

แผนปฏิบัติการระยะยาว กองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
ประจำปี ๒๕๖๖ – ๒๕๗๐

.....

๑. ความเป็นมาในการจัดตั้งกองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

๑.๑ การจัดตั้ง : กองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศจัดตั้งขึ้นโดยอาศัยอำนาจตามมาตรา ๑๓ แห่งพระราชบัญญัติการส่งออกไปนอกและการนำเข้ามาในราชอาณาจักรซึ่งสินค้า พ.ศ. ๒๕๒๒ และอาศัยอำนาจตามมาตรา ๖ ให้รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์โดยการอนุมัติของ ครม. มีอำนาจเรียกเก็บเงินค่าธรรมเนียมพิเศษการส่งออกหรือนำเข้าได้ แหล่งรายได้ของกองทุนฯ ประกอบด้วย

- ๑) ค่าธรรมเนียมพิเศษตาม มาตรา ๖
- ๒) เงินและทรัพย์สินอื่นที่ได้รับจากรัฐบาลหรือจากแหล่งต่างๆ ภายในประเทศ หรือต่างประเทศ หรือองค์การระหว่างประเทศ หรือบุคคลอื่น
- ๓) ดอกผลของเงินกองทุนฯ

๑.๒ ทุนเริ่มแรก : ได้จากการจัดเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษการนำเข้า ร้อยละ ๐.๕ ตามมาตรา ๖ ของ พ.ร.บ.การส่งออกไปนอกและการนำเข้า พ.ศ. ๒๕๒๒ รวม ๒ ครั้ง ดังนี้

- ครั้งที่ ๑ จัดเก็บปี ๒๕๒๕ จำนวน ๓๐๐ ล้านบาท (ปัจจุบันไม่มีการจัดเก็บ)
- ครั้งที่ ๒ จัดเก็บปี ๒๕๓๓ – ๒๕๓๔ จำนวน ๒,๐๐๐ ล้านบาท (ปัจจุบันไม่มีการจัดเก็บ)

๑.๓ รายได้หลักในปัจจุบัน : ค่าธรรมเนียมพิเศษส่งออกข้าวไปสหภาพยุโรป ปีละประมาณ ๔๖ ล้านบาท ซึ่ง มติ ครม.ให้ใช้ได้เฉพาะการส่งเสริมการพัฒนาข้าวเท่านั้น

๑.๔ การส่งคืนเงินเป็นรายได้แผ่นดิน

๑) ครม.มีมติเมื่อวันที่ ๒๗ มกราคม ๒๕๕๘ ให้ทุนหมุนเวียนที่มีสภาพคล่องส่วนเกินความจำเป็น นำส่งคืนเงินเป็นรายได้แผ่นดิน โดยกองทุนฯ ต้องนำส่ง

- ครั้งที่ ๑ จำนวน ๒,๓๒๔,๙๕๐,๐๐๐ บาท (นำครบเมื่อ ๑๔ มิถุนายน ๒๕๕๙)
- ครั้งที่ ๒ จำนวน ๘๓ ล้านบาท นำส่งเมื่อวันที่ ๓๐ มกราคม ๒๕๖๐

๒) นำส่งตามข้อเสนอแนะของ สตง. จำนวน ๖๖๖,๒๔๐,๒๔๒.๔๐ บาท ซึ่งเป็นรายได้จากเอกชน (รายได้จากการสนับสนุนกิจกรรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ) ทั้งนี้ ในการประชุมคณะกรรมการบริหารกองทุนฯ ครั้งที่ ๑/๒๕๖๕ เมื่อวันที่ ๓๑ มกราคม ๒๕๖๕ ที่ประชุมมีมติเห็นชอบนำเงินดังกล่าวมาส่งคลังเป็นรายได้แผ่นดิน

๒. วัตถุประสงค์/เป้าประสงค์

๒.๑ การดำเนินโครงการและกิจกรรมเพื่อการพัฒนาและส่งเสริมการผลิต และส่งออกสินค้า/บริการ ให้กับผู้ผลิต ผู้ส่งออก รวมถึง SMEs ในภูมิภาค วิสาหกิจชุมชน สหกรณ์ต่างๆ เกษตรกร และผู้ประกอบการรุ่นใหม่ บุคคลทั่วไปที่สนใจการค้าระหว่างประเทศ ตลอดจนการรักษาตลาดเดิม ขยายตลาดใหม่ ฟื้นฟูตลาดเก่า การผลักดันการค้าชายแดน การปกป้องผลประโยชน์ ในทางการพาณิชย์รวมทั้งแก้ไขปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกสามารถดำเนินการไปได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

