



NEWSLETTER

สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สภาผู้ส่งออก) | Thai National Shippers' Council

Issue 01/2019 | มกราคม 2562

25TH Anniversary

THAI NATIONAL SHIPPERS' COUNCIL

25 ปี สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย



Thai National Shippers' Council
1168/97, 32nd Floor, Zone C, Lumpini Tower Bldg.,
Rama IV Road, Thungmahamek, Sathorn, Bangkok 10120
Tel. : +66 (0) 2679 7555 || Fax. : +66 (0) 2679 7500-2

สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สภาผู้ส่งออก)
1168/97 อาคารลุมพินีทาวเวอร์ ชั้น 32 โซน C
ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
E-mail : tnsc@tnsc.com

สารบรรณาธิการ

ปี 2562 นี้ สมาชิกผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สภาผู้ส่งออก) ได้ก้าวเข้าสู่ปีที่ 25 ซึ่งเปรียบได้กับช่วงวัยกลางคน หรือวัยทำงาน โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาสมาชิกผู้ส่งออกได้มุ่งมั่นทำหน้าที่ ในฐานะตัวแทนของผู้ส่งออก รักษาผลประโยชน์ของผู้ส่งออก ร่วมมือกับหน่วยงานต่างๆ ในการพัฒนาและส่งเสริมการส่งออกไทย ซึ่งถือเป็นหนึ่งในเครื่องจักรสำคัญที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ

ในวาระพิเศษนี้ ทางสภาผู้ส่งออกได้เตรียมกิจกรรมพิเศษต่างๆ เพื่อเป็นการขอบคุณสมาชิก และหน่วยงานต่างๆ ที่ได้ให้การสนับสนุนการดำเนินการของทาง

สภาผู้ส่งออก ซึ่งท่านสามารถติดตามได้ผ่านช่องทางการสื่อสารของทางสภา อาทิ Newsletter, Website, Facebook, Line official Account และข่าวสาร อิเล็กทรอนิกส์ ตลอดปี 2562 นี้

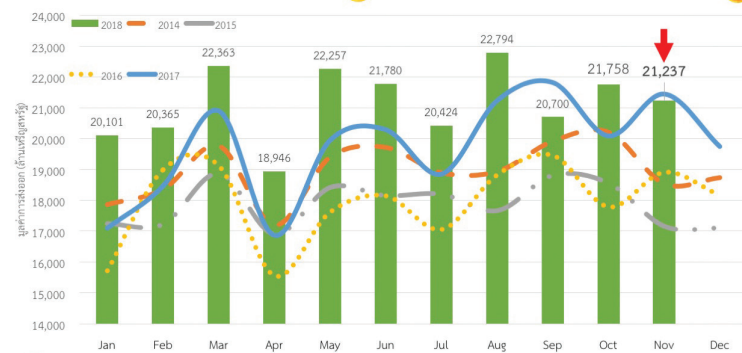
และในโอกาสอันดีปีนี้ใหม่ ทางคณะผู้จัดทำ ขออาราธนาคุณพระศรีรัตนตรัย และสิ่งศักดิ์สิทธิ์ในทุกศาสนา อำนาจพรให้ท่านผู้อ่านทุกท่านจงมีแต่ความสุขสมปรารถนาทุกประการ

บรรณาธิการ

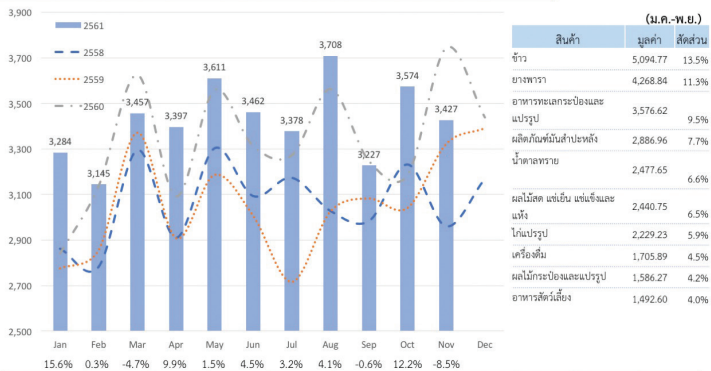
Thailand Economic Outlook :

ภาพรวมสถานการณ์ส่งออกรายเดือนระหว่างปี 2014-2018

การส่งออก มีมูลค่า 21,237 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หดตัว 0.95%
 การนำเข้า มีมูลค่า 22,415 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ขยายตัว 14.7%
 เดือนพฤศจิกายน ขาดดุลการค้า 1,178 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

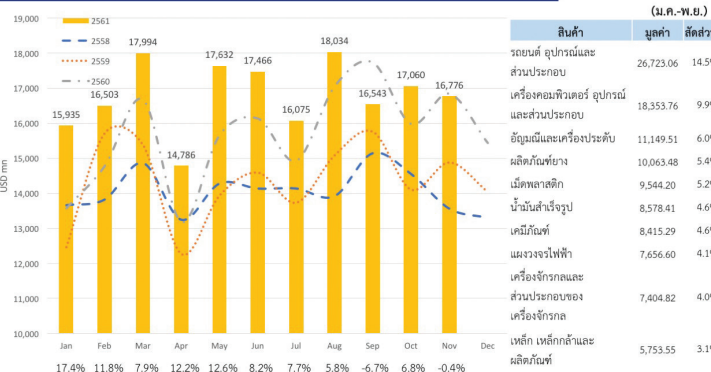


Top 10 สินค้าเกษตรฯ และอุตสาหกรรมเกษตร 2558-2561



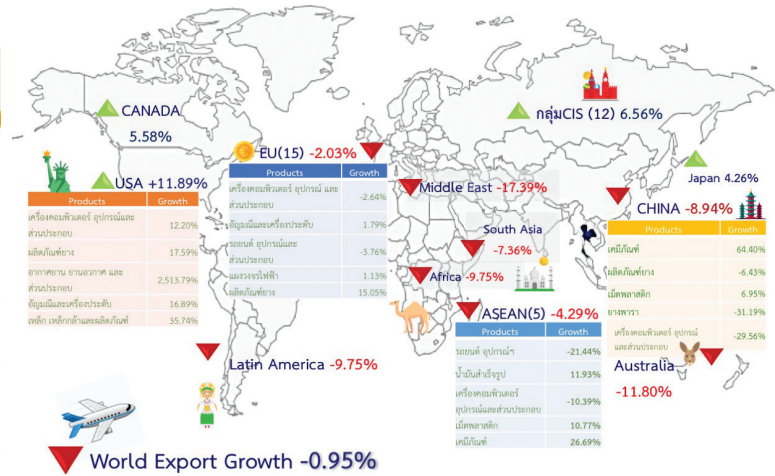
Country	China	Japan	USA	Vietnam	Malaysia	Indonesia	Myanmar	Cambodia	Philippine	UK
Share	16.0%	12.5%	9.6%	5.3%	4.7%	4.3%	3.2%	2.9%	2.8%	2.5%

Top 10 สินค้าอุตสาหกรรมสำคัญ 2558-2561



Country	USA	China	Japan	Hongkong	Australia	Vietnam	Malaysia	Indonesia	India	Philippine
Share	12.0%	11.0%	9.9%	5.8%	4.9%	4.7%	4.3%	4.1%	3.4%	3.3%

Export by Destination : November 2018



สถานการณ์การส่งออกสินค้าสำคัญ เดือนพฤศจิกายน 2561

สินค้าส่งออกสำคัญ	มูลค่า NOV/18 (ล้านเหรียญสหรัฐ)	Forecast 2018	Forecast 2019	
กลุ่มสินค้าส่งออก "เกษตร"				
ข้าว	528	-22.4%	8%	0%
ยางพารา	370	-25.0%	-24%	0%
ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง	277	6.0%	11%	0-5%
น้ำตาลทราย	134	-32.0%	2%	0%
กลุ่มสินค้าส่งออก "อาหาร"				
อาหารอื่นๆ	612	-0.5%		
อาหารทะเลแช่แข็ง กระจับปิ้ง และแปรรูป (ไม่รวมกุ้ง)	424	4.9%	7%	5%
ผักและผลไม้สด แช่แข็ง และแปรรูป	372	-6.3%		
ไก่สดแช่แข็งและแปรรูป	285	3.8%	10-12%	0%
กุ้งสดแช่แข็งและกุ้งแปรรูป	133	-14.5%	2.5%	-
กลุ่มสินค้าส่งออก "ยานพาหนะ"				
ยานพาหนะ	1,740	-10.8%		
อุปกรณ์และส่วนประกอบ	1,326	2.3%	5%	5%
กลุ่มสินค้าส่งออก "ไฟฟ้า-อิเล็กทรอนิกส์"				
เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ และส่วนประกอบ	1,363	-4.8%		
แผงวงจรไฟฟ้า	694	-3.1%	4-5%	0.2%
Hard Disk Drive	625	-4.9%		
เครื่องปรับอากาศ และส่วนประกอบ	386	9.3%		
เครื่องรับวิทยุโทรทัศน์และส่วนประกอบ	289	14.7%	2-3%	0.2%
กลุ่มสินค้าส่งออก "พลังงาน"				
ผลิตภัณฑ์ยาง	973	4.7%	10%	10%
เคมีภัณฑ์	819	27.4%	19%	6%
เม็ดพลาสติก	824	3.4%		
ผลิตภัณฑ์พลาสติก	368	5.4%	12%	6%
กลุ่มสินค้าส่งออก "อื่นๆ"				
อัญมณี และเครื่องประดับ	953	25.4%	0%	0%
น้ำมันสำเร็จรูป วัสดุก่อสร้าง	903	27.1%	29%	6%
วัสดุก่อสร้าง	847	9.8%	15%	10%
สิ่งทอ	590	-0.4%	8-9%	8%

