



# คลังแก้เกมใช้เงินกองทุนฯ ตั้งบอร์ดใหญ่ปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมไทย

รัฐบาลตั้งบอร์ดเพิ่มขีดแข่งขันประเทศ เดินแผนปรับโครงสร้าง-เพิ่มศักยภาพอุตสาหกรรมไทย พลิกวิกฤตแก้เกมภาษีทรัมป์ 19% คลังลุยปลดล็อกใช้เงิน “กองทุนเพิ่มขีดแข่งขัน-กองทุน FTA” พร้อมแก้เงื่อนไข ให้ผู้ประกอบการเข้าถึงซอฟต์แวร์ 200,000 ล้านบาท เอกชน จีรวิทย์กำหนดยุทธศาสตร์แข่งขันให้ชัด หนุนรัฐบาลเป็นแม่ทัพประสานพลังภาคธุรกิจ-นักลงทุน ปรับโครงสร้างการผลิต ยกเครื่องซัพพลายเชนหนุนผู้ผลิต Local Content สร้างมูลค่าเพิ่มเศรษฐกิจไทย “ธปท.-แบงก์” ขานรับทำโครงการสินเชื่อ ยกกระดาน ซัพพลายเชนไทย ด้าน 3 สถาบันภาคเอกชน (กก.ร.) เร่งทำข้อมูลผลกระทบ 47 อุตสาหกรรม กรณีเจอโจทย์ Local Content 40-50%

9

## iNSIDE

3



ลูนโฮสปีด

3 สนามบินรอบใหม่

s.w.n.เร่งตรวจสอบสัญญา  
ส่ง ครม.ใน 2 เดือน

6



“ประเทศภูเก็ต”

ลูกค้า 7 พันล้านคน

แอลเชอโอส-โทเกิล  
กางแผนลงทุน 5 ปี

7



บึงกาฬฯแบนดับออกซ์  
สวนยางน่าร่อง

ขายคาร์บอนเครดิต  
เริ่มต้น ก.ย.นี้

13



“โตเกิน-พนาโซนิค”  
ส่งแอร์กลางแจ้ง

รับมือญี่ปุ่น  
ร้อนทะลุเดือด



AWC บิน Jurassic World  
หนุนกรุงเทพฯ ฮับท่องเที่ยวระดับโลก

16

ที่มา : ประชาชาติธุรกิจออนไลน์

## รัฐช่วยอุ้มข้าว-ลำไยราคาตก อัดเงิน4หมื่นล้านจ่ายชดเชย

“ข้าว-ลำไย” กอดคอราคาร่วงหนัก จากต้นละหมื่น เหลือแค่ 5-6 พัน แล่นโดนหางเลขมาตรการเปิดนำเข้า ข้าวโพดสหรัฐ ทำราคาข้าว-ปลายข้าวราคาตกไปด้วย นบข.ประชุมพิจารณามาตรการช่วยเหลือ หลังจาก อนุมัติเงินเยียวยาแล้ว 3 รอบ แต่จนถึงตอนนี้ยังไม่ถึงไหน คาดใช้งบประมาณทะลุ 7,200 ล้านบาท “ธงชัย” ก.พาณิชย์ให้น้อยไป ช่วยค่านายแค่ครึ่งเดียว ด้านฟรุตบอร์ดอัดฉีดพันล้านพัฒนาลำไย ส่งออก แก้ปัญหาการขาดทุน ช่วยชาวสวน 8 จว.ภาคเหนือไร่ละ 1,400 บาท

รายงานข่าวแจ้งว่า วันที่ 13 สิงหาคม 2568 คณะกรรมการนโยบายและบริหาร ข้าวแห่งชาติ (นบข.) นัดประชุม ครั้งที่ 3/2568 มีนายพิชัย ชุมสาย ณ อยุธยา รัฐมนตรีและรมว.คลัง เป็นประธานการประชุม เพื่อติดตามสถานการณ์ข้าวโลก ข้าวไทย รวมถึงความคืบหน้าผลการ

ดำเนินมาตรการรักษาสถานภาพราคาข้าวเปลือกปีการผลิต 2567/68 นอกจากนี้ ที่ประชุมยังพิจารณา ทบทวนโครงการสนับสนุนช่วยเหลือเกษตรกรผู้ปลูกข้าวปี และส่งเสริมการเพาะปลูกข้าวให้เหมาะสมกับศักยภาพพื้นที่ปีการผลิต 2568/69 รวมไปถึง

เงื่อนไขโครงการสนับสนุนเงินช่วยเหลือเกษตรกรผู้ปลูกข้าวปี 2568 แนวทางการจัดสรรปริมาณข้าวภายใต้โควตาภาษี โปสเตอร์ยุโรป สำหรับปี 2569-2571 รวมไปถึงการดำเนินโครงการประกันภัยข้าวประจำปี ประจำปี 2568 ด้วย

4

## เจ้าสัวสหพัฒน์พนัก Japan Connection

ตั้ง บ.การช่าง-โตคิว ลุย “คูสิต สวิท” ก้าว EEC

4



วงศ์ลาภ - เจ้าสัวเครือสหพัฒน์ บุญยสิทธิ์ โชควัฒนา ปักหมุดทำยุทธศาสตร์ EEC ผนึกพันธมิตรธุรกิจ Japan Connection โดยมี ปลัด ศิริวิทย์ บอลใหญ่ ข.การช่าง ชนนีรัตน์ โทณวนิก พร้อมลูกชายทายาทรุ่น 3 และศุภกิจ สุธรรมพันธุ์ CEO กลุ่มคูสิตธานี อีโรฮิสะ พูจิواره แห่งโตคิว คอร์ปอเรชั่น ร่วมพิธีวางศิลาฤกษ์โครงการลงทุนใหม่ “คูสิต สวิท” ณ ศาลเจ้าศรีราชาโอกุจิ จินจะ จังหวัดชลบุรี

### สวัสดิการ “ไรเดอร์”

- ประกันอุบัติเหตุ  
ชดเชยสูงสุด 200,000 บาท
- สิทธิพ่อนสินค้า  
เช่น มือถือ เครื่องใช้ไฟฟ้า
- ให้สิทธิเช่ารถ EV รายวัน
- การจัดอบรมเสริมทักษะ  
เช่น ภาษาอังกฤษ ภาษาจีน และการซ่อมรถ
- ส่วนลดจากพันธมิตร  
เช่น ค่าน้ำมัน

### แกร็บ-ไลน์แมน

เปิดเกมชิง ‘ทุนมนุษย์’  
แจกสวัสดิการงูใจ ‘ไรเดอร์’

การประท้วงของเหล่า “ไรเดอร์” เพื่อเรียกร้องความเป็นธรรม ค่าตอบแทนในการทำงานแต่ละเที่ยว หรือค่ารถ และการต่อสู้ต่อข้อบังคับที่ไม่เป็นธรรม ตามที่เคยปรากฏอยู่บนหน้าสื่อตลอดหลายปีที่ผ่านมา เป็นดัง “แฟล” ที่สะท้อนถึงความสัมพันธ์อันเปราะบางระหว่างกลุ่มไรเดอร์ และผู้ให้บริการแพลตฟอร์มดิจิทัลเรียกรถ-แอปเรียกรถ

แม้ทุกวันนี้สถานการณ์ทางแรงงานของไรเดอร์จะเป็น “ฟรีแลนซ์” หรือ “พาร์ทเนอร์” ที่ทำงานกับแพลตฟอร์มแบบไม่มีข้อผูกมัด แต่แพลตฟอร์มก็ไม่สามารถปล่อยให้ความสัมพันธ์กับไรเดอร์ระเหิดหายไปได้ เพราะพวกเขาคือ “ทุนมนุษย์” ที่สำคัญกับการทำธุรกิจ และเป็นแกนหลักของการให้บริการ

ทำให้ในช่วง 2-3 ปีมานี้ เหล่าผู้ให้บริการแพลตฟอร์มดิจิทัล ไม่ว่าจะเป็น “ไลน์แมน” (LINE MAN) และ “แกร็บ” (Grab) ต่างก็พยายามออกแบบสวัสดิการ สิทธิประโยชน์ และกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อสมาน “แฟล” และรักษาความสัมพันธ์กับไรเดอร์ให้ทำงานด้วยกันอย่างราบรื่นในระยะยาว

## ท่องเที่ยวตราดตกต่ำซ้ำซ้อน ลุ้นช่วงไฮซีซั่นฟื้นเที่ยว3เกาะ

กฎอัยการศึก-พื้นที่เรดโซน 50 กม. ทบท่องเที่ยวตราดตกต่ำซ้ำซ้อน Low in Low หวั่นซ้ำรอยโควิด รัฐบาลเยอรมัน-ออสเตรเลีย ประกาศเตือนพลเมืองหลีกเลี่ยง 3 เกาะสำคัญ “เกาะช้าง เกาะหมาก เกาะกูด” โรงแรมโอเดอนาโลว์ซีซั่นคนไทยยกเลิกห้องพัก 80% เรือเร็วลดรอบท่าเรือแหลมดอก-เกาะกูด เหลือวันละ 2 รอบ

นายศักดิ์ชัย มุ่งการ ที่ปรึกษาสภาอุตสาหกรรมจังหวัดตราด ในฐานะผู้บริหาร สยามโรยัลวิลล์ เกาะช้าง จ.ตราด เปิดเผย “ประชาชาติธุรกิจ”

ว่า สงครามชายแดนไทย-กัมพูชา เมื่อปลายเดือนกรกฎาคม 2568 ที่ผ่านมา โดยมีการประกาศพื้นที่กฎอัยการศึกในจังหวัดชายแดน

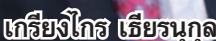
4

ร่าง พ.ร.บ.งบฯ 69 เข้าสภา

วัดพลัง “รัฐบาล” ในวัน “ปรัมน้ำ”

8

สำหรับแนวทางการเพิ่มสัดส่วนถึง 60% นั่นคือ การเพิ่มอัตราส่วนวัตถุดิบให้ใช้เป็นเศษอะลูมิเนียมให้มากขึ้นเท่าที่จะทำได้ ซึ่งต้องมีเทคโนโลยีที่ดีและทันสมัย ในขณะเดียวกันภาครัฐควรดูแลป้องกันเรื่องเศษอะลูมิเนียมรั่วไหลออกนอกประเทศด้วย ซึ่งประเทศเพื่อนบ้านเรา เช่น เวียดนาม มีการกำหนดภาษีส่งออกถึง 22% และมาเลเซีย 10% ตามลำดับ





# สหพัฒน์ผนึกJapanConnection

## ดึงบ.การช่าง-โตคิวลุย‘อุตสาหกรรม’ทำเลEEC

เจ้าสัวสหพัฒน์ “บุญยสิทธิ์ โชควัฒนา” ผนึกพันธมิตรธุรกิจ Japan Connection ย้ำสัมพันธ์ไทย-ญี่ปุ่น ตั่งบริษัท “สห โตคิว คอร์ปอเรชั่น” ดึง ข.การช่าง สร้างโรงแรมใหม่ “ดุสิต สวิท” 195 ห้อง ดิดเจ-พาร์ค ชลบุรี รองรับทำเลยุทธศาสตร์ EEC วางศิลาฤกษ์แล้วที่ศาลเจ้าศรีราชาโอกุนิ จินจะ แล้วเสร็จปี’71

ผู้สื่อข่าว “ประชาชาติธุรกิจ” ว่าเมื่อเร็ว ๆ นี้ นายบุญยสิทธิ์ โชควัฒนา ประธาน บริษัท สหพัฒน์ปิบล จำกัด (มหาชน) หรือ SPC ได้เชิญพันธมิตรธุรกิจ อาทิ นายปิลิว ตริวิศเวทย์ ประธานกรรมการ บมจ. ข.การช่าง ผู้ก่อสร้างและเจ้าของรถไฟฟ้า MRT ซึ่งมีความสัมพันธ์ลึกซึ้งกับประเทศญี่ปุ่นตั้งแต่สมัยเรียน และชื่นชอบวัฒนธรรมเจแปนมาก นายชินนิทท์ โทฌวนิก ทายาทและรักษาการประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.ดุสิตธานี นายศิริเดช โทฌวนิก ทายาทรุ่นที่ 3 ผู้บริหารในเครือดุสิตธานี บุตรชาย นายชินนิทท์-วิภาดา โทฌวนิก นางศุภจิ สุธรรมพันธุ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มบริษัทดุสิตธานี จำกัด (มหาชน) นายอิริฮิสะ ฟุจิวาระ Director & Senior Managing Executive Officer โตคิว คอร์ปอเรชั่น นายพิทพ โชควัฒนา นายวิชัย กุลสมภพ



บุญยสิทธิ์ โชควัฒนา

ฯลฯ ภายใต้บริษัทใหม่ “สห โตคิว คอร์ปอเรชั่น” ร่วมทำพิธีวางศิลาฤกษ์อย่างเป็นทางการ ณ ศาลเจ้าศรีราชาโอกุนิ จินจะ จังหวัดชลบุรี

สำหรับการก่อสร้างโรงแรมแห่งใหม่แบรนด์ “ดุสิต สวิท” ทำเลที่ตั้งอยู่ติดกับโครงการเจ-พาร์ค ศรีราชา จังหวัดชลบุรี พิธีครั้งนี้เป็นหมุดหมายสำคัญของโครงการ โดยมีคณะผู้บริหารระดับสูงของบริษัท สห โตคิว คอร์ปอเรชั่น จำกัด พร้อมด้วยแขกผู้มีเกียรติจากภาครัฐและภาคเอกชนร่วมงาน ท่ามกลางบรรยากาศเรียบง่ายอบอุ่น

โครงการนี้พัฒนาโดย บริษัท สห โตคิว คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุน

ระหว่างพันธมิตรจากประเทศญี่ปุ่นและประเทศไทย โดยมี บมจ.สหพัฒนาอินเตอร์โฮลดิ้ง เป็นหนึ่งผู้ถือหุ้นหลักที่มุ่งมั่นพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และชุมชนยั่งยืน บริหารงานโดยดุสิต อินเตอร์เนชั่นแนล หนึ่งในผู้นำธุรกิจบริการด้านการโรงแรมของไทย ภายใต้แบรนด์ดุสิต สวิทส์ ซึ่งมีชื่อเสียงในด้านห้องพักแบบสวิตเซอร์ดับพรีเมียม พร้อมการบริการเหนือระดับ

“ดุสิต สวิท เจ-พาร์ค ศรีราชา” โปรเจกต์ใหม่เป็นเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ (พร้อมใบอนุญาตโรงแรม) ตั้งอยู่ในทำเลยุทธศาสตร์ติดกับโครงการเจ-พาร์ค ศรีราชา ออกแบบมาเพื่อรองรับผู้เข้าพักระยะยาวและนักธุรกิจ ด้วยห้องพักแบบสวิตจำนวน 195 ห้อง สูง 12 ชั้น พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกระดับพรีเมียม อาทิ ห้องอาหาร สรวายน์น่า ห้องฟิตเนส และบริการเฉพาะตามมาตรฐานอันเป็นเอกลักษณ์ของแบรนด์ดุสิต

ปัจจุบันโครงการอยู่ระหว่างก่อสร้าง คาดว่าจะแล้วเสร็จและเปิดให้บริการเต็มรูปแบบตามแผนในปี 2571 เริ่มก่อสร้างเดือนกรกฎาคม 2568 พิธีวางศิลาฤกษ์ครั้งนี้จัดขึ้นตามประเพณีเพื่อความเป็นสิริมงคลแก่พื้นที่และโครงการในสไตล์สามัญแบบเจแปน โดยมีผู้บริหารและพันธมิตรทุกภาคส่วนเข้าร่วมในพิธี

สะท้อนถึงเจตนารมณ์สู่ความเป็นเลิศและการพัฒนาโครงการใหม่ ๆ ในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC)

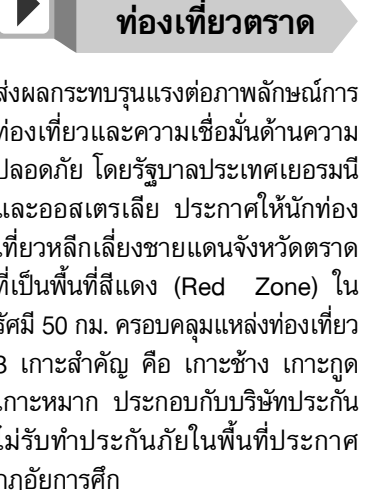
บริษัท สห โตคิว คอร์ปอเรชั่น จำกัด ร่วมทุนระหว่าง บริษัท โตคิว คอร์ปอเรชั่น จากประเทศญี่ปุ่น, บริษัท ข.การช่าง-โตคิว คอนสตรัคชั่น จำกัด ผู้นำด้านก่อสร้างอาคาร วิศวกรรมโยธา และระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานในประเทศไทย ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนกับ โตคิว คอนสตรัคชั่น ประเทศญี่ปุ่น และเครือสหพัฒน์ ผู้นำด้านการผลิตสินค้าอุปโภคบริโภคชั้นนำของประเทศไทย

ปัจจุบันบริษัทมีบทบาทในด้านการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ และคอนโดมิเนียม เพื่อรองรับชาวญี่ปุ่นและครอบครัว ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี และเมืองหลวงกรุงเทพฯ ส่วน “ดุสิต อินเตอร์เนชั่นแนล” ก่อตั้งขึ้นในปี 2491 เป็นหนึ่งในบริษัทด้านธุรกิจการโรงแรมชั้นนำของไทยที่มีเครือข่ายโรงแรม รีสอร์ท และที่พักอาศัยระดับสากล ภายใต้แบรนด์ต่าง ๆ ได้แก่ Dusit Thani, Dusit Devarana, dusitD2, Dusit Princess, ASAI Hotels และ Dusit Suites นอกจากนี้ ดุสิตยังดำเนินธุรกิจในการการศึกษาและอุตสาหกรรมอาหาร ภายใต้วิสัยทัศน์ในการเติบโตอย่างยั่งยืน และมีชุมชนเป็นศูนย์กลาง

ช่วยให้ผู้ใช้ได้เห็นอีกมุมในการทำงาน เช่น ส่งอาหารในวันฝนตก และรับ-ส่งคนช่วงเวลาเร่งรีบ

นอกจากนี้ในวันที่ 16-17 ส.ค. 2568 แกร็บเตรียมจัดกิจกรรม “คุย ชับ แกร็บ Human Drivebrary” งานพอลกห้องสมุดมนุษย์บนรถ ที่เปิดโอกาสให้ผู้ใช้ได้เลือกสนทนากับคนขับแกร็บ ที่มีภูมิหลังชีวิตต่างกันทั้งหมด 19 คน เช่น คุณพ่อ-คุณแม่เลี้ยงเดี่ยว พาสแมว วัยเกษียณ และโค้ชสุขภาพ เป็นต้น

สวัสดิการและแคมเปญต่าง ๆ ที่ 2 ยักษ์ค่ายเรียวยพยายามทำออกมาเพื่อเอาใจเหล่าไรเดอร์ เป็นสิ่งที่สะท้อนให้เห็นว่า “คน” เป็น “ต้นทุน” ที่สำคัญกับการดำเนินธุรกิจมาก ใครส่งสมไว้ได้มากกว่าก็สามารถเฉือนชนะคู่แข่งได้ทันที



ส่งผลกระทบรุนแรงต่อภาพลักษณ์การท่องเที่ยวและความเชื่อมั่นด้านความปลอดภัย โดยรัฐบาลประเทศเยอรมนีและออสเตรีย ประกาศให้นักท่องเที่ยวหลีกเลี่ยงชายแดนจังหวัดตราดที่เป็นพื้นที่สีแดง (Red Zone) ในรัศมี 50 กม. ครอบคลุมแหล่งท่องเที่ยว 3 เกาะสำคัญ คือ เกาะช้าง เกาะกูด เกาะหมาก ประกอบกับบริษัทประกันไม่รับทำประกันภัยในพื้นที่ที่ประกาศกฎอัยการศึก

ทั้งหมดนี้ทำให้นักท่องเที่ยวต่างชาติขอยกเลิกการเดินทางมาท่องเที่ยวเกาะช้าง 20% เมื่อรวมกับนักท่องเที่ยวภายในประเทศที่ขอยกเลิกเช่นกัน ยอดขอยกเลิกรวมกันสูงถึง 80% ข้อกังวลของผู้ประกอบการในพื้นที่ หากสงครามชายแดนไม่มีความสงบอย่างชัดเจน จะสร้างผลกระทบหนักช่วงไฮซีซั่นที่จะถึงในเดือนตุลาคมนี้

“ผู้ประกอบการท่องเที่ยวตราดขอให้รัฐบาลเร่งแก้ไขปัญหายาชายแดนให้จบภายในเดือนกันยายนนี้ เพราะช่วงไฮซีซั่นยังไม่มีการยกเลิก แต่ถ้าถึงเดือนตุลาคมที่เป็นช่วงเริ่มต้นไฮซีซั่นแล้ว ยังไม่สามารถควบคุมสถานการณ์ได้ พวกเรากังวลว่าผลกระทบต้อภาคธุรกิจท่องเที่ยวจะโดนกระทบหนักเหมือนยุคโควิด”

ทั้งนี้ หลังการประชุมคณะกรรมการชายแดนทั่วไป หรือ GBC (General Border Committee) ไม่มีเหตุการณ์ปะทะ ทำให้สมาคมเกาะช้างครึ่งก็เกิดสับกลับมายืนยันจัดแข่งขันศึกกึ่งระดับโลก “Beach Cricket Tournament 10th 2025” ระหว่างวันที่ 21-24 สิงหาคมนี้ที่ชายหาด Blue Haven Bay เกาะช้างอีกครั้ง หลังจากได้แจ้งยกเลิกไปแล้วใน

ตอนที่มีการยิงปะทะ โดยมีผู้เข้าแข่งขันไม่ต่ำกว่า 10 ประเทศ และมีแฟนกีฬาร่วมชมการแข่งขัน 200 คน คาดว่ามีเม็ดเงินสะพัด 40-50 ล้านบาท

“เกาะช้าง” Low in Low นางพรทิพย์ สุนทรกิจ ผู้จัดการโรงแรมไชยเชษฐ์ รีสอร์ท และโรงแรมไชยเชษฐ์บีช รีสอร์ท กล่าวกับ “ประชาชาติธุรกิจ” เพิ่มเติมว่า หน้าโลว์ซีซั่นมีนักท่องเที่ยวคนไทยเข้ามาใช้บริการเป็นหลัก มีทั้งการพักผ่อนและจัดกรุ๊ปสัมมนา ปกติเกาะช้างสามารถท่องเที่ยวได้ทั้งปี โดยมีมาตรการกระตุ้นจากการใช้สิทธิ “เที่ยวไทยคนละครึ่ง” ซึ่งลงทะเบียนไว้ที่จังหวัดตราดจำนวนมาก แต่เมื่อมีสงครามชายแดน ทำให้นักท่องเที่ยวกลัว ขอยกเลิกและเลื่อนการเดินทาง 2-3 กลุ่ม

ข้อสังเกตยอดจองห้องพักช่วงไฮซีซั่นในเดือนตุลาคม-พฤศจิกายน มีการยกเลิกไปหลายกลุ่มเช่นกัน แม้แต่ในช่วงวันหยุดยาวช่วงเทศกาลวันแม่ พบว่าจำนวนนักท่องเที่ยวลดลงอย่างเห็นได้ชัด เทียบกับเทศกาลวันหยุดยาวก่อนเกิดเหตุปะทะ

“กลุ่มโรงแรมไชยเชษฐ์มีห้องพักรวม 130 ห้อง ช่วงโลว์ซีซั่นเมื่อตราเข้าพัก 40-50% หลังจากมีสงครามชายแดน ยอดจองיע็บมาก มีกรุ๊ปทัวร์ยกเลิกและเลื่อนออกไปตั้งแต่ช่วงปลายกรกฎาคมต่อเนื่องถึงสิงหาคม ยอดเข้าพักตอนนี้ไม่ถึง 10% วันละ 4-6 ห้อง ซึ่งการจองทาวนอนไลน์เมื่อขอเลื่อนออกไป ต้องจองมาใหม่ ไม่แน่ว่าโอกาสที่จะได้ลูกค้าชุดเดิมหรือไม่ เพราะบางหน่วยงานมีข้อจำกัดในการใช้เงินตามปีงบประมาณ ซึ่งสิ้นสุดภายใน 30 กันยายน ขณะที่การใช้สิทธิเที่ยวไทยคนละครึ่งกำหนดเวลาไม่เกิน 31 ตุลาคมนี้”

นางพรทิพย์กล่าวด้วยว่า แม้รัฐบาลมีโครงการเที่ยวไทยคนละครึ่ง แต่ไม่ได้ช่วยกระตุ้นอารมณ์ท่องเที่ยวได้เหมือนครั้งก่อน ถ้าสถานการณ์ยังยืดเยื้อต่อไป ผู้ประกอบการท่องเที่ยวในตราดก็จะรับผลกระทบหนัก ดังนั้น จึงมีข้อเสนอถึงรัฐบาลเกี่ยวกับมาตรการช่วยเหลือผู้ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ชายแดน เช่น การพักชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยของธนาคารออมสิน ควรให้ครอบคลุมพื้นที่ชายแดนตราด และผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคล ควรอยู่ในเงื่อนไขได้รับความช่วยเหลือจากธนาคารรัฐด้วย

**เกาะกูดวันหยุดยาวลด 50%** นายอรรถพล กลิ่นหับ ผู้จัดการบริษัท บุญศิริเรือเร็ว จำกัด เปิดเผยว่าสถานการณ์ความตึงเครียดไทย-กัมพูชากระทบกับภาคการท่องเที่ยวในเกาะกูด มีนักท่องเที่ยวยกเลิกและขอเลื่อนการเดินทางจำนวนมาก โดยยังไม่มีความชัดเจนว่าปัญหาจะจบลงเมื่อไหร่ ทำให้ยอดเดินทางลดลงอย่างมีนัยสำคัญ บริษัท บุญศิริเรือเร็วจึงลดรอบการเดินทางเพื่อให้อัตราคดลงกับจำนวนผู้โดยสาร ในเส้นทางท่าเรือแหลมศอก-เกาะกูด จากปกติให้บริการวันละ 3 รอบ ลดเหลือวันละ 2 รอบ ตั้งแต่วันที่ 16 สิงหาคม-30 กันยายนนี้ โดยเหตุผลส่วนหนึ่งเพราะเป็นช่วงเข้าสู่ฤดูมรสุมด้วย

ทั้งนี้ นักท่องเที่ยวที่เดินทางมาเกาะกูดในช่วงวันหยุดยาว 9-12 สิงหาคมนี้ลดลงจากปีที่แล้วถึง 50% และถ้าเทียบกับช่วงวันหยุดยาวเดือนกรกฎาคม 2568 ที่มีหลายช่วง จำนวนก็ลดลง 25% สิ่งที่น่าเป็นห่วงช่วงไฮซีซั่นเดือนตุลาคม 2568 ตอนนีความสงบชายแดนทุกอย่างคลุมเครือ นักท่องเที่ยวไม่กล้าเดินทาง โดยเฉพาะกลุ่มต่างชาติกำลังซื้อสูง มีนักท่องเที่ยวเยอรมันขอเลื่อนการเดินทาง เพราะรัฐบาลเยอรมันเพิ่งประกาศเตือนพลเรือนให้หลีกเลี่ยงการเดินทางมายังจังหวัดตราด และหมู่เกาะทางทะเลตราด พื้นที่รัศมี 50 กม. จากแนวชายแดนไทย-กัมพูชา

