



# S.N.P GROUP OF COMPANIES

Logistics - Shipping - Trading  
Since 1981

---

## SNP NEWS

ฉบับที่ 388



## Contents

CEO Article

The Logistics

AEC Info

คุยข่าวเศรษฐกิจ

โลจิสติกส์ไทย

แผนการลงทุน การทำเรือฯ

กลุ่ม SME ที่มีแนวโน้มดีปี 59

ประมูลคลื่น 900 Mhz ดุเดือด

## “โลจิสติกส์ไทย”



### “โลจิสติกส์ไม่ใช่การขนส่ง”

คำพูดแบบนี้มีแต่นักวิชาการและผู้รู้เรื่องโลจิสติกส์เท่านั้นที่จะพูด คนทั่วไปส่วนใหญ่ที่ไม่รู้เรื่องจะไม่พูดแบบนี้แต่จะพูดว่า “โลจิสติกส์คือการขนส่ง” ซึ่งทำให้โลจิสติกส์มีความหมายที่แคบเกินไป

นอกจากจะมีความหมายที่แคบแล้ว คนที่ไม่รู้ยังเอา “โลจิสติกส์” ไปพ่วงร่วมกับชื่อกิจการเกี่ยวกับขนส่ง คลังสินค้า ตัวแทนออกของ และกิจการอื่น ๆ จนตอกย้ำความหมายที่แคบยิ่งขึ้น

หากคนทำกิจการขนส่งอย่างเดียวยจะพูดว่า “ทำขนส่ง” มันน่าฟังดูสั้น ง่าย และได้ใจความชัดเจนที่สุด แต่ทำไมขนส่งหลายกิจการต้องเอาคำว่า “โลจิสติกส์” มาผสมกับชื่อกิจการด้วย

แม้คนในแวดวงรัฐบาลเองบางท่านก็มักกล่าวในมุมแคบจนทำให้คนเข้าใจแคบ ๆ ตามไปด้วย เช่น ให้สัมภาษณ์ว่า การสร้างทางรถไฟสายใหม่เป็นการพัฒนาโลจิสติกส์ไทย เป็นต้น

มันฟังดูก็ไม่ผิดอะไร แต่ทำไมไม่ให้สัมภาษณ์ว่า การสร้างทางรถไฟสายใหม่เป็นการพัฒนารถไฟไทยซึ่งมันน่าจะตรงประเด็นที่สุด



# CEO Article

---

ทำไมต้องไปลากคำว่า “โลจิสติกส์” เข้ามาร่วมด้วย  
มันเหมือนกับคนรุ่นเก่าเรียกผู้ผ่านพิธีการศุลกากรว่า “ชิปปิ้ง” มาเกือบ 100  
ปี นั่นละ จนเกือบ 10 ปีที่ผ่านมา กรมศุลกากรก็ออกมารณรงค์และออกเป็น  
พรบ. ที่เรียกว่า “ตัวแทนออกของ” ขึ้นมา  
แล้วเป็นอย่างไร ???

วันนี้ คนไทยก็ยังเรียกว่า “ชิปปิ้ง” (Shipping) อยู่ดี ฝรั่งเศส คนที่รู้เรื่อง  
กึ่งเพราะคำว่า Ship แปลว่าเรือ ส่วนคำว่า Shipping หมายถึงการเดินทาง  
เรือ หรือการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ  
ชิปปิ้งของไทยจึงมีความหมายต่างจากประเทศอื่นเขาเรื่อยมา  
แม้แต่กระทรวงพาณิชย์ก็ยังรับจดทะเบียน “ตัวแทนออกของ” ด้วยคำว่า “ชิป  
ปิ้ง” และรับจดทะเบียนขนส่ง คลังสินค้า และตัวแทนออกของด้วยคำว่า โลจิสติ  
กส์ หรือโลจิส หรือคำอื่น ๆ ที่มีลักษณะคล้ายกันผสมเข้าไป  
แม้มันจะไม่ผิด แต่มันก็ตอกย้ำคนไทยให้เข้าใจ “โลจิสติกส์” ในมุมแคบเรื่อย  
ไป หากปล่อยไว้อย่างนี้แล้วอนาคตโลจิสติกส์ไทยจะเป็นอย่างไร ???

