยวกับ Advance Cargo Information System ของประเทศอียิปต์

1. Q: จากข้อกำหนดที่ระบุว่าผู้ส่งออกจะต้องจัดส่งเอกสารทางการค้า (shipping documents) ได้แก่ เอกสารรับรองถิ่นกำเนิด (CO) และใบตราส่งสินค้า (B/L) ผ่านระบบ Blockchain ของ CargoX ให้กับศุลกากรอียิปต์/ผู้นำเข้าปลายทาง อย่างน้อย 48 ชั่วโมง ก่อนที่เรือจะออกจากท่าเรือต้นทาง หากกรณีทีเอกสารบางรายการ เช่น Final B/L และ CO จะได้รับหลังจากที่เรือออกไปแล้ว (On board) ผู้ส่งออกจะต้องดำเนินการได้อย่างไร?

A: ผู้ส่งออกสามารถใช้เอกสาร Draft B/L ที่ได้รับจากสายเรือ ส่งเข้าระบบ Blockchain ของ CargoX ได้โดยไม่ต้องรอ Final B/L ซึ่งเอกสารสำคัญที่จะต้องจัดส่งเข้าระบบก่อน ได้แก่ Commercial invoice และ B/L พร้อมด้วย ACI Number เพื่อใช้ในการ Reference เอกสาร ปัจจุบันการจัดส่งเอกสารผ่านระบบ blockchain ของ CargoX มีความยืดหยุ่นมากขึ้น ดังนั้น ผู้ส่งออก/ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางเรือสามารถจัดส่งเอกสารภายหลังจากเรือออกมาแล้วได้โดยไม่ต้องจำเป็นต้องส่งเอกสารล่วงหน้าอย่างน้อย 48 ชั่วโมงก่อนที่เรือจะออกจากท่าต้นทางตามที่กำหนดไว้เดิม แต่อย่างไรก็ดี จะต้องจัดส่งเอกสารก่อนที่เรือจะมาถึงท่าเรือปลายทางที่ประเทศอียิปต์เพื่อป้องกันไม่ให้นำสินค้าดังกล่าวถูกปฏิเสธมิให้นำเข้าไปยังอียิปต์

2. Q: เมื่อมีการ Submit เอกสารผ่านเข้าสู่ระบบ CargoX แล้ว หากมีการแก้ไขจะสามารถดำเนินการได้อย่างไร?

A: หากต้องการแก้ไขข้อมูล สามารถส่งเป็นเอกสารเพิ่มเติม (Additional Document) เข้าสู่ระบบได้ โดยอ้างอิงเลข ACI Number เดิม

3. Q: การสร้าง ACI Envelop และการจัดส่งเอกสารผ่านระบบ CargoX มีค่าธรรมเนียมในการใช้บริการเท่าไร?

A: การสร้าง ACI Envelop คิดค่าธรรมเนียม 150 เหรียญสหรัฐ (ต่อ 1 หมายเลข ACID Number ที่จะจัดส่ง) และการจัดส่งเอกสาร คิดค่าธรรมเนียมในอัตรา 3 เหรียญสหรัฐ ต่อรายเอกสารที่จัดส่ง เช่น เอกสาร Commercial Invoice, B/L หรือ copy B/L , Packing List และ Certificate of origin (CO) ไม่ว่าในเอกสารนั้นจะประกอบด้วยจำนวนกี่หน้าก็ตาม โดยจะคิดเป็นรายเอกสารเท่านั้น ยกตัวอย่างเช่น มี เอกสาร 4 ไฟล์ จะมีค่าธรรมเนียมจัดส่งเอกสาร 12 เหรียญสหรัฐ รวมค่าใช้จ่ายในการจัดส่งเอกสารผ่าน blockchain สำหรับ shipment นั้นคือ 150 + 12 =162 เหรียญสหรัฐ

4. Q: กรณีที่ผู้ส่งออกไม่สามารถอัปโหลดเอกสารในเว็บไซต์ CargoX ได้ จะสามารถมอบหมายให้บุคคลที่สาม (ตัวแทน, บริษัทอื่น หรือ Freight forwarder) อัปโหลดเอกสารแทนได้หรือไม่?

