



TNSC NEWSLETTER

สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สภาผู้ส่งออก) | Thai National Shippers' Council | Issue 06/2020 | มิถุนายน 2563

www.tnsc.com

Annual General Meeting

สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สภาผู้ส่งออก)
ขอเรียนเชิญท่านสมาชิกเข้าร่วม
การประชุมสามัญประจำปี ครั้งที่ 25

ในวันพุธที่ 22 กรกฎาคม 2563 เวลา 13.00 – 15.00 น.
ณ ห้องบอลรูม 1 โรงแรมแกรนด์ไฮแอท เอราวัณ กรุงเทพฯ
หรือเข้าร่วมประชุมออนไลน์ผ่านทาง Google Hangouts Meet



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

สรท. คงเป้าส่งออก -8%

วอนรัฐรักษาปัจจัยทางเศรษฐกิจเพื่อสนับสนุนการค้าระหว่างประเทศ

นางสาวกัญญกัต ดันดีพิพัฒน์พงศ์ ประธานสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สรท.) แถลงข่าวร่วมกับนายวิศิษฐ์ ลิ้มลือชา รองประธาน นางจินตนา ศิริสันธนะ เลขาธิการ และนายคงฤทธิ จันทริก ผู้อำนวยการบริหาร ณ ห้องประชุม 1 สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย ชั้น 32 อาคารภูมิพิทักษ์เวเวอร์ เมื่อวันที่ 2 มิถุนายน 2563 เวลา 10.30-12.00 น. **ระบุการส่งออกเดือนเมษายน 2563 มีมูลค่า 18,948 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ขยายตัว 2.12%** เมื่อเทียบกับเดือนเดียวกันของปีก่อน (YoY) การส่งออกในรูปเงินบาทเท่ากับ ล้านบาท 613,979 ขยายตัว 5.32% เมื่อเทียบกับเดือนเดียวกันปีก่อน (YoY) ในขณะที่ การนำเข้าในเดือนเมษายน 2563 มีมูลค่า 16,486 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หดตัว -17.13 % เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันปีก่อน (YoY) และการนำเข้าในรูปของเงินบาทมีมูลค่า 541,019 ล้านดอลลาร์ หดตัว -14.61% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันปีก่อน (YoY) ส่งผลให้ **เดือนเมษายน 2563 ประเทศไทยเกินดุลการค้า 2,462 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และ 72,960 ล้านบาท** (การส่งออกเมื่อหักทองคำ น้ำมันและอาวุธยุทโธปกรณ์ เดือนเมษายน การส่งออกจึงหดตัวร้อยละ -7.53) **ขณะที่ ภาพรวมช่วงเดือนม.ค.- เม.ย. ปี 2563 ไทยส่งออกรวมมูลค่า 81,620 ล้านดอลลาร์สหรัฐขยายตัว 1.19%** เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) คิดเป็นมูลค่าการส่งออกในรูปเงินบาทที่ 2,517,136 ล้านบาท หดตัว -1.07% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) ในขณะที่การนำเข้ามีมูลค่า 75,224 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หดตัว -5.72% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) หรือคิดเป็นมูลค่า 2,349,710 ล้านบาท หดตัว -8.06% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) ส่งผลให้ช่วงเดือน **ม.ค.- เม.ย. 2563 ประเทศไทยเกินดุลการค้า 6,396 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และ 167,426 ล้านบาท** (การส่งออกเมื่อหักทองคำ น้ำมันและอาวุธยุทโธปกรณ์ เดือนม.ค. - เม.ย. การส่งออกหดตัวร้อยละ -0.96)

การส่งออกในเดือนเมษายน **กลุ่มสินค้าเกษตรและอุตสาหกรรมเกษตร ขยายตัวที่ 4.0%** เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันปีก่อน (YoY) โดย สินค้าที่ขยายตัวได้ดีคือ ข้าว ผัก ผลไม้สด แซ่แห้ง แซ่แข็งและแปรรูป โกสสด แซ่แห้งแซ่แข็ง และแปรรูป อาหารสัตว์เลี้ยงสัตว์ปศุสัตว์ แต่สินค้ากลุ่มที่หดตัวคือ ยางพารา น้ำตาลทราย ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง เครื่องดื่ม ขณะที่ **กลุ่มสินค้าอุตสาหกรรม ขยายตัวที่ 4.0%** เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันปีก่อน (YoY) โดย กลุ่มสินค้าที่มีการขยายตัว ได้แก่ ทองคำ ยานพาหนะอื่นๆ และส่วนประกอบ อากาศยาน ยานอวกาศ และส่วนประกอบ อุปกรณ์กังหันน้ำ ทรานซิสเตอร์ และไดโอด แผงวงจรไฟฟ้า ขณะที่สินค้ากลุ่มที่หดตัว อาทิ รถยนต์ อุปกรณ์ และส่วนประกอบ สินค้าเกี่ยวกับน้ำมัน อัญมณีและเครื่องประดับไม่รวมทองคำ เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ และส่วนประกอบ เครื่องปรับอากาศและส่วนประกอบ

ทั้งนี้ สรท. คงคาดการณ์การส่งออกไทยในปี 2563 หดตัว -8% บนสมมติฐาน ค่าเงิน 30.5 บาทต่อเหรียญสหรัฐ (อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ 31 พฤษภาคม 2563 อยู่ที่ 31.81 บาทต่อเหรียญสหรัฐ (โดยอัตราแลกเปลี่ยนเคลื่อนไหวอยู่ในกรอบ 31.8 - 32.3 บาทต่อเหรียญสหรัฐ) **โดยมีปัจจัยบวกสำคัญ ได้แก่ 1) การส่งออกกลุ่มสินค้าอาหารที่มีภาพรวมการขยายตัวได้ดี** ในช่วงการระบาดโควิด-19 จากความต้องการสินค้ากลุ่มอาหารเพื่อดำรงชีวิตประจำวันในช่วงมาตรการ lockdown ในหลายประเทศ อาทิ ผัก ผลไม้สด แซ่แห้ง กระป๋องและแปรรูป โกสสดแซ่แข็ง และแปรรูป และอาหารทะเล แซ่แข็ง 2) **การผ่อนคลายมาตรการ Lockdown ภายในประเทศ** ทำให้ระบบการผลิต ระบบโลจิสติกส์และการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ เริ่มกลับมาดำเนินการใกล้เคียงกับปกติ ส่งผลให้การส่งออกสินค้า ขยายตัวในระดับหนึ่ง โดยเฉพาะสินค้าเกษตรและอาหารที่จำเป็น และ 3) **การส่งออกทองคำเป็นปัจจัยชั่วคราว** ที่ช่วยดึงตัวเลขภาคการส่งออกให้มีการขยายตัวในช่วงสถานการณ์ความไม่แน่นอนของการแพร่ระบาดไวรัสโควิด-19 **ขณะที่ ปัจจัยเสี่ยงที่อาจเป็นอุปสรรคสำคัญ ได้แก่ 1) ความไม่แน่นอนของการระบาด COVID-19 ระยะต่อไป** ทำให้หลายประเทศยังคงมาตรการ Lockdown อย่างต่อเนื่อง ส่งผลต่อการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจและอาจส่งผลให้ความต้องการสินค้าของตลาดโลกลดลง โดยเฉพาะสินค้าเกษตรและสินค้าอุตสาหกรรม อาทิ ยานยนต์และเครื่องปรับอากาศ ประกอบกับผลจากกระบวนการดำเนินงานด้านเอกสารที่ล่าช้าเนื่องด้วยจำนวนพนักงานที่ลดลงในช่วง work from home 2) **ค่าเงินบาทที่เริ่มมีแนวโน้มกลับมาแข็งค่าขึ้น ตลอดเดือนพฤษภาคม 2563** อันเนื่องมาจากของสถานการณ์การแพร่ระบาดในไทยดีกว่าหลายประเทศ ทำให้ถูกมองว่าเป็น Safe heaven อีกครั้ง กอปรกับตัวเลขทางเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกาซึ่งต่ำกว่าคาดการณ์ กลายเป็นปัจจัยกดดันให้เงินดอลลาร์อ่อนค่าลง อาจส่งผลกระทบต่อความเปราะบางของเศรษฐกิจ และซ้ำเติมผู้ส่งออกที่ได้รับผลกระทบจาก COVID-19 ในช่วงที่ผ่านมา 3) **ราคาน้ำมันที่เริ่มกลับมาสูงขึ้นอีกครั้ง** หลังจากสถานการณ์ระบาดโควิด-19 ในหลายประเทศเริ่มคลี่คลาย และมีการผ่อนคลายมาตรการปิดเมือง ส่งผลให้ความต้องการใช้น้ำมันดิบเริ่มกลับมาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมถึงมีแรงหนุนจากข้อตกลงของกลุ่มโอเปกและพันธมิตร เพื่อปรับลดกำลังการผลิตน้ำมันดิบลง 9.7 ล้านบาร์เรลต่อวัน ซึ่งอาจส่งผลต่อต้นทุนของผู้ประกอบการส่งออก

