



# TNSC NEWSLETTER

สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สภาผู้ส่งออก) | Thai National Shippers' Council | Issue 10/2020 | ตุลาคม 2563

[www.tnsc.com](http://www.tnsc.com)

## ข้อเสนอแนะของ สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย ต่อการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ด้านโลจิสติกส์



Thai National Shippers' Council  
1168/97, 32<sup>nd</sup> 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](mailto:tnsc@tnsc.com)



# Economic Indicators : Aug 2020

## Export Value

01

	20,212 MUSD (↓ -7.94%)		153,374 MUSD (↓ -7.75%)
Aug	635,219 M.Bht (↓ -5.43%)	Jan - Aug	4,777,201 M.Bht (↓ -8.34%)



02

### Partner Country (Aug)

				
US	China	Japan	Swiss	Sing
Growth 15.21	-4.02	-16.58	45.91	38.52
MUSD 2,960	2,569	1,780	1,684	1,058



03

### Oil price ( USD /Barrel ) & Gold

OPEC	Brent	WTI	
39-45	40-46	37-43	
<b>Export value</b>		<b>Price</b>	
2,778 MUSD (↑ 71.5%)		1,887 USD/kg	










04

### Thai Additional Statistic

GDP (Q2/2020)	Inflation rate(Sep)
 -12.2% (YoY)	 -0.7% (YoY)
Current balance (Aug)	Interest rate policy
 2,995 MUSD	 0.50%


05

### Positive & Negative + Risk

- Positive** 
-  อุปสงค์ทั่วโลกเริ่มกลับมาฟื้นตัวอย่างช้าๆ
- Negative & risk** 
-  กำลังซื้อของผู้บริโภคทั่วโลกที่ยังมีความอ่อนแอ
  -  ค่าเงินบาทที่มีแนวโน้มทรงตัวอยู่ในระดับแข็งค่า
  -  ปัญหา International logistics
  -  ราคาน้ำมันต่ำกว่าค่าเฉลี่ยปี 2562
  -  ปัญหาภัยแล้ง
  -  การขาดแคลนแรงงานต่างด้าว

06

### Baht / USD (Sep)




	31.57	Depreciate -3.41% YTD
THB/USD		Depreciate -6.34% YoY

07

### Marine Statistics (Sep)

Freight Rate (UNIT : USD/TEU)				
Port Klang	Shanghai	Dubai	EU	USWC
311	217	569	1,053	3,400
Bunker Prices				
	VLSFO	323 – 355.5		
	IFO380	274 – 301.5		

### Suggestion by TNSC

-  รักษาเสถียรภาพของอัตราแลกเปลี่ยนไม่ให้แข็งค่ากว่า 34 บาท/ดอลลาร์สหรัฐ.
-  กระทรวงแรงงานต้องสนับสนุนงบประมาณหรือมาตรการอื่นๆ เพื่อทดแทนการขาดแคลนแรงงาน
-  เสนอให้ค่าบริการภายในประเทศในการขนส่งสินค้าทางทะเลระหว่างประเทศเป็นบริการควบคุม



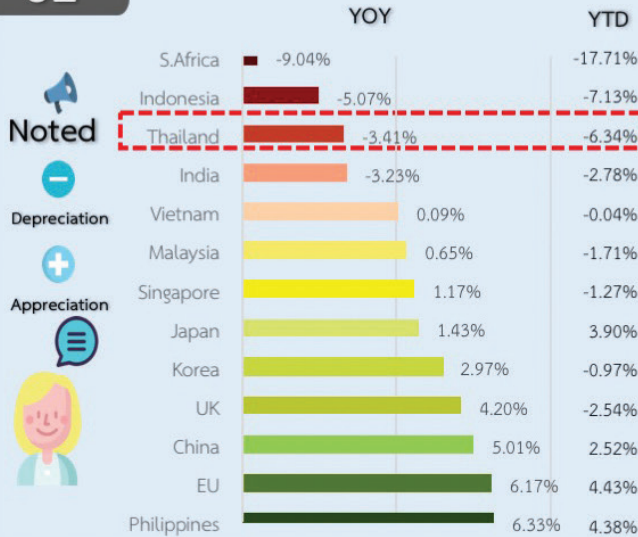
01

Thailand Export Situation



02

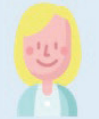
Baht Exchange rate



Noted

Depreciation

Appreciation



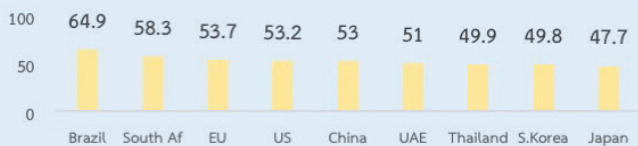
03

Inflation rate (Aug - Sep)



04

PMI index (Sep)



05

Shanghai Containerized Freight Index



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

สินค้าส่งออกกลุ่ม "เกษตร"

ข้าว	234	-15.0	-14.0
ยางพารา	233	-32.2	-10.0
ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง	216	15.6	-5
น้ำตาลทราย	114	-64.2	-10 to -7

สินค้าส่งออกกลุ่ม "อาหาร"

อาหารอื่นๆ	689	11.6	
ผักและผลไม้สด แช่แข็งและแปรรูป	560	-28.7	
อาหารทะเลแช่แข็ง กระป๋อง และแปรรูป (ไม่รวมกุ้ง)	462	-2.5	0-3
ไก่สดแช่แข็งแปรรูป	264	-12.8	
กุ้งสดแช่แข็งและกุ้งแปรรูป	87	-19.8	

สินค้าส่งออกกลุ่ม "ยานพาหนะ"

ยานพาหนะ	1,248	-27.5	-35 to -30
อุปกรณ์และส่วนประกอบ	935	-26.1	

สินค้าส่งออกกลุ่ม "ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์"

เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ	1,545	-3.1	
Hard disk drive	832	-14.0	-8 to -7
แผงวงจรไฟฟ้า	557	-12.9	
เครื่องปรับอากาศ และส่วนประกอบ	349	-4.5	
เครื่องรับวิทยุโทรทัศน์และส่วนประกอบ	207	-18.3	

สินค้าส่งออก "กลุ่มพลังงาน"

ผลิตภัณฑ์ยาง	1,093	12.8	-4 to -3.5
เคมีภัณฑ์	562	-6.5	-15
เม็ดพลาสติก	659	-14.7	-12 to -10
ผลิตภัณฑ์พลาสติก	327	-13.1	

สินค้าส่งออก "กลุ่มอื่นๆ"

อัญมณีและเครื่องประดับ	3,137	29.2	-40 to -35 (ไม่รวมทองคำ)
น้ำมันสำเร็จรูป	394	-25.7	-25.3
สิ่งทอ	475	-21.7	-18





# สรท. วิกฤตภัยด้านทศนขนส่ง/ตู้สินค้าไม่เพียงพอ ฤคการฟื้นตัวส่งออกไทย

นางสาวกัญญกัต ดันตพิพัฒนพงศ์ ประธานสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สรท.) แถลงข่าวร่วมกับนายวิศิษฐ์ ลิ้มลือชา รองประธานนางจันตนา ศิริสันธนะ เลขาธิการ และนายคงฤทธิ์ จันทริก ผู้อำนวยการบริหารณ ห้องประชุม 1 สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย ชั้น 32 อาคารลุมพินีทาวเวอร์ เมื่อวันที่ 6 ตุลาคม 2563 เวลา 10.30-12.00 น. **ระบุการส่งออกเดือนสิงหาคม 2563 มีมูลค่า 20,212 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หดตัว -7.94%** เมื่อเทียบกับเดือนเดียวกันของปีก่อน (YoY) การส่งออกในรูปแบบบาทเท่ากับ 635,219 ล้านบาท หดตัว -5.43% เมื่อเทียบกับเดือนเดียวกันของปีก่อน (YoY) ในขณะที่การนำเข้าในเดือนสิงหาคม 2563 มีมูลค่า 15,862 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หดตัว -19.68% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน (YoY) และการนำเข้าในรูปแบบบาทมีมูลค่า 505,383 ล้านบาท หดตัว -17.54% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน (YoY) ส่งผลให้ **เดือนสิงหาคม 2563 ประเทศไทยเกินดุลการค้า 4,349 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และ 129,836 ล้านบาท** (การส่งออกเมื่อหักทองคำ น้ำมัน และอาวุธยุทธปัจจัย เดือนสิงหาคมการส่งออกหดตัวร้อยละ -14.11)

**ขณะที่ ภาพรวมช่วงเดือนม.ค.-ส.ค. ปี 2563 ไทยส่งออกรวมมูลค่า 153,374 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หดตัว -7.75%** เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) คิดเป็นมูลค่าการส่งออกในรูปแบบบาทที่ 4,777,201 ล้านบาท หดตัว -8.34% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) ในขณะที่การนำเข้ามีมูลค่า 134,981 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หดตัว -15.31% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) หรือคิดเป็นมูลค่า 4,257,868 ล้านบาท หดตัว -16.02% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) ส่งผลให้ช่วงเดือน ม.ค.- ส.ค. 2563 ประเทศไทยเกินดุลการค้า 18,393 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และ 519,332 ล้านบาท (การส่งออกเมื่อหักทองคำและน้ำมัน น้ำมันและอาวุธยุทธปัจจัย เดือนม.ค.-ส.ค. การส่งออกหดตัวร้อยละ -9.68)