A: ขณะนี้ทาง CargoX ยังไม่มี feature ในระบบที่จะ delegate อำนาจในการจัดส่งเอกสารให้กับบุคคลที่สาม ดังนั้น ทางผู้ส่งออกยังจำเป็นต้องสมัครและผ่านการ verify จาก CargoX ซึ่งเมื่อสมัครใช้งานแล้ว จะได้รับ blockchain key เพื่อใช้ในการจัดส่งเอกสารผ่านระบบ หากผู้ส่งออกไม่ประสงค์จะดำเนินการจัดส่งเอกสารผ่านระบบเอง สามารถแจ้ง blockchain key ให้กับ freight forwarder เพื่อช่วยดำเนินการแทน อย่างไรก็ตาม การให้ blockchain key ซึ่งเป็นของบริษัทกับบุคคลที่สาม อาจมีความเสี่ยงเนื่องจากเป็นการนำไปใช้ในนามของบริษัท ดังนั้นจึงควรระมัดระวัง หากเกิดปัญหาขึ้นอาจไม่สามารถปฏิเสธความรับผิดชอบได้เพราะเป็น account ในชื่อของบริษัทที่ลงทะเบียนไว้

5. Q: Advance Cargo Information Declaration (ACID) Number ที่ได้รับจากผู้นำเข้าอีอีพีมีกำหนดระยะเวลา (Expiry Date) หรือไม่ ?

A: ACID Number ประกอบด้วยตัวเลข 19 หลัก มีอายุการใช้งาน 6 เดือน ดังนั้นเมื่อผู้ส่งออกได้รับหมายเลขมาแล้วต้องใช้งานตามระยะเวลาที่กำหนด โดยจะต้องส่งออกสินค้ามาถึงอีอีพีภายใน 6 เดือน หากหมายเลขหมดอายุแล้วจะต้องดำเนินการขอใหม่ ซึ่ง ACID Number สามารถใช้ได้ต่อหนึ่ง Shipment เท่านั้น โดยข้อมูลที่ผู้นำเข้าอีอีพีแจ้งจะต้องสอดคล้องและตรงกับเอกสารรวมถึงข้อมูลที่ผู้ส่งออก Submit เข้าไปในระบบ เพื่อให้สะดวกในการเคลียร์สินค้าและการตรวจปล่อยที่ปลายทาง ทั้งนี้ ขั้นตอนการขอ ACID Number ของผู้นำเข้าในอีอีพีจะใช้เวลาไม่นาน เพียงกรอกข้อมูลลงระบบของศุลกากรในประเทศอีอีพีแล้วจะได้รับยืนยัน ACID Number กลับมาเพื่อแจ้งมายังผู้ส่งออกสำหรับระบุในเอกสาร

6. Q: กรณีที่ผู้ส่งออกได้รับ ACID Number จากผู้นำเข้า 2 หมายเลข จะสามารถรวมสินค้าทั้ง 2 Shipments ใน B/L เดียวกันได้หรือไม่?

A: เพื่อไม่ให้เกิดความสับสนในกระบวนการตรวจปล่อยสินค้าที่ปลายทาง ผู้ส่งออกควรแยก ACID Number เป็นราย Shipment และในการจัดส่งสินค้าก็ควรจะแยก B/L ออกจากกันสำหรับแต่ละ ACID Number เพื่อไม่ให้เกิดความผิดพลาดในการรับสินค้าที่ปลายทาง อย่างไรก็ตามเพื่อเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายในการจัดส่งเอกสารเข้าระบบ ผู้ส่งออกควรทำความเข้าใจกับผู้นำเข้าให้ชัดเจนว่าในแต่ละ shipment มีสินค้าจำนวนเท่าใด และมี B/L หากเป็นเรือลำเดียวกัน ผู้นำเข้ารายเดียวกันจะสามารถใช้ ACID Number เดียวกันได้แต่จะต้องให้ผู้นำเข้ากรอกรายละเอียดในระบบเพื่อจะได้ไม่มีปัญหาในการออกของที่ปลายทาง

7. Q: กรณีขายสินค้าแบบ L/C ธนาคารระบุให้ใช้ Original B/L เท่านั้น โดยธนาคารจะไม่ยอมรับในกรณีที่เป็นการส่ง Draft B/L ในกรณีนี้ต้องดำเนินการอย่างไร?