“รัฐบาลเยอรมันมีการระบุข้อสถานที่เกาะช้าง เกาะหมาก เกาะกูด ทั้ง 3 แห่งเหมือนเข้าใจว่ายังมีการปะทะกันอยู่ ดังนั้นรัฐบาลไทยควรแถลงความชัดเจนด่วน เช่น มาตรการอะไรที่ตกลงกันได้แล้วอะไรที่ยังตกลงกันไม่ได้”

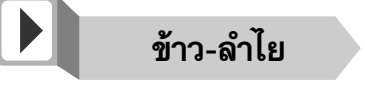
**เกาะหมากลุ้นช่วงไฮซีซั่น** นายสุวิทย์ กลิ่นหอม ผู้จัดการทั่วไป เดอะหมากรีสอร์ท เปิดเผยว่า ปกติเกาะหมากมีนักท่องเที่ยวต่างชาติมาเยือน 80% คนไทย 20% นิยมเดินทางมาท่องเที่ยวช่วงเดือนมิถุนายน-กันยายน แต่ตอนนี้ได้ยกเลิกการจอง 10% โดยเฉพาะช่วงวันหยุดยาว จึงเป็นห่วงว่าช่วงไฮซีซั่น

ตั้งแต่เดือนตุลาคม-กุมภาพันธ์ของปี ปกติมีนักท่องเที่ยวต่างชาตินิยมเดินทางมาพักยาวแบบลองสเตย์ โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวยุโรป สแกนดิเนเวีย ออสเตรีย แต่ปีนี้อัตราการจองลดลงเหลือ 70% เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่อัตราการจองห้องพักอยู่ที่ 90% แต่อย่างน้อยก็ยังมีชาวต่างชาติที่ยังมีการแจ้งขอยกเลิกเข้ามา

นายสุรพล ตะเวทิกุล เจ้าของชีวานาเกาะหมาก บีช รีสอร์ท กล่าวว่า ในช่วงนี้มีการยกเลิกจองห้องพักเพียง 2-3 ราย ส่วนช่วงไฮซีซั่นห้องพักที่บู๊กinggล่วงหน้า โดยเฉพาะยุโรป เยอรมัน ฝรั่งเศส สแกนดิเนเวีย ยังไม่มีการยกเลิกหรือขอเลื่อน ส่วนใหญ่พักระยะยาวเป็นประจำทุกปี อย่างไรก็ตาม ในช่วง 1 เดือนนี้ต้องจับตามองสถานการณ์การจองห้องพักอย่างใกล้ชิดต่อไป

ผู้สื่อข่าว “ประชาชาติธุรกิจ” สำรวจความเคลื่อนไหวยอดจองห้องพักในเกาะกูด พบว่า นักท่องเที่ยวต่างชาติที่จองห้องพักในช่วงไฮซีซั่นนี้ ส่วนใหญ่ยังไม่มีการยกเลิก แต่กลายเป็นนักท่องเที่ยวชาวไทยที่ติดปัญหาด้านความปลอดภัยและแจ้งยกเลิกการจองห้องพัก 10%

อนึ่ง ข้อมูลจากการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) สำนักงานจังหวัดตราด ระบุว่า การท่องเที่ยวจังหวัดตราด ปี 2567 มีนักท่องเที่ยวทั้งสิ้น 2,364,301 คน รวมรายได้ 22,279.11 ล้านบาท แบ่งเป็นรายได้จากเกาะช้าง 15,578.83 ล้านบาท, เกาะกูด 3,102.78 ล้านบาท, เกาะหมาก 1,374.87 ล้านบาท



**สมาคมชาวนาร้องรัฐช่วย** นายปราโมทย์ เจริญศิลป์ นายกสมาคมชาวนาและเกษตรกรไทยเปิดเผย “ประชาชาติธุรกิจ” ว่า กลุ่มชาวนาคาดหวังว่าที่ประชุม นบข. จะพิจารณามาตรการช่วยเหลือชาวนาปี ไร่ ออตรา 1,000 บาท/ไร่ ไม่เกิน 10 ไร่ จ่ายสูงสุดไม่เกิน 10,000 บาท โดยปัจจุบันชาวนาได้ขึ้นทะเบียนแล้ว 8.5 แสนราย กว่า 11 ล้านไร่ ซึ่งคาดว่าจะใช้งบประมาณ 7,200 ล้านบาท รวมถึงมาตรการช่วยเหลือชาวนาปี วงเงิน 1,200 บาท จึงคาดว่าจะใช้งบประมาณกว่า 40,000 ล้านบาท ตอนนี้องค์กรยอมรับว่าหน่วยงานภาครัฐไม่ได้มีมาตรการเข้ามาดูแลชาวนา ขณะที่ต้นทุนการเพาะปลูกก็สูงขึ้น แต่ราคาข้าวกลับลดลงมาก ทำให้เกษตรกรได้รับความเดือดร้อน ราคาข้าวเปลือกเจ้าเฉลี่ยตกลงมาอยู่ที่ 5,000-6,000 บาทต่อตัน จากก่อนหน้านี้เฉลี่ยอยู่ที่กว่า 10,000 บาทต่อตัน ส่วนต้นทุนการเพาะปลูกอยู่ที่ 6,000-6,500 บาทต่อไร่

**อินเดียส่งออก-เหตุราคาคาถ** ราคาข้าวที่ปรับลดลงเป็นผลมาจากแรงกดดันที่อินเดียกลับมาส่งออกข้าวอีกครั้ง ที่ผ่านมามีมาตรการไดเซนเอกระหวงเกษตรและสหกรณ์ให้ช่วยเหลือ โดยการเร่งหาและจัดทำแหล่งน้ำ พัฒนาเมล็ดพันธุ์และกระจายให้กับชาวนา ส่วนด้านการตรวจพาณิชย์ต้องการให้เร่งช่วยเหลือต้นทุนการเพาะปลูก เช่น ปุ๋ย ยาฆ่าแมลง น้ำมัน

ล่าสุดกระทรวงพาณิชย์จัดทำโครงการ “ธงเขียว” แต่ยังไม่เห็นว่าจะช่วยน้อยไป เพราะชาวนาต้องการปุ๋ย 1 ไร่ประมาณ 10 กระสอบ แต่โครงการกำหนด 1 ไร่ต่อ 5 กระสอบ ตรราคาส่งมอบ 50 กิโลกรัม อยู่ที่กระสอบละ 200 บาท ซึ่งยังไม่เพียงพอ

**เยียวาไล่ละพันยังไม่ได้เงิน** รายงานข่าวระบุว่า มาตรการช่วยเหลือเกษตรกรผู้ปลูกข้าวเปลือกนาปรังปี 2568 ไร่ละ 1,000 บาท ไม่เกิน 10 ไร่ จ่ายสูงสุดไม่เกิน 10,000 บาท นบข.มีมติช่วยเหลือมาตั้งแต่เดือน ก.พ. 2568 แต่รอให้กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ขึ้นทะเบียนเกษตรกรให้เสร็จสิ้นภายในวันที่ 30 เม.ย. 2568 ก่อน เพื่อจะได้รู้ว่า มีจำนวนเกษตรกรนาปรังที่ต้องช่วยเหลือเท่าไร และจะจัดตั้งสรรงบประมาณช่วยเหลือได้

แต่หลังลงทะเบียนเสร็จสิ้น พบว่ามีเกษตรกรขึ้นทะเบียนมากถึง 850,000 ครัวเรือน จากปีก่อนประมาณ 350,000 ราย คาดใช้เงินประมาณ 7,200 ล้านบาท โดยกระทรวงเกษตรฯจะเป็นผู้เสนอให้ นบข.พิจารณาอนุมัติ แต่ผ่านการประชุม นบข.มาแล้ว 3 ครั้ง ก็ยังไม่ได้ข้อสรุป



**เจาะอินไซด์ไรเดอร์ “ไลน์แมน”** “อิสริยะ ไพรีพ่ายฤทธิ์” รองประธานฝ่ายนโยบายสาธารณะและรัฐกิจสัมพันธ์ LINE MAN Wongnai เปิดเผยว่า ปัจจุบันไลน์แมน (LINE MAN) มีคนขับอยู่ในระบบกว่า 1.4 แสนคน ครอบคลุมพื้นที่ให้บริการ 300 อำเภอทั่วประเทศ แบ่งเป็น “ไรเดอร์” ขับรถ 2 ล้อ ประมาณ 1 แสนคน และ “ไดรเวอร์” ขับรถ 4 ล้อ อีก 4 หมื่นคน ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มแท็กซี่ เพราะไลน์แมนเริ่มต้นจากการให้บริการ LINE MAN TAXI มาก่อน

“ไรเดอร์มีหลายช่วงวัย ส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มอายุ 25-34 ปี คิดเป็นสัดส่วนราว 40% ของไรเดอร์ทั้งหมด หรือถ้าแบ่งตามเพศ 80% ยังเป็นผู้ชาย แต่ก็เริ่มเห็นแนวโน้มที่ผู้หญิงเข้าร่วมงานกับแพลตฟอร์มมากขึ้นเรื่อย ๆ”

ในส่วนของรายได้งานดีลิเวอรี่จะมาจากหลายส่วน แด่หลัก ๆ คือ 1.ค่าตอบแทนในการวิ่งแต่ละเที่ยว ที่แบ่งตามพื้นที่และปริมาณคำสั่งซื้อ โดยย่านธุรกิจ (CBD) รวมถึงแหล่งรวมร้านอาหารอร่อย ๆ เช่น ปทุมวัน สยาม สุขุมวิท ทองหล่อ และเขาวราชฯ จะมีอัตราค่าตอบแทนสูงกว่าย่านอื่น เพราะเป็นพื้นที่แข่งขันสูง มีปริมาณคำสั่งซื้อเยอะ และ 2.เบี่ยชยัน (Incentive) ที่ปรับตามช่วงเวลา และสภาพอากาศ เพื่อจูงใจให้ไรเดอร์เข้ามาวิ่งงานในพื้นที่ช่วงที่มียอดคำสั่งซื้อสูงกว่าปกติ รวมถึงช่วงเวลาที่ฝนตกด้วย ซึ่งจากสถิติที่ผ่านมาไรเดอร์มีรายได้งานดีลิเวอรี่เฉลี่ยเดือนละ 12,000-23,000 บาท

ส่วนงานเรียกรถผ่านบริการ LINE MAN RIDE บริษัทจะใช้วิธีหักส่วนแบ่งรายได้เป็นค่าคอมมิชชั่น 10%

**ต้องบริหารดีมานด์-ซัพพลาย** “อิสริยะ” อธิบายต่อว่า การจูงใจไรเดอร์ด้วยการให้เบี่ยชยันเพิ่มเติม เป็นกลไกบริหารดีมานด์-ซัพพลายรูปแบบหนึ่ง เพราะช่วงที่มีคำสั่งซื้อเข้ามามาก ๆ และไรเดอร์ต้องวิ่งงานเยอะ ๆ กระจุกอยู่แต่ไม่คุ้มโขมง อย่างงานดีลิเวอรี่จะยุ่งช่วงเที่ยงกับเย็น งานเรียกรถยุ่งเช้ากับเย็น ส่วนเวลาอื่น ๆ ก็ทำงานตามความถนัดปกติ

“ถ้าแพลตฟอร์มตัดสินใจแก้ปัญหาเรื่องดีมานด์สูงด้วยการเพิ่มปริมาณไรเดอร์ในพื้นที่ หมายความว่าช่วงเวลาปกติจะมีไรเดอร์เยอะเกินไป และกลายเป็นว่าแย่งงานกันเอง เราก็ต้องดูว่าแต่ละพื้นที่ต้องมีไรเดอร์เท่าไร ถึงจะกระจายงานและแข่งขันกันอย่างเหมาะสม และจะรับไรเดอร์ที่ต่อเมื่อในพื้นที่ที่มีไรเดอร์เลิกทำ

หรือขาดคนจริง ๆ เท่านั้น”

“อิสริยะ” ย้ำว่า แพลตฟอร์มกับไรเดอร์ทำงานกันในสถานพาร์ตเนอร์ โดยไรเดอร์มีอิสระในการรับงาน แต่ต้องอยู่ภายใต้ข้อกำหนดการปฏิบัติของแพลตฟอร์มเพื่อรักษาคุณภาพในการให้บริการ ซึ่งแต่ละคนจะมีรูปแบบการทำงานที่ต่างกันออกไป เช่น วิ่งงานยาวทั้งวัน, แบ่งวิ่งเป็น 2 กะ, รับงานส่งคนวิ่งรถระยะไกล, รับแต่งงานดีลิเวอรี่ในพื้นที่ใกล้ ๆ และรับแต่งงาน Express เป็นต้น

“ไรเดอร์ที่ใช้ในการรับงานต่าง ๆ เป็นชุดเดียวกัน อยู่ที่ว่าเขาจะเปิดรับงานประเภทอะไรบ้าง บางคนไม่เปิดงานดีลิเวอรี่ เพราะไม่อยากเข้าไพบร้านในห้าง หรือบางคนก็เป็นสายรับงาน Express ส่งของ หรือรับเซ็คตามออฟฟิศ ซึ่งงานประเภทนี้จะได้ค่าตอบแทนสูงกว่างานดีลิเวอรี่ เพราะต้องใช้เวลาเข้ามาอยู่ในการจัดการมากกว่า แต่ก็ใช้เวลาในการจบงานนานกว่าด้วย”

**“สวัสดิการ” รักษาไรเดอร์**

สิ่งที่หลายคนมักเข้าใจผิดเกี่ยวกับอาชีพไรเดอร์ คืองานของไรเดอร์ดูเหมือนจะไม่ซับซ้อน แค่ “รับ” และ “ส่ง” แต่จริง ๆ ต้องใช้ความเชี่ยวชาญทางวิชาชีพสูงมาก เช่น รู้ว่าร้านนี้อยู่ที่ไหน หรือติดอยู่ซอยอะไร กว่าจะทำงานได้เก่ง ๆ ก็ต้องมีประสบการณ์ทำงาน ในระยะเวลาที่พอแก่การส่งสมความเชี่ยวชาญ ซึ่งในมุมมองแพลตฟอร์มต้องการทำงานร่วมกับคนเก่ง ๆ ไปนาน ๆ จึงต้องเพิ่มสวัสดิการต่าง ๆ เข้ามาเพื่อรักษา “Retention” ของไรเดอร์ไว้ ตัวอย่างของสวัสดิการที่ไลน์แมนมีให้ไรเดอร์ เช่น สิทธิในการผ่อนสินค้าเป็นทางเลือกที่ช่วยให้ไรเดอร์เข้าถึงการซื้อของมีค่า เครื่องใช้ไฟฟ้า และโทรศัพท์มือถือได้ง่ายขึ้น ลดโอกาสในการพึ่งพาหนี้ก่อระบบ เพราะไรเดอร์สามารถใช้ข้อมูลการทำงานมาวิเคราะห์ความสามารถในการผ่อนได้

ประกันอุบัติเหตุฟรี ค่าครองคนขับทุกประเภทและผู้โดยสารทุกเที่ยว ชดเชยการรักษาพยาบาลสูงสุด 1 แสนบาท/คน และชดเชยกรณีเสียชีวิตจากอุบัติเหตุสูงสุด 2 แสนบาท/คน โดยมีการเก็บเบี่ยชียัดหยุ่น เหมาะสมกับรอบการทำงาน ของไรเดอร์ รวมถึงสิทธิในการเช่ารถ EV

ทั้งนี้ สิทธิในการเข้าถึงสวัสดิการต่าง ๆ จะขึ้นอยู่กับระดับของไรเดอร์ ซึ่งมีอยู่ 5 ระดับ แบ่งตามรอบขับและจำนวนงานที่ทำ เริ่มที่ระดับเริ่มต้น Bronze, Silver, Gold, Master และ Legend ที่เบี่ยนระดับสูงสุด ยิ่งระดับสูงเท่าไร ก็ยิ่งเข้าถึงสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ได้มากขึ้น เช่น ระดับ Legend สามารถผ่อนทองคำได้

“สิ่งที่ผู้ใช้หลายคนไม่ค่อยรู้ คือนอกจากกดดาวไว้คะแนนไรเดอร์แล้ว การพิมพ์ข้อความขอบคุณ หรือชื่นชมเล็ก ๆ น้อย ๆ ก็ช่วยให้ไรเดอร์ได้โบนัสเพิ่มเติมเช่นกัน”

**เชื่อมสัมพันธ์ด้วยกิจกรรม**

นอกจากสวัสดิการและสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ แล้ว ไลน์แมนยังมีการจัดกิจกรรมพิเศษ เพื่อเชื่อมสัมพันธ์กับไรเดอร์อย่างต่อเนื่อง เป็นกิจกรรมกระชับมิตรตามจังหวัดต่าง ๆ ทั้งล่อมวงกินข้าว พุดคุย ปัญหาต่าง ๆ และจับกลุ่มเตะบอล

รวมถึงยังมีการจัดอบรมในด้านต่าง ๆ เพื่อเสริมทักษะในการประกอบอาชีพ เช่น การซ่อมบำรุงรถจักรยานยนต์ การอบรมภาษาอังกฤษและภาษาจีนเพื่อสื่อสารกับลูกค้าชาวต่างชาติ และการออมเงินเพื่อการเกษียณอายุมั่นคง เป็นต้น

หรือช่วงเทศกาลต่าง ๆ ก็มีการจัดกิจกรรมให้ไรเดอร์ได้เชื่อมสัมพันธ์กับคนในครอบครัว เช่น เทศกาลวันแม่ปีนี้ก็มีกิจกรรมพาแม่เที่ยว 1 วัน ฟินทั่วกรุง โดยคัดเลือกไรเดอร์ 5 คน ที่ส่งเรื่องราวความผูกพันที่มีต่อคุณแม่มาพร้อมรักกัน ส่วนกิจกรรมอื่น ๆ ก็มีการมอบทุนการศึกษาให้บุตรหลานของไรเดอร์รวมปีละ 1 ล้านบาท และปีนี้ก็มีการมอบทุนให้กับไรเดอร์ที่กำลังศึกษาอยู่ด้วย

“กิจกรรมทั้งหมดออกแบบมาจจากความต้องการของไรเดอร์ อย่างเรื่องซ่อมรถ ไรเดอร์ก็ขอมา เพราะถ้าตัวเองเป็นจะช่วยให้ประหยัดได้มาก ๆ อย่างทุกก็ขยับมาให้กลุ่มนักศึกษาด้วย เพราะน้อง ๆ บอกว่าเขาต้องส่งตนเองเรียน หรือถ้าเป็นในต่างจังหวัด ไรเดอร์บางคนทำอาชีพนี้ไปด้วย เวลาเกิดเหตุอะไรในพื้นที่แล้วเขาคิดว่าเราช่วยได้จะออกมาซึ่งเราพร้อมส่งความช่วยเหลือไปให้ล่าสุดก็มีทีมลงพื้นที่ จ.น่าน ไปช่วยเรือน้ำท่วม”

**“แกร็บ” บั่นแคมเปญปลุกพลังคน** ตัดภาพมาที่ฝั่งของ “แกร็บ” (Grab) ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มดีลิเวอรี่รายใหญ่อีกราย ก็มีกิจกรรมสานสัมพันธ์และสวัสดิการจูงใจไรเดอร์ไม่ต่างกัน เช่น ประกันอุบัติเหตุ การผ่อนชำระสินค้ารายวัน สินเชื่อ การอบรม GrabAcademy ส่วนลดจากพันธมิตร ทั้งค่าน้ำมันและการดูแลรถ รวมถึงสิทธิประโยชน์ตามระดับที่สูงขึ้น ซึ่งแกร็บแบ่งระดับของคนขับออกเป็น 4 ระดับ ได้แก่ พลทหาร จอมยุทธ์ เขียน และเทพ

อีกทั้งในช่วงไม่กี่สัปดาห์ที่ผ่านมา แกร็บได้เปิดตัวแคมเปญ “Grab HUMAN RIDE” ชับ แกร็บ” จัดเต็มทั้งสัโษะผณาออนไลน์ และสื่อนอกบ้าน เพื่อถ่ายทอดเรื่องราวการทำงานของไรเดอร์ที่ต้องเผชิญกับความท้าทายมากมาย



**มาตรฐานบังคับ** - สมอ.เตรียมประกาศมาตรฐาน มอก.บังคับต้นปี 2569 สำหรับ  
แผงโซลาร์เซลล์ และชุดชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าเพื่อควบคุมความปลอดภัยกับประชาชน

# คุมแรงแชลลาร์-ชุดขาวจEV ต้องมีมอก.ไฟฟ้าเจอคุก2ปี

กระทรวงอุตสาหกรรม ยุคเอกนิกุลกตบ ประกาศให้ “แฟงโซลาร์เซลล์-ชุดขาร์จรถยนต์ไฟฟ้า” เป็นสินค้าควบคุม ต้องมี มอก. ตีกรอบบังคับใช้ปี 2569 ให้เวลาผู้ผลิตและผู้นำเข้าเร่งขออนุญาต ลั่น “ฝ่าฝืนเจอคุก 2 ปี ปรับ 2 ล้านบาท”

นายเอกนัฏ พร้อมพันธุ์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรมเปิดเผยว่า จากกรณีไฟไหม้แฟงโซลาร์เซลล์อยู่บ่อยครั้ง และนำมาซึ่งไฟไหม้บ้านเรือนของประชาชน สร้างความเสียหายทั้งร่างกายและจิตใจ ตลอดจนทรัพย์สินของประชาชนเป็นจำนวนมาก กระทรวงอุตสาหกรรม จึงมอบหมายให้สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) ควบคุมแฟงโซลาร์เซลล์ทั้งที่ผลิตในและนำเข้าเข้ามาจำหน่ายต้องได้มาตรฐาน เพื่อคุ้มครองความปลอดภัยของประชาชน ซึ่งการประชุมบอร์ด สมอ. เมื่อวันที่ 23 กรกฎาคม 2568 ที่ผ่านมา มีมติเห็นชอบให้ “แฟงโซลาร์เซลล์ หรือแผงเซลล์แสงอาทิตย์” เป็นสินค้าควบคุมต้องได้มาตรฐาน จากเดิมที่ประกาศเป็นมาตรฐานทั่วไป ซึ่งมีผู้ผลิตภายในประเทศได้รับใบอนุญาตจาก สมอ. แล้วจำนวน 8 ราย

“ปัจจุบันแฟงโซลาร์เซลล์เป็นสินค้าที่ประชาชนนิยมใช้ในการกักเก็บพลังงานทดแทน สามารถหาซื้อได้ง่ายตามร้านจำหน่ายในท้องตลาด และผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งไม่มีการตรวจสอบระบบการควบคุมคุณภาพ และตรวจสอบผลิตภัณฑ์ว่าเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดหรือไม่ ดังนั้น การที่กระทรวงอุตสาหกรรมกำหนดให้เป็นสินค้าควบคุมก็จะสามารถกำกับดูแลสินค้าให้เป็นไปตามมาตรฐานได้อย่างทั่วถึงมากยิ่งขึ้น ซึ่งปัจจุบันสินค้าที่ สอบ ควบคุมมีจำนวน 147 รายการ กรมควบคุมสินค้ากว่า 300 ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ผลิตและผู้ค้าเข้าจะต้องขออนุญาตจาก สมอ. ก่อนหากฝ่าฝืนต้องระวางโทษจำคุกไม่เกิน 2 ปี หรือปรับไม่เกิน 2 ล้านบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ กรณีเป็นผู้รับใบอนุญาตนำเข้า แต่นักสินค้าไม่ได้มาตรฐานเข้า

มาในราชอาณาจักร ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกิน 2 ปี หรือปรับไม่เกิน 2 ล้านบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ”

นายวันชัย พนมชัย เลขาธิการสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมกล่าวเพิ่มเติมว่า มาตรฐานแผ่นโซลาร์เซลล์ที่บอกรัด สมอ. เห็นชอบในครั้งนี้ มีตัวกับที่ 2 มาตรฐาน ได้แก่ มาตรฐานแผ่นเซลล์แสงอาทิตย์ชนิดผลึกซิลิคอน และมาตรฐานคุณสมบัติด้านความปลอดภัยของแผ่นเซลล์แสงอาทิตย์ ซึ่งมีข้อกำหนดสำหรับการทดสอบด้านความปลอดภัยที่สำคัญ เช่น การทนความร้อน การดัดโค้ง การป้องกันไฟรั่ว การลามไฟ ระบบป้องกันไม่ให้เกิดความร้อนจนเกิดการลุกไหม้ เป็นต้น รวมทั้งเห็นชอบชุดวิธีการทดสอบไฟฟ้าเป็นสินค้าควบคุมชุด 3 มาตรฐาน ได้แก่ 1.มาตรฐานของชุดชาร์จแบบพกพาที่ใช้ได้กับไฟบ้านทั่วไป 2.มาตรฐานชุดชาร์จที่ใช้ได้กับไฟบ้าน ติดตั้งถาวรในบ้านและสถานที่สาธารณะทั่วไป 3.มาตรฐานชุดชาร์จแบบฟาสต์ชาร์จที่จ่ายไฟฟ้ากระแสตรง ซึ่งชุดชาร์จประเภทนี้ส่วนใหญ่จะติดตั้งอยู่ในปั้มน้ำมันทั้งนี้ สมอ.จะเร่งรัดดำเนินการเพื่อให้ทั้ง 5 มาตรฐานดังกล่าวมีผลบังคับใช้ตามกฎหมายภายในปี 2569

นอกจากนี้ บอร์ดยังเห็นชอบมาตรฐานสินค้าและมาตรฐานวิธีทดสอบต่าง ๆ รวมจำนวน 60 มาตรฐาน เช่น เทคโนโลยีสารสนเทศ-คลาวด์คอมพิวติ้ง (Cloud Computing) อินเทอร์เน็ตของสรรพสิ่ง (Internet of Things (IoT)) ภาย  
อุปกรณ์เทียมและกายอุปกรณ์เสริม  
เลนส์ตาเทียม น้ำมันหอมระเหย นอ  
ไว้ในกาชณะบรรจุจิตสนธิ น้ายาช้น  
ธรรมชาติโปรตีนต่ำ เครื่องซักผ้าเชิง  
พาณิชย์ เป็นต้น พร้อมทั้งเห็นชอบ  
รายชื่อมาตรฐานที่ สมอ. จะจัดทำเพิ่ม  
เต็มในปี 2568 อีก 14 มาตรฐาน รวม  
เป็น 785 มาตรฐาน เช่น เหล็กเส้น  
สำหรับคอนกรีตอัดแรง ราวสายไฟแบบ  
ตะแกรง เม็ดยาง กระเบื้องเซรามิก  
มุงหลังคา แผ่นผนังเซรามิกมวลเบา  
 เป็นต้น

## BPPโฟกัสลงทุนสหรัฐ-ชะลอเข้าเวียดนาม

บ้านปูเฝ้าเวอร์ตุนงบสำหรับลงทุน 5 ปี พันล้านดอลลาร์ ฟุ้งเป้าสหรัฐเป็นหลัก ขณะที่ชะลอเข้าเวียดนาม ชี้เหตุนโยบายไม่ชัดเจน เล็งขต่ออายุโรงไฟฟ้าถ่านหิน หลังครบอายุอีก 7 ปี ชี้เหตุต้นทุนถุก ช่วยลดค่าไฟฟ้า

