

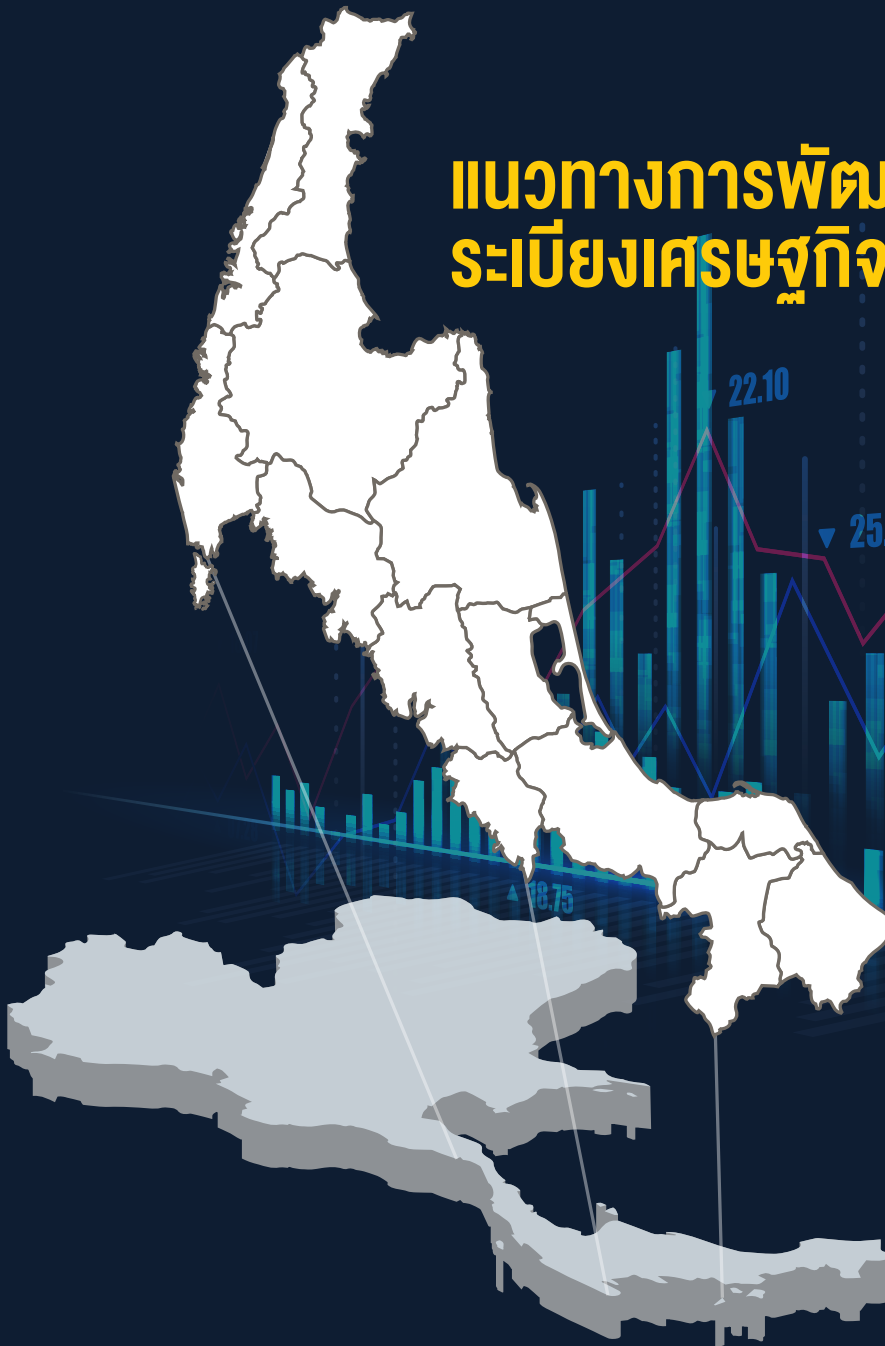


TNSC NEWSLETTER

สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สภาผู้ส่งออก) | Thai National Shippers' Council | Issue 09/2020 | กันยายน 2563

www.tnsc.com

แนวทางการพัฒนา ระเบียงเศรษฐกิจภาคใต้อย่างยั่งยืน



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 || E-mail : tnsc@tnsc.com

สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สภาผู้ส่งออก)
1168/97 อาคารลุมพินีทาวเวอร์ ชั้น 32 โซน C
ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

Economic Indicators : July 2020

Export Value

01

 18,819 MUSD (↓ -11.37%)
  133,162 MUSD (↓ -7.72%)
 July 579,654 M.Bht (↓ -11.61%) Jan - July 4,141,982 M.Bht (↓ -8.77%)



02

Partner Country (July)

					
	US	China	Japan	Swiss	Aus
Growth	17.79	-2.68	-17.51	27.64	-10.39
MUSD	2,915	2,460	1,699	1,049	921





03

Oil price (USD /Barrel) & Gold

OPEC	Brent	WTI	
44-46	44-46	41-43	
Export value		Price	
1,640 MUSD (↑ 37.2%)		1,965 USD/kg	

04

Thai Additional Statistic

GDP (Q2/2020)	Inflation rate(Aug)
 -12.2% (YoY)	 -0.5% (YoY)
Current balance (July)	Interest rate policy
 1,787 MUSD	 0.50%


05

Positive & Negative + Risk

- Positive** 
-  กลุ่มสินค้า WFH และอาหารยังขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง
- Negative & risk** 
-  ผลกระทบการระบาดของโควิด-19 ที่ยังรุนแรง
 -  การนำเข้าที่หดตัวอย่างต่อเนื่อง
 -  ค่าเงินบาทที่มีแนวโน้มทรงตัวอยู่ในระดับแข็งค่า
 -  ราคาน้ำมันต่ำกว่าค่าเฉลี่ยปี 2562
 -  ปัญหาภัยแล้ง
 -  ปัญหาด้านต้นทุน Logistics ทั้งในประเทศและระหว่างประเทศ



06

Baht / USD (Aug)




 31.38	Depreciate -5.71% YTD
THB/USD	Depreciate -2.46% YoY

07

Marine Statistics (Aug)

Freight Rate (UNIT : USD/TEU) 				
Port Klang	Shanghai	Dubai	EU	USWC
306	209	558	903	2,700
Bunker Prices				
	VLSFO	343.5 – 356		
	IFO380	280 – 302.5		

Suggestion by TNSC

-  การแก้ไขปัญหาด้านโลจิสติกส์ (เร่งด่วน) อาทิความสูงของรถบรรทุกตู้คอนเทนเนอร์ ประกาศการทำเรือแห่งประเทศไทย เป็นต้น
-  พัฒนาระบบ National Single Window (NSW) ให้สมบูรณ์เป็น Single Submission
-  แก้ไขประมวลรัษฎากร มาตรา 9 ให้สามารถ การชำระค่าสินค้าและบริการ (ค่าระวาง) เป็นเงินตราต่างประเทศ

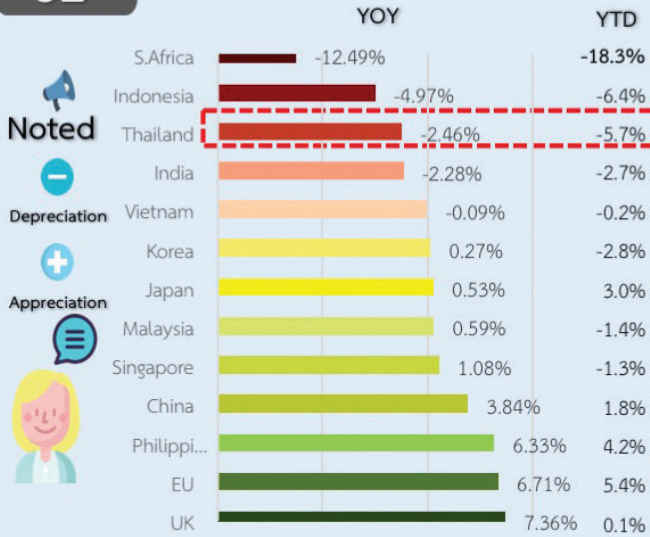
01

Thailand Export Situation



02

Baht Exchange rate



สินค้าส่งออกสำคัญ

มูลค่า (ล้านเหรียญสหรัฐ) การเติบโต (%) Forecast (%)

สินค้าส่งออกกลุ่ม "เกษตร"

ข้าว	259	-16.8	-14.0
ยางพารา	190	-54.1	-10.0
ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง	199	0.8	-7.8
น้ำตาลทราย	149	-42.4	-10 to -7

สินค้าส่งออกกลุ่ม "อาหาร"

อาหารอื่นๆ	655	4.8	
ผักและผลไม้สด แช่แข็งและแปรรูป	560	-2.1	
อาหารทะเลแช่แข็ง กระป๋อง และแปรรูป (ไม่รวมกุ้ง)	474	1.0	5
ไก่สดแช่แข็งแปรรูป	261	-9.0	
กุ้งสดแช่แข็งและกุ้งแปรรูป	98	-15.9	

สินค้าส่งออกกลุ่ม "ยานพาหนะ"

