



วิเคราะห์สถานการณ์การค้าและการเงิน ระหว่างประเทศครึ่งปีหลัง 2566



Economic Indicators : Jun 2023



01

Export Value



24,826.00 MUSD ▼ -4%
848,926.60 M.Bht ▼ -6%

Jun



141,170.20 MUSD ▼ -5%
4,790,352.20 M.Bht ▼ -3.13%

Jan - Jun

02

Partner Country (Jun 2023)



	China	US	Japan	Vietnam	India
Growth	▲ 4.68%	▼ -4.91%	▲ 0.38%	▼ -21.39%	▼ -14.25%
MUSD	3,451.60	4,212.10	2,156.00	933.50	837.30

03

Oil price (USD/Barrel) & Gold Jul 2023

Oil Price

OPEC	Brent	WTI
74-85	74-85	70-85



Gold

Price	Export
1,945.84	191.7 ▼ -65.90%
USD/Ounce	MUSD



04

Thai Additional Statistic



GDP Q1/2023

+2.70% (YoY)



Inflation Rate

+0.38% (YoY)

(July 2023)



Current balance

+50,582.23 M.THb



Interest rate policy

2.25%

06

Baht/USD (Jul 2023)



35

THB/USD



YTD ▼ -1.45%

YoY ▲ 1.41%

07

Marine Statistics (July 2023)

Freight Rate

(UNIT/TEU)



Port Klang	Shanghai	Dubai	EU	USWC
183	147	891	700	1,580

Bunker Prices



VLSFO	591.5 - 633.5
IFO380	496.0 - 562.0

05

Positive & Negative + Risk

Positive

- 1 การเคลื่อนไหวของค่าเงินบาท ปรับตัวอยู่ในระดับอ่อนค่าลงต่อเนื่อง แต่ยังคงอ่อนค่าน้อยกว่าประเทศคู่ค้าและคู่แข่งสำคัญ
- 2 นโยบายการจำกัดการส่งออกสินค้าของประเทศคู่แข่ง เป็นโอกาสให้กับสินค้าของไทยทดแทนในตลาดโลก
- 3 การเปลี่ยนแปลงระบบการชำระเงินเพื่อลดการพึ่งพาสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ เป็นอีกหนึ่งทางเลือกและโอกาสให้ผู้ส่งออกสามารถซื้อขายโดยตรงกับเงินสกุลท้องถิ่น

Negative + Risk

- 1 ปัญหามลพิษทางอากาศมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลกระทบต่อความมั่นคงของเศรษฐกิจโลก
- 2 เศรษฐกิจประเทศคู่ค้าหลักยังคงขยายตัวชะลอลงและฟื้นตัวแบบหน่วง เช่น ตลาดสหรัฐ ยุโรป และจีน
- 3 อัตราดอกเบี้ยทั่วโลกยังคงทรงตัวอยู่ในระดับสูง
- 4 ส่งผลให้ระบบการเงินมีแนวโน้มสภาพคล่องลดลงและการปล่อยสินเชื่อต้องขึ้นต้นทุนการผลิตยังคงสูง อาทิ ค่าไฟฟ้า ราคาวัตถุดิบการผลิต
- 5 ส่งผลต่อความสามารถทางการแข่งขันด้านราคาของสินค้าไทย
- 6 ความเสี่ยงจากสภาพอากาศเปลี่ยนแปลง ส่งผลกระทบต่อปริมาณน้ำในเขื่อน แหล่งกักเก็บน้ำ รวมถึงผลผลิตทางการเกษตรในช่วงปลายปี

Suggestion by TNSC

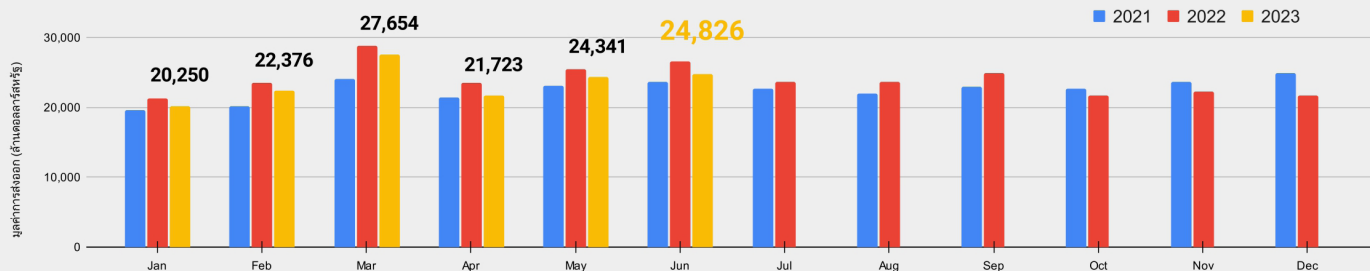
- 1 เร่งกระบวนการจัดตั้งรัฐบาล เพื่อขับเคลื่อนแผนกิจกรรมการส่งออกในครึ่งปีหลัง รวมถึง FTA อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เศรษฐกิจโดยรวมของประเทศมีเสถียรภาพ / เร่งหาตลาดใหม่ ๆ เพิ่มเติม
- 2 ต้องบริหารจัดการลดผลกระทบต่อต้นทุนภาคการผลิต อาทิ ค่าไฟฟ้า ค่าแรง อัตราดอกเบี้ย ซึ่งจะมีผลต่อการเจรจาทางการค้ากับคู่ค้า โดยอาจเสียเปรียบคู่แข่งที่สำคัญ
- 3 รวมถึงต้องเร่งการลงทุนเพื่อปรับปรุงกระบวนการของภาคการผลิตและกิจกรรมที่เกี่ยวข้องเพื่อรองรับมาตรการทางค้าใหม่ที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง
- 4 เร่งเสริมสภาพคล่องทางการเงินให้แก่ผู้ประกอบการในโซุ่ปทาน (Supply Chain Financing) โดยเฉพาะ SMEs
- 5 รวมถึงเร่งแสวงหาช่องทางหรือรูปแบบการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศในรูปแบบใหม่ ๆ
- 6 เร่งเพิ่มทักษะและสมรรถนะของแรงงาน (Skilled Labor) ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด
- 7 เร่งแสวงหาช่องทางหรือรูปแบบการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศในรูปแบบใหม่ ๆ