นายอัครา นิโรธาส ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บ้านปู เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ BPP เปิดเผยว่า บริษัท ตั้งงบประมาณสำหรับลงทุนในระยะ 5 ปี (ปี 2568-2573) วงเงิน 1,000 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่เป็นการขยายการลงทุนในต่างประเทศ ซึ่งขณะนี้ยังอยู่ในขั้นตอนการพิจารณาตัวเลือกโครงการในหลายประเทศ ซึ่งจะเน้นที่สหรัฐอเมริกาเป็นพิเศษ เนื่องจากตลาดอสังหาริมทรัพย์ของสหรัฐมีความคึกคักมาก มีการลงทุนของหลายอุตสาหกรรมที่ตอบโจทย์การใช้พลังงานสูง ไม่ว่าจะเป็น AI หรือ ดาต้าเซ็นเตอร์ เป็นต้น นอกจากนี้ ยัง

กองทหารลงทุนพลัดงานในประเทศจีน  
 ญี่ปุ่น และอินโดนีเซีย โดยจะเป็นการ  
 ลงทุนแบบซื้อกิจการ เช่น โรงไฟฟ้า  
 กิจการธรรมชาติในอินโดนีเซีย และลงทุน  
 โดโดเรนในจีน ส่วนที่ญี่ปุ่นมองเห็น  
 โอกาสการลงทุนในโครงการแบตเตอรี่  
 กักเก็บพลังงาน (Utility-scale Battery  
 Energy Storage System : BESS)  
 “อย่างไรก็ตาม บริษัทจะขอแผนการ  
 เข้าลงทุนที่เวียดนาม แม้ว่าประเทศ  
 เวียดนามมีนโยบายสนับสนุนพลังงานลิ  
 เตียม แต่ผ่านมามีเอกชนหลายรายที่  
 เข้าไปลงทุนพลังงานในเวียดนาม แล้ว  
 มีอุปสรรค ทำให้การลงทุนสิ้นสุด ซึ่ง  
 คาดว่าน่าจะมีสาเหตุมาจากนโยบาย  
 ของรัฐบาลที่อาจจะยังไม่ค่อยชัดเจน  
 เท่าที่ควร”

ปัจจุบัน BPP มีกำลังการผลิตรวมประมาณ 3,600 เมกะวัตต์ ตั้งเป้าหมายจะเพิ่มกำลังการผลิตไฟฟ้าเพิ่มขึ้นอีกราว 1,500 เมกะวัตต์ โดยจะเน้นหนักที่พลังงานจากก๊าซธรรมชาติ เพื่อให้

สอดคล้องกับแผนการ Decarbonization  
 ขณะเดียวกันจะทยอยลดการผลิตไฟฟ้า  
 จากถ่านหิน ซึ่งปัจจุบันบริษัทโรงไฟฟ้า  
 ถ่านหินอยู่ 1 โรง ที่จังหวัดระยอง กำลัง  
 ผลิต 30 เมกะวัตต์ ซึ่งจะครบกำหนด  
 ปลดระวาง ในปี 2575 หรือมีเวลาเดิน  
 เครื่องอีก 7 ปี

อย่างไรก็ตาม สถานะของโรงไฟฟ้า  
ถ่านหินของบริษัท ถือว่าผลิตกระแส  
ไฟฟ้าที่มีต้นทุนต่ำ ราคาใกล้เคียงกับ  
พลังงานจากก๊าซ มีประสิทธิภาพในการ  
ผลิตไฟฟ้าที่สูง ที่ผ่านมามีผล  
ได้ 2573 เมกะวัตต์ต่อปี  
ปี มีการเดินเครื่องผลิตตลอดเวลา ช่วย  
ลดต้นทุนค่าไฟฟ้าได้ดี เพราะปัจจุบัน  
ต้นทุนการนำเข้าถ่านหินที่ใช้ในการผลิต  
ไฟฟ้ามีราคาค่อนข้างต่ำ ดังนั้น บริษัท  
มีแผนที่จะเสนอขอให้ตรึงระยะเวลาก่อน  
การปลดระวางออกไป โดยคาดว่าจะ  
เสนอให้บรรจุในแผนพีดีพี ประมาณปี  
2573 หรือก่อนครบกำหนด 2 ปี เพื่อ  
ให้กระทรวงพลังงานพิจารณาเป็นทาง  
เลือกในการช่วยลดต้นทุนค่าไฟฟ้า

**ปลูกกระแสมั่นตัวรับ CBAM**  
ส่งออก 3 แสนล้านเร่งปรับตัวรับกฎเข้ม

**ก**วามท้าทายด้านสิ่งแวดล้อม และการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศส่งผลกระทบอย่างหนักต่อภาคอุตสาหกรรมไทย โดยปัจจุบันประเทศไทยมีการปล่อยก๊าซเรือนกระจกปีละราว 350 ล้านตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า และภาคอุตสาหกรรมมีส่วนคิดเป็นมากกว่า 75% มาจากภาคพลังงาน และอุตสาหกรรมมีสัดส่วนเป็นไม่ถึง 1% ของปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทั่วโลก แต่แรงกดดันจากมาตรการสิ่งแวดล้อมระหว่างประเทศ โดยเฉพาะมาตรการปรับราคาคาร์บอนก่อนข้ามพรมแดนของสหภาพยุโรป (EU-CBAM) ที่เริ่มบังคับใช้แล้ว กับสินค้านำเข้า 6 กลุ่มแรก ได้แก่ เหล็ก และเหล็กกล้า อะลูมิเนียม ปูนซีเมนต์ ไอดีโตน และไฟฟ้า และจรรยาบรรณคอลลินส์คือนโยบายการค้ากำลังเป็นอุปสรรคสำคัญที่บีบให้ผู้ประกอบการไทย

รวมถึงภาครัฐต้องเร่งยกระดับ  
มาตรฐานสิ่งแวดล้อม หากยังหวังที่  
จะรักษาความสามารถในการแข่งขัน  
และยืนหยัดในตลาดโลกที่ให้ความ  
สำคัญกับความยั่งยืน

**ลินเชิ่บเปลี่ยนผ่าน 5 พันล้าน**  
นายเกรียงไกร เอี๋ยรทุล ประธานสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (ส.อ.ท.) กล่าวว่า ส.อ.ท.ร่วมมือกับสมาคมธนาคารไทย สนับสนุนการเปลี่ยนผ่านของประเทศไทยสู่อุตสาหกรรมคาร์บอนต่ำอย่างเป็นรูปธรรม ผ่านการจัดตั้งกลไกลินเชิ่บเพื่อการเปลี่ยนผ่าน (Transition Finance) เฟสแรกกว่า 5,000 ล้านบาท เพื่อเสริมสร้างศักยภาพให้ผู้ประกอบการไทย โดยเฉพาะกลุ่ม SMEs ในห่วงโซ่การส่งออก 47 กลุ่มอุตสาหกรรม ให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนสีเขียวได้ง่ายขึ้น

รวมถึงเพื่อการลงทุนในเทคโนโลยีสะอาดและระบบการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้จะช่วยลดต้นทุนระยะยาว ยังเป็นการยกระดับศักยภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทยในตลาดโลก ที่ให้ความสำคัญกับมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อมและความเป็นที่ยั่งยืนมากขึ้น

อย่างไรก็ดี ภาคอุตสาหกรรมซึ่งเป็นหนึ่งในภาคส่วนหลักที่มีการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสูง จะได้รับการสนับสนุนใน 2 มิติหลักจากลินเชื่อดังกล่าว คือ

- 1) การลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (Mitigation) ผ่านการส่งเสริมการนำใช้พลังงานสะอาด การปรับเปลี่ยนเครื่องจักรที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม การลงทุนในพลังงานหมุนเวียน และการใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและลดของเสีย
- 2) การปรับตัวเพื่อรับมือ (Adaptation) เช่น การ



ออกแบบระบบการผลิตและโลจิสติกส์ให้มีความยืดหยุ่นและทนทานต่อภัยพิบัติ การจัดการทรัพยากรอย่างยั่งยืน และการพัฒนาโครงการฟื้นฟูสิ่งแวดล้อม เช่น การปลูกต้นไม้และกิจกรรมคาร์บอนเครดิต

ลินเชื่อเพื่อการเปลี่ยนผ่านภายใต้  
 ความร่วมมือดังกล่าว จะไม่ใช่เพียงแค่  
 แหล่งเงินทุนทั่วไป แต่ยังครอบคลุม  
 ถึงการให้คำปรึกษา การประเมินความ  
 เหมาะสมของโครงการ ตลอดจนการ  
 เชื่อมโยงกับกลไกตลาดคาร์บอนเครดิต  
 และมาตรฐานสากล เพื่อสร้างความ  
 โปร่งใสและประสิทธิภาพสูงสุดใน  
 การใช้เงินทุน

“ถ้าเราจะไม่คิดที่จะทำสินค้าส่งออกไปขายต่างประเทศ อยู่เฉย ๆ ก็ไม่เป็นไร แต่ถ้าเราต้องขายต่างประเทศ เราต้องปรับตัว ไม่อย่างนั้นเราจะขายของไม่ไถ่ วิกฤตที่เรากำลังเผชิญ ไม่ว่าจะเป็นปัญหาขายแดน หรือการเจรจาภัยกับพันธมิตร มันคือความวุ่นมั่วที่มีต่อไม่สู่การทำงานจริงกับทางภาครัฐ” นายเกรียงไกรกล่าว

**กระทบส่งออก 3 แสนล้าน**  
**นายชัยวัฒน์ โควาวิสารักษ์** ประธาน  
สถาบันการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ  
สมาคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (สอ.ท.)  
กล่าวว่า แม้จะมีผลกระทบกับผู้นำเข้า  
แต่จะลดผลกระทบที่เกิดขึ้นตามมา แต่  
ขณะเดียวกัน เรากำลังเผชิญแรงกดดัน  
จากมาตรการสิ่งแวดล้อมระหว่างประเทศ  
โดยเฉพาะมาตรการ EU-CBAM ซึ่ง  
กระทบการส่งออกสินค้ามูลค่ากว่า 3  
แสนล้านบาทต่อปี แม้สถานการณ์  
ภูมิรัฐศาสตร์จะทำให้บางอย่างล่าช้า  
แต่สุดท้ายมาตรการเหล่านี้จะถูกบังคับ  
ใช้อย่างเต็มรูปแบบ

ดังนั้น การเตรียมความพร้อมล่วงหน้าจึงจำเป็น เพราะการเปลี่ยนผ่านต้องใช้เวลา หลายประเทศได้พัฒนา กลไกสนับสนุนสินเชื่อเพื่อการเปลี่ยนผ่านที่ตอบโจทย์บริบทของตน เช่น

ญี่ปุ่น มีแนวทาง Basic Guidelines on Climate Transition Finance สำหรับอุตสาหกรรมที่ยังใช้พลังงานดั้งเดิม แต่มีแผนลดคาร์บอนในระยะยาว สหภาพยุโรป มี EU Green Taxonomy ควบคู่ Just Transition Mechanism และสิงคโปร์ มี Green and Sustainability-Linked Loan Grant Scheme เพื่อเร่งการเข้าถึงสินเชื่อของภาคธุรกิจ โดยเฉพาะ SMEs

สำหรับประเทศไทย ความท้าทายสำคัญ คือ การขาดข้อมูลและการสนับสนุนทางเทคนิคที่เป็นระบบ ส่วนหนึ่งของภารกิจของสถาบัน คือ การสนับสนุนผู้ประกอบการ โดยเฉพาะ SMEs ให้เข้าถึงข้อมูลที่ต้องการ พัฒนาศูนย์บริการและปรับปรุงกระบวนการผลิตให้สอดคล้องกับเป้าหมายการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ (Net Zero) วันนี้เราทำหน้าที่เป็นกลไกกลางในการเชื่อมโยงภาคอุตสาหกรรมกับภาคการเงิน จัดหาสินเชื่อเพื่อการเปลี่ยนผ่าน และร่วมสนับสนุนการให้ข้อมูล บริการให้คำปรึกษา เพื่อขับเคลื่อนภาคอุตสาหกรรมไทยสู่ความยั่งยืนอย่างเป็นรูปธรรม โดยความร่วมมือนี้ นับเป็นต้นแบบของการบูรณาการความร่วมมือระหว่างภาคการเงินและภาคอุตสาหกรรม เพื่อเดินทางประเทศให้ไปสู่เป้าหมายการเป็นเศรษฐกิจคาร์บอนต่ำที่มีความมั่นคงและยั่งยืนได้ในระดับสากล

“เราเริ่มเข้าไปประเมิน SMEs เพื่อเก็บข้อมูลพื้นฐาน เพื่อให้รู้ว่ามี 2-3 ปี เขาตลาดไปได้เท่าไร เช่น การเปลี่ยน Boiler มันมีต้นทุน เขาก็ขายได้ แต่ต้องเป็นสมาชิกของ ส.อ.ท. เจือนี่เขาก็กำหนด เราอยากให้อุตสาหกรรมอย่างโรงกลั่นทำ เราอยากเน้นที่ SMEs ที่ส่งออก เพราะเขาต้องโดนเน้ 3 ปีนับจากนี้”

นายชัยวัฒน์กล่าว  
**แพลตฟอร์มคำนวณคาร์บอน**  
**นายณกรณ์ ตรกรวิวัฒน์ ผู้อำนวยการ**  
**การองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือน**

ประกอบ (อบก.) เปิดเผยว่า อบก.อยู่ระหว่างติดตามและเตรียมความพร้อมรองรับมาตรการ EU-CBAM อย่างใกล้ชิด ทั้งการศึกษารูปแบบและกฎเกณฑ์การรายงาน เพื่อให้ไทยสามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดได้ทันเมื่อมีผลบังคับใช้เต็มรูปแบบ อย่างไรก็ตาม ขณะนี้มาตรการทางคาร์บอนยังเป็นเพียงมาตรการสนับสนุน แต่มาตรการทางภาษีส่งผลให้ต้นทุนของผู้ประกอบการพุ่งสูงขึ้น ดังนั้น การที่มาตรการคาร์บอนเข้ามาจะเป็นตัวช่วยที่เราได้และลดต้นทุน รวมถึงสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการ จึงเป็นสิ่งที่เราพยายามต้องผลักดันให้เกิดขึ้น

ทั้งนี้ เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมให้กับผู้ประกอบการไทยให้สามารถดำเนินงานได้สอดคล้องกับมาตรการ CBAM โดยเฉพาะการรายงานข้อมูลปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกของสินค้า (Embedded Emissions) จะเกิดจากรายงานการปล่อยก๊าซเรือนกระจกของสินค้า ที่พาหุตรงกับทางอ้อมจากการบวนการผลิตของสินค้า

ดังนั้น อบก.จึงได้พัฒนาดิจิทัลแพลตฟอร์ม “CBAM-CFP Platform” ขึ้น สำหรับใช้ในระบบคำนวณปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกของสินค้า จะช่วยให้ผู้ประกอบการเตรียมพร้อมข้อมูล และมีความเข้าใจในการรายงานค่าดังกล่าวไปยังสหภาพยุโรป โดยแพลตฟอร์มได้รับการออกแบบให้ใช้งานได้ง่าย มีความถูกต้องเป็นไปตามข้อกำหนดของ CBAM โดยจะเปิดใช้งานปลายปี 2568 นี้

“มาตรการคาร์บอนมีผลดี คือ ไม่  
มาตรการกีดกันทางการค้า ดังนั้นทุก  
ประเทศทั่วโลกให้การยอมรับ โดยไม่  
อุปสรรคทางด้านภูมิรัฐศาสตร์เข้าม  
เกี่ยวข้อง ทุกประเทศเลยหันมาปรับตั  
ลดก๊าซเรือนกระจกและเปลี่ยนผ่าน  
ไปสู่ยุคคาร์บอนต่ำ”

## “อตรากรมพอร์ 2568” ปดากงดงาม

เปิดเงินสะพัดกว่า 300 ล้านบาท

กระทรวงอุตสาหกรรม ร่วมกับกระทรวงคมนาคม และภาคเอกชน จัดงาน “อุตสาหกรรมแฟร์ 2568 : ระเบิดความสำเร็จ นวัตกรรมสู่สู่คนไทย” ระหว่างวันที่ 31 กรกฎาคม - 3 สิงหาคม 2568 ณ สถานีกลางกรุงเทพอภิวัฒน์ โดยภายในงานมีผู้ประกอบการกว่า 120,000 คน สร้างยอดขายกว่า 20 ล้านบาท และมีผู้เข้าชมฟรีถึง 300 ล้านคน ถือเป็นอีกหนึ่งเวทีสำคัญที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจและพร้อมเต็มความสู่ให้ประชาชนได้สัมผัสด้านค้าปลีก กิจกรรมหลากหลาย และได้รับความพึงพอใจอย่างสูง

ภายในงานแบ่งพื้นที่ที่เป็น 4 โซนหลัก ได้แก่ โซนสินค้าจากเครือข่ายสหกรณ์ โชนกเขตและกิจการขนาดกลาง 19 แบรนด์, โซนเครือข่ายให้ทุนมาจากรัฐ มอก. และโซนสินค้าจาก SME และเครือข่ายชุมชนของประเทศ ที่นำเข้ามาออกบูทกว่า 330 ร้านค้า นอกจากนี้ ยังมีเวทีชุมชนสร้างอาชีพ กิจกรรมประกวดร้องเพลง Voice of MIND 2025 และมินิคอนเสิร์ตสาทรธรรมมใจ ช่วยพี่น้องชาวไทย เพื่อส่งข้อความช่วยเหลือแก่ผู้ไร้พิน ไร้หนี้ ที่จัดร่วมกับ World Bank มีผู้สมัครเข้าร่วมกว่า 1,300 คน

นอกจากนี้ ยังมีการลงนามบันทึกความเข้าใจ (MOU) ระหว่างกรม (สทร.) เพื่อยกระดับอุตสาหกรรมระบบรางของไทยสู่การเป็นฐานการผลิตของอาเซียนในอนาคต โดยถือเป็นอีกหนึ่งความร่วมมือเชิงยุทธศาสตร์ที่



รฟท.กำลังเป็นสื่อตั้งที่ผลิตเปลี่ยนกันสร้างสินค้ตลอดงาน พร้อมจัดรับบริจาคสิ่งของ  
สลับกันในพื้นที่ชายแดนและน้ำท่วม อีกหนึ่งกิจกรรมไฮไลต์คือ “Ozone Run”  
คน เพื่อส่งเสริมสุขภาพและการตระหนักู้เรื่องสิ่งแวดล้อม โดยใช้เส้นทางรอบ  
ร่วมงาน ด้วยระบบขนส่งสาธารณะหลากหลาย ทั้งรถไฟฟ้ามหานคร สายสีน้ำเงิน  
ฟอ  
เสริมอุตสาหกรรม (DIPROM) และสถาบันวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีระบบราง  
ให้ภาคฐานสากลในประเทศ และวางรากฐานการเป็นศูนย์กลางระบบโลจิสติกส์  
นั้นในงานแฟร์ครั้งนี้

รายงานพิเศษ

เมตตา ทับทิม

โลกนี้ไม่มีเรื่องบังเอิญ ธรรมชาติสรรสร้าง ปล่อยให้ 2 ตีเวลอปเปอร์โศจรมาเจอกัน

เรากำลังพูดถึง “ASW-แอสเซทไวส์” ภายใต้การนำของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร “กรมเชษฐ์ วิพันธุ์พงษ์” กับ “Title-ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้” ภายใต้การนำของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร “ดรรงค์ หุตะจุตยะ”

วรรคทองล่าสุด เมื่อถามถึงยุควิฤต เศรษฐกิจตกต่ำ ทำไม่ยังมองอนาคตธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในภูเก็ตเป็นภาพบวก คำตอบของ CEO Title ก็คือ “เพราะภูเก็ตคือประเทศภูเก็ต ไม่ยึดโยงกับกรุงเทพฯ ไม่ยึดโยงกับสงครามชายแดน และความเป็นประเทศภูเก็ตทำให้มีฐานลูกค้าชาวต่างชาติทั่วโลก 7,000 ล้านคน อสังหาภูเก็ตยังไปได้อีกไกลจากจุดนี้”

“ASW+Title” คู่ JV มหัศจรรย์ ทั้งนี้ “กรมเชษฐ์” CEO ASW อัปเดตเมื่อเดือนกรกฎาคม 2568 ครบ 2 ปีของกิจการร่วมทุน โดยแอสเซทไวส์เข้าถือหุ้นสัดส่วน 67.9% ในร่มโพธิ์ฯ ส่ง



ผลให้ร่มโพธิ์มีสถานะเป็นบริษัทลูกของแอสเซทไวส์ มีการแบ่งงานกันทำอย่างชัดเจน พื้นที่ตั้งแต่ประจวบคีรีขันธ์ลงมา สูดปลายตามขวามบนแผนที่ประเทศไทย เป็นโซนนิ่งการลงทุนของร่มโพธิ์ฯ

อัปเดตเมื่อวันที่ 8 สิงหาคมที่ผ่านมา การเข้ามาถือหุ้นใหญ่ของแอสเซทไวส์ทำให้ร่มโพธิ์ฯเติบโตดีดจรรวด โดยร่วมกันพัฒนาโครงการ Leisure Residences ในภูเก็ตรวม 12 โครงการ มูลค่ารวม 38,747 ล้านบาท ขอย้ำว่าเกิดขึ้นในช่วง 2 ปี

เทียบกับร่มโพธิ์ฯ ซึ่งก่อตั้งในปี 2554 และเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาด mai ในปี 2560 จนถึงก่อนจะเข้าร่วมกิจการกับแอสเซทไวส์ในปี 2566 รวมเวลา 12 ปี มีมูลค่าพัฒนาสะสมในภูเก็ต 4,412 ล้านบาท ดังนั้นเมื่อรวมกับมูลค่าร่วมทุนกับแอสเซทไวส์ในภูเก็ตมีมูลค่าสะสมเพิ่มเป็น 42,660 ล้านบาท

หมายความว่าการปรากฏตัวของ ASW ผลักดันให้ Title มีมูลค่าพัฒนาโครงการสะสมเติบโตลิบลิ่ว

และอัปเดตเมื่อ 8 สิงหาคมที่ผ่านมา แอสเซทไวส์ ซึ่งก่อนหน้ามีพอร์ตลงทุน 2 ทำเลหลักในเขตกรุงเทพฯ-ปริมณฑล กับโซนเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออกหรือ EEC แต่หลังจากร่วมทุนกับ Title ทำให้เพิ่มพอร์ตลงทุนทำเลที่ 3 ที่ภูเก็ต กลายเป็นแมจิกโมเดลที่ร่วมทุน

# ‘ประเทศภูเก็ต’ ลูกรัก 7,000 ล้านคน

## แอสเซทไวส์-ไทเทิล กางแผน 5 ปีรุกลงทุนอสังหา



กรมเชษฐ์ วิพันธุ์พงษ์

ดรรงค์ หุตะจุตยะ



แคแรกเตอร์หน้าโฮชีชั่น 6 เดือน (ตุลาคม-มีนาคม) และหน้าโลว์ชีชั่นอีก 6 เดือน (เมษายน-กันยายน)

ลักษณะจำเพาะของตลาดภูเก็ต มีโมเดลการขายในรูปแบบสิทธิการเช่าหรือลีสไฮลด์ เป็นโมเดลที่ลูกค้าคนไทยอาจไม่ยอมรับ เพราะคนไทยเน้นการซื้อขายแบบโอนกรรมสิทธิ์ หรือฟรีไฮลด์เป็นด้านหลัก

แต่การขายแบบลีสไฮลด์เป็นรูปแบบการถือครองอสังหา ที่ลูกค้าชาวต่างประเทศทั่วโลกให้ความนิยมชมชอบ ด้วยเทอมการเช่าระยะยาว 30+30+30 ปี หรือ 90 ปี ทำให้ลูกค้าต่างชาติมองว่าการเช่านานขนาดนี้เทียบเท่าการถือกรรมสิทธิ์

ลักษณะจำเพาะของตลาดภูเก็ต ด้วยโมเดลการขายแบบลีสไฮลด์นี้เอง ที่ทำให้เปิดตลาดลูกค้าต่างชาติสามารถซื้อได้ไม่ถื่น ไม่ติดปัญหาโควตาซื้อ คนไทย 49% เหมือนตลาดกรุงเทพฯ ดังนั้น Title จึงมุ่งเป้าขายลูกค้าต่างชาติ แทบจะ 100%

ไฮไลต์อยู่ที่การซื้อสิทธิการเช่าของต่างชาติ ไม่ได้ใช้เงินทุน แต่ซื้อขายด้วย



เงินสด แบ่งจ่าย 4 งวด ดังนั้น เลือกแปลงได้แล้ว จ่ายค่าจอง 1 แสนบาท จากนั้นภายใน 1 เดือน จะต้องจ่ายงวดที่ 25% พันธได้ว่าจุดสตาร์ทจุดนี้ก็เปิดโอกาสลูกค้าต่างชาติ เพราะจ่ายล่วงหน้าก่อนแล้ว ถัดมาภายใน 4 เดือน เมื่อโครงสร้างเสร็จต้องจ่ายอีก 25% และภายใน 4 เดือน เมื่อพินิชซึ่งโครงการเสร็จ ก็ครบดิลจ่ายอีก 25% เหลือก่อนสุดท้าย 25% จ่ายเพื่อไปจดทะเบียนสิทธิการเช่ากับกรมที่ดิน คล้าย ๆ กับการโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งหมาย



ถึงลูกค้าต่างชาติเป็นผู้จ่ายเงินสด โดยไม่ต้องมีแบงก์มาพิจารณาสินเชื่อ แถมบ่อยครั้งสร้างปัญหาไม่ผ่านที่หลังอีกต่างหาก

ดีลร่วมทุนของ ASW+Title ในภูเก็ต ประสบความสำเร็จล้นเหลือจากคอนโดมิเนียมตากอากาศ ราคาตารางเมตรละ 1.2-1.6 แสนบาท/ตารางเมตร โดยต้นปีซิมกลางเปิดพูลวิลล่าโครงการแรก “เดอะ ไทเทิล วิลล่า เอสเทลล่า ในยาง” 26 ยูนิต มูลค่าโครงการ 500 ล้านบาท เฉลี่ยหลังละ 19 ล้านบาท สามารถ sold out ภายใน 2 เดือน นำมาสู่ความมั่นใจที่ลูกค้าต่างชาติให้การยอมรับแบรนด์ เดอะ ไทเทิล

และเป็นที่มาของบิกอีเวนต์แนะนำโครงการพูลวิลล่าล็กเซอร์รี่โครงการที่ 2 ต่อทันที เมื่อหัวค่ำวันศุกร์ 8 สิงหาคมที่ผ่านมา แปรนด์ “เดอะ ไทเทิล วิลล่า คิราห์” ย่านบางเทา ตำบลเชิงทะเล โซนที่ยอดฮิตที่สุดของภูเก็ตยุคนี้ คราวนี้นำเสนอ 75 ยูนิต แต่เปิดขายก่อนเฟสแรก 37 ยูนิต มูลค่า 1,500 ล้านบาท ราคา

“ดูจากผลตอบรับที่ถือว่าประสบความสำเร็จสูง ถึงแม้จะเป็นช่วงโลว์ซีชั่น ผมประเมินว่าภายในสิ้นปีนี้น่าจะผลักดันยอดขายได้ครึ่งหนึ่ง หรือ 20 ยูนิต” คำกล่าวของ “กรมเชษฐ์”