๒.๒ การบริหารกิจกรรมการพัฒนาและส่งเสริมการส่งออกในยุค New Normal มีความคล่องตัว มีประสิทธิภาพ และเกิดประโยชน์สูงสุด โดยเฉพาะโครงการหรือกิจกรรมที่ต้องใช้ความเร่งด่วน ในการดำเนินการทุกรูปแบบ เพื่อสร้างความแข็งแกร่งทางการค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง

๓. วิสัยทัศน์

เป็นกองทุนที่มีสภาพคล่องและมีประสิทธิภาพในการส่งเสริมและพัฒนาความสามารถในการแข่งขันด้านการค้าระหว่างประเทศของไทย

๔. พันธกิจ

จัดสรรเงินในการดำเนินกิจกรรม/แผนงาน/โครงการที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาและส่งเสริมการส่งออกสินค้าและบริการทั้งทางตรงและทางอ้อม การรักษา การตลาด ปกป้องผลประโยชน์ในทางการพาณิชย์ และแก้ไขปัญหาอุปสรรคด้านการค้าระหว่างประเทศ

๕. ผลผลิต โครงการพัฒนาและส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศที่ได้รับการสนับสนุนจากเงินกองทุนฯ ทั้งของภาครัฐและเอกชน จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๕๐ โครงการต่อปี

๖. ผลลัพธ์ : มูลค่าการส่งออกทั้งสินค้าและธุรกิจบริการไทยขยายตัวต่อเนื่อง และผู้ประกอบการไทยมีขีดความสามารถในการแข่งขันและสามารถประกอบธุรกิจในต่างประเทศได้อย่างเข้มแข็ง

๗. เป้าหมายหลัก : สามารถผลักดันและส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันด้านการค้าระหว่างประเทศของไทยให้เป็น ๑ ใน ๕ ของเอเชียภายในปี ๒๕๗๐

๘. สภาพแวดล้อมภายใน/ภายนอกของกองทุนฯ

๘.๑ สภาพปัจจุบัน

ปัจจุบันกองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศมีเงินคงเหลือน้อย ไม่เพียงพอต่อการจัดทำแผนปฏิบัติการประจำปี (แผนพัฒนาและส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ) เนื่องจากได้นำเงินส่งคลังเป็นรายได้แผ่นดิน อีกทั้งพระราชบัญญัติการบริหารทุนหมุนเวียน พ.ศ. ๒๕๕๘ กำหนดให้หน่วยงานของรัฐที่มีทุนหมุนเวียนนำเงินของทุนหมุนเวียนฝากกระทรวงการคลัง ดังนั้น จึงขาดรายได้ในส่วนของดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร

ทั้งนี้ กองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ได้คืนเงินกองทุนฯ เป็นรายได้แผ่นดิน ในปี พ.ศ. ๒๕๖๕ ตามข้อเสนอแนะของสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน จึงส่งผลให้ขาดสภาพคล่อง

๘.๒ ปัญหา

กองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศจัดตั้งขึ้นเพื่อเป็นทุนหมุนเวียนสำหรับใช้จ่ายในการพัฒนาและส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ปัจจุบันขาดสภาพคล่องทำให้ไม่สามารถดำเนินการพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันทางการค้าได้ในทุกมิติ เพื่อวางรากฐานเศรษฐกิจในระยะยาว โดยรวมถึง

๑) การพัฒนาและส่งเสริมสินค้าที่ตอบสนองต่อความต้องการ Megatrends และ Next Normal โดยเน้นสินค้า BCG และสินค้า/บริการสำหรับยุค Next Normal

๒) การขยายพันธมิตรทางการค้า

๓) การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการให้พร้อมรับการเปลี่ยนแปลงสู่เศรษฐกิจยุคใหม่

๔) การเจรจาเชิงรุกเพื่อเปิดตลาด และการปกป้องผลประโยชน์/แก้ไขปัญหาอุปสรรคทางการค้า

๕) ส่งเสริมการเปิดตลาด แสวงหาช่องทางตลาดใหม่ๆ

๖) ส่งเสริมการค้าภายใต้ความร่วมมือทางเศรษฐกิจและข้อตกลงทางการค้า

๗) การส่งเสริมพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และเศรษฐกิจแพลตฟอร์ม (Platform Economy)

๘) การยกระดับการให้บริการด้านการค้าระหว่างประเทศด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล

๘.๓ การวิเคราะห์ SWOT การบริหารงานกองทุนฯ

จุดแข็ง (Strength: S)	จุดอ่อน (Weakness: W)
<p>- กองทุนฯ จัดตั้งขึ้นตามนโยบายของรัฐและมีระเบียบหลักเกณฑ์การใช้จ่ายและเก็บรักษาเงินของกองทุนฯ ซึ่งมีความคล่องตัวในการดำเนินงาน ซึ่งสอดคล้องกับสถานะเศรษฐกิจปัจจุบันที่มีการแข่งขันสูง และมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว</p>	<p>๑) เงินคงเหลือมีจำนวนน้อย ไม่เพียงพอต่อการจัดทำแผนปฏิบัติการประจำปี (แผนพัฒนาและส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ) เนื่องจาก ครม. มีมติให้กองทุนฯ ส่งคืนเงินเป็นรายได้แผ่นดิน รวม ๒ ครั้ง วงเงิน ทั้งสิ้น ๒,๔๐๗.๙๕ ล้านบาท ทำให้กองทุนฯ ไม่สามารถสนับสนุนโครงการด้านการพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันทางการค้าได้ในทุกมิติ</p> <p>๒) ความไม่แน่นอนในการได้รับจัดสรรจากสำนักงบประมาณเพื่อมาสมทบเงินกองทุนฯ</p> <p>๓) กองทุนฯ อยู่ระหว่างการปรับกฎหมายให้เป็นปัจจุบัน จึงส่งผลให้ยังไม่สามารถจัดเก็บรายได้อื่นๆ (นอกเหนือจากเงินงบประมาณ)</p>
โอกาส (Opportunity : O)	อุปสรรค (Threat: T)
<p>๑) นโยบายเศรษฐกิจของรัฐบาลมุ่งเน้นให้ความสำคัญด้านการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของไทย โดยส่งเสริมให้มีการพัฒนา/ส่งเสริมการประกอบธุรกิจระหว่างประเทศ ส่งเสริมการสร้างมูลค่าเพิ่มแก่สินค้า/บริการ ขยายช่องทางตลาดแก่สินค้า/บริการ และยกระดับคุณภาพการให้บริการสู่ความเป็นเลิศอย่างต่อเนื่อง</p> <p>๒) ภาคเอกชนไทยมีศักยภาพ รวมถึงให้ความร่วมมือต่อนโยบายของรัฐบาลเป็นอย่างดี</p>	<p>๑) ข้อจำกัดด้านงบประมาณในการสนับสนุนการดำเนินงานตามภารกิจของกองทุนฯ ไม่เพียงพอในแต่ละโครงการ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลผลิตด้านการค้าระหว่างประเทศ การส่งออก และโครงการที่เป็นนโยบายของรัฐบาล ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้</p> <p>๒) พระราชกฤษฎีกา เรื่อง การกำหนดจำนวนเงินสะสมสูงสุด และการนำทุนหรือผลกำไรส่วนเกินของทุนหมุนเวียนส่งคลังเป็นรายได้แผ่นดิน พ.ศ. ๒๕๖๑ ทำให้กองทุนฯ มีอัตรากำหนดยทธศาสตร์ และการจัดสรรเงินในระยะยาวได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากจะมีวงเงินสำหรับการดำเนินงานในระยะสั้นเท่านั้น</p>

๙. กรอบแนวคิดการจัดทำยุทธศาสตร์กองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

กองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศมีภารกิจหลักในการขยายการค้าระหว่างประเทศของไทย พัฒนาและสร้างมูลค่าเพิ่มของสินค้าและธุรกิจบริการ และเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการไทยในตลาดโลก โดยยุทธศาสตร์ของกองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศมีความสอดคล้องกับนโยบายทุกระดับ ดังนี้

๙.๑ นโยบายรัฐบาล ของคณะรัฐมนตรี พลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี ซึ่งเน้นการแก้ไขปัญหาของประเทศ เร่งแก้ไขปัญหาความเดือนร้อนของประชาชน และมุ่งนำความสุข ความสงบสุข กลับคืนสู่ประเทศ โดยมีนโยบายในการบริหารราชการแผ่นดินในเรื่องต่างๆ จำแนกเป็น ๑๑ ด้าน ซึ่งมีความเกี่ยวข้องใน ๒ ด้าน ได้แก่

(๑) นโยบายการเพิ่มศักยภาพทางเศรษฐกิจของประเทศ โดยการลดปัญหาในการส่งออก เพื่อให้เกิดความคล่องตัว การแสวงหาตลาดที่มีศักยภาพเพื่อขยายฐานการส่งออก การส่งเสริมอุตสาหกรรมที่สอดคล้องกับศักยภาพพื้นฐานของประเทศ เช่น อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป การส่งเสริมการพัฒนานวัตกรรม เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่อาหารไทยบนพื้นฐานความรู้ ความคิดสร้างสรรค์ และภูมิปัญญา การเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้เข้มแข็ง โดยการเพิ่มองค์ความรู้ในการ

พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการจัดการในองค์กรฯ รวมทั้งการส่งเสริมภาคเศรษฐกิจดิจิทัล ซึ่งหมายรวมถึง การผลิตและการค้าผลิตภัณฑ์ดิจิทัลโดยตรง และการใช้ดิจิทัลรองรับการให้บริการของภาครัฐกิจ

(๒) นโยบายการส่งเสริมบทบาทและการใช้โอกาสในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน โดยเร่งส่งเสริมความเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจ การค้า การลงทุน ในภูมิภาคอาเซียน และขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน การส่งเสริมการใช้ประโยชน์จากความตกลงทางการค้าการลงทุนภายใต้กรอบความร่วมมือที่มีผลบังคับใช้แล้ว และการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการไทยทุกระดับอย่างสอดคล้องกับข้อตกลงในการเคลื่อนย้ายในด้านสินค้า บริการ การลงทุน แรงงานฝีมือ และปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ที่เปิดเสรีมากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย ให้สามารถแข่งขันได้ รวมทั้งสามารถดำเนินธุรกิจร่วมกับผู้ประกอบการในประเทศสมาชิกอาเซียน เพื่อนำไปสู่ความเชื่อมโยงกับห่วงโซ่อุปทานตลาดโลกได้

๙.๒ ยุทธศาสตร์ของกระทรวงพาณิชย์ระยะ ๒๐ ปี (พ.ศ. ๒๕๕๙-๒๕๗๙) มุ่งเน้นการสร้าง ความเข้มแข็ง และสร้างโอกาสทางเศรษฐกิจการค้าของประเทศ ด้วยการยกระดับความสามารถทางการแข่งขัน (Competitiveness) และผลักดันความเชื่อมโยงกับโลก (Connectivity) เพื่อรองรับเป้าหมายที่จะนำประเทศไทยไปสู่ Thailand ๔.๐ โดยขับเคลื่อนให้เกิดความเปลี่ยนแปลงใน ๓ มิติสำคัญ มิติแรกคือ เปลี่ยนจากการผลิตสินค้า “โภคภัณฑ์” ไปสู่เชิง “นวัตกรรม” มิติที่สองคือ เปลี่ยนจากการขับเคลื่อนประเทศด้วยภาคอุตสาหกรรมไปสู่การขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยี ความคิดสร้างสรรค์ และนวัตกรรม และมิติที่สามคือ เปลี่ยนจากการเน้นภาคการผลิตสินค้าไปสู่การเน้นภาคบริการมากขึ้น และเปลี่ยนจาก Traditional Services ซึ่งมีการสร้างมูลค่าค่อนข้างต่ำไปสู่ High Value Services ซึ่งมีความเกี่ยวข้องใน ๒ ยุทธศาสตร์ ได้แก่

(๑) ยุทธศาสตร์การพัฒนาผู้ประกอบการแบบครบวงจร เน้นการพัฒนาผู้ประกอบการไทยเป็นผู้ค้าระดับภูมิภาคและระดับโลก และการพัฒนาผู้ประกอบการภาคบริการสู่การค้าบริการที่มีมูลค่าสูงและมีเอกลักษณ์

(๒) ยุทธศาสตร์การบูรณาการกับระบบการค้าโลก เน้นการเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจด้วยการค้าระหว่างประเทศ ทั้งการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านและประเทศในภูมิภาคอื่น โดยการสร้างภาพลักษณ์สินค้า/ธุรกิจบริการของไทยให้เป็นที่รู้จักและยอมรับในต่างประเทศ และผลักดันการส่งออกโดยใช้การนำตลาดนำการผลิต แสวงหาตลาดใหม่ กำหนดกลยุทธ์ในเชิงลึกถึงระดับเมือง (city-focus)

๙.๓ แผนยุทธศาสตร์กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

มุ่งเน้น “ผลักดันการค้าระหว่างประเทศในเชิงรุกเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง” โดยกำหนดแนวทางการพัฒนาและส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศไว้ ๔ แนวทางสำคัญ ดังนี้