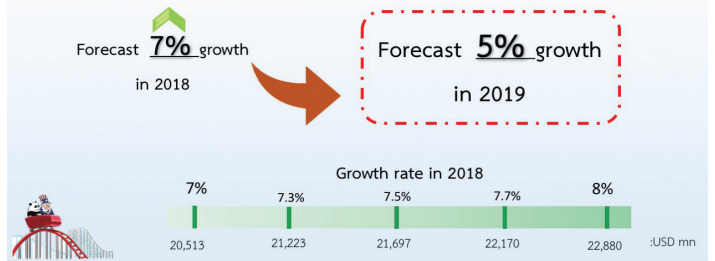
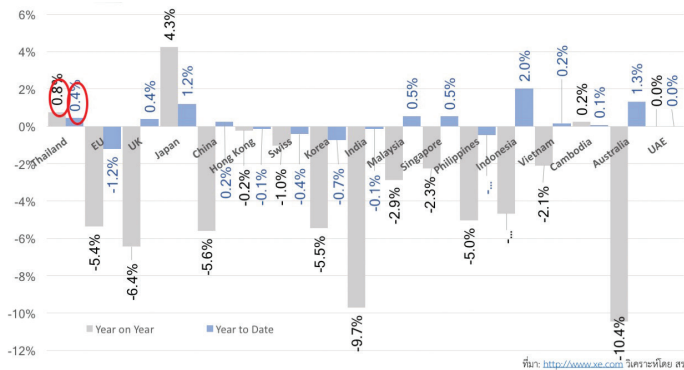


TNSC Newsletter, Issue 01/2019 : มกราคม 2562
 Copyright © 2016 by สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย
 1168/97 อาคารลพพิทักษ์จอร์จ ชั้น 32 โซน C
 ถนนพรราม 4 แขวงกุ่มพรม เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
 โทรศัพท์ : +66 (0) 2679 7555 โทรสาร : +66 (0) 2679 7500-2
 E-mail : tnsco@tnsc.com

สนใจโฆษณา กรุณาติดต่อ : สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สภาผู้ส่งออก)
 For advertising, please contact : Thai National Shippers' Council
 Tel. : +66 (0) 2679 7555 ext. 503 E-mail : tnsco@tnsc.com
 ผลิตและจัดพิมพ์โดย บริษัท ซีจ เอ็มไพโอ จำกัด
 แม่พิมพ์สี-ขาวดำโดย บริษัท สุนทรพิพัฒน์ จำกัด
 พิมพ์ที่ บริษัท ซีจเอสบีพี จำกัด กรุงเทพมหานคร, ประเทศไทย
 All right reserved reproduction of the Directory, in whole or some part, is prohibited without the prior written consent, not unreasonably withheld, of the publisher.

สถานการณ์ความเคลื่อนไหวอัตราแลกเปลี่ยน

สถานการณ์ความเคลื่อนไหวอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ 7 ม.ค. 2562 : 31.97 บาท/เหรียญสหรัฐ (แข็งค่า 0.4% Year-to-Date และแข็งค่า 0.8% Year-on-Year) ค่าเงินบาทแข็งค่าเมื่อเทียบกับช่วงต้นปี และช่วงเดียวกันของปีที่แล้ว ส่วนทางกับค่าเงินส่วนใหญ่ของโลกเนื่องจากเศรษฐกิจโลกเริ่มชะลอตัวลง และความไม่แน่นอนของสงครามการค้า ทำให้นักลงทุนมองประเทศไทยเป็น Safe Heaven ซึ่งทิศทางของค่าเงินจะไปแนวทางเดียวกับค่าเงินญี่ปุ่น



ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการส่งออกไทย 2019

Positive Factors :

1. โอกาสของไทยในการเป็นประธาน ASEAN ทำให้ไทยสามารถสร้างความเชื่อมั่น สร้างความเป็นเอกลักษณ์ (Uniqueness) ให้กับสินค้าไทยรวมถึงการผลักดันประเด็นทางด้าน การเพิ่มความสะดวกทางการค้า และการลดการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี ทั้ง NTB และ NTM

Negative Factors :

- สงครามการค้าที่ยืดเยื้อ เริ่มส่งผลกระทบต่อส่งออกของไทยและความเชื่อมั่นต่อการลงทุน ซึ่งต้องติดตามการประชุมในวันที่ 7-8 ม.ค.62 ซึ่งสหรัฐฯและจีนกลับมาเจรจาการค้าอีกครั้ง ขณะที่จีนประกาศนโยบายเริ่มลดภาษีสินค้านำเข้าส่งออกกว่า 700 รายการ ในวันที่ 1 ม.ค.62 เพื่อเป็นทางเลือกสำหรับการนำเข้าสินค้าอื่นทดแทนสินค้าที่โดนนำเข้าจากสหรัฐฯ และเป็นทางอ้อมลดสภาพคล่องครั้งใหญ่ ซึ่งสินค้าไทยอาจถูกแย่งส่วนแบ่งตลาด
- ไทยอาจสูญเสียส่วนแบ่งตลาดในสหภาพยุโรป หลังจากความตกลง EU-Vietnam FTA มีผลบังคับใช้ในปี 2562 และสินค้าที่เวียดนามส่งออกนั้นเป็นสินค้ากลุ่มเดียวกับไทย
- เหตุจลาจลในยุโรปทำให้ผู้ส่งออกไทยมองเห็นความเสี่ยงและความไม่แน่นอนในการตัดสินใจเข้าไปเปิดตลาดส่งออกใหม่
- ความผันผวนของราคาน้ำมันและค่าเงินบาทที่ส่งผลกระทบต่อการจัดการความเสี่ยงและต้นทุนการจัดการของภาคเอกชน
- การปรับเพิ่มอัตราดอกเบี้ยจาก 1.5% เป็น 1.75% ส่งผลต่อการแข็งค่าของค่าเงินบาท และกระทบต่อผู้ส่งออก
- กฎหมายและกฎระเบียบภายในประเทศที่เพิ่มต้นทุนในการผลิตหรือกีดกันการส่งออก เช่น การเปลี่ยนกระบวนการตรวจสอบในสินค้าเกษตร

ราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก (Crude Oil Price)

ราคาน้ำมันเริ่มปรับตัวเพิ่มขึ้นในช่วงปลายปี 2561 เนื่องจากกลุ่มประเทศโอเปกและพันธมิตรเตรียมจัดการประชุมเพื่อปรับลดกำลังการผลิต เนื่องจากปริมาณน้ำมันในตลาดนั้นมีมากกว่าความต้องการที่มีจนทำให้ราคาน้ำมันลดลง รวมถึงการเข้ามาลงทุนเก็งกำไรในตลาดน้ำมัน จากความกังวลของการชะลอตัวเศรษฐกิจ

อย่างไรก็ตามปริมาณน้ำมันดิบในตลาดยังคงเพิ่มขึ้นจากการผลิตของสหรัฐอเมริกาที่กลายมาเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ที่สุดแทนซาอุดีอาระเบีย และรัสเซีย ถึงแม้ว่าผู้ผลิตในสหรัฐจะมีการลดจำนวนเครื่องขุดเจาะน้ำมันแล้วก็ตาม

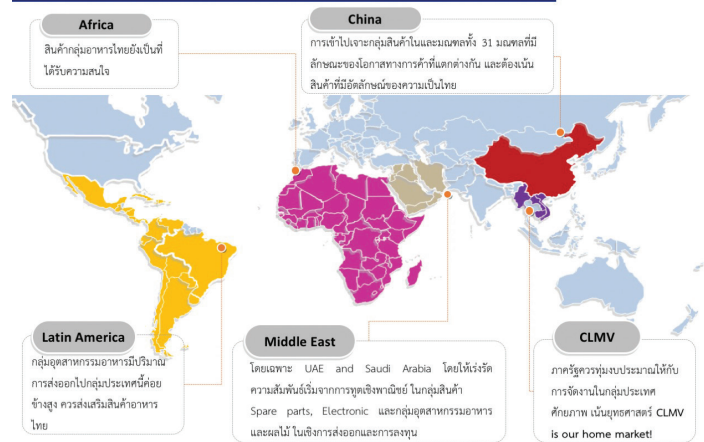
การติดตามสถานการณ์การเติบโตทางเศรษฐกิจในแต่ละประเทศที่จะเกี่ยวข้อง กับอุปสงค์ภายในตลาด และกระทบต่อราคาน้ำมันในอนาคต

Crude Oil price trend



- OPEC เคลื่อนไหวในกรอบ 50-61 ดอลลาร์/บาร์เรล
- Brent เคลื่อนไหวในกรอบ 50-62 ดอลลาร์/บาร์เรล
- WTI เคลื่อนไหวในกรอบ 43-53 ดอลลาร์/บาร์เรล

ข้อเสนอแนะ: การส่งเสริมการค้า Trade Mission เพื่อเปิดตลาดการค้า



ข้อเสนอแนะที่สำคัญ

เร่งแก้ไขอุปสรรคทางการค้า

- อุปสรรคภายในประเทศ**
 - ควรเร่งแก้ไขกฎหมายให้ความสอดคล้องกับรูปแบบการค้าในปัจจุบัน
 - เร่งอำนวยความสะดวกทางการค้า (Trade Facilitation) ให้มากขึ้นอย่าง NSW
- อุปสรรคภายนอกประเทศ**
 - ในรูปแบบ NTB และ NTM เช่น การใช้มาตรการตรวจสอบสินค้าที่ใช้ระยะเวลาและเป็นการเพิ่มต้นทุน

ผลักดันการเจรจา FTA

การผลักดันและเร่งเจรจาการค้าระหว่างประเทศ (FTA) เพื่ออำนวยความสะดวกและสร้างความเชื่อมั่นของนักลงทุนและผู้ส่งออกไทย กับประเทศอื่นๆ ที่ไทยสามารถเปิดตลาดได้เช่น ปากีสถาน, ฮังการี, สหภาพยุโรป และ RCEP เป็นต้น

สนับสนุนการปรับตัวของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการไทย ควรหันมาตรวจสอบและสำรวจตลาดใหม่ๆ อยู่เสมอ ทั้งนี้เพื่อกระจายความเสี่ยงและลดแรงกดดันจากความผันผวนจากสถานการณ์ทางการค้าระหว่างประเทศ

ความพร้อมของประเทศไทยต่อการเข้าร่วมความตกลง CPTPP

เมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2561 ที่ผ่านมา กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ ได้จัดสัมมนา เรื่อง “ประโยชน์ ผลกระทบ และความพร้อมของไทยในการเข้าร่วม CPTPP” ร่วมกับบริษัท โบลีเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) ในฐานะบริษัท ที่ทำการศึกษาความเป็นไปได้ต่อการเข้าร่วมเป็นสมาชิกความตกลง CPTPP ของไทย โดยที่ปรึกษาจะต้องนำข้อมูลที่ได้รับการแลกเปลี่ยนความเห็นกับผู้เข้าร่วม ประชุม เสนอกรมเจรจาฯ ภายในเดือนกุมภาพันธ์ 2562