การส่งออกในเดือนสิงหาคม **กลุ่มสินค้าเกษตรและอุตสาหกรรมเกษตรหดตัวที่ -13.2%** เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน (YoY) โดย สินค้าที่ขยายตัวได้ดีคือ น้ำมันปาล์ม สกรสดแช่เย็นแช่แข็ง อาหารสัตว์เลี้ยง ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง แต่สินค้ากลุ่มที่หดตัวคือ น้ำตาลทราย ยางพารา ผักผลไม้สด แช่เย็นแช่แข็ง กระจบ และแปรรูป ข้าว ขณะที่ **กลุ่มสินค้าอุตสาหกรรมหดตัวที่ -6.2%** เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน (YoY) โดย กลุ่มสินค้าที่มีการขยายตัว ได้แก่ ถลุงมือยาง เครื่องซักผ้าและส่วนประกอบ เครื่องโทรสาร โทรศัพท์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ ทองคำ ขณะที่สินค้ากลุ่มที่หดตัว อาทิ อัญมณีและเครื่องประดับ (ไม่รวมทองคำ) สินค้าเกี่ยวกับน้ำมัน รถยนต์ อุปกรณ์ และส่วนประกอบ เครื่องรับวิทยุ โทรทัศน์และส่วนประกอบ

**ทั้งนี้ สรท. ปรบคาคการณ์การส่งออกไทยในปี 2563 หดตัว -10% ถึง -8% (ณ ตุลาคม 2563)** โดยมีปัจจัยบวกที่สำคัญ คือ อุปสงค์ทั่วโลกเริ่มกลับมาฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ดังจะเห็นได้จากตัวเลขดัชนีทางเศรษฐกิจในหลายส่วนเริ่มมีแนวโน้มกลับมาขยายตัวได้เล็กน้อย อาทิ ดัชนีผู้จัดการฝ่ายผลิตในกลุ่มประเทศพัฒนาแล้วมีค่าเกิน 50 (ขยายตัวสูงสุดตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2562) ที่แสดงถึงการฟื้นตัวของกิจกรรมการผลิต และยอดคำสั่งซื้อสินค้าส่งออกสินค้าทั่วโลกที่ขยายตัวเป็นเดือนที่ 4 ติดต่อกัน ส่งผลให้การขยายตัวอย่างต่อเนื่องของการส่งออกกลุ่มสินค้าที่มีศักยภาพ อาทิ สินค้าอาหาร (ข้าวกลุ่มพรีเมียม ทุ่นกระป๋อง) สินค้าที่เกี่ยวข้องกับการทำงานที่บ้าน (เครื่องใช้ไฟฟ้า) และสินค้าเพื่อการป้องกันการระบาดของโรค (ถลุงมือยาง)

**ขณะที่ ปัจจัยเสี่ยงที่เป็นอุปสรรคสำคัญ ได้แก่ 1) กำลังซื้อของผู้บริโภคทั่วโลกที่ยังมีความอ่อนแอ** เนื่องด้วยสภาพเศรษฐกิจทั่วโลกที่ตกต่ำในปัจจุบันกระทบต่อกิจกรรมทางเศรษฐกิจและกำลังซื้อของผู้บริโภคหดตัว สะท้อนการหดตัวของการส่งออกในทุกกลุ่มสินค้า โดยจะเน้นการใช้จ่ายกับสินค้าที่จำเป็นและราคาไม่สูงมากนัก **2) ค่าเงินบาทที่ยังคงอยู่ในระดับที่แข็งค่าอย่างต่อเนื่อง** จากผลของการซื้อสุทธิในตลาดทุนประเทศไทยและการอ่อนค่าโดยเปรียบเทียบของค่าเงินเหรียญสหรัฐต่อเงินบาทอันเนื่องมาจากการผ่อนคลายนโยบายการเงินของธนาคารกลางสหรัฐและตัวเลขทางเศรษฐกิจของสหรัฐที่มีแนวโน้มยังไม่ดีเท่าที่ควร **3) International logistics 3.1) ค่าระวางสูง** โดยเฉพาะในเส้นทางทรานส์แปซิฟิกและเส้นทางออสเตรเลีย อันเป็นผลต่อเนื่องมาจากหลายสายเรือเริ่มมี space ไม่เพียงพอ ทำให้ไม่สามารถรับ booking ได้และต้องมีการปรับรับ

ชั่วคราว อาทิ ออสเตรเลีย ยุโรป และอเมริกา **3.2) การขาดแคลนตู้บรรจุสินค้า** อันเนื่องมาจากจำนวนตู้บรรจุสินค้านำเข้าและตู้เปล่านำเข้าที่ลดลง ประกอบกับนโยบายบริษัทแม่ของสายเรือที่ทำให้ทำ Repositioning ตู้ไปยังประเทศจีนเป็นจำนวนมาก และตู้ตกที่ค้างที่สิงคโปร์ซึ่งเป็น Transshipment Hub สำคัญ **3.3) ระวังสินค้าที่ไม่เพียงพอต่ออุปสงค์ของผู้ประกอบการ** เนื่องด้วยการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจพร้อมกันหลายประเทศทั่วโลกโดยเฉพาะประเทศจีน ทำให้การจัด space allocation จากสายเรือไปยังจีนค่อนข้างมาก ส่งผลให้ผู้ประกอบการไทยได้รับ space allocation ไม่เพียงพอ **3.4) ระดับราคาน้ำมันที่ทรงตัวอยู่ระดับต่ำปีกว่าปี 2562** อันเนื่องมาจากผลกระทบการระบาดของโควิด-19 ที่ส่งผลต่อการชะลอของอุปสงค์การใช้้ำมันทั่วโลก ทำให้การส่งออกสินค้าที่เกี่ยวข้องกับน้ำมัน อาทิ พลาสติก เคมีภัณฑ์ และน้ำมันสำเร็จรูปยังคงมีแนวโน้มชะลอตัวลงอย่างต่อเนื่อง **4) ปัญหาภัยแล้ง** แม้ระดับความรุนแรงของภัยแล้งจะเริ่มลดลงแต่อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาจากเงื่อนไขสำคัญของประเทศไทย อาทิ เชื้อนภูมิพล เชื้อนสิริกิติ์ รวมถึงเชือบางพระทางตะวันออก ซึ่งมีความสำคัญต่อการผลิตในด้านอุตสาหกรรมและเกษตรกรรมยังมีปริมาณน้ำการได้จริงในระดับต่ำ และ **5) ปัญหาการขาดแคลนแรงงานต่างด้าว** เนื่องด้วยแรงงานต่างด้าวยังไม่สามารถเข้ามาประเทศไทยได้ ทำให้กระทบต่อภาคการผลิตและการฟื้นตัวของภาคส่งออกและอุตสาหกรรม

## สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย มีข้อเสนอแนะที่สำคัญ ดังนี้

1. รักษาเสถียรภาพของอัตราแลกเปลี่ยนให้อยู่ในระดับ 34 บาทต่อเหรียญสหรัฐ หรือไม่แข็งค่ากว่าสกุลอื่นในระดับภูมิภาค
2. แก้ไขปัญหาแรงงานต่างด้าวไม่เพียงพอ ไม่สามารถเดินทางเข้าประเทศไทยได้ ขอให้ 2.1) รัฐ (กระทรวงแรงงาน) ควรสนับสนุนงบประมาณหรือมาตรการอื่นๆ เพื่อทดแทนแรงงาน / สนับสนุนโครงการรับนักศึกษาฝึกงาน รัฐช่วยจ่ายครึ่งหนึ่ง / ควรช่วยเพิ่มกิจกรรม matching แรงงานในประเทศที่ว่างงานกับอุตสาหกรรมที่มีความต้องการต่อเนื่อง เพื่อทดแทนการขาดแคลนแรงงานในระยะสั้น และ 2.2) ผู้ประกอบการ ต้องพยายามปรับตัว เพิ่ม Productivity จากกำลังคนที่มี ใช้ automation เข้ามาช่วยสนับสนุน เพื่อลดค่าใช้จ่ายในระยะยาว
3. เร่งแก้ไขปัญหาการปรับเพิ่มของอัตราค่าระวางและค่าบริการภายในประเทศ (Local Charge) 3.1) รัฐต้องศึกษาโครงสร้างของค่าบริการขนส่งสินค้าทางทะเลระหว่างประเทศทั้งระบบ รวมถึงหน่วยงานที่เรียกเก็บค่าใช้จ่ายดังกล่าว และอัตราที่เรียกเก็บ เพื่อสามารถสะท้อนข้อเท็จจริงของโครงสร้างค่าใช้จ่ายของการส่งออกและนำเข้าทั้งหมด 3.2) เสนอให้ค่าบริการภายในประเทศ (Local Charges) ที่เกี่ยวข้องกับขนส่งสินค้าทางทะเลระหว่างประเทศเป็นบริการควบคุม โดยใช้อำนาจตาม พ.ร.บ.ว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ พ.ศ. 2542 และหากสายเรือจะประกาศค่าบริการเพิ่มเติม ให้มีการหารือ 3 ฝ่ายก่อนการปรับขึ้นทุกครั้ง 3.3) คณะกรรมการกลางว่าด้วย ราคาสินค้าและบริการ หรือ กรร. ควรมีผู้เชี่ยวชาญด้านการขนส่งสินค้าทางทะเล ที่สามารถพิจารณาด้านความสมเหตุสมผลของราคาของบริการที่เกิดขึ้นใน เพื่อกำหนดหลักเกณฑ์ ตรวจสอบความเคลื่อนไหวของราคา และสามารถเรียกให้ผู้ใช้บริการแสดงข้อมูล ในกรณีที่มีการร้องเรียนจากผู้ใช้บริการ
4. ปัญหาปริมาณระวางเรือและตู้บรรจุสินค้าไม่เพียงพอต่อความต้องการ ขอให้สำนักงานคณะกรรมการแข่งขันทางการค้า 4.1) ใช้อำนาจตาม มาตรา 52 และ 54 ของ พ.ร.บ. การแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2560 เพื่อมิให้มีการจำกัดปริมาณของสินค้าหรือบริการที่ผู้ประกอบการแต่ละรายจะผลิต ชื่อ จำหน่ายหรือบริการตามที่ตกลงกัน หรือ มาตรา 55 ห้ามมิให้ผู้ประกอบการใดร่วมกับผู้ประกอบการอื่นกระทำการใดๆ อันเป็นการผูกขาด หรือลดการแข่งขัน หรือจำกัดการแข่งขันในตลาดใดตลาดหนึ่งในลักษณะอย่างหนึ่งอย่างใด และ 4.2) ใช้อำนาจตามมาตรา 55 (2) ลดคุณภาพของสินค้าหรือบริการให้ต่ำกว่าที่เคยผลิตจำหน่ายหรือให้บริการ เข้ามากำกับดูแล การกำหนดปริมาณระวางเรือและการจัดสรรตู้สินค้าให้กับประเทศไทย





## Purpose-Driven Organization – แนวคิดใหม่สู่การสร้างองค์กรให้มีจุดยืนในเวทีโลก



บทความโดย คุณพิเชฐ ต่านไทยนำ  
ผู้ช่วยผู้อำนวยการศูนย์ความเป็นเลิศด้านการค้า  
ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

ADVERTORIAL

ในฐานะของการเป็นผู้บริหาร ที่จะต้องวางแผนเรื่องกลยุทธ์องค์กร หรือ ปลายทาง เราควรถามตัวเองกับคำว่า Vision (วิสัยทัศน์) และ Mission (พันธกิจ) กัน เป็นอย่างดี เพราะ 2 คำนี้นำมาสู่การวางกลยุทธ์และแผนปฏิบัติงานขององค์กร ว่าจะต้องทำอะไรเพื่อให้ได้อะไร

อย่างไรก็ตาม ด้วยกระแสและความตื่นตัวของผู้บริโภคที่มีแนวโน้มในการสนับสนุนองค์กรที่สร้างประโยชน์ให้กับชุมชนโลก หรือ Good Company Concept ผู้บริโภคเริ่มมีการตั้งคำถามเกี่ยวกับ Purpose (เจตจำนง) ขององค์กร หรือธุรกิจที่พวกเขาซื้อมากขึ้นว่าสินค้าที่พวกเขาซื้ออยู่นั้น มาจากองค์กรหรือธุรกิจที่สร้างผลกระทบเชิงบวกให้กับสังคม ชุมชน และโลกนี้หรือไม่

จากการสำรวจความคิดเห็นของผู้บริโภคในประเทศสหรัฐอเมริกา อังกฤษ บราซิล และจีน ของบริษัท Deloitte ในปี 2019 (Deloitte 2019 Consumer Pulsing Survey) พบว่าผู้บริโภคให้ความสำคัญกับเจตจำนงขององค์กรมากขึ้น และมีแนวโน้มที่จะมีความรู้สึกผูกพันกับแบรนด์ที่เป็น Good Company นำไปสู่การสร้างความคิดต่อแบรนด์และอัตราการบอกต่อที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้จะมีผลกระทบในมุมมองของลูกค้าแล้ว ยังพบว่าองค์กรที่มีเจตจำนงที่ดีต่อชุมชน และสังคมยังดึงดูดบุคลากรที่มีความสามารถให้มาร่วมงานและมีความผูกพันกับองค์กรสูงขึ้นอีกด้วย

เรื่องของการใช้เจตจำนงขององค์กรเป็นแกนกลางในการพัฒนาธุรกิจนั้น ถือเป็นแนวคิดที่ค่อนข้างใหม่ ในหลายๆองค์กรนำเรื่องความรับผิดชอบต่อสังคม และความยั่งยืนเป็นเครื่องมือในการทำการประชาสัมพันธ์ภาพลักษณ์องค์กรแบบผิวเผินเพียงเท่านั้น ผู้บริหารอาจจะยังเน้นเรื่องการแข่งขันด้านราคาและคุณภาพสินค้าเป็นเรื่องหลักมากกว่าการมาตั้งคำถามว่าองค์กรของตนเองดีต่อชุมชนโลกอย่างไร วันนี้นั้นเลยอยากจะชวนท่านผู้บริหารคิดถึงความสำคัญของเจตจำนงทางธุรกิจ และการสร้าง Purpose-Driven Organization

สำหรับองค์กรที่ประสบความสำเร็จในการปรับองค์กรให้เป็น Purpose-Driven Organization อย่างบริษัทยูนิลีเวอร์ หรือพรอคเตอร์ แอนด์แกมเบิลนั้น เจตจำนงมีผลเชิงบวกต่อธุรกิจอยู่ด้วยกัน 3 ประเด็นนั้นคือ

**1. เจตจำนงเป็นปัจจัยหลักในการสร้างความแตกต่าง:** จากการสำรวจความคิดเห็นของผู้บริโภคของ Deloitte นั้น แม้ว่าปัจจัยด้านราคา และคุณภาพสินค้ายังเป็นปัจจัยสำคัญต่อการพิจารณาสินค้า แต่ร้อยละ 55 ของผู้ตอบแบบสอบถามเชื่อว่าองค์กรสมัยใหม่มีภาระผูกพัน (Obligation) ต่อการแก้ไขปัญหาในสังคมที่ธุรกิจนั้นมีความเกี่ยวข้องด้วย การที่องค์กรมีเจตจำนงที่ชัดเจน และปฏิบัติตามเจตจำนงที่ได้ตั้งไว้อย่างซื่อสัตย์ส่งผลให้ผู้บริโภคมีความรู้สึกเชื่อมโยงกับแบรนด์นั้นได้มากขึ้น มีความภูมิใจที่ได้ใช้สินค้าที่มาจาก

Good Company รู้สึกมีส่วนร่วมต่อการแก้ปัญหาผ่านการซื้อสินค้าภายใต้แบรนด์นั้น เกิดความภักดีต่อแบรนด์ และกลายเป็นการสร้างความแตกต่างให้สินค้าในที่สุด ยกตัวอย่างเช่นกรณีของบริษัทยูนิลีเวอร์ได้มีการชูประเด็นเรื่อง Sustainable Living ซึ่งเน้นเรื่องของการลด Carbon Footprint อย่างเป็นรูปธรรม และชักจูงพนักงานและลูกค้าในการสร้าง Social Impact ผ่านแคมเปญต่างๆ ภายใต้ซัพแบรนด์อย่างโตฟ วาสลิน หรือชิลิปัน จากการดำเนินธุรกิจที่มีเจตจำนงที่จะสร้างความยั่งยืนในการใช้ชีวิตร่วมกับสิ่งแวดล้อม นำไปสู่ยอดขายที่เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 75 และมีอัตราการเติบโตของแบรนด์สูงกว่าซัพแบรนด์ปกติถึงร้อยละ 69

**2. การมีเจตจำนงสร้างคุณค่าให้กับสินค้าและคนที่เกี่ยวข้อง:** ในมุมมองของผู้บริโภคพบว่า ผู้บริโภคพิจารณาว่าแบรนด์ใดมีคุณค่ามากน้อยเพียงใด จากการปฏิบัติขององค์กรต่อ 1) พนักงานของตนเอง 2) สิ่งแวดล้อม 3) ชุมชนและสังคมที่องค์กรเกี่ยวข้องด้วย โดยร้อยละ 80 ของผู้ตอบแบบสอบถามยินดีที่จะซื้อสินค้าในราคาที่สูงขึ้นถ้าการจ่ายนั้นช่วยแก้ไขปัญหาสังคมสิ่งแวดล้อม สร้างความเข้มแข็งให้ชุมชน หรือทำให้พนักงานและกลุ่มซัพพลายเออร์รายเล็กได้รายได้ที่สูงขึ้น