โลจิสติกส์ หมายถึงการบริหารจัดการกิจกรรมต่าง ๆ เกี่ยวกับการรวบรวม  
การจัดเก็บ การเคลื่อนย้าย และการกระจายสินค้าและวัตถุดิบตั้งแต่ต้นทาง  
แหล่งผลิต เข้าสู่กระบวนการผลิตจนสินค้านั้นนำสู่ปลายทางการบริโภค  
โลจิสติกส์ มีเป้าหมายเพื่อให้การบริหารจัดการมีประสิทธิภาพที่สูงขึ้นและต้นทุน  
ที่ต่ำลง

ไม่มีใครรู้ว่า มันเป็นเพราะคนไทยเข้าใจโลจิสติกส์ในมุมแคบเรื่อยมาหรือไม่  
วันนี้ต้นทุนโลจิสติกส์ของไทยจึงยังสูงกว่าประเทศอื่นเขา  
ประเทศไทยมีต้นทุนโลจิสติกส์ราว 14% ของ GDP ขณะที่ประเทศอื่นอยู่ที่  
8-9% ส่วนต่าง 5-6% นี้เองที่ส่งผลให้สินค้าของไทยมีต้นทุนสูงกว่าประเทศอื่น



# CEO Article

---

เมื่อสินค้ากระจายสู่ตลาด ต้นทุนโลจิสติกส์ที่สูงกว่าทำให้ผู้บริโภคต้องซื้อสินค้าที่แพงกว่า ยิ่งไปกว่านั้น ต้นทุนที่สูงกว่าก็ทำให้สินค้าส่งออกมีราคาขายสูงกว่า เวลาแข่งขันราคากับชาติอื่น ๆ ผู้ส่งออกของไทยก็ต้องเสียเปรียบด้านต้นทุนอยู่วันยันค่ำ

หลายรัฐบาลที่ผ่านมามอบให้กระทรวงพาณิชย์พัฒนาโลจิสติกส์ไทย กระทรวงพาณิชย์เองก็รู้ว่าวงการโลจิสติกส์ไทยแตกออกเป็นหลายประเภทและต่อสู้กันอย่างไม่มียุทธศาสตร์

การแข่งขันและการตัดราคาจึงเกิดขึ้นไม่เว้นวัน และไม่สามารถพัฒนาตนเองให้ดีขึ้นได้นอกจากการจดทะเบียนชื่อตนเองให้รัฐด้วยคำว่า “โลจิส หรือ โลจิสติกส์”

กระทรวงพาณิชย์ก็เลยจัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการ เพื่อให้โลจิสติกส์ที่แตกเป็นหลายประเภทมีความรู้ความเข้าใจและมารวมกลุ่มกันให้เป็นเอกภาพ ให้มีพลังเข้าต่อสู้กับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ต่างชาติ

ใครทำขนส่ง ใครทำ Freight ใครทำคลังสินค้า ใครทำตัวแทนออกของ และอื่น ๆ ที่มีใจอยากสร้างการบริการให้เป็นโลจิสติกส์ที่แท้จริงก็มารวมตัวกัน จนสามารถก่อตั้งกิจการใหม่ขึ้นได้ถึง 2 บริษัท นั่นคือ TLA (Thai Logistics Alliance Co., Ltd.) และ SLA (Siam Logistics Alliance Co., Ltd.)

ผ่านระยะเวลาไม่กี่ปี บริษัทที่คลอดโดยกระทรวงพาณิชย์กลับไม่สามารถยืนหยัดได้อย่างมั่นคง ไม่สามารถปฏิบัติโลจิสติกส์ไทยได้ ทั้ง 2 บริษัท จึงมีสภาพเหมือนล้มหายตายจากไป

สิ้นเปลืองงบประมาณแผ่นดิน และกลายเป็นรายจ่ายให้เอกชนหลายรายอย่างไม่คุ้มค่า

หากถามกระทรวงพาณิชย์ ท่านก็ว่า ท่านมีหน้าที่เป็นแกนกลางดึงกิจการที่ต่างคนต่างอยู่อย่างกระจัดกระจายให้มารวมตัวเป็นโลจิสติกส์จริง ๆ อย่างมี



# CEO Article

---

เอกภาพเพื่อต่อสู้ จากนั้นการต่อสู้ก็ต้องเป็นเรื่องของบริษัทใหม่ที่เป็นเอกชน  
ท่านไม่สามารถเข้าไปยุ่งเกี่ยวได้

แต่หากถามสมาชิกทั้งของ TLA และ SLA คำตอบก็คือ สมาชิกทุกคนมีกิจการ  
ของตนที่ต้องดูแลจนกลายเป็นข้อจำกัดในการทุ่มเทได้อย่างจริงจัง  
สมาชิกทุกคนต่างหวังลึก ๆ แบบลึ้ม ๆ แล้ง ๆ ว่า กระทบวงพาณิชย์น่าเป็นหัว  
หอกนำไปรับงานโลจิสติกส์ระหว่างประเทศใหญ่ ๆ แข่งกับต่างชาติ  
สุดท้าย คนทำโลจิสติกส์ก็ยังขาดเอกภาพเหมือนเดิม ในขณะที่ต้นทุนโลจิสติกส์  
ของไทยก็ยังสูงกว่าประเทศอื่นเหมือนเดิม และคนไทยก็ยังเข้าใจโลจิสติกส์ใน  
มุมแคบเหมือนเดิม  
ผลของความเข้าใจในมุมแคบ ๆ ส่งผลอะไรในวันนี้ ???