(๑) Demand-Driven Marketing Approach การเร่งรัดขยายตลาดส่งออกและธุรกิจ ในต่างประเทศเชิงรุก ทั้ง Physical และ Digital market (city focus) ได้แก่ การเจาะตลาดเชิงลึก (City Focus) โดยเจาะเข้าสู่เมืองเศรษฐกิจรอง ควบคู่ไปกับการยกระดับตลาดในเมืองหลวงหรือเมืองเศรษฐกิจหลัก การสร้างหุ้นส่วนเชิงยุทธศาสตร์ (Strategic Partnership) และส่งเสริมการใช้ประโยชน์จาก FTA เพื่อการขยายการค้าและการลงทุนร่วมกับพันธมิตรในตลาดศักยภาพ การประกอบธุรกิจระหว่างประเทศ (Outward Business Development Promotion) โดยพัฒนาองค์ความรู้และข้อมูลเชิงลึก (Market Intelligence) พัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการไทยในการทำธุรกิจระหว่างประเทศ (Capacity Building) และการพัฒนาพาณิชย์ดิจิทัลเพื่อพัฒนาและส่งเสริม SMEs สู่อสากล โดยพัฒนาต่อ ยอดระบบ ThaiTrade.com ให้รองรับความต้องการใช้งาน สำหรับการค้าออนไลน์ให้มีประสิทธิภาพและสะดวกมากยิ่งขึ้น และเชื่อมโยงกับ platform ของพันธมิตรในต่างประเทศ ตลอดจนการพัฒนาและส่งเสริมผู้ประกอบการไทยให้สามารถทำการค้าออนไลน์ และมีความน่าเชื่อถือในระดับสากล เป็นต้น

(๒) การส่งเสริมอุตสาหกรรมรายคลัสเตอร์ พัฒนาและส่งเสริมสินค้าและบริการที่ประเทศไทยมีศักยภาพ ใน ๕ คลัสเตอร์สำคัญ ได้แก่ สินค้าอาหารและธุรกิจบริการอาหาร สินค้าฮาลาล สินค้าอุตสาหกรรม สินค้าแฟชั่นและไลฟ์สไตล์ และธุรกิจบริการศัลยกรรม โดยการพัฒนาผู้ประกอบการสินค้าและบริการให้มีความรู้ ผลิตสินค้า/บริการให้ตรงกับความต้องการของตลาด ขยายช่องทางทางการตลาด และสร้างภาพลักษณ์สินค้าและบริการให้เป็นที่รู้จักและยอมรับในตลาดต่างประเทศ ดังนี้

(๓) การพัฒนาผู้ประกอบการและสร้างมูลค่าเพิ่มในอุตสาหกรรมส่งออก โดยมุ่งเน้นการขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (Innovation-Driven) และการสร้างมูลค่าเพิ่มในอุตสาหกรรมส่งออก (Value Creation) เพื่อยกระดับผู้ประกอบการของไทยให้มีความพร้อมด้านการค้าที่จะรับมือกับเศรษฐกิจยุคใหม่ ในทุกระดับอย่างเป็นระบบและครบวงจร โดยมุ่งเน้นการเสริมสร้างศักยภาพในการทำการค้าระหว่างประเทศแก่ผู้ประกอบการ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มแก่สินค้าและบริการ ผ่านการสร้างแบรนด์หรือตราสินค้าสู่สากล (Brand) และการพัฒนานวัตกรรม (Innovation)

(๔) การพัฒนาองค์กรและเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานตามยุทธศาสตร์และพัฒนางานองค์กรสู่ระบบราชการ ๔.๐ โดยการพัฒนาบุคลากรภายในให้มีความรู้ความสามารถ ทักษะและสมรรถนะที่จำเป็นในการปฏิบัติงาน พัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน การให้บริการแก่ประชาชน พัฒนาระบบราชการและระบบบริหารจัดการ ตลอดจนเสริมสร้างพันธมิตร/เครือข่ายกับองค์กรทั้งในและต่างประเทศ

ยุทธศาสตร์กองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
ประจำปี ๒๕๖๖ - ๒๕๗๐

แผนปฏิบัติการด้าน การเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันทางการค้าระหว่างประเทศ