จากการสัมภาษณ์ผู้บริหารขององค์กรพบว่าร้อยละ 73 ยอมรับว่าการสื่อสารเจตจำนงขององค์กรให้พนักงาน ช่วยให้เกิดการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น เนื่องจากเจตจำนงขององค์กรช่วยสร้างคุณค่าของการทำงานให้พนักงานตระหนักได้มากขึ้น นอกจากนี้บุคลากรที่มีความสามารถและมองว่าเจตจำนงขององค์กรมีคุณค่าต่อตนเองและสังคมจะมีความสนใจร่วมงานกับองค์กรมากขึ้นด้วย

**3. เจตจำนงคือตัวตนขององค์กรและแบรนด์:** การที่จะเป็น Purpose-Driven Organization ได้นั้น องค์กรต้องสะท้อนเจตจำนงขององค์กร ผ่านการปฏิบัติในทุกๆ เรื่องขององค์กร เพื่อสร้างผลกระทบเชิงบวกให้กับกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมดขององค์กร จากการสำรวจของ Deloitte พบว่าผู้บริโภคอยากรู้จักแบรนด์ที่ช่วยให้พวกเขาไปถึงเป้าหมายได้ทั้งในเชิงส่วนบุคคลและสังคม ยกตัวอย่างเช่นแบรนด์ Kellogg ที่มุ่งมั่นที่จะทำอาหารเช้าที่มีคุณภาพให้กับสังคม และไม่เบียดเบียนสิ่งแวดล้อม เพื่อสร้างครอบครัวที่มีความสุข ด้วยการสื่อสารเจตจำนงที่ช่วยให้ Kellogg มี Brand Identity ที่ชัดเจน และส่งมอบคุณค่าให้กับผู้บริโภคได้พร้อมกับทำให้ผู้บริโภครู้สึกได้สร้างคุณค่าที่ดีให้กับสังคมไปในตัว

ในการสร้าง Purpose-Driven Organization นั้น สิ่งที่สำคัญที่สุดคือ **ความจริงใจและความซื่อตรง** เพราะผู้บริหารต้องคิดจริงทำจริงว่าองค์กรแก่เรื่องอะไรและมีประโยชน์ หรือสามารถสร้างผลกระทบเชิงบวกให้กับชุมชนโลกอย่างไร หากผู้นำคิดจะเอาแนวคิดนี้มาทำเป็นเครื่องมือสร้างภาพลักษณ์พนักงานในองค์กรก็จะเห็นเป็นเพียงเครื่องมือสร้างภาพลักษณ์เช่นกันซึ่งทำให้การปฏิบัติงานไม่สะท้อนถึงเจตจำนงขององค์กรอย่างแท้จริง

ปัจจัยสำคัญประการต่อมาคือ **ความโปร่งใสและรับผิดชอบ**ในทุกการกระทำ อย่าลืมว่าในทุกวันนี้ข้อมูลมากมายไหลเข้าหาผู้บริโภค การสร้างความไว้วางใจว่าองค์กรทำเรื่องดีจริงๆ ไม่ใช่เป็นเพียงแค่การโฆษณาชวนเชื่อ จำเป็นจะต้องเปิดช่องทางให้ผู้บริโภค และพนักงานสามารถตรวจสอบได้ และแสดงความรับผิดชอบต่ออย่างตรงไปตรงมาเมื่อเกิดเหตุการณ์ที่องค์กรไม่ได้คาดคิดมาก่อน

ปัจจัยสุดท้ายคือ **การเอาใจเขามาใส่ใจเรา** ผู้บริหารจะต้องทำความเข้าใจว่าพนักงาน และลูกค้าให้ความสำคัญกับคุณค่าใด พนักงานและลูกค้าจะสนับสนุนองค์กรหรือแบรนด์ก็ต่อเมื่อพวกเขารู้สึกว่าเจตจำนงขององค์กร หรือแบรนด์ตรงกับตัวตนของพวกเขา ดังนั้นเจตจำนงขององค์กรจะต้องสอดคล้องกับคุณค่าและมีความสำคัญกับพนักงานและลูกค้า

จะเห็นได้ว่าสร้างองค์กรให้เป็น Purpose-Driven Organization ส่งผลดีต่อการพัฒนากลยุทธ์องค์กร การปฏิบัติงาน รวมถึงการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจทั้งภายในและภายนอกองค์กร นอกจากนี้ยังส่งผลดีต่อการสร้างตัวตนของแบรนด์ และสร้างความแตกต่างของแบรนด์ที่เรากับแบรนด์คู่แข่งได้ในระยะยาวอีกด้วย ดังนั้นการวิเคราะห์ถึงเหตุผลของการมีอยู่ขององค์กรน่าจะเป็นอีกแนวทางหนึ่งในการพัฒนาธุรกิจให้ยั่งยืนได้ในระยะยาว

สำหรับท่านผู้ประกอบการ หรือผู้บริหารที่กำลังมองหาเครื่องมือในการประเมินองค์กรและความพร้อมในการทำธุรกิจส่งออก ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM Bank) และสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (TNSC) ได้ร่วมกันพัฒนาระบบประเมินความพร้อมผู้ส่งออกไทย (Thailand Export Readiness & Knowledge Management: TERAK) โดยท่านสามารถทำแบบประเมินฯ ศึกษาเกณฑ์ต่างๆที่เป็นมาตรฐานในการทำธุรกิจส่งออกทั้งในด้านกลยุทธ์ การผลิต การกระจายสินค้า การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การตลาด และการวางแผนการเงิน หลังจากทำแบบประเมินแล้วท่านจะได้รับรายงานวิเคราะห์ความพร้อมธุรกิจ และคำแนะนำในการต่อยอดพัฒนาธุรกิจส่งออกให้เติบโตอย่างยั่งยืน เพียงแค่ Scan QR Code ด้านล่างนี้ และกรอกข้อมูลพื้นฐาน จากนั้นก็สามารถทำการประเมินความพร้อมได้เลยครับ

ใช้เวลาในการทำไม่เกิน 30 นาที แต่รับรองว่าท่านจะได้รายงานคำแนะนำที่มีประโยชน์ต่อองค์กรของท่านแน่นอนครับ





**ความคืบหน้า โครงการพัฒนาระบบการบริหารการควบคุมสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการแพร่ขยายอาวุธที่มีอานุภาพทำลายล้างสูง (e-TCWMD: Thailand Consortium on Trade of Weapons of Mass Destruction) ระยะที่ 3 (ช่วงระหว่างวันที่ 17-18 กันยายน 2563)**

ตามที่ กรมการค้าต่างประเทศ ได้ออก พ.ร.บ.การควบคุมสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการขยายอาวุธที่มีอานุภาพทำลายล้างสูง พ.ศ. 2562 มาเมื่อกลางปี 2562 โดยกำหนดให้ พรบ. มีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 1 มกราคม 2563 ที่ผ่านมา ขณะนี้ อยู่ระหว่างการปรับปรุงกฎหมายลำดับรองที่อยู่ภายใต้ พรบ. รวมถึงเร่งพัฒนาระบบการบริหารการควบคุมสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการแพร่ขยายอาวุธที่มีอานุภาพทำลายล้างสูง หรือที่เรียกว่า e-TCWMD (Thailand Consortium on Trade of Weapons of Mass Destruction) ควบคู่กันไปด้วย ซึ่งหลักการของ พรบ. หรือระบบดังกล่าวจะทำหน้าที่กำกับดูแลสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการแพร่ขยาย WMD ให้มีประสิทธิภาพครอบคลุมกิจกรรม Export Transit Transship Re-export Brokering และ Financing และครอบคลุมสินค้าที่จับต้องได้และจับต้องไม่ได้ (Tangible / Intangible) เป็นต้น

โดย กรมการค้าต่างประเทศ ได้จัดอบรมวิธีการใช้งานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศควบคุมการแพร่ขยายอาวุธที่มีอานุภาพทำลายล้างสูง (e-TCWMD) และจัดสัมมนา รวมถึงทำ In-house สำหรับ Pilot project กับบริษัทนำร่อง ซึ่งมีทั้งบริษัทขนาดใหญ่ขนาดกลางและขนาดเล็ก เพื่อให้ความรู้และทำความเข้าใจกับผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมที่มีความเสี่ยงหรือคาดว่าจะเข้าข่ายความเสี่ยงเป็นสินค้าที่สามารถใช้ได้สองทาง (Dual Use) ซึ่งขณะนี้ พรบ. ดังกล่าว ยังไม่ได้รับการบังคับใช้ ส่วนหนึ่งมาจากสถานการณ์การระบาดโควิด-19 ที่กระทบกับมูลค่าการส่งออกไทยที่หดตัวลงมาก ทำให้กรมฯ อนุญาตเป็นการชั่วคราวให้มีการส่งออกได้ตามปกติไม่ว่าสินค้าของผู้ประกอบการจะเป็นสินค้า DUI หรือไม่ เพื่อไม่เป็นการสร้างอุปสรรคในการส่งออกช่วงเวลาปัจจุบัน และคาดว่ากฎหมายลำดับรองและระบบ e-TCWMD จะแล้วเสร็จและคาดว่าจะสามารถใช้งานได้จริงประมาณต้นปี 2564 นี้

สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สรท.) จึงขอนำเรียนความคืบหน้าโครงการดังกล่าวในแต่ละขั้นตอนเพื่อให้ผู้ประกอบการส่งออกได้เตรียมความพร้อมและศึกษาทำความเข้าใจระบบที่ทางกรมการค้าต่างประเทศ ได้พัฒนาขึ้นเพื่อให้ง่าย อำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการส่งออกมากที่สุด และเพื่อไม่ให้เกิดความสับสนเมื่อมีการใช้จริง โดยสรุปสาระสำคัญ ดังนี้

**1. ระบบ e-Classification**

- กรมการค้าต่างประเทศ ได้มีการพัฒนาระบบการตรวจสอบการเป็นสินค้าสองทาง (Dual use items : DUI) โดยให้บุคคลทั่วไปสามารถตรวจสอบข้อมูลการตรวจสอบสินค้าโดยในช่วงแรกเป็นการทดลองระบบยังไม่จำเป็นต้องสมัครสมาชิก ด้วยการกรอกพิกัดอัตราศุลกากร (HS Code) ที่ค้นหาสูงสุดได้ 6 หลัก ซึ่งจะอ้างอิงผ่านบัญชี Eu list 2019 และรหัสสารเคมี (CAS number) ทั้งนี้ ผู้ประกอบการสามารถออกไปแสดงผลการจำแนกสินค้าสองทางได้ด้วยตนเองผ่านช่องทางไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อเป็นหลักฐานการยืนยันการตรวจสอบการเป็นสินค้าสองทางแก่ภาครัฐ กรณีที่สินค้าของผู้ประกอบการเป็นสินค้า DUI ต้องเข้าสู่กระบวนการทำ e-licensing หรือ e-catch all ในระบบเพื่อดำเนินการยื่นเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ ในขั้นตอนต่อไป

**2. ระบบ e-licensing**

- ระบบ e-licensing หรือระบบงานการขอใบอนุญาต มีทั้งหมด 7 ขั้นตอน ในการลงทะเบียนโดยระบบจะให้กรอกเพียงภาษาอังกฤษเท่านั้น ซึ่งผู้ประกอบการสามารถเลือกประเภทใบอนุญาตได้ 2 แบบ คือ 1. การขออนุญาตเป็นรายครั้ง (Individual license) 2. การขออนุญาตรายปี (Bulk license) ทั้งนี้ กรอบระยะเวลาในการตรวจสอบเอกสารจากเจ้าหน้าที่กรมฯ จะใช้เวลาประมาณ 30 วันทำการ (ในระหว่างการตรวจสอบข้อมูลระบบจะไม่อนุญาตให้ผู้ประกอบการแก้ไขข้อมูลได้ ซึ่งหากกรณีมีการแก้ไขข้อมูลใหม่จะเริ่มต้นระยะเวลา 30 วันจากวันที่แก้ไขข้อมูล) ซึ่งต้องใช้เวลานานกว่าระบบ e-catch all เนื่องด้วยความซับซ้อนของระบบที่มากกว่า
- กรณีที่ใบอนุญาตแบบรายปีใกล้จะหมดอายุ ระบบจะมีการแจ้งเตือนล่วงหน้าให้เข้ามาขอต่อใบอนุญาตใหม่
- ระบบ e-licensing ยังไม่มีกำหนดใช้งาน เนื่องจากต้องรอความเรียบร้อยของกฎหมายลำดับรองก่อน ทั้งนี้ อยู่ระหว่างพัฒนาคู่มือระบบ catch all control ควบคู่กัน

**3. ระบบ e-Catch all**

- การทำ catch all control คือ การทำขั้นตอนการตรวจสอบประเมินผู้ซื้อสุดท้ายและผู้ส่งสินค้าสุดท้าย (End use / End user) ตลอดทั้งซัพพลายเชนของสินค้าที่เข้าข่ายความเสี่ยงเป็น DUI หรือไม่ ทั้งนี้เพื่อนำข้อมูลการตรวจสอบประเมินดังกล่าวเข้ามารายงานในระบบ e-catch all ต่อไป
- ปัจจุบันระบบดังกล่าว ผู้ส่งออกสามารถเข้าไปลงทะเบียนขออนุญาตได้ แต่จะต้องได้รับหนังสืออนุญาตจากทางกรมฯ แล้วเท่านั้นจึงจะเข้ามาทำในระบบได้ (การทำ e-catch all จะเป็นขั้นตอนที่เกิดการส่งออกเท่านั้น) ผู้ส่งออกสามารถจัดทำประเภทของใบอนุญาตแบบ e-Catch all ได้ บริษัทละหนึ่งใบอนุญาตครั้งเท่านั้น อย่างไรก็ตามระยะเวลาการใช้งานของใบอนุญาตยังไม่ได้กำหนดชัดเจน

- ระยะเวลาการพิจารณาเอกสารจะใช้เวลาประมาณ 3 วันทำการ เนื่องด้วยความซับซ้อนที่น้อยกว่า ระบบ e-Licensing (ในอนาคตอาจมีการเปลี่ยนแปลงระยะเวลาการพิจารณาข้อมูลให้สั้นลงกว่าเดิมเพื่อความสะดวกของผู้ประกอบการ)
- ปัจจุบัน กรมฯ ให้ความสำคัญกับการทำ Catch all ภายใต้หลักการของ ICP measure 6 ข้อ เพื่อเป็นการพิสูจน์ตัวเองก่อนในเบื้องต้น มากกว่าการทำ e-licensing ที่มีความซับซ้อนมากกว่า
- ระบบ e-catch all จะเริ่มบังคับใช้อย่างเป็นทางการในช่วงปี 2564

**4. ระบบ Internal Control Process: ICP**

- ระบบงาน ICP ภายใต้ระบบ e-TCWMD ประกอบด้วย 6 องค์ประกอบหลักที่สำคัญโดยสอดคล้องกับระบบสากล ดังนี้ (1) Commitment Management การให้คำมั่นสัญญาจากผู้บริหารสูงสุดของบริษัทว่าจะไม่เกี่ยวข้องกับการแพร่ขยาย WMD (2) Trade Screening กระบวนการตรวจสอบสินค้า ลูกค้า และการใช้สุดท้ายว่าปลอดภัยและไม่เกี่ยวข้องกับ WMD (3) Training การจัดทำฝึกอบรมพนักงานภายในองค์กรเพื่อให้มีความรู้เกี่ยวกับการควบคุมสินค้าที่ใช้ได้สองทาง (Dual-use Items: DUI) ตลอดจนแนวปฏิบัติต่างๆ (4) Record Keeping การจัดเก็บรักษาเอกสารสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการซื้อ-ขาย DUI ของบริษัท เอกสารการขนส่งสินค้าหรือเอกสารการจัดฝึกอบรม เป็นต้น (5) Auditing การตรวจสอบภายในของบริษัทเพื่อให้มั่นใจว่าการควบคุม DUI เป็นไปตามที่กำหนด รวมทั้งการกำหนดมาตรการรองรับข้อผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้น และ (6) Penalties and Reporting การกำหนดบทลงโทษกรณีการกระทำผิดฝ่าฝืนกฎหมายเกี่ยวกับการควบคุม DUI
- ในระยะยาวเอกชนต้องมี ICP (Internal Control Program) ในการคัดกรองของตนเองด้วย แต่ตอนนี้ยังเป็นโครงการภาคสมัครใจ สามารถขอสนับสนุนจากกรมฯ ในการเป็นที่ปรึกษาเพื่อเตรียมการได้ (หากในอนาคตมีการบังคับตามมาตรา 13 วรรค 2 จะต้องมีการ audit องค์กรด้วย แต่การจะยกเว้นให้บริษัทใดจะต้องเข้าในมาตรา 3 เป็นรายบริษัท)
- ผู้ประกอบการ สามารถทำ ICP ในแต่ละระดับ อาทิ 2/6, 4/6 หรือทำทั้งหมดก็ได้ เพราะยังเป็นภาคสมัครใจ แต่การทำ ICP จะทำให้การตรวจสอบตาม Catch all control สะดวกรวดเร็วมากขึ้น
- กรมการค้าต่างประเทศ สนับสนุนผู้ประกอบการส่งออกที่มีความพร้อมเริ่มทำ in-house ภายในบริษัทโดยการจัดตั้งทีมเฉพาะเพื่อดำเนินการตามหลักการ ICP ซึ่งอาจมาจากหลายฝ่ายในบริษัทเพื่อให้เห็นภาพความเชื่อมโยงของสินค้าทั้งหมดซึ่งอาจมีส่วนส่วนหนึ่งเข้าข่ายความเสี่ยงได้ ทั้งนี้ หากกิจการใดที่สามารถพัฒนามาตรฐานของกิจการจนได้รับ ISO 28000 supply chain management อาจถือว่ามีมีการจัดการระบบ ICP ที่เกือบจะสมบูรณ์แล้วเหลือแค่ให้หน่วยงานรัฐตรวจสอบและยืนยันอย่างเป็นทางการเท่านั้น
- เร็วๆ นี้ กรมฯ จะเริ่มมีการทำ in-house เฉพาะเรื่องนี้อีกครั้ง โดยจะประกาศวันและเวลาให้ทราบอีกครั้ง