ที่เพิ่มสูงขึ้น และ 4) **ความขัดแย้งที่เริ่มกลับมาปะทุอีกครั้งระหว่างสหรัฐอเมริกาและจีน** จากการทำสหรัฐอเมริกาท้าวหาจีนเป็นต้นเหตุของการแพร่ระบาดและมีแนวโน้มที่จะขึ้นภาษนำเข้าสินค้าจากประเทศจีน รวมถึงการเพิกถอนการจดทะเบียนของบริษัทสัญชาติจีนในตลาดหลักทรัพย์สหรัฐฯ และการกดดันจีนผ่านการสนับสนุนผู้ประท้วงในฮ่องกง ซึ่งอาจเป็นปัจจัยที่เพิ่มแรงกดดันของการฟื้นตัวของระบบเศรษฐกิจทั่วโลกได้

อนึ่ง สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย มีข้อเสนอแนะที่สำคัญ ดังนี้ 1) ขอให้ธนาคารแห่งประเทศไทย รักษาเสถียรภาพของอัตราแลกเปลี่ยนไม่ให้แข็งค่ากว่า 34 บาทต่อเหรียญสหรัฐ 2) **เร่งใช้งบประมาณภาครัฐ** เพื่อลงทุนสร้างความยั่งยืนให้กับระบบเศรษฐกิจ โดยเฉพาะการปรับตัวไปสู่ Digital disruption ของภาครัฐ 3) **สนับสนุนให้ประเทศไทยเข้าร่วมเจรจา CPTPP** เพื่อสร้างแรงกระตุ้นให้กับระบบเศรษฐกิจ โดยสงวนสิทธิ์ให้สามารถถอนตัว หากทราบรายละเอียดเงื่อนไขหรือไม่สามารถเจรจาให้เกิดประโยชน์ในภาพรวมของประเทศ รวมถึง เร่งผลักดันการเจรจา FTA อื่นๆ อาทิ RCEP Thai-EU เป็นต้น 4) **พิจารณาการค้าในรูปแบบ Trade to Localization** มุ่งเน้นไปที่ประเทศเพื่อนบ้านใน ASEAN and CLMV (CLMV is our home market) เนื่องจากเป็นตลาดที่ใกล้ชิด และสามารถขนส่งข้ามแดนได้ง่าย และสนับสนุนให้มีการกำหนดนโยบายเพื่อสร้างตลาดเป็นหนึ่งเดียว (Single market) และพัฒนาแผนการขนส่งข้ามแดนที่สามารถปฏิบัติได้ต่อเนื่อง 5) **ขอให้ภาครัฐพิจารณาส่งเสริมรายอุตสาหกรรม** ที่มี Potential ที่เกี่ยวเนื่องในช่วงสถานการณ์ดังกล่าวเพื่อกระตุ้นปริมาณการส่งออก อาทิ สินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์ยาง (ในกลุ่มเวชภัณฑ์ทางการแพทย์) กลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร กลุ่มอิเล็กทรอนิกส์และอุปกรณ์ กลุ่มผลิตภัณฑ์พลาสติก และ 6) **เสนอให้ ศูนย์บริหารสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019** พิจารณาปลดล็อกธุรกิจทั้งทางด้านการค้าและบริการ ในภาคส่วนต่างๆ เพิ่มเติมภายใต้การติดตามควบคุมอย่างใกล้ชิดเพื่อให้ธุรกิจสามารถกลับมาดำเนินกิจกรรมได้คล่องตัวมากขึ้น

อนึ่ง สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย ได้ศึกษาข้อมูลวิจัย และหารือร่วมกับสมาคมการค้าและกลุ่มอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศ ต่อประเด็นการเข้าร่วมเจรจา CPTPP (Comprehensive and Progressive Trans-pacific Partnership) และเห็นว่า “ประเทศไทยควรเข้าร่วมเจรจา CPTPP เพื่อสร้างแรงกระตุ้นให้กับระบบเศรษฐกิจ การลงทุน และการค้าระหว่างประเทศ โดยสงวนสิทธิ์ให้สามารถถอนตัว หากทราบรายละเอียดเงื่อนไขที่ชัดเจนว่าก่อให้เกิดผลเสียมากกว่าผลดี และไม่สามารถเจรจากันได้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการรวมของประเทศ” โดยมี ข้อเสนอแนะและเงื่อนไขการเจรจาที่สำคัญ ประกอบด้วย

- 1) จำเป็นต้องสร้างความชัดเจนเกี่ยวกับรายละเอียดและเจรจาเพื่อรักษาผลประโยชน์สูงสุดของประเทศ โดยเฉพาะในเงื่อนไขที่ยังมีข้อกังวล อาทิ 1.1) การเสียผลประโยชน์ของเกษตรกรจาก UPOV 1991 และการพัฒนาพันธุ์พืชของไทย 1.2) ความชัดเจนในการควบคุมผลผลิตและพืช GMO 1.3) ประเด็นด้านเสรีภาพในการสมาคมและการคุ้มครองสิทธิในการรวมตัวเพื่อเจรจาต่อรอง ตามอนุสัญญา ILO มาตรา 87 และ 98 1.4) การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ 1.5) เงื่อนไขเกี่ยวกับสินค้า Remanufactured 1.6) การกำกับดูแลการใช้กฎหมายแหล่งกำเนิดสินค้า 1.7) ความชัดเจนเกี่ยวกับ Waiver of Customs Duty 1.8) มาตรการรองรับการเปิดเสรีภาคบริการสาขาโลจิสติกส์และการขนส่ง และ 1.9) การบังคับใช้กฎหมายแข่งขันทางการค้า เพื่อป้องกันการผูกขาด เป็นต้น 2) สิทธิประโยชน์และเงื่อนไขรายกลุ่มสินค้า ต้องไม่ต่ำหรือได้ประโยชน์น้อยกว่ารอบเจรจาอื่นซึ่งไทยลงนามแล้ว 3) **ควรเจรจาในลักษณะทวิภาคี (Bilateral Agreement) กับประเทศสหรัฐอเมริกา แคนาดา และเม็กซิโก** ควบคู่กัน เพื่อให้มีความคืบหน้ากรณีไม่สามารถหาข้อสรุปในเวที CPTPP 4) **ยกระดับความสามารถภายในประเทศ** อาทิ 4.1) เร่งแก้ไขกฎหมายภายในประเทศที่ล้าหลังให้สอดคล้องกับธรรมเนียมปฏิบัติทางการค้าที่เป็นสากล 4.2) **เร่งยกระดับการอำนวยความสะดวกทางการค้า** ตามแนวทางของ Trade Facilitation Agreement ภายใต้องค์การการค้าโลก (WTO's TFA) 4.3) **ยกระดับมาตรฐานการเกษตร อุตสาหกรรม และบริการ** ของประเทศ ตั้งแต่ระดับเกษตรกร ผู้ประกอบการรายย่อย จนถึงระดับอุตสาหกรรม ให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากล เพื่อให้ผู้ประกอบการไทยสามารถแข่งขันได้ หลีกเลี่ยงการกีดกันทางการค้าในอนาคต และป้องกันการค้าตลาดจากผู้ประกอบการต่างชาติที่ด้อยคุณภาพ และ 4.4) **จัดตั้งกองทุนเพื่อพัฒนาระบบอัตโนมัติและธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์** เพื่อให้ภาคอุตสาหกรรมสามารถทดแทนการใช้แรงงาน โดยเฉพาะแรงงานต่างด้าว เพื่อรองรับผลกระทบจากอนุสัญญา ILO

Economic Indicators: April 2020

Export Value

| | | | | | | |
|-----------|-----|---------------|----------|-----------|-----------------|-----------|
| 01 | | 18,948 MUSD | (↑2.12%) | | 81,620 MUSD | (↑1.19%) |
| | Apr | 613,979 M.Bht | (↑5.32%) | Jan - Apr | 2,517,136 M.Bht | (↓-1.07%) |