วันนี้ ผู้ส่งออกไทยมักถูกบังคับจากผู้ซื้อต่างประเทศให้เสนอขายสินค้าในราคา  
EXW (Ex-Works) มากขึ้นซึ่งหมายถึงผู้ซื้อต่างประเทศจะมารับมอบสินค้า ณ  
บริเวณหน้าโรงงานในไทยเอง

ผู้ส่งออกถูกบังคับก็ไม่ได้เสียหายอะไรเพราะยังได้เงินค่าสินค้าเหมือนเดิม แต่  
เงื่อนไข EXW กลับทำให้การรวบรวม การจัดเก็บ และการเคลื่อนย้ายสินค้า  
ไปยังต่างประเทศตกอยู่ภายใต้การบริหารจัดการของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ต่าง  
ชาติ

ผู้ให้บริการต่างชาติได้งานไปก็ไม่ได้เข้ามาทำงานเอง มันไม่คุ้ม แต่มาว่าจ้าง  
ผู้ให้บริการแต่ละประเภทของไทยทำงานแทน

เขาให้กำไรคนไทยนิดหน่อยเพราะคนไทยชอบตัดราคาแย่งงานกัน แต่ค่า  
บริหารจัดการโลจิสติกส์ทั้งกระบวนการที่มากกว่ากลับตกไปอยู่ในมือต่างชาติ  
แล้วผู้ให้บริการโลจิสติกส์ต่างชาติก็ได้ฝึกฝนการบริหารจัดการ มีความรู้ความ  
เข้าใจ และมีความชำนาญมากกว่าคนไทยเรื่อยมา

ใคร ๆ ก็รู้เรื่องนี้แต่จะแก้ไขอย่างไรในเมื่อมันเป็นความต้องการของผู้ซื้อต่าง  
ประเทศ



# CEO Article

---

การส่งออกด้วยเงื่อนไข EXW มันเป็นภาวะจำยอม แต่พอลองหันมาดูการนำเข้าบ้าง มันยิ่งน่าตกใจ วันนี้ คนไทยเริ่มสั่งซื้อสินค้านำเข้าด้วยข้อเสนอด้านเงื่อนไขราคาแบบ DDP (Delivery Duty Paid) กันมากขึ้น

ความหมายก็คือ ผู้นำเข้าของไทยจ่ายเงินค่าสินค้าที่รวมค่าระวางเรือ ค่าใช้จ่ายที่ท่าเรือต้นทางและในประเทศไทย ค่าภาษีนำเข้า ค่าขนย้ายจนสินค้าส่งถึงมือผู้นำเข้าในประเทศไทย

มันให้ความสะดวกสบายแก่ผู้นำเข้าจริง ๆ เพราะแม้แต่ค่าพิธีการศุลกากรและค่าภาษีนำเข้า ผู้ขายต่างประเทศก็ยังจ่ายให้โดยผู้นำเข้าอาจลืมว่า มันถูกบวกในค่าสินค้าแล้ว และก็อาจไม่รู้ด้วยว่าจำนวนเงินที่บวกเข้าไปมันมากกว่าความจริงเพียงใด

ในโลกนี้ไม่มีของฟรี

จากนั้น ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ต่างชาติก็จะได้งานและได้เงินกำไรค่าบริหารจัดการเหมือนการส่งออก แล้วก็มาว่าจ้างผู้ให้บริการท้องถิ่นของไทยทำงานทั้ง ๆ ที่เป็นการทำงานในประเทศไทย และผู้นำเข้าของไทยเป็นผู้จ่ายเงินค่าทำงานนั้น แต่ผู้ให้บริการต่างชาติได้งานแล้วขนกำไรงาม ๆ กลับบ้านโดยทิ้งกำไรนิดหน่อยให้ผู้ให้บริการไทยที่ได้งานรับช่วงต่อ

เงินกำไรที่ถูกขนออกไปก็กลายเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ต้นทุนโลจิสติกส์ของไทยในภาพรวมสูงขึ้นนั่นเอง

นี่คือวิวัฒนาการที่เกิดขึ้นทั่วโลกโดยโลจิสติกส์ไทยค่อย ๆ ตกเป็นเบี้ยล่างซึ่งมาประกอบกับประเทศไทยค่อย ๆ เปิดโลจิสติกส์เสรีให้ต่างชาติเข้ามามากขึ้นอีก วันนี้ คนไทยจึงควรทำกลับในมุมตรงข้ามให้ได้ ผู้ส่งออกควรขายสินค้าในราคา DDP แทน EXW และผู้นำเข้าควรซื้อสินค้าในราคา EXW แทน DDP เพื่อให้กำไรไหลกลับประเทศไทยโดยผู้ให้บริการของไทยจะได้โอกาสฝึกฝนการบริหารจัดการโลจิสติกส์ในต่างประเทศระดับสากลมากขึ้น

