

บทความ :

ความท้าทายโค้งสุดท้ายเจรจาภาษีทรัพย์สิน 36% ...

และผลสำรวจผลกระทบผู้ส่งออก

โดย ดร.ธนิต โสรัตน์

ประธานกรรมการบริษัทในเครือ V-SERVE GROUP

รองประธานสภาองค์การนายจ้างผู้ประกอบการค้าและอุตสาหกรรมไทย

วันที่ 16 กรกฎาคม 2568

ตามที่ประเทศไทยถูกมาตรการภาษีโต้ตอบขาดดุลการค้าของสหรัฐฯ (Reciprocal Tariffs) หลังจากพ้นกำหนด 90 วัน ประธานาธิบดีโดนัลด์ ทรัมป์ส่งจดหมายเรียกเก็บภาษีนำเข้าร้อยละ 36 หากไม่นับลาว เมียนมา กัมพูชา เป็นอัตราภาษีที่สูงที่สุดในอาเซียน ขณะที่เวียดนามซึ่งเป็นคู่แข่งสำคัญถูกเก็บภาษีอัตรา ร้อยละ 20 (ยังไม่ชัดเจนว่าภาษีแท้จริงเท่าใด) โดยภาษีอัตราใหม่จะมีผลบังคับวันที่ 1 สิงหาคม ตั้งแต่เวลา 07.00 น. ทีมเจรจาที่เรียกว่า “Thailand Team” กล่าวว่าอัตราภาษีออกมาก่อนข้อมูลและความจำเป็นของ ไทยที่ส่งไปตั้งแต่วันที่ 6 กรกฎาคมที่ผ่านมาโดยระบุว่ามีการกลับมาทบทวนและจะมีการปรับปรุง อัตราภาษีที่ ไทยถูกเรียกเก็บถือเป็นสิ่งที่คาดไม่ถึงและมีความกังวลต่อผลกระทบทางเศรษฐกิจที่จะเกิดขึ้นตามมา กระทรวง การต่างประเทศไทยได้มีการหารือกับนายมาร์โก แอนโทนีโอ รูบิโอ รมว.กระทรวงต่างประเทศสหรัฐฯ โดยทาง สหรัฐฯ ระบุว่าการที่ประธานาธิบดีทรัมป์ใช้อัตราภาษีร้อยละ 36 ต่อไทยไม่ได้เป็นสิ่งตายตัวแม้ว่าจะผ่านเส้น ตายที่กำหนดโดยสหรัฐฯ พร้อมเจรจาต่อรองแก้ไขขึ้นกับผลของการเจรจาและข้อเสนอของไทย

ข้อเสนอของไทยที่อยู่ระหว่างการเตรียมการยื่นให้กับสหรัฐอเมริกา รอบ 2 อาจมีการลดภาษี “อัตราภาษี 0” สำหรับสินค้านำเข้าสหรัฐฯ บางประเภทพร้อมทั้งข้อเสนอการซื้อสินค้าและการลงทุนเพื่อให้ สหรัฐอเมริกาปรับลดภาษี ความท้าทายคือ

ประการแรก “อัตราภาษี 0” มีแนวโน้มที่ไทยจะเสนอครอบคลุมสินค้าประมาณร้อยละ 90 รวมถึงสินค้าเกษตร เช่น เนื้อหมู-เนื้อวัว ไก่เนื้อ ที่จะใช้กับการนำเข้าสินค้าจากสหรัฐอเมริกาจะไม่กระทบกับ ผู้ผลิตภายในประเทศโดยเฉพาะภาคเกษตรกรรม-ปศุสัตว์ จากข้อมูลสินค้านำเข้าสหรัฐฯ เชิงมูลค่า (USD) ปีที่ ผ่านมาประเภทเชื้อเพลิง-แก๊ส สัดส่วนร้อยละ 26.52 ประเภทวัตถุดิบสัดส่วนร้อยละ 29.7 สินค้าประเภท เครื่องจักร สัดส่วนร้อยละ 23.77 ยานพาหนะร้อยละ 4.7 เครื่องบินร้อยละ 3.6 อากาศยานร้อยละ 4.5 โดยเป็นสินค้าอุปโภค-บริโภคซึ่งจะมีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมประเภท SMEs สัดส่วนร้อยละ 7.1 ด้านการ นำเข้าสินค้าเกษตรเกี่ยวข้องเกษตรกรกว่า 2 ล้านครัวเรือนอาจทำให้อาชีพเลี้ยงหมูและเลี้ยงไก่ล้มละลายมีการ คัดค้านไม่ควรเปิดโอกาสให้สหรัฐฯ