Economic Indicators : Jun 2023

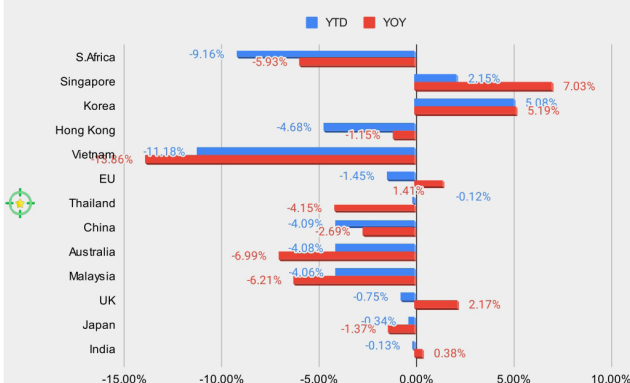


01

Thailand Export Situation

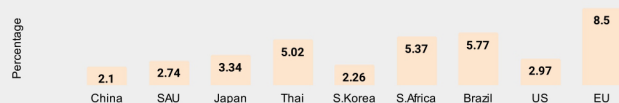


02 Exchange Rate (9 Aug 2023)

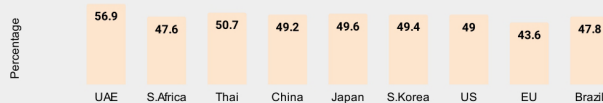


สินค้าส่งออกสำคัญ	มูลค่าส่งออก (ล้านเหรียญฯ)	การเติบโต (YoY%)	Forecast 66 (%)
สินค้าส่งออกกลุ่ม "เกษตร"			
ข้าว	327.6	▼ -15.00%	3-5%
ยางพารา	261.3	▼ -43.00%	-5%
ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง	271.1	▼ -16.70%	0-3%
น้ำตาลทราย	393.6	▲ 31.40%	5%
สินค้าส่งออกกลุ่ม "อัญมณี"			
อาหารทะเล แช่เย็น แช่แข็ง กระป๋องและแปรรูป	426.8	▼ -13.50%	
กุ้งสดแช่แข็งและกึ่งแปรรูป	95.7	▼ -11.10%	
ผลไม้สด ผักสด แช่เย็น แช่แข็ง แช่แข็ง	1312.8	▲ 7.30%	0-2%
กระป๋องและแปรรูป			
โกสุดแช่เย็น แช่แข็งและแปรรูป	340.6	▼ -4.80%	
สินค้าส่งออกกลุ่ม "ยานพาหนะ"			
ยานพาหนะ อุปกรณ์และส่วนประกอบ	3412.9	▲ 11.40%	
อุปกรณ์และส่วนประกอบ	1485.3	▲ 15.00%	0-3%
สินค้าส่งออกกลุ่ม "ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์"			
เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ และ ส่วนประกอบ	1878.9	▼ -20.10%	
Hard Disk Drive	1008.7	▼ -36.50%	
แผงวงจรไฟฟ้า	872.4	▲ 5.30%	3-5%
เครื่องใช้ไฟฟ้า	2542	▲ 3.20%	
เครื่องปรับอากาศและส่วนประกอบ	546.6	▼ -4.90%	
สินค้าส่งออกกลุ่ม "อุตสาหกรรม"			
ผลิตภัณฑ์ยาง	1156.5	▼ -6.90%	1%
เคมีภัณฑ์	743.7	▼ -14.30%	-10%
เม็ดพลาสติก	767.6	▼ -22.20%	
ผลิตภัณฑ์พลาสติก	1111.5	▼ -9.36%	-10%
สินค้าส่งออกกลุ่ม "อื่นๆ"			
อัญมณีและเครื่องประดับ (รวมทองคำ)	929.2	▼ -17.30%	0-2%
น้ำมันสำเร็จรูป	826.9	▼ -26.10%	0%
สิ่งทอ	507.6	▼ -17.90%	0%

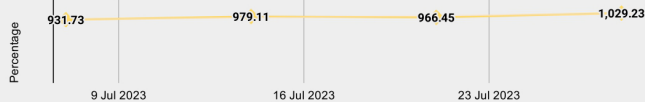
03 Inflation Rate (Jan 2023 - Jul 2023)



04 PMI Index (Jun 2023 - Jul 2023)



05 Shanghai Containerized Freight Index



“เอกชนหวังเร่งตั้งรัฐบาล อัดงบกิจกรรม กระตุ้นการส่งออก”

วันอังคารที่ 8 สิงหาคม 2566 เวลา 10.30-12.00 น. ดร.ชัยชาญ เจริญสุข ประธานสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สรท.) แถลงข่าวร่วมกับ นายสุภาพ สุวรรณพิมพ์ รองประธาน และนายคงฤทธิ์ จันทร์ทิพย์ ผู้อำนวยการบริหาร ระบุว่าภาวะการค้าระหว่างประเทศของไทยเดือนมิถุนายน 2566 กับเดือนเดียวกันของปีก่อน (YoY) พบว่า การส่งออกมีมูลค่า **24,826.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หดตัว 6.4%** และมีมูลค่าในรูปเงินบาทเท่ากับ **848,927 ล้านบาท หดตัว 6.3%** (เมื่อหักทองคำ น้ำมัน และอาวุธยุทโธปกรณ์ พบว่าการส่งออกในเดือนมิถุนายนหดตัว **2.9%**) ในขณะที่การนำเข้ามีมูลค่า 24,768.4 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หดตัว **10.3%** และมีมูลค่าในรูปเงินบาทเท่ากับ 857,188 ล้านบาท หดตัว **10.2%** **ส่งผลให้ดุลการค้าของประเทศไทยในเดือนมิถุนายน 2566 เกินดุลเท่ากับ 57.7 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือเท่ากับ 8,261 ล้านบาท**