ยานพาหนะ	1,292	-21.9	-40 to -30
อุปกรณ์และส่วนประกอบ	921	-29.3	

สินค้าส่งออกกลุ่ม "ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์"

เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ	1,514	-0.5	
Hard disk drive	843	-6.7	-10 to -6
แผงวงจรไฟฟ้า	559	-9.4	
เครื่องปรับอากาศ และส่วนประกอบ	382	-12.2	
เครื่องรับวิทยุโทรทัศน์และส่วนประกอบ	200	-23.3	

สินค้าส่งออก "กลุ่มพลังงาน"

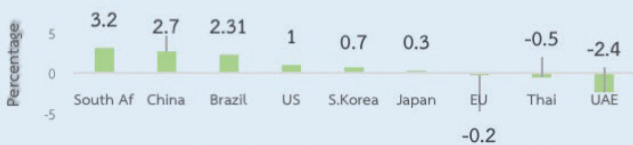
ผลิตภัณฑ์ยาง	1,029	13.3	-4 to -3.5
เคมีภัณฑ์	552	-10.9	-15
เม็ดพลาสติก	613	-24.0	-12
ผลิตภัณฑ์พลาสติก	328	-9.9	

สินค้าส่งออก "กลุ่มอื่นๆ"

อัญมณีและเครื่องประดับ	1,992	11.8	-50 to -45 (ไม่รวมทองคำ)
น้ำมันสำเร็จรูป	422	-38.7	-25.3
สิ่งทอ	459	-22.7	-20.7

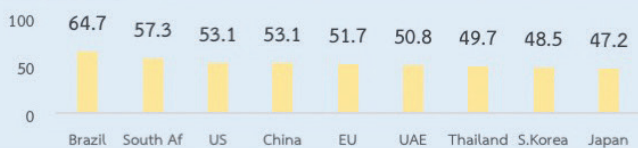
03

Inflation rate (July-Aug)



04

PMI index (Aug)



05

Shanghai Containerized Freight Index



สน. วอนรัฐเอาจริงแก้ปัญหาดันทุญ์โลจิสติกส์ระหว่างประเทศพุง

นางสาวกัญญภัค ตันติพิพัฒน์พงศ์ ประธานสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สรท.) แถลงข่าวร่วมกับนายวิศิษฐ์ ลิ้มลือชา รองประธานและนางจินตนา ศิริสันธนะ เลขานุการ ณ ห้องประชุม 1 สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย ชั้น 32 อาคารลูมิฟีนีทาวเวอร์ เมื่อวันอังคารที่ 8 กันยายน 2563 เวลา 10.30-12.00 น. **ระบุการส่งออกเดือนกรกฎาคม 2563 มีมูลค่า 18,819 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หดตัว -11.37%** เมื่อเทียบกับเดือนเดียวกันของปีก่อน (YoY) การส่งออกในรูปแบบบาทเท่ากับ 579,654 ล้านบาท **หดตัว -11.61%** เมื่อเทียบกับเดือนเดียวกันปีก่อน (YoY) ในขณะที่การนำเข้าในเดือนกรกฎาคม 2563 มีมูลค่า 15,476 ล้านดอลลาร์สหรัฐ **หดตัว -26.38 %** เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันปีก่อน (YoY) และการนำเข้าในรูปแบบบาทมีมูลค่า 483,309 ล้านบาท **หดตัว -26.59%** เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันปีก่อน (YoY) ส่งผลให้ **เดือนกรกฎาคม 2563 ประเทศไทยเกินดุลการค้า 3,343 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และ 96,344 ล้านบาท** (การส่งออกเมื่อหักทองคำ น้ำมันและอาวุธยุทโธปกรณ์ เดือนกรกฎาคมการส่งออกหดตัวร้อยละ -12.97)

ขณะที่ ภาพรวมช่วงเดือนม.ค.- ก.ค. ปี 2563 ไทยส่งออกรวมมูลค่า 133,162 ล้านดอลลาร์สหรัฐ **หดตัว -7.72%** เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) คิดเป็นมูลค่าการส่งออกในรูปแบบบาทที่ 4,141,982 ล้านบาท **หดตัว -8.77%** เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) ในขณะที่การนำเข้ามีมูลค่า 119,118 ล้านดอลลาร์สหรัฐ **หดตัว -14.69 %** เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) หรือคิดเป็นมูลค่า 3,752,485 ล้านบาท **หดตัว -15.81%** เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) ส่งผลให้ **ช่วงเดือน ม.ค.- ก.ค. 2563 ประเทศไทยเกินดุลการค้า 14,044 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และ 389,496 ล้านบาท** (การส่งออกเมื่อหักทองคำและน้ำมัน น้ำมันและอาวุธยุทโธปกรณ์ เดือนม.ค.-ก.ค. การส่งออกขยายตัวร้อยละ -9.02)

การส่งออกในเดือนกรกฎาคม **กลุ่มสินค้าเกษตรและอุตสาหกรรมเกษตร หดตัวที่ -10.9%** เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันปีก่อน (YoY) โดย สินค้าที่ยังขยายตัวได้ดีอยู่ คือ อาหารสัตว์เลี้ยง น้ำมันปาล์ม ทุ่นกบกระป๋อง ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง แต่สินค้ากลุ่มที่หดตัวคือ ยางพารา น้ำตาลทราย ข้าว กุ้งสดแช่แข็ง และแปรรูป ขณะที่ **กลุ่มสินค้าอุตสาหกรรม หดตัวที่ -10.3%** เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันปีก่อน (YoY) โดย กลุ่มสินค้าที่มีการขยายตัว ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ยาง เฟอร์นิเจอร์และชิ้นส่วน อุปกรณ์กึ่งตัวนำ ทรายซิลิโคน และไดโอด ทอค่า ขณะที่สินค้ากลุ่มที่หดตัว อาทิ สินค้าเกี่ยวเนื่องกับน้ำมัน รถยนต์ อุปกรณ์ และส่วนประกอบ เครื่องรับวิทยุ โทรทัศน์และส่วนประกอบ เหล็ก เหล็กกล้าและผลิตภัณฑ์

ทั้งนี้ **สรท. คาดการณ์การส่งออกไทยในปี 2563 หดตัว -10% (ณ กันยายน 2563)** บนสมมติฐานค่าเงิน 31.5 (+/-0.5) บาทต่อเหรียญสหรัฐ (อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ 3 กันยายน 2563 = 31.341 บาทต่อเหรียญสหรัฐ และเคลื่อนไหวอยู่ในกรอบ 31.00 – 31.57 บาทต่อเหรียญสหรัฐ) โดยมีปัจจัยบวกที่สำคัญ คือ การส่งออกสินค้ากลุ่มอาหาร (อาหารกระป๋อง โกลด์แช่เย็นแช่แข็ง) และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับ work from home ยังคงขยายตัวได้ดี จากอานิสงส์ของการระบาดโควิด-19 ในบางพื้นที่

ขณะที่ ปัจจัยเสี่ยงที่เป็นอุปสรรคสำคัญ ได้แก่ **1) สถานการณ์การระบาดโควิด-19 หลายประเทศทั่วโลกที่ยังคงมีความรุนแรง** อาทิ สหรัฐที่ยังมีจำนวนผู้ติดเชื้อเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการกลับมาระบาดของครั้งใหม่ในหลายประเทศ อาทิ นิวซีแลนด์ เกาหลีใต้ และออสเตรเลีย เป็นต้น ทำให้มีการเริ่มกลับมาใช้มาตรการเข้มงวดอีกครั้ง ซึ่งอาจกระทบต่อกำลังซื้อของประชาชนกลุ่มประเทศดังกล่าว **2) ทิศทางการนำเข้าหดตัวลง** แต่เป็นไปในทิศทางเดียวกันกับการส่งออก ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงการผลิตและส่งออกโดยใช้วัตถุดิบและสินค้าที่มีอยู่เดิม ประกอบกับความเชื่อมั่นในตลาดโลกที่ยังไม่ฟื้น ทำให้การผลิตต่ำกว่าระดับประหยัดต่อขนาดของการผลิตซึ่งทำให้ต้นทุนการผลิตของบริษัทสูงขึ้นจนไม่สามารถแข่งขันได้และอาจส่งผลให้บริษัทที่สายป่านไม่ยาวพอต้องปิดกิจการได้ อาทิ กลุ่มยานยนต์และสิ่งทอ **3) ค่าเงินบาทที่มีแนวโน้มทรงตัวอยู่ในทิศทางที่แข็งค่า** จากสถานการณ์ความขัดแย้งระหว่างจีนและสหรัฐที่ยังคงมีแนวโน้มตึงเครียดในหลายประเด็นต่อเนื่อง อาทิ การเจรจาความตกลงระยะที่ 1 ยังไม่มีความคืบหน้า และผลจากการอ่อนค่าของเหรียญสหรัฐโดยเปรียบเทียบกับค่าเงินบาทจากความไม่แน่นอนของการออกงบประมาณช่วยเหลือโควิด-19 จากรัฐบาลกลางสหรัฐ **4) ระดับราคาน้ำมันที่ทรุดตัวอยู่ระดับต่ำกว่าปี 2562 มากกว่าร้อยละ 30** อันเนื่องมาจากผลกระทบการระบาดของโควิด-19 ที่ส่งผลต่อการชะลอของอุปสงค์การใช้น้ำมันทั่วโลก ทำให้การส่งออกสินค้าที่เกี่ยวข้องกับน้ำมัน อาทิ พลาสติก เคมีภัณฑ์ และน้ำมันสำเร็จรูปยังคงมีแนวโน้มชะลอตัวลงอย่างต่อเนื่อง