CPTPP มีผลบังคับใช้อย่างเป็นทางการในวันที่ 30 ธันวาคม 2561 ที่ผ่านมา ยกเว้นประเทศเวียดนามจะเริ่มใช้ในวันที่ 12 มกราคม 2562 โดยประเทศที่สนใจเข้าร่วมนอกจากประเทศไทย คือ อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ สหราชอาณาจักร และไต้หวัน

ข้อกังวลของผู้ประกอบการและเงื่อนไขข้อกำหนดของทาง CPTPP

การเข้าร่วม CPTPP จะส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางด้านกฎหมายและข้อปฏิบัติในหลายภาคส่วน เช่น นักลงทุน สาธารณสุข แรงงาน เกษตรกร และกลุ่มอุตสาหกรรม ที่อาจจะได้รับผลกระทบ จากข้อบทที่ระบุไว้ในกรอบความตกลงดังกล่าว ยกตัวอย่างเช่น

ข้อกังวลในข้อบท Article 23 - CPTPP เรื่องบทที่จะให้มีการยกเลิก การขอคืนภาษี เช่น มาตรา 19 ทวิ พ.ร.บ.ศุลกากร ของกรมศุลกากร และมาตรา 36 พ.ร.บ.ส่งเสริมการลงทุน ของ BOI สำหรับผู้ประกอบการที่นำเข้าวัตถุดิบมาผลิต เพื่อส่งออก เดิมสามารถขอคืนภาษีได้ รวมถึงเขต Free Zone ซึ่งข้อบทดังกล่าว มีเนื้อหาคล้ายกับจะกำหนดให้ประเทศสมาชิกไม่สามารถใช้เงื่อนไขนี้ได้ เนื่องจาก สนับสนุนให้ใช้ Local content จากประเทศสมาชิก ซึ่งในเงื่อนไข “Performant requirement” ไม่ได้ครอบคลุมถึงข้อกำหนดที่ว่าสินค้าที่นำเข้าจะมีการส่งออก ในภายหลังหรือใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าทำให้ประเทศสมาชิก CPTPP ยังสามารถใช้มาตรการยกเว้นอากรขาเข้าวัตถุดิบได้

การเปิดตลาดสินค้า Modern Biotechnology การเข้าร่วม CPTPP อาจส่งผลให้มีการนำเข้าสินค้า GMO เข้ามาในไทยซึ่งอาจนำไปสู่การปนเปื้อน สินค้าที่ผลิตภายในประเทศ และลดความน่าเชื่อถือของสินค้าไทย ในตลาด ประเทศที่ไม่ยอมรับสินค้า GMO ซึ่งในตามข้อบท CPTPP ไม่ได้มีการเรียกร้อง ให้ประเทศสมาชิกต้องทำการปรับแก้กฎหมายภายในประเทศที่เกี่ยวข้องกับการ ควบคุมสินค้าประเภท Modern Technology (แต่ยังให้มีการแลกเปลี่ยนข้อมูล ทางการค้าได้)

ข้อกังวลต่อการเข้าเป็นภาคีของอนุสัญญา UPOV 1991 และสนธิสัญญา Budapest Treaty อาจจะมีผลกระทบต่อเกษตรกรไทยโดยเฉพาะที่ อยู่ภายใต้อำนาจผูกขาดของบริษัทผู้ปรับปรุงพันธุ์พืช เกี่ยวกับสิทธิในการเก็บ เมล็ดพันธุ์ และสิทธิในพันธุ์พืชที่เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นของไทย

ข้อกังวลเรื่องการไหลเข้าของขยะอิเล็กทรอนิกส์ และการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ที่ไม่มีประสิทธิภาพ หรือสินค้า Used Goods ซึ่งคนละความหมาย กับสินค้าที่เรียกว่า Re-manufactured Goods ที่ต้องมีเงื่อนไขว่า สินค้าต้องมีอายุการใช้งาน และคุณภาพการใช้งานเช่นเดียวกับสินค้าใหม่ รวมถึงสินค้า Re-manufactured Goods ต้องได้รับการรับรองจากโรงงานผลิตว่าสามารถใช้งาน ได้เช่นเดียวกับสินค้าใหม่ เป็นต้น

การเข้า CPTPP ส่งผลกระทบได้ทั้งเชิงบวกและเชิงลบ เช่น ประเทศไทยอาจ ต้องเสียต้นทุนด้านราคาและทางด้านเวลา ในกระบวนการการตรวจสอบคุณภาพ สินค้า การประมูลจัดซื้อจัดจ้างของทางภาครัฐ ไทยอาจยังไม่สามารถแข่งขันกับ

ประเทศอื่นได้เนื่องจากปัญหาทางด้านต้นทุน กรมบัญชีกลางกังวลในเรื่องของ เงื่อนไข MFN ที่ห้ามให้สิทธิกับคนไทยมากกว่าชาวต่างชาติ ห้ามให้มีการกำหนด สัดส่วนการลงทุนหรือการบังคับให้มีการถ่ายทอดเทคโนโลยี ซึ่งสาขาที่ได้รับ ผลกระทบคือ ยานพาหนะและขนส่ง เชื้อเพลิง ก่อสร้าง ครุภัณฑ์ทางการแพทย์ และคอมพิวเตอร์

อย่างไรก็ตาม ประเทศสมาชิกใดที่ได้รับผลกระทบจากข้อบทของ CPTPP สามารถเขียน Non-conforming measures ในบางอุตสาหกรรมเพื่อพิจารณาได้ ประเด็นการให้สิทธิประโยชน์สำหรับนักลงทุนในการฟ้องร้องรัฐบาลในประเทศที่ เข้าไปลงทุนนั้น ไทยมีการทำข้อตกลง BIT กับประเทศสมาชิก CPTPP เกือบทุก ประเทศ ยกเว้นเม็กซิโก ซึ่งในความตกลง BIT ได้มีการระบุขั้นตอนของ Arbitration ระหว่างรัฐและเอกชนไว้ชัดเจนแล้ว อย่างไรก็ตาม การกำหนด Minimum Standard of Treatment จะมีความชัดเจนมากขึ้น รวมถึงสามารถทำให้รัฐบาลในแต่ละ ประเทศมีการตกลงร่วมกันได้

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ต่อการเข้าร่วมความตกลง CPTPP ในเบื้องต้น โดยบริษัท โบลีเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) การเข้าร่วม CPTPP จะทำให้สินค้าไทยสามารถส่งออกไปยังสมาชิก CPTPP ได้มากขึ้น เช่น การส่งออกไปญี่ปุ่น สินค้าไทยจะได้ประโยชน์ เช่น น้ำมันพืช อาหารปรุงแต่ง น้ำผึ้ง ถั่วแดง ไฟเบอร์บอร์ด การส่งออกไปแคนาดา สินค้าไทยที่ได้ประโยชน์ เช่น ไม้ปรุงแต่ง เครื่องปรุงรส อาหารปรุงแต่ง ยางรถยนต์ ล้อและส่วนประกอบ ผู้เย็บ เลนส์แว่นตา การส่งออกไปเม็กซิโก สินค้าไทยที่ได้ประโยชน์ เช่น ยางรถยนต์ เครื่องสูบลูกโป่ง สารหล่อลื่น ยานยนต์และส่วนประกอบ การส่งออกไปชิลี สินค้าไทยที่ได้ประโยชน์ เช่น ข้าว ยางรถยนต์ ลูกมือ รถจักรยานยนต์ การส่งออกไปเปรู สินค้าไทยที่ได้ประโยชน์ เช่น สับปะรด ลูกมือ เครื่องรับวิทยุ มอนิเตอร์ เป็นต้น

ข้อกังวลในมุมมองของนักวิชาการ ให้ความคิดเห็นต่อผลการศึกษา ความเป็นไปได้ต่อการเข้าร่วมความตกลง CPTPP ว่าอาจมีการประเมินเกิน ความเป็นจริง (Over estimate) โดยเฉพาะการเปรียบเทียบมูลค่าการค้าระหว่าง ประเทศของไทยกับประเทศคู่ค้าที่มีข้อตกลง FTA และไม่มีข้อตกลง FTA เช่น ข้อมูลที่ประเทศที่ไทยทำข้อตกลงการค้า ส่งผลให้มีมูลค่าการส่งออกมากกว่า ประเทศเวียดนาม แต่หากเมื่อพิจารณาข้อมูลการขอใช้สิทธิประโยชน์ภายใต้ FTA พบว่ามีสัดส่วนของมูลค่าการค้าในสัดส่วนที่ไม่มากนัก

อีกทั้งการเข้าร่วม CPTPP จะเป็นการทำ FTA ซ้อน FTA เพราะจากสมาชิก ทั้ง 11 ประเทศในข้อตกลง CPTPP ไทยได้ทำข้อตกลงทางการค้าแล้วถึง 9 ประเทศ เหลือเพียง 2 ประเทศ คือ แคนาดาและเม็กซิโก

ล่าสุด นายสมคิด จาตุศรีพิทักษ์ รองนายกรัฐมนตรี ได้พิจารณาและเห็นว่า ไทยยังไม่สามารถประกาศการเข้าร่วมเป็นสมาชิกได้ทันภายในรัฐบาลชุดนี้ หรือได้ทันก่อนการเลือกตั้งที่จะมีขึ้นในเดือน ก.พ. 2562 เพราะมีเวลาเหลือแค่ เพียง 2-3 เดือน เท่านั้นเนื่องจากความตกลง CPTPP เริ่มบังคับใช้แล้วเมื่อวันที่ 30 ธ.ค. 2561 ที่ผ่านมาและจากนั้นถึงจะเปิดรับสมาชิก ซึ่งจะมีขั้นตอนอีกพอสมควรในการคัดเลือกและก็เป็นโอกาสดีที่ไทยจะได้เตรียมความพร้อมทุก อย่างให้ละเอียดรอบด้านมากที่สุดและการเตรียมการเจรจาต้องเป็นประโยชน์กับ ไทยมากที่สุด ขณะเดียวกัน กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งแจ้งสอดคล้องกัน ว่าอาจต้องรอความชัดเจนของกลไกการรับสมาชิกใหม่ของ CPTPP ก่อน เพราะ หลังจากความตกลงมีผลบังคับใช้ สมาชิกจึงจะประชุมเพื่อกำหนดรูปแบบการรับ สมาชิก ในช่วงเดือน มกราคม 2562 ที่ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งหลายฝ่ายคาดว่าอาจเป็น เหมือนการรับสมาชิกใหม่ขององค์การการค้าโลก (WTO) ที่ต้องตั้งคณะทำงาน ขึ้นมาพิจารณาการเป็นสมาชิก