หากทำได้อย่างนี้นาคตโลจิสติกส์ไทยในระดับสากลก็น่าจะดีขึ้นตามไปด้วย



วันนี้หน่วยงานที่จะแก้ไขจึงมีแต่เพียงรัฐบาลหน่วยเดียว

รัฐบาลเพียงเป็นเจ้าภาพถามคนทำโลจิสติกส์ไทยว่าต้องการอะไร คนทำโลจิสติกส์เขารู้ดีว่า อะไรควรทำ อะไรต้องช่วยเหลือ อะไรถูกกฎหมาย และอะไรต้องแก้ไขกฎหมาย แล้วสนองเขาให้ได้

มันมีสมาคมและสมาพันธ์เกี่ยวกับโลจิสติกส์ในไทยมากจริง ๆ มันมากจนคนที่ไม่รู้เรื่องก็อาจงง ๆ ว่าเขาก่อตั้งขึ้นมาแล้วยังทำให้คนไทยส่วนใหญ่พูดว่าโลจิสติกส์คือการขนส่งอยู่อีก

หลายรัฐบาลในอดีตก็พยายามทำแบบนี้ แต่ตัวแทนรัฐบาลมักตอบเขาว่า ไอนั้นให้ไม่ได้ ไอนี้ทำไม่ได้ซึ่งมันน่าจะหมดยุคทำไม่ได้ไปนานแล้ว

วันนี้รัฐบาลต้องเชิญคนในแต่ละอาชีพมา ถามเขา แล้วสนองเขาให้ได้ สร้างเครื่องมือให้ตามที่เขาต้องการ แล้วการต่อสู้กับต่างชาติก็ปล่อยให้เป็นที่ของคนในแต่ละอาชีพ

ผลทางเศรษฐกิจและต้นทุนโลจิสติกส์จะกลับคืนสู่ประเทศไทยเอง

วันนี้ ประเทศไทยยังมีคนเก่ง ๆ มีความเชี่ยวชาญ และมีความเข้าใจอีกมาก เพียงแต่ระบบราชการทำให้คนเก่ง ๆ ทำอะไรไม่ออกนอกจากปลีกตัวมาเฟ้ามอง

อย่างน้อยวันนี้ คนในวงการโลจิสติกส์ไทยแต่ละประเภทต้องรู้ว่าโลจิสติกส์ไม่ใช่การขนส่ง ต้องรู้ว่ากิจการของตนทำอะไร หากไม่ใช่ก็ต้องไม่เอาคำว่าโลจิสติกส์มาพ่วงกับชื่อกิจการ

สุดท้าย ต้องรู้วิธีการบริหารจัดการโลจิสติกส์ให้มีประสิทธิภาพและต้นทุนที่ต่ำลง เขากำกันอย่างไร

มันต้องเริ่มจริงจังจากรัฐบาลเท่านั้น

สิทธิชัย ชวรารังกูร



# The Logistics



“ผอ.กทท.” ยืนยันหน้าแหลมฉบังขั้นที่ 3 เร่งทบทวนผลศึกษาเดิม คาดเสนอ  
นโยบายตัดสินใจภายใน 2-3 ปี เปิดบริการในปี 64-65 ขณะที่มูลค่าลงทุน  
ขยับเป็นแสนล้าน ส่วนรูปแบบลงทุนเป็นไปได้ทั้ง PPP เอกชน 100% หรือรัฐ  
ลงโครงสร้าง 40% เผยงานด่วนปี 59 ชันนอตทุกส่วนยกระดับคุณภาพบริการ  
เรือเอก สุทินันท์ หัตถวงษ์ ผู้อำนวยการท่าเรือแห่งประเทศไทย  
(กทท.) เปิดเผยภายหลังลงนามในสัญญาจ้างดำรงตำแหน่ง ผอ.กทท.  
เมื่อวันที่ 9 ธ.ค.ว่า นโยบายเร่งด่วนคือการปรับปรุงประสิทธิภาพการให้  
บริการขนถ่ายตู้สินค้า ลดระยะเวลาในการออกสินค้า ที่ท่าเรือกรุงเทพและ  
ท่าเรือแหลมฉบัง โดยจะลงพื้นที่สำรวจและวิเคราะห์การทำงานในปัจจุบันกับ  
สถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งอาจจะต้องมีการปรับโครงสร้าง วางบุคลากร  
ให้เหมาะสมกับงานมากที่สุด ซึ่งที่ผ่านมายอมรับว่าการให้บริการบางตัวยัง  
ต่ำกว่ามาตรฐาน ดังนั้นจะต้องมีการวางแผนเพื่อปรับปรุง ทั้งระบบ บุคลากร  
และเครื่องมือให้สามารถทำงานเชื่อมโยงกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ส่วนการพัฒนาท่าเรือแหลมฉบังขั้นที่ 3 นั้น จะมีการทบทวนผลการศึกษาเดิม  
เพื่อให้ข้อมูลมีความทันสมัยมากขึ้น เช่นสถานการณ์ตู้สินค้าของตลาดโลก  
ประมาณการการเติบโต ค่าเครื่องมือ อุปกรณ์ต่างๆ และจากการวิเคราะห์  
การเติบโตของปริมาณตู้สินค้าเฉลี่ยที่ปีละประมาณ 5% คาดว่าท่าเรือแหลมฉบัง