5) ปัญหาค่าขนส่ง ดังจะเห็นได้จากปริมาณน้ำในเขื่อนหลัก อาทิ เขื่อนภูมิพล-สิริกิติ์-แควน้อยฯ-ป่าสัก ที่มีปริมาณน้ำใช้การได้รวมกันเพียงร้อยละ 10 เท่านั้น ซึ่งอาจทำให้ปริมาณน้ำไม่เพียงพอต่อการอุปโภคบริโภคและการเกษตร ส่งผลต่อคุณภาพและอุปทานของสินค้าเกษตรที่อาจไม่เพียงพอต่อการบริโภคภายในประเทศและการส่งออก อาทิ กลุ่มสินค้าข้าวและอ้อย เป็นต้น และ **6) ปัญหาด้านโลจิสติกส์ในประเทศและระหว่างประเทศ** อาทิ ค่าใช้จ่ายการขนส่งสินค้าทางทะเลที่ปรับเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะเส้นทางทรานส์แปซิฟิกและเส้นทางยุโรป เนื่องด้วยการประกาศขึ้นค่าระวาง รวมถึงการจัดระวางขนส่งและตู้สินค้าจากสายเรือไปยังเจ้าของสินค้าจากจีนและเวียดนามในสัดส่วนที่ค่อนข้างมากจากการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจ ทำให้ผู้ประกอบการไทยได้รับจัดสรรระวางและตู้สินค้าไม่เพียงพอ ถึงแม้ว่าจะมีการเสนอราคาค่าระวางที่ค่อนข้างสูงแล้วก็ตาม ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการกระจายสินค้าข้ามชาติ อีกทั้งผู้ประกอบการได้รับส่วนต่างกำไรจากค่าขนส่งที่ลดลงเนื่องด้วยต้นทุนที่สูงขึ้น

ทั้งนี้ สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย เรียกร้องให้รัฐ “เร่งแก้ปัญหาด้านโลจิสติกส์และการขนส่งสินค้าที่สำคัญ” อาทิ 1) ขอให้แก้ไขความสูงของรถบรรทุกตู้คอนเทนเนอร์สำหรับบรรจุสินค้าของขนาด High Cube (HC) และรถบรรทุกรถยนต์ ตามพระราชบัญญัติจราจรทางบก พ.ศ. 2522 มาตรา 18 เป็น 4.6 เมตร 2) เร่งรัดการทำสัญญาสัมปทานสถานีบรรจุและตัดแยกสินค้ากล่อง (ไอซีดีลาตกระบัง) ตลอดจนเชื่อมโยงข้อมูลระหว่าง ไอซีดีลาตกระบัง และ SRTO ให้การบริการรับส่งสินค้าในรูปแบบตู้สินค้า ในการขนส่งอย่างมีความต่อเนื่อง และปรับปรุงสิ่งทรมิตรภัย บำรุงรักษาพื้นที่ภายในโครงการ ลงทุนจัดหาเครื่องจักร อุปกรณ์ แรงงาน และสาธารณูปโภค ให้มีความพร้อมสำหรับรองรับปริมาณตู้คอนเทนเนอร์ที่เพิ่มขึ้น 3) ขอให้เลื่อนการบังคับใช้ประกาศการทำเรือเรือกึ่งพาณิชย์เรือบรรทุกสินค้า (ท่าเทียบเรือ A) ท่าเรือแหลมฉบัง ลงวันที่ 27 พฤศจิกายน 2561 และ ประกาศการทำเรือเรือ กึ่งพาณิชย์เรือบรรทุกสินค้า (ท่าเทียบเรือ A) ท่าเรือแหลมฉบัง ลงวันที่ 19 มิถุนายน 2563 และกำหนดนโยบายลดต้นทุนการขนส่งชายฝั่งให้สามารถแข่งขันกับการขนส่งรูปแบบอื่น 4) ขอให้พิจารณาขานการเรียกเก็บค่า Cargo Dues สำหรับเรือ Barge ที่ขนส่งสินค้าตู้คอนเทนเนอร์เข้า ระหว่างท่าเรือแหลมฉบัง ผ่านร่องน้ำสันดอนเจ้าพระยาเข้าไปขนถ่าย หรือส่งมอบ ณ ท่าเรือเอกชน หรือท่าเรืออนุญาตที่ตั้งอยู่ในบริเวณอาณาเขตท่าเรือกรุงเทพ และขอให้พิจารณาหลักเกณฑ์ในการจัดกลุ่มประเภทของสินค้าที่ต้องชำระค่า Cargo Dues และกำหนดอัตราเรียกเก็บสำหรับสินค้าแต่ละกลุ่มให้สอดคล้องกับสัดส่วนต้นทุนของสินค้าเพื่อลดต้นทุนการนำเข้าและการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายในประเทศและการส่งออก 5) ขอให้เร่งรัดตามพระราชบัญญัติศุลกากร พ.ศ. 2560 มาตรา 102, 103 เร่งรัดถ่ายลำ ผ่านแดนให้ของถ่ายลำหรือผ่านแดนสามารถอยู่ในราชอาณาจักรได้เป็นเวลา 60 วัน และขอให้แก้ไขบทลงโทษให้สินค้าที่ไม่สามารถส่งออกจากราชาอาณาจักรภายในระยะเวลาที่กำหนดเป็นของตกค้างตามกฎหมายศุลกากรแทนการตกเป็นของแผ่นดิน 6) ข้อเสนอแนะต่อ “การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่ง” เพื่อเร่งรัดการดำเนินโครงการภายใต้กระทรวงคมนาคมและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องสำหรับยกระดับประสิทธิภาพโลจิสติกส์ แบ่งเป็น (6.1) ทางบก อาทิ โครงการศูนย์เปลี่ยนถ่ายรูปแบบการขนส่งสินค้า โครงการศูนย์การขนส่งชายแดน และโครงการพัฒนาสถานีขนส่งสินค้าภูมิภาค (6.2) ทางเรือ อาทิ โครงการพัฒนาเทคโนโลยีและสารสนเทศเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของระบบการขนส่งทางน้ำ โครงการพัฒนา Port Community System (PCS) โครงการก่อสร้างท่าเรืออ่าวลึกสงขลา แห่งที่ 2 โครงการศึกษาทบทวนโครงสร้างรายการค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการขนส่ง ทางทะเล และอัตราค่าธรรมเนียม อาทิ ค่า Terminal Handling Charge (THC) รวมถึงใช้อำนาจตาม พระราชบัญญัติ ราคาสินค้าและบริการ พ.ศ. 2542 ในการกำกับกำหนดให้ค่าบริการขนส่งสินค้าทางทะเลระหว่างประเทศทั้งระบบเป็นบริการควบคุมและดูแลให้มีการเรียกเก็บค่าใช้จ่ายที่ไม่สมเหตุสมผล (6.3) ทางราง อาทิ เร่งรัดการดำเนินโครงการก่อสร้างรถไฟทางคู่ ระยะที่ 2 ช่วงขอนแก่น-หนองคาย โครงการก่อสร้างสถานีบรรจุและแยกสินค้ากล่อง แห่งที่ 2 (ICD 2) (6.4) ทางอากาศ อาทิ การเตรียมความพร้อมเครื่องมือในการตรวจเอ็กซ์เรย์สินค้าในท่าอากาศยานนานาชาติให้สอดคล้องกับมาตรการ Air Cargo Security 2021 โดย International Civil Aviation Organization (ICAO) รวมถึงการจัดหาเครื่องบินขนส่งสินค้าทางอากาศ (Freighter) เพื่อให้บริการประจำเส้นทางและสามารถตอบสนองความต้องการของตลาด (6.5) อื่นๆ อาทิ โครงการศึกษาสำรวจความต้องการการเดินทาง (Travel Demand Survey) และปรับปรุงฐานข้อมูลการเคลื่อนย้ายสินค้า เพื่อการวางแผนระบบขนส่งของประเทศ และการส่งเสริมการพัฒนากระบวนการเชื่อมโยงข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ โดยเฉพาะการพัฒนากระบวนการ National Single Window (NSW) ให้เป็น Single Submission อย่างสมบูรณ์