➤ **กลยุทธ์ที่ ๑.๑ การผลักดันคลัสเตอร์เป้าหมาย** แบ่งเป็น

๑) **กลุ่มคลัสเตอร์สำคัญ** ได้แก่ สินค้าอาหาร เกษตรและเกษตรแปรรูป (อาทิ มันสำปะหลังและผลิตภัณฑ์/ ยางพาราและผลิตภัณฑ์/ ปาล์มน้ำมันและผลิตภัณฑ์/ ข้าว/ ผักผลไม้) ตามวิสัยทัศน์ "เกษตรผลิต พาณิชย์ตลาด" เพื่อผลักดันให้ไทยเป็นศูนย์กลางการผลิตและส่งออกสินค้าเกษตรและอาหารของโลก ตามแนวคิด "อาหารไทย อาหารโลก" รวมถึง สินค้าอุตสาหกรรมหนัก แพชั่นไลฟ์สไตล์ สุขภาพและความงาม ฮาลาล สินค้าท้องถิ่น (อาทิ สินค้า OTOP สินค้า GI) สินค้าเฉพาะกลุ่ม/Niche products/Megatrends (อาทิ สินค้าสำหรับกลุ่มเพศที่สาม ผู้สูงอายุ กลุ่มผู้บริโภครุ่นใหม่ Millennium แม่และเด็ก กลุ่มชาติพันธุ์ Metrosexual ผู้บริโภคระดับบน (Super Rich) สัตว์เลี้ยง สินค้าที่เกี่ยวกับ Environmental Issues สินค้า BCG) การท่องเที่ยวเชิงธุรกิจ และธุรกิจ Franchise และสินค้า/บริการสำหรับยุค Next Normal เช่น สินค้าสำหรับการ Work from home สินค้า Smart Home และงานแสดงสินค้า/กิจกรรมรูปแบบเสมือนจริง (Virtual) เป็นต้น

๒) **คลัสเตอร์ที่สอดคล้องกับ Thailand ๔.๐** ประกอบด้วย ๕ กลุ่ม ดังนี้

- กลุ่มสินค้าเกษตรนวัตกรรม อาหารและเกษตรพัฒนาไปสู่เทคโนโลยีชีวภาพ (Bio-Tech) รวมถึงการนำการเกษตรไปสู่อุตสาหกรรมอาหาร (Health and Functional Food) และอาหารใหม่ (Novel Food) เช่น Plant-based meat เป็นต้น
- กลุ่มสาธารณสุข สุขภาพ พัฒนาไปสู่เทคโนโลยีทางการแพทย์ (Bio-Med)
- กลุ่มเครื่องมืออุปกรณ์อัจฉริยะ หุ่นยนต์ พัฒนาไปสู่ระบบเครื่องกลที่ใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์ควบคุม (Mechatronics)
- กลุ่มดิจิทัล เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตที่เชื่อมต่อและบังคับอุปกรณ์ต่างๆ พัฒนาไปสู่เทคโนโลยีสมองกลฝังตัว (Embedded Technology)
- กลุ่มอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ วัฒนธรรม และบริการที่มีมูลค่าสูง เพื่อขับเคลื่อนประเทศไทยสู่ Creative Economy อาทิ ธุรกิจเกี่ยวกับสุขภาพและความงาม ธุรกิจบริการสร้างสรรค์ อาทิ ธุรกิจบันเทิง ดิจิทัลคอนเทนต์และซอฟต์แวร์ ธุรกิจบริการโลจิสติกส์ และ Trade Supporting Services เช่น สิ่งพิมพ์ บรรจุภัณฑ์ Institutional Services เช่น ธุรกิจการจัด Event เป็นต้น

➤ **กลยุทธ์ที่ ๑.๒ การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการให้พร้อมรับการเปลี่ยนแปลงสู่เศรษฐกิจยุคใหม่**

๑) **พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการไทย** รวมถึง SMEs ในภูมิภาค วิสาหกิจชุมชน สหกรณ์ต่างๆ เกษตรกร และบุคคลทั่วไปที่สนใจการค้าระหว่างประเทศ เพื่อให้เกิดแรงบันดาลใจในการทำธุรกิจระหว่างประเทศ เกิดองค์ความรู้และทักษะที่จำเป็นในการทำการค้ายุคใหม่ ให้สามารถดำเนินธุรกิจการค้าระหว่างประเทศได้อย่างยั่งยืนผ่านโครงการฝึกอบรมเชิงลึก/สัมมนาเชิงปฏิบัติการ (Coaching) แบบครบวงจร ไปจนถึงการนำสินค้าไปทดลองจำหน่ายในตลาดต่างประเทศ

๒) **สร้างผู้ประกอบการรายใหม่** โดยพัฒนาองค์ความรู้ด้านการค้าระหว่างประเทศให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs อาทิ หลักสูตรความรู้เบื้องต้นในการประกอบธุรกิจส่งออก การทำสัญญาซื้อขายระหว่างประเทศ กลยุทธ์การส่งออกรายสินค้า/บริการ กลยุทธ์การเจาะตลาดรายประเทศ เป็นต้นและผลักดันผู้ประกอบการที่ผ่านการฝึกอบรมให้เข้าร่วมกิจกรรมเพื่อขยายตลาดส่งออกในต่างประเทศ เช่น เข้าร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติในประเทศไทย และร่วมคณะผู้แทนการค้าเดินทางไปเจรจาการค้าในต่างประเทศ เป็นต้น