Partner Country (April)

| | | | | | |
|-----------|--------------|-------|-------|----------|--------|
| 02 | | | | | |
| | US | China | Japan | Swizz | Sing |
| | Growth 34.57 | 9.03 | 9.83 | 1,447.37 | 111.66 |
| | MUSD 2,888 | 2,668 | 1,868 | 1,314 | 1,195 |

Oil price (USD /Barrel) & Gold

| | | | | |
|-----------|----------------------|-------|-------|--|
| 03 | OPEC | Brent | WTI | |
| | 16-30 | 26-36 | 20-34 | |
| | Export value | | Price | |
| | 2,493 MUSD (↑1,103%) | | 1,727 | |

Thai Additional Statistic

| | | |
|-----------|-----------------------|----------------------|
| 04 | GDP (Q1 2020) | Inflation rate (Apr) |
| | -1.8% (YoY) | -2.99% (YoY) |
| | Current balance (Apr) | Interest rate policy |
| | -654 MUSD | 0.50% |

Positive & Negative + Risk

| | | |
|-----------|----------------------------|--|
| 05 | Positive | |
| | | การขยายตัวการส่งออกของกลุ่มอาหารจากอุปสงค์ช่วงโควิด-19 |
| | | การผ่อนคลายมาตรการภายในประเทศ |
| | | การขยายตัวต่อเนื่องของการส่งออกทองคำ |
| | Negative & risk | |
| | | ความไม่แน่นอนของการระบาด COVID-19 |
| | | ค่าเงินบาทที่เริ่มมีแนวโน้มแข็งค่าขึ้น |
| | | ราคาน้ำมันปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง |
| | | สงครามการค้าระหว่างสหรัฐและจีนที่อาจปะทุ |

Baht / USD (May)

| | | | |
|-----------|---------|-------|-----------------------|
| 06 | | 31.81 | Depreciate -7.16% YTD |
| | THB/USD | | Depreciate -0.78% YoY |

Marine Statistics (May)

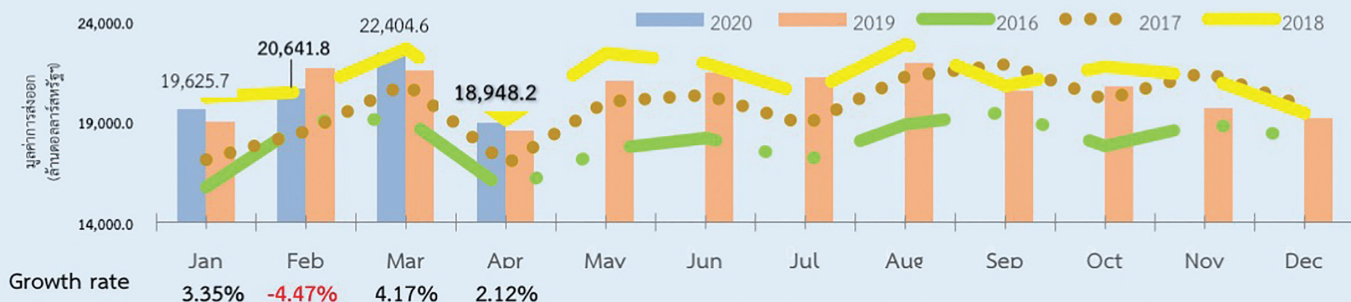
| | | | | | |
|-----------|-------------------------------|----------|---------------|----|-------|
| 07 | Freight Rate (UNIT : USD/TEU) | | | | |
| | Port Klang | Shanghai | Dubai | EU | USWC |
| | 357 | 286 | 636 | 27 | 1,400 |
| | Bunker Prices | | | | |
| | | VLSFO | 223.0 - 284.5 | | |
| | | IFO380 | 162.5 - 222.0 | | |

Suggestion by TNSC

- รักษาระดับอัตราแลกเปลี่ยนไม่แข็งค่ากว่า 34 บาทต่อเหรียญ
- เข้าร่วมเจรจา CPTPP ทั้งยังสงวนสิทธิ์ให้สามารถถอนตัว หากทราบรายละเอียดเงื่อนไข
- การใช้นโยบาย Localization โดยให้ครอบคลุม CLMV (CLMV is home market)

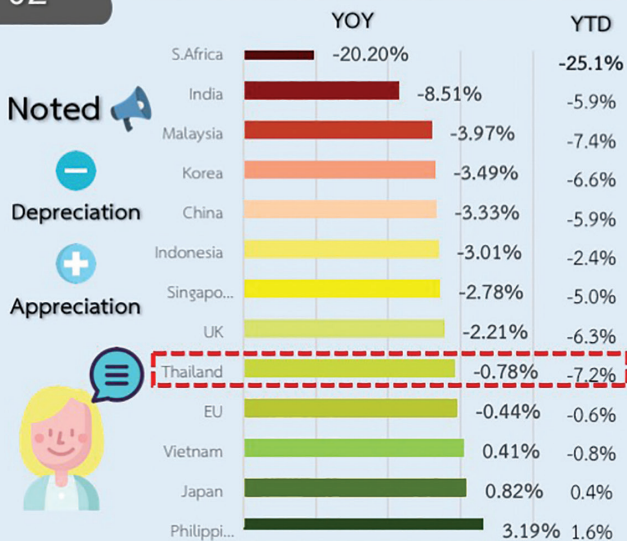
01

Thailand export situation



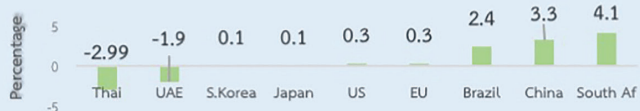
02

Baht Exchange rate



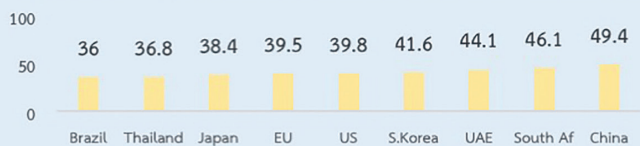
03

Inflation rate (April)



04

PMI index (April-May)



05

Shanghai Containerized Freight Index



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

สินค้าส่งออกกลุ่ม "เกษตร"

| | | | |
|----------------------|-----|-------|-------|
| ข้าว | 449 | 23.1 | 0 |
| ยางพารา | 256 | -20.7 | 2 |
| ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง | 237 | -6.7 | -15.0 |
| น้ำตาลทราย | 200 | -8.3 | -15.3 |

สินค้าส่งออกกลุ่ม "อาหาร"

| | | | |
|---|-----|------|---|
| อาหารอื่นๆ | 617 | 0.2 | |
| ผักและผลไม้สด แช่แข็งและแปรรูป | 879 | 5.7 | |
| อาหารทะเลแช่แข็ง กระป๋อง และแปรรูป (ไม่รวมกุ้ง) | 466 | 10.6 | 3 |
| ไก่สดแช่แข็งแปรรูป | 274 | 9.6 | |
| กุ้งสดแช่แข็งและกุ้งแปรรูป | 90 | 15.3 | |

สินค้าส่งออกกลุ่ม "ยานพาหนะ"

| | | | |
|----------------------|-------|-------|-----|
| ยานพาหนะ | 1,017 | -21.6 | -20 |
| อุปกรณ์และส่วนประกอบ | 791 | -33.5 | |

สินค้าส่งออกกลุ่ม "ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์"

| | | | |
|---|-------|-------|----|
| เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ | 1,279 | -2.1 | |
| Hard disk drive | 723 | -5.2 | -3 |
| แผงวงจรไฟฟ้า | 598 | 1.8 | |
| เครื่องปรับอากาศ และส่วนประกอบ | 360 | -30.2 | |
| เครื่องรับวิทยุโทรทัศน์และส่วนประกอบ | 135 | -42.3 | |

สินค้าส่งออก "กลุ่มพลังงาน"

| | | | |
|------------------|-----|-------|-----|
| ผลิตภัณฑ์ยาง | 781 | -9.8 | 10 |
| เคมีภัณฑ์ | 478 | -28.4 | -10 |
| เม็ดพลาสติก | 656 | -20.9 | -10 |
| ผลิตภัณฑ์พลาสติก | 308 | -7.6 | |

สินค้าส่งออก "กลุ่มอื่นๆ"

| | | | |
|------------------------|-------|-------|--------------------------|
| อัญมณีและเครื่องประดับ | 2,705 | 332.5 | -40 to -35 (ไม่รวมทองคำ) |
| น้ำมันสำเร็จรูป | 335 | -47.6 | -10 |
| สิ่งทอ | 377 | -29.0 | -0.2 |