# The Logistics

ขั้นที่ 3 ควรเปิดให้บริการในอีก 6-7 ปีข้างหน้า หรือในปี 2564-2565 โดยจะใช้เวลาก่อสร้างประมาณ 3 ปี ดังนั้น ในช่วง 3 ปีจากนี้ (59-61) จะเป็นช่วงของการเตรียมความพร้อมด้านการเงิน

โดยตามผลศึกษาเดิมเมื่อ 6-7 ปีที่แล้ว มูลค่าการลงทุนแหลมฉบังขั้นที่ 3 อยู่ที่ประมาณ 80,000 ล้านบาท แบ่งเป็นรัฐลงทุนโครงสร้างพื้นฐานประมาณ 30,000 ล้านบาท เอกชนลงทุนอุปกรณ์เครื่องมือในการให้บริการประมาณ 50,000 ล้านบาท แต่ปัจจุบันประเมินว่ามูลค่าลงทุนจะเพิ่มเป็น 100,000 ล้านบาท ส่วนรูปแบบการลงทุนจะมีการศึกษาเปรียบเทียบใน 2 รูปแบบเพื่อให้รัฐบาลตัดสินใจ คือ ตามรูปแบบเดิมรัฐลงทุนโครงสร้างพื้นฐานสัดส่วน 40% เอกชนลงทุนเครื่องมือให้บริการสัดส่วน 60% หรือจะให้เอกชนลงทุนทั้งหมด 100% รูปแบบ PPP เพื่อลดภาระการลงทุนภาครัฐ

“ที่ผ่านมามีการลงพื้นที่เพื่อทำความเข้าใจกับประชาชนมาโดยตลอด ซึ่งการทำเรือฯ แสดงความจริงใจในการให้ข้อมูลข้อเท็จจริงในการดูแลสิ่งแวดล้อมและชุมชน ซึ่งคนในพื้นที่เริ่มเข้าใจมากขึ้น ซึ่งในการพัฒนาเฟส 3 คงรอให้เฟส 2 เต็มก่อนแล้วค่อยทำไม่ได้ ส่วนเฟส 2 จะเต็มเร็วหรือช้าขึ้นกับปัจจัยภายนอกเป็นหลัก คือ สถานการณ์เศรษฐกิจโลก ราคาน้ำมัน หรือกรณีเกิดสงคราม เพราะล้วนกระทบต่อปริมาณตู้สินค้าทั้งสิ้น

สำหรับปี 2559 มีโครงการลงทุนที่สำคัญที่ต้องเร่งดำเนินการคือ โครงการพัฒนาท่าเทียบเรือชายฝั่ง (ท่าเทียบเรือ A) งบลงทุนรวม 1,864.19 ล้านบาท สามารถรองรับตู้สินค้าได้ 300,000 TEU/ปี ขณะนี้ลงนามสัญญากับผู้รับจ้างแล้ว กำหนดเปิดบริการปี 2561 และโครงการพัฒนาศูนย์การขนส่งตู้สินค้าทางรถไฟ (Single Rail Transfer Operator : SRTO) งบลงทุนรวม 2,944.93 ล้านบาท อยู่ระหว่างประกาศร่างที่โออาร์ คาดสรุปประมูลในเดือน ม.ค. 2559 และเปิดให้บริการปี 2561 ซึ่งทั้ง 2 โครงการใช้รายได้ของ กทท.ลงทุนเอง ดังนั้นในการบริหารงานการลงทุนต่างๆ



# The Logistics

---

ในช่วงปี 2559-2560 จะต้องระมัดระวังเพื่อไม่ให้กระทบต่อกระแสเงินสด

“ปี 59-60 การทำเรือมีแผนการลงทุนค่อนข้างมากอยู่แล้วใน 2 โครงการ และบางส่วนเป็นการลงทุนจัดซื้อจัดหาอุปกรณ์เครื่องมือหรือเครน ซึ่งผมจะลงไปดูสภาพการทำงานจริงก่อนที่จะตัดสินใจจัดซื้อ ว่าปัจจุบันเครื่องมือที่มีนั้นมีการใช้งานเต็มประสิทธิภาพแล้วหรือยัง เช่น ตอนนี้เครนยกตู้สินค้าได้ 25 ตู้/ชม. ยังไม่เต็มประสิทธิภาพ ต้องดูว่าเพราะอะไร เช่น ลานห้องตู้ ส่งตู้มาให้ได้เท่านี้ ภายใน 1 ชม. ดังนั้นมีเครนเพิ่มก็ไม่มีประโยชน์ เป็นต้น” เรือเอก สุทธินันท์กล่าว