ภาพรวมการค้าระหว่างประเทศของไทยในเดือนมกราคม - มิถุนายนของปี 2566 เทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน (YoY) พบว่า ไทยส่งออกรวมมูลค่า **141,170.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หดตัว 5.4%** และมีมูลค่าในรูปเงินบาทเท่ากับ 4,790,352 ล้านบาท หดตัว **3.1%** (เมื่อหักทองคำ น้ำมัน และอาวุธยุทโธปกรณ์ พบว่าการส่งออกในช่วงมกราคม - มิถุนายน หดตัว **2.3%**) ในขณะที่การนำเข้ามีมูลค่า 147,477.9 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หดตัว **3.5%** และมีมูลค่าในรูปเงินบาทเท่ากับ 5,067,514 ล้านบาท หดตัว **1.3%** **ส่งผลให้ดุลการค้าของประเทศไทยในเดือนมกราคม - มิถุนายน 2566 ขาดดุลเท่ากับ 6,307.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือคิดเป็น 277,162 ล้านบาท**

อนึ่ง สรท. คงคาดการณ์เป้าหมายการทำงานด้านการส่งออกรวมทั้งปี 2566 ระหว่าง -0.5% ถึง 1% (ณ เดือนสิงหาคม 2566) โดยมีปัจจัยเสี่ยงที่เป็นอุปสรรคสำคัญในปี 2566 ได้แก่ 1) ปัญหามิรัฐศาสตร์ฝั่งตะวันออกและตะวันตก ส่งผลอย่างยิ่งต่อความผันผวนของเศรษฐกิจโลก 2) เศรษฐกิจประเทศคู่ค้าหลักยังคงขยายตัวแบบชะลอลงและฟื้นตัวแบบหน่วง เช่น ตลาดสหรัฐ ยุโรป และจีน 3) อัตราดอกเบี้ยทั่วโลกยังคงทรงตัวอยู่ในระดับสูง ส่งผลให้ระบบการเงินมีแนวโน้มสภาพคล่องลดลงและการปล่อยสินเชื่อตึงตัวขึ้น 4) ต้นทุนการผลิตยังคงสูง อาทิ ค่าไฟฟ้า ราคาวัตถุดิบการผลิต ส่งผลต่อความสามารถทางการแข่งขันด้านราคาของสินค้าไทย 5) ความเสี่ยงจากสภาพอากาศเปลี่ยนแปลงส่งผลต่อปริมาณน้ำในเขื่อนและแหล่งกักเก็บน้ำ รวมถึงผลผลิตทางการ

เกษตรในช่วงปลายปี

ทั้งนี้ สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย มีข้อเสนอแนะที่สำคัญประกอบด้วย 1) เร่งกระบวนการจัดตั้งรัฐบาล เพื่อขับเคลื่อนแผนกิจกรรมการส่งออกในครึ่งปีหลัง รวมถึงการเจรจาการค้าเสรี (FTA) ให้มีความต่อเนื่อง เพื่อให้เศรษฐกิจโดยรวมของประเทศมีเสถียรภาพ และเร่งหาตลาดใหม่เพิ่มเติม 2) ภาครัฐและเอกชน ต้องเร่งบริหารจัดการลดผลกระทบต่อต้นทุนภาคการผลิตที่ปรับสูงขึ้น อาทิ ค่าไฟฟ้า ค่าแรง อัตราดอกเบี้ย ซึ่งจะส่งผลต่อการเจรจาทางการค้ากับคู่ค้า โดยอาจเสียเปรียบคู่แข่งที่สำคัญ รวมถึงต้องเร่งการลงทุนเพื่อปรับปรุงกระบวนการของภาคการผลิตและกิจกรรมที่เกี่ยวข้องเพื่อรองรับมาตรการทางค้าใหม่ที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง 3) ภาครัฐและเอกชน ต้องเร่งเสริมสภาพคล่องทางการเงินให้แก่ผู้ประกอบการในโซ่อุปทาน (Supply Chains Financing) โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) 4) ภาครัฐและเอกชน ต้องเร่งเพิ่มทักษะและสมรรถนะของแรงงานให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด 5) ภาคเอกชน ควรเร่งพัฒนาและปรับตัวโดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามาช่วยในกระบวนการผลิตจนถึงส่งมอบสินค้า 6) ภาครัฐและเอกชน ต้องเร่งแสวงหาช่องทางหรือรูปแบบการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศในรูปแบบใหม่ เพื่อลดต้นทุนการขนส่ง และยกระดับประสิทธิภาพและโลจิสติกส์ให้สูงขึ้น เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันทางการค้า.

IFS Capital (Thailand) PCL
บริษัท ไลฟ์แคปิตอล ประเทศไทย จำกัด

เงินทองผู้ส่งออก

Ep. 3 "บริการประกันความเสี่ยงเมื่อส่งออกสินค้าแล้วคืออะไร"

การที่ผู้ส่งออกต้องการขายสินค้าให้แก่ลูกค้าในต่างประเทศ แต่มีข้อจำกัดในการสื่อสาร รวมถึงไม่เห็นภาพกิจการของลูกค้าในต่างประเทศได้อย่างชัดเจน ย่อมทำให้การทำธุรกิจร่วมกันเป็นไปด้วยความกังวล โดยเฉพาะเมื่อมีการส่งสินค้าไปแล้ว และต้องรอการชำระเงินตามเครดิตเทอม นอกจากนี้เมื่อการสั่งซื้อสินค้ามีจำนวนที่มากขึ้น ความเสี่ยงเรื่องการชำระเงินก็จะเพิ่มขึ้นตาม อย่างไรก็ตาม สืบเนื่องจากบทความที่แล้ว การให้บริการ **Export Factoring** สามารถทำให้ความเสี่ยงลดลงได้ ดังนี้