ข้อเสนอแนะมาตรฐานฯ ว่าด้วยแนวทางการลงลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์

โดย สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ หรือ ETDA



เมื่อวันที่ 29 พฤษภาคม พ.ศ. 2563 สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ หรือ ETDA ได้ออกประกาศข้อเสนอแนะมาตรฐานฯ ว่าด้วยแนวทางการลงลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ เลขที่ ชมธอ. 23-2563 (ETDA Recommendation: Electronic Signature Guideline) โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ที่มาและความสำคัญ เนื่องด้วยความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีในปัจจุบันที่เอื้ออำนวยต่อการทำธุรกรรมในรูปแบบของธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเป็นหน่วยงานหลักที่ทำหน้าที่ดำเนินการพัฒนา ส่งเสริมและสนับสนุนการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศ จึงได้จัดทำแนวทางการลงลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ โดยอาศัยอำนาจตามความในมาตรา ๕ ของพรบ.ว่าด้วยธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ. ๒๕๖๒ เพื่อให้ผู้ใช้งานที่ต้องการใช้ลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์มีแนวทางในการลงลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์และสามารถเลือกใช้วิธีการลงลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ที่เหมาะสมกับการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์แต่ละประเภท และขึ้นอยู่กับระดับความเสี่ยงของธุรกรรมที่ทำหรือปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกรรม

2. ประเภทลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์

2.1. ประเภทที่ 1 ลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ทั่วไป เช่น การพิมพ์ชื่อไว้ท้ายเนื้อหาของอีเมล หรือการสแกนภาพของลายมือชื่อที่เขียนด้วยมือและแนบไปกับเอกสารอิเล็กทรอนิกส์

2.2. ประเภทที่ 2, 3 ลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ที่เชื่อถือได้ ประกอบด้วย 1) ลายมือชื่อดิจิทัล ลักษณะตามกำหนดในมาตรา 26 ตัวอย่างของรูปแบบของลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ประเภทที่ 2 เช่น ลายมือชื่อดิจิทัลที่อาศัยโครงสร้างพื้นฐานกุญแจสาธารณะ (Public Key Infrastructure: PKI) และ 2) ลายมือชื่อดิจิทัลซึ่งใช้ใบรับรองที่ออกโดยผู้ให้บริการออกใบรับรอง ลักษณะตามกำหนดในมาตรา 26, 28 เช่น ลายมือชื่อดิจิทัลที่อาศัยโครงสร้างพื้นฐานกุญแจสาธารณะและใช้ใบรับรองที่ออกโดยผู้ให้บริการออกใบรับรอง ทั้งนี้ การลงลายมือชื่อในรูปแบบดิจิทัลจะต้องทำการเข้ารหัสเพื่อช่วยในการพิสูจน์ยืนยันตัวตนเจ้าของลายมือและเพื่อความปลอดภัยของข้อมูล

เกี่ยวกับลายมือชื่อที่กำหนดไว้ในกฎหมาย การปฏิบัติตามประเพณีทางการค้าหรือทางปฏิบัติ ลักษณะ ประเภท หรือขนาดของธุรกรรมที่ทำ และระดับของการยอมรับหรือการไม่ยอมรับวิธีการที่ใช้ระบุตัวบุคคลในอุตสาหกรรมหรือสาขาที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น โดยสรุป “ผู้ประกอบการสามารถทำ Risk Management สำหรับการกำหนดแนวทางการเลือกใช้ Electronic Signature เพื่อบรรเทาความเสี่ยง (Risk Mitigation) ในกระบวนการทางการค้าของตนเอง โดย ETDA ไม่ได้บังคับเพียงแต่สร้างมาตรฐานและแนวทางสำหรับผู้ประกอบการในการเลือกปฏิบัติ”

4. ในปี 2563 ETDA มีแผนดำเนินการจัดทำข้อเสนอแนะในส่วนของ Digital Identity Guideline ที่จะเป็นการพิสูจน์ยืนยันตัวตนทั้งของบุคคลธรรมดา/นิติบุคคล โดยมี 3 ฉบับที่เกี่ยวข้อง 1) Attribute Profile- ข้อมูลพื้นฐานที่ได้จากการพิสูจน์ยืนยันตัวตน 2) Fraud Control - การพิจารณาความเสี่ยงและภัยคุกคามที่จะเกี่ยวข้องกับดิจิทัลไอดี 3) Digital Identity Guideline -System Security ข้อกำหนดด้านความปลอดภัยเพิ่มเติม ซึ่งทางสรท. จะเรียนแจ้งให้ท่านสมาชิกได้รับทราบในโอกาสต่อไป

บทบาทของสรท.

นายคณฤทธิ์ จันทร์ทิพย์ ผู้อำนวยการบริหาร สรท. ได้เข้าร่วมเป็นคณะกรรมการจัดทำร่างข้อเสนอแนะมาตรฐานเกี่ยวกับธุรกิจบริการด้านการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ โดยเมื่อวันที่ 19 พฤษภาคม 2563 จึงได้เข้าร่วมการประชุมคณะกรรมการจัดทำร่างข้อเสนอแนะมาตรฐานเกี่ยวกับธุรกิจบริการด้านการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ ครั้งที่ ๑/๒๕๖๓ (ETDA) เพื่อให้ข้อคิดเห็นในการจัดทำ (ร่าง)

ข้อเสนอแนะมาตรฐานฯ ว่าด้วยแนวทางการลงลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ (ELECTRONIC SIGNATURE GUIDELINE) สิ่งที่จะดำเนินการต่อไป

สรท. เห็นควรจัดหลักสูตรอบรมออนไลน์ เรื่อง e-signature เพื่อให้ความรู้สมาชิก เรื่องการพัฒนากระบวนการลงลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ในองค์กร และประเด็นเชิงเทคนิคที่เกี่ยวข้อง เพื่อสร้างความเข้าใจให้แก่สมาชิกในการนำแนวทางการพัฒนาระบบ e-Signature ไปใช้ในทางปฏิบัติ โดยสาระสำคัญในการฝึกอบรม จะเน้นเรื่องการอธิบายภาพรวม ในส่วนของข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับ e-Signature เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเลือกใช้วิธีการลงลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ที่เหมาะสมกับการทำธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์ โดยท่านสมาชิกสามารถลงทะเบียนเข้าร่วมอบรมออนไลน์หัวข้อ “ข้อเสนอแนะมาตรฐานฯ ว่าด้วยแนวทางการลงลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ (E-Signature Guideline) และการนำไปประยุกต์ใช้” ในวันพุธที่ 24 มิถุนายน 2563 เวลา 13.30 – 15.30 น. ผ่านทาง Application Google Hangouts Meet ได้ที่ลิงก์ <https://bit.ly/30y8LYW> หรือ Scan QR Code ใต้บทความนี้ สอบถามรายละเอียดการอบรมเพิ่มเติมได้ที่ 02-679-7555 ต่อ 777 หรือ E-mail pattaraphol@tnsc.com

ชมธอ. 23-2563

ตารางที่ 1 ประเภทและองค์ประกอบของลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์

| ประเภทของลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ | ตัวอย่างของรูปแบบของลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ | องค์ประกอบของลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ | | |
|--|--|---|--|--|
| | | การพิสูจน์และยืนยันตัวตน | เจตนาในการลงลายมือชื่อ | การรักษาความครบถ้วนของข้อมูล |
| ประเภทที่ 1 ลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ทั่วไป | - การพิมพ์ชื่อไว้ท้ายเนื้อหาของอีเมล - การสแกนภาพของลายมือชื่อที่เขียนด้วยมือและแนบไปกับเอกสาร - การใช้สไตล์ (styling) เขียนลายมือชื่อด้วยมือลงบนหน้าจอและบันทึกไว้ - การใช้ระบบงานอัตโนมัติที่มีการยืนยันตัวผู้ใช้งานมาประกอบกับรูปแบบของลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ประเภทที่ 1 | - มีการพิสูจน์และยืนยันตัวตนที่น่าเชื่อถือและเหมาะสมกับความเสี่ยงของธุรกรรม | - มีกระบวนการหรือหลักฐานที่แสดงได้ว่าบุคคลได้ยอมรับการแสดงเจตนาที่ตนได้ลงลายมือชื่ออย่างชัดเจน | - มีหลักฐานหรือบุคคลที่สามารถยืนยันได้ว่าข้อมูลว่าไม่มีการเปลี่ยนแปลงความหมายของข้อความที่ลงลายมือชื่อ และรับรองความครบถ้วนของข้อมูล |
| ประเภทที่ 2 ลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ที่เชื่อถือได้ | - ลายมือชื่อดิจิทัลที่อาศัยโครงสร้างพื้นฐานกุญแจสาธารณะ (PKI) | - มีการพิสูจน์ตัวตนที่น่าเชื่อถือและเหมาะสมกับความเสี่ยงของธุรกรรมหรือมีการพิสูจน์ตัวตนระดับ IAL2 ขึ้นไป - มีการยืนยันตัวตนระดับ AAL2 ขึ้นไปซึ่งเป็นการยืนยันตัวตนแบบหลายปัจจัยและมีปัจจัยหนึ่งเป็นกุญแจเข้ารหัส | - ใช้ลายมือชื่อดิจิทัลในการลงลายมือชื่อต่อข้อความที่ตนแสดงเจตนา | - ใช้ลายมือชื่อดิจิทัลในการลงลายมือชื่อต่อข้อความ |
| ประเภทที่ 3 ลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ที่เชื่อถือได้ซึ่งใช้ใบรับรองออกโดยผู้ให้บริการออกใบรับรอง | - ลายมือชื่อดิจิทัลที่อาศัยโครงสร้างพื้นฐานกุญแจสาธารณะ (PKI) และใช้ใบรับรองที่ออกโดยผู้ให้บริการออกใบรับรอง | - มีการพิสูจน์ตัวตนที่น่าเชื่อถือและเหมาะสมกับความเสี่ยงของธุรกรรมหรือมีการพิสูจน์ตัวตนระดับ IAL2 ขึ้นไป - มีการยืนยันตัวตนระดับ AAL2 ขึ้นไปซึ่งเป็นการยืนยันตัวตนแบบหลายปัจจัยและมีปัจจัยหนึ่งเป็นกุญแจเข้ารหัส | - ใช้ลายมือชื่อดิจิทัลซึ่งใช้ใบรับรองที่ออกโดยผู้ให้บริการออกใบรับรองในการลงลายมือชื่อต่อข้อความที่ตนแสดงเจตนา | - ใช้ลายมือชื่อดิจิทัลซึ่งใช้ใบรับรองที่ออกโดยผู้ให้บริการออกใบรับรองในการลงลายมือชื่อต่อข้อความ |

ที่มา : สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ หรือ (ETDA)

3. การเลือกใช้ลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์

ในการเลือกใช้ลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์แต่ละประเภท ผู้ใช้งานควรพิจารณาถึงปัจจัยเสี่ยงที่จะนำไปไว้วิเคราะห์ความเสี่ยงและวิธีการบรรเทาความเสี่ยงจากภัยคุกคามหรือเหตุการณ์ที่ลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์จะไม่นับที่ยอมรับได้อย่างเหมาะสม ทั้งนี้ ผู้ใช้งานอาจพิจารณาปัจจัยเสี่ยงจากประเด็นด้านกฎหมาย ด้านการเงิน ด้านเทคนิคหรือประเด็นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกรรมนั้น โดยมีตัวอย่างของปัจจัยเสี่ยงในการเลือกใช้ลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ เช่น กฎเกณฑ์



Supply Chain in New Normal

การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 หรือ COVID-19 ทำให้เกิดการ Disruption ทั่วโลกอีกครั้ง จากการที่ COVID-19 ได้ลุกลามไปทั่วโลกอย่างรวดเร็วในเวลาไม่ถึง 4 เดือนนับตั้งแต่เริ่มแพร่ระบาดในประเทศจีนเมื่อเดือนธันวาคม 2562 จนถึงปัจจุบัน ซึ่งสร้างความเสียหายทางเศรษฐกิจเป็นมูลค่ามหาศาล โดยสำนักวิจัยหลายแห่งประเมินว่า COVID-19 จะฉุดให้เศรษฐกิจโลกปี 2563 เข้าสู่ภาวะหดตัวและตกต่ำที่สุดในรอบ 40 ปี รวมถึงยังสร้างความผันผวนต่อระบบเศรษฐกิจและตลาดการเงินโลก นอกจากนี้ ผลจากมาตรการ Lockdown และการเว้นระยะห่างทางสังคม (Social Distancing) ที่นานาประเทศประกาศใช้เพื่อตัดวงจรการแพร่ระบาด ส่งผลให้เศรษฐกิจทั่วโลกต้องหยุดชะงักพร้อมกัน หลายธุรกิจต้องปรับตัวเพื่อความอยู่รอดในช่วงที่ผู้บริโภคหยุดอยู่บ้าน เช่น เพิ่มช่องทางการขายสินค้าออนไลน์ การส่งสินค้าถึงมือผู้บริโภคที่บ้าน (Delivery Service)

บทวิเคราะห์ของ CSCMP and LeanCor Supply Chain Group White Paper Post - COVID-19 Crisis Supply Chain สถานการณ์ของห่วงโซ่อุปทาน และโลจิสติกส์ การขนส่ง คลังสินค้า ระดับโลกในสถานการณ์ COVID-19 วิธีการวางแผนดำเนินการและปรับปรุงห่วงโซ่อุปทานที่เกี่ยวข้องกับวิกฤตด้านอุปทาน การเตรียมพร้อมสำหรับเหตุการณ์ทฤษฎี Black Swan (เหตุการณ์ที่ไม่คาดฝัน /เหตุการณ์นั้นมีผลกระทบอย่างมากเมื่อเกิดขึ้น /หลังเหตุการณ์นั้น จะมีเหตุผลมาอธิบายได้ว่าเกิดอะไรขึ้น) ประกอบด้วย 1) การสำรองสินค้าคงคลังจำนวนมาก และการกำหนดใครจะเป็นผู้แบกรับภาระสินค้าคงคลังดังกล่าว 2) กลยุทธ์ห่วงโซ่อุปทานทางเลือกใดที่สามารถทำได้ 3) การพิจารณาเตรียมความพร้อมสำหรับสถานการณ์ที่อาจเกิดขึ้น 4) การสร้างทีมในโซ่อุปทานมีการประสานงานแบ่งปันข้อมูลที่มีประสิทธิภาพและเชื่อถือได้ 5) ควรเริ่มต้นจากจุดไหน การเรียนรู้ที่เกี่ยวข้องกับวิกฤต COVID-19 ปัญหาการขาดแคลนสินค้าคงคลังไม่เพียงพอต่อความต้องการบริโภค ธุรกิจต้องปรับตัวลงเป็นผลกระทบจากการแพร่ระบาดองค์กรต้องเตรียมความพร้อมในการวิเคราะห์ความเสี่ยงในห่วงโซ่อุปทานจากปัจจัย 1) การกักตุนสินค้า 2) การสร้างความเข้าใจการบริโภคในช่วงวิกฤต

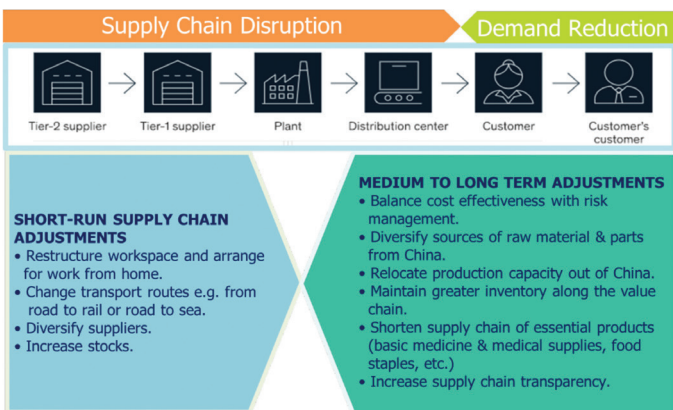
- การใช้เทคโนโลยีและระบบอัตโนมัติกระบวนการผลิตโดยไม่พึ่งพาแรงงานคน ลดการพึ่งพาลิขสิทธิ์ที่ส่วนใหญ่ใช้การผลิตจากประเทศจีนและประเทศอื่น ๆ ที่ถือว่าเป็นประเทศที่มีต้นทุนแรงงานต่ำ
- การให้การสนับสนุนสิทธิประโยชน์กับธุรกิจในการตั้งฐานการผลิตภายในประเทศ (Nearshoring) สำหรับสินค้าที่มีความจำเป็นกับความเป็นอยู่ของประชาชนในประเทศ รองรับความต้องการเร่งด่วน ลดระยะเวลาการรอคอยจากอุปสรรคด้านการขนส่ง และเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันของประเทศในภาวะวิกฤติ
- การทำงานในรูปแบบโซ่อุปทานจะเปลี่ยนไปโดยต้องอาศัยความร่วมมือด้านข้อมูลจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ภาคเอกชน องค์กรไม่แสวงหากำไร หน่วยงานวิชาการ หน่วยงานภาครัฐ เพื่อปรับปรุงโซ่อุปทานให้เหมาะสมกับสถานการณ์ และมองเห็นภาพผลกระทบโดยรวมทั้งระบบ (One System One Team) ไม่เพียงแค่มองในธุรกิจเท่านั้น เนื่องจาก COVID-19 ส่งผลกระทบต่อทั่วโลก