A: เนื่องจากธนาคารที่เข้าร่วมการใช้งานผ่านระบบของ CargoX ในปัจจุบันยังไม่ครอบคลุมทุกธนาคาร ดังนั้น จะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดของธนาคารเป็นสำคัญ โดยจำเป็นต้องส่งเอกสารที่เป็น Original B/L ให้ธนาคารในรูปแบบ Paper แบบเดิมควบคู่กับการส่งข้อมูลผ่านระบบ

8. Q: ธนาคารทุกแห่งในประเทศไทยสามารถรับเอกสารด้วยระบบ Digital ได้หรือไม่?

A: ธนาคารส่วนใหญ่ในประเทศไทย ยังคงต้องให้ส่งเอกสารในลักษณะ Paper ซึ่งขณะนี้เพียงธนาคารกรุงเทพ และ ธนาคารกรุงศรีอยุธยาที่สามารถจัดส่งเอกสารผ่าน Blockchain ได้แล้ว แต่อาจจะไม่ใช่ Platform เดียวกันกับระบบ CargoX ซึ่งจะต้องมีการหารือร่วมกันอีกครั้งเพื่อกำหนดมาตรฐานในการรับส่งข้อมูลร่วมกัน

9. Q: กรณีที่มีการออก B/L จากประเทศที่สาม โดยผู้ส่งออกไทยทำหน้าที่เป็นตัวกลาง Trader ดังนั้น ผู้ที่จะทำหน้าที่ในการ Submit เอกสารเข้าระบบ CargoX คือใคร?

A: การส่งเอกสารนั้นจะยึดหลักว่าเอกสารส่งออกดังกล่าวใครเป็นผู้ออก จึงจะให้ผู้นั้นเป็นผู้ Submit ข้อมูลเข้าในระบบ ดังนั้น ในกรณีนี้ที่ประเทศที่สามเป็นคนออกเอกสาร B/L ก็จะต้องเป็นผู้ส่งเอกสารเข้าสู่ระบบ CargoX

10. Q: กรณีที่ผู้นำเข้าแจ้งข้อมูลของผู้ส่งออก และข้อมูลสินค้าเข้าระบบ Nafeza โดยระบุว่าจะมีตู้สินค้าจำนวน 5 ตู้ แต่พบว่าเมื่อถึงเวลาส่งออกแล้ว ตู้สินค้าตกเรือไป 1 ตู้ ดังนั้นตู้สินค้าที่ไปประเทศปลายทางจะเหลือเพียง 4 ตู้ กรณีนี้จะมีปัญหาในการนำเข้าของผู้รับที่ปลายทางหรือไม่?

A: เนื่องจากตู้สินค้า 4 ตู้ที่ไปถึงปลายทางนั้น เป็นตู้สินค้าที่ระบุรายละเอียดและให้ข้อมูลกับทาง Nafeza ไว้ในระบบ ซึ่งได้ผ่านการประเมินความเสี่ยงอยู่แล้ว ดังนั้นตู้สินค้าที่ไปถึงอีอีพีจำนวน 4 ตู้ดังกล่าว จะสามารถทำการนำเข้าได้ตามปกติ แต่สำหรับกรณีของตู้สินค้าที่เหลือซึ่งจะต้องส่งมาใหม่อีก 1 ตู้ ผู้นำเข้าจะต้องขอเลข ACID Number ใหม่ และส่ง ACID Number ให้ผู้ส่งออก เพื่อ Submit เอกสารโดยใช้ ACID Number เลขใหม่ในการ Reference

11. Q: หากติดปัญหาในเรื่องการ verify ในระบบ CargoX จะต้องติดต่อที่ไหน และจะต้องดำเนินการอย่างไร ?

A: ผู้ส่งออกสามารถติดต่อฝ่าย support ของ CargoX ได้โดยตรงที่ email: support@cargoX.io โดยให้แนบเอกสารที่เกี่ยวข้องเพื่อประกอบการ verify ดังนี้ 1) เอกสารหลักฐานการโอนเงินชำระค่าบริการจัดซื้อแพ็คเกจเพื่อจัดส่งเอกสารจากธนาคาร ซึ่งแสดงชื่อบริษัทที่สมัครใช้งานที่เป็นผู้โอนเงินไปยังบัญชีของ CargoX ซึ่งเป็นผู้รับเงิน 2) หนังสือรับรองการจดทะเบียนบริษัท (ฉบับภาษาอังกฤษ) ที่ออกให้โดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้าโดยบริษัทจะต้องตรงกับชื่อของบริษัทที่สมัครใช้งานเมื่อฝ่าย support ของ CargoX ได้รับเอกสารดังกล่าวแล้ว จะทำการตรวจสอบและแจ้งยืนยันการ verify กลับไปให้