5 ปีx15,000=ลงทุน 7.5 หมื่นล้าน

น่าสนใจว่า 2 ปีแรกของ ASW+Title จบที่มูลค่าพัฒนาสะสม 38,747 ล้านบาท เมื่อถามถึงทิศทางลงทุนระยะกลาง-ระยะยาว ทาง 2 CEO ร่วมกันอัปเดตให้ฟังว่า จากแลนด์แบงก์ในมือตอนนี้พัฒนาโครงการ 5 ปีก็ไม่หมด แต่ที่แน่ ๆ วางตุ๊กตาการลงทุน 5 ปี เฉลี่ยมูลค่าโครงการปีละ 15,000 ล้านบาท คงต้องวงเล็บว่าเป็นมูลค่าโครงการขั้นต่ำ

บรรทัดสุดท้ายของแผน 5 ปี (2569-2573) จะมีมูลค่าลงทุนใหม่อีก 75,000 ล้านบาท ในเกาะภูเก็ต

ขณะเดียวกันเมื่อสร้างพอร์ตเติบโตได้อย่างเห็นหน้าเห็นหลัง สต่ต่อไปเป็นเรื่องการปรับสมดุลพอร์ตรายได้ระหว่างรายได้การขายโครงการ Leisure Residence โครงการอสังหาเพื่อการพักผ่อน มีการรับเพิ่มพอร์ตรายได้ประจำหรือรีเคอร์อินคัม ด้วยการลงทุนโรงแรมพรีเมียม ไม่เกิน 200 คีย์ ลงทุนแห่งละ 800 ล้านบาท โมเดลลงทุนที่ CEO Title เส้าให้ฟังว่า เป็นการลงทุนแบบหยอดครบกูก ลงทุน 3 โรงแรม ภายใน 3 ปี (2569-2571)

เบื้องต้น เปิดตัวเป็นทางการไปแล้ว กับแผนลงทุนโรงแรม “voco Phuket Bangtao” คาดว่าสร้างเสร็จและเปิดบริการได้ในปี 2570, จากนั้นปี 2571 เปิดตัวบริการแห่งที่ 2 หาดในยาง และปี 2572 เปิดบริการแห่งที่ 3 คราวนี้ย้ายทำเลมาเปิดหาดกะตะ ค่าห้องพักคืนละ 4,500 บาท หน้าโลว์ชีชั่นวางเป้ามีอัตราเข้าพัก (occupancy rate) 70% หน้าโฮชีชั่นไม่ต้องพูดถึง เพราะเต็มตลอด ๆ

รายได้รีเคอร์จจากพอร์ตโรงแรมระดับพรีเมียม ภายใน 5 ปี ต้องการให้มีสัดส่วน 10-20% ของพอร์ตรายได้ภูเก็ต

“ผมโชคดีที่เจอที่อีด (ดรรงค์ หุตะจุตยะ) การเติบโตทั้งหมดนี้คิดว่า เป็นเพราะคนขยัน 2 คนมาเจอกัน” คำพูดของ กรมเชษฐ์ วิพันธุ์พงษ์

ดินด้วยก้าวย่างที่มั่นคง นำมาสู่ผลลัพธ์ความสำเร็จขององค์กร คำอธิบายครึ่งทางปี 2568 ของค่ายพลัส พร็อพเพอร์ตี้

โดย “นางสาวสุวรรณี มหณรงค์ชัย” กรรมการผู้จัดการ บริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ในเครือแสนสิริ ระบุว่าผลประกอบการครึ่งปีแรกมีรายได้รวม 950 ล้านบาท เติบโต 10% เติบโตกับครึ่งปีแรก 2567 สะท้อนความเชื่อมั่นของลูกค้านและศักยภาพธุรกิจบริการอสังหาริมทรัพย์ (Property Management) ที่ยังเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะบริการหลังการขาย ซึ่งเป็นที่ต้องการสูงในกลุ่มโครงการพรีเมียม ทั้งในกรุงเทพฯ และ 3 เมืองท่องเที่ยวสำคัญ “เชียงใหม่ หัวหิน ภูเก็ต”

ปัจจุบัน พลัสฯ ดูแลบ้านแนวราบ (Low Rise), แนวสูง (High Rise) อาคารเชิงพาณิชย์ (Commercial Building) 440 โครงการ ครอบคลุม 100,000 ครอบครัว พื้นที่ 20.2 ล้านตารางเมตร เมื่อสแกน 3 พอร์ตรายได้หลัก

# ‘พลัส พร็อพเพอร์ตี้’ Pool Resource

## โมเดลบริการจัดการอสังหาริมทรัพย์แนวใหม่

ได้หลัก เริ่มจาก 1.การจัดการด้านการอยู่อาศัย (Living Management) หรืองานบริหารนิติบุคคลบ้านและคอนโดมิเนียม รายได้ 580 ล้านบาท 2.การบริหารจัดการอาคารเชิงพาณิชย์ (Facility Management) ทำรายได้ 160 ล้านบาท และ 3.ลิฟ-24 (LIV-24) ทำรายได้ 70 ล้านบาท

ขณะเดียวกัน LIV-24 ในปีที่ 6 เติบโตอย่างรวดเร็ว จากการนำเทคโนโลยีอัจฉริยะมาเสริมความปลอดภัยในการอยู่อาศัย และเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจจนกลายเป็นหนึ่งในหัวใจสำคัญที่ผลักดันการเติบโตของพลัสฯ อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ธุรกิจไอโสดที่เติบโตอย่างแข็งแกร่ง “ทัช พร็อพเพอร์ตี้” บริการตรวจสอบและให้คำปรึกษาระบบอาคารและวิศวกรรมอาคาร เติบโต 157%

เทียบกับปี 2567 ได้รับแรงส่งจากกระแสความตื่นตัวด้านความปลอดภัยหลังสถานการณ์แผ่นดินไหวทำให้ผู้บริโภคหันมาให้ความสำคัญกับการตรวจสอบอาคารและที่อยู่อาศัยมากขึ้น

ถอดรหัสความสำเร็จในครึ่งปีแรกด้วย วามี่ 4 กลยุทธ์หลัก ดังนี้ 1.กลยุทธ์ที่มีความต้องการบริการ Customize หรือเลือกได้ตามต้องการมากขึ้น นำมาสู่การเปิดตัว “Plus Consultancy บริการที่ปรึกษาแบบเลือกได้เฉพาะส่วน” ไม่จำเป็นต้องซื้อแพ็คเกจเต็มรูปแบบเพื่อให้ลูกค้าควบคุมงบประมาณได้ ยืดหยุ่นมากขึ้น ควบคู่ ทัช พร็อพเพอร์ตี้ มีการเปิดตัวบริการ “ตรวจสุขภาพบ้าน” เช่น ไฟฟ้า แก๊ส บริการตรวจสอบ-ให้คำปรึกษาระบบวิศวกรรมอาคารครบวงจร

2.กลยุทธ์ขยายตลาดสู่เมืองศักยภาพ โภกีสถุเกิดกลายเป็นตลาดสำคัญและกำลังเติบโต พลัสฯ และ ลิฟ-24 จึงเดินทางนำรุกตลาดภูเก็ตเดิมทีในช่วงครึ่งปีแรก นำบริการอสังหา ครบวงจรเข้าไปเสริมความแข็งแกร่ง ทั้งการบริหารจัดการโครงการ การออกแบบบริการด้านไลฟ์สไตล์ และการอยู่อาศัยเฉพาะพื้นที่ในแต่ละโซนของภูเก็ต ควบคู่กับการพัฒนาโซลูชั่น Smart Tech ยกระดับมาตรฐานความปลอดภัย เพิ่มประสิทธิภาพการอยู่อาศัย

3.กลยุทธ์สร้างหลังบ้านแข็งแกร่งด้วยสถาบัน Plus Eduplex ซึ่งเป็นสถาบันการเรียนรู้ด้าน Property Management ล่าสุดคว้ารางวัล “Best In-House Learning Academy” ระดับนานาชาติ จากงาน Employee



Experience Awards 2025

4.กลยุทธ์ขับเคลื่อนความยั่งยืนกับ Waste to Worth ปีที่ 5 สานต่อโครงการ Waste To Worth สนับสนุนแนวทางจัดการขยะในโครงการที่พลัสฯ ดูแล พร้อมร่วมมือกับกรุงเทพมหานคร (กทม.) “บ้านนี้ไม่เทรอมของ ช่วยลูกบ้านลดค่าธรรมเนียมขยะ และส่งเสริมสิ่งแวดล้อม

แผนธุรกิจครึ่งปีหลัง พลัสฯ เร่งขยายโมเดล Pool Resource การจัดสรร

และบริหารที่ร่วมกันระหว่างหลายโครงการ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ลดต้นทุนแรงงานของลูกค้า ในขณะที่ยังคงคุณภาพและมาตรฐานการบริการในระดับมืออาชีพ

เป้าหมายเสริมความแข็งแกร่งในฐานะผู้นำด้านการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ครบวงจร ที่พร้อมส่งมอบบริการคุณภาพสูงและสร้างมาตรฐานการดูแลที่ยั่งยืนให้กับทุกโครงการที่เราดูแล

# สวนยางคันบึงกาฬแซนค์บอกซ์

## นำร่องโมเดลขายคาร์บอนเครดิตต้นก.ย.นี้

สมาคมสหพันธ์ชาวสวนยาง รุกทำโมเดลนำร่องโครงการคาร์บอนเครดิตที่จังหวัดบึงกาฬ ภายใต้ “โครงการบึงกาฬแซนค์บอกซ์” เรงรวบรวมชาวสวนยางสมัครใจเข้าร่วมโครงการตามแผนคาว่าสิ้น ส.ค.นี้ เขียนแผนดำเนินการเสร็จ และต้นเดือน ก.ย. 68 เริ่มดำเนินโครงการได้ พร้อมเผยแพร่ข่าวรณา ในเครือ ปตท.สผ. ถอนตัวไม่ได้ร่วมดำเนินการแล้ว

ดร.อุทัย สอนหลักทรัพย์ นายกสมาคมสหพันธ์ชาวสวนยางแห่งประเทศไทย (สยท.) เปิดเผย “ประชาชาติธุรกิจ” ว่า ขณะนี้ทางสมาคมสหพันธ์กำลังเริ่มทำโครงการคาร์บอนเครดิตที่จังหวัดบึงกาฬ เป็นโมเดลนำร่อง เนื่องจากเป็นจังหวัดที่มีพื้นที่ปลูกยางพาราประมาณ 875,915 ไร่ และมีความพร้อมทุกภาคส่วนทั้งเอกชนภาครัฐ และภาคประชาชน และเป็นพื้นที่ที่ถูกจัดสรรเป็นพื้นที่เกษตรกรรม มีโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปไม้ โดยสมาคมสหพันธ์จะดำเนินการในลักษณะ Sandbox หรือเรียกว่า “โครงการบึงกาฬแซนค์บอกซ์” เพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจที่ตกผลึกก่อนขยายผลไปยังหัวัดอื่น ๆ ต่อไป ตอนนี้อยู่ระหว่างรวบรวมจำนวนเกษตรกรชาวสวนยางที่สมัครใจเข้าร่วมโครงการ ซึ่งต้องมีหลักฐานโฉนดที่ดินชัดเจน ตามแผนคาว่าประมาณสิ้นเดือนสิงหาคม 2568 จะเป็นรูปธรรมในการเขียนแผนดำเนินการเสร็จ และประมาณต้นเดือนกันยายน 2568 จะเริ่มดำเนินโครงการได้

“ที่ผ่านมาทางสมาคมสหพันธ์ได้ดำเนินการโครงการคาร์บอนเครดิต มาตั้งแต่ 2566 ซึ่งขณะนี้มีชาวสวนยางทั่วประเทศลงชื่อเข้าร่วมโครงการแล้ว จำนวนหลักหมื่นไร่ และจนถึงขณะนี้ยัง



**ปรับตัว** - ภาครัฐและภาคเอกชนต่างเร่งให้เกษตรกรเข้าร่วมโครงการบริหารจัดการคาร์บอนเครดิตสวนยาง เพื่อเสนอขายคาร์บอนเครดิตให้ทันกับมาตรการที่สหภาพยุโรปเริ่มบังคับใช้มาตรการปรับคาร์บอนก่อนเข้าพรมแดน (Carbon Border Adjustment Mechanism : CBAM)

อยู่ระหว่างการเปิดรับเกษตรกรผู้เข้าร่วมโครงการอย่างต่อเนื่อง สำหรับโครงการบึงกาฬแซนค์บอกซ์อย่างน้อยต้องมีสวนยางพาราเข้าร่วมประมาณ 10,000 ไร่ขึ้นไปถึงจะดำเนินการได้ จะช่วยลดต้นทุนและต้นทุน หากต่ำกว่า 10,000 ไร่จะไม่คุ้มทุน” ดร.อุทัยกล่าวและว่า

อย่างไรก็ตาม การทำโครงการจะมีหน่วยงานภาครัฐแต่ละจังหวัดเป็นหัวขบวนดำเนินการร่วมกับภาคเกษตรกรประชาชน และสถานประกอบการอุตสาหกรรมของภาคเอกชน เมื่อประสบผลสำเร็จจะนำโครงการคาร์บอนเครดิตเพื่อดำเนินการขยายผลไปยังหัวัดต่าง ๆ ทั่วประเทศต่อไป

สำหรับมูลค่าผลตอบแทนที่เกษตรกรเจ้าของสวนจะได้รับอยู่ระหว่างการ

ดีโชน โดยผู้ซื้อกับผู้ขายจะต้องมีการเจรจาตกลงยินยอมกันทั้ง 2 ฝ่าย เรื่องอัตราราคาจะเป็นรายปีหรือจนกว่าจะปลดระวางคาร์บอนเครดิตนั้น

ดร.อุทัยกล่าวต่อไปว่า สำหรับการดำเนินโครงการคาร์บอนเครดิตของสยท.ที่จังหวัดระยองนั้น ยังอยู่ระหว่างดำเนินการร่วมกับกรยางแห่งประเทศไทย (กยท.) ซึ่งจะต้องใช้ระยะเวลาสำรวจแต่บริษัท วรณา (ประเทศไทย) จำกัด หรือ VARUNA ผู้ให้บริการเทคโนโลยีอัจฉริยะในภาคการเกษตรและสิ่งแวดล้อม ภายใต้การกำกับดูแลของบริษัท เอโอ แอนด์ โรโบติกส์ เวนเจอร์ส หรือ ARV ในเครือ ปตท.สผ. ปัจจุบันไม่ได้มาร่วมดำเนินการแล้ว

นายทศพล ชวัญรอด ประธานภาคีเครือข่ายชาวสวนยางและสวน

ปาล์มน้ำมันแห่งประเทศไทย (คยปท.) เปิดเผยว่า ทาง คยปท.จะดำเนินการเปิดเวทีเสวนารณรงค์เรื่องคาร์บอนเครดิตเพื่อให้เกษตรกรทุกประเภทรับรู้และมีความเข้าใจ ซึ่งคาร์บอนเครดิตอนาคตจะเป็นเงินบำนาญของเกษตรกรเจ้าของสวนยาง รวมถึงสวนปาล์มน้ำมันด้วย

แหล่งข่าวจากกรยางเปิดเผยว่าโครงการคาร์บอนเครดิตในส่วนของกยท. ได้ดำเนินการคาร์บอนเครดิตที่เข้มข้นมาเป็นปีที่ 3 สำหรับในภาคใต้ตอนล่าง ได้ดำเนินการเป็นโมเดลนำร่องที่ จ.สงขลา ส่วนภาคใต้ตอนกลาง จ.นครศรีธรรมราช และภาคใต้ตอนบนที่ จ.สุราษฎร์ธานี ส่วนตัวเลขที่เข้าร่วมนำร่องยังไม่ได้ข้อสรุปอยู่ระหว่างสำรวจ ซึ่งในการเข้าร่วมจะต้องเป็นไปด้วยความสมัครใจ ซึ่งทาง กยท.จะเป็นผู้ดำเนินการใช้จ่ายทั้งหมดในระหว่างดำเนินการทดลอง แต่ส่วนที่พร้อมจะขายคาร์บอนเครดิตแล้ว คือ สวนยาง จ.เลย ซึ่งการสมัครใจซื้อขายคาร์บอนเครดิตมีอยู่แล้วในปัจจุบันคือจะเป็นป่าชุมชน

อัตรามูลค่าคาร์บอนเครดิตจากสวนยาง ปัจจุบันประมาณ 300 บาท/ตันคาร์บอน โดยได้ทยอยปรับขึ้นจากเดิมประมาณ 90 บาท/ตันคาร์บอน ซึ่งสวนยางจะให้คาร์บอนประมาณ 10-15 ตันคาร์บอน/ไร่

ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับปริมาณขนาดต้นกึ่ง ใบ และราก โดยสวนยางจะให้คาร์บอนปริมาณมากตั้งแต่อายุ 1 ปี ไม่เกิน 15 ปี พอพ้น 15 ปีจะให้คาร์บอนคงที่ เนื่องจาต้นจะไม่มีการขยายตัวเติบโต จนกว่าจะมีการโค่นส่งเสริมทำการสงเคราะห์ปลูกแทนใหม่



**ฉลองวันแม่** - บลูพอร์ต หัวหิน เฉลิมฉลองวันแม่ “Elegance of Thai Women #3” โชว์แฟชั่นผ้าไทยร่วมสมัย ยกระดับงานหัตถศิลป์สู่สากล พร้อมผลักดันผ้าไทยและงานหัตถศิลป์พื้นถิ่นสู่เวทีแฟชั่นร่วมสมัย ณ หัวหิน คอนเวนชั่น เซ็นเตอร์ บลูพอร์ต หัวหิน

## ภูเก็ต6เดือนรายได้โต4% ยิงที่อ.ต.ก.ทำนทท.เงินผวา

**ภูเก็ต ตลาดอินเดียวันดับ 1 รองลงมาออสเตรเลีย และอังกฤษ แนวโน้มไฮซีซั่น คาดการณ์นักท่องเที่ยวเข้ามาจำนวนเยอะมากขึ้น/ส่วนผู้จัดงาน EDC Complain ถูก Cancel ที่พักขอให้แจ้งชื่อ โรงแรม เพื่อตรวจสอบ**

นายรังสิมันต์ กิ่งแก้ว อุปนายกสมาคมธุรกิจการท่องเที่ยวจังหวัดภูเก็ต กล่าวว่า กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬาแจ้งว่า ช่วง 6 เดือนแรกของปี 2568 (มกราคม-มิถุนายน) รายได้จากการท่องเที่ยวของจังหวัดภูเก็ตยังเติบโตประมาณ 4%

เนื่องจากตั้งแต่เดือนเมษายนถึงมิถุนายน จำนวนนักท่องเที่ยวจีนเริ่มลดลงทำให้รายได้ไม่เติบโตมากนัก โดยช่วง 7 เดือนแรก (มกราคม-กรกฎาคม 2568) ตัวเลขอัตราการเติบโตของกลุ่มนักท่องเที่ยวผ่านตรวจคนเข้าเมืองภูเก็ตขยายตัวอยู่ที่ 3% โดยมีออสเตรเลียขึ้น 60% อินเดีย 50% ชาวดัตช์ระเบียบ 30% อังกฤษ 23% อเมริกา 17% รัสเซีย 10% เนื่องจากสมาคมธุรกิจการท่องเที่ยวจังหวัดภูเก็ต ได้รับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนจังหวัดภูเก็ต ส่งเสริมการทำตลาดอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ หลังจากทำโรดโชว์ที่เกาหลีจะมีไพลด์บิน

เพิ่มเข้ามาอีก 3 ไพลด์ที่จะนำนักท่องเที่ยวสัญชาติเกาหลีเข้ามา รวมทั้งมีนักท่องเที่ยวจากฝรั่งเศสเข้ามาเพิ่มขึ้น

“นักท่องเที่ยวจีนลดลงค่อนข้างรุนแรงในช่วง 7 เดือนแรกของปีนี้ จีนลดลง 43% ช่องกงบลดลง 36% โดยเฉพาะเดือนกรกฎาคมกมกตินักท่องเที่ยวจีนเข้ามาจำนวนมาก ปี 2567 เข้ามา 110,000 คน แต่เดือนกรกฎาคม 2568 เหลือไม่ถึง 60,000 คน ลดลงกว่า 50,000 คน ทำให้ภาพรวมนักท่องเที่ยวของภูเก็ตลดลงประมาณ 40,000 คน แต่ภาพที่น่าสนใจคือ ช่วง 3 เดือน พฤษภาคม มิถุนายน กรกฎาคม 2568 ตลาดอินเดียนั้นมาอันดับ 1 รองลงมาออสเตรเลีย และอังกฤษ

“ตอนนีสิ่งที่เอเยนซี และผู้ประกอบการทัวร์แต่ละประเทศมองปัญหาของภูเก็ตที่น่ากังวลใจที่สุด คือ เรื่องการขับชั้รถจักรยานยนต์ การจราจรที่ติดขัด และจำนวนนักท่องเที่ยวที่มากเกินไปในช่วงพัก อย่างไรก็ตาม กรณีปัญหาไทย-กัมพูชาทาง OTA จากประเทศจีนให้ความสำคัญน้อยกว่าเรื่องการกราดยิงที่ตลาดอ.ต.ก. ถ้าย้อนไปได้ 3-4 ปีที่แล้ว ยิ่งกันที่เซ็นทรัลเวิลด์ มีนักท่องเที่ยวจีนตายหลายคน จีนคอนเซิร์นมาก คือความปลอดภัยทางการท่องเที่ยว

**เมื่อเร็ว ๆ นี้ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า** พาลือมาลงบนลงพื้นที่ “ศูนย์การเรียนรู้กลุ่มปั้นหม้อเซียงลิ” ต.บ้านเซียง อ.หนองหาน จ.อุดรธานี ในเส้นทางสาย L-U-C-K สายที่ 2 “อุดรธานี มีดี” เพื่อผลักดันผลิตภัณฑ์สินค้าที่ได้รับแหล่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (GI) ประจำจังหวัดอุดรธานี และเป็นหนึ่งใน 18 สินค้า GI ของภาคอีสานสู่ตลาดโลกที่มีศักยภาพอย่างยิ่ง**ยืนยกระดับผลิตภัณฑ์พื้นถิ่น** “กลุ่มปั้นหม้อเซียงลิ บ้านเซียง” ตำบลบ้านเซียง อำเภอนองหาน แหล่งมรดกโลกกว่า 5,000 ปี สะท้อนความรุ่งเรืองของอารยธรรมเก่าแก่ผ่านทรัพยากรธรรมชาติที่ทรงคุณค่า “ดินดำบ้านเซียง” ผสานกับนวัตกรรมและภูมิปัญญาจนกลายเป็นเครื่องปั้นดินเผาบ้านเซียงที่มีการออกแบบไว้ใช้งานจริงได้ในชีวิตประจำวัน โดยตลาดสายที่เป็นเอกลักษณ์ประจำบ้านเซียง ได้แก่ สายกันหอยลายก้นขด ที่ผสมความร่วมสมัยได้อย่างกลมกลืน

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มปั้นหม้อเซียงลิถูกบุกเบิกโดย **“นายชาติระ ตะโปะรัง”** หรือที่ชาวบ้านเรียกกันว่า “พ่อแห่” ผู้ก่อตั้งกลุ่มและประธานวิสาหกิจชุมชนกลุ่มปั้นหม้อเซียงลิในปัจจุบัน พ่อแห่เล่าว่า เดิมทีชาวบ้านเซียงมีอาชีพผลิตและขายเครื่องปั้นดินเผาอยู่แล้ว ซึ่งในขณะนั้นตนเองทำอาชีพรับจ้างเพนต์ลายเครื่องปั้นทั่วไป ต่อมาจึงเริ่มทำร้านค้าจำหน่ายเล็ก ๆ พร้อมกับเปิดพื้นที่ให้ลูกค้าสามารถลงมือทำเครื่องปั้นเองได้ด้วย แต่จากประสบการณ์เปิดร้านทำให้สังเกตว่านักท่องเที่ยวมีความตั้งใจมาเรียนรู้ และชื่นชมเอกลักษณ์ของเครื่องปั้นดินเผาบ้านเซียง จึงเกิดไอเดียใหม่ที่ยอยากยกระดับผลิตภัณฑ์พื้นถิ่นให้เติบโตได้มากขึ้น จนกระทั่งปี 2547 ได้ก่อตั้ง “กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มปั้นหม้อเซียงลิ” มีสมาชิกกลุ่มกว่า 20 คน แต่ละคนมีหน้าที่รับผิดชอบตามความถนัดของตน เช่น การเป็นวิทยากร การปั้น

## ‘ปั้นหม้อเซียงลิบ้านเซียง’ อุดรฯ บูนวัฒนธรรมสู่ผลิตภัณฑ์มาตรฐานโลก



การเพนต์ลาย และการขายผ่านออนไลน์ บางส่วนมีหน้าร้านขายของตนเอง ต่อมาปี 2565 ชุมชนบ้านเซียงได้รับการสนับสนุนจากสถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา วิทยาเขตนครปฐม เข้ามาพัฒนาจัดตั้ง “ศูนย์เรียนรู้กลุ่มปั้นหม้อเซียงลิบ้านเซียง” เพื่อเป็นแหล่งเรียนรู้มรดกทางวัฒนธรรม ภูมิปัญญาการปั้นหม้อเซียงลิ เอกลักษณ์บ้านเซียงให้แก่ผู้ที่สนใจ รวมถึงเยาวชนรุ่นใหม่

**สินค้า GI หนึ่งเดียวในจังหวัด** เครื่องปั้นดินเผาบ้านเซียงมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่ไม่เหมือนใคร ผลิตจากดินเหนียวพิเศษจากห้วยดินดำ มีคุณสมบัติเด่นเรื่องความแข็งแรง ทนทาน คุณภาพสูงกว่าดินเหนียวทั่วไป ซึ่งเป็นดินชนิดเดียวกันกับที่บรรพบุรุษเราใช้ปั้นเมื่อสมัยก่อน

ปัจจุบันผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาบ้านเซียง นิยมทำเป็นรูปแบบของที่ระลึกขนาดเล็ก โดยอิงตามแบบของ

จริง ทั้งลวดลาย ลักษณะทรวดทรง สี เพื่อให้นักท่องเที่ยวนำกลับไป เช่น กำไลลูกปัดข้อมือ

ที่ผ่านมาเครื่องปั้นดินเผาบ้านเซียงได้กลายเป็นสินค้าโอท็อป ได้รับการขึ้นทะเบียน GI ของกรมทรัพย์สินทางปัญญา เป็นสินค้า GI ที่โดดเด่นของภาคอีสาน 18 แห่ง ภายใต้ชื่อ “GI ของดีอีสาน มาตรฐานโลก”

อีกทั้งได้รับรองมาตรฐานและขึ้นทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (GIX) โดยกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ และเป็นเครื่องปั้นดินเผาบ้านเซียง GI ของ จ.อุดรธานี ในปี พ.ศ. 2552

**นักท่องเที่ยวติดักตลอดปี** ปัจจุบันมีทั้งนักท่องเที่ยวไทยและต่างชาติมาเยือนตลอดทุกเดือน นิยมมาแบบกรู๊ปและแบบครอบครัว โดยนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เป็นกลุ่มหน่วยงานราชการ สถาบันการศึกษา โดยเฉพาะช่วงเดือนสิงหาคม-กันยายน มีคิวแน่นตลอดทั้งเดือน ในขณะที่ชาวต่างชาติ