ผลกระทบต่อโซ่อุปทานของไทย

- ไทยส่งออกสินค้าวัตถุดิบชั้นกลางลดลง เนื่องจากอยู่ในห่วงโซ่อุปทานการผลิตของหลายประเทศ โดยมาตรการควบคุมโรคของหลายประเทศมีแนวโน้มสร้างอุปสรรคต่อการผลิตสินค้าในประเทศดังกล่าว ดังนั้น เมื่อเกิดการหยุดชะงักของภาคการผลิตในประเทศต้นทาง ย่อมส่งผลกระทบต่อราคาสินค้าวัตถุดิบชั้นกลางจากไทยที่ลดลง
- ไทยมีอุปสรรคในการผลิตสินค้าส่งออก เนื่องจากต้องพึ่งพาสินค้าวัตถุดิบชั้นกลางจากหลายประเทศที่ได้รับผลกระทบจาก COVID-19 ซึ่งมีแนวโน้มหยุดการผลิตบางส่วนจากมาตรการควบคุมโรค จึงทำให้บริษัทไทยที่ต้องพึ่งพาวัตถุดิบชั้นกลางจากประเทศดังกล่าว ไม่สามารถผลิตสินค้าได้ เนื่องจากขาดวัตถุดิบ

การปรับตัวต่อ supply chain disruption

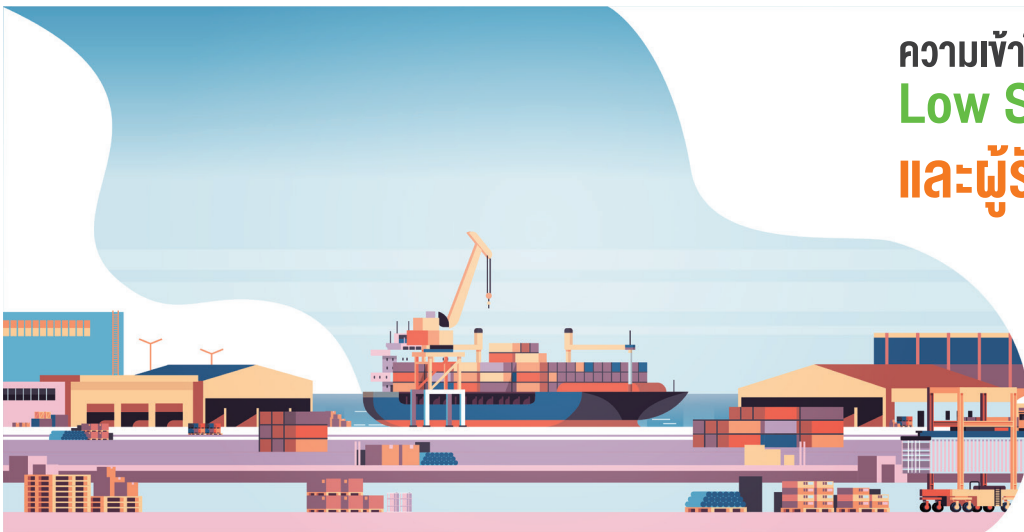
1. ผู้ประกอบการปรับปรุงห่วงโซ่อุปทานจัดการ Stock วัตถุดิบให้รองรับเหตุการณ์ฉุกเฉินมากขึ้นแหล่งวัตถุดิบเพิ่มขึ้นไม่พึ่งพาเพียงแหล่งเดียว ธุรกิจจะหันมาใช้คู่ค้าในประเทศมากขึ้น ธุรกิจในประเทศที่เคยพึ่งพิง Foreign Suppliers เกิดความเสี่ยงที่ไม่สามารถค้าขายกันได้ระหว่างเกิดโรคระบาด ต้องหันมาพึ่งพาทางการลดความเสี่ยงลงโดยหันมาใช้ Local Suppliers มากขึ้น แม้จะมีต้นทุนสูงขึ้นก็ตาม
2. ทบทวนแผนความต่อเนื่องและประเมินความเสี่ยงการหยุดชะงักของห่วงโซ่อุปทานทางธุรกิจหลังจากที่ได้รับผลกระทบจาก COVID-19 ให้ความสำคัญกับแผนสำรองฉุกเฉิน มีเส้นทางในการส่งของทางเลือก ระบบการผลิต โรงงานสำรอง เพื่อที่จะรองรับสภาวะฉุกเฉินเปลี่ยนจากการเน้นระบบการผลิตและกำหนดเส้นทาง การขนส่งที่เน้นความประหยัดและเหมาะสม (Lean and Optimal) แต่เมื่อโรงงานและระบบขนส่งทั่วโลกหยุดหรือชะงักตัวจากผลกระทบของ COVID-19 ทำให้การออกแบบ Global supply chain ใหม่เปลี่ยนไปโดยคำนึงถึงแผนสำรองฉุกเฉิน (Redundancy) มากขึ้น
3. ระบุความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นของลูกค้าแต่ละรายที่มีความสำคัญต่อการดำเนินงานของธุรกิจโดยการตรวจสอบสถานะและการจัดอันดับความเสี่ยงของประเทศ
4. การกระจายฐานการผลิตนอกประเทศเพื่อกระจายความเสี่ยง การผลิตโลกมีการดำเนินกลยุทธ์ด้วยการปรับเปลี่ยนฐานการผลิตมาเป็นระยะเพื่อลดความเสี่ยง ดังนั้น แม้การระบาดของ COVID-19 จะเป็นอีกหนึ่งเหตุผลที่ทำให้การปรับปรุงห่วงโซ่อุปทานแต่มีการดำเนินการแบบค่อยเป็นค่อยไป
5. การพิจารณาการปรับห่วงโซ่อุปทานใหม่ ย้ายฐานการผลิตกลับประเทศตนเอง ต้องมีความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐาน เทคโนโลยี และแรงงาน จนทำให้ได้สินค้าคุณภาพดีและมีราคาที่แข่งขันได้ อาจทำให้ผู้ประกอบการสูญเสียความสามารถในการแข่งขันได้ เช่น เช่น การผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ และยานยนต์ ขณะที่สินค้าบางประเภท เช่น สินค้ากลุ่มยา เวชภัณฑ์ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ ไม่สามารถเปลี่ยนห่วงโซ่อุปทานได้ง่าย เนื่องจากข้อจำกัดเรื่องสิทธิบัตรในการผลิตและความพร้อมด้านเทคโนโลยี
6. การเตรียมความพร้อมสำหรับตรวจสอบย้อนกลับ และการติดตามสถานะของสินค้า ซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญในการสนับสนุนความปลอดภัยผู้บริโภค รวมถึงการขนส่งระหว่างประเทศและบริการด้านโลจิสติกส์ได้รับผลกระทบจากการแนะนำของกฎระเบียบด้านสุขภาพ