1. ผู้ให้บริการสินเชื่อ Export Factoring ได้รวมตัวจัดตั้งกลุ่มผู้ให้บริการ ที่เรียกว่า Factors Chain International หรือ FCI โดยมีสมาชิกผู้ให้บริการสินเชื่ออยู่ในประเทศต่าง ๆ กว่า 90 ประเทศ และมีจำนวนสมาชิกกว่า 400 บริษัท ในภูมิภาคสำคัญของโลกคือ ทวีปอเมริกา ยุโรป เอเชีย สมาชิกเหล่านี้จะช่วยตรวจสอบเครดิตของผู้นำเข้าที่อยู่ในประเทศของคุณ เพื่อผู้ส่งออกจะได้มีข้อมูลทางการเงินประกอบการส่งออก
2. เมื่อมีการตรวจสอบเครดิตผู้นำเข้าแล้ว ผู้ส่งออกอาจร้องขอให้สมาชิก FCI ที่อยู่ในประเทศผู้นำเข้า ค้ำประกันการชำระหนี้ค่าสินค้า (Payment Guarantee) เมื่อมีการส่งออก โดยสมาชิก FCI จะกำหนดวงเงินประกันให้ผู้ส่งออกทราบ
3. การใช้สินเชื่อ Export Factoring สมาชิก FCI สามารถช่วยติดตามการชำระค่าสินค้ากับผู้นำเข้าในประเทศของคุณ ซึ่งจะรวดเร็วและมีประสิทธิภาพมาก เนื่องจากเป็นการสื่อสารที่ใช้ภาษาเดียวกัน ในประเทศเดียวกัน และสมาชิก FCI จะรายงานสถานะการติดตามให้ผู้ส่งออกทราบเป็นระยะ

ด้วยบริการดังกล่าว ผู้ส่งออกสามารถมั่นใจได้มากขึ้นว่า ผู้นำเข้าจะมีสถานะทางการเงินที่ดีพอที่จะสามารถชำระค่าสินค้าได้ เมื่อส่งสินค้าไปแล้วจะได้รับค่าสินค้าอย่างแน่นอน และเมื่อถึงกำหนด ก็มีตัวแทนในประเทศผู้นำเข้าช่วยติดตามการชำระเงิน หากสุดท้ายแล้วผู้นำเข้าไม่สามารถชำระเงินได้ ผู้ส่งออกก็ยังได้รับเงินคืนจากสมาชิก FCI ผู้ค้ำประกันการชำระหนี้ค่าสินค้าถึง 100%

ในบทความต่อไป เราจะมาดูกันว่าผู้ส่งออกสินค้าประเภทใดที่เหมาะสมกับ Export Factoring แล้วพบกันครับ

“วิเคราะห์สถานการณ์การค้าและการเงินระหว่างประเทศครึ่งปีหลัง 2566”

เมื่อวันอังคาร ที่ 25 กรกฎาคม 2566 เวลา 13:30 น. – 16:00 น. สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สรท.) ได้จัดสัมมนาออนไลน์ภายใต้โครงการ GoTogether Plus: เดิน “วิเคราะห์สถานการณ์การค้าและการเงินระหว่างประเทศครึ่งปีหลัง 2566” ซึ่งได้รับเกียรติจาก ดร.ชัยชาญ เจริญสุข ประธาน สรท. กล่าวเปิดและเป็นวิทยากรร่วมเสวนา โดย ดร.เบญจรงค์ สุวรรณคีรี รองกรรมการผู้จัดการธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย และคุณอารดา เพ็ญทอง รองอธิบดีกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ เป็นวิทยากรร่วมเสวนา ดำเนินการเสวนา โดย คุณคงฤทธิ จันทริก ผู้อำนวยการบริหาร สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย ผ่านการสัมมนาในรูปแบบออนไลน์ ผ่านช่องทาง Zoom โดยมีผู้เข้าร่วมการสัมมนาจำนวน 96 ท่าน ซึ่งมีการบรรยายประเด็นสำคัญ ดังต่อไปนี้

วิทยากรทั้ง 3 ท่านได้แสดงให้เห็นถึงภาพรวมเศรษฐกิจโลกที่ยังคงมีแนวโน้มชะลอตัวลงอย่างต่อเนื่อง จากปัจจัยสำคัญ ได้แก่ 1) **เงินเพื่อ เงินเพื่อพื้นฐานในภาพรวมยังอยู่ในระดับที่สูง** 2) **การปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบาย** ยังคงอยู่ในช่วงขาขึ้น และอาจทรงตัวระดับสูงอีกสักระยะเพื่อควบคุมเงินเฟ้อที่ยังอยู่ในระดับสูงต่อไป แต่คาดว่าปรับตัวเข้าสู่ระดับสูงสุดของการปรับขึ้นแล้ว 3) **ปัญหาด้านภูมิรัฐศาสตร์** ซึ่งอาจทำให้เกิดปัญหาการหยุดชะงักของระบบห่วงโซ่อุปทานอีกครั้ง ส่งผลต่อเนื่องให้ราคาสินค้าโภคภัณฑ์เกิดการผันผวน 4) **ตลาดการเงินมีความตึงตัว** ต้นทุนทางการเงินปรับตัวสูงขึ้น การปล่อยสินเชื่อมีเกณฑ์ที่เข้มงวดมากขึ้น 5) **ภาคการผลิตชะลอตัวลง** เห็นได้ชัดจากการปรับตัวของดัชนี Manufacturing PMI ที่ปี 2565 เฉลี่ยโดยรวมอยู่ที่ระดับ 60 แต่ปี 2566 ลดลงมาอยู่ที่ 50 ต้น ๆ

หากพิจารณาการปรับตัวของเศรษฐกิจไทยในครึ่งปีแรกที่ผ่านมาพบว่า เศรษฐกิจไทยถูกขับเคลื่อนด้วยการท่องเที่ยวและภาคบริการเป็นสำคัญ ขณะที่การส่งออกซึ่งเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจนั้น ยังคงได้รับแรงกดดันจากปัจจัยภายนอกมากขึ้น และยังคงมีความน่ากังวลว่าจะสามารถขยายตัวได้หรือไม่ แม้ว่าจากสถิติ 5 ปีที่ผ่านมาของการส่งออกจะพบว่า ปี 2566 มีมูลค่าเฉลี่ยต่อเดือนสูงสุดที่ราว 24,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อเดือนก็ตาม

