



ศุภจี สุธรรมพันธุ์
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์

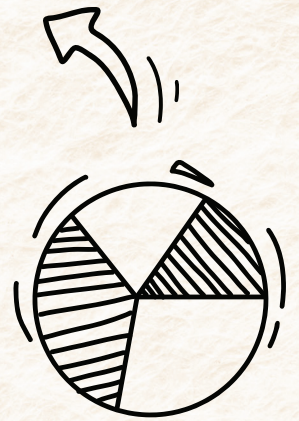
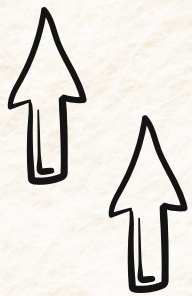


สุนันทา กังวาลกุลกิจ
อธิบดีกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

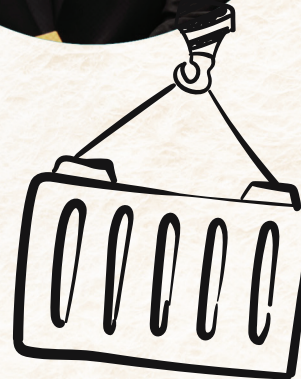
โชติมา เอี่ยมสวัสดิกุล
อธิบดีกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ

อารดา เพื่องทอง
อธิบดีกรมการค้าต่างประเทศ

นันทพงษ์ จิระเลิศพงษ์
ผู้อำนวยการสำนักงานนโยบาย
และยุทธศาสตร์การค้า



พลิกเกม **FTA** จาก **0%**
สู่ยุทธศาสตร์
ห่วงโซ่อุปทาน



ISSN 2408-2465

9 772408 246502

เขตการค้าเสรี (Free Trade Area: FTA) หนึ่งในยุทธศาสตร์สำคัญที่ไทยใช้รับมือกับการค้ายุคใหม่ซึ่งไม่ได้มีแค่การลดภาษี แต่รวมถึงกฎเกณฑ์ด้านดิจิทัลบริการและความยั่งยืน ท่ามกลางสถานการณ์เศรษฐกิจโลกที่เปลี่ยนแปลงไป FTA จึงเป็นเครื่องมือเร่งด่วนในการขยายตลาดส่งออกเชิงรุกในทุกมิติ

ในวารสารฉบับนี้ได้รับเกียรติเป็นอย่างยิ่งจาก ท่านศุภจี สุธรรมพันธุ์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ และท่านอธิบดีจากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ กรมการค้าต่างประเทศ และสำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า มาร่วมเจาะลึกวิสัยทัศน์ของทั้ง 5 ขุนพลหลักของกระทรวงพาณิชย์ ถอดรหัสยุทธศาสตร์ใหม่ในทุกมิติในการเปลี่ยนจากการ “ตามเกม FTA” ไปสู่การยึดตำแหน่งใหม่ในสมรภูมิการค้าโลก “ในยุคที่ใครควบคุมห่วงโซ่ได้คนนั้นคือผู้ชนะ” ในคอลัมน์ Special Report นอกจากนี้ ยังมีข้อมูลเศรษฐกิจการค้าที่น่าสนใจอย่าง “เข้าถึงหมอผ่านจอไม่ต้องรอทั้งวัน Telemedicine เพิ่มการแข่งขันธุรกิจบริการสุขภาพ” การเข้าถึงบริการสุขภาพในภาวะที่ไทยเร่งเครื่องสู่การเป็น Medical Hub ระดับโลก

FTA คือ กฎแรงสำคัญที่ภาครัฐเร่งผลักดัน หาดตลาดส่งออก เปิดประตูสู่ตลาดโลกให้แก่ผู้ประกอบการไทย การใช้ประโยชน์จาก FTA อย่างมีประสิทธิภาพร่วมกันของภาครัฐและเอกชน จะสามารถเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนในเวทีสากลได้อย่างยั่งยืนต่อไป

กองบรรณาธิการวารสาร สนค.

CONTENTS

03 SPECIAL REPORT

พลิกเกม FTA จาก 0% สู่ยุทธศาสตร์ห่วงโซ่อุปทาน

08 NEXT MOVE

เข้าถึงหมอผ่านจอไม่ต้องรอทั้งวัน Telemedicine เพิ่มการแข่งขันธุรกิจบริการสุขภาพ

10 ECONOMIC INDICATORS

ภาพรวมดัชนีเศรษฐกิจการค้า เดือนตุลาคม 2568

11 INTERNATIONAL TRADE FOCUS

ภาวะการค้าระหว่างประเทศของไทย เดือนตุลาคม 2568

12 TRADE ALERT

เดือนพฤศจิกายน 2568



กระทรวงพาณิชย์ ร่วมถวายความอาลัย

สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ พระบรมราชชนนีพันปีหลวง

วันที่ 3 พฤศจิกายน 2568 กระทรวงพาณิชย์ ได้จัดพิธีลงนามถวายความอาลัย แด่สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ พระบรมราชชนนีพันปีหลวง โดยมี นายณัฏฐพงษ์ จีระเลิศพงษ์ ผู้อำนวยการสำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า พร้อมทั้งคณะผู้บริหาร ข้าราชการ พนักงานราชการ ในหน่วยงานเข้าร่วมพิธีฯ เพื่อน้อมสำนึกในพระมหากรุณาธิคุณอันหาที่สุดมิได้ และเป็นการถวายความอาลัยอย่างสมพระเกียรติแด่สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ พระบรมราชชนนีพันปีหลวง ณ ห้องบูรฉัตรไชยการ กระทรวงพาณิชย์

สนค. จัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้และพัฒนาองค์กร

สำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า (สนค.) ได้จัดกิจกรรม Town Hall เพื่อเป็นเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้และพัฒนาองค์กร มีเป้าหมายให้ สนค. เป็นองค์กรออกแบบอนาคตการค้าไทย (Think Tank - Intelligence) ซึ่งหัวข้อในการจัด Town Hall ในครั้งนี้ คือ การถ่ายทอดแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการเขียนบทความ และรายงานข้อเสนอแนะ โดยมีคณะผู้บริหาร และบุคลากรของ สนค. เข้าร่วมกิจกรรม

ภาพลวงตาของกำแพงภาษี และสมรภูมิที่แท้จริง

แม้ไทยจะมี FTA กับกว่า 18 ประเทศทั่วโลก แต่กลับใช้สิทธิประโยชน์ได้ไม่เต็มที่ เพราะอุปสรรคสำคัญไม่ได้อยู่ที่ “กำแพงภาษี” ที่มองเห็นได้ แต่กลับเป็น “กำแพงที่มองไม่เห็น” อย่างความซับซ้อนของกฎว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้า (Rules of Origin – ROO) ซึ่งเป็นตัวกำหนดว่าสินค้าใดมีสิทธิได้รับยกเว้นภาษีตาม FTA หรือไม่ ที่ชี้ให้เห็นว่าโลกการค้าในปัจจุบันไม่ได้แข่งขันที่ใครลดภาษีให้ใคร แต่แข่งขันที่ใครเชื่อมโยงตัวเองเข้ากับห่วงโซ่อุปทานโลกได้มากกว่ากัน

โดย ROO และการคำนวณสัดส่วนวัตถุดิบ (Regional Value Content – RVC) ได้กลายเป็นทั้งเครื่องมือและอุปสรรคทางโครงสร้างอย่างแยกไม่ออก ดังนั้นจึงควรมอง FTA ใหม่ในฐานะ “สนามแข่งขันเชิงยุทธศาสตร์” ที่ไทยต้องเร่งวางตำแหน่งตนเองในห่วงโซ่มูลค่าโลก และเสนอแนวทางเชิงนโยบายเพื่อเปลี่ยนจากการ “ตามเกม” ไปสู่การ “พลิกเกม” อย่างยั่งยืน “การแข่งขันวันนี้ ไม่ใช่ใครลดภาษีได้มากกว่า แต่ใครเชื่อมโยงห่วงโซ่โลกได้ดีกว่า”



ต้นทุนที่ซ่อนอยู่ของการใช้สิทธิ FTA

ทำไม “ภาษี 0%” จึงไม่ใช่คำตอบสุดท้าย และ ROO ที่กลายเป็นเครื่องมือกีดกันทางการค้า

ข้อมูลจากกรมการค้าต่างประเทศ (2567) คือหลักฐานที่ยืนยันว่า ทำไม “ภาษี 0%” ไม่ใช่คำตอบสุดท้าย ข้อมูลระบุว่า อัตราการใช้สิทธิ FTA ของไทยเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 84% นั่นหมายความว่า ราว 1 ใน 5 ของการส่งออกที่ควรจะได้รับสิทธิประโยชน์กลับไม่ได้ใช้สิทธินั้นจริง นอกจากนี้ แม้ว่าการขอใช้สิทธิ FTA ในการส่งออกไปยังจีน ออสเตรเลีย ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ เปรู และชิลี จะมีสัดส่วนมากกว่า 90% แต่สัดส่วนการขอใช้สิทธิ FTA ในการส่งออกไปอาเซียน อินเดีย และนิวซีแลนด์ยังไม่สูงมากนัก (น้อยกว่า 80%)

อัตราการใช้สิทธิที่ไม่ได้แปลว่าผู้ประกอบการไม่รู้ แต่แปลว่าพวกเขาติด “กับดัก” ที่มองไม่เห็น ผู้ประกอบการจำนวนมาก โดยเฉพาะ SMEs พบว่าต้นทุนการปฏิบัติตาม ROO นั้นสูงเกินกว่าผลประโยชน์จากการลดภาษี การศึกษาของ TDRI (2566) และ World Bank (2023) พบว่า ต้นทุนการปฏิบัติตาม ROO สำหรับ SMEs ประกอบด้วย: ค่าเอกสาร C/O (1.5-2.0%), การตรวจสอบวัตถุดิบ (2.0-3.5%), ค่าที่ปรึกษากฎหมาย (1.0-1.5%), และต้นทุนบุคลากร (0.8-1.2%) รวมสูงถึง 5.3-8.2% นี่คือเหตุผลที่ผู้ประกอบการจำนวนมากเลือกจ่ายภาษีเต็มแทนที่จะใช้สิทธิ FTA