**5. ประเด็นอื่นๆ เพิ่มเติม**

- การตรวจสอบการเป็นสินค้า DUI สามารถตรวจสอบได้ทั้งกรณีเป็นสินค้าที่จับต้องได้และไม่ได้ อาทิ สินค้าในกลุ่มซอฟต์แวร์
- การลงทะเบียน 1 บริษัทสามารถมีบัญชีได้เพียง 1 บัญชีเท่านั้น (ข้อมูลบางส่วนจะเชื่อมโยงกับฐานข้อมูลที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้า) โดยบริษัทสามารถเพิ่มข้อมูลของผู้รับมอบอำนาจในการจัดการข้อมูลได้ แต่ผู้รับมอบอำนาจจะเห็นข้อมูลการเปลี่ยนแปลงเฉพาะส่วนของตน ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงข้อมูลและเห็นข้อมูลการเปลี่ยนแปลงจากผู้รับมอบอำนาจได้ ทั้งนี้มีเพียงบริษัทเท่านั้นที่สามารถเห็นการเปลี่ยนแปลงข้อมูลได้ทั้งหมด
- ในปัจจุบันประเทศไทยไม่ได้มีการควบคุมกิจกรรมการนำเข้าสำหรับการตรวจสอบการเป็นสินค้า DUI แต่อย่างไรก็ตาม พรบ.TCWMD เปิดช่องไว้ให้สามารถใช้อำนาจในการควบคุมการนำเข้าได้แต่ต้องอาศัยการออกพระราชกฤษฎีกากำกับเพิ่มเติม
- กรณีสินค้าของผู้ประกอบการไม่ได้เข้าข่ายการเป็นสินค้า DUI แต่มีความเกี่ยวข้องกับประเทศที่อยู่ในมาตรการคว่ำบาตร (Sanction) ซึ่งในปัจจุบันมี 15 ประเทศ จะต้องตรวจสอบในเรื่องของ end use และ end user ด้วย อาทิ เกาหลีเหนือ เป็นต้น

หมายเหตุ:

- สมาชิก สรท. สามารถทดลองตรวจสอบรายการสินค้าของทำเนาเข้าข่ายหรือเป็นสินค้า DUI หรือไม่ ได้ที่ test1.dft.go.th > คลิกที่คำว่า ค้นหา DUI
- หรือสามารถเข้าไปทดลองระบบลงทะเบียนขอใบอนุญาตรูปแบบต่างๆ ได้ที่ test1.dft.go.th/etcwmd\_jiii/login โดยใส่ User: etcwmd\_001@gmail.com และ Password: Dft001



Download เอกสารแนบ



งานเสวนาในหัวข้อ เรื่อง “การพัฒนา Digital Logistics เพื่อเพิ่มขีดความสามารถด้านโลจิสติกส์ของไทย” โดยคณะกรรมการการคมนาคม วุฒิสภา



วันที่ 10 กันยายน 2563 คุณกัญญกัต ดันดิพิพัฒน์พงษ์ ประธานสสรท. และ คุณวิศิษฐ์ ลิ้มลือชา รองประธาน สสรท. เข้าร่วมการสัมมนาเรื่อง “ทิศทางการพัฒนา Digital Logistics เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของโลจิสติกส์ ไทย” ณ ห้องแกรนด์ บอลรูม ชั้น 1 โรงแรมรามา การ์เด้นส์ กรุงเทพฯ โดยมีพลเอก ยอดยุทธ บุญญาธิการ ประธานคณะกรรมการการคมนาคม วุฒิสภา เป็นประธาน กล่าวเปิดงาน ด้วยวัตถุประสงค์ในการสัมมนา เพื่อต้องการให้พัฒนา Digital Logistics เป็นไปตามยุทธศาสตร์ชาติ ให้ทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องมีความเข้าใจและตระหนักถึง แนวโน้มการพัฒนาด้านดิจิทัลที่มีผลต่อการพัฒนาด้านโลจิสติกส์ของประเทศไทย รวมถึง เพื่อให้ทุกภาคส่วนมีส่วนร่วมในการแลกเปลี่ยน เสนอแนะ และแสดงความคิดเห็นต่อความ ก้าวหน้าการพัฒนา Digital Logistics ของประเทศเพื่อส่งเสริมและอำนวยความสะดวก

โดยประธานสสรท. ได้ร่วมเป็นวิทยากรร่วมงานเสวนาในหัวข้อ เรื่อง “การ พัฒนา Digital Logistics เพื่อเพิ่มขีดความสามารถด้านโลจิสติกส์ของไทย” ร่วมกับคุณเวทิต โชควัฒนา รองประธานสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย คุณไพฑูริย์ จิรานันตรัตน์ รองประธานคณะกรรมการยุทธศาสตร์ Logistics & Supply Chain สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย คุณกอบศักดิ์ ดวงดี เลขาธิการสมาคมธนาคารไทย และคุณวีระ วีระกุล รองประธานและประธานพันธกิจด้านการเป็นศูนย์กลางนวัตกรรม ของโลก โดยมีสาระสำคัญ ดังนี้

1) การพัฒนาด้านดิจิทัลโลจิสติกส์ของประเทศไทยเพื่อสนับสนุนยุทธศาสตร์ ชาติด้านการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศประเด็น อุตสาหกรรมและบริการขนส่งและโลจิสติกส์ ในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล

แนวทางการจัดทำแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทย ฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2560-2564) ขึ้นภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี เพื่อใช้เป็นกรอบการพัฒนา โลจิสติกส์ของประเทศไทย ที่มีเป้าหมายให้ประเทศไทยสามารถยกระดับระบบโลจิสติกส์ ของประเทศไปสู่การเป็นศูนย์กลางการค้า การบริการ การลงทุนในภูมิภาค และเพิ่ม ขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยตัวชี้วัดหนึ่งในการพัฒนาโลจิสติกส์ของประเทศไทย ฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2560-2564) ในเวทีโลก ได้แก่ การจัดอันดับ Doing Business 2020 ซึ่งธนาคารโลกเผยแพร่การจัดอันดับความยากง่ายในการประกอบธุรกิจประจำปี 2020 โดยประเทศไทยอยู่อันดับที่ 21 จาก 190 ประเทศ ปรับตัวขึ้น 6 อันดับ จากปีที่แล้วอยู่ อันดับที่ 27 ซึ่งอันดับปี 2020 นี้ถือเป็นอันดับที่ดีที่สุดในรอบ 6 ปี หลายปีมานี้ภาครัฐ พยายามทำมาตรการต่างๆ เช่น การลดขั้นตอนการขออนุมัติ การใช้ระบบดิจิทัลในงาน บริการภาครัฐ การคุ้มครองผลประโยชน์ของนักลงทุน และการปรับปรุงกฎระเบียบต่างๆ ให้ทันการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจในปัจจุบัน ทั้งนี้เพิ่มความสามารถในการแข่งขันได้ดีขึ้น แต่ในขณะเดียวกันด้านการค้าระหว่างประเทศ (Trading Across Borders) พบว่า อยู่ในอันดับที่ 62 ลดลงมา 3 อันดับ แต่คะแนนในปี 2020 และ 2019 เท่ากับ 84.6 คะแนน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าประเทศไทยควรพัฒนาการเชื่อมโยงระบบอิเล็กทรอนิกส์เพื่อ ให้สามารถแข่งขันกับนานาชาติ และยกระดับระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทยไปสู่การเป็น

ศูนย์กลางทางการค้า การบริการ การลงทุนในภูมิภาคได้ในอนาคต อาทิ การเชื่อมโยง National Single Window (NSW) ให้เป็น Single Submission, Port Community System (PCS), National Digital Trade Platform (NDTP), การเพิ่มสัดส่วน e-Payment