แต่จากการปรับตัวของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าสำคัญของไทย ได้แก่ 1) **สหรัฐฯ** ที่มีโอกาสปรับตัวแบบ soft landing ในช่วงครึ่งปีหลัง 2566 นี้มากกว่า ที่จะเกิด mild recession จากตลาดแรงงานที่ยังมีความแข็งแกร่ง 2) **จีน** แนวโน้มการฟื้นตัวค่อนข้างช้าและไม่เต็มที่ จากปัญหาด้านภาคอสังหาริมทรัพย์และการจ้างงานที่ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ที่ผ่านมา 3) **ญี่ปุ่น** เศรษฐกิจทรงตัวได้หลังจากเปิดประเทศโดย GDP ไตรมาส 1 ปี 2566 ขยายตัว 0.4% ฟื้นตัวขึ้นหลังเกิด Technical Recession และ 4) **ยุโรป** เศรษฐกิจปรับตัวเข้าสู่ Technical Recession ประกอบกับ EXIM Index ที่ชี้ว่าการส่งออกของไทยในไตรมาสที่ 3 นี้ อาจยังคงมีแนวโน้มหดตัวแต่ในระดับที่น้อยลง จากปัจจัยสนับสนุนภาคการบริการที่มีการฟื้นในระดับที่ดีขึ้น และแสดงให้เห็นว่าความกังวลเกี่ยวกับการเกิด Recession เริ่มเบาบางลงแล้ว แต่ปัจจัยสำคัญที่ไทยต้องเฝ้าระวังอย่างใกล้ชิด คือ การเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยน เนื่องจากหลายฝ่ายมองว่าค่าเงินบาทในช่วงครึ่งปีหลังมีโอกาสวิงขึ้น จากดุลบัญชีเดินสะพัดที่กลับมาเกินดุล ประกอบกับช่วงครึ่งปีหลังการเมื่องของไทยมีแนวโน้มที่จะชัดเจนขึ้น ทำให้เงินทุนจากต่างประเทศไหลกลับเข้ามาเพิ่มขึ้น

ข้อเสนอแนะ

1. ผู้ส่งออกควรมองหาโอกาสจากสินค้าที่ไทยมีความสามารถ และมี Demand ในหลายประเทศนั้นคือ ตลาดสินค้า Halal เนื่องจากประเทศที่มีชาวมุสลิม อาทิ ซาอุดีอาระเบีย อินเดีย อินโดนีเซีย ปากีสถาน และมาเลเซีย ยังเป็นประเทศที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจที่ค่อนข้างดี เมื่อเทียบกับตลาดหลัก

เป็นสินค้าที่มีจำนวนประชากรมากถึง 1 ใน 4 ของประชากรโลกหรือราว 1.9 พันล้านคน รวมถึงเป็นกลุ่มประเทศที่มีกำลังซื้ออยู่ในระดับที่สูง โดยเฉพาะกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง และรักษาตลาดเดิม

2. ใช้เครื่องมือทางการค้าที่มีให้เกิดประโยชน์สูงสุด อาทิ FTA เนื่องจากกติกาในการค้าโลกรูปแบบใหม่มีความเข้มข้นมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นมาตรการด้านสิ่งแวดล้อม หรือประเด็นด้านภูมิรัฐศาสตร์ ที่ทำให้การค้าระหว่างประเทศมีอุปสรรคมากขึ้น หากมีเครื่องมือดังกล่าวจะช่วยให้ผู้ส่งออกสามารถค้าขายกับประเทศคู่ค้าได้อย่างราบรื่นมากขึ้น

3. ท้ามกลางปัจจัยเสี่ยงยังคงมีปัจจัยสนับสนุนอยู่บ้าง จากความขัดแย้งด้าน Geopolitics ที่มีความเข้มข้นขึ้นอย่างชัดเจน ไม่ว่าจะเป็น จีน - สหรัฐฯ โดยไทยอาจได้รับอานิสงส์การย้ายฐานผลิตจากประเทศจีนมายังประเทศไทย และรัสเซีย - ยูเครน ที่ส่งผลให้ Supply chain ของภาคการเกษตรติดขัดยืดเยื้อมาอย่างยาวนาน ส่งผลต่อเนื่องถึง Food Security ทั่วโลกนั้นอาจทำให้ไทยมีโอกาสในการส่งออกเพิ่มขึ้นอยู่บ้าง

Key Action ในครึ่งปีหลัง และระบะต่อไปสำหรับผู้ส่งออก

1. **รัฐ เร่งกระบวนการจัดตั้งรัฐบาล** เพื่อขับเคลื่อนแผนกิจกรรมการส่งออกในครึ่งปีหลัง รวมถึงการเจรจาการค้าเสรี (FTA) ให้มีความต่อเนื่อง เพื่อให้เศรษฐกิจโดยรวมของประเทศมีเสถียรภาพ และเร่งหาตลาดใหม่เพิ่มเติม
2. **รัฐและเอกชน ต้องบริหารจัดการลดผลกระทบต่อต้นทุนภาคการผลิต** อาทิ ค่าไฟฟ้า ค่าแรง อัตราดอกเบี้ย ซึ่งจะมีผลต่อการเจรจาทางการค้ากับคู่ค้า โดยอาจเสียเปรียบคู่แข่งที่สำคัญ รวมถึงต้องเร่งการลงทุนเพื่อปรับปรุงกระบวนการของภาคการผลิตและกิจกรรมที่เกี่ยวข้องเพื่อรองรับมาตรการทางค้าใหม่ที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง
3. **รัฐและเอกชน เร่งเสริมสภาพคล่องทางการเงิน** ให้แก่ผู้ประกอบการในโซ่อุปทาน (Supply Chain Financing) โดยเฉพาะ SMEs
4. **รัฐและเอกชน เร่งเพิ่มทักษะและสมรรถนะของแรงงาน (Skilled Labor)** ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด
5. **เอกชน เร่งพัฒนาและปรับตัวโดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามาช่วย** ในกระบวนการผลิตจนถึงส่งมอบสินค้า
6. **รัฐและเอกชน เร่งแสวงหาช่องทางหรือรูปแบบการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศในรูปแบบใหม่ๆ** ทั้งนี้ลดต้นทุนภาคการขนส่ง และยกระดับกิจกรรมโลจิสติกส์ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อเพิ่มความสามารถการแข่งขัน