ประการที่สอง การนำเข้าสินค้าจากสหรัฐอเมริกา นอกจากประเด็นนี้ “อัตราภาษี 0” โดยหวังว่าจะทำให้การนำเข้าสูงขึ้นเพื่อลดการขาดดุลการค้าจำเป็นต้องนำไปจจัย เช่น ประเทศคู่ค้านำเข้า (หลัก) ของ ไทย เช่น จีน เกาหลีใต้ ญี่ปุ่น ซึ่งมีข้อตกลง FTA ได้รับการยกเว้นภาษีนำเข้าและสินค้าของประเทศเหล่านี้ถูก กว่าของสหรัฐฯ รวมถึงประเด็นอื่นๆ ที่ซ่อนเร้นว่ามีอะไรบ้าง เช่น การให้สหรัฐฯ ใช้ฐานทัพเรือที่ทับละมุ จ.พังงา ซึ่งอาจกระทบความสัมพันธ์กับประเทศจีน

ประการที่สาม ค่าขนส่งสินค้าทางเรือหรือ “Freight Charge” จากสหรัฐฯ มาไทยค่อนข้างสูงกว่า ยกตัวอย่างอัตราค่าระวางเรือตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 20 ฟิต จากท่าเรือลอสแอนเจลิส (LA Port) เดือนกรกฎาคม พ.ศ.2568 ราคาตู้ละ 638 USD/TEU เป็นราคาที่ต่ำเมื่อเทียบกับส่งออกราคา 5,500 USD/TEU ราคาค่าระวางเรือจากสหรัฐฯ เมื่อเทียบกับราคาค่าขนส่งจากท่าเรือเซี่ยงไฮ้อัตราตู้ละ 100 USD/TEU, ท่าเรือโตเกียว 350 USD/TEU, ท่าเรือโฮจิมินห์ (เวียดนาม) 80 USD/TEU หากเป็นตู้เย็น (Reefer Container) กรณีขนส่งหุ้มแช่แข็งราคาพุ่งสูงถึงตู้ละ 4,300 USD/TEU จะเห็นได้ว่าสินค้าสหรัฐฯ จะเข้ามาแข่งขันในตลาดไทยคงไม่ง่าย กรณีนี้ทีมเจรจาของไทยหากไปสัญญาว่าจะลดการขาดดุลได้ในปีใด เช่น ภายใน 6 ปีดุลการค้าไทย-สหรัฐฯ จะสมดุลกันคงต้องระบุข้อแม้ว่าขึ้นอยู่กับราคาต้องแข่งขันเสรี

ประการที่สี่ ประเด็นที่สหรัฐฯ กังวลคือการสวมสิทธิสินค้าโดยใช้ถิ่นกำเนิดของไทยที่ประธานาธิบดีทรัมป์เรียกว่า “Transship” หมายถึงการนำเข้าสินค้าจากประเทศหนึ่งโดยใช้ท่าเรือแหลมฉบังเป็นทางผ่านไปท่าเรืออีกประเทศหนึ่งซึ่งสินค้ายังคงสถานะเป็นแหล่งกำเนิดของประเทศต้นทาง เช่น ประเทศจีน ที่ผ่านมามีการนำเข้าสินค้าแล้วลากตู้ออกจากท่าเรือแหลมฉบังไปเขต “Free Zone” ซึ่งได้รับสิทธิไม่ต้องเสียภาษีนำเข้าแต่มีการยกย้ายเอาสินค้าออกจากตู้ไปใส่ตู้ส่งออกโดยมีกระบวนการออกใบรับรองถิ่นกำเนิดผลิตในประเทศไทย (C/O) ไปสหรัฐฯ เพื่อใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษี (ที่กล่าวนี้เป็นเพียงการยกตัวอย่าง) การดำเนินงานมีกระบวนการซึ่งจะต้องมีการควบคุมตรวจสอบอย่างเป็นระบบและแจ้งให้ทางสหรัฐฯ ทราบเพื่อจะได้ไม่ยกมาเป็นข้ออ้าง