ตารางแสดงสัดส่วนการขอใช้สิทธิประโยชน์ทางการค้าภายใต้ความตกลงการค้าเสรี (FTA) รายประเทศ

อาเซียน	จีน	อินเดีย	ออสเตรเลีย	นิวซีแลนด์	ญี่ปุ่น	เกาหลีใต้	เปรู	ชิลี	รวม
79.46	90.62	71.76	94.00	13.37	91.30	91.27	125.49	99.72	83.81

ที่มา: กรมการค้าต่างประเทศ

หมายเหตุ: กรณีสัดส่วนมากกว่า 100% อาจเกิดจากการออกหนังสือรับรองย้อนหลังหรือออกปลายเดือนและนำไปใช้สิทธิในเดือนถัดไป

FTA Path Challenging

Rules of Origin (ROO) Hidden ROO Costs : 5.3-8.2%

MFN Path Non-FTA (MFN)

Easy Procedure/Convenient

*เมื่อต้นทุนการปฏิบัติตาม ROO สูงกว่าประโยชน์จากการลดภาษี ผู้ประกอบการจะเลือกจ่ายภาษีแบบ MFN (Most Favored Nation) และในกรณีที่อัตราภาษี MFN ต่ำกว่า 5% ผู้ประกอบการมักไม่ใช้สิทธิ FTA

“ภาษี 0% ไม่ได้หมายถึงต้นทุนศูนย์ หากยังมีกำแพงซ่อนอยู่ในกฎถิ่นกำเนิดสินค้า”

แนวโน้มอนาคต เมื่อ ROO กลายเป็นเครื่องมือทางภูมิรัฐศาสตร์

ความท้าทายดังกล่าวสะท้อนชัดเจนจากข้อมูลสัดส่วนมูลค่าเพิ่มจากต่างประเทศในสินค้าส่งออกของไทย (Foreign Value Added) บ่งชี้ว่า เกือบครึ่งหนึ่งของ การส่งออกไทยพึ่งพาวัตถุดิบจากประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่ มาจากเกาหลีใต้ ไต้หวัน จีน และญี่ปุ่น โดยโครงสร้าง ห่วงโซ่มูลค่าภูมิภาคของไทย (RVC Structure) ตอกย้ำปัญหานี้ ดังนี้ (1) สินค้ากลุ่มอาหาร เครื่องดื่ม และยาสูบ มีสัดส่วนมูลค่าเพิ่มจากต่างประเทศ 17.0%

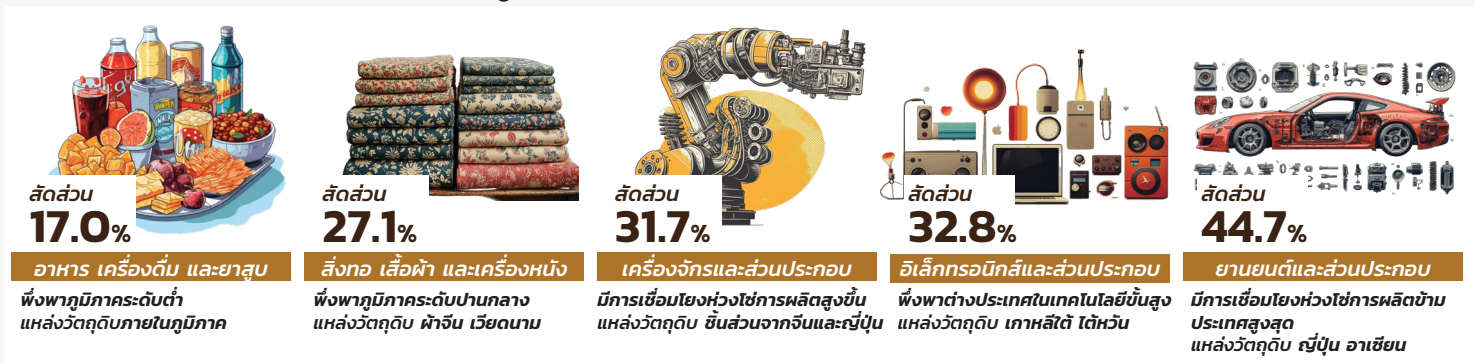
จากการใช้วัตถุดิบภายในภูมิภาค (2) สินค้ากลุ่ม สิ่งทอ เสื้อผ้า และเครื่องหนัง มีสัดส่วน 27.1% จากการพึ่งพาผ้าจีนและเวียดนาม (3) สินค้ากลุ่ม เครื่องจักรและส่วนประกอบ มีสัดส่วน 31.7% จากการนำเข้าชิ้นส่วนส่วนใหญ่จากจีนและญี่ปุ่น (4) สินค้ากลุ่มอิเล็กทรอนิกส์และส่วนประกอบ มีสัดส่วน 32.8% จากการนำเข้าชิ้นส่วนส่วนใหญ่ จากเกาหลีใต้และไต้หวัน และ (5) สินค้ากลุ่มยานยนต์

และส่วนประกอบ มีสัดส่วน 44.7% จากห่วงโซ่การผลิต ที่มีความเชื่อมโยงกับญี่ปุ่นและอาเซียนสูง ขณะที่สินค้า กลุ่มยานยนต์และอิเล็กทรอนิกส์ซึ่งเป็นสินค้าส่งออก อันดับ 1 และ 2 คิดเป็นสัดส่วนราว 30% ของมูลค่า การส่งออกทั้งหมดในปี 2567 สะท้อนว่าสินค้าส่งออก สำคัญของไทยมีระดับการพึ่งพาวัตถุดิบจาก ต่างประเทศสูง



นี่คือ “กับดัก” ที่แท้จริง เมื่อวัตถุดิบเหล่านี้ไม่ได้อยู่ในข้อตกลง FTA เดียวกัน **สินค้าสำเร็จรูป** ของไทยอาจ “หลุดสิทธิ” ไปโดยปริยาย แม้ขั้นตอนการผลิตสุดท้ายอยู่ในประเทศไทย

โครงสร้างสัดส่วนมูลค่าเพิ่มจากต่างประเทศในสินค้าส่งออกของไทย



ที่มา: สถาบันวิจัยเศรษฐกิจป๋วย อึ๊งภากรณ์, ข้อมูลปี 2560



Even if final production
is in Thailand

สถานการณ์จะยิ่งท้าทายขึ้นไปอีก เพราะแนวโน้มของกฎเกณฑ์ ROO และ RVC ในอนาคตกำลังเปลี่ยนแปลงไปตามพลวัตของภูมิรัฐศาสตร์โลกและความมั่นคงของห่วงโซ่อุปทาน ไม่ได้เป็นเพียงเครื่องมือทางเทคนิคการค้าอีกต่อไป

• ความเข้มข้นในสินค้าเชิงยุทธศาสตร์ (Strategic Goods) สงครามการค้าและเทคโนโลยี ได้ปลูกให้ประเทศมหาอำนาจตระหนักถึงความมั่นคงทางห่วงโซ่อุปทาน ข้อตกลงยุคใหม่จะมีแนวโน้มกำหนดกฎ ROO ที่เข้มงวดและซับซ้อนขึ้นสำหรับสินค้าที่ถือเป็นยุทธศาสตร์ เช่น เซมิคอนดักเตอร์ แบตเตอรี่สำหรับยานยนต์ไฟฟ้า (EV) แผงโซลาร์เซลล์ และเวชภัณฑ์ขั้นสูง เป้าหมายไม่ใช่แค่การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษี แต่เพื่อสร้างห่วงโซ่อุปทานที่ “ไว้วางใจได้” (Trusted Supply Chain) และกีดกันคู่แข่งทางยุทธศาสตร์ออกไป

• มาตรการต่อต้านการหลบเลี่ยงภาษี (Anti-Circumvention) ที่เข้มงวด เพื่อป้องกันไม่ให้สินค้าจากประเทศที่ไม่ได้เป็นสมาชิก FTA (เช่น จีน) ใช้ไทยเป็นฐานการผลิตเพียงเล็กน้อย (เช่น แค่นำชิ้นส่วนหรือเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์) เพื่อสวมสิทธิ์ส่งออกไปยังประเทศที่สาม มาตรการ Anti-Circumvention จะถูกนำมาใช้อย่างแพร่หลายมากขึ้น กฎเกณฑ์จะระบุชัดเจนว่าการประกอบหรือการแปรรูปขั้นสุดท้ายที่ไม่ซับซ้อน จะไม่ถูกนับเป็นการแปรสภาพที่เพียงพอ ทำให้ผู้ประกอบการไทยต้องพิสูจน์ให้ได้ว่ากระบวนการผลิตในประเทศมีนัยสำคัญและสร้างมูลค่าเพิ่มอย่างแท้จริง

ยุทธศาสตร์การรบเพื่อพลิกเกม

3 แนวทางสู่การยึดตำแหน่งในห่วงโซ่ ผ่าน FTA

เมื่อสมรภูมิเปลี่ยน กติกาเปลี่ยน ยุทธศาสตร์ของไทยก็ต้องเปลี่ยนตาม การจะพลิกเกมนี้ได้ เราต้องก้าวข้ามการมอง FTA แบบเดิม สู่แนวคิด “FTA 5.0” ซึ่ง FTA ไม่ควรเป็นเพียงเครื่องมือลดภาษีเพื่อเปิดตลาด แต่คือเครื่องมือเชิงยุทธศาสตร์เพื่อยึดตำแหน่งในห่วงโซ่มูลค่าโลก นี่คือการผสมนโยบายอุตสาหกรรม (Industrial Policy) เข้ากับนโยบายการค้า (Trade Policy) เพื่อสร้างศักยภาพใหม่ให้ประเทศ โดยมี 3 ยุทธศาสตร์หลัก (3 Re) ที่ต้องทำทันที