มีมาอย่างต่ำ 10 กรู๊ปต่อเดือน ทั้งจีน ลาว ญี่ปุ่น เกาหลี เวียดนาม และยุโรป ฝรั่งเศส

**ในด้านความนิยมสินค้า คนไทยจะชื่นชอบสินค้าร่วมสมัยหรือที่สามารถใช้งานได้เป็นหลัก เน้นรูปแบบสมัยใหม่ สีสันดูโดดเด่น มีความแวววาว ขณะที่ชาวต่างชาติจะชื่นชอบการสะสมของโบราณ ความเก่า “บางครั้งของที่ผลิตมาแล้วไม่ชอบ เราคัดออก แต่ต่างชาติมาเห็นแล้ว Amazing อยากได้มาก เราจึงมองว่าของที่เรารทำมามีค่าทุกชิ้น”**

ศูนย์เรียนรู้กลุ่มปั้นหม้อเซียงลิ จึงกลายเป็นอีกหนึ่งกิจกรรมและอาชีพเสริมที่สร้างการกระจายรายได้ในชุมชน จากร้านจำหน่ายเครื่องปั้นดินเผา, การร่วมมือกับร้านอาหารในชุมชนสำหรับการจัดมื้ออาหารให้กรู๊ปนักท่องเที่ยว หรือการนำสินค้าเกษตรมาขาย เช่นกล้วย ข้าว รวมถึงร้านค้าแฝงอยู่เป็นต้น เกิดรายได้เข้ากลุ่มอย่างน้อย



40,000 บาทต่อเดือน นอกจากนี้ยังมีสมาชิกที่เปิดร้านจำหน่ายแล้วร่วมลงหุ้นไว้ ซึ่งจะได้ส่วนเงินปันผลท้ายปี ถือเป็นรายได้ที่สามารถเลี้ยงครอบครัวได้ โดยไม่จำเป็นต้องไปทำงานที่อื่น

**นวัตกรรมเตาเผา-ลดการสูญเสีย** หากได้มาเยือนศูนย์เรียนรู้ จะเห็นว่าเครื่องปั้นดินเผาที่ตั้งโชว์จำนวนมาก เพราะมีความตั้งใจอยากให้นักท่องเที่ยวรู้สึกประทับใจ ได้สัมผัสกลิ่นอายของวัฒนธรรมความเป็นบ้านเซียงมากที่สุด เราจึงทำสินค้าเลียนแบบเสมือนจริงเพื่อโชว์ให้นักท่องเที่ยวได้ชม ได้สัมผัสอย่างใกล้ชิด

รวมถึงได้เรียนรู้เรื่องราวประวัติศาสตร์ ได้ลงมือทำตั้งแต่การปั้น การเผา การเขียนลายเซียงลิ และต่อยอดพัฒนาเครื่องปั้นดินเผานั้นให้เป็นของที่ระลึกสำหรับจำหน่ายให้แก่นักท่องเที่ยว

นอกจากนี้ได้ยกระดับผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาให้มีคุณภาพมาตรฐาน โดยพัฒนากระบวนการผลิตที่ทันสมัย โดยใช้นวัตกรรมเตาเผาพลังงานลมทดแทน โดยมีท่อสำหรับให้ความร้อนวนอยู่ในเตาอบ ใช้เทคโนโลยีควบคุมอุณหภูมิ และมีเทอร์โมมิเตอร์โชว์ระดับอุณหภูมิ ซึ่งช่วยร่นระยะเวลาในการเผา จากเดิมต้องใช้เวลา 8-9 ชั่วโมง เหลือเพียง 5 ชั่วโมง ช่วยให้เครื่องปั้นดินเผามีความแข็งแรง ลดอัตราการสูญเสียลงได้เกือบ 100%

ในขณะที่ปัจจุบันยังมีหลายพื้นที่ที่ใช้การเผาแบบโบราณ ไม่สามารถควบคุม

อุณหภูมิได้ ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงเชื้อเพลิงในการเผาอีกด้วย

**หวังใช้แอนิเมชั่นเพื่อการสอน**

เนื่องจากที่ศูนย์การเรียนรู้มีกลุ่มสถาบันการศึกษา และนักท่องเที่ยวมาต่อเนื่อง จึงอยากให้มีผู้สนับสนุนพัฒนาการเรียนการสอน จากการบรรยายให้การสอน การดูแอนิเมชั่น เพื่อแสดงให้เห็นถึงวิถีชีวิต วิธีการผลิตได้ โดยเราไม่จำเป็นต้องอธิบายมากนัก และเพื่อสร้างบรรยากาศการเรียนรู้ให้สนุกสนานเข้าถึงง่ายยิ่งขึ้น

ที่ผ่านมาศูนย์การเรียนรู้ได้รับการตอบรับอย่างดีมาตลอด โดยการสนับสนุนจากภาครัฐ ทั้งกระทรวงพาณิชย์ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า สำนักงานพาณิชย์จังหวัด การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย รวมถึงมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา นครปฐม, มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี ในการเข้ามาช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์กระบวนการผลิต ออกแบบบรรจุภัณฑ์ การจัดรูปแบบศูนย์เรียนรู้ การประชาสัมพันธ์ การหาช่องทางจำหน่ายให้มีมาตรฐานสากล และสร้างความสามารถการแข่งขัน เพื่อให้วิสาหกิจปั้นหม้อเซียงลิบ้านเซียงสามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืน

**“ตราบไค่ตั้ยังมีบ้านเซียง ยังต้องมีสินค้าหรือผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาอยู่คู่เสมอ ไม่ใช่แค่เป็นเอกลักษณ์ของบ้านเซียง แต่มันคือเอกลักษณ์ของ จ.อุดรธานี ของประเทศไทย และของโลก นี่คือนสิ่งที่เราภูมิใจ”**

สัมภาษณ์พิเศษ

ณัฐวุฒิ กรัณยโสภณ

เข้าสู่ฉาณับถอยหลัง วันตัดสินชะตากรรมของครอบครัว “ชินวัตร” โดยเฉพาะแก่อัยการรัฐมนตรี คนที่ 31 ของ “แพทองธาร ชินวัตร” ที่รอเพียงศาลรัฐธรรมนูญกำหนดวัน “พิพากษา” คดีคดียกเสียง

ในขณะที่สถานะของรัฐบาลก็อยู่ในสภาพเจียนอยู่-เจียนไป เสียในสภาพรึมน้ำ วาระสำคัญของรัฐบาลจะผ่าน-ไม่ผ่านสภา ต้องลุ้นทุกลมหายใจ

“ประชาธิปไตยก็” สนทนากับ **ดร.สตีธร ธนานิธิโชติ** เขาเปลี่ยนสถานะจากนักวิชาการในสถาบันพระปกเกล้า มาเป็นอาจารย์ประจำคณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ภาคการปกครอง

ดร.สตีธรวิเคราะห์ สถานการณ์ในช่วงโค้งอันตราย รัฐบาลไปต่อยาก-รอดยาก และหาก “แพทองธาร” ต้องพ้นตำแหน่งผู้นำประเทศ

นายกฯใหม่จะไม่ใช่แคนดิเดตนายกฯจากพรรคเพื่อไทย

รัฐบาลไปต่อยาก

ดร.สตีธร วิเคราะห์ฉากคำตัดสินคดีคดียกเสียงว่า รัฐบาลถ้าไปต่อก็ไม่ได้ เป็บเดียว....รอดยาก รอบนี้ วิชากรรมโหด คือถ้ารอดก็คือแปลว่า เขา (ศาลรัฐธรรมนูญ) ปรานี ต้องมีเงื่อนไขคืออยู่ สะสางอะไรให้มันเรียบร้อยแล้วก็ยกสภา

กรณีรอดแล้วอยู่ยาวใกล้ครบเทอมเลย ไม่น่าจะมือปขันนี้ เพราะยังไม่มีอะไรที่เป็นตัวเปลี่ยนเกม แม้ว่าช่วงหนึ่งคุณทักษิณ (ชินวัตร) ออกมาเต็มที่ ปรากฏว่าตอนนี้เงียบไปแล้ว ไม่ได้มาช่วย ดูเหมือนว่าทำอะไรก็ผิดไปหมด ทั้งในสายตาคนที่เขาไม่ได้เชียร์ แล้วในสายตาคนก็เอง จริง ๆ ก็เชียร์ขึ้นยากมาก

**เต็มที่ปลายปียุบสภา ต้นปีหน้าเลือกตั้ง เพราะสภาพนี้รัฐบาลไปยาก** การยอมรับไม่ได้ ความนิยมตก เสียงในสภารับน้ำ และปัจจัยพรรคภูมิใจไทยที่ไม่เป็นฝ่ายค้าน แน่จนเขาไม่ยากเป็นฝ่ายค้านนานอยู่แล้ว ดังนั้น เกมกระดานจากข้างฝ่ายค้านจะแรงขึ้น และถ้ายังเห็นว่ารัฐบาลยังสู้ที่อยู่ต่อ พรรคภูมิใจไทยเขาก็ต้องเดินเกมหนักสู่นายกฯใหม่ไม่ใช่เพื่อไทย

แล้วถ้านายกฯหลุดโดยศาลรัฐธรรมนูญ ต้องมีการเลือกนายกฯคนใหม่ โอกาสที่จะเป็นแคนดิเดตนายกฯของพรรคเพื่อไทยจะยาก เพราะแคนดิเดตนายกฯเพื่อไทย ถูกศาลสั่งให้พ้นจากตำแหน่งคนที่ 2 แล้ว ยังกล้าเสนอคนที่ 3 อีกหรือ อย่างตอนนายกฯเศรษฐา ก็เห็นภาพว่ามีการเรียกพรรคร่วมรัฐบาลไปคุยที่บ้านจันทรีสองหล้า

สมมุติครั้งนี้ นายกฯแพทองธารโดนอีก พรรคร่วมรัฐบาลจะไปกันครบอีกไหม...ยากกว่าเดิมเยอะ พรรคร่วมรัฐบาล ต้องจับสัญญาณว่า พรรคเพื่อไทยไม่ได้ไปเขียวแล้ว เต็มที่ก็ได้แค่ไฟเหลือง พรรคร่วมต้องจับสัญญาณว่าทีมเพื่อไทยได้ไปต่อไหม หรือจริง ๆ ต้องการเปลี่ยนเกมให้พรรคเพื่อไทยเป็นแค่ที่นั่งร้าน เดียวให้แคนดิเดตนายกฯจากพรรคร่วมรัฐบาลขึ้นมา แล้วพรรค

เพื่อไทยมาผสมเพื่อให้รัฐบาลอยู่ต่อได้ แล้วเกมจะไปยาว โจทย์แบบนี้ยังไม่อยากเลือกตั้งในต้นปี 2569

ซึ่งอาการไม่อยากเลือกตั้งต้นปี 2569 เริ่มมีความหวังขึ้น ที่ความนิยมในกองทัพมากขึ้น ทำให้ฝ่ายอนุรักษ์นิยมกระชุกกระชวย จึงรู้สึกว่ถ้าอยู่ต่อแบบประคอง ๆ หากจังหวะดี ๆ แล้วค่อยเลือกตั้งได้ แต่เงื่อนไขจะต้องไม่ใช่นายกฯ จากเพื่อไทย

**แท็กติกดึงเกมยุบสภา**

แม้แคนดิเดตนายกฯจากพรรคเพื่อไทยอย่างทีเห็นภาพ **คุณเศรษฐา ทวีสิน** กับภริยา เข้าเฝ้าฯ เราเป็นคนดูการเมืองก็ตีความว่า เขาก็ยังมีความพยายามว่า แคนดิเดดยังอยู่ในปีกเพื่อไทยต่อไป แต่ไม่ใช่ **อาจารย์ชัยเกษม นิติสิริ** แต่อาจกลับมาสู้ที่พื้นคุณเศรษฐา

ถามว่ามีช่องให้ “เศรษฐา” คัมแบ็กไหม “สตีธร” ตอบว่า จริง ๆ ก็พอมี เพราะคุณเศรษฐาถูกศาลรัฐธรรมนูญระบุว่า ไม่มีความซื่อสัตย์สุจริตเป็นที่ประจักษ์ แต่เรื่องนี้ก็ตีความได้ อย่างกรณีคุณเศรษฐา เสนอชื่อคนไปเป็นรัฐมนตรีร่วมคณะรัฐมนตรี พอลอยไม่ใช่สัตย์ไปกับเขา แต่การกระทำนั้นจบแล้ว ถูกลงโทษให้พ้นจากตำแหน่งไปแล้ว ก็ตีความได้ว่า ความซื่อสัตย์สุจริตเป็นที่ประจักษ์อาจใช้ไม่ได้กับทุกเรื่อง เชื่อว่า คุณเศรษฐา มีความหวังเล็ก ๆ เพราะขยับตัวเยอะอยู่ แปลว่าอาจเป็นอีกตัวเลือกหนึ่ง ได้ไม่ได้ไม่รู้...แต่เปลอ ๆ อาจเป็นทางเลือกที่คนเสนอไว้ก่อน ทำให้เกมการเลือกนายกฯไม่จบในรอบเดียว

**“ถ้ารัฐบาลจะตัดตอน...ยุบสภาแล้วเลือกตั้งใหม่ โทม์ไลน์พรรคเพื่อไทยน่าจะเลือกช่วงธันวาคม หรือต้นมกราคม แต่สมมุตินายกฯแพทองธาร พ้นตำแหน่งในเดือนสิงหาคมแล้วคิดจะยุบสภา ยังเหลือเดือนกันยายน เหลือเดือนตุลาคม และพฤศจิกายน จะเลือกยังงใงให้ไปยุบเดือนธันวาคมได้”**

**“วิธีการทำคือ เลือกนายกฯไม่จบครั้งเดียว เช่น เราเห็นแล้วว่าครั้งเลือกพิธา ล้มเจริูรตัน ก็ไม่จบในครั้งเดียว กว่าจะเลือกนายกฯครั้งที่ 3 ลากเวลาเป็นเดือนได้”**

“เปลอ ๆ เสนอนายกฯครั้งแรก เสนอชื่อนายกฯเศรษฐา ไปก่อนเลย ให้คนยื่นศาลตีความ สมมุติศาลตีความว่าเสนอชื่อไม่ได้ ก็ค่อยว่ากัน แต่เวลาที่ทอดไปอีก...อันนี้แบบเหลี่ยมการเมือง”

**“เพราะเต็มที่อยากยุบสภาปลายปี 2568 หรือต้นปี 2569 เพื่อให้เลือกตั้งปลายกุมภาพันธ์ ต้นมีนาคม หรือก่อนสงกรานต์”**

**“จังหวะนี้ต้องหานายกฯชั่วคราว ซึ่งถ้านายกฯมาจากพรรคเพื่อไทย มาเป็บเดียวแล้วยุบสภา แต่ถ้าได้จากพรรคอื่น อันนี้ไม่แนแล้วต้องอ่านอีกครึ่ง เช่น ได้ อนุทิน ชาญวีรกูล เป็นนายกฯ**



ดร.สตีธร ธนานิธิโชติ

แล้วพรรคเพื่อไทยร่วมรัฐบาลด้วย ถ้าจับมือแบบนี้ก็อยู่ต่อครบเทอม ถ้าได้ พล.อ.ประยุทธ์ เป็นนายกฯ ไม่ต้องห่วงว่าจะอยู่ครบเทอมแน่”

ส่วนแคนดิเดตนายกฯ ที่ชื่อ “ชัยเกษม” ดร.สตีธรฟันธงว่า มือปขันเดียวคือนายกฯแพทองธาร ซึ่งลาออกก่อนยุบสภา ในช่วงโค้งสุดท้ายก่อนศาลรัฐธรรมนูญวินิจฉัย หากจับสัญญาณได้ว่าไม่รอดแน่ เพราะถ้าโดนคดีหมดแคนดิเดตนายกฯ คนที่ 3 แล้ว ถ้าเป็นอย่างนี้อาจจะกล้าเสนอ

พท.กลัวยุบสภา

โอกาสที่พรรคเพื่อไทยจะชิงความได้เปรียบด้วยการยุบสภา “ดร.สตีธร” กล่าวว่า มีสิทธิ แต่ต้องก่อนคำวินิจฉัยศาลรัฐธรรมนูญ แต่ความเหมาะสมอีกเหมือนกัน เพราะรัฐธรรมนูญเขียนว่าการยุบสภาเป็นพระราชอำนาจ นายกฯทำหน้าที่ถวายพระราชกฤษฎีกายุบสภาเท่านั้น ซึ่งก็ต้องดูสัญญาณให้ชัดเช่นเดียวกัน เพราะต่างจากกฎหมายทั่วไป ดังนั้น เป็นอุปสรรคหนึ่งที่ทำได้ แต่ต้องยินยอมพร้อมใจทุกฝ่าย

**“จริง ๆ สามารถยุบสภาได้แล้ว अगरการกลัวล้มเชื่อว่าเบลลงเยอะ เทียบกับก่อนหน้านี้วันที่คดียกเสียง ถ้ามีการยุบสภา ตายแน่...ล้มมาแน่ แต่ถึงเวลาผ่านไปกระแสเชียร์ทหารมาแบบนี้ ถามว่าใครได้ประโยชน์จากการเมืองตอนนี้บ้าง ก็คือฝ่ายอนุรักษ์ สัมก็ไม่ได้คะแนน มาโผล่ตัวว่าทหารก็โดนนะ พรรคเพื่อไทยไม่ได้คะแนนแน่นอน”**

“ตอนนี้อารมณ์กลัวล้มเบลลงเยอะถามว่ายุบสภา ได้ไหม...ได้ แต่กลายเป็นว่า คนที่กลัวเกมยุบสภาคือพรรคเพื่อไทย พรรคร่วมรัฐบาลก็ไม่กล้า

เท่าไร พรรคภูมิใจไทยยังไม่กล้าใหญ่ พรรคอนุรักษ์นิยมยังมีความหวัง สัมก็บอกว่าถึงจะอ่อนลง แต่ก็สู้เพราะไม่มีอะไรเสีย”

“สภาพนี้พรรคเพื่อไทยวันนี้ถ้าไม่มีแบรนด์ดังแบบ Popularity นอกจากแข่งพรรคประชาชนไม่ได้ในเรื่องกระแส ยังจะโดนดูถูสมักรด้วย เพราะไม่มีแรงดึงดูด ต่อให้เป็นพรรคพลังประชารัฐ ของลุงป้อม พล.อ.ประวิตร วงษ์สุวรรณ ถ้ามีสโลนเซอร์เข้าแล้วไปซื้อตัวผู้สมัครเพื่อไทย ถ้าผู้สมัครประเมินว่ากระแสพรรคเพื่อไทยก็ไม่ได้ช่วยอะไร ไม่ปรับเงินลุงป้อมดีกว่า ยังไปนะ”

**“ถามว่าเพื่อไทยจุดแข็งคืออะไรกระแส...คือ ทักษิณ ถ้าวันนี้ ทักษิณขายไม่ออก จะเอายังไง กับอำนาจบารมีที่บังคับให้อยู่กับพรรค หรืออำนาจเงิน กระแสวากยณูคุณไปด้วยกัน แต่เงินทองกับทรัพยากร คุณสู้เพื่อนได้ไหม เพื่อนกระเป๋านักหลายคน แล้วที่ผ่านมาคุณ (พรรคเพื่อไทย) ซี่เหี้ยมด้วย”**

“ดังนั้น คนที่มีอำนาจยุบสภานั้นแหละกลัวที่สุด ไม่ได้กลัวล้มด้วย กลัวทุกสิ่งเลย เพราะการแข่งขันในระบบการเมืองแบบอุปถัมภ์ก็สู้พรรคอื่นไม่ได้ เพราะคุณไม่มีแต้มต่อ”

บุญเก่า แด้มต่อเพื่อไทย

ถาม “ดร.สตีธร” ว่า พรรคเพื่อไทยจะมีแต้มต่ออะไรบ้าง เขาตอบทันที “บุญเก่าเท่านั้น จะไปหวังสร้างกระแสเชิงนโยบายยากแล้ว ถามว่าวันนี้จะเอาอะไรไปขาย ไปไรโมนโยบายแล้ว ให้คนซื้อ...ยาก”

ยาเสพติด รถไฟฟ้า 20 บาทตลอดสาย พวกนี้ต้องใช้เวลา เรากก็เห็นอยู่ว่าพรรคเพื่อไทยพยายามจะรับทำ ถ้าจะเห็นผล ต้องเห็นผลรูปธรรม มีนโยบาย

ลงไปแล้วคนได้ประโยชน์ก่อน ซึ่งวันนี้ยังอยู่ในเลเวลการโฆษณา ยังไม่นำไปสู่การปฏิบัติ

ตอนนี้กลายเป็นว่าจะดึงเกมยุบสภาออกไป เพื่อให้สิ่งที่ทำเห็นดอกผล แต่ด้วยสถานการณ์ทางการเมือง คำถามคือไหวหรือ ไวกี่อาจจะได้ แต่ศาลศาลรัฐธรรมนูญต้องไม่หนัก ถ้านายกฯหลุดเพราะศาลรัฐธรรมนูญก็จบ

ถ้าปัจจัยยังเป็นแบบนี้อยู่ ไม่มีอะไรเป็นตัวเปลี่ยนเกม ได้ สส.ไม่น่าจะเกิน 100 अगरหนัก หมดแล้ว และเลืดจะไหลออกแน่ ๆ ในสถานการณ์แบบนี้

ครั้นศาลรัฐธรรมนูญจะให้หลุดออก

จากตำแหน่ง ก็จะต้องมีเงื่อนไขหรือไม่ให้อยู่ 3-6 เดือนไหม เพราะสถานการณ์การเมืองไม่เม่นต์มทางฝั่งอนุรักษ์นิยม สมมุติเขาพร้อม ได้แคนดิเดตตัวจัดสักคนขึ้นมาว่า ฝ่ายอนุรักษ์นิยมก็อยากรีบเลือกตั้งนะ ถ้าแบบนี้เขาก็มั่นใจ แปลว่า เขาไม่ยอมอยู่นานหรอกเดียวอารมณ์เปลี่ยน เกมพวกอนุรักษ์นิยมที่รอเกมเลือกตั้ง เขาก็ต้องรู้สึกว่ายวบเร็วก็ตี คือ อย่างมากลงโทม์ไลน์ที่ล็อกเลือกตั้งเดือนกุมภาพันธ์ หรือมีนาคมกำลังสวย

**“ระหว่างนี้หาแคนดิเดตนายกฯเปิดตัว แล้วกระแสเริ่มมา เขาก็ดู และยิ่งจังหวะพรรคเพื่อไทยอ่อนแอแบบนี้ ก็ดูพรรคเพื่อไทย”**

พรรคที่ว่าคือพรรคโอกาสใหม่หรือไม่หรือเปล่า แต่ปัจจัยพื้นฐานทำพรรคแบบนี้ต้องมีทุน โอกาสใหม่มีไหม...มี แต่ขาดกระแส กระแสที่ไม่มีไหลเข้าพรรคโอกาสใหม่ ทำอย่างไรให้ไหลเข้ามา จึงต้องมีแคนดิเดตแม่เหล็ก ซึ่งถ้าได้...มาจริงเหมือนตอนพรรคพลังประชารัฐ ครั้งแรก

ที่มี พล.อ.ประยุทธ์ เป็นแคนดิเดต แล้วก็ไปดู สส.มา มีอำนาจรัฐไปชิง อำนาจทุนไปอัด ก็เกิดได้

**“พรรคนีรอแบบนี้อยู่ แต่จะซื้อโอกาสใหม่หรือเปล่าไม่รู้ (หัวเราะ) แต่ต้องมีพรรคหนึ่งที่เกิดขึ้นมาใหม่ แล้วพรรครวมไทยสร้างชาติก็ต้องมารวม พรรคลุงป้อมถ้าสู้ไม่ไหวก็ต้องปล่อยออกมา หรือพรรคประชาธิปไตย ถ้าแกนนำพรรคบอกว่าลุงชวน (หลักชัย) อยากได้คืนเอาไปเลย พวกเรา (สส.ปัจจุบัน) ยกมือไปอยู่พรรคใหม่ดีกว่า แล้วไปกพรรคเพื่อไทยที่รู้สึกว่รอเร็กี่มาด้วย ภูมิใจไทยก็มาด้วยเปลอ ๆ จะใหญ่กว่าพรรคพลังประชารัฐตอนปี 2562 เพราะทุกฝ่ายไหลรวมกัน”**

พรรคอันดับสองแข่งเดือด

“ดร.สตีธร” ประเมินว่า หากมีการเลือกตั้ง พรรคประชาชนยังมีโอกาสชนะมากที่สุดอยู่ แต่จะไม่มากแล้วเท่ากับก่อนหน้านี้ ก่อนหน้านี้เคยคิดว่าถ้าเลือกกันจริง จะได้ สส. 200 บวกลบ แต่ถ้าเลือกตั้งในสถานการณ์จริง ณ ตอนนี้ไม่เม่นต์มเปลี่ยน อาจกลับมาได้เท่าเดิม 150 บวกลบ

“แม้ว่าจริง ๆ กระแสดีขึ้น แต่แคนดิเดตอนลง และตอนหลัง ๆ เริ่มไม่ค่อยได้เครดิต มีโอกาสเสียงสวิงกลับฝ่ายอนุรักษ์นิยมเพิ่ม พรรคสัมก็น่าจะยืนอยู่ที่เดิม ที่นี้ประตูจะเปิดมหาศาล สำหรับพรรคอันดับสองไม่แนเพื่อไทย ภูมิใจไทย พรรคอนุรักษ์นิยมที่เกิดขึ้นใหม่ ลุ้นได้หมดว่าใครจะได้ขึ้นเป็นที่สอง”

**“และอาจคิดไกล ถ้าพรรคอนุรักษ์นิยมใหม่สามารถระดมพลังได้ดี ๆ อาจไล่บี้นักล้ม ยังพอไหว แต่พรรคเพื่อไทยต้องยุบไปเหลือแค่ 60-70 เสียง พรรคภูมิใจไทยก็ไม่ได้อีกกว่านี้”**

โอกาสของโอกาสใหม่

พรรคโอกาสใหม่จะโตได้ แคนดิเดตนายกฯ ต้องพิกจริง ทำให้แรงดูม้นแรง ดังนั้น ถ้าพรรคโอกาสใหม่ทำสำเร็จ ยุบเอาพรรคประชาธิปัตย์ รวมไทยสร้างชาติ เอาลุงป้อม (พรรคพลังประชารัฐ) บางส่วนมา ได้พรรคเพื่อไทยมากี่ก่อน อย่างแย่สุดน่าจะได้ 100 บวก ส่วนปาร์ตี้ลิสต์ถ้าเป็นพรรคแนวอนุรักษ์นิยม ก็จะได้เยอะหน่อย 20-25 เสียง รวมก็ประมาณ 125 เสียง

ส่วนพรรคกล้าธรรมโตสุดของมัมก็ คือ สส.จากพรรคเพื่อไทยเลือดไหลมาค่อนข้าง วันนี้ สส.เขตของพรรคเพื่อไทยมีประมาณ 110 ที่นั่ง ถ้าไหลมาพรรคกล้าธรรม ประมาณ 80 เสียง บวกกับ สส.ที่มีอยู่แล้ว ประมาณ 40 เสียง ก็จะได้ 120 เสียง ถ้าใช้โมเดลพรรคเพื่อไทยเลือดไหล แต่ไม่ไหลไปที่พรรคโอกาสใหม่ จบแค่พรรคกล้าธรรม ตัวเลขนี้อยู่บนสมมุติฐานที่พรรคภูมิใจไทยได้เสียงเท่าเดิม ตัวเลข สส.ก็จะไหลไปมาอยู่ที่ พรรคโอกาสใหม่ กับพรรคกล้าธรรม