อย่างไรก็ตาม จากการทำงานร่วมกันของรัฐและเอกชนผ่านคณะทำงาน War Room สดต. และ กรอ. พาณิชย์นั้น ยังคงตั้งเป้าหมายการทำงานร่วมกันที่ 1 ถึง 2% ขณะที่การคาดการณ์ส่งออกปี 2566 ของ สรท. ได้มีการปรับเป้าหมายให้สอดคล้องกันสถานการณ์ในปัจจุบันมากขึ้นในเดือนมิถุนายนที่ผ่านมา ณ ระดับ -0.5% ถึง 1% และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าการส่งออกของไทยจะสามารถขยายตัวต่อเนื่องได้ในปีนี้

Olea Global ("Olea") และ TNSC

ได้ร่วมกันจัดสัมมนาเพื่อแนะนำทางเลือกการเพิ่มสภาพคล่อง และป้องกันความเสี่ยงการเก็บเงิน สำหรับผู้ส่งออกที่ขายสินค้าโดยใช้วิธีการชำระเงินแบบ Open Account (T/T) และให้เครดิตแก่ลูกค้า เมื่อวันที่ 26 กรกฎาคม 2566



Problem Statement ที่โซลูชันของ Olea ตอบโจทย์คืออะไร

ปัจจัยที่สำคัญสำหรับผู้ส่งออกในการขยายธุรกิจให้เจริญเติบโตได้ นอกจากความสามารถในการผลิตสินค้าขายสินค้าแล้ว ยังอยู่ที่การเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม และการบริหารจัดการความเสี่ยงในการเก็บเงินค่าสินค้า ผู้ส่งออกโดยเฉพาะขนาดกลางและขนาดเล็กยังต้องบริหารจัดการเงินที่มีกับธนาคารที่อาจมีข้อจำกัด ให้ได้ประโยชน์สูงสุด ที่ผ่านมามีวิธีการที่จะช่วยเพิ่มสภาพคล่องโดยไม่ใช้วงเงินกับธนาคารจะจำกัดอยู่ที่การขายรถตัวเอกสารส่งออกภายใต้ Letter of Credit เนื่องจากธนาคารในประเทศส่วนมากไม่รู้จักผู้ซื้อในต่างประเทศ จึงไม่สามารถรับซื้อลดเอกสาร หรือการส่งออกแบบ Open Account (T/T) โซลูชันของ Olea จึงตอบโจทย์ความต้องการที่มีช่องว่างตรงนี้อยู่

To continue to grow Thailand as an export market, there is a need to increase availability of financing sources

Typically, exporters use traditional sources of financing which:

- Require companies to post collateral
- Have limited access to USD & Foreign Currency liquidity
- Use credit lines with lending banks
- With-recourse borrowing/limited appetite on buyer risk

However, there is an option of using receivables financing for exports which:

- Increases liquidity with instant monetization of receivables
- Improves working capital cycle
- Provides buyer credit risk protection
- Provides off balance sheet solution
- Covers multiple buyers

ขั้นตอนของการติดต่อทำรายการเป็นอย่างไร

ขั้นตอนการติดต่อทำรายการกับ Olea เป็น online/electronic ทั้งหมด และถูกออกแบบมาให้ง่ายต่อผู้ส่งออกโดยส่งเชพเมตดังนี้

1. ผู้ส่งออก upload สำเนาเอกสารบน Olea platform
2. Olea โอนเงินประมาณ 80 ถึง 90% (ตามที่ตกลงไว้ล่วงหน้า) ของ Invoice หักค่าดอกเบี้ยขายลดและค่าธรรมเนียม เข้าบัญชีของผู้ส่งออกที่กำหนดไว้
3. เมื่อครบกำหนดชำระเงินตาม Invoice ผู้ซื้อโอนเงินให้ Olea
4. Olea โอนเงินส่วนต่างที่เหลือจากเงินที่ให้ผู้ส่งออกไปแล้วเมื่อวันที่ซื้อลด หักค่าใช้จ่ายอื่นๆ (ถ้ามี) ให้ผู้ส่งออก

การเตรียมตัวก่อนทำรายการมีอะไรบ้าง

ก่อนเริ่มทำรายการ ผู้ส่งออกจะจัดเตรียมเอกสาร และข้อมูลต่างๆ ให้กับ Olea เช่น รายชื่อลูกค้า เงื่อนไขการชำระเงิน ประวัติการค้าขายกับ ผู้ซื้อที่ต้องการขายลด เอกสารการจัดตั้งบริษัท รายชื่อผู้มีอำนาจกระทำการแทนบริษัท เป็นต้น Olea จะทำการตรวจสอบ และแจ้งผู้ส่งออกมาว่ารับซื้อได้หรือไม่ ที่วงเงินเท่าไร ที่เงื่อนไขอย่างไร

Olea's typical product offering: receivables purchase

Program details

Product construct	Whole turnover receivables purchase from the Supplier under post-shipment post-acceptance contract, backed by a Master Invoice Assignment ("MIA")
Maturity payment collection from buyers	Maturity payment to be sent by the Buyer directly into Olea's account on due date
Currency	USD, EUR
Advance ratio	Up to 80-90% of the invoice value
Average tenor	Up to 90 days
Buyer's Information	1. Sales volume forecast between buyer and supplier 2. Latest financials (last 2 years) - if Buyer is not listed
Supplier's Information	1. KYC/Onboarding Documents 2. Past 24 months transactional payment data between the supplier and each approved buyer 3. Underlying sales contract with approved buyers, with a set of sample transactional documents

OLEA

1. Either via upfront Master acknowledgment with one-way transactional MIA from Olea or acknowledgment to transactional MIA
2. Discounting charge and fees deducted upfront
3. Balance amount from the buyer will be used to repay any outstanding interest and fees