ความเป็นห่วงของภาคเอกชนหากไม่สามารถเจรจากับสหรัฐฯ โดยพันกำหนดเส้นตาย 1 สิงหาคมไปแล้วจะสร้างความเสียหายต่อภาคการส่งออกประมาณ 8 – 9 แสนล้านบาท จากตัวเลขการส่งออกทั้งหมดที่ไปสหรัฐฯ 1.9 ล้านล้านบาทหรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.36 มีผลกระทบต่อการลงทุนและการย้ายฐานการผลิตไปประเทศที่มีอัตราภาษีต่ำกว่าไทย ผลกระทบยังไปถึงการลดลงของสายการผลิตกดดันให้มีการปลดลดแรงงานมีผลต่อเนื่องไปถึงการบริโภค สภาพคล่องธุรกิจ หนี้ครัวเรือนที่สูงขึ้นและหนี้เสียของสถาบันการเงิน (NPL) ผลที่ตามมาคืออัตราการขยายตัวของ GDP จะลดลง ส่วนจะมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับผลการเจรจาอัตราภาษีให้ได้มากที่สุดโดยเฉพาะจะต้องไม่สูงกว่าประเทศเวียดนาม ภายใต้โครงสร้างต้นทุนการผลิตของเวียดนามที่ต่ำกว่าไทยโดยเฉพาะค่าแรงขั้นต่ำประมาณ 4.960 ล้านบาท (189.92 USD) ประมาณ 6,267 บาทต่อเดือนหรือเฉลี่ยวันละประมาณไม่เกิน 250 บาท ขณะที่ค่าแรงของไทย กทม. 400 บาท/วันและรัฐบาลยังมีนโยบายเร่งปรับให้สูงขึ้นเพื่อใช้ในการหาเสียงเลือกตั้งขีดความสามารถในการแข่งขันของไทยค่อนข้างต่ำกว่าเวียดนามหากเจอภาษีนำเข้าสหรัฐฯ ในอัตราที่สูงกว่าจะกระทบการส่งออกอย่างรุนแรง

เพื่อให้ทราบถึงผลกระทบที่มีต่อผู้ส่งออกโดยตรงประเด็น สถาบันวิชาการวี-เซอร์ฟ ได้จัดทำโพลสำรวจผู้ประกอบการส่งออกจากกรณีภาษีทรัมป์ร้อยละ 36 จากกลุ่มตัวอย่าง 179 ราย พบว่ามีผู้ประกอบการร้อยละ 42 ได้รับผลกระทบ โดยในจำนวนนี้ได้รับผลกระทบปานกลางไปจนถึงระดับรุนแรงคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 61 ของกลุ่มตัวอย่าง (รายละเอียดผลสำรวจดูได้จากหน้าถัดไป)

ผลสำรวจผลกระทบของผู้ส่งออกจากกรณีภาษีทรัมป์ 36%
(วันที่ 16 กรกฎาคม 2568)