การเมืองเดินมาถึงหัวเลวเล้าคืออีกครั้ง

นายวันมูหะมัดนอร์ มะทา ประธานสภาผู้แทนราษฎร นัดประชุมสภาผู้แทนราษฎร 13-15 สิงหาคม เพื่อพิจารณาร่าง พ.ร.บ.งบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2569 วงเงิน 3.78 ล้านล้านบาท ซึ่งคณะกรรมการธิการ (กมธ.) วิสามัญพิจารณาเสร็จแล้ว การประชุมวันที่ 13-15 ส.ค. จะเป็นการพิจารณาร่าง 2 และวาระ 3 เริ่มต้น 19.30 น.ถึง 23.30 น.ในแต่ละวัน ให้ สส. หรือกรรมการธิการอภิปรายโต้คนละ 5-7 นาที

รายงานของ กมธ.ระบุว่า งบปี 2569 มีวงเงิน 3.78 ล้านล้านบาท กมธ.มีมติปรับลด 8.92 พันล้านบาท

กระทรวงและส่วนราชการที่ปรับลดสูงสุด 5 อันดับ ได้แก่ 1.กระทรวงมหาดไทย ปรับลด 2.14 พันล้านบาท 2.หน่วยงานรัฐสภา 880 ล้านบาท 3.กระทรวงคมนาคม 795 ล้านบาท 4.กระทรวงสาธารณสุข 693 ล้านบาท และ 5.กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติ

## ร่าง พ.ร.บ.งบฯ 69 เข้าสู่สภา

### วุฒพลึง ‘รัฐบาล’ ในวัน ‘ปริ่มน้ำ’

และสิ่งแวดล่อม 459 ล้านบาท

**งบฯที่ปรับลด จัดสรรให้ส่วนราชการตามที่ กรม.เสนอ 8.69 พันล้านบาท และจัดสรรให้หน่วยงานของรัฐสภาศาล องค์การอิสระตามรัฐธรรมนูญ และองค์กรอัยการ รวม 230 ล้านบาท**

การพิจารณาร่าง 2 จะไล่เรียงเป็นรายมาตรา และลงมติว่าจะปรับลดตามที่มี สส.ลงนคำแปรญัตติอย่างไรหรือไม่

โดยคณะกรรมการธิการวิสามัญ จะทำหน้าที่ชี้แจงเหตุผลต่อ สส.ที่ส่งนคำแปรญัตติและอภิปรายในสภา ก่อนจะขอเสียงของ สส.ในหองประชุมว่า เห็นด้วยหรือไม่ พรรคฝ่ายค้านจะมีบทบาทสำคัญในการพิจารณาช่วงนี้

กระทรวงที่นำจับตาในการพิจารณา

งบประมาณ ได้แก่ กระทรวงเศรษฐกิจต่าง ๆ ในฐานะผู้ใช้งบประมาณ ขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ

ซึ่งขณะนี้อยู่ในภาวะต้องต่อสู้มากสักหน่อย เพื่อลดแรงกระแทกจากภาษีศุลกากรของ “ประธานาธิบดีทรัมป์” ที่แม้จะสรุปเรียกเก็บ 19% ลดลงมาจาก 36% แต่ก็ยังถือว่าหนักอยู่ดี

**อีกกระทรวงที่น่าจะฮอตขึ้นมากในยามที่ประเทศต้องสู้รบกับประเทศเพื่อนบ้าน คือ กระทรวงกลาโหม**

นายพิริชฐ์ วัชรสินธุ สส.บัญชีรายชื่อพรรคประชาชน (ปชท.) โฟสต์ข้อความผ่านเฟซบุ๊กระบุว่า แม้รัฐบาลได้เริ่มจัดสรรงบประมาณ 2569 ก่อนที่จะเกิดเหตุการณ์ภัยพิบัติฝ่ายค้านจะมีบทบาทสำคัญในการพิจารณาช่วงนี้

แต่ปฏิเสธไม่ได้ว่างบประมาณ 2569 จะเป็นเครื่องมือทางการคลังที่สำคัญ

ของรัฐบาลรับมือกับปัญหาเศรษฐกิจ

ในฐานะ กมธ.เสียงข้างน้อยจากพรรคปชท. เห็นว่า กมธ.งบฯ 69 ได้ทำน้อยไปในการจัดลำดับความสำคัญงบประมาณใหม่ เพื่อรับมือกับปัญหาเศรษฐกิจที่จะเกิดจากข้อตกลงกับสหรัฐเรื่องภาษีตอบโต้ ทั้งนี้ เมื่อ กมธ.งบฯ 69 มีมติปรับลดงบประมาณมาแล้ว 8,000+ ล้านบาท กมธ.จะไม่สามารถเสนอขึ้นมาได้เองว่าควรนำงบฯดังกล่าวไปใช้กับอะไร โดยจะทำให้แค่เลือกว่าจะแปรงบฯดังกล่าว ไปให้กับรายการอะไรบ้างที่รัฐบาลทำค่าขอมา

**แต่แทนที่รัฐบาลจะทำคำขอสำหรับการใหม่ ๆ ที่จะสามารถช่วยเหลือประชาชนที่ได้รับผลกระทบจากข้อตกลงภาษีตอบโต้จริง**

“เพื่อใช้ภาษีประชาชนให้คุ้มค่าและ

ตรงจุดกว่านี้”

**การประชุมสภาสัปดาห์หน้า พรรคปชท.จะใช้เวทีการอภิปรายวาระ 2-3 เพื่อนำเสนอให้สภาและประชาชนได้เห็นถึงงบประมาณส่วนที่ กมธ.จากพรรค ปชท. พยายามเสนอให้ปรับลดในชั้น กมธ.งบฯ แต่ยังไม่มีสำเร็จ**

หลังจากพิจารณาร่าง 2 เป็นรายมาตราจนครบแล้ว จะเป็นการพิจารณาร่าง 3 อันเป็นการลงมติเห็นชอบ

โดยใช้คะแนนเสียงข้างมากของสภา หากผ่านขั้นตอนนี้ไป ก็จะส่งต่อไปยังวุฒิสภา

เมื่อวุฒิสภาเห็นชอบ ก็จะนำเข้ากระบวนการทูลเกล้าฯ ก่อนบังคับใช้สำหรับปีงบประมาณ 2569 ที่จะเริ่มต้น 1 ต.ค. 2568 ต่อไป

การประชุมพิจารณาร่าง พ.ร.บ.งบฯ ครั้งนี้ แม้ว่าแกนนำรัฐบาลยืนยันว่า ร่าง พ.ร.บ.น่าจะผ่าน 100% ไม่มีอะไรน่าห่วง เพราะร่าง พ.ร.บ.งบฯ มีความสำคัญในการขับเคลื่อนระบบของประเทศ ให้

เดินหน้าต่อไปได้

แต่รอบนี้ รัฐบาลมี “เสียงรึมน้ำ” เกินครึ่งมาไม่มากนัก การกำหนดวันประชุมไว้ 3 วัน ก็เพื่อจะได้มีกำลังคุมเกม ไม่พลาดท่าได้ง่าย ๆ

ขณะที่ฝ่ายค้านมีพลังกำลัง และ “ศักยภาพ” ที่ไม่ธรรมดา ด้วยองค์ประกอบพรรคประชาชน และพรรคภูมิใจไทย

สำหรับภูมิใจไทย ที่เพิ่งถอนตัวจากรัฐบาล มีเรื่องกินใจกับรัฐบาลหลายเรื่อง ไม่ว่าจะเป็นคดีฮั่ว สว. และคดีอื่น ๆ

จึงเป็นงานที่ “เปลอไม่ได้” สำหรับวิป แม้ว่าโดยปกติ ไม่มีใครอยากเบรกหรือขวาง พ.ร.บ.งบประมาณก็ตาม

ประกอบกับรัฐบาลเอง อยู่ในช่วง “ลำบาก” จากคดีที่เกิดขึ้นนายกฯ และสถานการณ์เพื่อนบ้าน-ต่างประเทศที่แบกกันหลังแอ่น

**เป็นอีกเทศกาลการเมือง ที่น่าจับตาว่า รัฐบาลจะนำพา “งบฯ 69” ผ่านพ้นมรสุม ไม่ได้อย่างราบรื่นมากน้อยอย่างไร**

(ต่อจากหน้า 1)

แหล่งข่าวจากกระทรวงการคลังเปิดเผย “ประชาชาติธุรกิจ” ว่า จากที่สหรัฐจัดระเบียบการค้าโลกใหม่ ประกาศปรับขึ้นอัตราภาษีนำเข้าจากทั่วโลก ขณะที่ประเทศไทยได้ตัดอัตราภาษีที่ 19% แม้ว่าจะเป็นอัตราใกล้เคียงกับเพื่อนบ้านหรือคู่แข่งทางการค้า แต่อัตราภาษีดังกล่าวก็ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันของหลายอุตสาหกรรม โดยเฉพาะข้อกำหนดเงื่อนไขกรณีสินค้าที่ถูกระบุว่า เป็นสินค้าสวมสิทธิ (Transshipment) จะถูกเรียกเก็บภาษี 40% ทำให้รัฐบาลต้องวางแผนในการปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมผลิต โดยมุ่งสร้างชีพพลายเซนที่เป็นผู้ผลิต Local Content ของไทย

นอกจากนี้ อัตราภาษีดังกล่าวก็แลกมากับการเปิดเสรีภาษี 0% ให้สินค้านำเข้าจากสหรัฐนับหมื่นรายการ ซึ่งจะมีกลุ่มผู้ประกอบการไทยที่ได้ผลกระทบจากการนี้ ดังนั้น จึงต้องมีมาตรการออกมาดูแลช่วยเหลือ เพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการไทยสามารถแข่งขันได้

##### แก้เกณฑ์ใช้เงินกองทุน

แหล่งข่าวกล่าวว่า กลไกการให้ความช่วยเหลือสนับสนุนทางการเงินที่รัฐบาลมีแผนช่วยเหลือ จะต้องมีการแก้ไขปรับปรุงเงื่อนไขรายละเอียด เพื่อให้สามารถปฏิบัติได้จริง และตรงเป้าหมายที่สุด อย่างกรณี “กองทุนเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยสำหรับอุตสาหกรรมเป้าหมาย” ที่ล่าสุดคณะรัฐมนตรี (ครม.) ได้เดิมเงินเข้ากองทุนอีก 10,000 ล้านบาท โดยหวังนำไปช่วยเหลือผู้ประกอบการไทยที่ได้รับผลกระทบจากมาตรการภาษีศุลกากรตอบโต้ (Reciprocal Tariffs) ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ที่ได้รับผลกระทบจากมาตรการภาษีส่วนเพิ่ม (Global Minimum Tax) และผู้ลงทุนเชิงยุทธศาสตร์ขนาดใหญ่ในอุตสาหกรรมเป้าหมาย

โดยจะมีการแก้ไขเงื่อนไข การกำหนดว่าอุตสาหกรรมเป้าหมายแบบใดที่มีผลกระทบแค่ไหนจะได้รับช่วยเหลือ ขณะเดียวกัน เดิมเคยกำหนดให้เงินเฉพาะบริษัทที่มีผู้ถือหุ้นเป็นคนไทย แต่ก็เปิดกว้างสำหรับบริษัทที่มีต่างชาติถือหุ้นอยู่ด้วย อย่างไรก็ดี จะต้องดูจากประโยชน์ที่ประเทศไทยจะได้รับเป็นหลัก

“การออกมาตรการครั้งนี้ต้องทำได้จริง และตรงเป้า ดังนั้น เงื่อนไขรายละเอียดจะต้องมีปรับปรุง โดยจะ

มีการแก้ไข พ.ร.บ.กองทุนเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศสำหรับอุตสาหกรรมเป้าหมาย ซึ่งต้องเสนอเข้าสภาผู้แทนราษฎร โดยจะเสนอหลังจาก พ.ร.บ.งบประมาณผ่านสภา”

นอกจากนี้ กลไกอื่น ๆ อย่างกองทุน FTA หรือกองทุนปรับโครงสร้างการผลิตภาคเกษตรเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ มีภารกิจในการสนับสนุนเงินทุนเพื่อช่วยเหลือเกษตรกรที่ได้รับผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้า รวมถึงเงื่อนไขสินเชื่อซอฟต์โลน และกลไกการค้าประกันต่าง ๆ ที่ต้องดูเงื่อนไขให้สามารถใช้ในทางปฏิบัติได้จริงเช่นเดียวกัน

##### ปลดล็อกเงื่อนไขซอฟต์โลน

แหล่งข่าวกล่าวว่า สำหรับมาตรการให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ หรือซอฟต์โลน ในการปรับโครงสร้างการผลิต เพิ่มประสิทธิภาพการแข่งขัน ก็พบว่ามีการปรับเงื่อนไขเยอะมาก ทำให้การเข้าถึงเงินทุนของผู้ประกอบการเป็นไปได้ยาก ขณะนี้กำลังหารือร่วมกันอยู่ รวมทั้งรอทางสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (ส.อ.ท.) จัดทำผลกระทบ 47 อุตสาหกรรมออกมาให้ชัดเจน เพื่อที่จะวางแผนการช่วยเหลือได้ตรงจุด

“ในเร็ว ๆ นี้ กระทรวงการคลังจะมีการประชุมร่วมกับคณะกรรมการร่วมภาคเอกชน 3 สถาบัน หรือ กกร. ทั้งนี้ การจัดทำข้อมูลผลกระทบให้ทำเป็น Scenario ออกมาก่อน ว่าถ้าข้อตกลงกับสหรัฐในการกำหนดเงื่อนไขการใช้ชิ้นส่วนในประเทศ Local Content หรือ RVC (Regional Value Content) อยู่ที่ 40% หรือ 50% จะกระทบอุตสาหกรรมอะไรบ้าง โดยผู้ประกอบการสามารถรับผลกระทบได้แค่ไหน คู่ค้าช่วยได้แค่ไหน ผู้บริโภคได้รับได้แค่ไหน ส่วนที่เหลือรัฐบาลก็เข้าไปช่วยในช่วงเปลี่ยนผ่าน”

##### ตั้งบอร์ดยกเครื่องอุตสาหกรรม

แหล่งข่าวกล่าวด้วยว่า ในภาพรวมจะมีการตั้งคณะกรรมการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศขึ้น มา 1 ชุด เพื่อติดตามผลกระทบในอุตสาหกรรมต่าง ๆ และการช่วยเหลือปรับโครงสร้างภาคการผลิต เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยบอร์ดชุดนี้กระทรวงพาณิชย์จะเสนอโครงสร้างให้ที่ประชุมคณะรัฐมนตรี (ครม.) เห็นชอบ โดยจะมีนายพิชัย ชุนหวหขิร รองนายก



พิชัย ชุนหวหขิร

รัฐมนตรี และ รมว.คลัง เป็นประธาน มีกรรมการทั้งจากภาครัฐและเอกชน อาทิ รมว.พาณิชย์, รมว.เกษตรและสหกรณ์, รมว.อุตสาหกรรม, รมว.สาธารณสุข, ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) และ กกร.

“คณะกรรมการชุดนี้เป็นคนละชุดกับบอร์ดกองทุนเพิ่มขีดฯ ที่อยู่ภายใต้สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (บีโอไอ) โดยชุดที่จะตั้งขึ้นนี้จะมีการดึงเอกชนเข้ามาร่วมหาแนวทางเพิ่มศักยภาพ เพิ่มขีดความสามารถให้กับอุตสาหกรรมไทย” แหล่งข่าวกล่าว

##### เคลียร์ผลกระทบรายอุตสาหกรรม

ขณะที่ก่อนหน้านี้นายพิชัย ชุนหวหิร ให้สัมภาษณ์ว่า ได้ให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทำการบ้านมาอย่างละเอียด โดยเร่งประเมินผลกระทบเชิงลึกรายอุตสาหกรรม เพื่อออกมาตรการช่วยเหลือให้เหมาะสม รองรับผลกระทบจากมาตรการภาษีนำเข้าจากสหรัฐ 19% ที่อาจส่งผลกระทบต่อผู้ส่งออกไทยในหลายกลุ่มอุตสาหกรรม เช่น อิเล็กทรอนิกส์ อาหาร บ้าง อย่างไร โดยผู้ประกอบการสามารถรับผลกระทบได้แค่ไหน คู่ค้าช่วยได้แค่ไหน ผู้บริโภคได้รับได้แค่ไหน ส่วนที่เหลือรัฐบาลก็เข้าไปช่วยในช่วงเปลี่ยนผ่าน”

##### ขยายบทบาทกองทุนเพิ่มขีด

นายพิชัยกล่าวว่าอยู่ระหว่างพิจารณาการใช้กองทุนเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันที่ ครม. อนุมัติขงฯ กระตุ้นเศรษฐกิจให้ 10,000 ล้านบาทนั้น ผ่านกลไกบีโอไอ โดยจะมีการขยายขอบเขตให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย และครอบคลุมผู้ได้รับ



ผยง ศรีวณิช

ผลกระทบมากขึ้น ส่วนแนวทางระยะยาวที่รัฐบาลมุ่งเน้น คือการปรับโครงสร้างการผลิตของไทยให้ทันสมัย จากระบบเดิม (Old Production Platform) ไปสู่การผลิตที่มีเทคโนโลยี และมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น เพื่อแข่งขันในตลาดโลกให้ได้

นายพิชัยกล่าวด้วยว่า ในส่วนของการลงนามในข้อตกลงนโยบาย (Just Placement) ยังอยู่ระหว่างกำหนดยุทธศาสตร์ร่วมกัน โดยต้องรอการพิจารณาเงื่อนไขจากฝ่ายที่เกี่ยวข้องเพิ่มเติม ส่วนเรื่องการค้าหนดสัดส่วนการใช้วัตถุดิบและชิ้นส่วนในประเทศ (Local Content) เพื่อมาใช้ค่าวนลดส่วนมูลค่าการผลิตในภูมิภาค (Regional Value Content : RVC) ยังไม่ได้ข้อสรุป ซึ่งต้องรอให้สหรัฐติดต่อกลับมา

##### ธปท.หนุนใช้โอกาสนี้พลิกวิกฤต

ด้านนางสาวชญาวดี ชัยอนันต์ ผู้ช่วยผู้ว่าการ สายองค์กรสัมพันธ์ และโฆษกธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) กล่าวว่า ธปท.ได้หารือร่วมกับ กกร. และหน่วยงานทางกรอื่น ๆ ถึงมาตรการรับมือผลกระทบจากสหรัฐ เพื่อจะได้เห็นภาพร่วมกัน และออกแบบมาตรการให้ตรงจุด ตรงใจ เช่น เช็กเตอร์ที่ต้องการปรับตัว เช็กเตอร์นี้ต้องการสภาพคล่อง เป็นต้น เพื่อให้มาตรการที่ออกมاتตรงกับความต้องการ

โดยเบื้องต้นมาตรการที่จะออกมาอาจมีเรื่องของมาตรการปรับโครงสร้างหนี้ โดยถ้าลูกค้าและภาคเอกชนมีการะยะ จะต้องช่วยลดภาระให้ ซึ่งภาคเดมิยี่ระยะยาว แต่ครั้งนี้อาจจะมีการปรับลดดอกเบี้ยลงได้บ้าง หรือการเสริมสภาพคล่อง เป็นต้น ทั้งนี้ มาตรการมีทั้งระยะสั้นและระยะยาว เพราะถ้าไม่ปรับตัวระยะยาวอาจจะไม่ได้ลำบาก จะ

เห็นการเติบโตต่ำกว่าศักยภาพได้

“ตอนนี้อยู่ระหว่างการคุยกัน ทั้งภาครัฐ ภาคการเงิน แบงก์พาณิชย์ แบงก์รัฐ กระทรวงการคลัง ธปท. และสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) มีการคุยตลอดเวลา เพราะเป็นมาตรการที่คิดร่วมกัน โดยต้องใช้โอกาสนี้พลิกวิกฤตให้เป็นโอกาส เพราะไปแบบเดิมไม่ได้ ความเสี่ยงมาหลายทาง ผลลัพธ์สุดท้ายคือรายได้หาย”

##### กกร.ดันสินเชื่ออัฐชีพพลายเซน

นายผยง ศรีวณิช ประธานสมาคมธนาคารไทย กล่าวว่า ขณะนี้สมาคมในนาม กกร.อยู่ระหว่างร่วมมือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทั้ง ธปท. คลัง สภาพัฒน์ ผลักดัน “โครงการสินเชื่อเพื่อเสริมสภาพคล่องและสินเชื่อเพื่อการพัฒนาศักยภาพ” เป็นเครื่องมือทางการเงินสนับสนุนให้ภาคธุรกิจ ตลอดจนห่วงโซ่อุปทานของอุตสาหกรรม โดยเฉพาะธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (เอสเอ็มอี) ในการลงทุนปรับเปลี่ยนเทคโนโลยี เพิ่มประสิทธิภาพ ลดต้นทุน ยกระดับมาตรฐานการผลิต เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ให้ตอบโจทย์ความต้องการของตลาดในประเทศและตลาดต่างประเทศ ตอบโจทย์เป้าหมายเชิงยุทธศาสตร์ของประเทศ โดยเฉพาะการจ้างงาน การเพิ่มทักษะแรงงาน และการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับระบบเศรษฐกิจไทยได้อย่างครอบคลุม และทั่วถึง เพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยให้เติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืนต่อไป

##### จีรฐกำหนดยุทธศาสตร์แข่งขัน

ขณะที่ ดร.สัมพันธ์ ศิลปนาฏ นายกรัฐมนตรีและอุปนายกสมาคมเคมีคอนดักเตอร์ เปิดเผยว่า ผลกระทบจากที่สหรัฐปรับขึ้นภาษีนำเข้าจากทั่วโลก แม้ประเทศไทยจะบรรลุข้อตกลงการค้าภาษี 19% ใกล้เคียงประเทศเพื่อนบ้าน อย่างไรก็ดี รัฐบาลและเอกชนต้องไม่มองนิ่งใจ เตรียมพร้อมและวางมาตรการการค้าเพื่อเดินหน้าและรับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นได้ และเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศเพื่อนบ้านอย่างเวียดนามและมาเลเซีย ซึ่งมีขีดความสามารถในการแข่งขันสูงอยู่แล้ว อัตราภาษี 19% ที่ไทยได้รับอาจยิ่งเพิ่มความเสี่ยงของการแข่งขันในอุตสาหกรรมมากขึ้น

กลุ่มอิเล็กทรอนิกส์จึงเห็นว่า

### ข่าวสั้น

##### ปลุคสัตว์หันห้ามใช้สารเร่งเนื้อแดง

นายสมชวน รัตนมังคลานนท์ อธิบดีกรมปศุสัตว์ ให้สัมภาษณ์กรณีการเปิดนำเข้าเนื้อหมูจากสหรัฐ ตามเงื่อนไขการต่อรองภาษีตอบโต้การค้า ซึ่งมีความกังวลเกี่ยวกับการใช้สารเร่งเนื้อแดงในเนื้อหมูจะกระทบต่อสุขภาพของคนไทยว่า ในขณะนี้ยังไม่ได้รับแจ้งถึงรายละเอียดและการดำเนินการใด ๆ อย่างชัดเจน มีเพียงการติดตามข่าวสารจากสื่อเท่านั้น แต่สำหรับกรมปศุสัตว์ที่ผ่านมาระมาจึงยืนยันอย่างชัดเจนตอนนโยบายห้ามใช้สารเร่งเนื้อแดงตลอดห่วงโซาการผลิต พร้อมทั้งได้สร้างการรับรู้ต่อเกษตรกรให้ตระหนักถึงอันตราย และผลกระทบเชิงลบที่เกิดขึ้นจากการใช้สารเร่งเนื้อแดงมาโดยตลอด

นายสมชวนกล่าวว่า กรมปศุสัตว์ได้ดำเนินมาตรการเชิงรุกเฝ้าระวังการลักลอบใช้สารเร่งเนื้อแดงในโรงฆ่า

โครงสร้างในระยะยาว ยกระดับสำเายคุณภาพ สามารถเพิ่มสัดส่วนลำไยให้เป็นลำไยคุณภาพเกรด A ซึ่งจะทำให้ผลผลิตมีราคาเพิ่มขึ้น ยกระดับรายได้เกษตรกรชาวสวนลำไย โดยโครงการดังกล่าวเป็นมาตรการช่วยเหลือเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในระยะยาว แก่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยใน 8 จังหวัดภาคเหนือ ได้แก่ เชียงใหม่ ลำพูน เชียงราย พะเยา ลำปาง ตาก แม่ฮ่องสอน ซึ่งสนับสนุนค่าตัดแต่งทรงพุ่มกิ่ง-ข้อผล ปัจจุบันการผลิต อัตราไร่ละ 1,400 บาท ไม่เกิน 10 ไร่ต่อครัวเรือน

ประเทศไทยจำเป็นต้องเร่งปิดช่องว่างด้านขีดความสามารถของผู้ประกอบการเพื่อไล่หน้าหรือแซงหน้าคู่แข่งในภูมิภาคให้ได้ในระยะสั้นภายในช่วง 3 เดือนข้างหน้า โดยมองว่าเป็นต้องมีการการเร่งด่วนเพื่อรับมือกับสถานการณ์

ส่วนอัตราภาษี 40% ที่อาจจะถูกเรียกเก็บกรณีเป็นสินค้าสวมสิทธิ (Transshipment) ไม่ได้ผลิตในไทยเพื่อหลีกเลี่ยงภาษี ซึ่งยืนยันว่ากลุ่มอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์ไม่มีการสวมสิทธิอย่างแน่นอน

ดร.สัมพันธ์กล่าวว่า ประเทศไทยจำเป็นต้องเร่งยกระดับขีดความสามารถด้านต้นทุนการผลิต เพื่อแข่งขันกับประเทศเพื่อนบ้านอย่างเวียดนามและมาเลเซีย โดยเฉพาะในภาคอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีการแข่งขันสูง ภาครัฐควรกำหนดทิศทางการพัฒนาอุตสาหกรรมอย่างชัดเจน เช่น ไม่ควรจำกัดบทบาทของนิคมอุตสาหกรรมไว้เพียงการขายพื้นที่ แต่ต้องควบคู่ไปกับการดึงดูดเทคโนโลยีใหม่ และการกำหนดเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ของประเทศในระยะยาว

##### ยกเครื่อง Local Content

ดร.สัมพันธ์กล่าวเพิ่มเติมว่า ประเทศไทยจำเป็นต้องหันกลับมาตระหนักถึงความสำคัญของการส่งเสริมการใช้ชิ้นส่วนภายในประเทศ (Local Content) ให้มากขึ้น แม้ที่ผ่านมาอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของไทยจะมีข้อจำกัดหลายประการ โดยเฉพาะความซับซ้อนด้านเทคโนโลยี ซึ่งทำให้การพัฒนา Local Content เป็นไปได้ยาก เพราะในทางปฏิบัติ การเปลี่ยนชีพพลายเออร์ หรือผู้ผลิตชิ้นส่วนรายใหม่ในอุตสาหกรรมนี้ต้องใช้เวลานานเกือบ 1 ปี เพราะต้องผ่านกระบวนการตรวจสอบ-ทดสอบ และแก้ไขก่อนจะเริ่มใช้จริงในสายการผลิต