2) ปัญหาการพัฒนา Digital logistics ของประเทศไทย

- ปัญหาการพัฒนา Digital Logistics ของประเทศไทย
1. หน่วยงานภาครัฐบางหน่วยงานไม่รองรับเอกสารการค้าในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ และ NSW ยังไม่สามารถเชื่อมโยงได้ 100%
  2. ปัญหาความไม่เชื่อมโยงระหว่างระบบของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ (LSPs) ในแต่ละรูปแบบการขนส่ง ทั้งที่เป็นผู้นำเข้า-ส่งออก สายเรือ freight forwarder ผู้ให้บริการ ท่าเรือ และสถานียกขนตู้ (depot) เนื่องจาก แต่ละรายอาจมีระบบเป็นของตนเอง แต่ยังไม่มีการเชื่อมโยงระหว่างกัน
  3. พฤติกรรมของผู้ส่งออกมีความเคยชินกับระบบการใช้งานแบบปกติที่ยังไม่เป็น ระบบอัตโนมัติ และแรงงานขาดแคลนทักษะในการทำงานภายใต้ระบบดิจิทัล
  4. ข้อจำกัดในการลงทุนเพื่อพัฒนาระบบโลจิสติกส์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Logistics) ของ ผู้ให้บริการโลจิสติกส์รายย่อย (LSPs) และ SME เนื่องจากธุรกิจโลจิสติกส์มีขนาดธุรกิจ ที่มีความแตกต่างกันค่อนข้างมาก มีทั้งที่เป็นบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ (global firm) และที่เป็นธุรกิจขนาดเล็ก (SMEs) รวมถึงมีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในระบบโลจิสติกส์เป็น จำนวนมาก
  5. กฎหมายและระเบียบของธนาคารหรือหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องยังไม่รองรับ เอกสารทางอิเล็กทรอนิกส์ เช่น การไม่รองรับเอกสารใบตราส่งสินค้า(e-B/L) ทำให้เกิด ข้อจำกัดในการออกเอกสารขนส่ง และการรับรองเอกสารทางอิเล็กทรอนิกส์ของธนาคาร

3) การสนับสนุนของรัฐบาล เพื่อให้การขับเคลื่อน Digital Logistics ของประเทศ เป็นอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์ของ ประเทศ

3.1 ขอให้ภาครัฐเร่งรัดการพัฒนาระบบ NSW ให้เป็นระบบ Single submission เนื่องด้วยหน่วยงานภาครัฐบางหน่วยงานไม่รองรับเอกสารการค้าในรูปแบบ อิเล็กทรอนิกส์ ปัจจุบันผู้ประกอบการไทยยังต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่ายของต้นทุน โลจิสติกส์จากกระบวนการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศที่ไม่สามารถรองรับเอกสารการค้า ในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ได้ และผู้ประกอบการมีความจำเป็นในการใช้งานเอกสาร ตัวจริง บางครั้งเกิดความล่าช้าในการส่งเอกสารตัวจริง หรือเอกสารหาย หรือเอกสาร ขำรุคไม่ชัดเจน ทำให้เกิดความล่าช้าในการส่งออก-นำเข้า และการให้บริการของภาครัฐ ยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการได้ เช่น การให้บริการออก ใบรับรอง/ใบอนุญาต ของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกทั้ง 37 หน่วยงาน ยังไม่เป็น ระบบอิเล็กทรอนิกส์100% และยังไม่สามารถรองรับการเชื่อมต่อกับระบบ National Single Window ของกรมศุลกากร ได้ทั้งหมด ทั้งนี้ ขอให้กรมศุลกากร และหน่วยงาน ที่เกี่ยวข้องทั้ง 37 หน่วยงาน พิจารณาปรับแก้ กฎระเบียบ ข้อบังคับที่เป็นอุปสรรคต่อ การพัฒนาระบบ การให้บริการดิจิทัลของภาครัฐในส่วนของ การขอใบรับรอง/ใบอนุญาต ส่งออกและนำเข้า ให้รองรับเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ได้ 100% และสามารถเชื่อมผ่าน ระบบ NSW ของกรมศุลกากรได้

3.2 การพัฒนาดิจิทัลโลจิสติกส์ของไทย จะต้องมีการสนับสนุนโครงการ การ พัฒนาแพลตฟอร์มการค้าดิจิทัลระหว่างประเทศของไทย (Thailand National Digital Trade Platform): NDTP ของภาคเอกชน โดย สรท. ได้เข้าร่วมกับ คณะกรรมการ ร่วมภาคเอกชน 3 สถาบัน (กรร.) และสมาคมการค้าที่เกี่ยวข้อง เพื่อศึกษาแนวทางการ พัฒนาแพลตฟอร์มการค้าดิจิทัล NDTP ด้วยเห็นว่า ประเทศไทยควรมีแพลตฟอร์มที่ นำข้อมูลของผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการส่งออกจากหลายๆ หน่วยงานมารวมกันไว้ใน แพลตฟอร์มเดียว (Single Integrated Platform) เพื่อแก้ไขปัญหาคีย์ข้อมูลที่ ซ้ำซ้อน และเพิ่มประสิทธิภาพในการนำส่งเอกสารการส่งออกให้สะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น





**สรุปสาระสำคัญจากการประชุมสรุปการประชุมคณะกรรมการพัฒนาระบบการบริหารจัดการขนส่งสินค้าและบริการของประเทศ ครั้งที่ 1/2563**

เมื่อวันที่ 9 ตุลาคม 2563 ที่ผ่านมา คุณกัมภักดิ์ ตันติพิพัฒน์พงศ์ ประธานสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สรท.) คุณสมบัติ เปรมประภา รองประธาน สรท. พร้อมด้วย คุณคงฤทธิ์ ผู้อำนวยการบริหาร สรท. ได้เข้าร่วมการประชุมคณะกรรมการพัฒนาระบบการบริหารจัดการขนส่งสินค้าและบริการของประเทศ ครั้งที่ 1/2563 ณ ห้องประชุม 521 ชั้น 2 อาคาร 5 สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) โดยมีนายสุพัฒน์พงษ์ พันธวิเชียร รองนายกรัฐมนตรี เป็นประธานการประชุม มีรายละเอียดการประชุมโดยสรุปดังนี้

1. สถานการณ์โลจิสติกส์ของประเทศไทยในภาพรวม ต้นทุนโลจิสติกส์ต่อ GDP ของประเทศ ลดลงจาก 15.2% ในปี 2553 เป็น 13.4% ในปี 2562 โดยแบ่งออกเป็น ต้นทุนการขนส่งสินค้า 6.7% ต้นทุนการถือครองสินค้าคงคลัง 5.7% และ ต้นทุนด้านการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์ 1% ในระยะเวลา 10 ปีที่ผ่านมาต้นทุนด้านโลจิสติกส์ลดลงประมาณ 1.8% ที่ประชุมมีข้อเสนอแนะสำคัญดังนี้

- เร่งพัฒนาและผลักดันการใช้ประโยชน์โครงสร้างพื้นฐาน สิ่งอำนวยความสะดวก และพัฒนาปัจจัยสนับสนุนเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน เพื่อรองรับการขนส่งในรูปแบบอื่นๆ ที่มีประสิทธิภาพต่อต้นทุนมากขึ้น และ การขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ
- สนับสนุนการปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจไปสู่ B2C ผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์
- สร้างเครือข่าย ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของประเทศ (LSPs) เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน และ สร้างพันธมิตรทั้งภายในประเทศ และในระดับภูมิภาค

2. ความคืบหน้าการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ 4 ด้าน มีรายละเอียดดังนี้

- ด้านโลจิสติกส์อุตสาหกรรม เน้นพัฒนาความสามารถของผู้ประกอบการ ในด้านการพัฒนาบุคลากรภายในองค์กรให้มีความรู้ความสามารถ การพัฒนาเทคนิคใหม่ๆ ในการลดต้นทุน รวมไปถึงการใช้ท่าเรือร่วมกับผู้ประกอบการ เพื่อลดต้นทุนการขนส่ง และต้นทุนสินค้าคงคลัง และพัฒนาท่าเรืออุตสาหกรรมมาตามพรอุทิศระยะที่ 3 ให้พร้อมให้บริการอย่างเต็มประสิทธิภาพแก่ผู้ประกอบการ
- ด้านโลจิสติกส์การเกษตร เน้นการพัฒนาการเก็บเกี่ยวหลังการเพาะปลูก ตลอดจนการขนส่งผลผลิตไปยังตลาดในประเทศ และต่างประเทศ ให้เกิดความสูญเสียอย่างน้อยที่สุด รวดเร็วกว่าที่สุด โดยใช้ต้นทุนที่เหมาะสม และจัดทำฐานข้อมูลทางการเกษตร เพื่อนำมาใช้เป็นรากฐานในการกำหนดนโยบายทางการเกษตรของประเทศให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
- ด้าน National Single Window (NSW) สรท. ให้ความเห็นว่าควรแล้วเสร็จในช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี 2564 ในส่วนของเชื่อมโยง NSW กับต่างชาติ เริ่มมีการทดลองโครงการ Atiga e-Form D กับประเทศในภูมิภาคอาเซียน

- ด้านท่าเรือภายในประเทศ มีความคืบหน้า 3 แห่ง ได้แก่ ท่าเรือศาลาลอย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา อยู่ในระหว่างพิจารณาให้เอกชนเข้าไปใช้พื้นที่ราชพัสดุ ท่าเรือคลองวาฬ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ อยู่ในระหว่างลงสำรวจพื้นที่เพื่อประเมินศักยภาพ และท่าเรือคลองใหญ่ จังหวัดตราด มีมติเห็นชอบให้การทำเรือแห่งประเทศไทยเข้าไปพัฒนา และมอบหมายให้กรมเจ้าท่าชุดลอกร่องน้ำในปีงบประมาณ 2564 เพื่อให้สามารถรองรับเรือสินค้าที่มีขนาดใหญ่มากยิ่งขึ้น