In-House Training หลักสูตร “วิธีการและเครื่องมือในการชำระหนี้ระหว่างประเทศตาม Incoterms 2010”



เมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2561 ที่ผ่านมา สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สภาผู้ส่งออก) ได้จัดการอบรม In-House Training (บริการจัดฝึกอบรมในหน่วยงาน หรือองค์กร) หลักสูตร “วิธีการและเครื่องมือในการชำระหนี้ระหว่าง ประเทศตาม Incoterms 2010” ขึ้น ณ สำนักงานบริษัท ดานิลี จำกัด ภายใน นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง บรรยายโดย อาจารย์บุญเลิศ สุภามา ผู้เชี่ยวชาญด้านการชำระเงินและการค้าระหว่างประเทศ

การอบรมหลักสูตรนี้จะมุ่งเน้นให้ความรู้เกี่ยวกับ สัญญาการค้า และสัญญาการขนส่งระหว่างประเทศประเภทต่างๆ / เครื่องมือการชำระเงินเพื่อการชำระระหว่าง ประเทศ / Bill for Collection (B/C) / Letter of Credit (L/C) / จัปประเด็น Incoterms 2010 และพิจารณาเลือกใช้ทอมการค้าได้อย่างถูกต้อง / จะลด ความเสี่ยงจากการชำระหนี้แต่ละประเภทได้อย่างไร / จะตรวจสอบและป้องกัน การโดนโจรกรรมข้อมูล ด้วยการสวมรอยติดต่อมาทางอีเมล และหลีกเลี่ยงให้ชำระเงินได้ อย่างไร / กรณีศึกษา และวิธีแก้ปัญหาด้านเทคนิคต่างๆ จากการดำเนินการจริง

แนวทางการดำเนินการเพื่อแก้ไขปัญหาคำนำเข้าสินค้าที่ไม่ได้มีการสั่งซื้อหรือมีการส่งสินค้าผิดจากประเทศต้นทาง

การนำเข้าสินค้าที่ผู้ส่งออกต้นทางเป็นผู้รับผิดชอบค่าขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (Freight Prepaid) โดยปกติผู้ส่งออกจะเป็นผู้อนุมัติให้ทางสายเรือ/ตัวแทนเรือ หรือ Freight Forwarder ที่ต้นทางทำการขนส่งสินค้า และแจ้งข้อมูลการส่งออกมายังผู้นำเข้าปลายทางให้ได้รับทราบ ซึ่งกรณีที่เป็น Freight Prepaid นี้ หากผู้ส่งออกไม่แจ้งข้อมูลมายังผู้นำเข้า ผู้นำเข้าอาจไม่ทราบล่วงหน้าก่อนการส่งออกว่าจะมีการส่งสินค้ามา ให้ ซึ่งกรณีนี้ผู้นำเข้าอาจพบปัญหาที่ผู้ส่งออกมีการส่งสินค้าผิด โดยอาจเป็นสินค้าที่ไม่ได้มีการสั่งซื้อ / ผิดจากคำสั่งซื้อที่ได้สั่งไว้ / ส่งออกสินค้าผิดสถานที่ปลายทาง เป็นต้น

ซึ่งหากเกิดกรณีข้างต้น ผู้นำเข้าจะทราบว่ามีการส่งสินค้าเมื่อได้รับการแจ้งจากสายเรือ/ตัวแทนเรือ หรือ Freight Forwarder ก่อนเรือมาถึงท่า โดยตามกระบวนการปกตินั้น จะมีการขอให้ผู้นำเข้าทำการยืนยันเอกสารใบตราส่ง (Enter B/L) ซึ่งหากผู้นำเข้าปฏิเสธการรับสินค้า และไม่กระทำการใดๆ สายเรือ/ตัวแทนเรือ หรือ Freight Forwarder จะทำการยืนยันเอกสารใบตราส่ง (Enter B/L) โดยอัตโนมัติ เนื่องจากสายเรือ/ตัวแทนเรือ หรือ Freight Forwarder ต้องดำเนินการตามสัญญาฉบับขนส่งสินค้า และจำเป็นต้องสรุปข้อมูลเพื่อจัดเตรียมเอกสารในกระบวนการนำเข้าของสายเรือ อีกทั้งยังไม่มียานในการกระทำการหรือนำเข้าสินค้ากับทางกรมศุลกากรได้

นอกจากนี้หากสินค้าเข้ามาถึงยังท่าเรือแล้ว และผู้นำเข้าปฏิเสธที่จะรับสินค้าโดยการเพิกเฉย หรือไม่ดำเนินการใดๆของผู้นำเข้าที่อยู่ในอารักขาของศุลกากรเกิน 30 วันนับแต่วันที่น่าเข้า โดยไม่มีการยื่นใบขนสินค้าและไม่เสียอากรหรือวางประกัน กรมศุลกากรจะมีหนังสือแจ้งไปยังสายเรือ/ตัวแทนเรือ ซึ่งจะมีการแจ้งต่อมายังผู้นำเข้า โดยหากยังไม่มีการดำเนินการใดๆภายใน 15 วันนับแต่วันออกหนังสือแจ้งของผู้นำเข้านั้นจะกลายเป็นของตกค้าง ซึ่งหากการนำของตกค้างไปขายทอดตลาดนั้น ได้สร้างภาระให้กับกรมศุลกากร เช่น เงินที่ได้จากการขายทอดตลาดไม่เพียงพอกับค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกิดขึ้น หรือกรณีเป็นสินค้าที่ต้องมีใบอนุญาตการนำเข้า ซึ่งกรมศุลกากรไม่สามารถนำออกมาขายทอดตลาดได้ จึงต้องมีการดำเนินการนำเข้าไปทำลาย/ดำเนินการส่งออก เป็นต้น กรณีเหล่านี้อาจมีผลต่อการนำเข้าสินค้าของผู้นำเข้ารายดังกล่าวในครั้งถัดไป

นอกเหนือจากผลกระทบในแง่ของการดำเนินพิธีการทางด้านศุลกากรแล้วนั้น หากเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นผู้นำเข้าเพิกเฉย และไม่ดำเนินการใดๆต่อสินค้านำเข้าดังกล่าว ในส่วนของสายเรือ/ตัวแทนเรือ หรือ Freight Forwarder จะมีภาระในเรื่องของค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นระหว่างรอให้สินค้าครบกำหนดเป็นของตกค้าง อีกทั้งต้องรอการขายทอดตลาด ซึ่งจะเกิดความล่าช้าในการหมุนเวียนตู้สินค้าใช้งาน หรือแม้แต่การขายทอดตลาดแล้วก็มีโอกาสที่จะไม่ครอบคลุมค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกิดขึ้น ดังนั้นสายเรือ/ตัวแทนเรือ หรือ Freight Forwarder อาจมีมาตรการเพิ่มเติมกับผู้นำเข้ารายดังกล่าวเมื่อมีการนำเข้าสินค้าในครั้งถัดไปเช่นเดียวกัน

ดังนั้น หากเกิดสถานการณ์ดังกล่าวขึ้น และผู้นำเข้าไม่ต้องการนำเข้ามาในประเทศ โดยต้องการส่งกลับไปยังประเทศต้นทาง หรือส่งออกไปยังประเทศอื่นๆ ทางเลือกในการเพิกเฉย หรือไม่กระทำการใดๆ อาจไม่ใช่ทางเลือกที่ดี เพราะถึงแม้จะเป็นความผิดของผู้ส่งออกต้นทาง แต่อาจมีผลกระทบต่อผู้นำเข้าด้วยเช่นกัน ฉะนั้นทางเลือกที่ดีที่สุดคือผู้นำเข้าจำเป็นต้องเจรจากับทางผู้ส่งออก ในการเปลี่ยนชื่อผู้นำเข้า (หากสามารถหาลูกค้าในไทยได้) ในกรณีที่ผู้นำเข้าทราบล่วงหน้าซึ่งยังสามารถขอแก้ไขใบตราส่ง (Amend B/L) ได้ หรือทำการ Re-Export เพื่อส่งสินค้ากลับออกไป โดยมีรายละเอียดเพิ่มเติมดังนี้

1. กรณีของอยู่ในอารักขารกรมศุลกากร: เมื่อผู้นำเข้าไม่ต้องการนำเข้ามาในประเทศ และต้องการให้มีการส่งกลับออกไป หรือส่งออกไปยังประเทศอื่นๆ สามารถกระทำการได้โดยการยื่นคำร้องขอผ่อนผันทำใบขนสินค้า RE-EXPORT และชำระอากร 1 ใน 10 หรือไม่เกิน 1,000 บาท โดยให้ทำใบขนสินค้าขาเข้าและขาออกพร้อมกัน พร้อมแนบเอกสารอื่นๆในการดำเนินพิธีการศุลกากรให้ครบถ้วน อย่างไรก็ตามหากเป็นสินค้าที่ต้องใช้ใบอนุญาตในการนำเข้า ต้องขอใบอนุญาตให้เรียบร้อยก่อนการยื่นคำร้อง และการดำเนินพิธีการศุลกากร