สถาบันวิชาการวี-เซอร์ฟ ได้จัดทำแบบสำรวจผู้ส่งออกซึ่งได้รับผลกระทบจากการขึ้นอัตราภาษีร้อยละ 36 ของสหรัฐฯ โดยมีการทำ 2 ช่วง ล่าสุดได้มีการจัดทำโพลแบบสำรวจระหว่างวันที่ 8 – 14 กรกฎาคม 2568 มีผู้ส่งออกตอบแบบสำรวจรวมกัน 179 ราย ประกอบด้วย 17 คลัสเตอร์อุตสาหกรรม ภาพรวมพบว่ากลุ่มตัวอย่างได้รับผลกระทบหากมีการปรับขึ้นภาษีทรัมป์ในอัตราร้อยละ 36 หรือสูงกว่าประเทศเวียดนาม การสอบถามเกี่ยวกับยอดขายซึ่งกลุ่มตัวอย่างอาจมีความโน้มเอียงที่จะไม่ให้ข้อมูลตามข้อเท็จจริง รายละเอียดจากการสำรวจมีดังนี้

1. ภาพรวม

กลุ่มตัวอย่าง ร้อยละ 58 ระบุว่ายอดขายไม่ได้รับผลกระทบ และกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 42 ได้รับผลกระทบ

2. สัดส่วนประเทศที่มีการส่งออก

ประเทศ	สัดส่วนร้อยละ
สหรัฐอเมริกา	22.85
สหภาพยุโรป	16.42
ประเทศจีน	15.71
อาเซียน	25.75
ตะวันออกกลาง	12.85
อื่นๆ	6.42

3. สัดส่วนการส่งออกไป USA ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อยอดขาย

สัดส่วนการส่งออกไป USA	สัดส่วนจำนวนผู้ส่งออก	ผลกระทบ
50 – 100	ร้อยละ 29.0	รุนแรง
30 – 49	ร้อยละ 12.9	มาก
11 – 29	ร้อยละ 19.35	ปานกลาง
1 – 10	ร้อยละ 38.75	น้อย

4. ลักษณะของผลกระทบ

ลักษณะของผลกระทบ	สัดส่วน/ร้อยละ
ถูกผลกระทบค่าภาษีจากผู้ซื้อ/วัตถุดิบ-ค่าแรงสูงขึ้น	37.24
แนวโน้มคำสั่งซื้อลดลงกระทบต่อยอดขาย	31.42
การแข่งขันในตลาดอื่นๆ รุนแรง	14.20
ราคาค่า Sea Freight สูง/ผันผวน	8.57
สินค้าเวียดนามเข้ามาแย่งตลาดใน USA	8.57

5. ข้อกังวลของผู้ส่งออกจากมาตรการ “Reciprocal Tariffs”

1) การขึ้นภาษีทำให้ต้นทุนสินค้าของสหรัฐอเมริกาสูงขึ้น ช่วงที่ผ่านมาผู้นำเข้ามีการกดดันต่อรองด้านราคาและ/หรือให้ช่วยรับภาระค่าภาษี กระทบต้นทุนของผู้ส่งออกไทยทำให้ผู้ส่งออกต้องแบกภาระค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น

2) ราคาสินค้าในสหรัฐฯ เริ่มมีการปรับตัวสูง กระทบการบริโภคในประเทศลดลงหากหลังวันที่ 1 สิงหาคม ประเทศผู้นำเข้าส่วนใหญ่ยังไม่สามารถตกลงด้านการลดภาษีนำเข้าจะกระทบต่อราคาสินค้าในตลาดอเมริกาให้สูงมากและกระทบผู้นำเข้าต้องหาเงินทุนหมุนเวียนในการจ่ายภาษีมากขึ้น

3) เริ่มเห็นสัญญาณการลดลงของออเดอร์ส่งออกโดยเฉพาะคำสั่งซื้อระยะยาวที่ลดลงอย่างเป็นนัย ความกังวลของผู้ส่งออกหากยังคงอัตราภาษีร้อยละ 36 ผู้ประกอบการอยู่ไม่ได้ พบว่าออเดอร์จากสหรัฐฯ เริ่มไหลไปเวียดนามที่มีอัตราภาษีต่ำกว่าไทยและต้นทุนโดยรวมต่ำกว่าไทย