10 ข้อคิดสำหรับผู้ส่งออกไทยที่ได้จากงาน The Exporter Forum



EXIM
THAILAND

ADVERTORIAL

เมื่อวันที่ 5-6 สิงหาคมที่ผ่านมา ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยได้ร่วมมือกับสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สรท.) และหน่วยงานพันธมิตรอีกหลายองค์กร อาทิ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย ทูรู ดิจิทัล กรุ๊ป และบริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ DTAC ในการจัดสัมมนาประจำปี The Exporter Forum โดยมีผู้เชี่ยวชาญและผู้บริหารบริษัทส่งออกชั้นนำของไทยผลิตภัณฑ์ประเภศการเกษตรและแนวคิดในการบริหารธุรกิจยุคใหม่ นอร์มอลกันอย่างคับคั่งถึง 15 ท่าน นอกจากนั้นยังมีการเปิดตัวแอปพลิเคชัน “ทีรัก” (Thailand Export Readiness Assessment & Knowledge Management: TERAK) ซึ่งเป็นระบบการประเมินความพร้อมผู้ส่งออกไทย เพื่อผู้ส่งออกหรือผู้ประกอบการที่ต้องการเริ่มต้นทำธุรกิจส่งออกสามารถประเมินความพร้อมต่างๆของธุรกิจได้ด้วยตนเอง พร้อมรับคำแนะนำในการปรับปรุงธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน โดยหัวข้อในการสัมมนาก็เกี่ยวเนื่องและยึดโยงกับเกณฑ์การประเมินในแอปพลิเคชันทีรักนั่นเอง ซึ่งได้แก่เรื่องของกลยุทธ์ในการบริหารการส่งออก การผลิตและการกระจายสินค้า ผลิตภัณฑ์และกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การตลาด และการวางแผนการเงินและการจัดการความเสี่ยงทางธุรกิจ ผู้บริหารแต่ละท่านได้มาแชร์ประสบการณ์และให้ข้อเสนอแนะกับผู้ส่งออกที่มาร่วมงานสัมมนาถึงแนวทางในการบริหารธุรกิจส่งออกให้ “อยู่รอดและยั่งยืน”

แม้ว่าผู้บริหารแต่ละท่านจะได้รับโจทย์ในการแข่งขันประเภศการแข่งในด้านการแข่งขันที่แตกต่างกัน แต่สิ่งที่น่าประหลาดใจเป็นอย่างมาก นั่นคือความคล้ายคลึงกันในวิถีคิด และการมองภาพการบริหารธุรกิจของทุกท่าน จนทำให้ตระหนักได้ว่าปัจจัยที่ผลักดันความสำเร็จ (Key Success Factors) ของธุรกิจไม่ว่าจะอยู่ในอุตสาหกรรมใดก็ตาม ต้องเริ่มต้นจากทัศนคติและความคิด (Attitude and mindset) ของผู้ประกอบการ หรือผู้บริหาร เพราะสิ่งนี้จะถูกเปลี่ยนไปเป็นวิสัยทัศน์ (Vision) พันธกิจ (Mission) กลยุทธ์ (Strategy) และแผนปฏิบัติการ (Operational Plan) ที่คนในองค์กรทั้งหมดเดินตาม วันหนึ่งเลยจะขอถือโอกาสเอา 10 แนวคิดที่กลั่นออกมาจากผู้บริหารที่ขึ้นเวทีสัมมนา The Exporter Forum มาแบ่งปันกัน

1. ลักษณะความเป็นผู้นำและวิสัยทัศน์ของผู้บริหารมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการอยู่รอดขององค์กรในภาวะปัจจุบัน - ในอดีตองค์กรที่มีทรัพยากรมากกว่า หรือมีเงินทุนมากกว่าเอาชนะองค์กรอื่นๆได้ และมีแนวโน้มที่จะอยู่รอดได้ตามหลัก “ปลาใหญ่กินปลาเล็ก” อย่างไรก็ตาม เราจะพบว่าในช่วงทศวรรษที่ผ่านมาเทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว เกิดธุรกิจใหม่ๆหรือมี Tech Start-Up ผุดขึ้นมามากมาย แม้อัตราการรอดของบรรดา Start-Up จะอยู่ในระดับต่ำ แต่ Start-Up รายที่รอดก็เปลี่ยนวิธีการดำเนินธุรกิจหลายธุรกิจไปโดยสิ้นเชิง เกิดเป็นปรากฏการณ์ Business Disruption ในหลายอุตสาหกรรมและส่งผลกระทบต่อทุกมุมโลก เช่น Uber Xaomi Air BNB หรือล่าสุดอย่าง Tesla และ SpaceX ยิ่งไปกว่านั้นการผุดขึ้นของ Start-Up ระดับ Unicorn เหล่านี้ยังนำมาซึ่งต้นทุนในการดำเนินธุรกิจที่ต่ำลง และเข้าถึงเทคโนโลยีได้ดีขึ้นขององค์กรเล็กๆอีกด้วย เมื่อเป็นเช่นนี้ ทุนหนากว่าก็ไม่ได้แปลว่าจะรอดเสมอไป ความเป็นผู้นำและวิสัยทัศน์ของผู้บริหารองค์กรจึงต้องชัดเจนมากกว่าเดิม และนำไปสู่การพัฒนากลยุทธ์ และแผนการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจน ติดตามผลได้ และมีความคล่องตัวในการปรับเปลี่ยนแผนได้อย่างคล่องตัวและเข้ากับสถานการณ์อยู่เสมอ

2. การสื่อสาร (Communication) และการร่วมสร้างคุณค่า (Co-Creation) นำไปสู่การพัฒนาต่อเนื่อง (Continuou Improvement) และนวัตกรรม (Innovation) - ผู้บริหารองค์กรต้องสร้างกระบวนการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ และทำการสื่อสารวิสัยทัศน์และแนวทางการดำเนินกลยุทธ์ให้พนักงานในองค์กรและพันธมิตรทางธุรกิจได้เข้าใจ ตลอดจนมีกระบวนการในการรับฟังความคิดเห็นของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) ทั้งหมดว่าเขาคิดเห็นอย่างไรต่อแนวทางที่ผู้บริหารคิดและวางแผนไว้ การสื่อสาร 2 ทาง (Two-Way Communication) ทั้งในระดับผู้บริหารกับพนักงาน ระหว่างฝ่ายงาน หรือกับพันธมิตรทางธุรกิจและ Suppliers จะทำให้เกิดการหาทางปิดช่องโหว่ทางธุรกิจร่วมกัน นอกจากนั้นการสื่อสารและแบ่งปันให้ข้อมูลคนทั้งองค์กรจะทำให้องค์กรกลายเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ (Learning Organization) ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญให้เกิดนวัตกรรมขึ้นในองค์กร

3. การสร้างแผนภาพข้อมูล (Data Visualization) เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้องค์กรคล่องตัว (Agility) - การที่องค์กรมีช่องทางในการเก็บข้อมูลและเครื่องมือในการนำเสนอข้อมูลนั้นให้พนักงานในองค์กรเห็นได้เสมือนย่อมทำให้กระบวนการในการปรับปรุงประสิทธิภาพ หรือการวัดผลสัมฤทธิ์ของแผนปฏิบัติการต่างๆทำได้รวดเร็วขึ้น ทั้งยังช่วยให้ผู้บริหารองค์กรตัดสินใจในทิศทางการบริหารได้อย่างทันที่ทั้งที่มีความคล่องตัวมากขึ้นในเชิงการปรับกลยุทธ์จากการนำเสนอข้อมูลแผนภาพแบบ Real Time

4. การบริหารห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) มีความสัมพันธ์กับสภาพคล่องและโครงสร้างต้นทุนของธุรกิจ - ผู้บริหารองค์กรที่จะบริหารโครงสร้างต้นทุน และสภาพคล่องได้มีประสิทธิภาพในปัจจุบัน จะต้องกลับมาทบทวนห่วงโซ่คุณค่า ตั้งแต่ผู้ผลิตวัตถุดิบไปจนถึงการส่งมอบคุณค่าให้กับลูกค้าเป้าหมายย่อมมีช่องโหว่อยู่ในส่วนใด จะมีการควบคุมคุณภาพวัตถุดิบอย่างไร จะสต็อกวัตถุดิบให้เพียงพอต่อการผลิต แต่ไม่สร้างภาระต้นทุนในการบริหารจัดการสินค้าคงคลังจนเกินไปอย่างไร ปัจจัยต่างๆเหล่านี้ส่งผลต่อโครงสร้างต้นทุนและสภาพคล่องของธุรกิจ ซึ่งต้องทำควบคู่ไปกับกระบวนการรับประกันคุณภาพ (Quality Assurance) และระบบการส่งมอบคุณค่าสู่ลูกค้าได้ตามความคาดหวังอย่างไร เพราะหากลดต้นทุนจนส่งผลกระทบต่อคุณภาพหรือคุณค่าของสินค้า ลูกค้าอาจจะไม่กลับมาซื้อซ้ำ และส่งผลต่อยอดขาย และสภาพคล่องธุรกิจได้

5. ข้อมูลลูกค้าจะมีค่าและทำให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน - ในอนาคตตลาด Mass จะค่อยๆ ลดลง เพราะความต้องการผู้บริโภคเริ่มมีหลากหลายมากขึ้น ในขณะที่แหล่งข้อมูลในการวิเคราะห์ความต้องการลูกค้าเชิงลึก (Customer Insight) มีมากขึ้น จากช่องทางออนไลน์หรือแพลตฟอร์มต่างๆ ดังนั้นองค์กรที่นำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าตอบโจทย์ลูกค้าได้ตรงจุดกว่าย่อมมีโอกาสในการขายมากกว่า ซึ่งจากแนวโน้มของตลาดโลกเราจะพบมีความเป็นตลาดเฉพาะกลุ่มหรือ Niche Market มากกว่า องค์กรที่มีช่องทางในการเข้าถึง Customer Insights ได้ดีกว่าก็มีโอกาสที่จะได้ส่วนแบ่งการตลาดที่สูงกว่า