2. กรณีของอยู่นอกอารักขารกรมศุลกากร: เป็นกรณีที่ผู้นำเข้ามีการดำเนินพิธีการศุลกากรนำเข้ามาแล้ว และมีการเสียอากรเรียบร้อยแล้ว โดยอาจเป็นกรณีที่ผู้นำเข้ามาทราบในภายหลังจากที่ได้นำสินค้าออกมาเรียบร้อยแล้วว่ามีคำสั่งซื้อ/ไม่ได้มีการสั่งซื้อสินค้าดังกล่าว หรือเป็นกรณีที่อยู่ในระหว่างการเจรจากับผู้ส่งออกต้นทาง ซึ่งผู้นำเข้าดำเนินการ พิธีการศุลกากรเข้ามาก่อน เพื่อไม่ให้เกิดค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นระหว่างการเจรจา เป็นต้น ในกรณีนี้หากผู้นำเข้าต้องการส่งออกไปในภายหลัง ให้ยื่นคำร้องขอทำใบขนสินค้า RE-EXPORT แล้วแนบสำเนาใบขนสินค้าขาเข้า และสำเนาใบเสร็จ ค่าภาษีอากร พร้อมแนบเอกสารอื่นๆในการดำเนินพิธีการศุลกากรให้ครบถ้วน ซึ่งในกรณีที่อยู่นอกอารักขารกรมศุลกากร จะมีเงื่อนไขเพิ่มเติม ดังนี้

- ระหว่างที่อยู่ในประเทศ ต้องไม่ได้นำสินค้าดังกล่าวไปใช้ประโยชน์อื่นใด นอกจากเพื่อการส่งออกกลับออกไป
 - ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงรูปลักษณะของสินค้า หรือหีบห่อ โดยหากมีการเปลี่ยนแปลงหีบห่อ ภาชนะ หรือต้องใส่เลขหมายเครื่องหมายหีบห่อใหม่ ต้องมีการยื่นคำร้องขอทำการเปลี่ยนแปลงกับท่าเรือที่นำเข้าไป หรือที่จะส่งออกให้เรียบร้อยก่อนยื่นพิธีการ Re-Export
 - ของนั้นต้องส่งกลับออกไปภายในหนึ่งปีนับแต่วันนำเข้า
- โดยทั้ง 2 กรณี ผู้นำเข้าสามารถขอคืนอากรขาเข้าภายใน 6 เดือนนับแต่วันที่ส่งออกกลับออกไป

หมายเหตุ: ข้อมูลเพิ่มเติมโทร 1164 สายด่วนบริการศุลกากร (Customs Care Call Center)

สภาผู้ส่งออกจัดการอบรมหลักสูตร “รู้ทันกลโกงจัดการความเสี่ยง L/C ภายใต้ UCP 600”



เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2561 ที่ผ่านมา สภาผู้ส่งออกทางเรือแห่งประเทศไทย (สภาผู้ส่งออก) ได้จัดการอบรมหลักสูตร “รู้ทันกลโกงจัดการความเสี่ยง L/C ภายใต้ UCP 600” ณ ห้องแลงคาสเตอร์ 4 ชั้น 2 โรงแรมแลงคาสเตอร์ ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ กรุงเทพฯ บรรยายโดย อาจารย์บุญเลิศ สุภาผา ผู้เชี่ยวชาญด้านการชำระเงินและการค้าระหว่างประเทศ

การอบรมหลักสูตรนี้จะมุ่งเน้นให้ความรู้เกี่ยวกับ สัญญาการค้า และสัญญาการค้าขนส่งระหว่างประเทศประเภทต่างๆ / เครื่องมือการชำระเงินเพื่อการค้าระหว่างประเทศ / จัดความเสี่ยงจากการชำระเงินแต่ละประเภทได้อย่างไร / เงื่อนไขข้อกำหนดใน L/C กับข้อตกลงระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย และเทอมการค้าที่นำมาใช้อ้างอิงตาม Incoterms 2010 / กลไกการค้าระหว่างประเทศตามเงื่อนไขของ L/C ที่อ้างอิงจาก UCP 600 แต่ละมาตรา / กรณีศึกษา และวิธีแก้ปัญหาทางเทคนิคต่างๆ จากการปฏิบัติงานจริง

สภาผู้ส่งออกจัดอบรมหลักสูตร “นำเข้า-ส่งออกมั่นใจ ด้วยการเลือกใช้สิทธิประโยชน์และเทอมการค้าระหว่างประเทศ”



เมื่อวันที่ 19 ธันวาคม 2561 ที่ผ่านมา สภาผู้ส่งออกทางเรือแห่งประเทศไทย (สภาผู้ส่งออก) ได้จัดอบรม In-house Training หลักสูตร “นำเข้า-ส่งออกมั่นใจ ด้วยการเลือกใช้สิทธิประโยชน์และเทอมการค้าระหว่างประเทศ” ณ สำนักงานบริษัท ชันโซรี่ (ประเทศไทย) จำกัด ในนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง จังหวัดชลบุรี บรรยายโดย ดร.ศรีสลา งามยกุล ผู้เชี่ยวชาญด้านการค้าระหว่างประเทศ และกรรมการบริการสายชีพหลายแขนง บริษัท สยามอุตสาหกรรมเกษตรอาหาร จำกัด (มหาชน)

การอบรมหลักสูตรนี้ มุ่งเน้นให้ความรู้ในเรื่องพื้นฐานสำคัญที่จำเป็นจะต้องรู้เกี่ยวกับการนำเข้าและส่งออก อาทิ การใช้สิทธิประโยชน์ทางศุลกากร / กฎแหล่งกำเนิดสินค้า และการรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า / การนำเข้า - ส่งออก ภายใต้กฎหมายใหม่ / การค้าระหว่างประเทศตาม INCOTERMS 2010 / การเลือกใช้เทอมการค้าอย่างเหมาะสม / วิธีการชำระเงินและบริหารความเสี่ยงด้วยการทำประกันภัย / กรณีศึกษา และวิธีแก้ปัญหาทางเทคนิคจากกรณีศึกษาจริง

หากท่านสมาชิกสภาผู้ส่งออก หรือผู้ที่สนใจ มีความประสงค์จะพัฒนาบุคลากรของท่านด้วยการจัดฝึกอบรมหลักสูตรดังกล่าวภายในองค์กร (In-house Training) สามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ ฝ่ายสมาชิกสัมพันธ์ โทรศัพท์ 02-6797555 ต่อ 503 (คุณภคพล) หรือที่ E-mail : pakapol@tnsc.com

“รัฐรอบ ASEAN รอบรู้ RCEP”

เมื่อวันพฤหัสบดีที่ 13 ธันวาคม 2561 ที่ผ่านมา องค์การส่งเสริมการค้าต่างประเทศของญี่ปุ่น (JETRO) ณ ประเทศไทย กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ สมาคมผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย สมาคมการค้าแห่งประเทศไทย สมาคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ที่ได้มีส่วนร่วมในการจัดการสัมมนา เรื่อง “รัฐรอบ ASEAN รอบรู้ RCEP” ซึ่งถือได้ว่าเป็นช่วงเวลาที่เหมาะสมเนื่องจากประเทศไทยได้รับมีการเป็นประธานอาเซียนของไทยต่อจากสิงคโปร์เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2561 โดยตั้งเป้าหมายการเป็นประธานอาเซียน 2562 โดยมีสาระสำคัญจากการสัมมนาจาก ดังนี้

ประเด็นด้านเศรษฐกิจที่ไทยจะผลักดันให้สมาชิกอาเซียนร่วมกันดำเนินการให้บรรลุผลสำเร็จอย่างเป็นรูปธรรมในฐานะการเป็นประธานอาเซียน คือ “ประเทศสมาชิกอาเซียนทั้ง 10 ประเทศ จะต้องก้าวไปข้างหน้าด้วยกันเพื่อสร้างประชาคมอาเซียนที่มีประชาชนเป็นศูนย์กลาง ไม่ทิ้งใครไว้ข้างหลัง และมองไปสู่อนาคต” และได้ประกาศแนวคิดหลัก (Theme) ในการเป็นประธานอาเซียนของไทย คือ **“ร่วมมือ ร่วมใจ ก้าวไกล ยั่งยืน”** หรือ **“Advancing Partnership for Sustainability”** โดยคำนึงถึงแนวนโยบายดังกล่าว ประกอบกับทิศทางทางเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจการค้าโลกในปัจจุบัน ประกอบด้วยประเด็นสำคัญด้านเศรษฐกิจที่จะผลักดันรวม 12 ประเด็นภายใต้แนวคิดหลัก 3 ด้าน คือ ด้านที่ 1 Advancing คือ การเตรียมความพร้อมให้กับอาเซียนเพื่อรองรับสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ปัจจุบันเกือบทุกประเทศกำลังก้าวเข้าสู่ยุคของการปฏิวัติอุตสาหกรรม ครั้งที่ 4 หรือ 4IR ที่มีการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและนวัตกรรมอย่างรวดเร็ว (Disruptive Technology & Innovation) ซึ่งส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจการค้าของทุกประเทศ ไทยจึงได้เสนอประเด็นด้านเศรษฐกิจที่จะให้อาเซียนร่วมกันดำเนินการเพื่อเตรียมความพร้อมของอาเซียนในการรับมือและใช้ประโยชน์จาก 4IR ที่ครอบคลุมทั้งในด้านการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์เพื่อรับมือกับผลกระทบจากเทคโนโลยีในยุค 4IR การส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม และรายย่อย หรือ MSMEs ให้สามารถใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีดิจิทัล ด้านที่ 2 Partnership ประเทศไทยเน้นการสร้างเชื่อมโยงทั้งในและนอกอาเซียน โดยไทยเสนอการส่งเสริมความเชื่อมโยงที่ครอบคลุมทั้งด้านการค้า การลงทุน และการท่องเที่ยว ได้แก่ การเชื่อมโยงระบบศุลกากรอิเล็กทรอนิกส์ จุดเดียวของอาเซียน (ASEAN Single Window) ที่สมาชิกอาเซียนทั้ง 10 ประเทศสามารถใช้งานร่วมกันได้อย่างสมบูรณ์ การส่งเสริมการใช้สกุลเงินท้องถิ่นเพื่อสนับสนุนการค้าการลงทุน การพัฒนากลไกการระดมทุนจากภาคเอกชนในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน การส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงอาหาร และการสรุปผลการเจรจาความตกลงหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจระดับภูมิภาค หรือ RCEP ภายในปี 2562 ด้านที่ 3 Sustainability คือ การดำเนินการต่างๆ ของอาเซียนจะต้องมีความยั่งยืนในทุกมิติ โดยในด้านเศรษฐกิจ ไทยได้เสนอเรื่องการส่งเสริมความร่วมมือเพื่อการประมงที่ยั่งยืน และการพัฒนาตลาดทุนอาเซียนให้มีความยั่งยืน เป็นต้น