ที่มา : <http://www.marinerthai.net/forum/index.php?topic=7434.0>



# AEC Info



สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ได้มีการ คัด การณ์SMEsที่มีแนวโน้มดีในปี 2556 ได้แก่

1. กลุ่มที่เกี่ยวข้องกับยานยนต์ จากการขยายตัวของการผลิตรถยนต์ บ่อนผู้ ลังจองในประเทศจากนโยบายรถคันแรก และตลาดในต่างประเทศเริ่มทยอย ฟื้นตัว โดยคาดว่าในปี 2556 การส่งออกรถยนต์จะขยายตัวได้มากกว่า 20% ซึ่งSMEsกลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ และผู้ให้บริการระดับยนต์ ก็จะได้รับ ประโยชน์ไปด้วย

2. กลุ่มอุตสาหกรรมเกษตรและพลังงานทดแทน เช่น ยางและผลิตภัณฑ์ จากยางพารา มีแนวโน้มดีขึ้นจากเศรษฐกิจจีนที่ฟื้นตัว และการร่วมมือเพื่อ ลดกำลังการผลิตจะทำให้ราคายางพาราดีขึ้น, พลังงานทดแทนจากพืช เนื่องจากความผันผวนของราคาน้ำมันจากปัญหาสถานการณ์ความไม่สงบใน ตะวันออกกลางและแอฟริกาเหนือ



3. กลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการไลฟ์สไตล์ ที่สอดคล้องกับความต้องการและพฤติกรรมผู้บริโภคของคนเมือง คนชั้นกลาง และคนรุ่นใหม่ เช่น ของขวัญ ของชำร่วย สินค้าแฟชั่น สินค้าเชิงศิลปวัฒนธรรม ซึ่งในประเทศไทยมีSMEsจำนวนมากที่ดำเนินธุรกิจด้านนี้อยู่

4. ธุรกิจในกลุ่มก่อสร้าง จะมีมูลค่าการลงทุนเพิ่มขึ้นในปี 2556 อันเป็นผลมาจากมาตรการลงทุน ของภาครัฐตามกรอบแผนบริหารจัดการทรัพยากรน้ำ แผนลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน และการขยายตัวของ การก่อสร้างที่อยู่อาศัยและอาคารสำนักงานตามแนวรถไฟฟ้า ซึ่งมูลค่าการลงทุนน่าจะขยายตัวได้มากกว่า 10% โดยSMEsที่เป็นผู้รับช่วงการผลิตจากผู้รับ เหมารายใหญ่ก็จะได้ประโยชน์

5. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มธุรกิจโทรคมนาคม เป็นผลมาจากความคืบหน้าของการประมูล 3G จะทำให้มูลค่าตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เติบโตมากขึ้น รวมทั้งกลุ่มเคเบิลและทีวีดาวเทียมที่คาดว่าจะมีปริมาณผู้รับชมในกลุ่มนี้เพิ่มขึ้น เพราะมีผู้ดำเนินการรายใหม่เข้ามาแข่งขัน ซึ่งก็มีSMEsหลายกลุ่มที่เกี่ยวข้อง เช่น กลุ่มที่พัฒนาแอปพลิเคชัน กลุ่มผู้ผลิต digital content ผู้ผลิต computer graphic กลุ่มผู้ผลิตรายการบันเทิง เป็นต้น

6. กลุ่มการผลิตและบริการเพื่อสุขภาพและความงาม เช่น อาหารเสริม สมุนไพร เครื่องสำอาง อุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์ บริการด้านสุขภาพ บริการด้านความงาม เป็นต้น ซึ่งในประเทศไทยมีSMEsเป็นผู้ผลิตและผู้ให้บริการทางด้านนี้จำนวนมาก

7. กลุ่มธุรกิจด้านการท่องเที่ยว ทั้งโรงแรมที่พัก ร้านอาหาร ร้านขายของที่ระลึก บริการรถรับจ้างรถเช่า เนื่องจากการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของตลาดนักท่องเที่ยว และแนวโน้มการฟื้นตัวของเศรษฐกิจจีน เศรษฐกิจเอเชีย-อาเซียน และบางประเทศในยุโรป ซึ่งเป็นกลุ่มที่นิยมท่องเที่ยวในประเทศไทย



# AEC Info

---

8. กลุ่มธุรกิจด้านสันตนาการ เนื่องจากความต้องการบริการด้านนี้ขยายตัวมากขึ้น ประกอบกับการมีคู่แข่งทางขยายตลาดไปในเอเชียและอาเซียนมากขึ้น ธุรกิจกลุ่มนี้ ก็เช่น ภาพยนตร์ ละคร ดนตรี กีฬา ข่าวสาร สารคดี รายการทีวี และเคเบิลทีวี มีทั้งSMEsที่ดำเนินธุรกิจดังกล่าวนี้เอง และSMEsที่รับช่วงงานจากธุรกิจรายใหญ่ ทั้งนี้