ที่มา : TDRI

ความท้าทายสำหรับการจัดการโซ่อุปทานในสถานการณ์วิกฤติ

- การจัดการแบบสิ้น ห่วงโซ่อุปทานแบบสิ้นเป็นห่วงโซ่อุปทานแบบครบวงจรที่มีการวางแผนที่ชัดเจนและมีความยืดหยุ่นและเชื่อถือได้สูง การประสานการทำงานร่วมกันในโซ่อุปทานแบบ end-to-end ช่วยปรับปรุงประสิทธิภาพกระบวนการสินค้าคงคลัง ตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยต้นทุนต่ำสุด และต้นทุนรวมที่เป็นไปได้สำหรับธุรกิจ
- แนวความคิดเกี่ยวกับการลดปริมาณสินค้าคงคลังจะเปลี่ยนไปจากสถานการณ์ COVID -19 เพิ่มประสิทธิภาพสินค้าคงคลังโดยไม่มุ่งลดสินค้าคงคลัง ซึ่งจะเป็นภาระค่าใช้จ่ายสำหรับธุรกิจในการรองรับ New Normal หลังจากวิกฤต COVID - 19
- การวิเคราะห์ข้อมูลด้วย Big Data, Block Chain และ AI ประสานและแบ่งปันข้อมูลในการวางแผนการจัดการสินค้าคงคลังฉุกเฉินที่วางแผนไว้ล่วงหน้า สามารถคาดการณ์ปริมาณและตามจำนวนการบริโภคจริงที่มี ทำให้สามารถจัดการสินค้าคงคลังแบบวันต่อวันเพื่อเตรียมความพร้อมสินค้า
- การเตรียมสินค้าคงคลังทั้งในส่วนของวัตถุดิบ และสินค้าสำเร็จรูปให้เพียงพอกับความต้องการ ทั้งการผลิตและการบริโภค รวมถึงความพร้อมความสามารถในการผลิต (Supplier โรงงานผู้ผลิต ขนส่ง คลังสินค้า และเทคโนโลยี) ที่จำเป็นสำหรับความต้องการปกติและเหตุฉุกเฉิน
- ทุกประเทศต้องสร้างประสิทธิภาพด้านเกษตรกรรมการผลิต เพื่อสนับสนุนการผลิตสินค้าที่จำเป็นสำหรับการบริโภคในประเทศ



ความเข้าใจเกี่ยวกับ Low Sulphur Surcharge และผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่าย

สืบเนื่องจากมาตรการ IMO Low Sulphur Regulation 2020 ภายใต้อนุสัญญา MARPOL Annex 6 เรื่อง “การป้องกันการปล่อยมลภาวะทางอากาศจากเรือ” ซึ่งเป็นข้อกำหนดขององค์การทางทะเลระหว่างประเทศ หรือที่เรียกว่า International Maritime Organization หรือ IMO ในการลดปริมาณกำมะถันในน้ำมันเชื้อเพลิงของเรือบรรทุกสินค้า จากเดิมที่ปริมาณการปล่อยซัลเฟอร์ของเรืออยู่ที่ร้อยละ 3.5 m/m โดยกำหนดให้เรือบรรทุกสินค้าต้องใช้น้ำมันเชื้อเพลิงเรือที่มีปริมาณกำมะถันไม่เกินร้อยละ 0.5 m/m โดยมีผลบังคับใช้มาตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563 ที่ผ่านมา

จากมาตรการดังกล่าวทำให้ผู้ให้บริการสายเดินเรือต้องปรับตัวและดำเนินการให้สอดคล้องตามข้อกำหนดคือ บางส่วนได้มีการติดตั้ง Cleaning System หรืออุปกรณ์ที่เรียกว่า Scrubber เพื่อกรองการปล่อยกำมะถันออกสู่ธรรมชาติ ซึ่งมีต้นทุนค่าติดตั้งประมาณ 8-10 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ/ลำ สำหรับเรือขนาดใหญ่ หรืออีกรูปแบบหนึ่งคือ สายเรือส่วนใหญ่เลือกวิธีการเปลี่ยนมาใช้ น้ำมันเชื้อเพลิงกำมะถันต่ำ หรือที่เรียกว่า Very Low Sulphur Fuel Oil ตัวอย่างคือ VLSFO ซึ่งทำให้มีต้นทุนค่าน้ำมันที่สูงขึ้นประมาณ 200-250 เหรียญสหรัฐฯ ต่อตัน หรือเพิ่มขึ้นประมาณ ร้อยละ 40-50 ดังนั้น สายเรือจึงได้มีการปรับสแตมน้ำมันมาเป็นน้ำมัน Low Sulphur และเริ่มนำราคาน้ำมัน Low Sulphur เข้ามาใช้คำนวณค่าเชื้อเพลิง และได้ออกประกาศปรับเปลี่ยนอัตราเรียกเก็บค่าน้ำมันในเส้นทางต่างๆ ซึ่งได้มีการปรับตัวมาตั้งแต่ไตรมาสที่ 4 ของปี 2562 ที่ผ่านมา ซึ่งทำให้มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นมาใหม่ ที่เรียกว่าค่า Low Sulphur Surcharge

หลายคนอาจมีข้อสงสัยว่าแล้วสายเรือมีวิธีการคำนวณค่าใช้จ่ายส่วนนี้อย่างไร ซึ่งแต่ละสายเรือจะมีการคำนวณโดยใช้พื้นฐานของสูตรการคำนวณของแต่ละสายเรือ ซึ่งมีความคล้ายคลึงกัน โดยปัจจัยที่นำมาคำนวณในสูตรจะประกอบไปด้วย Fuel Price หรือราคาน้ำมัน คุณด้วย Trade Coefficient หรือ Trade Factor ซึ่งคืออัตราการกินน้ำมันต่อความสามารถในการบรรทุกตู้ (TEU) (The fuel consumption per carried TEU)

$$\text{Fuel Price [per TO]} \times \frac{\text{Fuel Consumption [TO]}}{\text{Carried TEU}}$$

Fuel consumption (ต่อตัน): พิจารณาจาก

- 1) Market Class Level ในแต่ละเส้นทาง
- 2) รอบของการเดินเรือในอัตราความเร็วเฉลี่ย
- 3) จำนวนวันที่เรือเดินทาง และจอดเทียบท่า

Carried TEU: ความสามารถในการบรรทุกตู้ต่อรอบประกอบด้วยขนาดของ Market Class Level และการใช้งานเฉลี่ย (Global Average Utilisation)

ทั้งนี้ สูตรการคำนวณดังกล่าว สอดคล้องกับคู่มือการคำนวณโครงสร้างค่าน้ำมัน (Bunker Adjustment Factor: BAFs) ที่ European Shippers' Council (ESC) ร่วมกับ Drewry ซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านการวิจัย และเป็นที่ยอมรับในวงการขนส่งสินค้าทางทะเลชั้นนำ ได้ร่วมกันจัดทำขึ้น เพื่อเป็นมาตรฐาน และเป็นแนวทางสร้างความชัดเจนระหว่างผู้ส่งออก-นำเข้า และสายเรือ ในการมีราคาน้ำมันอ้างอิงร่วมกัน โดยอาจแบ่งออกเป็น Short-Term Contract (สำหรับ contract ระยะสั้น ไม่เกิน 3 เดือน) และ Long-Term Contract (สำหรับ contract ระยะยาวมากกว่า 3 เดือน)

เมื่อคำนวณได้ตัวเลขของราคาค่าน้ำมันต่อ TEU แล้ว สายเรือจึงออกประกาศเรียกเก็บค่าใช้จ่าย โดยจะมีประกาศแจ้งให้ทราบล่วงหน้าประมาณ 1 เดือน เพื่อให้ผู้ประกอบการทราบและเตรียมวางแผนด้านต้นทุน โดยที่สายเรือจะมีการทบทวนการปรับอัตราเรียกเก็บใน 2 ลักษณะ คือ แบบ Monthly Review คือทบทวนการเรียกเก็บเป็นรายเดือน ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นเส้นทางยุโรป และอีกลักษณะคือแบบ Quarterly Review คือการทบทวนเป็นรายไตรมาส สามเดือนครั้ง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเส้นทางเอเชีย และสหรัฐอเมริกา อย่างไรก็ตาม

หากราคาน้ำมันมีความผันผวนมากกว่า USD50/ตัน โดยประมาณ สายเรืออาจมีการทบทวนการเรียกเก็บค่าใช้จ่ายดังกล่าวจนรอบปกติที่เคยทำ โดยจะมีประกาศแจ้งให้ทราบล่วงหน้า

ทั้งนี้ จากประสบการณ์ที่ผ่านมา พบว่าการปรับอัตราเรียกเก็บของแต่ละสายเรือ อาจมีความแตกต่างกัน บางครั้งราคาน้ำมันในตลาดโลกลดลง สายเรือบางสายยังไม่ประกาศลดอัตราเรียกเก็บในทันที ด้วยเหตุผลของการใช้สัญญาซื้อขายน้ำมันล่วงหน้า ทำให้ต้องทบทวนปรับลดลงในรอบถัดไป ในขณะที่บางสายเรือสามารถเริ่มประกาศปรับลดได้ก่อน เป็นต้น ดังนั้น ผู้ส่งออกและผู้นำเข้าจึงจำเป็นต้องตรวจสอบประกาศของสายเรือ เพื่อช่วยในการวางแผนเรื่องต้นทุนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

หากจะสรุปข้อมูลอัตราเรียกเก็บค่า Low Sulphur Surcharge ของสายเรือ เราสามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ กล่าวคือ แบบแรก คือการปรับโครงสร้างค่าน้ำมัน (Bunker Adjustment Factor: BAF) ใหม่ โดยมีการตั้งชื่อค่า Bunker ใหม่ เป็นชื่อเฉพาะของ