Re-Structure

Re-Digitalize

Re-Target & Deep Dive



1 | Re-Structure

(ปรับทัพภายใน): ปรับโครงสร้างวัตถุดิบให้สอดคล้องกับเงื่อนไข RVC

ภารกิจแรกคือการแก้ปัญหา “จุดอ่อน” การพึ่งพาวัตถุดิบนอกกลุ่ม FTA ภาครัฐและเอกชนต้องส่งเสริมให้ผู้ผลิตไทยหันมาใช้วัตถุดิบจากประเทศใน FTA เดียวกันมากขึ้น (Strategic Sourcing) และผลักดันการเจรจา “การสะสมถิ่นกำเนิด” (Cumulation Expansion Clause) เพื่อให้สามารถวัตถุดิบข้ามประเทศได้ง่ายขึ้น

2 | Re-Digitalize

(ติดอาวุธดิจิทัล): ใช้เทคโนโลยีแก้ปัญหา ROO

คำตอบของต้นทุนแฝงและการเอกสารที่ทำให้ SMEs ยอมจ่ายภาษีเพิ่มคือเทคโนโลยี ภาครัฐต้องเปลี่ยนบทบาทจาก “ผู้ให้ข้อมูล” มาเป็น “ผู้อำนวยความสะดวก” (Facilitator) โดยใช้เทคโนโลยีมาช่วยลดภาระเอกสาร ตรวจสอบย้อนกลับ และเพิ่มความโปร่งใสในระบบการรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า เพื่อยืนยันที่มาวัตถุดิบแบบดิจิทัล สิ่งนี้จะช่วยลดขั้นตอน ลดความเสี่ยงในการตีความ และทำให้ SMEs เข้าถึงสิทธิ FTA ได้จริง

3 | Re-Target & Deep Dive

(เจาะตลาด RVC): เปลี่ยนเป้าหมายจาก “ตลาดผู้บริโภค” เป็น “ห่วงโซ่การผลิต”

- ยุทธศาสตร์ Re-Target ในอดีตของภาครัฐคือการมองหาตลาดผู้บริโภคปลายทาง เช่น “เราจะขายอะไรให้จีน?” แต่ในสมรภูมิ RVC คำถามต้องเปลี่ยนเป็น “เราจะเป็นส่วนหนึ่งในห่วงโซ่การผลิตของเขาได้อย่างไร?”
- ต้องเปลี่ยนเป้าหมายการเจรจาไปยังประเทศที่เป็น “ต้นทางวัตถุดิบ” มากกว่าปลายทางบริโภค ตัวอย่างเช่น อินเดีย UAE ซาอุดีอาระเบีย (ฐานพลังงานสะอาดและแบตเตอรี่ EV) เม็กซิโก ชิลี (ห่วงโซ่อาหารและบรรจุภัณฑ์) หรือยุโรปตะวันออก (โปแลนด์-ฮังการี) ซึ่งเป็นฐานอุตสาหกรรมยานยนต์และอิเล็กทรอนิกส์

การขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ “FTA 5.0” นี้ต้องอาศัยเครื่องมือสนับสนุนใหม่จากภาครัฐ เช่น การจัดทำ FTA Digital Dashboard เพื่อแสดงข้อมูลการใช้สิทธิจริง และการตั้ง ศูนย์ Supply Chain Intelligence Center เพื่อให้คำปรึกษาเชิงลึกแก่ผู้ประกอบการด้านวัตถุดิบต้นน้ำโดยเฉพาะ ตลอดจนการส่งเสริม FTA แบบ Value Chain Partnership เน้นความร่วมมือด้านการลงทุน วิจัย และเทคโนโลยี

“ใครควบคุมห่วงโซ่ได้ คนนั้นคือผู้ชนะ”

- FTA จะถูกใช้ประโยชน์ต่ำกว่าศักยภาพ ถ้าเราไม่รู้ตัวตัวเองอยู่จุดไหน
- ในห่วงโซ่ FTA อาจเปิดตลาดให้สินค้าไทย แต่ไม่ได้รับประกันว่าไทยจะมีที่ยืนในห่วงโซ่นั้น

- สิ่งที่ประเทศไทยต้องการไม่ใช่ FTA เพิ่มขึ้น แต่คือ FTA ที่ใช้ได้จริง และ FTA ที่สร้างตำแหน่งใหม่ให้ไทยในโลกการค้า

“ในยุคที่ชั่วเศรษฐกิจโลกเปลี่ยนเร็วกว่าเลนधाี
ใครควบคุมห่วงโซ่ได้ คนนั้นคือผู้ชนะในเกม FTA”

ผู้เขียน
นิชาภัทร สมโพธิสร-
ธิดาวร ทองเรือง



พลิกเกมค้าโลก: จาก 'คู่แข่ง' สู่ 'พันธมิตร' Supply Chain ด้วยยุทธศาสตร์ COMMON BENEFIT

รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ ศุภจี สุธรรมพันธุ์

ภูมิทัศน์การค้าโลกยุคใหม่กำลังเปลี่ยนแปลงอย่างสิ้นเชิง การเจรจาไม่ได้จำกัดอยู่แค่กรอบ FTA แบบเดิมอีกต่อไป แต่ยังต้องรับมือกับแรงกดดันทางภูมิรัฐศาสตร์ที่ทวีความเข้มข้น สมรภูมิการค้าได้ย้ายจากเรื่อง "การลดภาษี" ไปสู่เรื่อง "ห่วงโซ่อุปทาน" และ "การลงทุน" วารสาร สนค. ฉบับนี้ ได้รับเกียรติสัมภาษณ์ท่านศุภจี สุธรรมพันธุ์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ ถึงทัศนะและกลยุทธ์ในการเจรจาการค้าในโลกยุคใหม่ โดยเปลี่ยนจากการมองแบบ "ผลประโยชน์ฝ่ายเดียว" ไปสู่การยึดหลัก "ประโยชน์ร่วมกัน" (Common Benefit) เพื่อยกระดับประเทศไทยสู่บทบาทใหม่ในห่วงโซ่อุปทานโลก

COMMON BENEFIT

ปรับกระดานเจรจาสู่ "พันธมิตร Supply Chain"

การเจรจาการค้าในยุคปัจจุบันไม่อาจมุ่งเน้นเพียง "ผลประโยชน์ฝ่ายเดียว" ได้อีกต่อไป หากแต่ต้องยึดหลัก Common Benefit หรือ "ประโยชน์ร่วมกัน" การมองเพียงมิติเดียวแบบในอดีต ไม่เพียงพออีกต่อไป ท่านรัฐมนตรียกตัวอย่างการเจรจากับอินเดีย ที่อินเดียมองว่าตนเอง "ขาดดุลการค้า" (Deficit) กับไทยอยู่แล้ว การเจรจาแบบเดิมที่ไทยมุ่งเน้นแต่สิ่งที่ "อยากได้" จึงเป็นไปได้ยาก เราจำเป็นต้องพิจารณาภาพรวมของระบบเศรษฐกิจทั้งหมด โดยเฉพาะการเชื่อมโยงของห่วงโซ่อุปทานระหว่างประเทศ ซึ่งอาจหมายถึงการที่ไทยส่งออกวัตถุดิบหรือสินค้าชิ้นกลางมากขึ้น เพื่อเติมเต็มและต่อยอดให้กับการผลิตของประเทศคู่ค้า ในขณะที่เดียวกันไทยก็สามารถเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าก่อนส่งออกไปยังตลาดโลก

กลยุทธ์ใหม่คือการพิจารณาภาพรวมในลักษณะ "win-win cooperation" โดยเปลี่ยนบทสนทนาไปสู่การ "เติมเต็มห่วงโซ่อุปทาน" และร่วมมือกันสร้างมูลค่าเพิ่มระหว่าง Supply Chain

"เราต้องเปลี่ยนวิธีคิด... โลกของ Trade ดูขึ้นเดียวไม่ได้ ดูแค่ 1 ต่อ 1 ไม่ได้ ต้องดูทั้ง Supply chain"

การเจรจาเชิงลึกเช่นนี้ จะไม่เพียงสร้างความได้เปรียบทางการค้าเท่านั้น แต่ยังช่วยเสริมสร้าง การจ้างงาน และยกระดับขีดความสามารถของภาคอุตสาหกรรมไทย ให้พร้อมรับการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจโลก



การปรับการเจรจาทางการค้า

จาก FTA สู่ความร่วมมือเชิงกลยุทธ์

โลกการค้าในวันนี้ การเจรจาการค้าอาจไม่ได้จำกัดอยู่แค่กรอบความตกลงการค้าเสรี (FTA) อีกต่อไป แต่ต้องเปิดกว้างสู่รูปแบบความร่วมมือที่ยืดหยุ่น และตรงจุดมากขึ้น ประเด็นสำคัญของการเจรจายุคใหม่คือการไม่ยึดติดกับกระบวนการคิดแบบปกติของกรอบ FTA แต่ให้เน้นการเจรจาแบบมุ่งเน้นราย Sector เช่น การทำ Joint Agreement ในอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพร่วมกัน