อาเซียนสำคัญกับประเทศไทยอย่างไร

นับตั้งแต่มีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีอาเซียน หรือ AFTA ที่ทำให้การค้าของไทยกับอาเซียนขยายตัวในอัตราสูงกว่าคู่ค้าอื่นๆ ส่งผลให้อาเซียนกลายเป็นคู่ค้าอันดับ 1 ของไทย ตั้งแต่ปี 2546 เป็นต้นมาจนถึงปัจจุบัน โดยสัดส่วนการค้าระหว่างไทยกับอาเซียน (9 ประเทศ) ขยับขึ้นจากร้อยละ 15 ของการค้าระหว่างไทยกับโลก ในปี 2536 ซึ่งเป็นปีที่อาเซียนเริ่มลดภาษีภายใต้ AFTA มาเป็นร้อยละ 22 ในปัจจุบัน

มูลค่าการค้าระหว่างไทยกับอาเซียนในปัจจุบัน มีมูลค่า 101,158 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เป็นการส่งออก 59,664 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และเป็นการนำเข้า 41,494 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ถือว่าขยายตัวเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 700 จากก่อนที่ AFTA จะมีผลใช้บังคับ สำหรับตลาดสำคัญของไทยในอาเซียน ได้แก่ มาเลเซีย (18%) เวียดนาม (17%) สิงคโปร์ (15%) อินโดนีเซีย (15%) และฟิลิปปินส์ (12%) รวม 5 ประเทศ มีสัดส่วนถึง 3 ใน 4 ของการส่งออกของไทยไปยังอาเซียน ซึ่งการส่งออกของไทยไปอาเซียนในปัจจุบันคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25 ของการส่งออกทั้งหมดของไทย และสินค้าที่สำคัญของไทยที่ส่งออกไปอาเซียน ได้แก่ รถยนต์และส่วนประกอบ

เคมีภัณฑ์ เครื่องจักรกล เครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เหล็กและผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

การปรับตัวเข้าสู่ประชาคมอาเซียนของทางภาคเอกชน มีแนวคิดในการปรับตัวและพัฒนาเพื่อเข้าสู่อาเซียนด้วย 4 แนวคิดหลักคือ 1. Digital Infrastructure ที่ต้องมีประสิทธิภาพ 2. Digital Connection ทางด้านการค้า การลงทุน และเคลื่อนย้ายเงินทุน 3. Human Capital Development ให้มีการ Upskill/Reskill ที่ต้องมี Research development 4. การช่วยเหลือกลุ่มธุรกิจ Micro SMEs และ SMEs ให้มีความเข้าใจในเรื่องของการพัฒนาเทคโนโลยีในลักษณะ Mentorship ซึ่งแนวคิดข้อที่ 3 และ 4 จะทำให้เกิดการพัฒนาอย่างยั่งยืน

ขณะเดียวกันภาคเอกชนยังมีความกังวลในเรื่องของการใช้มาตรการ NTB และ NTM ทำให้ผู้ประกอบการต้องมีการยกระดับมาตรฐานให้มากขึ้นโดยเฉพาะทางด้านอาหาร และการพัฒนา e-form D ร่วมกันของประชาคมอาเซียน ที่ได้ทดลองระบบเมื่อต้นปี 61 ได้ประกาศใช้อย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 5 พ.ย.61 โดยผู้ประกอบการยังมีข้อกังวลเรื่องการกรอกข้อมูล UNLOCODE หรือรหัสท่าเทียบเรือปลายทางในการส่งสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งแต่ละประเทศได้มีการกำหนด UN/LOCODE ที่แตกต่างกัน โดยหากการกรอกข้อมูลไม่แน่ชัดอาจทำให้เกิดความเสียหายจากการส่งสินค้าไปที่ประเทศปลายทางผิดท่าและส่งผลกระทบต่อปัญหาการใช้สิทธิประโยชน์ของผู้ประกอบการไทย รวมถึงการขนส่งสินค้าทางรถก็ต้องมีความชัดเจนในเรื่องของขนถ่ายเปลี่ยนรถในแต่ละจุดเช่นกัน

ความคืบหน้าการพัฒนาระบบ NSW ที่เชื่อมโยงกับระบบ ASW ปัจจุบัน NSW เชื่อมโยงแบบ G2G 37 หน่วยงาน ,B2G 18 หน่วยงาน, B2B 5 หน่วยงาน ในส่วนของการเชื่อมโยง NSW กับระบบ ASW ผ่านระบบ e-Tracking (ระบบติดตามสถานการณ์การเชื่อมโยงข้อมูล e-Form D ที่ได้เชื่อมโยงกันภายใน 5 ประเทศในประชาคมอาเซียน ได้แก่ ไทย สิงคโปร์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย เวียดนาม ขณะที่ไทยตั้งเป้าในปี 2562 เชื่อมโยงระบบ ASW เพิ่มเติมให้ได้ 10 ประเทศ รวมถึงความคืบหน้าเรื่อง หนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า ในความรับผิดชอบของกรมการค้าต่างประเทศ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการทดลองระบบแต่ให้สิทธิในการส่งได้จริง

นอกจากนี้ควรมีการร่วมกันผลักดัน ความเชื่อมโยงข้อมูลการขนส่งสินค้า ทั้งภาครัฐและเอกชน โดยศึกษาแนวทางการพัฒนา National trade platform ของประเทศสิงคโปร์ที่มีการเชื่อมโยงข้อมูลกันในลักษณะ spider web

มุมมองของผู้ประกอบการญี่ปุ่นที่เข้ามาลงทุนในไทยแล้วส่งออกไปในกลุ่มประเทศ RCEP กว่าร้อยละ 80 ของการส่งออกสินค้าญี่ปุ่นที่ผลิตในไทย ในขณะที่เดียวกันการที่ประเทศไทยเป็นประธานอาเซียนปี 2562 นี้ ผู้ประกอบการญี่ปุ่นคาดหวังว่าประเทศไทยจะสามารถขยายขอบเขตความร่วมมือด้านต่างๆ ได้มากขึ้นตามที่ตั้งเป้าหมาย เช่น การเชื่อมโยงระบบ ASW เพิ่มเติมให้ได้ 10 ประเทศ, หรือการขยายระบบรับรองตนเอง ASEAN wide self-certification ผ่านหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง (กรมการค้าต่างประเทศ) รวมถึงเรื่องของความตกลง Electronic commerce เกี่ยวกับการสร้างสภาพแวดล้อมที่ติดต่อการทำ E commerce (e.g. data protection) เพื่อให้ทุกประเทศอาเซียน ไปปฏิบัติตามมาตรฐานเดียวกัน นอกจากนี้ ยังรวมถึงการช่วยผลักดันกรอบ MRA ทุกๆ กรอบที่ยังค้างอยู่หรือที่กำลังจะดำเนินการในปี นี้ ให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด

ความตกลง AJCEP 2019 ผู้ประกอบการญี่ปุ่นคาดหวังว่าไทยและอาเซียนจะสามารถบรรลุข้อตกลงเรื่อง Movement of Natural Person รวมถึงกรอบความตกลง JTEPA ที่อยู่ในช่วงการทำ general review

กลุ่มประเทศ RCEP มี GDP มูลค่ากว่า 21.11 ล้านล้านเหรียญสหรัฐ หรือ 28% ของมูลค่าการค้าโลกและมีมูลค่าการค้าซึ่งประเทศไทยส่งออกไปยังกลุ่มประเทศสมาชิก RCEP ถึงร้อยละ 60 หรือคิดเป็นสัดส่วนถึง 2 ใน 3 ของการส่งออกไทยทั้งหมด รวมถึงไทยมีการตั้งเป้าหมายในปี 2562 ในการประชุม RCEP เพื่อทำการผลักดันและเจรจาหาข้อสรุป

"Innovative E-Commerce

โอกาสของธุรกิจไทยในจีน

ขอบคุณข้อมูลจากงานสัมมนา "Innovative E-Commerce :

แนวโน้มใหม่และโอกาสของ SME ไทยในจีน" เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2561

จัดโดยศูนย์ข้อมูลเพื่อธุรกิจไทยในจีน (BIC) ประจำสถานเอกอัครราชทูต/สถานกงสุลใหญ่ในจีน

ปัจจุบันธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ หรืออีคอมเมิร์ซ (E-Commerce) ก้าวเข้ามามีบทบาทสำคัญต่อการค้าของโลกเนื่องจากการซื้อขายผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ได้กลายเป็นหนึ่งในช่องทางหลักของการซื้อขายสินค้าซึ่งแทบจะเข้ามาแทนที่การค้าปลีกแบบดั้งเดิมเพราะสามารถลดต้นทุนในการเปิดร้านค้าและยังสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้กว้างขวางกว่าเดิม

จีนเป็นหนึ่งในประเทศที่ธุรกิจอีคอมเมิร์ซเติบโตอย่างรวดเร็วซึ่งเป็นประเทศที่มี GDP เติบโตสูงเป็นอันดับต้นๆของโลกและยังเป็นอีกหนึ่งประเทศที่ดึงดูดนักธุรกิจต่างชาติให้เข้ามาลงทุนเนื่องจากเป็นตลาดผู้บริโภคขนาดใหญ่ที่มีกำลังซื้อสูงมากนอกจากนี้จีนได้นำเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาใช้กับธุรกิจค้าปลีกส่งผลให้อีคอมเมิร์ซในจีนมีพัฒนาการไปไกลกว่าหลายประเทศในโลก การพัฒนาของเทคโนโลยีทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงข้อมูลได้ง่ายและรวดเร็วจึงทำให้ผู้บริโภคมีโอกาสในการเลือกซื้อสินค้ามากขึ้น นอกจากนี้การใช้สื่อสังคมออนไลน์ของจีนเพื่อประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสาร โปรโมชันพิเศษ ให้เข้าถึงผู้บริโภครวมถึงช่องทางชำระเงินผ่านอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่รองรับการใช้จ่ายของผู้บริโภคจีนส่วนมากที่เป็นกระเป๋าเงินแบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Wallet) ผ่านวีแชทเพย์ หรืออาลีเพย์ สามารถช่วยให้ผู้ประกอบการไทยเข้าถึงตลาดจีนได้มากขึ้นเช่นกัน