แม้ปี 2556 นี้จะมีSMEsหลายกลุ่มที่มีแนวโน้มดี แต่ทางหน่วยงานที่คาดการณ์เรื่องนี้ก็ระบุไว้ด้วยว่า ในปีนี้ไทยก็ยังมีความเสี่ยงทั้งจากภายนอกประเทศและภายในประเทศเอง เช่น ปัญหาต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้นจากการปรับค่าแรงวันละ 300 บาททั่วประเทศ รวมไปถึงการปรับขึ้นของค่าพลังงาน ทั้งน้ำมัน ไฟฟ้า ค่าขนส่ง ซึ่งSMEsก็อย่าประมาท

ที่มา : หนังสือพิมพ์เดลินิวส์ฉบับวันที่ 16 ธันวาคม 2558



# คูป่าวเศรษฐกิจ



ประมูล 4 จีคลื่น 900 Mhz รอบที่ 9 แต่ละ 34,744 ล้านบาท

กสทช. ประมูล 4 จี คลื่น 900 Mhz มีผู้เข้าร่วมประมูล 4 ราย หมดรอบที่ 36 เวลา 21.00 น. ทั้ง 2 ชุดคลื่นความถี่ รวมมูลค่า 52,132 ล้านบาท

วันที่ 15 ธันวาคม 2558 การเปิดประมูลคลื่นความถี่ย่าน 900 MHz เมื่อ  
วันที่ 15 ธันวาคม 2558 ผู้ประกอบการ 4 ราย ประกอบด้วย 1. บริษัท  
แจส โมบาย บรอดแบนด์ จำกัด 2. บริษัท ดีแทค ไตรเน็ต จำกัด 3. บริษัท  
แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด และ 4. บริษัท ทูมูฟ เอเชีย ยูนิเวอร์  
เซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด ทயอยเดินทางมาลงทะเบียนที่สถานที่จัดการประมูล  
(สำนักงาน กสทช.) ตั้งแต่เวลา 07.00 น โดยเริ่มการประมูลตั้งแต่เวลา  
09.00 น กำหนดให้ประมูลต่อเนื่องไปจนถึงเวลา 21.00 น. จากนั้นจะพัก  
การประมูล 3 ชั่วโมง และดำเนินการประมูลใหม่ตั้งแต่เวลา 24.00 น. -  
06.00 น และพักการประมูล 3 ชั่วโมง ก่อนจะเปิดให้ประมูลอีกครั้งหากการ  
ประมูลยังไม่สิ้นสุด

ทั้งนี้ ล่าสุด การประมูลดำเนินการมาถึงรอบที่ 5 โดยผู้เข้าร่วมประมูลทั้ง 4  
รายยังเสนอราคาประมูลกันอย่างพร้อมเพรียง มีการเสอรรารประมูลคลื่น  
900 ชุดที่ 1 ราคา 16,084 ล้านบาท และชุดที่ 2 ราคาเสนอประมูลเท่ากัน



# คูปขาวเศรษฐกิจ

เข้าสู่รอบที่ 9 ราคาแตะ 34,744 ล้านบาท

ผู้สื่อข่าวรายงานว่า เวลา 12.00 น. การประมูลดำเนินมาถึงเวลา 12.00 น. โดยถึงรอบที่ 9 แล้ว ซึ่งราคาเสนอประมูลรวมทั้ง 2 ชุดคลื่นความถี่ขึ้นไปแตะระดับ 34,744 ล้านบาท ซึ่งนายประวิทย์ ลีสถาพรวงศ์ กรรมการ กทค. กล่าวว่า จากการติดตามสถานการณ์ล่าสุดพบว่า การแข่งขันการประมูลรอบนี้รุนแรง และอีกยาว ขณะนี้ยังไม่มีผู้ประมูลรายใดหมอบ ยังคงอยู่ครบทุกราย แต่ราคาจะขึ้นไปถึงระดับไหนขึ้นอยู่กับผู้ประมูลว่าจะรับได้แค่ไหน แต่ก็มองว่าไม่น่าจะยึดถือเท่าการประมูลคลื่น 1800 เพราะแต่ละชุดคลื่นความถี่มีจำนวนน้อยกว่าคือชุดละ 10 MHz

การประมูล 4 จีบนคลื่นความถี่ 900 MHz ยังคงดำเนินมาถึงรอบที่ 15 ณ เวลา 14.00 น. ราคายังคงขยับด้วยการเสนอราคาทั้ง 2 ชุดคลื่นความถี่ราคาเท่ากัน อยู่ที่ 19,304 ล้านบาท ราคารวมอยู่ที่ 38,608 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม นายประวิทย์ ลีสถาพรวงศ์ กรรมการ กสทช. ประเมินเบื้องต้นว่า การประมูลครั้งนี้ราคาเสนอประมูลแต่ละชุดคลื่นความถี่ไม่น่าเกินชุดละ 3 หมื่นล้านบาท ซึ่งหากเป็นเช่นนั้นจริง การประมูลน่าจะสิ้นสุดลงก่อนเสลา 6 โมงเช้าของวันที่ 16 ธ.ค. โดยหากดำเนินการไปถึงการประมูลรอบที่ 54 ราคาประมูลแต่ละชุดคลื่นความถี่จะขยับขึ้นไป 31,862 ล้านบาท