แนวทางนี้จะช่วยเสริมสร้างขีดความสามารถ ใน 7 อุตสาหกรรมเป้าหมายของไทย ได้แก่

- (1) Digital & AI (รวมถึง Content และ Gaming)
 - (2) Advanced Semiconductor
 - (3) Next Generation Automotive
 - (4) Future Food
 - (5) Clean Energy
 - (6) Life Science และ
 - (7) Bio-Technology
- ให้แข็งแกร่ง และยังช่วยลดความเสี่ยงจากแรงกดดันทางภูมิรัฐศาสตร์ (Geo-politics) ที่อาจกระทบต่อเศรษฐกิจ (Geo-economics) โดยใช้ "การเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน" เป็นสะพานเชื่อมความร่วมมือกับประเทศคู่ค้า

Window of Opportunity

ในระเบียบโลกใหม่ (New World Order)

ประเด็นสำคัญที่สุดในเชิงยุทธศาสตร์ ท่านรัฐมนตรีชี้ว่าขณะนี้คือช่วงเวลาแห่งโอกาส หรือ "Window of Opportunity" ที่เกิดจากแรงกดดันทางภูมิรัฐศาสตร์ (Geo-politics) และการเปลี่ยนแปลงระเบียบโลกใหม่ (New World Order) ซึ่งนำไปสู่การเบี่ยงเบนทางการค้า สถานการณ์นี้บังคับให้หลายประเทศต้องหาพันธมิตรใหม่ และกำลังเดินเข้ามาหาไทยเพื่อเร่งการเจรจา

เราต้องใช้ความได้เปรียบเชิงภูมิศาสตร์ของไทย ซึ่งเป็นศูนย์กลางเชื่อมต่อทั้ง North-South Corridor และ East-West Corridor เพื่อสร้างบทบาทใหม่ในห่วงโซ่อุปทานโลก สัญญาณบวกคือสถิติการลงทุนปี 2567 ที่เพิ่มขึ้นเกือบหนึ่งเท่าตัว โดยเฉพาะในสาขา

Data Center และ Cloud Infrastructure ซึ่งสะท้อนความเชื่อมั่นของนักลงทุนอย่างชัดเจน

"New world order ทำให้ประเทศทั้งหลายพยายามที่จะ diversify หาคู่ค้าใหม่ หาดตลาดใหม่ในรูปแบบใหม่ ๆ ดังนั้น ถ้าเรายังเจรจา FTA ในแบบเดิม อาจไม่ได้ตอบโจทย์ New world order หรือ Trade diversion ที่เพิ่มขึ้น"

"สิ่งที่คิดอยู่เสมอคือให้พยายามมองให้ Geo-politics ไม่ให้กระทบ Geo-economics เพราะเราสามารถเกาะเกี่ยว Geo-politics เพื่อให้เราได้ประโยชน์ได้ ซึ่งคำตอบคือการเจรจาในลักษณะ Supply Chain"



“การกำหนดตำแหน่งของไทย
ในสถาปัตยกรรมขั้วพหุหลายเขตโลก
ไม่ใช่แค่กลยุทธ์ แต่

Supply Chain คือฐานของความ ก้าวหน้าใน ระยะยาว

ผู้อำนวยการสำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า
นันทพงษ์ จิระเลิศพงษ์

ยุทธศาสตร์กำหนดตำแหน่งไทยในเศรษฐกิจยุคใหม่ **SUPPLY-CHAIN LENS**

การส่งออกในเดือนกันยายน 2568 ที่เติบโตถึง +19% โดยมีแรงส่งสำคัญจากวัฏจักรเทคโนโลยีโลก และคลื่น AI ที่ผลักดันความต้องการสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ในตลาดสหรัฐฯ สะท้อนชัดเจนว่า อาเซียนกำลังก้าวขึ้นเป็นเครือข่ายการผลิตเทคโนโลยีของโลก ซึ่งไทย มาเลเซีย และเวียดนาม ต่างก็ขยับตามทิศทางนี้ โดยเฉพาะไทยที่โดดเด่นในสินค้าเครื่องจักรไฟฟ้า ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และชิ้นส่วนยานยนต์ ถือเป็นหลักฐานว่าไทยได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของเครือข่ายการผลิตนี้แล้ว

แนวโน้มนี้ตอกย้ำว่า ยุทธศาสตร์การค้าฉบับใหม่นี้ต้องมองทะลุตลอดห่วงโซ่อุปทาน ใช้ Supply-Chain Lens เพื่อกำหนดทิศทางการค้า การเจรจา และระบบรองรับทั้งวงจร เพื่อให้ไทยไม่เพียง ตามจังหวะโลกแต่สามารถ “กำหนดตำแหน่งไทย” สร้างโอกาสไทย อย่างมีแบบแผนในสถาปัตยกรรม Supply Chain เศรษฐกิจยุคใหม่



จาก “ผู้เปิดตลาดเสรี”
“สู่ ผู้ออกแบบ
ห่วงโซ่เศรษฐกิจ”

อธิบดีกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ โซติมา เอี่ยมสวัสดิกุล

FTA ในปัจจุบันถูกใช้เป็น “เครื่องมือเชิงยุทธศาสตร์” ด้านภูมิรัฐศาสตร์และความมั่นคงทางเศรษฐกิจ (Economic Security) แนวคิดดังกล่าว จะเป็นปัจจัยสำคัญในการออกแบบและเจรจา FTA ในอนาคต ดังนั้น ไทยจึงควรวางบทบาทเป็นผู้ร่วมกำหนดกติกา (Rule Shaper) โดยเฉพาะในประเด็นใหม่ ๆ อย่างดิจิทัล สิ่งแวดล้อม และการค้าที่ยั่งยืน

ความท้าทายสำคัญคือ กฎถิ่นกำเนิดสินค้า (ROO) ได้กลายเป็นเครื่องมือที่มหาอำนาจใช้สร้าง “Trusted Supply Chain” ในอุตสาหกรรมยุทธศาสตร์ การกิจของกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ จึงต้องยกระดับจากการเป็น “ผู้เปิดตลาดเสรี” ไปสู่การเป็น “ผู้ออกแบบยุทธศาสตร์ห่วงโซ่เศรษฐกิจโลก” เพื่อกำหนดตำแหน่งของไทย โดยใช้เครือข่าย FTA ดึงดูดการลงทุนเทคโนโลยีต้นน้ำในอุตสาหกรรมเป้าหมายอย่าง EV และเซมิคอนดักเตอร์ และเร่งเจรจาการสะสมถิ่นกำเนิดสินค้า (Cumulation) เพื่อแก้ปัญหาด้านวัตถุดิบ

“การออกแบบ FTA ยุคใหม่ต้องอาศัย วิสัยทัศน์เชิงยุทธศาสตร์และความยืดหยุ่นเชิงนโยบาย เราต้องรักษาสสมดุลระหว่างการเปิดเสรีและการคุ้มครองผลประโยชน์ เพื่อให้ FTA เป็นเครื่องมือเสริมความมั่นคงและความยั่งยืนของเศรษฐกิจไทยในระยะยาว”



ปรับ Mindset ผู้ประกอบการ เปลี่ยน “ต้นทุน” เป็น “แต้มต่อ”

และฝึกกำลังเชิงรุกขับเคลื่อนและปกป้องส่งออกไทย

อธิบดีกรมการค้าต่างประเทศ
อารดา เพื่องทอง

กรมการค้าต่างประเทศ ซึ่งโจทย์สำคัญในการ “พลิกเกม” วออยู่ที่การปรับทัศนคติของผู้ประกอบการ เป็นอันดับแรก เนื่องจาก SMEs จำนวนมาก ยังมองว่าการปฏิบัติตามกฎถิ่นกำเนิดสินค้า (ROO) เพื่อใช้สิทธิ FTA คือ “ต้นทุนส่วนเพิ่ม” จึงเลือกที่จะไม่ใช้สิทธิหรือจ่ายภาษีเพิ่มเติม ดังนั้น โจทย์เร่งด่วนคือ การเปลี่ยน Mindset ของผู้ประกอบการ “การใช้สิทธิ FTA ไม่ใช่เรื่องของต้นทุนที่เพิ่มขึ้น แต่คือเครื่องมือบริหารจัดการต้นทุนที่มีประสิทธิภาพสูงสุด ที่ผู้ประกอบการต้องทำ” ขณะเดียวกัน กรมฯ ได้ปรับการทำงานสู่เชิงรุกอย่างเต็มรูปแบบเพื่อรับมือมาตรการสกัดการสวมสิทธิ (Anti-Circumvention)

ที่เข้มงวดขึ้น โดยเฉพาะจากสหรัฐฯ หัวใจสำคัญคือ การบูรณาการความร่วมมือ ฝึกกำลังทุกภาคส่วน ทั้งรัฐและเอกชน จนนำไปสู่การยอมรับให้กรมฯ เป็นหน่วยงานเดียวในการออกใบ C/O ไปยังสหรัฐฯ และใช้เทคโนโลยีอย่างระบบ ROVERS PLUS ที่นำ AI มาช่วยตรวจสอบ เพื่อลด Human Error และเปลี่ยน Data ให้เป็น Asset สำหรับการวิเคราะห์กลยุทธ์ต่อไป

“สถานการณ์และแรงกดดันทางการค้าโลกในปัจจุบัน ทำให้เราต้องสามัคคีกันยิ่งขึ้น การบูรณาการความร่วมมือกันทุกภาคส่วนคือหัวใจสำคัญ ในการขับเคลื่อนและปกป้องการส่งออกไทย”



“พลิกเกม” จากตลาดส่งออกสินค้า “สู่ การเชื่อมโยง ห่วงโซ่การผลิตร่วมกัน”

อธิบดีกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
สุนันทา กังวาลกุลกิจ