ข้อดีของโซลูชันของ Olea มีอะไรบ้าง

1. ไม่ต้องใช้วงเงินกับธนาคาร สามารถเก็บวงเงินที่มีกับธนาคารไว้ใช้สำหรับทำอย่างอื่นได้
2. ไม่ต้องรับความเสี่ยงที่ผู้ซื้อจะไม่ชำระเงินเมื่อครบกำหนด
3. โอกาสที่ Olea จะสามารถรับซื้อเอกสารส่งออกได้ โดยเฉพาะในประเทศ OECD มีสูง เนื่องจาก Olea ไม่มีข้อจำกัดเหมือนธนาคาร Olea มีการติดต่อทำงานร่วมกับนักลงทุนมากกว่า 100 สถาบัน
4. ต้นทุนเงิน USD และ EUR ไม่สูงและไม่มีข้อจำกัด เนื่องจากนักลงทุนอยู่ในประเทศที่มี liquidity ของ USD และ EUR สูง

สำหรับท่านที่สนใจ หรือมีคำถาม อยากรู้ข้อมูลเพิ่มเติม สามารถ scan QR เพื่อรับเอกสารรายละเอียดและลงทะเบียนความสนใจ หรือติดต่อ คุณพรพรรณ แชน นันทวิสัย (ที่ปรึกษาของ Olea) ได้ที่ parnkae.nandavisai@olea.net หรือ Mr. Rahul Saxena, Managing Director - Origination ที่ rahul.saxena@olea.net และสามารถรับชมบันทึกการสัมมนาวันที่ 26 กรกฎาคม 2566 ได้ที่ YouTube ของ TNSC ที่ link : https://youtu.be/y9Vk_9KdT_0





TILOG Logistix 2023

The Most Comprehensive Exhibition on Logistics Service Providers & Intralogistics Technologies & Solutions for ASEAN+6 - 6th Edition

SMART
AND GREEN
LOGISTICS
— FOR —
SUSTAINABLE
TOMORROW



17-19 AUG 2023

BITEC (Hall 98), Bangkok

Exhibit Space is open for reservation

+66 2686 7299 | info@tilog-logistix.com | @tilog-logistix



www.tilog-logistix.com

Supported by:



LOGISTICS RELATED ASSOCIATIONS

Co-organized by:



กิจกรรมศึกษาดูงานและสร้างเครือข่ายธุรกิจ

ณ กรุงฮานอย สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม
และเมืองหนานหนิง สาธารณรัฐประชาชนจีน

(กรุงเทพฯ - ฮานอย - ผังเสียง - หนานหนิง - CAEXPO - กรุงเทพฯ)

5 วัน 4 คืน

ระหว่างวันที่ 13 – 17 กันยายน 2566

Highlights

- เยี่ยมชมโรงงาน C.P. Vietnam Company Limited, Hanoi
- สํารวจตลาดค้าส่ง เจ๊อด้ง ชวน และหรือตลาดผลไม้ ลอง เบียน
- Dinner Meeting กับ ผอ.สคต.ฮานอย และนักธุรกิจไทยในกรุงฮานอย เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลการค้าการลงทุนและโอกาสของสินค้าไทยในตลาดเวียดนาม
- Lunch Talk and Networking ระหว่างผู้ประกอบการไทยและเวียดนาม (กลุ่มสินค้าอาหารเครื่องดื่ม/สินค้าเครื่องสำอาง / Wellness)
- เข้าเยี่ยมชมโรงงานศรีไทยซูเปอร์แวร์ ฮานอย
- การปฏิบัติงาน ขั้นตอนและพิธีการศุลกากรบริเวณด่านชายแดนเวียดนามและจีน
- Dinner Meeting กับ ผู้ประกอบการไทยในหนานหนิง
- เข้ารับฟังการบรรยายและเยี่ยมชมศูนย์โลจิสติกส์ The China-ASEAN Mercantile Exchange (CAMEX)
- เยี่ยมชมงาน CAEXPO ครั้งที่ 20
- สํารวจตลาดหนานหนิง อาทิ ห้างหนานหยาง – วอลมาร์ท, ไนท์มาร์เก็ตหนานหนิงซือฮี้, ไนท์มาร์เก็ตเซียงเจียเสียงเซียง

เปิดรับสมัครตั้งแต่วันนี้ – 31 สิงหาคม 2566
รับจำนวนจำกัดเพียง 30 ท่านเท่านั้น!!!

ลงทะเบียน



สมาชิก สรท. ราคาเริ่มต้นที่ **51,500 บาท** *พักเดี่ยวเพิ่มท่านละ 8,000 บาท
บุคคลทั่วไป ราคาเริ่มต้น **56,500 บาท** *ราคายังไม่รวม VAT 7%

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่

ฝ่ายสมาชิกสัมพันธ์ (คุณสิริพรรณ, คุณกฤษกัต) โทร. 026797555 ต่อ 501, 500

LQSPX2023

Organized by TNSC Supported by JIB JETRO

LOGISTICS

QUALIFICATION SYSTEM PROGRAM

หลักสูตรประกาศนียบัตรโลจิสติกส์ สำหรับผู้บริหารระดับกลาง

หลักสูตรที่ได้รับการยอมรับจากสถาบันการศึกษา
หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน เน้นการปฏิบัติจริง
โดยการถ่ายทอดประสบการณ์จากผู้เชี่ยวชาญ
ด้านโลจิสติกส์ของประเทศไทย

ได้รับความไว้วางใจจากบริษัทชั้นนำ
ส่งผู้เข้าร่วมอบรมอย่างต่อเนื่อง



Our Alumni



ยกทัพทีมวิทยากร



คุณสุรัตน์ ประสงค์ศิลป์

ดร.มยุรฉัตร วัชรเศวตโยธิน

คุณเดชะ บุณยะชัย

คุณนพพร เทพสิทธา

คุณพวงมา นภชวีรัตน์

อาจารย์เชี่ยวชาญ วัฒนามัทธนะ

ดร.ชัยชาญ เจริญสุข

ดร.ศราวุธ แสงจันทร์

คุณสุรสิทธิ์ ศรีสมภพ

ค่าลงทะเบียน (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

TNSC Member 45,900 บาท

สมาชิกที่เข้าร่วมการประชุมสามัญประจำปี
รับส่วนลดเพิ่ม 10% เหลือเพียงท่านละ 41,310 บาท