4) ช่วงตั้งแต่เดือนกรกฎาคมกำลังการผลิตของผู้ส่งออกเริ่มลดลงและจะรุนแรงมากขึ้น หลังพ้นกำหนดผ่อนผันด้านภาษี กำลังการผลิตที่ลดลงมาจากตัวเลขส่งออกที่ลดลงกระทบเป็นลูกโซ่ในโซ่อุปทานทั้งอุตสาหกรรมที่สนับสนุนการส่งออกตลอดจนภาคโลจิสติกส์และขนส่ง

5) ผู้ส่งออกตื่นรนเพื่อความอยู่รอด เนื่องจากแนวโน้มออเดอร์สั่งซื้อที่ลดลงทำให้ “Overhead Cost” สูงขึ้น มีการลดค่าใช้จ่าย เช่น ค่าไฟฟ้า การต่อรองราคาวัตถุดิบในประเทศ

6) การแข่งขันในตลาดอื่นนอกสหรัฐอเมริกามีความรุนแรง เนื่องจากทุกประเทศได้รับผลกระทบจากมาตรการภาษีของปธน.ทรัมป์ทำให้ผู้ส่งออกของประเทศต่างๆ ล้วนหันไปหาตลาดทดแทนการส่งออกไปสหรัฐอเมริกา ส่งผลให้มีการแข่งขันด้านราคาอย่างรุนแรงการหาตลาดใหม่จึงไม่ใช่เรื่องง่าย

7) ความผันผวนของราคาค่าระวางเรือ โดยเฉพาะที่มาจากสหรัฐอเมริกามีความผันผวนและไม่แน่นอน เช่น ค่าระวางเรือมาจากท่าเรือลอสแอนเจลิสราคาตู้ละประมาณ 638 USD/TEU ขณะที่ตู้ Reefer Container หรือตู้แช่แข็งราคา 4,300 USD/TEU

8) อัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทแข็งค่าในช่วง 6 เดือนครึ่งของปี 2568 แข็งค่า 1.286 บาท/USD หรือแข็งค่าประมาณร้อยละ 3.75 (บางช่วงแข็งค่าถึงร้อยละ 4.8) ทำให้แข่งขันด้านราคาได้ยาก

6. ข้อเสนอแนะให้ภาครัฐแก้ไข

1) ให้ตระหนักถึงปัญหาและผลกระทบที่มีต่อผู้ส่งออกและโซ่อุปทาน โดยให้เผยแพร่ข้อมูลที่ชัดเจนเพื่อให้ผู้ส่งออกมีการเตรียมตัวและใช้ในการวิเคราะห์สถานะของธุรกิจ ปัจจุบันผู้ประกอบการใช้ข้อมูลที่ได้รับฟังจากสื่อหรือนักวิชาการอาจไม่ตรงข้อเท็จจริงทำให้นำมาวิเคราะห์ได้ไม่ตรงจุด

2) จากมาตรการป้องกันการสวมสิทธิสินค้าไปสหรัฐอเมริกา ทำให้มีผลกระทบทางอ้อมในการออกเอกสารต่างๆ ล่าช้าโดยเฉพาะใบรับรองแหล่งกำเนิด (C/O : Certificate of Origin) โดยเฉพาะที่ออกจากกรมการค้าต่างประเทศจากเดิม 1 วันเพิ่มเป็น 3 วัน (ส่วนหนึ่งอาจเป็นผลมาจากการใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์ Smart One) นอกจากนี้ข้อเสนอใหม่ในการเพิ่ม Local Content ซึ่งส่วนใหญ่เดิมร้อยละ 40 เป็นร้อยละ 60 – 70 จะกระทบผู้ประกอบการ BOI ที่ได้รับมาก่อนหน้านี้หรือไม่