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศได้ปรับกลยุทธ์ระยะยาวจากการเน้นส่งออกสินค้าปลายทางไปสู่ “การขยายการค้าระหว่างประเทศโดยใช้ห่วงโซ่การผลิตร่วมกัน” เพื่อสร้างแต้มต่อและแก้ปัญหา RVC โดยเน้น 3 แนวทางหลัก คือ 1) ยกระดับ RVC เพื่อการส่งออกที่ยั่งยืน 2) สร้างความเข้มแข็งของวัตถุดิบต้นน้ำโดยเน้น R&D และ 3) สนับสนุนด้านการลงทุน “เราต้องปรับกลยุทธ์การขยายการค้าระหว่างประเทศโดยใช้ห่วงโซ่การผลิตร่วมกัน มุ่งสร้างความร่วมมือและเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานระหว่างประเทศเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและข้อได้เปรียบในการแข่งขัน” กลไกสำคัญคือ

ทูตพาณิชย์ 58 แห่งทั่วโลก ที่จะมุ่งปักหมุด “จุดยุทธศาสตร์ต้นน้ำ” เพื่อเติมเต็ม RVC ของไทย ได้แก่ จีน (เทคโนโลยี) อินเดีย (วัตถุดิบเชิงยุทธศาสตร์) และอาเซียน (ฐานการผลิตในภูมิภาค) รวมถึงการสำรวจตลาดใหม่ เช่น ตะวันออกกลาง และยุโรปตะวันออก ผ่านกิจกรรมเชิงรุก เช่น “Sourcing Day” (ดึงผู้ผลิตต้นน้ำมาไทย) และ “Road Show” (นำผู้ประกอบการไทยไปพบผู้ผลิตโดยตรง)

“DITP มุ่งมั่นที่จะเป็นกลไกขับเคลื่อน ที่นำพาไทยไปสู่การเป็นส่วนสำคัญในห่วงโซ่คุณค่าโลก อย่างยั่งยืนและมีเสถียรภาพ”

เข้าถึง หมอผ่านจอ ไม่ต้องรอทั้งวัน

Telemedicine

เพิ่มการแข่งขันธุรกิจบริการ

“ไทยกำลังเร่งเครื่องสูการเป็น Medical Hub ระดับโลก แต่ปัจจุบันคนไทยทุกคนเข้าถึงบริการสุขภาพได้อย่างทั่วถึงและมีประสิทธิภาพแล้วหรือไม่ หรือยังต้องเสียเวลาทั้งวันเพื่อปรึกษาอาการง่าย ๆ ที่แค่ ‘โทรคุย’ กับหมอได้”

การเข้าถึงบริการสุขภาพของไทยในแต่ละพื้นที่อาจต้องใช้เวลาและมีข้อจำกัดไม่เท่ากัน เนื่องจากธุรกิจบริการสุขภาพในปัจจุบัน 'กว่าครึ่งกระจุกตัวอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล' โดยในปี 2568 มีนิติบุคคลที่ดำเนินกิจการทั่วประเทศทั้งหมด 10,946 ราย และจังหวัดที่มีนิติบุคคลที่ดำเนินกิจการอยู่สูงสุด 5 อันดับแรก ได้แก่ กรุงเทพฯ (4,852 ราย) นนทบุรี (628 ราย) เชียงใหม่ (573 ราย) ชลบุรี (546 ราย) และสมุทรปราการ (420 ราย) หากรวมจังหวัดที่เป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจในภูมิภาคอย่างชลบุรี ขอนแก่น เชียงใหม่ และภูเก็ต จะพบว่าธุรกิจสุขภาพกว่าสองในสามกระจุกตัวอยู่ในพื้นที่เหล่านี้ ซึ่งการกระจุกตัวดังกล่าวสอดคล้องกับข้อมูลความเหลื่อมล้ำในการกระจายกำลังด้านสุขภาพ

อัตราส่วนแพทย์ต่อประชากร/คน



กรุงเทพฯ

1 : 462

ภาคเหนือ

1 : 1,453

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและ
ตะวันออก

1 : 2,293

ซึ่งดีกว่าเกณฑ์ที่องค์การอนามัยโลก (WHO) แนะนำ (1:1,000 คน)

อัตราส่วนพยาบาลวิชาชีพต่อประชากร/คน



กรุงเทพฯ

1 : 134

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและ
ตะวันออก

1 : 415

ข้อมูลจากกระทรวงสาธารณสุขชี้ให้เห็นว่า อัตราส่วนแพทย์ต่อประชากรในกรุงเทพฯ ต่ำกว่าเกณฑ์ที่องค์การอนามัยโลก (WHO) แนะนำ ในขณะที่ภูมิภาคอื่น ๆ ยังทำได้ไม่ถึงเกณฑ์ รวมทั้ง อัตราส่วนพยาบาลวิชาชีพต่อประชากรของกรุงเทพฯ ต่ำกว่าภูมิภาคอื่น ๆ เช่นเดียวกัน โดยความไม่สมดุลนี้ส่งผลให้ผู้ประกอบการสุขภาพขยายบริการที่มีมูลค่าสูงได้อย่างจำกัด

นอกจากปัจจัยด้านการกระจุกตัวแล้ว ศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจ ทีทีบี (ttb analytics) ยังมองว่าธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนเริ่มส่งสัญญาณชะลอตัว โดยคาดว่าในปี 2568 รายได้ของธุรกิจจะขยายตัวในอัตราต่ำเพียงร้อยละ 3 ด้วยมูลค่า 3.3 แสนล้านบาท ซึ่งเป็นผลมาจากแรงกดดันหลายด้าน ทั้งรูปแบบของผู้ใช้บริการที่ไม่อาจคาดการณ์ได้ และใกล้เข้าสู่ภาวะที่ตลาดอึดตัว สะท้อนได้จากข้อมูลภาพรวมของธุรกิจบริการสุขภาพของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ในปี 2567 ที่มีกำไรสุทธิ 49,247 ล้านบาท แต่ลดลงจากปีก่อนถึงร้อยละ 7.34 และลดลงเฉลี่ย 1.39 ในช่วง 3 ปีล่าสุด แม้จะมีรายได้รวม 447,120 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.16 ของรายได้ธุรกิจบริการทั้งหมด เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 8.80 และเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 10.89 ในช่วง 3 ปี ล่าสุด สัญญาณดังกล่าวชี้ให้เห็นว่า หากธุรกิจบริการสุขภาพสามารถลดต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ และดำเนินแผนธุรกิจเชิงรุกเพื่อขยายตลาดใหม่ ก็จะสามารถพลิกฟื้นและเพิ่มกำไรให้กลับมาเติบโตได้อีกครั้ง

จากวิกฤติเป็นโอกาส

wbแพทย์ผ่าน Telemedicine

ความท้าทายข้างต้นนำมาซึ่งโอกาสสำคัญในการส่งเสริมให้ธุรกิจบริการสุขภาพประยุกต์ใช้เทคโนโลยี โดยเฉพาะ Telemedicine (การแพทย์ทางไกล) ที่เป็นการให้บริการการแพทย์และสาธารณสุขของสถานพยาบาลผ่านระบบบริการการแพทย์ทางไกล เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการปรึกษา การตรวจ การวินิจฉัย การรักษา การพยาบาลการป้องกันโรค และการส่งเสริมสุขภาพและการฟื้นฟูสภาพร่างกาย โดยขอบเขตการให้บริการครอบคลุม การตรวจวินิจฉัยโรคทั่วไปและอาการเจ็บป่วยเล็กน้อย การให้คำปรึกษาด้านสุขภาพจิต สุขภาพสตรี ผิวกาย รวมถึงการดูแลและติดตามอาการผู้ป่วยโรคไม่ติดต่อ (NCDs) เช่น เบาหวานและความดันโลหิตสูง ซึ่งเป็นกลุ่มที่เหมาะสมอย่างยิ่งกับการติดตามผลระยะไกล

เปลี่ยนระบบสุขภาพเป็นระบบสร้างมูลค่า

ท่ามกลางทรัพยากรจำกัดและความต้องการที่เพิ่มขึ้น Telemedicine คือ กลไกที่เปลี่ยน “ภาระต้นทุน” ให้เป็น “มูลค่า” โดย (1) ยกระดับการเข้าถึงและคุณภาพการดูแลผู้ป่วย ผู้ป่วยเข้าถึงการวินิจฉัยได้เร็วขึ้น ลดค่าเดินทาง และลดบริการที่ซ้ำซ้อน ทำให้การรักษารวดเร็วและครอบคลุมมากขึ้น (2) เพิ่มประสิทธิภาพต้นทุนและกำไรของผู้ประกอบการ การปรับใช้ Telemedicine ช่วยแปลงค่าใช้จ่ายบางส่วนที่เป็น

¹ ข้อมูลกรมพัฒนาธุรกิจการค้าสืบค้นผ่าน DBD Data warehouse ณ วันที่ 20 ตุลาคม 2568 ประกอบด้วย TSIC 86101 กิจกรรมโรงพยาบาล 86102 กิจกรรมโรงพยาบาลเฉพาะทาง 86201 กิจกรรมคลินิกโรคทั่วไป 86202 กิจกรรมคลินิกโรคเฉพาะทาง 86203 กิจกรรมทางทันตกรรม 86901 กิจกรรมด้านการพยาบาลและผดุงครรภ์ 86902 กิจกรรมด้านกายภาพบำบัด 86903 กิจกรรมในห้องปฏิบัติการทางการแพทย์ และ 86909 กิจกรรมอื่น ๆ ด้านสุขภาพของมนุษย์ ซึ่งมีได้จัดประเภทไว้ในที่อื่น (กิจกรรมด้านสุขภาพที่มีดำเนินงานโดยบุคลากรที่ไม่ใช่แพทย์และทันตแพทย์ในโรงพยาบาล อาทิ บุคลากรทางการแพทย์อื่น ๆ ที่นอกเหนือจากพยาบาล นางผดุงครรภ์ และนักกายภาพบำบัด ในด้านตรวจวัดสายตา เป็นต้น)