6. เทคนิคการเล่าเรื่อง (Story Telling) คือกลยุทธ์ที่ดีที่สุดในการสร้างความแตกต่าง (Product Differentiation) และแบรนด์ดิ้ง - ในทางวิทยาศาสตร์นั้น “เรื่องเล่า” สามารถช่วยกระตุ้นการทำงานของสมองให้รับข้อมูลได้มากกว่าปกติ ทั้งยังเชื่อมโยงไปสู่อารมณ์ได้ง่าย นั่นเป็นเหตุผลทำให้การสร้าง Content จึงเป็นสิ่งสำคัญกับการทำกลยุทธ์ด้านการตลาด โดยเฉพาะในสินค้าอุปโภคบริโภคที่มีผู้ซื้อสุดท้ายเป็นบุคคลทั่วไป แม้ว่าผู้ค้าของผู้ส่งออกจะเป็น Distributor แต่การที่ผู้บริโภครู้จักสินค้าของเราอย่างแพร่หลาย และมีภาพลักษณ์ที่ดี ก็จะช่วยทำให้ Distributor กลับมาซื้อซ้ำกับเราได้ แต่ที่สำคัญอย่างยิ่งคือควรเล่าเรื่องที่มาจากรื่องจริงที่เป็นจุดแข็งของผลิตภัณฑ์ อย่างแต่งเรื่อง (Story Making) เป็นอันขาด

7. การมีระบบธรรมาภิบาลที่ดีช่วยให้องค์กรเติบโตอย่างยั่งยืน - ผู้บริหารองค์กรควรสร้างระบบธรรมาภิบาลที่ดี เช่น ระบบการมีส่วนร่วมกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งภายในและภายนอกองค์กร มีความโปร่งใส มีกระบวนการรับฟังเสียงและปฏิบัติต่อทุกฝ่ายอย่างเป็นธรรม สิ่งต่างๆเหล่านี้ช่วยเพิ่มขวัญและกำลังใจต่อพนักงานภายในองค์กร และสร้างความเชื่อมั่นในการทำธุรกิจในระยะยาว

8. เกษะติศรแสะ Megatrend – ท่ามกลางความไม่แน่นอนของภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน สิ่งหนึ่งที่ผู้บริหารองค์กรควรคำนึงถึงคือ Megatrend เพราะเป็นกระแสที่เปลี่ยนแปลงได้ยาก โอกาสเกิดขึ้นมีสูง การวางกลยุทธ์โดยการเกษะติศรแสะ Megatrend จะช่วยให้ผู้บริหารมี roadmap ในการดำเนินธุรกิจในระยะยาวได้

9. เปลี่ยนวิกฤตให้เป็นโอกาสด้วยการเปลี่ยนเทอมการชำระเงิน - การดำเนินธุรกิจที่มีปัจจัยเสี่ยงมากมายในยุคนิว นอร์มอล การรักษาสภาพคล่องเป็นเรื่องสำคัญมาก เงินสดที่มีอยู่ในมือจึงเป็นตัวชี้เป็นชี้ตายของบริษัท ผู้บริหารองค์กรควรใช้โอกาสนี้เจรจากับลูกหนี้การค้าในการปรับลดเครดิตเทอมเพื่อเพิ่มสภาพคล่องทางธุรกิจให้เพิ่มขึ้น ซึ่งคู่ค้าก็มีแนวโน้มที่จะยอมรับ เพราะสถานการณ์ที่ไม่เอื้อต่อการให้เครดิตเทอมนานๆ

10. พัฒนาคณในองค์กรให้มีภูมิปัญญาด้านการบริหารความเสี่ยง (Risk Intelligence) - ผู้บริหารองค์กรต้องมีส่วนในการผลักดันในพนักงานในองค์กร เปิดหู เปิดตา และเปิดใจเพื่อคิดวิเคราะห์เรื่องความเสี่ยงอย่างจริงจังทั้งในภาวะปกติและภาวะวิกฤต มีการคิดถึงสถานการณ์ที่เลวร้ายขั้นสุด (Worst-Case Scenario) และหาแนวทางที่จะทำให้องค์กรทนทานต่อความเสี่ยงเหล่านั้นได้ ที่สำคัญผู้บริหารองค์กรจะต้องเป็นผู้นำที่มีความตระหนักต่อความเสี่ยงอย่างรอบด้าน เป็นแบบอย่างให้กับพนักงานในองค์กร

และนี่คือ 10 ข้อคิดที่ได้จากงาน The Exporter Forum ทบทวนโดนสนใจอยากฟังการสัมมนาแบบเต็มๆสามารถดูเทปย้อนหลังได้ที่ Facebook Fanpage EXAC by EXIM ตาม Link : <http://bit.ly/exporterforum>

นอกจากนี้ท่านยังสามารถทำแบบประเมินความพร้อมผู้ส่งออกไทย (Thailand Export Readiness & Knowledge Management: TERAK) เพื่อรับรายงานวิเคราะห์ความพร้อมธุรกิจ และคำแนะนำในการต่อยอดพัฒนาธุรกิจส่งออกให้เติบโตอย่างยั่งยืน ซึ่งระบบแอปพลิเคชันที่รัก (TERAK) เกิดจากการร่วมมือกับพัฒนาระหว่างธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM Bank) และสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (TNSC) อยากจะเชิญชวนให้ท่านสมาชิกมาทำการประเมินกันนะครับ



ผู้จัดการความปลอดภัยด้านการขนส่งทางถนน (Transport Safety Manager : TSM) และการเตรียมความพร้อมสำหรับบริษัท (ผู้ส่งออก) ที่มีรถบรรทุกสินค้าใช้ในกิจการ

ตามที่จะมีการกำหนดกฎหมายผู้จัดการความปลอดภัยด้านการขนส่งทางถนน (Transport Safety Manager) โดยกรมการขนส่งทางบก ที่คณะรัฐมนตรีมีความเห็นชอบกฎกระทรวงให้กระทรวงคมนาคมดำเนินการจัดทำกฎหมาย Transport Safety Manager เพื่อช่วยควบคุมและป้องกันการเกิดอุบัติเหตุบนถนน ประกาศบังคับใช้กำหนดให้ทุกสถานประกอบการที่มีรถบรรทุกขนส่งสินค้าใช้ในกิจการ ได้จัดทำแผนงานและกำหนดแนวทางให้ผู้ประกอบการขนส่งต้องจัดให้มีผู้จัดการความปลอดภัยด้านการขนส่งทางถนน มีหน้าที่รับผิดชอบด้านความปลอดภัยงานด้านการขนส่งของสถานประกอบการ และกฎหมายจะมีการควบคุม กำกับดูแล โดยจะถูกกำหนดเป็นเกณฑ์และเป็นเงื่อนไข ในการขออนุญาตสำหรับรถบรรทุกขนส่งสินค้าในกิจการ และครอบคลุมการขนส่งทางถนนทุกประเภท เช่น ได้แก่ รถโดยสารประจำทางรถโดยสารไม่ประจำทาง รถบรรทุกไม่ประจำทาง (รถบรรทุกป้ายเหลือง ทะเบียนขึ้นต้น 60-69 และ 70-79) **รถบรรทุกส่วนบุคคล (รถบรรทุกป้ายขาว รถบรรทุกโรงงานใช้ในกิจการ ทะเบียนขึ้นต้นด้วย 50-59 และ 80-99)** และรถบรรทุกวัดถ่วงอันตราย ในการเตรียมความพร้อมบุคลากรเฉพาะด้าน ช่วยควบคุมและป้องกันการเกิดอุบัติเหตุ เพื่อสร้างการขนส่งทางถนนที่ปลอดภัยในระยะยาวอย่างยิ่ง

วัตถุประสงค์ผู้จัดการความปลอดภัยด้านการขนส่งทางถนน (Transport Safety Manager) เป็นไปตามนโยบายของกระทรวงคมนาคมที่ต้องการให้ผู้ประกอบการขนส่งจัดให้มีผู้จัดการความปลอดภัยด้านการขนส่งทางถนน ทั้งนี้บุคลากรที่รับผิดชอบด้านความปลอดภัยในการขนส่ง ทำหน้าที่ในการควบคุมดูแล แนะนำให้คำปรึกษา ตรวจสอบประเมินความพร้อมของพนักงานขับรถและตัวรถ ตรวจสอบสาเหตุการเกิดอุบัติเหตุ วิเคราะห์ และรวบรวมสถิติ