3. ที่ประชุมมีการพิจารณาแผนพัฒนาท่าเรือบก (Dry Port) ของกระทรวงคมนาคม ซึ่งเสนอพื้นที่พัฒนารวม 4 แห่ง ประกอบไปด้วย ฉะเชิงเทรา นครสวรรค์ นครราชสีมา และขอนแก่น ซึ่งที่ประชุมมีมติ “มอบหมายให้กระทรวงคมนาคมพิจารณาแนวทางการใช้ประโยชน์จาก Dry Port ให้เชื่อมโยงกับการขนส่งรูปแบบอื่น และโครงการ Land Bridge รวมถึงกิจกรรมสนับสนุนที่จำเป็นในพื้นที่ เพื่อให้สามารถรองรับการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ และการปรับไปสู่ Digital Logistics

4. ที่ประชุมพิจารณาข้อเสนอของภาคเอกชนในการรับมือกับสถานการณ์ COVID-19 โดย สรท. ได้นำเสนอประเด็นที่สำคัญเพื่อพิจารณา และมีการมอบหมายดำเนินการต่อไปนี้

- ต้นทุนโลจิสติกส์และการขนส่งในปัจจุบันมีปัญหาคงค้างมาก แม้ว่าจะมีคำสั่งชื้อจากลูกค้าในต่างประเทศที่ทำให้สถานการณ์การส่งออกของประเทศไทยฟื้นตัวหลังช่วงวิกฤต COVID-19 แต่มีปัญหาคาราคาซังด้านผู้ส่งสินค้า และ ระยะเวลาเรือในการขนส่ง นำไปสู่แรงกดดันของสายเรือมีการเพิ่มค่าระวาง ขึ้นเป็นเท่าตัว และเรียกเก็บค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มแก่ผู้ใช้บริการ ที่ประชุมมีมติมอบหมายให้กระทรวงคมนาคมพิจารณาหาทางออกในเรื่องนี้ อีกทั้ง สรท. ยังมีการประสานไปยังกระทรวงพาณิชย์ และสำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เพื่อหาทางออกร่วมกัน
- ด้านค่าใช้จ่าย Local Charge ที่เพิ่มขึ้น 20% เทียบอัตราเงินเฟ้อกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นไม่สอดคล้องกัน ซึ่งทาง สรท. ได้หารือกับท่านอธิบดีกรมการค้าภายในเพื่อร่วมกันแก้ไขปัญหาเรื่องดังกล่าว
- ที่ประชุมขอให้การทำเรือแห่งประเทศไทย เร่งรัด บังคับใช้ท่าเรือชายฝั่ง A0.5 ที่ท่าเรือแหลมฉบัง เพื่อแก้ปัญหาทำให้ค่าใช้จ่ายส่วนเกินที่ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการ
- เร่งผลักดันการชำระค่าระวางเป็นค่าเงินดอลลาร์สหรัฐ (USD) ที่มีการเก็บภาษีที่ ณ ที่จ่าย ซึ่งธนาคารแห่งประเทศไทยอนุญาตให้ดำเนินการได้ แต่ติดระเบียบกรมสรรพากร ที่ประชุมมีมติมอบหมายให้กรมสรรพากรเร่งรัดพิจารณา

ท่านสมาชิกสามารถฟังรายละเอียดการประชุม และข้อเสนอต่างๆ ของ สรท. ฉบับเต็มได้ทางช่อง Youtube TNSC Official สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ โทร. 02-679-7555 หรือ E-mail tnscc@tnsc.com

**ปฏิทินกิจกรรมและการฝึกอบรม ประจำปี 2563 (กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม ค่าลงทะเบียนรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)**

**NOVEMBER**

**6** **อบรม “เจาะลึกกว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้า การรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า (RoO)”**  
 โดย อาจารย์สมบุญพงษ์ พุกกะเวส  
 อดีตผู้อำนวยการส่วนศีกษาการตามมาตรา 19 ทวิ สำนักพิทักษ์ตราศุลกากร กรมศุลกากร  
 ณ สส.ไอบิส สโตร์ กรุงเทพ รัชดา (MRT ห้วยขวาง)  
**ค่าลงทะเบียน** สมาชิก 4,066 บาท บุคคลทั่วไป 5,136 บาท

**11** **อบรม “พิทักษ์ตราศุลกากรระบบฮาร์โมนาไอซ์ การจำแนกและหลักเกณฑ์การตีความพิทักษ์ศุลกากร”**  
 โดย อาจารย์สมยศ มีหลากหลาย  
 ผู้เชี่ยวชาญด้านพิทักษ์ศุลกากร  
 ณ สส.ไอบิส สโตร์ กรุงเทพ รัชดา (MRT ห้วยขวาง)  
**ค่าลงทะเบียน** สมาชิก 4,066 บาท บุคคลทั่วไป 5,136 บาท

**12-13** **อบรม “เรียนรู้อะไรบ้าง ค่าขายแดน: ทอการค้า การชำระเงิน พิธีการศุลกากร และการขนส่งข้ามแดน” รุ่นที่ 3 (หลักสูตร 2 วัน)**  
 โดย อ.บุญเลิศ สุภาพา ผู้เชี่ยวชาญด้านการค้าและการชำระเงินระหว่างประเทศ  
 คุณกรรณศักดิ์ เตชะธนะชัย กรรมการสมาคมตัวแทนออกของรับอนุญาตไทย  
 คุณณัฐพล มีแสง กรรมการผู้จัดการบริษัท BIRD Interfreight  
 (มูลนิธิพัฒนาผู้ส่งออกไทย)  
 ณ สส.ไอบิส สโตร์ กรุงเทพ รัชดา (MRT ห้วยขวาง)  
**ค่าลงทะเบียน** สมาชิก 8,025 บาท บุคคลทั่วไป 10,165 บาท

**14** **อบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตร “วางกลยุทธ์ ปรับมุมมอง ฝ่าวิกฤต พัฒนาสู่องค์กรดิจิทัล Digital Transformation Strategy and Digital Mindset”**  
 โดย อาจารย์ณัฐวิธย์ ธนบดีธรรมจารี  
 ผู้เชี่ยวชาญด้านสภาคณิตศาสตร์องค์กรดิจิทัล  
 ณ สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย อาคารลุมพินีทาวเวอร์ ชั้น 32 ถ.พหลโยธิน  
**ค่าลงทะเบียน** สมาชิก 535 บาท บุคคลทั่วไป 4,066 บาท

**20** **อบรม “การประกันภัยของงรสสำหรับผู้ประกอบการ”**  
 โดย ศาสตราจารย์ (พิเศษ) ประมวล จันทรชีวะ  
 สำนักกฎหมายประมวลชัย  
 ณ สส.ไอบิส สโตร์ กรุงเทพ รัชดา (MRT ห้วยขวาง)  
**ค่าลงทะเบียน** สมาชิก 4,066 บาท บุคคลทั่วไป 5,136 บาท

**24** **อบรม “ความผิดพลาดทางศุลกากรของผู้นำเข้า-ส่งออก ที่ตรงพบและการแก้ไข”**  
 โดย อาจารย์วิชัย มากวัฒนสุข  
 ผู้เชี่ยวชาญด้านศุลกากร  
 ณ สส.ไอบิส สโตร์ กรุงเทพ รัชดา (MRT ห้วยขวาง)  
**ค่าลงทะเบียน** สมาชิก 4,066 บาท บุคคลทั่วไป 5,136 บาท

**25** **อบรม “รู้ทุกเรื่องเบื้องต้นกับขั้นตอนและพิธีการศุลกากร”**  
 โดย อาจารย์ศุภกฤษณ์ ตรีศรีโธธร  
 ผู้เชี่ยวชาญด้านศุลกากร  
 ณ สส.ไอบิส สโตร์ กรุงเทพ รัชดา (MRT ห้วยขวาง)  
**ค่าลงทะเบียน** สมาชิก 4,066 บาท บุคคลทั่วไป 5,136 บาท

**DECEMBER**

**2** **อบรม “เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ”**  
 โดย อาจารย์ชัชวาลย์ รัตนานัทธนะ  
 ณ สส.ไอบิส สโตร์ กรุงเทพ รัชดา (MRT ห้วยขวาง)  
**ค่าลงทะเบียน** สมาชิก 4,066 บาท บุคคลทั่วไป 5,136 บาท

**17** **อบรม “เลือกวิธีการชำระเงิน และ INCOTERMS ที่เหมาะสมเพื่อลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออก” (สารรวมหนังสือ Incoterms 2020 1 เล่ม)**  
 โดย อาจารย์บุญเลิศ สุภาพา  
 ผู้เชี่ยวชาญด้านการค้าและการชำระเงินระหว่างประเทศ  
 ณ สส.ไอบิส สโตร์ กรุงเทพ รัชดา (MRT ห้วยขวาง)  
**ค่าลงทะเบียน** สมาชิก 5,136 บาท บุคคลทั่วไป 6,206 บาท