12. Q: เมื่อบริษัทผ่านการ verify จาก CargoX แล้วจะสามารถเริ่มต้นจัดส่งเอกสารผ่านระบบ blockchain ได้อย่างไร ?

A: สามารถสแกนเอกสารทางการค้าต่างๆที่จะจัดส่งผ่าน CargoX เป็น PDF แล้วแนบไฟล์จัดส่งไปภายใต้ ACI envelop ยกเว้น Commercial Invoice ที่จะต้องดาวน์โหลดและกรอกข้อมูลตาม Excel template ที่ศุลกากรอีอีพีกำหนด ซึ่งสามารถดาวน์โหลดไฟล์ได้ที่ลิงก์นี้ <https://www.nafeza.gov.eg/en/download-center/156> โดยคลิกเลือกกล่องที่ระบุว่า Electronic Invoice Template (MS-Excel format) ส่วน invoice (PDF) สามารถแนบ invoice ตามรูปแบบที่ออกโดยบริษัทได้ อย่างไรก็ตามใน invoice ของบริษัทและตาม template ที่กำหนดโดย Nafeza จะต้องสอดคล้องกัน

13. Q: ผู้ส่งออกสามารถอัปโหลด commercial invoice ของบริษัทเข้าระบบ CargoX ได้หรือไม่ หรือจำเป็นต้องดาวน์โหลด Template เอกสาร Commercial Invoice?

A: ศุลกากรอีอีพีกำหนดให้ผู้ส่งออกทุกรายต้องดาวน์โหลด Template สำหรับเอกสาร Commercial Invoice แล้วกรอกข้อมูลให้ถูกต้องก่อนส่งเข้าระบบ CargoX เพื่อเป็นข้อมูลอ้างอิงให้กับศุลกากรอีอีพีในการตรวจสอบสินค้านำเข้า จากนั้นจึงจัดส่งไฟล์ดังกล่าวไปกับเอกสารอื่นๆที่จะจัดส่งด้วย ส่วนเอกสาร Commercial Invoice ตามรูปแบบของบริษัท สามารถสแกนเป็นไฟล์ PDF และแนบจัดส่งควบคู่ไปกับไฟล์ Excel ตามที่กำหนด ส่วนเอกสารอื่นๆสามารถใช้ไฟล์ PDF แนบจัดส่งเข้าระบบได้ตามปกติ เช่น B/L, CO หรือ Certificate ต่างๆ เป็นต้น

ทั้งนี้ หากผู้ส่งออกมีข้อสงสัยหรือมีปัญหาในทางปฏิบัติสามารถสอบถามได้ที่สำนักงานทูตพาณิชย์ ณ กรุงไคโร ประเทศอียิปต์ email: DitpCairo@gmail.com LINE ID: ttc_cairo หรือหากพบปัญหาในการใช้งาน CargoX สามารถอีเมลไปสอบถามรายละเอียด หรือข้อเสนอแนะเพิ่มเติมได้ที่ support@cargoX.io

FEBRUARY

พ. 17 ก.พ. 09.00-16.00 น.

อบรม “คิดแบบนักกลยุทธ์มีอาชีพ”

โดย คุณเตชะ บุนยะชัย
รองประธานสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย

ลงทะเบียน : <https://bit.ly/oneday281>

ค่าลงทะเบียน สมาชิก 1,926 บาท
บุคคลทั่วไป 2,996 บาท

พ. 23 ก.พ. 09.00-16.00 น.

อบรม “เจาะลึกกฎว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้า การรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า (RoO)”

โดย อาจารย์สมบูรณ์พงษ์ พุกกะเวส
อดีตผู้อำนวยการส่วนกฎว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้า
สำนักพิทักษ์อัตราศุลกากร กรมศุลกากร

ลงทะเบียน : <https://bit.ly/oneday282>

ค่าลงทะเบียน สมาชิก 1,926 บาท
บุคคลทั่วไป 2,996 บาท

MARCH

พ. 3 มี.ค. 09.00-16.00 น.

อบรม “Advanced Import – Export & Case Study”

โดย ดร.ศรีสลา ภวนิชกุล
รองประธานสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย

ลงทะเบียน : <https://bit.ly/oneday283>

ค่าลงทะเบียน สมาชิก 1,926 บาท
บุคคลทั่วไป 2,996 บาท

พ. 9 มี.ค. 09.00-16.00 น.