การเกิดอุบัติเหตุ เพื่อนำมากำหนดเป็นมาตรการหรือแนวทางในการป้องกันการเกิดอุบัติเหตุ จะทำให้การขนส่งทางถนนของประเทศไทยมีมาตรฐานเกิดความปลอดภัย และช่วยลดการเกิดอุบัติเหตุทางถนนได้อย่างยั่งยืนมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะเป็นการแก้ไขเพิ่มเติมกฎกระทรวงความปลอดภัยในการขนส่ง พ.ศ. 2558 รวมถึงปรับปรุงระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ ให้มีความสอดคล้องและรองรับการทำงานของผู้จัดการความปลอดภัยด้านการขนส่งทางถนน โดยกำหนดเพิ่มเติมให้ผู้ได้รับใบอนุญาตประกอบการขนส่งด้วยรถที่ใช้ในการขนส่งผู้โดยสาร และรถที่ใช้ในการขนส่งสัตว์หรือสิ่งของทุกประเภทการขนส่ง (รถบรรทุกสินค้า) ต้องจัดให้มีระบบการจัดการความปลอดภัยในการขนส่ง ซึ่งมีส่วนสำคัญที่ช่วยควบคุมและป้องกันการเกิดอุบัติเหตุบนท้องถนน และเสริมสร้างระบบการขนส่งสาธารณะให้มีความปลอดภัยมากขึ้น อีกทั้งเพื่อสนับสนุนส่งเสริมและกำกับให้ผู้ประกอบการขนส่งรถโดยสารและรถบรรทุกในประเทศไทย มีระบบการบริหารจัดการ และการตรวจสอบความปลอดภัยด้านการขนส่งทางถนน โดยมีบุคลากรเฉพาะด้านที่รับผิดชอบในการวางแผน และควบคุมกำกับดูแลความปลอดภัยในการขนส่ง รวมทั้งมีแผนการจัดการและป้องกันการเกิดอุบัติเหตุหรือเหตุฉุกเฉิน เพื่อให้การขนส่งเป็นไปด้วยความปลอดภัย ในการเตรียมความพร้อมก่อนเข้าสู่การปฏิบัติให้มีผู้จัดการความปลอดภัยด้านการขนส่งทางถนน เพื่อให้สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างถูกต้องครบถ้วนทั้ง 5 ด้าน 18 ภารกิจ เป็นแนวทางสำหรับการปฏิบัติงานของผู้จัดการความปลอดภัยด้านการขนส่งทางถนน ซึ่งใช้เป็นช่องทางในการติดต่อสื่อสารระหว่างกรมการขนส่งทางบกกับผู้จัดการความปลอดภัยด้านการขนส่งทางถนน

มาตรฐานคุณภาพบริการขนส่งด้วยรถบรรทุก Q Mark จะเป็นขั้นตอน/เครื่องมือในการปฏิบัติที่ช่วยรองรับกฎหมายผู้จัดการความปลอดภัยด้านการขนส่งทางถนน (Transport Safety Manager) ที่จะมีบังคับใช้ในทางปฏิบัติกับ ผู้ประกอบการที่มีรถบรรทุกขนส่งใช้ในกิจการทั้งหมด โดยระบบมาตรฐาน Q Mark มีการการกำกับและประมวลผลข้อมูลที่เป็น ทั้งทางด้านพนักงาน ยานพาหนะ การใช้เชื้อเพลิง และข้อมูลอุบัติเหตุ โดยมีการประเมินผลและพัฒนาอย่างต่อเนื่องและเป็นระบบ รวมถึงมีการรักษามาตรฐานความปลอดภัยในการขนส่งสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สรท.) ได้ขึ้นทะเบียนเป็นหน่วยตรวจประเมินมาตรฐานคุณภาพบริการขนส่งด้วยรถบรรทุก (Q Mark) กับกรมการขนส่งทางบก เพื่อให้บริการตรวจประเมินมาตรฐาน Q Mark พร้อมทั้งได้จัดส่วนลดพิเศษสำหรับอัตราค่าธรรมเนียมในการตรวจประเมินให้กับสมาชิก สรท. จึงขอเรียนเชิญสมาชิก สรท. ที่มีรถบรรทุกขนส่งสินค้าใช้ในกิจการรถบรรทุกส่วนบุคคล (รถบรรทุกป้ายขาว รถบรรทุกโรงงานใช้ในกิจการ ทะเบียนขึ้นต้นด้วย 50-59 และ 80-99) เข้ารับการตรวจประเมิน Q Mark เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับกฎหมายที่จะมีบังคับใช้ต่อไป (รายละเอียดแสดงใน QR Code)



แนวทางการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคใต้ที่ยั่งยืน

ประเทศไทยพึ่งการค้าระหว่างประเทศในการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจทั้งในภาพรวมและระดับภูมิภาค และภาคใต้ของประเทศไทยทั้ง 14 จังหวัด ถือเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพในการพัฒนาทั้งด้านเกษตรกรรม การผลิต บริการด้านโลจิสติกส์และด้านการท่องเที่ยว ซึ่งจำเป็นต้องสร้างสมดุลการพัฒนาให้เหมาะสม ทั้งนี้ ข้อมูลปี 2561 ระบุว่าภาคใต้ของไทยมีประชากรประมาณ 9.5 ล้านคน แต่ผลิตภัณฑ์ภาคต่อหัว (GRP per capita) ในภาคใต้อยู่ระดับต่ำ โดยตัวเลขสถิติซึ่งเปิดเผยโดยสภาพนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ พบว่าภาคใต้มี GRP per capita เท่ากับ 147,115 บาท/ปี ซึ่งต่ำกว่าค่าเฉลี่ยทั้งประเทศซึ่งอยู่ที่ 236,815 บาท/ปี ถึง 89,700 บาท/ปี อย่างไรก็ตาม ภาคใต้มีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับภาคอื่นของประเทศ แสดงให้เห็นถึงศักยภาพในการพัฒนาในระยะยาว โดยเฉพาะสัดส่วนและอัตราการเติบโตของภาคเกษตรและบริการท่องเที่ยว (ที่พักแรมและบริการด้านอาหาร) สะท้อนให้เห็นพื้นฐานของระบบเศรษฐกิจในพื้นที่ ซึ่งต้องมีการสนับสนุนการลงทุนเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มในภาคเศรษฐกิจดังกล่าวให้มากขึ้น ตลอดจนรักษาจุดแข็งให้คงอยู่ต่อไป

จากฐานข้อมูลกรมโรงงานอุตสาหกรรมพบว่ามีการจดทะเบียนโรงงานอุตสาหกรรม (รง.4) ในพื้นที่ภาคใต้จำนวน 9,181 โรงงาน แบ่งเป็น เกษตรกรรม การป่าไม้ และการประมง 43 แห่ง การทำเหมืองแร่ และเหมืองหิน 1,748 แห่ง การผลิต 7,071 แห่ง ไฟฟ้า ก๊าซ ไขมัน และระบบปรับอากาศ 105 แห่ง การจัดหาการจัดการ และการบำบัดน้ำเสีย ของเสีย 73 แห่ง การขายส่งและการขายปลีก การซ่อมยานยนต์และจักรยานยนต์ 26 แห่ง และการขนส่งทางบกและการขนส่งทางท่อ 115 แห่ง อย่างไรก็ตาม โรงงานส่วนใหญ่เป็นสถานประกอบการขนาดเล็ก โรงงานที่มีทุนจดทะเบียนมากกว่า 10 ล้านบาท มีเพียง 2,056 โรงงาน และข้อมูลจากกระทรวงพาณิชย์ในปี 2560 พบว่า มีเพียง 499 รายที่เป็นผู้ส่งออก และเป็นสมาชิกของสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย เพียง 73 ราย (ส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มสินค้า อาหารแปรรูป (เกษตรและอาหารทะเล) ยางและผลิตภัณฑ์ไม่และผลิตภัณฑ์ และบางส่วนอยู่ในกลุ่มสินค้าอื่น อาทิ เฟอร์นิเจอร์ โลหะภัณฑ์ เวชภัณฑ์ แร่ธาตุ พลังงาน ปิโตรเลียม) ซึ่งหมายถึงศักยภาพของโรงงานส่วนใหญ่ในพื้นที่มีน้อย โดยเฉพาะการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมในการผลิตยังอยู่ในระดับต่ำ จึงไม่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิตในพื้นที่และสามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก ดังนั้น แม้จะมีทรัพยากรและความอุดมสมบูรณ์ แต่มักส่งออกในรูปของสินค้าขั้นปฐมภูมิหรือสินค้าพื้นฐาน ส่งผลให้ขนาดของเศรษฐกิจภาคใต้ไม่สามารถเทียบเคียงกับภาคอื่นของประเทศ

ทั้งนี้ สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย จึงได้พิจารณาข้อเสนอแนะและโครงการที่สำคัญสำหรับการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคใต้ที่สำคัญประกอบไปด้วย