ที่ผ่านมามีผู้ประกอบการไทยจำนวนไม่น้อยที่พยายามลงทุน Local Content แต่ไม่ประสบความสำเร็จประเด็นสำคัญในขณะนี้คือ ไทยควรมีกฎกติใหม่ที่สามารถดึงดูดผู้ประกอบการเหล่านี้เข้าสู่ระบบตลาดทุน เพื่อยกระดับศักยภาพในการผลิต เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับประเทศในระยะยาว ซึ่งภาครัฐจะต้องมีบทบาทในฐานะแม่ทัพหลักในการผลักดันและประสานความร่วมมือระหว่างภาคเอกชน นักลงทุน และผู้กำหนดนโยบายอย่างเป็นระบบ

##### ต่อจากหน้า 4

### ข้าว-ลำไย

##### รำข้าว-แกลบราคาร่วงด้วย

นายบรรจง ตั้งจิตวัฒนากุล นายกสมาคมโรงสีข้าวไทย เปิดเผยว่า สถานการณ์ราคาข้าวเปลือก โดยเฉพาะข้าวเจ้านำห่วมาก เพราะกำลังมีการปรับลดลงเฉลี่ยอยู่ที่ 6,000-7,000 บาทต่อตัน ส่วนข้าวเปลือกหอมมะลิเฉลี่ย 15,000-15,800 บาทต่อตัน ราคายังทรงตัวและเป็นไปในทิศทางที่ดีอยู่ไม่น่าห่วง อีกทั้งข้าวหอมมะลิยังไม่ถึงฤดูเก็บเกี่ยว

สิ่งที่น่ากังวลคือข้าวขาว โดยส่วนใหญ่จะปลูกในพื้นที่ภาคเหนือตอนล่าง ภาคกลางตอนบน มากสุดในช่วงฤดูนาปรัง แต่ที่ผ่านมาเวลาข้าวราคาลดลง จะมีผู้ประกอบการในภาคอุตสาหกรรมเข้ามาช่วยรับซื้อรำข้าวและปลायข้าว ซึ่งเป็นผลผลิตพลอยได้จากข้าวประมาณ 21 ล้านตัน แต่ปัจจุบันพบว่าผู้ประกอบการอาหารสัตว์ได้ชะลอ ดูทิศทางการนำเข้าข้าวโพดจากสหรัฐอเมริกา ซึ่งมีการประเมินว่าอาจจะมีการนำเข้า 5-6 ล้านตัน

หากผู้ผลิตอาหารสัตว์ไม่มีการรับซื้อรำข้าว ซึ่งต้องใช้ในกลุ่มอาหารสัตว์ประมาณ 3 ล้านตัน เชื่อว่าจะมีผลกระทบต่อราคา เห็นได้จากตอนนี้ราคาปลายข้าวลดลงจากก่อนหน้านี้เฉลี่ยอยู่ที่ 13 บาทต่อกิโลกรัม ลงมาอยู่ที่ 8 บาทต่อกิโลกรัม หรือแม้กระทั่งแกลบ ปัจจุบันราคาลดลงมาเหลืออยู่ที่ 70-80 สตางค์ต่อกิโลกรัม จากเดิมอยู่ที่ 1.70-1.78 บาทต่อกิโลกรัม

##### ส่งออกข้าวไม่ถึง 7.5 ล้านตัน

นายชูเกียรติ โอภาสวงศ์ นายกิตติมศักดิ์สมาคมผู้ส่งออกข้าวไทย

กล่าวว่า การประเมินผลผลิตข้าวนาปี 2568/69 คาดว่าจะมีปริมาณผลผลิตมากขึ้น เพราะดิน ฟ้า อากาศดี คาดการณ์ว่าผลผลิตข้าวนาปรัง 10 ล้านตัน นาปี 24 ล้านตันข้าวเปลือก ส่วนผลผลิตข้าวในป็นำาคาดว่าจะลดลง เพราะราคาข้าวเปลือกภายในประเทศในปีนี้ลดต่ำลงอาจจะมืผลต่อการตัดสินใจปลูกข้าวของชาวนา

ขณะที่ผลผลิตข้าวในหลายประเทศ เช่น เวียดนาม เมียนมา ปีนี้ผลผลิตดีขึ้น เช่นเดียวกับอินโดนีเซีย ปีนี้ผลผลิตเพิ่มขึ้นเกือบ 2 ล้านตัน ทำให้อินโดเียไม่มีคำสั่งซื้อข้าวขาวไ้เป็นี่เลย

“ไทยจำเป็นต้องเร่งพัฒนาพันธุ์ข้าวเพื่อแข่งขัน โดยเฉพาะข้าวพื้นนุ่ม รวมไปถึงการเพิ่มผลผลิตต่อไร่ เพราะยังต่ำกว่าเวียดนาม และดูแลเรื่องต้นทุนการผลิต เพราะต้นทุนการผลิตของไทยยังสูงมาก ดังนั้น ต้องเข้ามาดูแลอุตสาหกรรมข้าวอย่างจริงจัง หวั่นว่าในอนาคตอีก 10 ปีข้างหน้า การส่งออกข้าวไทยอาจลดลงได้”

##### เร่งเปิดตลาดข้าวฯ-ญี่ปุ่น

ส่วนเป้าหมายการส่งออกข้าวที่ไทยตั้งเป้าหมายไว้ทั้งปีอยู่ที่ 7.5 ล้านตัน เมื่อดูปริมาณการส่งออกข้าวในช่วงครึ่งปีแรกมีปริมาณอยู่ที่ 3.6 ล้านตัน จึงคาดว่าปีนี้จะอยู่ที่ 7 ล้านตัน อาจจะต่ำกว่าเป้าหมาย ขณะที่ราคาข้าว โดยเฉพาะข้าวขาว ใกล้เคียงกับคู่แข่ง เช่น ข้าวขาวไทยอยู่ที่ 380 เหรียญสหรัฐต่อดัน เวียดนามอยู่ที่ 380-385 เหรียญสหรัฐต่อดัน ส่วนอินเดียเฉลี่ยอยู่ที่ 380 เหรียญสหรัฐต่อดัน

ข้าวหอมมะลิไทยปัจจุบันอยู่ที่ 1,100 เหรียญสหรัฐต่อดัน ขณะที่เวียดนามอยู่ที่ 600 เหรียญสหรัฐต่อดัน แต่การจะแข่งขันได้ เรื่องเสถียรภาพอัตราแลกเปลี่ยน

เปลี่ยนก็มีส่วนสำคัญ มองว่าไม่ควรให้ค่าเงินบาทผันผวนมากเกินไป ค่าเงินบาทควรอยู่ที่ 33-34 บาทต่อเหรียญสหรัฐ รวมไปถึงการเร่งเปิดตลาดทั้งชาอูดีอาระเบีย อิรัก และผลักดันโควตาส่งออกข้าวไปญี่ปุ่นให้เพิ่มขึ้น

##### พาณิชย์ขง นบข.ขดเซย

นายจุฑพร บุรุษพัฒน์ รมว.พาณิชย์เปิดเผยว่า กระทรวงพาณิชย์หารือกับสมาคมผู้ส่งออกข้าวไทยเมื่อสัปดาห์ที่ผ่านมา เพื่อติดตามสถานการณ์ข้าวในช่วงครึ่งปีหลัง รวมไปถึงแนวโน้มการส่งออก การตลาดและทิศทางราคาข้าว พร้อมทั้งสั่งการให้กรมการค้าภายในเตรียมออกมาตรการดูแลข้าวนาปี ปีการผลิต 2568/69 ตั้งเป้าช่วยระบายผลผลิตข้าวประมาณ 8.5 ล้านตัน ผ่านการจัดตลาดนัดข้าวเปลือก การให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ และการจัดเก็บข้าวในยุ้งฉางของเกษตรกรเพื่อเพิ่มแรงซื้อภายในประเทศ

นอกจากนี้ สั่งการให้กรมการค้าต่างประเทศ ประสานรัฐบาลจีนเพื่อผลักดันส่งออกข้าวไทยตามโควตาที่เหลือ 2.8 แสนตัน และเร่งขยายตลาดในต่างประเทศ เช่น จีน ญี่ปุ่น ชาอูดีอาระเบีย บังกลาเทศ รวมถึงฮ่องกง เป็นต้น

##### ส่งธงเขียวช่วยลดค่าใช้จ่าย

ที่ผ่านมาได้ลงพื้นที่อำเภอบางระกำ จังหวัดพิษณุโลก พูดคุยกับเกษตรกรผู้ปลูกข้าว แจ้งไปว่ากรมการค้าภายในเตรียมเสนอมาตรการช่วยเหลือผู้ปลูกข้าว ซึ่งจะเสนอ นบข.พิจารณา มีโครงการสำคัญ อาทิ การสนับสนุนและส่งเสริมเกษตรกรผู้ปลูกข้าวนาปี ปีการผลิต 2568/69 โครงการประกันภัยข้าวนาปี รวมถึงมาตรการขดเซยไร่ละ 1,000 บาท สำหรับเกษตรกรผู้ปลูกข้าวนาปรัง

โดยขณะนี้อยู่ระหว่างเตรียมนำเสนอขออนุมัติต่อคณะรัฐมนตรี

ส่วนการช่วยเหลือเกษตรกรผู้ปลูกข้าวผ่านโครงการสนับสนุนการบริหารจัดการและพัฒนาคุณภาพผลผลิต เกษตรกรผู้ปลูกข้าวนาปี ปีการผลิต 2568/2569 ด้วยการสนับสนุนเงินไร่ละ 1,200 บาท (ครัวเรือนละไม่เกิน 10 ไร่) จำนวน 4.6 ล้านครัวเรือน ขณะนี้อยู่ระหว่างเสนอเข้าที่ประชุมคณะกรรมการนโยบายและบริหารข้าวแห่งชาติ (นบข.) ภายในสัปดาห์นี้ คาดว่าจะได้รับความชัดเจนเร็ว ๆ นี้

อีพอร์เศรษฐกิจโลก

ไพรัตน์ พงศ์พานิชย์

ภาวะเศรษฐกิจโลกในเวลานี้เต็มไปด้วยสัญญาณเตือนว่ากำลังเข้าสู่สภาพเศรษฐกิจถดถอยครั้งใหญ่อีกครั้ง 5 ปี หลังจากที่ทรุดลงอย่างหนักแบบช่วยไม่ได้อันเนื่องมาจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 คราวนี้ อาจยิ่งหนักหนาสาหัสมากยิ่งขึ้นเนื่องจากปัจจัยสำคัญไม่ใช่สิ่งอื่นใด แต่เกิดจากการกำหนดใช้นโยบายที่เลวร้ายล้วน ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง นโยบายสงครามการค้าของประธานาธิบดี “โดนัลด์ ทรัมป์” แห่งสหรัฐอเมริกา

ที่สหรัฐอเมริกา สถิติการจ้างงานล่าสุดประจำเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมาทรุดตัวอย่างรุนแรง เลวร้ายถึงระดับที่ลงเหลือเพียง 1 ใน 3 ของอัตราการจ้างงานในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า นักวิชาการด้านเศรษฐศาสตร์บางคนชี้ว่า สภาพการขยายตัวของการจ้างงานที่ทรุดลงอย่างรุนแรง คือเครื่องบ่งชี้ให้เห็นว่า เศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกา กำลังชะลอตัวอย่างรุนแรงมากกว่าที่มาตรวัดทั่ว ๆ ไป แสดงออกมาให้เห็น

โกลด์แมน แซคส์ ประเมินว่า ในช่วง 2 ไตรมาสหลังสุด เศรษฐกิจอเมริกันขยายตัวเพียงแค่ 1% สาเหตุสำคัญเป็นเพราะการชะลอตัวในการใช้จ่ายเพื่อบริโภค และการชะลอลงอย่างรุนแรงของรายได้ที่แท้จริง ซึ่งสะท้อนออกมาให้เห็นในรายงานสภาพการจ้างงานนั่นเอง

ข้อมูลล่าสุดจากภาคบริการของสหรัฐอเมริกา แสดงให้เห็นถึงสถานการณ์ที่หลายวันเคยคาดการณ์ไว้ก่อนหน้านี้ นั่นคือต้นทุนที่พุ่งขึ้นสูงอย่างพรดพราด อันเนื่องมาจาก “สงครามการค้า” ผลผสมผสานกับภาวะชะงักงันในการจ้างงาน ซึ่งเชื่อกันว่าจะจะทำให้เศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกาคงอยู่ในสภาวะ “เสถียรพลั้ง” (Stagflation) คือสภาพเศรษฐกิจที่ผลผลิตชะงักงัน หรือลดต่ำลงที่เกิดขึ้นควบคู่ไปกับภาวะเงินเฟ้อที่สูงขึ้นเรื่อย ๆ ในที่สุด

# สถานการณ์ในจีน-สหรัฐ

## ตัวบ่งชี้ภาวะ ‘เศรษฐกิจโลก’



นั่นคือสถานการณ์ที่นักวิชาการเชื่อว่า จะเกิดขึ้นในสหรัฐอเมริกา และจะกลายเป็นปัญหาที่แก้ไขได้ยาก จนกลายเป็นบาดแผลเรื้อรังทางเศรษฐกิจต่อไปอีกนานในอนาคต โชคดีที่สหรัฐอเมริกา ไม่ได้เป็นเขตเศรษฐกิจที่มีอิทธิพลเหนือเศรษฐกิจโลกอย่างที่เคยเป็นมาอีกต่อไป คำถามก็คือ การขาดหายไปของเศรษฐกิจขนาดใหญ่อ่าง สหรัฐอเมริกา หมายถึงสภาวะเศรษฐกิจถดถอยของโลกจะเกิดขึ้นตามมาอย่างแน่นอนแล้วใช่หรือไม่ เพราะในเวลาเดียวกันนี้ เครื่องยนต์เศรษฐกิจสำคัญอีกตัวของโลกอย่าง “จีน” ก็แสดงให้เห็นถึงภาวะชะลอตัวอย่างชัดเจนอยู่เช่นเดียวกัน

นักวิชาการบางคนเชื่อว่า แม้ว่าจีน

จะแสดงให้เห็นถึงภาวะชะลอตัวทางเศรษฐกิจอย่างมีนัยสำคัญก็จริง แต่ในเวลาเดียวกัน เศรษฐกิจของจีนก็ยังคงขยายตัวอยู่ดี การชะลอตัวในจีนจึงเป็นเพียงการแสดงถึงอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจอันเป็นแบบฉบับของประเทศที่ตกอยู่ในกับดักรายได้ปานกลางเท่านั้น และเชื่อว่าหากบริหารจัดการให้ดี ความต้องการการบริโภคของเศรษฐกิจจีน จะยังคงมีบทบาทสำคัญในการผลักดันให้เศรษฐกิจโลกขยายตัวได้อีกครั้งในอนาคต

ทางการเงิน เคยประกาศปรับเปลี่ยนโมเดลทางเศรษฐกิจของประเทศไว้เมื่อกว่าทศวรรษที่ผ่านมา เปลี่ยนจากพึ่งพาการขยายตัวทางเศรษฐกิจจากการลงทุนในการผลิตเพื่อการส่งออกที่

ใช้อยู่แต่เดิม เป็นการพึ่งพาการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่เกิดจากการบริโภคภายในประเทศเป็นสำคัญ เพราะแม้จะเป็นการขยายตัวในอัตราที่ต่ำกว่า แต่ก็มั่นคงและยั่งยืนกว่านั่นเอง

**หวัง เจียว** นักวิชาการเชื้อสายจีนจากมหาวิทยาลัยซัสเซกส์ เชื่อว่า การปรับเปลี่ยนยุทธศาสตร์ทางเศรษฐกิจด้วยการหันมามุ่งเน้นพึ่งพาการบริโภคภายในของจีน ไม่ได้เป็นเพียงแค่ความจำเป็นทางเศรษฐกิจเท่านั้น แต่เป็นความจำเป็นเชิงภูมิรัฐศาสตร์ที่สำคัญยิ่งสำหรับจีนด้วยอีกต่างหาก เธอชี้ว่า แม้จีนจะยังคงเอาตัวรอดได้จาก “สงครามการค้า” ในรูปของพิทักษ์อัตราภาษีศุลกากรของทรัมป์ มาได้จนถึงขณะนี้

แต่ถึงที่สุดแล้ว จีนก็ไม่อาจหาประเทศใดประเทศหนึ่ง ที่เป็นคู่ค้าได้ในระดับที่สหรัฐอเมริกาเคยเป็นอยู่ดี

ดัชนีชี้สภาวะเศรษฐกิจล่าสุดของจีนแสดงให้เห็นว่า การบริโภคภายในประเทศเริ่มมีอิทธิพลต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจโดยรวมของจีนมากขึ้น กระนั้นการกระตุ้นขึ้นดังกล่าวนี้ยังคงชะลอช้าอยู่มาก ปัจจัยสำคัญเป็นเพราะยังเป็นเรื่องยากไม่น้อยที่จะตระหนักได้ว่า นโยบายกระตุ้นแบบใดถึงเป็นไปได้มากที่สุดในการผลักดันให้ครัวเรือนในจีนเพิ่มการบริโภคมากขึ้น “หยางเหยา” นักวิชาการจากมหาวิทยาลัยปักกิ่ง แย้งว่า การผลักดันในเรื่องนี้ชะลอช้า เนื่องจากยังคงเกิดการวินิจฉัย

ผิดพลาด ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคชาวจีนยังคงลดลงต่อเนื่อง ผลก็คือความคาดหวังต่อนาคตยังไม่มี การออมจึงยังคงกลายเป็นการเอาตัวรอดที่ดีที่สุด และยังคงเพิ่มสูงขึ้น เช่นเดียวกับดัชนีราคาผู้บริโภคก็ยังคงอยู่เช่นนั้น

หยาง เหยา ระบุว่า ทางการเงินมักมองข้ามความสำคัญของปัญหาระดับวิกฤต 2 เรื่อง โดยเชื่อว่าไม่เกี่ยวข้องกับเรื่องการบริโภคของผู้บริโภคชาวจีน ทั้ง ๆ ที่ทั้ง 2 เรื่องคือ ตัวถ่วงสำคัญไม่ให้เศรษฐกิจจีนขยายตัว นั่นคือปัญหาในภาคอสังหาริมทรัพย์ กับปัญหาหนี้สินทางการเงินของรัฐบาลระดับมณฑลของจีนนั่นเอง

ทางการเงินประสบความสำเร็จในการป้องกันไม่ให้เกิดวิกฤตอสังหาริมทรัพย์ที่เริ่มต้นจากบริษัท เอเวอร์แกรนด์ ในปี 2021 ลูกลามกลายเป็นวิกฤตทางการเงินได้ แต่นับตั้งแต่ต้นเรื่อยมา ราคาอสังหาริมทรัพย์ก็ตกต่ำลงตามลำดับทางการต้องเข้าแทรกแซงขนานใหญ่เพื่อไม่ให้ปัญหาลุกลาม แต่หยาง เหยาเชื่อว่า วิกฤตครั้งนี้ยังคงส่งผลต่อภาคเศรษฐกิจอื่น ๆ อยู่ดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งในแง่ของการลงทุนในสินค้าคงทนและการบริโภค เพราะทำให้ผู้บริโภคชาวจีนลดการบริโภคลง เก็บเงินไว้กับตัวมากขึ้น

**หยาง เหยา** เชื่อว่า ผลกระทบจากสถานะทางการเงินของรัฐบาลระดับมณฑลยิ่งร้ายแรงมากกว่า เพราะยากที่จะวัดออกมาเป็นตัวเงินได้ เพราะการซุกงำและทำบัญชีอย่างคลุมเครือเนื่องจากหวั่นเกรงการลงโทษ ส่งผลให้ยากที่จะรู้ขอบเขตและขนาดที่แท้จริง และไม่อาจแก้ปัญหาโดยอาศัยการปรับโครงสร้างหนี้ได้

**อย่างไรก็ตาม นักวิชาการเชื่อว่า หากทางการจีนยังคงเดินหน้ามุ่งมั่นในการแก้ปัญหาเหล่านี้ได้สำเร็จ พลิกผันจนเกิดความเชื่อมั่นของผู้บริโภค เปลี่ยนการออมให้กลายเป็นการบริโภคได้สำเร็จ ผู้บริโภคชาวจีนก็ไม่เพียงแก้ปัญหาให้กับประเทศชาติได้เท่านั้น ยังสามารถกลายเป็นแรงผลักดันให้เศรษฐกิจโลกขยายตัวได้ ในยามที่สหรัฐอเมริกาเข้าสู่ภาวะถดถอยได้อีกด้วย**

นอกกรอบ

พงษ์ประภา นภาพฤษชาติ  
ศูนย์วิจัย Krungthai COMPASS

เมื่อเดือนมิถุนายน 2568 ที่ผ่านมารัฐบาลไทยได้จับมือกับรัฐบาลเกาหลีใต้ผ่านทางกรไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) และ Korea Hydro and Nuclear Power Co., Ltd. (KHNP) เพื่อร่วมกันศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นของการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้านิวเคลียร์ขนาดเล็ก (SMR) ทั้งในแง่ของแนวทางปฏิบัติด้านพลังงานและการพัฒนาบุคลากร

นอกจากนั้น ภาครัฐของไทยได้มีการบรรจุแผนพัฒนาโครงการ SMR ไว้ในร่างแผนพัฒนากำลังผลิตกำลังไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ. 2567-2580 (ร่างแผน PDP2024) และแผนวิสาทิจ กฟผ. ปี 2568-72 แล้ว ซึ่งเป็นก้าวสำคัญที่สะท้อนความจริงใจในการพัฒนาโรงไฟฟ้า SMR ของไทย

จากร่างของแผนพัฒนาดังกล่าว ภาครัฐมีแผนที่จะให้ กฟผ.เริ่มก่อสร้างโรงไฟฟ้า SMR ในปี 2575 และเดินเครื่องโรงไฟฟ้า SMR ที่มีกำลังการผลิตไฟฟ้าทั้งหมด 600 เมกะวัตต์ ในช่วงปี 2580-2640 (60 ปี)

โดยแบ่งเป็นกำลังการผลิตไฟฟ้าของโรงไฟฟ้า SMR ในภาคตะวันออก เฉียงเหนือราว 300 เมกะวัตต์ และกำลังการผลิตไฟฟ้าของโรงไฟฟ้า SMR ในภาคใต้ราว 300 เมกะวัตต์ ซึ่งแผนการลงทุนดังกล่าวจะก่อให้เกิดเม็ดเงินลงทุนในการพัฒนา SMR และสร้างรายได้เพิ่มเติมแก่ กฟผ. ในอนาคต

Krungthai COMPASS ประเมินว่า การที่ กฟผ.ลงทุน SMR ที่มีกำลังการผลิตรวม 600 เมกะวัตต์ตามนโยบายของภาครัฐจะก่อให้เกิดเม็ดเงินลงทุนในการพัฒนา SMR ราว 9.3 หมื่นล้านบาท ซึ่งอยู่ภายใต้สมมุติฐานที่ว่า กฟผ.เลือกลงทุนโรงไฟฟ้า SMR ประเภท Land-Based

# โรงไฟฟ้านิวเคลียร์ขนาดเล็ก (SMR)

## บ่อทางสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ของไทย



Water-Cooled SMRs (LWR) ที่ใช้เงินในการลงทุนราว 155 ล้านบาท/เมกะวัตต์ ในปี 2575 ซึ่งสอดคล้องกับการประเมินของ Wood Mackenize และสถาบันพลังงานนิวเคลียร์ของสหรัฐ

นอกจากนั้น การลงทุน SMR ดังกล่าวยังสร้างรายได้จากการขายไฟฟ้าราว 7.8 แสนล้านบาท ตลอดระยะเวลาการดำเนินงาน 60 ปี หรือเฉลี่ยปีละ 1.3 หมื่นล้านบาท และสร้างผลตอบแทนโดยเฉลี่ย (IRR) อยู่ราว 6.8% ต่อปี ซึ่งอยู่ภายใต้สมมุติฐานที่ว่า SMR ดังกล่าวขายไฟฟ้าในรูปแบบเดียวกับราคายาไฟฟ้าของภาคเอกชนให้กับ กฟผ.