แต่ละสายเรือ ตัวอย่างเช่น สายเรือ Zim Line ใช้ชื่อ New Bunker Factor หรือ NBF สายเรือ Hapag Lloyd ใช้ชื่อ Marine Fuel Recovery หรือ MFR สายเรือ ONE ใช้ชื่อ ONE Bunker Surcharge หรือ OBS สายเรือ Wan Hai ใช้ชื่อ Wan Hai Bunker Surcharge หรือ WBS เป็นต้น เป็นการรวมการเรียกเก็บไปในค่า Bunker Surcharge (BAF) ที่เรียกเก็บปกติ และแบบที่ 2 คือ การเรียกเก็บเป็นค่า Low Sulphur Surcharge (LSS) เป็นค่า Surcharge เพิ่มเติมแยกต่างหากออกจากค่าระวาง หรือค่า Freight จากข้อสังเกตพบว่า การเรียกเก็บค่า BAF ส่วนใหญ่สายเรือจะใช้สำหรับ Long-Term Contract (Contract ระยะยาว ที่มากกว่า 3 เดือน) ในขณะที่ การเรียกเก็บค่า LSS ส่วนใหญ่สายเรือจะใช้สำหรับ Short-Term Contract หรือ Contract ระยะสั้น ไม่เกิน 3 เดือน

ประเด็นสุดท้าย เป็นประเด็นข้อสงสัยของหลายๆ ท่านว่า ค่าใช้จ่าย Low Sulphur Surcharge ใครควรเป็นผู้รับผิดชอบชำระค่าใช้จ่ายส่วนนี้ ซึ่งประเด็นเรื่องผู้รับผิดชอบชำระค่า Low Sulphur Surcharge ไม่ได้มีข้อกำหนดโดยตรงจากทาง IMO แต่ไว้ในทางปฏิบัติแล้ว ผู้ที่ชำระค่าระวางมักเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ด้วย เพราะเป็น Surcharge เพิ่มเติมจากค่า Freight ซึ่งมีบางสายเรือระบุข้อความดังกล่าวในประกาศของสายเรือ อย่างไรก็ตาม ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับข้อตกลงกันระหว่างผู้นำเข้า และผู้ส่งออกได้เช่นเดียวกัน หมายความว่าผู้ที่ไม่ได้ชำระค่าระวาง อาจเป็นผู้ที่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายส่วนนี้ได้ ดังนั้น ประเด็นแนะนำคือ ขอให้ผู้ส่งออก และผู้นำเข้าต่อรองกันล่วงหน้าก่อนจัด Shipment เพื่อป้องกันปัญหาการผลักภาระค่าใช้จ่ายที่อาจเกิดขึ้นภายหลัง

ปฏิทินกิจกรรมและการฝึกอบรม ประจำปี 2563 (Online)

(กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม ค่าลงทะเบียนรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

JULY

2 อบรม “ความผิดพลาดทางศุลกากรของผู้นำเข้า-ส่งออก ที่ตรวจพบและการแก้ไข”

โดย : อาจารย์วิชัย มากวัฒนสุข

ผู้เชี่ยวชาญด้านศุลกากร

ค่าลงทะเบียน สมาชิก 2,033 บาท บุคคลทั่วไป 2,568 บาท

9 อบรม “เลือกวิธีการชำระเงิน และ INCOTERMS ที่เหมาะสม เพื่อลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออก”

โดย : อาจารย์บุญเลิศ สุภาพา

ผู้เชี่ยวชาญด้านการค้าและการชำระเงินระหว่างประเทศ

ค่าลงทะเบียน สมาชิก 2,033 บาท บุคคลทั่วไป 2,568 บาท

16 อบรม “เติมเต็มความรู้ขั้นตอนและเอกสารการนำเข้า-ส่งออก”

โดย : ดร.ศรีสลา กวณิกุล

กรรมการบริหารสายชีพพลายเซน

บมจ.สยามอุตสาหกรรมเกษตรอาหาร

ค่าลงทะเบียน

สมาชิก 2,033 บาท

บุคคลทั่วไป 2,568 บาท

22 อบรม “การจัดเตรียมเอกสารเพื่อการส่งออกอย่างมืออาชีพ”

โดย : คุณวรกษณสินต์ สิริคุกริชต์

ประธานกรรมการผู้จัดการ

บริษัท วาสนา อิมพอร์ตส์ กรุ๊ป จำกัด

วิทยากรพิเศษให้กับหน่วยงานภาครัฐ

เอกชน และสถาบันการศึกษา

ค่าลงทะเบียน

สมาชิก 2,033 บาท

บุคคลทั่วไป 2,568 บาท

23 อบรม “เลือกซื้อบริการขนส่งสินค้าทางทะเลอย่างไรให้มีประสิทธิภาพ”

โดย : อาจารย์ประพันธ์ โลหะวิริยศิริ

บริษัท โห่งวอกเอเยนซี จำกัด

ค่าลงทะเบียน

สมาชิก 2,033 บาท

บุคคลทั่วไป 2,568 บาท



สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สภาผู้ส่งออก)

ขอเรียนเชิญท่านสมาชิกเข้าร่วม

การประชุมสามัญประจำปี ครั้งที่ 25



13.00 – 13.15 น. ลงทะเบียนรับเอกสาร เยี่ยมชมนิทรรศการและรับประทานอาหารว่าง ชา-กาแฟ (Box Set)

13.15 – 13.45 น. การนำเสนอโครงการ

“ก้าวสู่ความเป็นผู้ส่งออกมืออาชีพกับ Export Readiness Assessment Model: (ERAM)”

โดย คุณพิเชฐ ตานไทยนำ ผู้จัดการส่วนพัฒนาหลักสูตรความรู้เฉพาะทาง

ศูนย์ความเป็นเลิศด้านการค้า ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

13.45 – 14.00 น. พิธีลงนามบันทึกความเข้าใจเพื่อความร่วมมือระหว่างสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย และสถาบันอนุญาโตตุลาการ

14.00 – 14.05 น. กล่าวต้อนรับ โดย คุณกัณญภัค ตันติพิพัฒน์พงศ์

ประธานสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย

14.05 – 15.00 น. เริ่มการประชุมสามัญประจำปี ครั้งที่ 25 ประธานที่ประชุมดำเนินการประชุมตามวาระประชุม

วาระที่ 1 ประธานแจ้งเพื่อทราบ

วาระที่ 2 รับรองรายงานการประชุมสามัญประจำปี ครั้งที่ 24 วันพุธที่ 10 เมษายน 2562

วาระที่ 3 รายงานผลการดำเนินงานของคณะกรรมการสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย

ประจำปี 2562 และแผนงานปี 2563

วาระที่ 4 เรื่องเพื่อพิจารณา

4.1 พิจารณานอมนัดขบวนรถ บัญชีรายได้ และรายจ่ายประจำปี สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2562

4.2 พิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชี และกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี

วาระที่ 5 เรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)

15.00 น. ปิดการประชุม

วันพุธที่ 22 กรกฎาคม 2563

เวลา 13.00 – 15.00 น.

ณ ห้องบอลรูม 1 ชั้น Lobby

โรงแรมแกรนด์ไฮแอท เอราวัณ กรุงเทพฯ

หรือเข้าร่วมประชุมออนไลน์ผ่านทาง Google Hangouts Meet



ลงทะเบียนเข้าร่วม



<http://bit.ly/2THuiuA>

หมายเหตุ : ทางผู้จัดงานและโรงแรมมีมาตรการป้องกันการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 โดยจะมีการตรวจวัดอุณหภูมิของผู้เข้าร่วมประชุมก่อนลงทะเบียนเข้าร่วมงาน และจัดเตรียมเจลแอลกอฮอล์ล้างมือบริเวณโต๊ะลงทะเบียน และจุดต่างๆ ของโรงแรม

ท่านสามารถสอบถามเพิ่มเติมเกี่ยวกับรายละเอียดแต่ละกิจกรรม และค่าธรรมเนียม

การเข้าร่วมกิจกรรม ได้ที่

ฝ่ายสมาชิกสัมพันธ์

สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย

(สภาผู้ส่งออก)

โทรศัพท์ 02-6797555 ต่อ 501, 777

(ติดต่อ คุณสิริพรรณ, คุณภัทรพล)

หรือ

e-mail: siripan@tnsc.com,

pattaraphol@tnsc.com