ค่าใช้จ่ายประจำ (Fixed cost) เป็นค่าใช้จ่ายที่ผันแปรตามปริมาณงาน เช่น ชั่วโมงให้คำปรึกษาของแพทย์เฉพาะทาง ซึ่งจะช่วยควบคุมต้นทุนแรงงานและเพิ่มผลกำไรได้ (3) ต่อยอดรายได้จากการดูแลต่อเนื่องของผู้ป่วยเรื้อรัง การติดตามอาการและปรับการรักษาทางไกลทำได้ดีและสะดวกขึ้น โดยปี 2566 ไทยมีการใช้ Telemedicine จำนวน 443,893 ครั้ง ใน 135 หน่วยบริการสังกัดสำนักงานปลัดกระทรวงสาธารณสุข สะท้อนให้เห็นถึงโอกาสสำหรับการให้บริการติดตามด้วยระบบ Telemedicine (4) กระจายโอกาสธุรกิจนอกศูนย์กลางอย่างยั่งยืน ด้วยการเชื่อมแพทย์เฉพาะทางจากเมืองหลักสู่ภูมิภาคผ่านระบบทางไกล ลดอุปสรรคด้านกำลังคนและต้นทุน ทำให้สถานพยาบาลในภูมิภาคเปิดหรือขยายบริการเฉพาะทางได้มากขึ้น

อย่างไรก็ดี Telemedicine ยังมีข้อจำกัด เช่น โรคและอาการที่ยังต้องอาศัยการตรวจร่างกายจริง บางประเภท ความคมชัดของภาพ-เสียงและ

ประสบการณ์ผู้ใช้ที่อาจกระทบความแม่นยำ การสื่อสาร ความเสี่ยงด้านความเป็นส่วนตัวและความปลอดภัยข้อมูล ความเหลื่อมล้ำทางดิจิทัลจากความพร้อมของอุปกรณ์และอินเทอร์เน็ต ตลอดจนการกำกับดูแลและการชดเชยค่าบริการที่ต้องสอดคล้องและรองรับการให้บริการทางไกลอย่างยั่งยืน

บทบาทภาครัฐในการขับเคลื่อน Telemedicine ไทย

ความก้าวหน้าของการแพทย์ทางไกลนี้เป็นผลจากการขับเคลื่อนอย่างต่อเนื่องของภาครัฐ โดยรัฐบาลได้ผลักดันยุทธศาสตร์ Medical Hub ต่อเนื่อง พร้อมวางรากฐานมาตรฐานการให้บริการที่ปลอดภัย เช่น ประกาศแพทยสภาและกระทรวงสาธารณสุขที่อนุญาตการให้บริการ Telemedicine ผ่านสถานพยาบาลที่ได้รับอนุญาตเท่านั้น นอกจากนี้ กระทรวงสาธารณสุขยังได้พัฒนาแอปพลิเคชัน "หมอพร้อม Station" ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มดิจิทัลกลางที่เปิดให้ทั้งหน่วยงานรัฐ

และโรงพยาบาลเอกชนเข้าร่วมเป็นผู้ให้บริการได้อย่างทั่วถึง ขณะเดียวกัน กระทรวงพาณิชย์ก็เข้ามาเสริมบทบาทในเชิงรุกเพื่อขยายโอกาสทางธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ โดยเน้นการส่งเสริมธุรกิจบริการสุขภาพผ่านการดำเนินกิจกรรมจับคู่ธุรกิจและเข้าร่วมงานแสดงสินค้าและบริการต่าง ๆ เช่น งาน Thailand Wellness & Healthcare Expo 2025 และรวมทั้งมีการให้ความรู้ผู้ประกอบการธุรกิจบริการสุขภาพอย่างต่อเนื่องผ่านหลักสูตรต่าง ๆ เช่น งานสัมมนาหลักสูตรเจาะตลาด รับโอกาสเทรดธุรกิจแห่งอนาคต ซึ่งชี้ให้เห็นความพร้อมของประเทศในการเปลี่ยนผ่านไปสู่บริการสุขภาพยุคใหม่



พาณิชย์ต่อยอด ภาครัฐกิจเดินหน้า

“เพื่อเป็นการต่อยอดการขับเคลื่อนของภาครัฐ และเปลี่ยนแปลงความท้าทายให้เป็นโอกาสเชิงนโยบาย กระทรวงพาณิชย์ควรส่งเสริมการให้บริการ Telemedicine ของธุรกิจบริการสุขภาพอย่างต่อเนื่อง” ผ่านการดำเนินการ เช่น



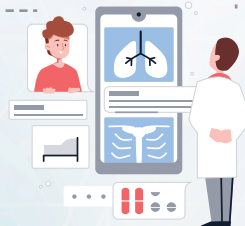
1

ส่งเสริมการจับคู่ธุรกิจบริการสุขภาพในต่างจังหวัดกับแพทย์และผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางในเมืองหลัก (กรุงเทพฯ เชียงใหม่ ภูเก็ต)

เพื่อให้สถานพยาบาลสามารถเข้าถึงการให้คำปรึกษาเฉพาะทางผ่านระบบออนไลน์ได้อย่างถูกกฎหมาย ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนการจ้างแพทย์ประจำและเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงบริการเฉพาะทางของผู้ป่วยในพื้นที่ที่ควบคุมกันไป

2

ส่งเสริมความร่วมมือระหว่างธุรกิจบริการสุขภาพขนาดเล็กในจังหวัดกับธุรกิจบริการสุขภาพขนาดใหญ่ที่มีบุคลากรและความเชี่ยวชาญ เพื่อให้เกิดการถ่ายทอดองค์ความรู้และยกระดับมาตรฐานการดูแลรักษาผู้ป่วยในพื้นที่



3

ส่งเสริมการจับคู่ธุรกิจบริการสุขภาพกับผู้พัฒนา software solution สัญชาติไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจที่ต้องการพัฒนาแพลตฟอร์ม Telemedicine ของตนเองควบคู่ไปกับการยกระดับประสบการณ์ผู้ใช้และมาตรฐานความปลอดภัยทางไซเบอร์ที่เข้มแข็ง ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญในการสร้างความเชื่อมั่นให้กับธุรกิจบริการสุขภาพในยุคดิจิทัล



การขับเคลื่อน **Telemedicine** จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถลดต้นทุนและขยายบริการที่มีมูลค่าสูงไปยังตลาดภูมิภาคควบคู่กับประชาชนในพื้นที่ห่างไกลก็สามารถเข้าถึงการรักษาจากแพทย์ผู้เชี่ยวชาญได้อย่างรวดเร็วและทั่วถึง ทั้งนี้ อาจมีการปรับใช้ AI ร่วมกับ Telemedicine ในอนาคตเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ประกอบการและประชาชน โดย WHO แนะนำข้อพิจารณาด้านกฎระเบียบสำหรับ AI ด้านสุขภาพ² ที่ไทยสามารถยึดเป็นแนวทางในการยกระดับคุณภาพและประสิทธิภาพเพื่อบรรลุเป้าหมายการเป็น Medical Hub ที่คำนึงถึงคุณภาพชีวิตของคนไทยทุกคนอย่างแท้จริง

เกวลิน ใจเย็น
นักวิชาการพาเพลิน



²ข้อพิจารณาด้านกฎระเบียบเกี่ยวกับปัญญาประดิษฐ์เพื่อสุขภาพ (Regulatory considerations on artificial intelligence for health) ปี 2566

ภาพรวมดัชนีเศรษฐกิจการค้า เดือนตุลาคม 2568

เครื่องชี้วัดเศรษฐกิจที่สำคัญ เดือนตุลาคม 2568

	ดัชนี	%MoM	%YoY	%AoA
อัตราเงินเฟ้อทั่วไป : Headline Inflation	ต.ค. 68	100.00	-0.11	-0.76
ดัชนีราคาผู้บริโภคทั่วไป : CPI	ก.ย. 68	100.11	-0.03	-0.72
เงินเฟ้อพื้นฐาน : Core Inflation	ต.ค. 68	101.50	0.04	0.61
ดัชนีราคาผู้บริโภคพื้นฐาน : Core CPI	ก.ย. 68	101.46	-0.05	0.65
ดัชนีราคาผู้ผลิต : PPI	ต.ค. 68	109.3	1.0	-1.4
	ก.ย. 68	108.2	-0.1	-2.4
ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้าง : CMI	ต.ค. 68	113.4	-0.2	0.3
	ก.ย. 68	113.6	-0.1	0.4

แนวโน้มอัตราเงินเฟ้อทั่วไป เดือนพฤศจิกายน 2568 คาดว่ายังคงลดลง โดยมีปัจจัยสนับสนุนให้อัตราเงินเฟ้อทั่วไปลดลง ได้แก่ (1) ราคาน้ำมันดิบดูเปโตรในตลาดโลก ต่ำกว่าปีก่อนหน้าอย่างมีนัยสำคัญ จากการเพิ่มกำลังการผลิตของกลุ่มประเทศโอเปกพลัส ประกอบกับรัฐบาลมีนโยบายลดภาระค่าครองชีพผ่านโครงการ Quick Big Win ส่งผลให้ราคาขายปลีกน้ำมันดีเซลปรับลดลง (2) ภาครัฐดำเนินมาตรการช่วยเหลือลดภาระค่าครองชีพอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการปรับลดค่า Ft งวดเดือน ก.ย. - ธ.ค. 68 มาอยู่ที่ 15.72 สตางค์ต่อหน่วย ส่งผลให้อัตราค่ากระแสไฟฟ้าลดลงเหลือ 3.94 บาทต่อหน่วย (3) ราคาผักสดและผลไม้สดต่ำกว่าปีก่อนหน้าค่อนข้างมาก จากผลผลิตที่เข้าสู่ตลาดจำนวนมากและฐานราคาผักสดในปีก่อนที่อยู่ในระดับสูง และ (4) ผู้ประกอบการท่องเที่ยวมีแนวโน้มปรับลดราคาห้องพัก เพื่อให้สอดคล้องกับมาตรการกระตุ้นการท่องเที่ยวภายในประเทศของภาครัฐ ส่วนปัจจัยสนับสนุนให้อัตราเงินเฟ้อทั่วไปปรับสูงขึ้น ได้แก่ (1) การฟื้นตัวของนักท่องเที่ยวมีแนวโน้มทำให้ค่าโดยสารเครื่องบินปรับสูงขึ้น และ (2) ราคาสินค้าเกษตรและเครื่องประกอบอาหารบางชนิดมีแนวโน้มสูงกว่าปีก่อนหน้า เช่น กะทิสำเร็จรูป กาแฟสำเร็จรูปเกลือป่น และน้ำมันพืช เป็นต้น