๓) ส่งเสริมผู้ประกอบการไปดำเนินธุรกิจ在不同ประเทศ และแสวงหาปัจจัยการผลิตและวัตถุดิบ โดยจัดฝึกอบรมเชิงลึก และนำผู้ประกอบการไทยเดินทางไปเข้าร่วมกิจกรรมจับคู่ธุรกิจ (Business Matching and Networking) กิจกรรมนำเสนอผลงาน (Business Pitching) เพื่อนำเสนอผลงาน/แผนงานทางธุรกิจ เพื่อขายและ/หรือระดมเงินทุน การส่งเสริมการสร้างเศรษฐกิจแพลตฟอร์ม (Platform Economy) และแสวงหาพันธมิตรการค้าการลงทุนในตลาดเป้าหมายต่อไป

๔) พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการในด้านการเพิ่มความสามารถในการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน (Hedging) และการสนับสนุนให้ผู้ประกอบการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

➤ **กลยุทธ์ที่ ๑.๓ การพัฒนาส่งเสริมการสร้างมูลค่าเพิ่ม และการสร้างภาพลักษณ์และส่งเสริมการสร้างแบรนด์สินค้าและบริการ**

๑) พัฒนาศักยภาพด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ ส่งเสริมสินค้าที่มีนวัตกรรมเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มเชิงการค้า ผ่านการจัดประกวดและมอบรางวัลต่าง ๆ พร้อมประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ การจัดนิทรรศการแสดงผลงานในงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ และการผลักดันให้สินค้าไทยเข้าประกวดรางวัลการออกแบบ/นวัตกรรม ในระดับนานาชาติ เป็นต้น

๒) พัฒนาและส่งเสริมแบรนด์ไทยให้เป็นแบรนด์ระดับสากล และส่งเสริมการสร้างเครือข่ายระหว่างนักออกแบบไทยและนักออกแบบนานาชาติ เพื่อผลักดันให้ประเทศไทยเป็นหนึ่งในศูนย์กลางการออกแบบของเอเชีย

๓) ส่งเสริมผู้ประกอบการไทยที่มีการพัฒนารูปแบบสินค้า และทำตลาดต่างประเทศโดยใช้ตราสินค้าของตนเองผ่านการมอบรางวัลผู้ประกอบการดีเด่น (Prime Minister's Export Award)

๔) สร้างภาพลักษณ์ที่ดีแก่สินค้าและบริการของไทยผ่านเครื่องหมายรับรองคุณภาพ “Thailand Trust Mark” เพื่อให้ผู้นำเข้า/ผู้บริโภคในต่างประเทศเกิดความเชื่อมั่นในสินค้าและบริการของไทยในด้านคุณภาพมาตรฐาน ขั้นตอนการผลิตที่คำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และความรับผิดชอบต่อสังคม

๕) สร้างภาพลักษณ์ประเทศในฐานะผู้ผลิตและส่งออกสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ มาตรฐานและมีความน่าเชื่อถือ (Country Image) เพื่อให้เห็นศักยภาพของประเทศไทยในฐานะที่เป็นประเทศเป็นผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าชั้นนำของโลก

➤ **กลยุทธ์ที่ ๑.๔ การพัฒนาองค์กรสู่อนาคต**

๑) เพิ่มประสิทธิภาพบริหารจัดการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และระบบการบริหารจัดการข้อมูลรวมทั้งการวิเคราะห์ข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการข้อมูลด้านการค้าระหว่างประเทศในเชิงลึก และการให้บริการแก่หน่วยงาน ที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ผู้ประกอบการไทย และประชาชนที่สนใจด้านการค้าระหว่างประเทศ ตลอดจนจัดหน่วยให้คำปรึกษานอกสถานที่ ในโอกาสต่างๆ (Mobile Unit)

๒) สร้างพันธมิตรและขยายความสัมพันธ์กับเครือข่ายกับองค์กรด้านการค้าระหว่างประเทศทั้งในประเทศและต่างประเทศ ส่งเสริมการค้าเนินงานตามกรอบความร่วมมือกับองค์กรต่างๆ และการดำเนินงานร่วมกับ ที่ปรึกษากิตติมศักดิ์ของกระทรวงพาณิชย์ด้านการค้าระหว่างประเทศ (HTAs)