1) ด้านการเกษตรและอุตสาหกรรมเกษตร ควรมุ่งยกระดับสินค้าเกษตร ปศุสัตว์ และอุตสาหกรรมเกษตรและอาหาร ในพื้นที่ อาทิ อาหารสำเร็จรูป เพื่อส่งเสริมความเข้มแข็งของเกษตรกร อาทิ (1) ส่งเสริมการพัฒนาและยกระดับ Food security และ Food safety ตลอดทั้งกระบวนการผลิต (Farm to Fork) (2) ส่งเสริมการนำเทคโนโลยีมาใช้ในภาคการเกษตร ปศุสัตว์ และอุตสาหกรรมเกษตร ตลอดจนเชื่อมโยงข้อมูลกับซัพพลายเชนทั้งระบบ อาทิ Smart Farming, Big Data Crop เพื่อบริหารจัดการการเพาะปลูก การเก็บเกี่ยวผลผลิต การปศุสัตว์ และวางแผนโลจิสติกส์สำหรับกระจายสินค้าได้อย่างเหมาะสม (3) ส่งเสริมระบบชลประทานและการอนุรักษ์น้ำ เพื่อให้มีปริมาณน้ำเพียงพอต่อการเกษตร การปศุสัตว์ และอุตสาหกรรมเกษตรและอาหาร ควรดำเนินการควบคู่ไปกับการส่งเสริมการนำเข้าสินค้าเกษตรรายการซึ่งเป็นวัตถุดิบที่จำเป็นสำหรับภาคอุตสาหกรรมเกษตรและอาหาร ให้มีปริมาณเพียงพอกับความต้องการเพื่อลดแรงจูงใจในการตัดไม้ทำลายและการรุกรานพื้นที่ป่าต้นน้ำ (4) ส่งเสริมการพัฒนาและใช้ประโยชน์ Cold Storage และ Distribution Center ในพื้นที่ให้มีเพียงพอและสามารถจัดเก็บผลผลิตทางการเกษตรสำหรับจำหน่ายนอกฤดูกาล เพื่อลดแรงกดดันต่อราคาและข้อจำกัดด้านโลจิสติกส์ในช่วงฤดูการ รวมถึงพัฒนา One Stop Service Center ในโครงการ เพื่อให้สามารถใช้เป็นศูนย์การส่งออกสินค้าได้โดยตรงและลด double handling ในระบบโลจิสติกส์ให้น้อยลง เพื่อคงความสดของสินค้าให้มากที่สุด (5) ส่งเสริมการตลาดและโลจิสติกส์ผ่าน e-Commerce และ National Digital Trade Platform (NDTP) เพื่อให้เกษตรกรที่มีความพร้อมสามารถเข้าถึงตลาด บริการด้านการเงินและโลจิสติกส์ระหว่างประเทศได้โดยตรง (6) ควรให้มีการรับรองมาตรฐาน FSC (Forest Stewardship Council) โดยการยกย่องประเทศไทย เพื่อส่งเสริมการทำป่าไม้เศรษฐกิจ โดยเฉพาะไม้ยางพารา

และผลิตภัณฑ์จากไม้ยางพารา ซึ่งจะตอบสนองกลุ่มอุตสาหกรรมยางพารา ไม้เฟอร์นิเจอร์ และบรรจุภัณฑ์ ให้สามารถทำการตลาดโดยสอดคล้องกับเงื่อนไขและความต้องการแก่คู่ค้า ทั้งนี้ ต้องดำเนินการควบคู่ไปกับการสนับสนุนด้านการเงินและความรู้ให้กับเกษตรกรในการพัฒนาตนเองให้สอดคล้องกับมาตรฐานดังกล่าว เป็นต้น

2) ด้านการลงทุน การผลิต และการค้า 2.1) ต้องส่งเสริมให้ผู้ประกอบการในพื้นที่ (1) ลงทุนเพิ่มเติมในอุตสาหกรรมแปรรูปสินค้าเกษตรและประมง เพื่อเพิ่มศักยภาพการผลิตด้วยนวัตกรรมและการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าแทนการส่งออกสินค้าปฐมภูมิ (2) จัดตั้งศูนย์หรือสถาบันพัฒนานวัตกรรมในพื้นที่ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าใช้บริการในการสร้างและทดสอบสินค้าใหม่ได้ง่ายและต้นทุนไม่สูงมาก (3) เพิ่มการทำตลาดกับคู่ค้าในต่างประเทศ ทั้งในรูปแบบดั้งเดิม และการทำตลาดออนไลน์ 2.2) ต้องพัฒนาพื้นที่อุตสาหกรรมและส่งเสริมการลงทุนในลักษณะคลัสเตอร์ โดย (1) เร่งยกระดับสาธารณูปโภค อาทิ ไฟฟ้า และน้ำประปา ให้เพียงพอต่อความต้องการของภาคอุตสาหกรรมและชุมชนในพื้นที่ (2) ออกแบบและพัฒนาระบบโลจิสติกส์ให้เชื่อมต่อกับโครงสร้างพื้นฐานการขนส่งและประตูการค้าที่สำคัญ (3) พัฒนาอุตสาหกรรมต้นน้ำรองรับไว้ในพื้นที่เดียวกัน เพื่อให้สามารถจัดการของเสียและขยะอุตสาหกรรมได้ง่าย และมีให้กระจายตัวจนก่อให้เกิดปัญหาต่อภาคเกษตรและการท่องเที่ยว

3) ด้านโลจิสติกส์และการขนส่งสินค้า 3.1) ต้องพัฒนาท่าเรือในพื้นที่ให้เพียงพอและมีประสิทธิภาพ ตลอดจนสร้างโครงข่ายการขนส่งทางทะเลกับคู่ค้าสำคัญ โดยเฉพาะประเทศจีน, สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป อาทิ (1) เร่งรัดการพัฒนาปรับปรุงประสิทธิภาพท่าเรือสงขลา อาทิ การขุดลอกเพื่อเพิ่มความสามารถน้ำให้เพียงพอสำหรับเรือ Feeder สามารถเข้าเทียบท่าได้ การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานและอุปกรณ์ภายในท่า การลงทุนระบบคมนาคมเชื่อมโยงเข้าสู่ท่าเรือเพื่อให้สามารถรองรับสินค้าได้เพิ่มขึ้น ปรับปรุงและยกระดับการทำงานภายในท่าเรือให้เป็น Paperless และใช้อุปกรณ์ขนถ่ายสินค้าที่เป็น Automation เพื่อช่วยสนับสนุนการทำงาน (2) เร่งรัดโครงการก่อสร้างท่าเรือสงขลาแห่งที่ 2 เพื่อให้มีช่องทางการส่งออกโดยตรงจากภาคใต้ไปยังประเทศปลายทาง (3) เร่งยกระดับการขนส่งทางชายฝั่งจากภาคใต้ ทั้งการส่งเสริมการใช้ท่าเรือในพื้นที่และการลดอัตราค่าภาระของการขนส่งทางเรือชายฝั่ง เพื่อให้สามารถแข่งขันกับการขนส่งรูปแบบอื่นได้ (4) ศึกษาความเป็นไปได้ของการขนส่งสินค้าทางทะเลจากภาคใต้ในรูปแบบอื่น เช่น การขนถ่ายข้ามลำเรือ และการลงทุนสร้างท่าเรือที่เป็น Jetty ยื่นลึกเข้าในทะเล เป็นต้น เพื่อรองรับการขนถ่ายสินค้าในช่วงเวลาที่ท่าเรือแออัด

3.2) เร่งรัดการพัฒนาการก่อสร้างพื้นฐานการขนส่งทางราง อาทิ รถไฟฟ้าทางคู่, Inland Container Depot (ICD), Container Yard (CY) เพื่อเป็นศูนย์การรวบรวมและกระจายสินค้าทางถนนไปสู่ระบบราง จากภาคใต้ไปยังท่าเรือแหลมฉบัง และท่าเรือปั้ง โดยพิจารณาจากปัจจัยสำคัญ อาทิ (1) มีโครงสร้างพื้นฐานการขนส่งอื่นเชื่อมต่อ สามารถเชื่อมโยงการขนส่งเข้าสู่ระบบรางโดยสะดวก (2) อยู่ในพื้นที่ที่ไม่มีปัญหาเกี่ยวกับผังเมือง ชุมชน และสิ่งแวดล้อม (3) สอดคล้องกับความต้องการใช้ประโยชน์ภาคเอกชน อาทิ ความหนาแน่นของนิคมอุตสาหกรรมเพื่อการผลิตและส่งออก เป็นต้น รวมถึงเพิ่มบทบาทของภาคเอกชนในการประกอบการขนส่งทางราง โดยอนุญาตให้เอกชนที่มีศักยภาพและความพร้อมเข้ามาให้บริการขนส่งทางรางได้โดยเสรี เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการและเพิ่มการแข่งขันในตลาด เพื่อให้มีการยกระดับคุณภาพบริการและลดต้นทุนการขนส่งให้อยู่ในระดับที่แข่งขันกับการขนส่งรูปแบบอื่นได้ 3.3) เร่งรัดการพัฒนาสถานีขนถ่ายสินค้าทางถนน เพื่อเชื่อมโยงกับการขนส่งรูปแบบอื่นให้เป็นการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบโดยสมบูรณ์ และ 3.4) เร่งรัดจัดหาอุปกรณ์ X-Ray สินค้าประจำท่าอากาศยานนานาชาติ เพื่อรองรับตรวจสอบสินค้าซึ่งใช้บริการการขนส่งสินค้าทางอากาศ และ 3.5) เร่งรัดการเจรจาเพื่ออำนวยความสะดวกทางการค้า เพื่อลดต้นทุนโลจิสติกส์การขนส่งทางถนนและระบบรางสำหรับการส่งออกผ่านท่าเรือปั้ง อาทิ การควบคุมยานพาหนะข้ามแดน เวลาในการเปิดปิดด่านศุลกากร เป็นต้น