ดัชนีเศรษฐกิจการค้าเดือนตุลาคม 2568 เคลื่อนไหวสอดคล้องกับสถานการณ์เศรษฐกิจ โดยอัตราเงินเฟ้อทั่วไปเดือนตุลาคม 2568 ลดลงร้อยละ 0.76 (YoY) ซึ่งปัจจัยหลักมาจากมาตรการลดภาระค่าครองชีพให้กับประชาชนของภาครัฐผ่านโครงการ Quick Big Win และสถานการณ์ราคาพลังงานในตลาดโลก ส่งผลให้ราคาสินค้ากลุ่มพลังงานลดลง ทั้งค่ากระแสไฟฟ้าและน้ำมันเชื้อเพลิง นอกจากนี้มีสินค้าสำคัญที่ราคาลดลง ได้แก่ เนื้อสุกร ไก่ ผักสด และผลไม้สด จากปริมาณผลผลิตที่เพิ่มขึ้น รวมทั้งของใช้ส่วนบุคคล จากการส่งเสริมการขายของผู้ประกอบการ อย่างไรก็ตาม มีสินค้าบางรายการที่ราคาสูงขึ้น อาทิ กับข้าวสำเร็จรูป ข้าวราดแกง กาแฟสำเร็จรูป ปลาหูฉลาม กะทิสำเร็จรูป และค่าเช่าบ้าน ส่วนดัชนีราคาผู้ผลิตปรับลดลงตามราคาสินค้าหมวดผลิตภัณฑ์เกษตรกรรมและการประมง และหมวดผลิตภัณฑ์จากเหมือง ขณะที่ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้าง ปรับสูงขึ้นตามดัชนีหมวดไม้และผลิตภัณฑ์ไม้หมวดซีเมนต์ หมวดผลิตภัณฑ์คอนกรีต และหมวดอุปกรณ์ไฟฟ้าและประปา

ดัชนีราคาผู้บริโภค เดือนตุลาคม 2568 ลดลงร้อยละ 0.76 (YoY)

อาหาร เครื่องดื่ม	เครื่องนุ่งห่ม รองเท้า	ที่อยู่อาศัย	ยา ของใช้ส่วนบุคคล
YoY -0.17 ▼	YoY -1.38 ▼	YoY -0.36 ▼	YoY -0.74 ▼
MoM -0.05 ▼	MoM -0.02 ▼	MoM 0.08 ▲	MoM 0.33 ▲
พาหนะ เชื้อเพลิง	การศึกษา บันเทิง	เบียร์ สุรา	
YoY -2.37 ▼	YoY 0.70 ▲	YoY -0.12 ▼	
MoM -0.61 ▼	MoM 0.25 ▲	MoM -0.01 ▼	

ดัชนีราคาผู้ผลิต เดือนตุลาคม 2568 ลดลงร้อยละ 1.4 (YoY)

แบ่งตามกิจกรรมการผลิต (CPA : Classification of Products by Activity)		
ผลิตภัณฑ์เกษตรกรรม และการประมง	ผลิตภัณฑ์จากเหมือง	ผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม
YoY -13.9 ▼	YoY -7.0 ▼	YoY 0.5 ▲
MoM 0.2 ▲	MoM -0.4 ▼	MoM 1.2 ▲
แบ่งตามขั้นตอนการผลิต (SOP : Stage of Processing)		
สินค้าสำเร็จรูป	สินค้ากึ่งสำเร็จรูป	สินค้าวัตถุดิบ
YoY 2.3 ▲	YoY -4.5 ▼	YoY -13.7 ▼
MoM 1.9 ▲	MoM 0.0 ▲	MoM -1.1 ▼

ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้าง เดือนตุลาคม 2568 สูงขึ้นร้อยละ 0.3 (YoY)

ไม้และผลิตภัณฑ์ไม้	ซีเมนต์	ผลิตภัณฑ์คอนกรีต	เหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก
YoY 1.0 ▲	YoY 6.7 ▲	YoY 0.9 ▲	YoY -1.3 ▼
MoM 0.0 ▲	MoM 1.0 ▲	MoM 0.0 ▲	MoM -0.6 ▼
กระเบื้อง	วัสดุฉนวนผิว	สุขภัณฑ์	อุปกรณ์ไฟฟ้าและประปา
YoY -1.4 ▼	YoY 0.0 ▲	YoY -4.4 ▼	YoY 1.5 ▲
MoM -0.6 ▼	MoM -0.6 ▼	MoM -0.9 ▼	MoM 0.2 ▲

ดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภค เดือนตุลาคม 2568 เท่ากับ 50.9

	ก.ย. 68	ต.ค. 68	+ / -
ภาพรวม อยู่ระดับ	49.4	50.9	▲
กรุงเทพ/และปริมณฑล	49.9	56.0	▲
ภาคกลาง	48.8	48.8	●
ภาคเหนือ	46.9	48.6	▲
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	51.9	52.9	▲
ภาคใต้	48.7	51.1	▲
อนาคต อยู่ระดับ	56.0	57.6	▲
พนักงานของรัฐ	ต.ค. 68 55.1	ต.ค. 68 49.4	▼
เกษตรกร	ต.ค. 68 53.0	ต.ค. 68 53.1	▲
ผู้ประกอบการ	ต.ค. 68 50.5	ต.ค. 68 52.3	▲
นักศึกษา	ต.ค. 68 49.2	ต.ค. 68 47.5	▼
รับจ้างอิสระ	ต.ค. 68 50.0	ต.ค. 68 49.1	▼
พนักงานเอกชน	ต.ค. 68 48.5	ต.ค. 68 48.5	●
ไม่ได้ทำงาน	ต.ค. 68 49.8	ต.ค. 68 49.8	●

ท่านสามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมสถานการณ์ราคาสินค้าและบริการ
ประจำเดือนตุลาคม 2568 ผ่าน QR Code นี้



การค้าระหว่างประเทศของไทย

International
TRADE FOCUS

โดย กองยุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพการแข่งขัน
สำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า กระทรวงพาณิชย์

เดือนตุลาคม 2568

การส่งออกของไทยในเดือนตุลาคม 2568

มีมูลค่า **28,835.6** ล้านดอลลาร์สหรัฐ (910,316 ล้านบาท)



ขยายตัวต่อเนื่องเป็นเดือนที่ 16 ที่ **5.7%**

หากหักสินค้าเกี่ยวเนื่องกับน้ำมัน ทองคำ และยุทธปัจจัย ขยายตัว **15.7%**



การส่งออกไปยังตลาดหลักอย่างสหรัฐฯ จีน และสหภาพยุโรป รวมถึงตลาดรอง เช่น เอเชียใต้ ตะวันออกกลาง และลาตินอเมริกา ยังคงขยายตัวได้ดี แม้ว่า จะมีแรงกดดันจากการปรับขึ้นภาษีของสหรัฐฯ แรงสนับสนุนหลักมาจากการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่ยังมีอยู่ต่อเนื่อง รวมถึงสินค้ากลุ่มยานยนต์ และภาคการผลิตที่อยู่ในภาวะขยายตัว จากผลผลิตและคำสั่งซื้อใหม่ อย่างไรก็ตาม การส่งออกสินค้าเกษตรของไทยยังคงอยู่ในภาวะหดตัว ทั้งนี้ การส่งออก 10 เดือนแรกของปี 2568 ขยายตัวที่ร้อยละ 13.0 หากหักสินค้าเกี่ยวเนื่องกับน้ำมัน ทองคำ และยุทธปัจจัย ขยายตัวที่ร้อยละ 13.8

● **มูลค่าการค้า** เดือนตุลาคม 2568 การส่งออก มีมูลค่า 28,835.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ขยายตัวร้อยละ 5.7 เทียบกับเดือนเดียวกันของปีก่อน การนำเข้า มีมูลค่า 32,272.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ขยายตัวร้อยละ 16.3 ดุลการค้า ขาดดุล 3,436.9 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ภาพรวม 10 เดือนแรก ของปี 2568 การส่งออก มีมูลค่า 282,982.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ขยายตัว ร้อยละ 13.0 เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน การนำเข้า มีมูลค่า 286,848.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ขยายตัวร้อยละ 12.4 ดุลการค้า ขาดดุล 3,866.2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

● แนวโน้มการส่งออกในช่วงที่เหลือของปี 2568

คาดว่าจะยังคงขยายตัวได้ต่อเนื่อง แม้จะเติบโตในอัตราที่ชะลอลง โดยได้รับแรงหนุนจากการเติบโตของอุตสาหกรรมเทคโนโลยีดิจิทัล ที่มีความต้องการในระดับสูง รวมถึงสินค้าเกษตรแปรรูปและอาหารที่ยังคง มีความต้องการในตลาดโลก อย่างไรก็ตาม ค่าเงินบาทที่อาจแข็งค่าขึ้น ในช่วงปลายปี และปริมาณสินค้าเกษตรของไทยที่อาจลดลงจากปัญหา อุทกภัย ล้วนเป็นปัจจัยที่กระทรวงพาณิชย์ต้องติดตามต่อไป