เมื่อเวลาประมาณ 15.00 น. นายฐากร ตัณฑสิทธิ์ เลขาธิการ กสทช. แถลงสถานการณ์การประมูลคลื่นความถี่ 900 MHz ว่า การประมูลได้ดำเนินมาถึงรอบที่ 18 มูลค่าเสนอประมูลรวมอยู่ที่ 40,540 ล้านบาท โดยยังไม่มีผู้เสนอราคาประมูลรายใดใช้สิทธิ์ในการไม่เสนอราคาเลยสักรายเดียว แต่ยังไม่สามารถประเมินสถานการณ์จากนี้ได้ว่าจะเป็นอย่างไร บอกได้แต่ว่า “เลือดท่วมซอยสายลม” และผู้ประมูลทั้ง 4 รายยังคงเดินหน้าต่อ



# คุยข่าวเศรษฐกิจ

อย่างไรก็ตาม ผู้ประมูลเองจะทราบต้นทุนตัวเองดีอยู่แล้วว่ารับได้เท่าไร แต่หากการประมูลเรื่อยไปจนถึงเวลา 3 ทุ่ม คาดว่าราคาประมูลแต่ละชุดคลื่นความถี่จะขึ้นไปถึงราคาชุดละ 2.5-2.6 หมื่นล้านบาท

ผ่านไป 9 ชั่วโมง การประมูล 4จี บนคลื่นความถี่ 900 ยังไม่มีทีท่าจะสิ้นสุดลง และผู้เข้าร่วมประมูลยังอยู่ครบทุกราย โดย ณ 18.00 น การประมูลรอบที่ 27 ราคาประมูลขยับขึ้นไปทีไบอนุญาตละ 23,168 ล้านบาท รวม 2 ไบอนุญาต มูลค่าแตะ 46,336 ล้านบาท

ผู้สื่อข่าวรายงานว่า การประมูลดำเนินจนถึงรอบที่ 36 หมดยุค เวลา 21.00 น. ใช้เวลาประมูลมาแล้ว 12 ชั่วโมง ซึ่ง กสทช.ได้กำหนดกรอบเวลาในการพัก 3 ชั่วโมง ก่อนเปิดประมูลอีกครั้งในเวลา 24.00 น. ถึง 06.00 น. ทั้งนี้ ราคาประมูลในรอบที่ 36 ยังคงมีการเสนอทั้ง 2 ชุดคลื่นความถี่ โดยชุดที่ 1 มีผู้เสนอราคา 1 ราย ราคาอยู่ที่ 26,066 ล้านบาท ชุดที่ 2 มีผู้เสนอราคา 3 ราย ราคา 26,066 ล้านบาท รวมมูลค่า 52,132 ล้านบาท

พ.อ.ดร. เศรษฐพงศ์ ประธาน กทค. กล่าวภายหลังเวลา 21.00 น. ว่า จนล่าสุดมีรายได้ที่จะนำเข้าสู่รัฐแน่นอนแล้ว 52,132 ล้านบาท ซึ่งคงรอดูกันต่อไปว่าราคาประมูลจะหยุดอยู่ตรงไหน อย่างไรก็ตามส่วนตัวมองว่าเหนือความคาดหมายแล้วจากที่คาดว่าประมูลจะจบเวลาก่อน 3 ทุ่ม

ด้าน นายฐากร กล่าวว่า ผู้เข้าร่วมประมูลยังอยู่ครบทั้ง 4 ราย จึงไม่สามารถคาดการณ์ได้ว่าจะยุติลงเมื่อใด อย่างไรก็ตามเชื่อว่าผู้ประมูลน่าจะเคาะราคากันจนถึงจุดคุ้มทุน ซึ่งเป็นจุดที่ต้องตัดสินใจ แต่ตนคิดว่าราคาประมูลคลื่น 900 ไม่น่าจะต่ำกว่าคลื่น 1800 ซึ่งจุดที่น่าจะต้องตัดสินใจน่าจะ





# คุดยข้าวเศรษรฐกิจ

---

อยู๋ที่ราคาประมุล 2.8-3 หมีนล้านบาท ส่วนในชวงที่มีการประมุล ผู้เข้าร่วมประมุลได้แจ้งข้อควมสิ่งที่ต้องการ เช่น เซอร์รี่ หูฉลลม ซึ่ง กสทช.สั่งให้ได้ แต่ผู้ประมุลต้องจ่ายเงินเอง แต่ยังไม่มีการแจ้งขอยาแต่อย่างใด

ที่มา : หนังสือพิมพ์ข่าวสดฉบับวันที่ 16 ธันวาคม 2558