แผนปฏิบัติการด้าน การเจรจาเชิงรุกเพื่อเปิดตลาด

➤ **กลยุทธ์ที่ ๒.๑ การประชุมเจรจาเชิงรุก** สนับสนุนการเข้าร่วมการประชุมเพื่อขยายความร่วมมือทางการค้าในระดับทวิภาคี และพหุภาคี อาทิ WTO, ABAC, ASEAN-BAC, EABC, JTEPA, ACMEC, IMT-GT ฯลฯ การเจรจา FTA เชิงรุก โดยเฉพาะ FTA สำคัญๆ อาทิ FTA กับสหภาพยุโรป การผลักดันความตกลงต่าง ๆ อาทิ RCEP, CPTPP และการดำเนินงานร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐ และเอกชน/ผู้นำเข้ารายสำคัญ

➤ **กลยุทธ์ที่ ๒.๒ การปกป้องผลประโยชน์และการแก้ไขอุปสรรคทางการค้า** สนับสนุนการประชุมและการหารือเพื่อแก้ไขปัญหาอุปสรรคที่ส่งผลต่อการส่งออก ทั้งในภาพรวมและรายอุตสาหกรรม/คลัสเตอร์ ตลอดจนการจ้างที่ปรึกษากฎหมาย หรือผู้เชี่ยวชาญด้าน AD/CVD/SG/AC เพื่อดำเนินการแก้ต่างในกรณีในประเทศไทยถูกฟ้องร้อง และการให้ความรู้ผู้ประกอบการไทยในด้านดังกล่าว เพื่อปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้าของไทย การปกป้องผลประโยชน์และลดทอนผลกระทบของผู้ประกอบการไทยจากการสวมสิทธิ์การส่งออก โดยเฉพาะการสวมสิทธิ์เพื่อหลีกเลี่ยงผลกระทบจากสงครามการค้าและการสวมสิทธิ์ที่อาจทำให้ภาพลักษณ์สินค้าไทยเสียหาย เป็นต้น

แผนปฏิบัติการด้าน การเร่งรัดทำการตลาดเชิงกลยุทธ์

ขยายตลาดส่งออกและธุรกิจ在不同ประเทศเชิงรุก ทั้ง Physical และ Digital Market สนับสนุนกิจกรรมทางการตลาดที่สอดคล้องกับระดับพัฒนาการทางเศรษฐกิจในแต่ละกลุ่มตลาดเป้าหมาย โดยเน้น การบุกเจาะหัวเมืองเศรษฐกิจใหญ่ ขยายตลาดสู่เมืองรองที่มีศักยภาพ สร้างหุ้นส่วนยุทธศาสตร์ทางเศรษฐกิจ (Strategic Partnership) ผ่านการจัดคณะผู้บริหารระดับสูง และผู้แทนการค้า ไปเจรจาการค้าการลงทุน และการจัดงานแสดงสินค้า Top Thai Brands, Thailand Week, Mini Thailand Week ในประเทศเป้าหมาย ตลอดจนการพัฒนาพาณิชย์ดิจิทัลเพื่อพัฒนาและส่งเสริมผู้ประกอบการไทยสู่สากล โดยแบ่งเป็น ๒ กลยุทธ์ ดังนี้

➤ **กลยุทธ์ที่ ๓.๑ การรุกตลาดศักยภาพเดิม เปิดเพิ่มตลาดใหม่ และขยายสัดส่วนการส่งออกสินค้าไทยสู่ตลาดโลก** สนับสนุนกิจกรรมทางการตลาดที่สอดคล้องกับระดับพัฒนาการทางเศรษฐกิจในแต่ละกลุ่มตลาด โดยเน้นการผลักดันการค้าชายแดนและข้ามแดน บุกเจาะหัวเมืองเศรษฐกิจใหญ่ ขยายตลาดสู่เมืองรอง ผ่านการจัดคณะผู้บริหารระดับสูง และผู้แทนการค้าไปเจรจาการค้าการลงทุน การจัดงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ การจัด Pop-up Store และ Special Store (Private brand) และสนับสนุนผู้ประกอบการไทยในการจัดตั้ง Sales/Marketing Office เป็นต้น

➤ **กลยุทธ์ที่ ๓.๒ การผลักดันการค้าผ่านช่องทางตลาดพาณิชย์ดิจิทัลและช่องทางกระจายสินค้ารูปแบบใหม่** สนับสนุนผู้ประกอบการไทยในการขยายตลาดผ่านช่องทาง E-commerce อาทิ Thaitrade.com และตลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ชั้นนำของโลก เป็นต้น

.....

สำนักยุทธศาสตร์การค้าระหว่างประเทศ
กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
พฤษภาคม ๒๕๖๕

ความเชื่อมโยงและสอดคล้องระหว่างยุทธศาสตร์ชาติ นโยบายรัฐบาล และยุทธศาสตร์ของกองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