Non-Member 51,900 บาท

ค่าใช้จ่ายลดหย่อนภาษีได้ 250%

สมัครด่วน!!! รับจำนวนจำกัด

ตั้งแต่วันนี้ - 25 สิงหาคม 2566

วันเวลาและสถานที่จัดอบรม

ตั้งแต่ 1 กันยายน - 10 พฤศจิกายน 2566
(ศุกร์-เสาร์) จำนวน 18 วัน เวลา 09.00- 17.00 น.
ณ โรงแรมไอบิส สโตน กรุงเทพร รัชดา

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม โทร. 02-6797555 ต่อ 502 คุณวัชรินทร์ หรือ E-mail watcharin@tnsc.com

หลักสูตรฝึกอบรมเรียนผ่านระบบ Online (Zoom) มีใบประกาศนียบัตร

ของสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทยปี 2566 (สิงหาคม-พฤศจิกายน)

วัน/เวลา	กิจกรรม	วิทยากร/ หน่วยงานร่วมจัดงาน	จำนวน (คน)	ค่าลงทะเบียน/ค่า (ราคารวม VAT)	
				สมาชิก	บุคคลทั่วไป
เดือนสิงหาคม					
พ. 30 ส.ค. 09.00-16.00 น.	อบรม “นักจัดซื้อมือใหม่ทำงานอย่างไรให้ได้แบบมือโปร” ลงทะเบียนได้ที่ : https://bit.ly/oneday325	อาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนาภรณ์ ประธานกรรมการสถาบันฝึกอบรมสัมมนา บริษัท วันสตีป เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด และนายกสมาคมคนแรกของสมาคม บริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชน แห่งประเทศไทย	20	4,066	5,136
เดือนกันยายน					
พ. 6 ก.ย. 09.00-16.00 น.	อบรม “เจาะลึกกว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้าและ การรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า (RoO) รุ่นที่ 2” ลงทะเบียนได้ที่ : https://bit.ly/oneday326	อ.สมบุรณ์พงษ์ พุกกะเวส อดีตผู้อำนวยการส่วนกว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้า สำนักพิทักษ์อัตราศุลกากร กรมศุลกากร	20	3,210	4,280
พ. 14 ก.ย. 09.00-16.00 น.	อบรม “Advanced Import-Export & Customs Case Study รุ่นที่ 2” ลงทะเบียนได้ที่ : https://bit.ly/oneday330	ดร.ศรีสลา ภวัญกุล รองประธาน สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือ แห่งประเทศไทย	20	3,210	4,280
จ. 18 ก.ย. 09.00-16.00 น.	อบรม “เลือกวิธีการชำระเงิน และ INCOTERMS ที่เหมาะสมเพื่อลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจ นำเข้า-ส่งออก รุ่นที่ 2” ลงทะเบียนได้ที่ : https://bit.ly/oneday331	อาจารย์บุญเลิศ สุภาพา ผู้เชี่ยวชาญด้านการค้าและ การชำระเงินระหว่างประเทศ	20	3,210	4,280
เดือนตุลาคม					
ศ. 6 ต.ค. 09.00-16.00 น.	อบรม “รู้ทุกเรื่องเบื้องต้นกับขั้นตอนและ พิธีการศุลกากร รุ่นที่ 2” ลงทะเบียนได้ที่ : https://bit.ly/oneday332	คุณศุภิกานต์ กริชไกรวรรณ วิทยากรด้านการศุลกากร และ อดีตผู้อำนวยการศูนย์บริการศุลกากร สำนักบริหารกลาง กรมศุลกากร	20	3,210	4,280
พ. 19 ต.ค. 09.00-16.00 น.	อบรม “เจาะประเด็นกฎหมายศุลกากร พิทักษ์อัตราอากร การใช้สิทธิ์โต้แย้งการประเมินอากร ความผิด และการลงโทษทางศุลกากร รุ่นที่ 2” ลงทะเบียนได้ที่ : https://bit.ly/oneday333	อาจารย์วิชัย มากวัฒนสุข ผู้เชี่ยวชาญด้านศุลกากร	20	3,210	4,280
เดือนพฤศจิกายน					
พ. 8 พ.ย. 09.00-16.00 น.	อบรม “รู้ทันกลโกง จัดการความเสี่ยงจาก L/C ภายใต้ UCP600 รุ่นที่ 2” ลงทะเบียนได้ที่ : https://bit.ly/oneday334	อาจารย์บุญเลิศ สุภาพา ผู้เชี่ยวชาญด้านการค้าและ การชำระเงินระหว่างประเทศ	20	3,210	4,280
พ. 9 พ.ย. 09.00-16.00 น.	อบรม “เรียนรู้ เจาะลึก ค่าชายแดน: ขั้นตอนและ พิธีการศุลกากรการขนส่งข้ามแดน รุ่นที่ 2/2566” (จัดอบรมในนาม TEDF) ลงทะเบียนได้ที่ : https://bit.ly/oneday328	ดร.ศรีสลา ภวัญกุล รองประธานสภาผู้ส่งสินค้า ทางเรือแห่งประเทศไทย คุณทรงศักดิ์ เตชะธนะชัย Advisor, Three Trans International Express Co., Ltd.	20	3,210	4,280

ท่านสามารถสอบถามเพิ่มเติมเกี่ยวกับรายละเอียดแต่ละกิจกรรม และค่าธรรมเนียมการเข้าร่วมกิจกรรม ได้ที่ ฝ่ายสมาชิกสัมพันธ์ สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย

โทรศัพท์ 02-6797555 ต่อ 501, 502, 777 (ติดต่อ คุณสิริพรรณ, คุณวัชรินทร์, คุณพรพรรณ) หรือที่ e-mail: siripan@tnsc.com, watcharin@tnsc.com, pansatorn@tnsc.com

หมายเหตุ : 1) รายละเอียดต่างๆ อาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม 2) แผนงานยังไม่รวมศึกษาดูงานและสัมมนาฟรีสำหรับสมาชิกโดยจะแจ้งให้ทราบเป็นรายกิจกรรม