สรท. หรือ รพท. เร่งแก้ไขปัญหาอัตราแลกเปลี่ยนและเพิ่มสภาพคล่องให้กับผู้ประกอบการ

เมื่อวันอังคารที่ 11 สิงหาคม 2563 เวลา 09.00 น. นางสาวกัญญกัต ดันดิพิพัฒน์พงศ์ ประธานสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สรท.) นำทีมคณะผู้บริหาร สรท. เข้าพบและหารือ ดร.วิโรจน์ สันติประภพ ผู้ว่าการธนาคารแห่งประเทศไทย และคณะผู้บริหาร เพื่อแสดงความขอบคุณผู้ว่าการและคณะผู้บริหารธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ให้ความช่วยเหลือรับฟังปัญหาของผู้ส่งออกเป็นอย่างดีเรื่อยมา รวมถึงได้หารือแลกเปลี่ยนข้อมูลในประเด็นปัญหา ค่าเงินบาทที่ปัจจุบันมีแนวโน้มแข็งค่าขึ้นอย่างต่อเนื่อง และประเด็นการเข้าถึงมาตรการสนับสนุนสินเชื่อ (Soft Loan) ของผู้ประกอบการส่งออก



ธนาคารแห่งประเทศไทย
BANK OF THAILAND

ทั้งนี้ สรท. เสนอ 4 ข้อเรียกร้อง ให้ รพท. เร่งแก้ไขปัญหาค่าเงินบาทที่อ่อนค่าลงต่อผู้ประกอบการส่งออกในสถานการณ์ปัจจุบัน ประกอบด้วย 1. ขอให้ รพท. เร่งรักษาเสถียรภาพอัตราแลกเปลี่ยนเงินบาท เพื่อไม่เป็นการซ้ำเติมผู้ประกอบการส่งออกซึ่งเป็นกลไกหลักที่ช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่กำลังได้รับผลกระทบจากการโควิด-19 2. ขอให้ รพท. และธนาคารพาณิชย์ ผ่อนปรนหลักเกณฑ์การปล่อยสินเชื่อ Soft Loan ให้มีความยืดหยุ่น เพื่อให้การประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการมีความต่อเนื่อง 3. ขอให้ รพท. และธนาคารพาณิชย์หาแนวทางขยายระยะเวลาการชำระคืนเงินกู้ตาม พรก.เงินกู้ฯ จากเดิม 2 ปี ให้เป็น 5 ปี เพื่อให้สอดคล้องกับการฟื้นตัวของสภาพเศรษฐกิจ เนื่องด้วยระยะเวลาโครงการ 2 ปี ค่อนข้างสั้น และอุปสงค์ในตลาดโลกยังคงหดตัว ทำให้ภาคการผลิตและการค้าระหว่างประเทศไม่สามารถฟื้นฟูกิจการและชำระคืนเงินต้นได้ทันตามกำหนด 4. ขอให้ รพท. เพิ่มมาตรการดูแลสภาพคล่องของผู้ประกอบการขนาดกลาง ซึ่งมาตรการในปัจจุบันยังถือว่าค่อนข้างน้อยและไม่เพียงพอ

นอกจากนี้ สรท. และ รพท. ได้หารือและเห็นพ้องแนวทางการร่วมมือในการดำเนินนโยบายเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการส่งออก อาทิ 1. การเร่งปรับปรุงโครงสร้างการผลิตและการส่งออกของไทย (Restructuring) เพื่อปรับตัวให้สอดคล้องกับบริบทของโลกหลังโควิด-19 ด้วยการลดกำลังการผลิตส่วนเกิน และเพิ่ม Productivity ในการผลิต 2. การผลักดันให้ประเทศไทยเข้าร่วมและเร่งรัดการเจรจาเขตการค้าเสรี (FTA) เพื่อให้ผู้ประกอบการได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี การพัฒนาด้านเทคโนโลยี และการเข้าถึงห่วงโซ่การผลิตที่สำคัญกับประเทศคู่ค้า อาทิ ไทย-สหภาพยุโรป ไทย-สหราชอาณาจักร รวมถึง CPTPP 3. การช่วยเหลือสภาพคล่องให้กับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมในลักษณะที่ช่วยน้อง โดยให้ผู้ประกอบการรายใหญ่ ที่มีวงเงินหมุนเวียนเพียงพอและมีโอกาสได้รับการอนุมัติวงเงินสินเชื่อจากภาครัฐ และธนาคารพาณิชย์ได้มากกว่า SMEs ขยายระยะเวลาการให้เครดิตต่อ SMEs ซึ่งเป็นลูกค้าของตนเองให้ยาวนานขึ้น พร้อมกับเร่งจ่ายเงินคืนสินค้าและบริการให้กับซัพพลายเออร์ของตนให้เร็วขึ้น เพื่อให้ SMEs ในซัพพลายเชนของตนที่ไม่สามารถเข้าถึงวงเงินสินเชื่อใหม่มีสภาพคล่องในการทำธุรกิจเพิ่มขึ้น และ 4. ให้ความรู้และสนับสนุนผู้ประกอบการในการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน และเพิ่มทางเลือกในการชำระค่าสินค้าและบริการระหว่างประเทศในสกุลเงินอื่นนอกเหนือจากเหรียญสหรัฐ เพื่อกระจายความเสี่ยงและลดความผันผวนจากอัตราแลกเปลี่ยนสกุลดอลลาร์หนึ่ง

โดย รพท. ตอบรับพิจารณาผ่อนคลายมาตรการขอพดโลนเพื่อให้ผู้ประกอบการเข้าถึงวงเงินสินเชื่อและการจัดสรรมาตรการทางการเงินเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการระดับกลางเพิ่มเติมและได้ชี้แจงถึงสภาพเศรษฐกิจของประเทศซึ่งที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การระบาดโควิด-19 และคาดว่าจะต้องใช้ระยะเวลามากถึง 2 ปี จึงจะสามารถกลับมาฟื้นตัวได้เท่ากับระยะเวลาก่อนช่วงการระบาดของโควิด-19 ขณะที่ค่าเงินบาทของไทยในปี 2563 แม้ปัจจุบันค่าเงินบาทเริ่มมีแนวโน้มกลับมาแข็งค่าอีกครั้ง แต่ยังคงอยู่ในทิศทางอ่อนค่าเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศคู่ค้าอื่นและคู่แข่งสำคัญ ส่วนหนึ่งเป็นผลบวกจากที่ประเทศไทยสามารถบริหารจัดการการระบาดของโควิด-19 ได้อย่างมีประสิทธิภาพ กอปรกับการอ่อนค่าลงอย่างต่อเนื่องของค่าเงินเหรียญสหรัฐ ทั้งนี้ รพท. สนับสนุนให้มีการดำเนินนโยบายการคลัง (Fiscal Policy) เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศ โดยเฉพาะการสนับสนุนการจ้างงานควบคู่กับการดูแลธุรกิจ

ปฏิทินกิจกรรมและการฝึกอบรม ประจำปี 2563

(กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม ค่าลงทะเบียนรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

OCTOBER - NOVEMBER

7 ต.ค.	08.30-16.30 น.	อบรม “การบริหารงานจัดซื้อและการจัดการสินค้าคงคลังเพื่อลดต้นทุน” โดย : อาจารย์ชัชวาลย์ รัตนามหัทธนะ ณ สส.ไอบีเอสไต้หวัน (MRT ห้วยขวาง) ค่าลงทะเบียน สมาชิก 4,066 บาท บุคคลทั่วไป 5,136 บาท
17 ต.ค.	08.30-16.30 น.	อบรม “สัญญาณรับขนส่งสินค้าและความรับผิดชอบ พ.ร.บ.รับขนของทางทะเล พ.ศ. 2534 และ พ.ร.บ.ขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ พ.ศ. 2548” (ราคารวมหนังสือ 2 เล่ม) โดย : ศ.ดร.ไพฑูริย์ เอกจริยกร คณะนิติศาสตร์ มธ. ณ สส.ไอบีเอสไต้หวัน (MRT ห้วยขวาง) ค่าลงทะเบียน สมาชิก 5,136 บาท บุคคลทั่วไป 6,206 บาท
31 ต.ค. และ 7 พ.ย.	08.30-16.30 น. (หลักสูตร 2 วัน)	อบรมเชิงปฏิบัติการ “Digital Transformation Strategy: ปฏิภนกลยุทธ์ เปลี่ยนกระบวนการ พัฒนาองค์กรสู่ความยั่งยืน” โดย : อาจารย์ณัฐวิทย์ รมบดีธรรมจารี ผู้เชี่ยวชาญด้านสถาปัตยกรรมองค์กรดิจิทัล ณ โรงแรมไนน์บกทพฯ ค่าลงทะเบียน สมาชิก 8,025 บาท บุคคลทั่วไป 10,165 บาท