อบรม “เลือกวิธีการชำระเงิน และ INCOTERMS ที่เหมาะสม เพื่อลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออก” รุ่นที่ 1/2565

โดย อาจารย์บุญเลิศ สุภาพา
ผู้เชี่ยวชาญด้านการค้าและการชำระเงินระหว่างประเทศ

ลงทะเบียน : <https://bit.ly/oneday284>

ค่าลงทะเบียน สมาชิก 1,926 บาท
บุคคลทั่วไป 2,996 บาท

ศ. 18 มี.ค. 09.00-12.00 น.

อบรม “Final Check สำหรับผู้ประกอบการก่อน พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 บังคับใช้”

โดย อาจารย์ไพบุลย์ อมรภิญโญเกียรติ
ผู้เชี่ยวชาญกฎหมายไซเบอร์
กรรมการผู้จัดการบริษัท ที่ปรึกษากฎหมาย ไพบุลย์ จำกัด

ลงทะเบียน : <https://bit.ly/oneday285>

ค่าลงทะเบียน สมาชิก 1,926 บาท
บุคคลทั่วไป 2,996 บาท

APRIL

ศ. 22 เม.ย. 09.00-16.00 น.

อบรม “รู้ทุกเรื่องเบื้องต้นกับขั้นตอนและพิธีการศุลกากร”

โดย คุณศุทธิกานต์ กริชไกรวรรณ
ผู้เชี่ยวชาญด้านศุลกากร
อดีตผู้อำนวยการศูนย์บริการศุลกากร
สำนักบริหารกลาง กรมศุลกากร

ลงทะเบียน : <https://bit.ly/oneday286>

ค่าลงทะเบียน สมาชิก 1,926 บาท
บุคคลทั่วไป 2,996 บาท

พ. 28 เม.ย. 09.00-16.00 น.

อบรม “เจาะประเด็นกฎหมายศุลกากร พิทักษ์อัตราอากร การใช้สิทธิโต้แย้งการประเมินอากร ความผิดและการลงโทษทางศุลกากร”

โดย อาจารย์วิชัย มากวัฒนสุข
ผู้เชี่ยวชาญด้านศุลกากร

ลงทะเบียน : <https://bit.ly/oneday287>

ค่าลงทะเบียน สมาชิก 1,926 บาท
บุคคลทั่วไป 2,996 บาท

หัวข้อจัดอบรมออนไลน์ภายใต้โครงการ GoTogether#2 (สมาชิกอบรมฟรี)

อ. 22 ก.พ. 10.00-12.00 น.

เครื่องมือและเทคนิคการบรรจุสินค้าให้ปลอดภัยเพื่อการส่งออก (Packing and Bounce)

วิทยากร ผู้แทนจากทาง Material World Co., Ltd.

ลงทะเบียน : <https://bit.ly/tnscgoto56>

(รับจำกัดจำนวน 5 ท่าน/บริษัท)

พ. 24 ก.พ. 09.00-12.00 น.

เตรียมความพร้อมผู้ส่งออกไทยสู่ e-Service ของสายเรือ # 1

วิทยากร ผู้แทนจากสายเรือ Ocean Network Express (ONE)

ผู้แทนจากสายเรือ CMA CGM

ลงทะเบียน : <https://bit.ly/tnscgoto57>

(รับจำกัดจำนวน 5 ท่าน/บริษัท)

พ. 24 ก.พ. 13.00-16.00 น.

เตรียมความพร้อมผู้ส่งออกไทยสู่ e-Service ของสายเรือ # 2

วิทยากร ผู้แทนจากสายเรือ Maersk

ผู้แทนจากสายเรือ MSC

ลงทะเบียน : <https://bit.ly/tnscgoto58>

(รับจำกัดจำนวน 5 ท่าน/บริษัท)

ท่านสามารถสอบถามเพิ่มเติมเกี่ยวกับรายละเอียดแต่ละกิจกรรม และค่าธรรมเนียมการเข้าร่วมกิจกรรม ได้ที่ ฝ่ายสมาชิกสัมพันธ์ สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สภาผู้ส่งออก)

โทรศัพท์ 02-6797555 ต่อ 501, 502 (ติดต่อ คุณสิริพรรณ, คุณวิชรินทร์) หรือที่ e-mail: siripan@tnsc.com, watcharin@tnsc.com

หมายเหตุ : 1) รายละเอียดต่างๆ อาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม 2) แผนงานยังไม่รวมศึกษาดูงานและสัมมนาฟรีสำหรับสมาชิกโดยจะแจ้งให้ทราบเป็นรายกิจกรรม