3) การเจรจาของ “Thailand Team” ขอให้ดำเนินการเจรจาให้เสร็จก่อนช่วงเดดไลน์ (1 ส.ค.68) หากภาษีอัตราร้อยละ 36 ผู้ประกอบการส่งออกของไทยโดยเฉพาะที่ค้าขายในสหรัฐอเมริกา ในสัดส่วนที่สูงอาจอยู่ไม่ได้กระทบต่อการจ้างงาน อัตราภาษีต้องไม่สูงกว่าเวียดนามซึ่งเป็นคู่แข่งที่สำคัญ จากข้อมูลล่าสุดที่ยังคงอยู่ที่อัตราร้อยละ 20 ระยะเวลาจะกระทบไปถึงการลงทุนจะไหลไปเวียดนาม ประเด็นเร่งด่วนคือการแก้ปัญหาการสวมสิทธิ “Made in Thailand” ซึ่งสินค้าเข้ามาในแบบ Transshipment และเข้ามาสวมสิทธิในเขต Free Zone ตลอดจนการนำสินค้าแบบกึ่งสำเร็จรูปหรือสำเร็จรูปแล้วน็อคดาวน์เข้ามาในประเทศเพื่อประกอบเล็กๆ น้อยๆ แล้วส่งออกไป USA

4) มาตรการเยียวยาช่วยเหลือผู้ส่งออก ซึ่งรัฐบาลระบุว่าจะมีเงินเสริมสภาพคล่อง 2 แสนล้านบาท ต้องครอบคลุมทั้งโซ่อุปทานได้แก่ อุตสาหกรรมและภาคบริการที่สนับสนุนการส่งออก ถึงแม้ว่าอัตราดอกเบี้ยเพียงร้อยละ 0.1 โดยรัฐบาลชดเชยอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 2.0 หากมาตรการนี้คงให้ ธนาคารพาณิชย์ปล่อยในรูปแบบเดิมๆ จะทำไม่ได้เนื่องจากผู้ส่งออกที่ได้รับผลกระทบยอดขายลดลง สถาบันการเงินไม่กล้าปล่อยสินเชื่อ จำเป็นที่รัฐบาลจะต้องมีการตั้งเป็นกองทุนหรือมีมติกรม.ให้แบงก์รัฐ เป็นผู้พิจารณาเป็นกรณีพิเศษ

5) มาตรการภาษีสูงร้อยละ 36 จะมีผลกระทบมากกับหลายอุตสาหกรรม เช่น อุตสาหกรรมผลิตปลาทูน่า อาหารทะเลแปรรูปและแช่แข็ง เครื่องปรับอากาศ ถังมือยางและผลิตภัณฑ์ จากยางพารา ไม้ยางแปรรูป

6) ขอให้กระทรวงพาณิชย์ช่วยให้มีการจัดตลาดส่งออกใหม่ๆ ให้กับผู้ประกอบการ เนื่องจากผู้ประกอบการส่งออกโดยเฉพาะ SMEs ขาดกำลังทรัพย์ที่จะเดินทางไปเปิดตลาดใหม่ๆ ด้วยตนเอง

ตัวอย่างคลัสเตอร์ที่มีการสำรวจ

คลัสเตอร์ส่งออก
ปลาบรรจุกระป๋อง-ผลไม้กระป๋อง
สินค้าประมงแปรรูป
อาหารสำเร็จรูป
เครื่องมือแพทย์
เคมีภัณฑ์
ผลิตภัณฑ์จากยางพารา
เหล็กและอะลูมิเนียม
กาว
เส้นใยโพลีเอสเตอร์

คลัสเตอร์ส่งออก
เครื่องใช้ไฟฟ้า
แอร์คอนดิชัน-แอร์คอมเพรสเซอร์
ยาและผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์
เซรามิกและผลิตภัณฑ์ในห้องน้ำ
เครื่องจักร
อุปกรณ์ก่อสร้าง
แพ็คเกจจิ้งประเภทต่างๆ
สินค้าเกษตร/ข้าวหอมมะลิ
อื่นๆ

สามารถสแกนและดาวน์โหลดบทความนี้ได้ที่ QR CODE
 รวมถึงค้นหาบทความทางวิชาการของดร.ธนิต โสรัตน์ ได้ที่
 เว็บไซต์ www.tanitsorat.com  tanit.sorat
 ดร.ธนิต โสรัตน์