ทั้งนี้ นางศุภจี สุธรรมพันธุ์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ ได้มีนโยบายและแผนงานในการขยายการส่งออกของไทย อาทิ การรักษา ตลาดเดิม บุกตลาดศักยภาพใหม่ เร่งเจรจาความตกลงเพื่อเปิดประตูการค้า ในขณะที่ต้องเร่งเจรจาข้อตกลง Reciprocal Tariff พร้อมยกระดับ หุ้นส่วนเศรษฐกิจกับสหรัฐฯ และหาข้อสรุปให้มีความชัดเจนโดยเร็ว เพื่อให้ผู้ส่งออกใช้ประโยชน์จากความตกลงให้ได้มากที่สุด รวมไปถึงการจัดตั้ง ทีมเฉพาะกิจ เพื่อประเมินผลกระทบจากมาตรการภาษีเพื่อให้ผู้ส่งออก ได้รับทราบข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการบริหารจัดการต่อไป

การค้าระหว่างประเทศของไทย

หน่วย (Unit) : ล้านดอลลาร์สหรัฐ (Million USD)	ต.ค. 2568 Oct 2025	ม.ค. - ต.ค. 2568 Jan - Oct 2025
มูลค่าการค้ารวม	61,108.0 +11.0%	569,830.3 +12.7%
มูลค่าการส่งออก (Export Value)	28,535.6 +5.7%	282,982.1 +13.0%
มูลค่าการนำเข้า (Import Value)	32,272.5 +16.3%	286,848.3 +12.4%
ดุลการค้า (Trade Balance)	-3,436.9	-3,866.2

สินค้าและตลาดส่งออก 5 อันดับแรก เดือน ต.ค. 68

สินค้า	มูลค่า (ล้าน USD)	△ (%YoY)	สัดส่วน (%)	ประเทศ	มูลค่า (ล้าน USD)	△ (%YoY)	สัดส่วน (%)
เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ และส่วนประกอบ	3,657.4	+67.8	12.7	สหรัฐอเมริกา	6,665.5	+32.9	23.1
รถยนต์ อุปกรณ์ และส่วนประกอบ	2,753.4	+16.3	9.6	จีน	3,113.7	+9.3	10.8
อัญมณีและเครื่องประดับ	1,445.7	-51.4	5.0	ญี่ปุ่น	2,147.2	+1.9	7.5
ผลิตภัณฑ์ยาง	1,341.1	+1.3	4.7	อินเดีย	1,261.5	+29.0	4.4
เครื่องจักรกลและ ส่วนประกอบของเครื่องจักรกล	1,058.2	+2.5	3.7	สิงคโปร์	1,203.9	-2.0	4.2

สินค้าและแหล่งนำเข้า 5 อันดับแรก เดือน ต.ค. 68

สินค้า	มูลค่า (ล้าน USD)	△ (%YoY)	สัดส่วน (%)	ประเทศ	มูลค่า (ล้าน USD)	△ (%YoY)	สัดส่วน (%)
เครื่องเพชรพลอย อัญมณี เงินแท่งและทองคำ	4,813.0	+245.0	14.9	จีน	9,797.1	+34.4	30.4
แผงวงจรไฟฟ้า	3,117.2	+33.3	9.7	ญี่ปุ่น	2,393.4	-18.6	7.4
เครื่องจักรไฟฟ้า และส่วนประกอบ	2,887.4	+38.3	9.0	ไต้หวัน	1,916.6	-14.6	5.9
น้ำมันดิบ	2,634.1	-12.7	8.2	สวิตเซอร์แลนด์	1,897.8	+416.3	5.9
เครื่องจักรกล และส่วนประกอบ	2,179.8	+5.4	6.8	สหรัฐอเมริกา	1,775.6	+9.7	5.5

WEBSITE

<https://tpps.go.th/international-trade>



ท่านสามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมการค้าระหว่างประเทศของไทย
ประจำเดือนตุลาคม 2568 ผ่าน QR Code นี้

อินเดียเบรก

โครงการพลังงานสีเขียว 42 กิกะวัตต์ เหตุไม่มีใครรับซื้อไฟฟ้า

อินเดียกำลังพิจารณายกเลิกโครงการพลังงานสีเขียวจำนวนมาก หลังไม่สามารถหาบริษัทมหาชนโลกของรัฐมารับซื้อไฟฟ้าได้ โดยกระทรวงพลังงานอินเดียอยู่ระหว่างการทบทวนโครงการที่ยังไม่ได้เริ่มดำเนินการ ซึ่งมีกำลังการผลิตรวม 42 กิกะวัตต์ และยังไม่มีการลงนามข้อตกลงรับซื้อไฟฟ้า พร้อมเสนอให้ยุติโครงการที่ไม่สามารถดำเนินการได้จริง สาเหตุหลักมาจากปัญหาการเงินของบริษัทมหาชนโลกของรัฐ และความไม่สม่ำเสมอของการผลิตพลังงานหมุนเวียนที่ไม่มีระบบกักเก็บ นอกจากนี้ การยกเลิกเงินอุดหนุนค่าขนส่งพลังงานไฟฟ้าระหว่างรัฐ ยังทำให้บริษัทไฟฟ้าหลีกเลี่ยงการซื้อพลังงานจากรัฐอื่น ซึ่งล้วนส่งผลต่อเป้าหมายของอินเดียที่ตั้งเป้าเพิ่มกำลังการผลิตพลังงานสะอาดให้ได้ถึง 500 กิกะวัตต์ ภายในสิ้นทศวรรษ



สหรัฐฯ ตรวจเข้มดิลจิ้น!

ยืดเวลาปลอดภาษี แต่สั่งจับตาการค้า-อุตสาหกรรมในประเทศ

ปธน. ทรัมป์ ออกคำสั่งฝ่ายบริหารเพื่อขยายเวลาในการยกเว้นการใช้ภาษีต่างตอบแทน (Reciprocal Tariffs) กับจีน ภายหลังจากที่ทั้งสองประเทศได้บรรลุข้อตกลงทางเศรษฐกิจ ณ เกาหลิได้ เมื่อวันที่ 30 ต.ค. 68 ที่ผ่านมา ตามข้อตกลงดังกล่าว จีนได้ให้คำมั่นว่าจะยกเลิก/ชะลอมาตรการควบคุมการส่งออกแร่หายากและแร่สำคัญอื่น ๆ รวมถึงเพิ่มการนำเข้าสินค้าเกษตรของสหรัฐฯ ในขณะที่สหรัฐฯ ตกลงจะขยายเวลาในการยกเว้นการขึ้นภาษีศุลกากรต่อสินค้าจีนจนถึงวันที่ 10 พ.ย. 69 นอกจากนี้ คำสั่งฉบับนี้ได้อธิบายให้รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ และผู้แทนการค้าสหรัฐฯ ติดตามและรายงานความคืบหน้าในการดำเนินการตามข้อตกลงพร้อมประเมินสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ การขาดดุลการค้า และสถานการณ์อุตสาหกรรมในประเทศอย่างต่อเนื่อง



ยุโรปผุดแผน RESourceEU

ลดพึ่งพาแร่หายากจากจีน สู้ภัยยานยนต์-ชิป

สหภาพยุโรปเดินหน้าจัดทำแผนยุทธศาสตร์ RESourceEU เพื่อมุ่งลดพึ่งพาแร่หายากจากจีน โดยแผนยุทธศาสตร์นี้ครอบคลุมตั้งแต่การจัดซื้อจัดจ้าง การสะสมปริมาณสำรองแร่ธาตุ ไปจนถึงการลงทุนในโครงการยุทธศาสตร์สำหรับการผลิตและแปรรูปวัตถุดิบภายในภูมิภาค พร้อมเร่งสร้างความร่วมมือในด้านวัตถุดิบสำคัญกับพันธมิตรหลายประเทศ ได้แก่ ออสเตรเลีย แคนาดา ชิลี กรีนแลนด์ คาซัคสถาน อุซเบกิสถาน และยูเครน และส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีวัตถุดิบสำคัญจากสินค้าที่จำหน่ายในภูมิภาค โดยมีเป้าหมายคือการสร้างหลักประกันในการเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบสำคัญทางเลือกสำหรับอุตสาหกรรมยุโรป ทั้งนี้ มาตรการควบคุมการส่งออกแร่หายากของจีนอาจส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมของยุโรป เช่น อุตสาหกรรมยานยนต์ อากาศยาน ชิป AI และ Data Center โดยในระยะสั้นสหภาพยุโรปจะมุ่งเน้นหาทางออกร่วมกับจีน แต่พร้อมตอบโต้หากมีความจำเป็น



เกาะติดสถานการณ์
เศรษฐกิจการค้า
ทั้งไทยและเทศ ก่อนใคร!

เพียง 1 สแกน QR Code 2 กด LIKE 3 เลือก Favorites
Facebook: สำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า



@TPSO.Tradeinsights



คิดคำ.com
ข้อมูลและวิเคราะห์
ด้านเศรษฐกิจการค้า



http://tpso.go.th



วารสารในรูปแบบ
ออนไลน์

ห้ามพลาด !!
กดสแกน QR Code
เพื่อติดตามข้อมูล บวกวิเคราะห์
ด้านเศรษฐกิจการค้าจาก
ช่องทางประชาสัมพันธ์อื่น ๆ ของ
สำนักงานนโยบายและ
ยุทธศาสตร์การค้า
กระทรวงพาณิชย์