โดยปกติผู้บริโภคจีนนิยมซื้อขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์มหลักๆ ได้แก่ Tmall.com, Taobao.com ของ Alibaba และ JD.Com ส่วนช่องทางใหม่ในการซื้อขายสินค้าผ่านระบบอีคอมเมิร์ซข้ามพรมแดน หรือเรียกว่า Cross-border E-Commerce (CBEC) เป็นอีกหนึ่งโอกาสใหม่ของอีคอมเมิร์ซในจีนที่น่าสนใจ มีทั้งรูปแบบของ B2B (Business-to-Business) และ B2C (Business to Consumer) โดยมีแพลตฟอร์มหลักๆ ได้แก่ Tmall Global ของ Alibaba Group หรือ JD Worldwide ของ JD.com ซึ่งช่วยอำนวยความสะดวกให้กับคนจีนในการซื้อขายสินค้าจากต่างประเทศผ่านทางออนไลน์พิเศษที่ไม่ต้องมีการตรวจเข้มสินค้าที่นำเข้ามาในประเทศจีน ดังนั้น สินค้าจึงเข้าไปในประเทศได้เร็วและสามารถเข้าไปลองตลาดก่อนได้จึงเป็นโอกาสที่ดีสำหรับสินค้าต่างประเทศ นอกจากนี้รัฐบาลจีนให้การสนับสนุนอีคอมเมิร์ซอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับประเทศจึงได้มีการสนับสนุนให้เปิดคลังสินค้าทัณฑ์บน (Bonded Warehouse) รวมไปถึงการประกาศใช้มาตรการสำหรับเขตการค้าเสรีที่มีการเรียกเก็บภาษีนำเข้าบางรายการในอัตราที่ต่ำกว่าการนำเข้าแบบปกติทำให้สินค้าที่ซื้อผ่าน CBEC มีราคาถูกกว่าสินค้านำเข้าที่วางจำหน่ายในร้านค้าปลีกทั่วไป

Innovative E-commerce Platform ที่นิยมในจีน



PIN DUODUO (พิน ตั่วตั่ว) เป็นแพลตฟอร์มน้องใหม่ที่ใช้เวลาเพียง 3 ปีก็ก้าวขึ้นสู่ตำแหน่ง E-commerce อันดับ 3 ในปี 2018 โดยมีรูปแบบการขายคือนำเสนอสินค้าไปยังกลุ่ม Mass Market จับตลาดสินค้าราคาถูก ใช้โซเชียลเน็ตเวิร์คเป็นเครื่องมือติดต่อสื่อสารระหว่างกัน พี่เจอร์ที่นำสนใจของ PIN DUODUO คือโมเดล Team Purchase ผู้ซื้อสินค้าสามารถรวมตัวกันเป็นกลุ่มเพื่อมาซื้อสินค้าในราคาที่ถูก ปัจจุบันมียอดผู้ใช้งานบนแพลตฟอร์มแบบแอคทีฟประมาณกว่า 195 ล้านคนต่อเดือน



YUNJI (ยูนจี) เน้นขายสินค้าผ่าน Social E-commerce ซึ่งมีรูปแบบการขายคล้ายธุรกิจขายตรงแบบ Mistine โดยการแชร์ลิงค์ใน Wechat หรือ Social Media ไปยังกลุ่มเป้าหมาย ปัจจุบัน YUNJI มีพนักงานขายสินค้าประมาณเกือบ 7 ล้านคน ซึ่งการสมัครเป็นตัวแทนขายจะต้องเสียค่าสมาชิกด้วย ซึ่งข้อดีของ YUNJI คือสามารถขายสินค้าได้ทุกแบรนด์ที่อยู่ในแพลตฟอร์ม



XiaoHongShu (เสี่ยวหงชู) หรือ Little Red Book เป็น Content E-commerce ที่ได้รับความนิยมอย่างมากในจีน ปัจจุบัน XiaoHongShu กลายเป็นแหล่งชุมชนขายสินค้าของดาราดังและคนมีชื่อเสียงมากมาย ซึ่งรูปแบบการขายสินค้าจะเน้นการเขียนข้อมูลรีวิวสินค้า หรือเรียกว่า Seeding คือการทำโฆษณาเพื่อดึงดูดความสนใจของสินค้าและให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อสินค้าผ่านแพลตฟอร์มได้ทันที ส่วนใหญ่ผู้ที่รีวิวสินค้าจะเป็นดาราและเน็ตไอดอลชื่อดังในจีนโดยมีเรทค่าจ้างผู้รีวิวสินค้าอยู่ที่ประมาณ 20,000 -800,000 หยวนต่อ 1 รีวิว



HEMA (เหอหม่า) ซูเปอร์มาร์เก็ตดิจิทัล ของยักษ์ใหญ่อีคอมเมิร์ซ "อาลีบาบา" ซึ่งเป็นรูปแบบร้านค้าปลีกแนวใหม่ (New Retail) ที่นำเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาเพิ่มความสะดวกเพื่อสร้าง

ประสบการณ์ใหม่ให้ผู้บริโภค ด้วยการเชื่อมโยงการซื้อขายในโลกออนไลน์และออฟไลน์เข้าด้วยกัน จุดเด่นของ "เหอหม่า" คือ เวลาซื้อสินค้าไม่ต้องพกเงินสดมาเพราะสามารถจ่ายเงินผ่านโมบายแอปพลิเคชันเถาเป่าหรืออาลีเพย์ได้ทันที นอกจากนี้สามารถสั่งซื้อผ่านเว็บไซต์แล้วรอรับสินค้าที่บ้านได้ซึ่งนอกจากจะส่งฟรีไม่ว่าจะส่งซื้อในมูลค่าเท่าใดก็ตามแล้วยังการันตีด้วยว่าจะสามารถจัดส่งถึงบ้านหรือจุดหมายที่ต้องการได้ภายในไม่เกินครึ่งชั่วโมง

ประเทศไทยเป็นจุดหมายปลายทางอันดับหนึ่งในเอเชียที่นักท่องเที่ยวจีนตัดสินใจเดินทางมาท่องเที่ยว ดังนั้นสินค้าไทยหลายแบรนด์จึงได้รับความนิยมและเป็นที่รู้จักมากขึ้นโดยเฉพาะสินค้ากลุ่มสุขภาพและความงาม เนื่องจากนักท่องเที่ยวจีนมักซื้อสินค้าไทยกลับไปใช้เองหรือนำไปเป็นของขวัญ หากแบรนด์ไหนสามารถไปโรมหนังกท่องเที่ยวให้รู้จักได้มากก็จะได้เปรียบในการเข้าสู่ตลาดจีนได้ง่ายกว่าแบรนด์อื่นๆ เมื่อสินค้าไทยเป็นที่นิยมในตลาดจีนแล้ว คนจีนจึงหันมาร่วมทุนกับคนไทยสร้างแบรนด์และผลิตสินค้าในไทยแล้วส่งกลับไปขายยังประเทศจีน จึงทำให้แบรนด์ไทยเสียโอกาสในการทำตลาดค่อนข้างมาก ทั้งนี้หากผู้ประกอบการไทยตัดสินใจเข้าสู่ในตลาดจีนควรเตรียมความพร้อม ดังนี้

1. ก่อนการยื่นขอจดทะเบียนชื่อบริษัทหรือเครื่องหมายการค้าในจีนควรตรวจสอบให้แน่ชัดว่าชื่อที่จะยื่นขอจดทะเบียนนั้นซ้ำกับชื่อที่มีการจดทะเบียนไว้ก่อนหน้านั้นหรือไม่ หากตรวจสอบแล้วพบว่าชื่อไม่ซ้ำควรดำเนินการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าให้รวดเร็วที่สุดเพื่อสร้างมาตรการป้องกันการลอกเลียนแบบสินค้าซึ่งจะเป็นอุปสรรคต่อการทำธุรกิจในจีนในอนาคต

2. การยื่นขอใบรับรองความปลอดภัยด้านอาหารและยา (อย.) ในจีนไม่ใช่เรื่องง่ายจากการขอ อย. ใช้เวลานาน ดังนั้นควรพิจารณาให้ถี่โดยเฉพาะสินค้าแพชั่น หรือสินค้าที่เป็นที่นิยมตามกระแส เมื่อขอ อย. ผ่านแล้ว สินค้านั้นก็หมดความนิยมไปแล้ว

3. เลือกผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ มีบรรจุภัณฑ์ที่ดี และที่สำคัญสินค้าควรมีนวัตกรรมเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม นอกจากนี้ควรเตรียมรับมือการลอกเลียนแบบสินค้าที่เกิดขึ้นได้อย่างรวดเร็วในจีนด้วย ซึ่งอาจจะเลือกผลิตสินค้าที่มีวัตถุดิบหรือส่วนผสมพิเศษเพื่อป้องกันการลอกเลียนแบบที่อาจเกิดขึ้น

4. สร้างจุดขายของสินค้าและนำเสนอแบรนด์และสินค้าผ่านเรื่องราวของแบรนด์ (Brand Storytelling) เพื่อช่วยเพิ่มคุณค่าของแบรนด์มากขึ้นและสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง

5. วางแผนกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์สินค้าและการตลาดเพื่อให้เข้าสู่ประเทศจีนให้ได้มากขึ้น โดยอาจจะหาพรีเซ็นเตอร์ที่มีชื่อเสียงในจีนมาทดลองใช้และรีวิวสินค้า ใน Little Red Book (XiaoHongShu) หรือ Tik Tok นอกจากนี้อาจจะใช้วิธีประชาสัมพันธ์สินค้าให้เข้าถึงกลุ่มนักท่องเที่ยวจีนที่มาเที่ยวไทยให้ได้เห็นและได้ใช้สินค้าไทย

6. ใส่ใจในการบริการไม่ว่าจะเป็นการบริการก่อนการขาย การจัดส่งสินค้า หีบห่อบรรจุภัณฑ์ หรือบริการหลังการขายเพื่อสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า

ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อตลาดจีนในปี 2019

- ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2562 เป็นต้นไป การขายสินค้าในรูปแบบธุรกิจ C2C เหมือนอย่างร้านค้าใน Taobao จะไม่มีอีกต่อไป สินค้าที่ขายได้จะต้องมี อย. เท่านั้น และบุคคลที่สามารถขายสินค้าได้จะต้องจดทะเบียนเป็นบริษัทเท่านั้น
- รัฐบาลจีนมีการคุมเข้มเรื่องการขายของและการเก็บภาษีซึ่งจะมีการ monitor การโอนเงินระหว่างบุคคล
- การขอ อย. สินค้าในจีนจะง่ายขึ้นใช้เวลาเพียง 2 เดือน และสามารถขอ อย. ได้ตามเมืองต่างๆในจีน
- เทรนด์ออฟไลน์กำลังกลับมาเป็นที่นิยมเนื่องจากการทำตลาดออนไลน์ใช้งบประมาณค่อนข้างสูง ดังนั้นคนจีนจึงกลับมาให้ความสำคัญทำการตลาดแบบออฟไลน์มากขึ้น

หากต้องการข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับการทำธุรกิจไทย-จีน สามารถศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมที่ www.thaibizchina.com

ปฏิทินกิจกรรม และการศึกษาดูงาน ประจำปี 2562

(กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม ค่าลงทะเบียนยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

JANUARY

- 17** **อบรม "เติมเต็มความรู้ทันคอนและเอกสารการนำเข้า-ส่งออก"**
โดย : ดร.ศรีสลา ภวณิกกุล
สมาชิก 3,500 บุคคลทั่วไป 4,500
- 23** **อบรม "Global Logistics and Digital Supply Chain"**
โดย : รศ.ดร.รุธิร์ พนมยงค์ (มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์)
คุณกวัน ไช้กิจพงษ์ศรี (DHL) และ คุณประวิทย์ ชัยวงษ์ (IBM)
สมาชิก 4,500 บุคคลทั่วไป 6,000

FEBRUARY

- 6** **เยี่ยมชมการปฏิบัติงานในเขตวังสกุลาการท่าเรือกรุงเทพฯ**
โดย : TNSC (ไม่มีค่าใช้จ่าย)
- 21** **อบรม "เลือกซื้อบริการขนส่งสินค้าทางทะเลอย่างไรให้มีประสิทธิภาพ"**
โดย : อาจารย์ประพันธ์ โลหะวิริยะศิริ
สมาชิก 3,500 บุคคลทั่วไป 4,500

MARCH

- 7** **อบรม "การปฏิบัติตามประกาศ ระเบียบ อนุบัญญัติ ภายใต้พ.ร.บ.ศุลกากร พ.ศ. 2560"**
โดย : กรมศุลกากร
สมาชิก 3,500 บุคคลทั่วไป 4,500
- 20** **Site Visit การบริหารจัดการโลจิสติกส์และศูนย์กระจายสินค้า CPAIL**
โดย : TNSC
สมาชิก 1,500 บุคคลทั่วไป 2,500

APRIL

- 10** **ประชุมสามัญประจำปี ครั้งที่ 24**
- 23** **อบรม "LEAN Six-sigma Process Improvement"**
โดย : อาจารย์ราชันกร ชัยวัฒน์นานนท์
สมาชิก 3,500 บุคคลทั่วไป 4,500
- 24** **Site Visit การบริหารจัดการโลจิสติกส์ด้วย LEAN / 5 ส. / การพัฒนาขีดความสามารถบุคลากร**
โดย : TNSC
สมาชิก 1,500 บุคคลทั่วไป 2,500

MAY

- 8** **เยี่ยมชมการปฏิบัติงานในเขตวังสกุลาการท่าเรือกรุงเทพฯ**
โดย : TNSC (ไม่มีค่าใช้จ่าย)
- 14** **อบรม "การประกันภัยการขนส่งสินค้าครบวงจรสำหรับผู้ประกอบการ"**
โดย : ศาสตราจารย์พิเศษประมวล จันทรชีวะ
สมาชิก 3,500 บุคคลทั่วไป 4,500
- 25** **อบรม "Modern Inventory Management"**
โดย : คุณสุรสิทธิ์ ศิริสมภพ (บมจ.ศรีไทยซูเปอร์แวร์)
สมาชิก 3,500 บุคคลทั่วไป 4,500

JUNE

- 5** **อบรม "เจาะลึกกว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้า การรับรองถิ่นกำเนิดและการใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีภายใต้ FTA"**
โดย : อาจารย์สมบุรณ์พงษ์ พุกกะเวส
สมาชิก 3,500 บุคคลทั่วไป 4,500
- 12** **อบรม "Cost Management in Operation"**
โดย : คุณศิกัญญาพร คงศรี
สมาชิก 3,500 บุคคลทั่วไป 4,500
- 20** **Site Visit โรงงานประกอบรถยนต์โตโยต้า บ้านโพธิ์ ฉะเชิงเทรา**
โดย : TNSC
สมาชิก 1,500 บุคคลทั่วไป 2,500

JULY

- 11** **อบรม "Advance Import - Export & Customs Case Study"**
โดย : ดร.ศรีสลา ภวณิกกุล
สมาชิก 3,500 บุคคลทั่วไป 4,500
- 18** **อบรม "Procurement and Purchasing Management"**
โดย : อาจารย์ชัชวาลย์ รัตนมหัทธนะ
สมาชิก 3,500 บุคคลทั่วไป 4,500

AUGUST

- 14** **เยี่ยมชมการปฏิบัติงานในเขตวังสกุลาการท่าเรือกรุงเทพฯ**
โดย : TNSC (ไม่มีค่าใช้จ่าย)
- 21** **อบรม "ลดความเสี่ยงธุรกิจส่งออก-นำเข้าด้วยการเลือกใช้ทอมการค้าสากล (INCOTERMS2010)" (*รวมหนังสือ 1 เล่ม)**
โดย : อาจารย์บุญเลิศ สุภาพา
สมาชิก 4,500 บุคคลทั่วไป 5,500

SEPTEMBER

- 5** **อบรม "รู้ทันกลโกง จัดการความเสี่ยงจาก L/C ภายใต้ UCP600"**
โดย : อาจารย์บุญเลิศ สุภาพา
สมาชิก 3,500 บุคคลทั่วไป 4,500
- 14** **อบรม "Logistics System Design & Customization"**
โดย : ผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์
สมาชิก 3,500 บุคคลทั่วไป 4,500
- 18** **Site Visit การบริหารจัดการโลจิสติกส์และการกระจายสินค้าของ บจก.ไดนามิก อินเตอร์กรานสปอร์ต**
โดย : TNSC
สมาชิก 1,500 บุคคลทั่วไป 2,500

OCTOBER

- 5** **อบรม "พิธีการศุลกากรภายใต้ พ.ร.บ.ศุลกากร พ.ศ.2560"**
โดย : คุณศุภกริกันต์ ทวีชัยวรรณ
สมาชิก 3,500 บุคคลทั่วไป 4,500
- 17** **Site Visit บมจ.ดับเบิล เอ.ปราชญ์บุรี**
โดย : TNSC
สมาชิก 2,000 บุคคลทั่วไป 3,500
- 19** **อบรม "สัญญาขนส่งสินค้าและความรับผิดชอบ พ.ร.บ.รับขนส่งของทางทะเล พ.ศ. 2534 และ พ.ร.บ.ขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ พ.ศ. 2548" (*รวมหนังสือ 2 เล่ม)**
โดย : ศ.ดร.ไพฑูริย์ เอกเจริญกร (คณะนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์)
สมาชิก 4,500 บุคคลทั่วไป 5,500

NOVEMBER

- 6** **Site Visit การบริหารจัดการโลจิสติกส์และท่าเรือของ บจก.ธนสรโรจน์ (ปุทุมธานี)**
โดย : TNSC
สมาชิก 1,500 บุคคลทั่วไป 2,500
- 14** **เยี่ยมชมการปฏิบัติงานในเขตวังสกุลาการท่าเรือกรุงเทพฯ**
โดย : TNSC (ไม่มีค่าใช้จ่าย)
- 20-21** **อบรม "Cost Management of Logistics Workshop"**
โดย : คุณพนิดา ละออสุวรรณ
สมาชิก 7,000 บุคคลทั่วไป 9,000
- 26** **อบรม "แนวทางการพัฒนาบุคลากรด้านโลจิสติกส์ในยุคโลจิสติกส์ 4.0"**
โดย : คุณพวงมา นภะวีร์ และ คุณกนก จุฑาณัติ
สมาชิก 3,500 บุคคลทั่วไป 4,500

DECEMBER

- 14** **อบรม "ความผิดพลาดทางศุลกากรของผู้นำเข้า-ส่งออก ที่ควรระวังและการแก้ไข"**
โดย : กรมศุลกากร
สมาชิก 3,500 บุคคลทั่วไป 4,500
- 17** **อบรม "ลดความเสี่ยงธุรกิจส่งออก-นำเข้าด้วยการเลือกใช้ทอมการค้าสากล (INCOTERMS2010)" (*รวมหนังสือ 1 เล่ม)**
โดย : อาจารย์บุญเลิศ สุภาพา
สมาชิก 4,500 บุคคลทั่วไป 5,500

การอบรมระยะสั้นหลักสูตรประกาศนียบัตรโลจิสติกส์ (LQSP Plus) หลักสูตร 3 เดือน กันยายน-พฤศจิกายน (ทุกวันศุกร์-เสาร์)

LQSP Full Course: 11 Units / 18 Days | LQSP Mini Course: 5 Units / 9 Days"
วิทยากร : ผู้เชี่ยวชาญและผู้ทรงคุณวุฒิด้านโลจิสติกส์และซัพพลายเชนจากภาครัฐและเอกชน

ท่านสามารถสอบถามเพิ่มเติมเกี่ยวกับรายละเอียดแต่ละกิจกรรม และค่าลงทะเบียนเข้าร่วมกิจกรรมได้ที่ ฝ่ายสมาชิกสัมพันธ์ สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สภาผู้ส่งออก) โทรศัพท์ 02-6797555 ต่อ 503, 501 (ติดต่อ คุณภคพล หรือ คุณสิริพรรณ) หรือที่ E-mail: pakapol@tnsc.com, siripan@tnsc.com

หมายเหตุ : รายละเอียดต่างๆ อาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

บริการจัดฝึกอบรมในหน่วยงานหรือองค์กร (In-House Training)

หัวข้อและระยะเวลาการฝึกอบรมขึ้นอยู่กับความต้องการของบริษัทสมาชิกผู้ขอรับบริการ