ซึ่งประกอบด้วย 2 ส่วน ได้แก่ 1) ค่าพร้อมจ่ายไฟฟ้า ซึ่งคาดว่าจะคงที่อยู่ที่ 0.68 บาท/หน่วยไฟฟ้า 2) ค่าพลังงานไฟฟ้าที่คาดว่าจะเฉลี่ยอยู่ราว 1.94 บาท/หน่วยไฟฟ้า จากการประเมินโดย UBS และสมาคมนิวเคลียร์โลก ทั้งนี้ ค่าพลังงานไฟฟ้าจะเปลี่ยนแปลงตามทิศทางของราคาเชื้อเพลิงหลัก อย่าง

Uranium-235

Krungthai COMPASS ประเมินว่าการลงทุน SMR ของ กฟผ.ที่กล่าวมาข้างต้น นอกจากจะสร้างรายได้เพิ่มเติมจากการขายไฟฟ้าให้ กฟผ.แล้ว ยังสร้างรายได้แก่ธุรกิจที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทานของการพัฒนา SMR ของไทยในช่วงปี 2575-80 ราว 4.3 หมื่นล้านบาท

โดยธุรกิจที่ได้รับประโยชน์จากการลงทุนดังกล่าวมากที่สุด คือธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและโยธา ซึ่งคาดว่าจะสามารถสร้างรายได้ให้ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ราว 2.26 หมื่นล้านบาทในช่วงเวลาดังกล่าว

แม้ว่าการลงทุน SMR ข้างต้นจะสร้างรายได้เพิ่มเติมแก่ กฟผ.และผู้ประกอบการไทยที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทานของการพัฒนา SMR

อย่างไรก็ดี เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในแง่ของประสิทธิภาพและความปลอดภัยของ SMR และประชาชน ภาครัฐและภาคเอกชนของไทยสามารถปฏิบัติตามแนวทางดังนี้ 1) เลือกพื้นที่ตั้งของโรง

ไฟฟ้า SMR ที่มีระบบส่งไฟฟ้าที่จำกัดและอยู่ใกล้แหล่งน้ำ เพื่อเพิ่มความสะดวกในการใช้ไฟฟ้าของพื้นที่ และลดต้นทุนในการก่อสร้าง

2) รับฟังความคิดเห็นจากชุมชนที่อยู่รอบ SMR พร้อมทั้งเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการดำเนินงานอย่างครบถ้วน 3) ออกกฎหมายให้ผู้ประกอบการธุรกิจ SMR ต้องจัดเงินทุนสำหรับการกำจัดกากกัมมันตรังสี

4) ออกแบบ SMR ให้มีระบบตัดไฟฟ้าและด้านทานแผ่นดินไหว รวมทั้งมีอาคารที่ชั้กเก็บกากกัมมันตรังสีเพื่อป้องกันความเสียหายของ SMR และการรั่วไหลของสารกัมมันตรังสี

5) ก่อสร้างแหล่งเก็บกากกัมมันตรังสีใต้พื้นดินอย่างถาวรในบริเวณที่ไม่มีรอยเลื่อนที่ยังเคลื่อนไหว และมีชั้นหินเก่าแก่ที่มั่นคง เพื่อให้มั่นใจได้ว่าสามารถกักเก็บกากกัมมันตรังสีที่ทิ้งจาก SMR ได้อย่างปลอดภัย



# ไทยเสี่ยงเกิด ‘เงินฟืด’ ?

ชั้น 5 ประชาชาติ

อานาง ประชาชาติ

อัตราเงินเฟ้อทั่วไปของไทยในเดือน ก.ค. 2568 ออกมาติดลบ 0.7% ติดลบมากกว่าที่ตลาดมีการคาดการณ์ไว้

ติดลบสูงสุดในรอบ 17 เดือนจากราคาน้ำมันเชื้อเพลิง ราคาผัก และผลไม้ที่ลดลง

ส่งผลให้อัตราเงินเฟ้อไทยในช่วง 7 เดือนแรกของปี 2568 นี้ อยู่ในระดับต่ำที่ 0.21%

ศูนย์วิจัยกสิกรไทยชี้ว่า “เสี่ยงเกิดสภาวะเงินฟืด”

โดยเฉพาะแรงกดดันที่จะทำให้เงินเฟ้อลดลงอีก จากการนำเข้าสินค้าราคาถูกลงจากจีน ในหมวดเครื่องแต่งกาย ของใช้ส่วนตัว และของตกแต่งบ้าน จนทำให้ราคาสินค้าเหล่านี้ที่ผลิตในประเทศติดลบอย่างต่อเนื่อง

รวมถึงปัจจัยกดดันจากแนวโน้มราคาลงงานโลกที่ลดลง และเศรษฐกิจไทยที่ชะลอตัว

ทำให้ภาพรวมทั้งปี 2568 นี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่าอัตราเงินเฟ้อจะอยู่ที่ 0.3%

โดยคาดว่าเงินเฟ้อจะติดลบอย่างต่อเนื่องในช่วงไตรมาสที่ 3 แล้วจะกลับมาบวกจากจีน

นายทุนพจน์ นัยนาภรณ์ ผู้อำนวยการสำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า (สนค.) โฆษกกระทรวงพาณิชย์ ยืนยันว่าเงินเฟ้อที่ลดลงในตอนนี้ยังไม่ใช่มสภาวะ

เงินฟืด เพราะปัจจัยที่มีผลกระทบต่อเงินเฟ้อมาจากกลุ่มราคาลงงานและผักสด

“เนื่องจากปีนี้มีสภาพอากาศดีทำให้ผลผลิตดีมาก ส่วนแนวโน้มเงินเฟ้อในเดือนหน้าก็จะใกล้เคียงกับเดือนนี้”

**ขณะที่นายลวรณ แสงสนิท ปลัดกระทรวงการคลัง ชี้ว่า ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ควรดำเนินนโยบายการเงินในลักษณะผ่อนคลายมากขึ้น เพื่อผลักดันให้อัตราเงินเฟ้อกลับเข้าสู่กรอบเป้าหมาย เนื่องจากขณะนี้อัตราเงินเฟ้อของไทยอยู่ในระดับที่ต่ำกว่ากรอบเป้าหมายที่กำหนดไว้ที่ 1-3%**

“การปล่อยให้อัตราเงินเฟ้ออยู่ในระดับต่ำกว่ากรอบเป้าหมายต่อเนื่องไม่ใช่เรื่องดี จึงต้องช่วยกันหาวิธีทำให้เงินเฟ้อกลับมาอยู่ในระดับที่เหมาะสม ซึ่ง ธปท.มีเครื่องมือมากมาย ไม่ได้มีแค่ดอกเบี้ยตัวเดียว”

ถามว่า “เงินฟืด” คืออะไร ? ทำไมต้องกังวล ?

ข้อมูลจาก “K WEALTH” อธิบายไว้ว่า ภาวะเงินฟืด (Deflation) หมายถึงสภาวะที่ระดับราคาสินค้าและบริการในระบบเศรษฐกิจมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากความต้องการในระบบเศรษฐกิจลดลง ทำให้ผู้ขายต้องลดราคาเพื่อจูงใจให้ผู้บริโภคซื้อสินค้ามากขึ้น

ทั้งนี้ ภาวะเงินฟืดจะส่งผลให้รายได้ของประชาชนและธุรกิจลดลง ในระยะยาวอาจนำไปสู่ภาวะถดถอยทางเศรษฐกิจ

**ไม่เป็นผลดีกับเศรษฐกิจไทยอย่างแน่นอน**

# แบงก์เกาะติดช่วยลูกค้า

ภาษี ‘ทรัมป์’ 19% เพิ่มความเสี่ยงธุรกิจ

**■ ■ ■** **มักจะมิชาวดีที่ประเทศไทยไม่ถูก**  
สหรัฐอเมริกาเรียกเก็บภาษีนำเข้า  
สูงถึง 36% เหมือนที่เคยประกาศ  
ไว้เมื่อเดือน เม.ย. 2568 ทว่า... อัตรา  
ภาษีที่ 19% ก็ส่งผลกระทบต่ออย่างมี  
นัยสำคัญแน่นอน เพราะถูกเก็บภาษี  
เพิ่มขึ้นจากเดิมค่อนข้างมาก ทำให้ทุก  
ธุรกิจที่เกี่ยวข้องจำเป็นต้องปรับเปลี่ยน  
ปรับเปลี่ยนธุรกิจ... ปรับตัวเพื่อให้อยู่รอด  
ขณะที่ภาคธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีบทบาท  
สำคัญในการช่วยเหลือลูกค้าในการ  
ปรับตัวกับ “พายุ” ครั้งใหม่

**“กรุงศรีฯ” ชีรายใหญ่เริ่มมีบทบาท**  
**นายประกอบ เพียรเจริญ** ประธาน  
 คณะเจ้าหน้าที่ด้านลูกค้าธุรกิจขนาดใหญ่  
 และพาณิชย์กิจ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา  
 กล่าวว่า ธนาคารได้ทำแบบประเมิน  
 ผลกระทบ (Stress Test) จากนโยบาย  
 ขึ้นภาษีสินค้านำเข้าของสหรัฐ (Recip-  
 rocal Tariffs) โดยผลกระทบโดยตรง  
 อาจจะไม่ได้อย่่มาก แต่จะต้องติดตาม  
 ผลกระทบทางอ้อมจากการค้าที่เปลี่ยน  
 แปลงไป เพราะเดิมสหรัฐขาดดุลการค้า  
 หอนเข้ามา แต่ต่อให้ขาดดุลลดลง  
 หรือไม่ขาดดุลอีกต่อไป จะขาดให้ความ  
 สมดุลของการค้าถูกเขย่า ซึ่งกระทบ  
 ประเทศไทยในที่สุด

ทั้งนี้ ที่ผ่านมานักค้ากรุงศรีฯ ได้มีการ  
เข้าไปพูดคุยและติดตามลูกค้ารายใหญ่  
ใกล้ชิด ล่าสุดพบว่า**มีลูกค้าบางราย**  
**เริ่มได้รับผลกระทบจากการค้าที่**  
**เปลี่ยนไป โดยลูกค้าบางส่วนมียอด**  
**คำสั่งซื้อ (Order) ลดลง หรือบางราย**  
**เปลี่ยนคำสั่งซื้อไปที่ประเทศอื่น** ซึ่งเริ่ม  
เห็นสัญญาณมีผลกระทบมากขึ้น โดย  
ลูกค้าเริ่มมีการบริหารจัดการคำสั่งซื้อ  
รวมถึงแบ่งก็มีการแนะนำตลาดและ  
ผลิตภัณฑ์ในประเทศ หรือตลาดอื่น ๆ  
เพื่อชดเชย หรือกรณีลูกค้าไปหา  
แบ่งก็ช่วยด้วยการการปรับโครงสร้างหนี้  
เป็นต้น

“จะเริ่มเห็นผลกระทบจริงเกิดขึ้น  
ซึ่งตอนนี้แต่ละประเทศต้องกลับไปดู  
ตำแหน่งของตัวเอง เปรียบเหมือนเป็น  
Zero Sum Game และกระทบต่อไทย  
ในที่สุด เราติดตามดูแลค่าใกล้ชิด

เราๆเริ่มเห็นลูกค้าเริ่มมีผลกระทบ ซึ่งปีนี้ลูกค้ารายใหญ่อาจจะโดนบ้าง แต่ไม่ได้มาจากการลงทุนใหม่ ส่วนผลกระทบก็มั่วๆทั้งในแง่ Direct แต่จะเป็น Indirect ที่จะกระทบการท่องเที่ยว และมาจากผลภาษีกระทบส่งออก และสุดท้ายกระทบเศรษฐกิจและลูกค้าเรา" นายประกอบกล่าว

**CIMBT มองความเสี่ยงไม่จนง่าย**  
นายวุฒิ ธนิตติกรารณ กรรมการผู้จัดการใหญ่และประธานเจ้าหน้าที่บริหารธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย (CIMBT) กล่าวว่า ภาพรวมธุรกิจรายใหญ่ปัจจุบันอาจจะยังไม่ได้มีปัญหาเรื่องคิดค้นชำระหนี้ แต่ยอมรับว่าบางองค์กรก็กังวลมากขึ้น จากความเสี่ยงที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน ซึ่งเห็นความเสี่ยงที่จะมีผลกระทบมากขึ้นหากหนี้เป็นความเสี่ยงที่ไม่สามารถคาดเดาได้ (Unknown Risk) ว่าจะไปในทิศทางใด

ดังนั้น การตั้งรับหรือการบริหารจัดการ  
จะต้องขึ้นอยู่กับเช็กเมนต์ อุตสาหกรรม  
และความพร้อมของลูกค้า เพราะแต่ละคน  
จะมีความแตกต่างกัน โดยธนาคารจะ  
ติดตามใกล้ชิด มีการตั้งแผนฉุกเฉิน (Run  
Scenario) รวมถึงการทำแบบประเมิน  
ผลกระทบ (Stress Test) ว่าธนาคาร  
สามารถรองรับความเสี่ยงได้มากถึงขีด  
จำกัดในระดับใด เพื่อเตรียมแผนตั้งรับ  
ขณะเดียวกัน ธนาคารได้สำรวจพอร์  
ลูกค้ารายใหญ่ต่อเนื่อง เพื่อดูผลกระทบ  
ลูกค้าต้องทำการของลูกค้า และเร่ง  
วางแผนการช่วยเหลือร่วมกัน

ขณะที่ภาพการเติบโตของธุรกิจ รายใหญ่ในปี 2568 ยอมรับว่าจาก ความเสี่ยงที่มีมากขึ้น และเป็นความเสี่ยง ที่ยังไม่รู้ ดังนั้น การเติบโตจะเป็นไปใน แบบระมัดระวังมากขึ้น โดยคุณภาพหนี้



ยังสามารถบริหารจัดการได้ ไม่ได้มีประเด็นอะไร แต่อย่าติดตามใกล้ชิด

“ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นเป็นความเสี่ยงที่ไม่เคยมีในโลกนี้ และยังไม่จบด้วยแล้วเราไม่รู้ว่าความเสี่ยงนี้จะมากขึ้นหรือน้อยลงหรือไม่ และเจอกันทั้งโลกจึงเป็นความเสี่ยงที่เรากังวล คือ Unknown Risk เพราะอะไรที่เป็น Know Risk เราสามารถคำนวณได้ เราบริหารความเสี่ยงและตั้งรับได้ ซึ่งเรากำลังสำรองเพิ่มไป เป็นสิ่งที่บริหารได้”

นายวรวิทย์กล่าว

**LHFG กระทบ 10% ของพอร์ต**  
**นายวรุดน โดเจริญ** President และ  
 หัวหน้ากลุ่มงานการเงินและบัญชี บมจ.  
 แอล เอช ไฟแนนซ์เชียล กรุ๊ป (LHFG)  
 กล่าวว่า ในช่วงที่ผ่านมาธนาคารได้มีการ

ท่า Stress Test ลูกค้ารายใหญ่มายได้  
ปัจจัยความเสี่ยง ทั้งภาวะเศรษฐกิจ  
และนโยบาย Reciprocal Tariffs รว  
ถึงความไม่สงบที่เกิดขึ้นของไทยและ  
กัมพูชาและทั่วโลก เป็นต้น  
โดยจากการประเมินพบว่ามีส่วน  
ลูกค้าที่คาดว่าจะได้รับผลกระทบจาก  
นโยบาย Tariffs ประมาณ 10% ของ  
พอร์ตสินเชื่ แต่ในจำนวนดังกล่าวอาจ  
จะไม่ได้รับผลกระทบโดยตรง เนื่องจาก  
ไม่ได้ส่งสินค้าไปสหรัฐโดยตรงมีอยู่ราว  
20-24% ของพอร์ตที่คาดว่าจะได้รับ  
ผลกระทบ เช่น กลุ่มรถยนต์ หรืออะไหล่  
ยานยนต์ เป็นต้น ขณะที่ผลกระทบต่อ  
ธุรกรรมการค้าระหว่างประเทศ (Trade  
Finance) ของธนาคารนั้น จะสอดคล้อง  
และเป็นไปตามภาวะธุรกรรมของประเทศ

ส่วนผลกระทบจากความขัดแย้งระหว่างไทยและกัมพูชายังไม่มากนัก

อย่างไรก็ดี ยอมรับว่าจะเห็นมูลค่าบางอย่างที่มีสัญญาณอยู่ในสถานะที่มีปัญหา ซึ่งธนาคารได้มีการเข้าไปพูดคุยกับลูกค้า และบริหารจัดการความช่วยเหลือลูกค้าตามความเหมาะสมและตามประเภทธุรกิจของลูกค้าเป็นหลัก ขณะเดียวกัน ก็จะมีลูกค้าบางส่วนเข้ามาขอความช่วยเหลือธนาคารต่อเนื่อง โดยผ่านการปรับโครงสร้างหนี้ ส่วนหนึ่งมาจากปัจจัยภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ไม่ได้มาจากปัจจัยเรื่องนโยบายภาษีสหรัฐทั้งหมด

“เราเห็นว่าเรามีความเสี่ยงใหม่ ๆ เข้ามาทุกไตรมาส เรายังมีการประเมินความเสี่ยงและแผนช่วยเหลือลูกค้า

ต่อเนื่อง การปรับโครงสร้างหนี้ เช่น ลูกค้ารายใหญ่ที่เริ่มส่งสัญญาณมีปัญหา เรายิ่งเข้าหายุคและให้การช่วยเหลือไป ในแง่ของเองเราก็ต้องตั้งสำรองเพื่อให้มี Buffer รองรับเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน และปัจจัยเสี่ยงที่มีมากขึ้น แต่การตั้งสำรองก็คงไม่ได้สูงมากเท่าที่ผ่านมา” นายวรวุฒินกล่าว

**“กรุงไทย” ดูแลพอร์ตลูกค้าใกล้ชิด**

นายพยม ศรีวณิช กรรมการผู้จัดการใหญ่ ธนาคารกรุงไทย เปิดเผยว่า ภาคสถาบันการเงินมีความท้าทายต่อเนื่อง จากปัจจัยเสี่ยงที่เกิดขึ้นทั้งในและต่างประเทศ ปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (เอ็นพีแอล) ที่มีสัญญาณเพิ่มขึ้น ทำให้ธนาคารเติบโตของธุรกิจน้อยกว่าที่ประเมินไว้ เพราะต้องยอมรับว่าธุรกิจธนาคารเป็นธุรกิจที่ผูกพันกับสถานะเศรษฐกิจค่อนข้างมาก

สำหรับธนาคารกรุงไทยอยู่ระหว่างพิจารณาแผนการเติบโตอย่างใกล้ชิด และבחבחבחแผนนี้ขึ้น โดยตัวเลขการเติบโตใกล้เคียงปีนี้ ต้องรอดูผลของนโยบายภาษีสหรัฐ เช่นเดียวกับภาพรวมเอ็นพีแอล แม้ว่าหนี้เสียของกรุงไทยจะปรับลดลงในไตรมาส 2 ที่ผ่านมาก็ตามตัวเลขเหล่านี้อาจไม่ได้สะท้อนถึงสถานการณ์ปัจจุบันหรืออนาคตที่มีความผันผวนสูง จึงต้องดแลต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าภาพโดยรวม  
สินเชื่อชะลอตัว แต่ในมุมของการหา  
รายได้ ธนาคารยังมองว่าหลายภาคส่วน  
ยังเติบโตได้ ทั้งการพึ่งพารายได้จากการ  
ลงทุนในตลาด และการควบคุมต้นทุน  
อย่างเคร่งครัด

“ธนาคารต้องมีกราทบทวนและดูแล  
พอร์ตและคุณภาพหนี้ย่างใกล้ชิด ภายได้  
สินเชื่ที่มีควมท่ายากมากขึ้น วันนี  
สิ่งทีแบงก์ทำได้อือการประคัประคอง  
ลูกหนั การซวและลือลูกหนัมากขึ้น ซึ่ง  
เป็นมาตังแต่ช่วงโควิด-19 แล้ว ดั้งนั้น  
ภายได้สณการณัที่ยังมีควมท่ายากอยู่  
่ายมของระยะสั้น เพราะการปรับตัวทาง  
เศรษฐกิจมากกว่ 1 ปี ซึ่เป็นน่นความ  
การตังสร้างรณัฯ ก็ต้องอยู่บนควม  
ระมัดระวัง” นายพยงกล่าว

**นายวิชาชัย อมรกุลสุเวช รองผู้อำนวยการธนาคารออมสินอาวุโส รักษาการผู้อำนวยการธนาคารออมสิน** เปิดเผยว่า ธนาคารมีความห่วงใยอย่างยิ่งต่อสถานการณ์ความไม่สงบบริเวณชายแดนไทย - กัมพูชา และอุทกภัยในพื้นที่ภาคเหนือ ซึ่งก่อให้เกิดความเสียหายทั้งต่อทรัพย์สิน การดำรงชีวิต และส่งผลกระทบต่ออย่างรุนแรงต่อสภาพจิตใจของพี่น้องประชาชน ในการนี้ ธนาคารได้ดำเนินมาตรการให้ความช่วยเหลืออย่างเป็นรูปธรรม โดยสอดคล้องกับนโยบายของกระทรวงการคลัง ภายใต้การกำกับดูแลของนายพิชัย ชุนทรวิชิต รองนายกรัฐมนตรี และรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง ที่ให้ความสำคัญกับการดูแลประชาชนในพื้นที่อย่างเร่งด่วน โดยให้สถาบันการเงินของรัฐออกมาตรการทางการเงินเพื่อบรรเทาความเดือดร้อนที่เกิดขึ้นล่าสุด ธนาคารได้ออก **สินเชื่อเงินพิเศษ 4 ประเภท โดยทุกประเภทคิดอัตราดอกเบี้ย 0% นาน 3 เดือนแรก ไม่ต้องรับภาระดอกเบี้ยในช่วงเริ่มต้น** เพื่อช่วยเหลือประชาชนและผู้ประกอบการจำนวนมากที่ยังประสบปัญหาทางการเงินจากการต้องหยุดประกอบอาชีพ ขาดรายได้ หรือทรัพย์สินที่อยู่อาศัยได้รับความเสียหาย ให้สามารถ



ธนาคารออมสินยังคงยึดมั่นบทบาท  
“ธนาคารเพื่อสังคม” ที่อยู่เคียงข้างคนไทย  
ในทุกสถานการณ์ และพร้อมเป็นพลัง  
ทางการเงินในการฟื้นฟูชีวิตความเป็นอยู่  
และขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ  
ที่ผ่านมามาธนาคารได้ส่งความช่วยเหลือ  
อย่างเต็มกำลัง ทั้งการจัดส่งถุงยังชีพ  
“ออมสินห่วงใย” ไปยังพื้นที่ประสบภัยพิบัติ  
ทั้ง 2 เหตุการณ์แล้วกว่า 2,500 ชุด  
เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนเฉพาะหน้า  
สนับสนุนงบประมาณจัดซื้อสิ่งของจำเป็น  
รวมกว่า 2.5 ล้านบาท พร้อมออกมาตรการ  
เร่งด่วน “พักชำระหนี้ลดไม่ตัด 3 เดือน  
โดยไม่คิดดอกเบี้ย และธนาคารเป็นผู้รับการ

**ออมสิน เคียงข้างคนไทยทุกวิกฤต ขานรับนโยบายรัฐ  
เร่งเพิ่มสภาพคล่องด้วย 4 สินเชื่อพิเศษ  
ดอกเบี้ย 0% นาน 3 เดือนแรก เยียวยาเหตุชายแดน - น้ำท่วม**



เข้าถึงแหล่งเงินทุนและที่ดิน  
สู่สภาวะปกติได้เร็วขึ้น  
มาตรการสินเชื่อเงื่อนไข  
พิเศษ เปิดให้ประชาชนที่ได้รับ  
ผลกระทบสามารถยื่นกู้ได้ตั้งแต่  
บัดนี้ที่ธนาคารออมสินทุกสาขา  
ดังนี้

- **สินเชื่อฉุกเฉิน** เพื่อเสริมสภาพคล่อง ไม่ต้องใช้หลักประกัน วงเงินกู้สูงสุดไม่เกิน 20,000 บาทต่อราย ไม่ต้องชำระทั้งดอกเบี้ยและเงินต้นใน 3 เดือนแรก เดือนที่ 4 เป็นต้นไป อัตราดอกเบี้ย 0.60% ต่อเดือน ระยะเวลาผ่อนชำระสูงสุดไม่เกิน 24 เดือน สำหรับผู้มีอาชีพ มีรายได้ สัญชาติไทย ที่มีอายุ 20 ปี บริบูรณ์ขึ้นไป

- **สินเชื่อพินพู่บ้าน** เพื่อต่อเติมซ่อมแซม  
ที่อยู่อาศัย วงเงินกู้สูงสุดไม่เกิน 500,000 บาทต่อราย  
อัตราดอกเบี้ย 0% ต่อปี 3 เดือนแรก  
เดือนที่ 4 - 24 = 2.000% ต่อปี ที่ 3 = MRR - 3.350%  
และปีที่ 4 เป็นต้นไป = MRR - 0.750% ต่อปี  
ระยะเวลาชำระคืนเงินกู้สูงสุดไม่เกิน 10 ปี สำหรับ  
ลูกค้าใหม่ กรณีลูกค้าเดิมผ่อนชำระไม่เกินระยะเวลา  
คงเหลือตามสัญญาเดิม โดยธนาคารสนับสนุน  
ค่าประเมินหลักทรัพย์ตามจ่ายจริงแต่ไม่เกิน 3,000 บาท  
ต่อราย

- **สินเชื่อกู้ยืม** เพื่อเป็นเงินทุน หรือซ่อมแซมสถานประกอบการ ไม่ต้องใช้หลักประกัน วงเงินกู้สูงสุดไม่เกิน 300,000 บาท ต่อราย ไม่ต้องชำระทั้งเงินต้นและดอกเบี้ย ใน 3 เดือนแรก อัตราดอกเบี้ยเดือนที่ 4 เป็นต้นไป = 15.00% ต่อปี ระยะเวลาผ่อนชำระสูงสุดไม่เกิน 84 เดือน สำหรับผู้ประกอบการอาชีพอิสระหรือบุคคลธรรมดา ที่มีอายุ 20 ปีบริบูรณ์ขึ้นไป



- **สินเชื่อกู้ยืม SME** เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการในการฟื้นฟูกิจการ อัตราดอกเบี้ย 0% ต่อปี 3 เดือนแรก และเดือนที่ 4 เป็นต้นไป ดอกเบี้ยเริ่มต้น 2.99% ต่อปี สำหรับวงเงินกู้ไม่เกิน 10 ล้านบาท

\*ทั้งนี้ ให้ผู้เท่าที่จำเป็นและความสามารถในการ  
ในการชำระคืน เงื่อนไขเป็นไปตามที่ธนาคารกำหนด

ดอกเบี้ยแทนลูกหนี้ทั้งหมดในช่วงเวลาดังกล่าว” เพื่อลดภาระทางการเงินให้ลูกหนี้ได้ฟื้นตัว ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับสินเชื่อได้ที่เว็บไซต์ [www.gsb.or.th](http://www.gsb.or.th)

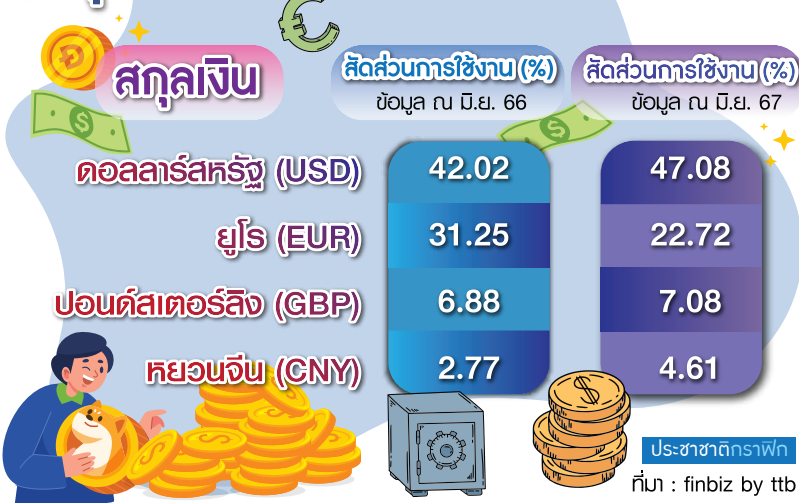


# การเงิน

12

วันพฤหัสบดีที่ 14 - วันอาทิตย์ที่ 17 สิงหาคม 2568

## ภาพรวมการใช้สกุลเงิน ในธุรกรรมการเงินระหว่างประเทศ



## SMEs

### บริหารสกุลเงินท้องถิ่น ?

#### Smart SMEs

finbiz by ttb

ในช่วงที่เศรษฐกิจโลกมีความผันผวนสูง ผู้ประกอบการ SMEs ต้องมองหาวิธีบริหารความเสี่ยงเพื่อให้อุปกรณ์มีเสถียรภาพมากที่สุด ยิ่งเป็น SMEs ผู้ประกอบธุรกิจนำเข้า-ส่งออก ยิ่งต้องเฝ้าระวัง และให้ความสำคัญกับการบริหารอัตราแลกเปลี่ยน เพื่อสร้างความได้เปรียบในธุรกิจ

finbiz by ttb จึงชวนผู้ประกอบการหันมาให้ความสำคัญกับสกุลเงินท้องถิ่น ที่จะเป็นส่วนช่วยลดความผันผวนในการทำธุรกิจ เพื่อสร้างแต้มต่อให้กับธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ

#### ดอลลาร์สหรัฐยังยืนหนึ่งในระบบการค้าโลกหรือไม่

มีแนวโน้มที่น่าสนใจ แม้ว่าดอลลาร์สหรัฐ (USD) เป็นสกุลเงินหลักในระบบการค้าโลก แต่กระแส Dedollarization หรือการลดการพึ่งพาดอลลาร์เริ่มชัดเจนขึ้น สกุลเงินอื่น ๆ เช่น ยูโร (EUR) และปอนด์สเตอร์ลิง (GBP) มีบทบาทมากขึ้นในการทำธุรกรรมระหว่างประเทศ และมีส่วนช่วยเสริมสร้างความหลากหลายและความยืดหยุ่นในระบบการเงินโลก

#### การเติบโตของหยวนจีน สร้างความเปลี่ยนแปลงได้อย่างไร

หากดูที่สัดส่วนการใช้งาน แม้ว่าหยวนจีนจะเติบโตจากดอลลาร์สหรัฐ (USD) อยู่บ้าง แต่จีนเองก็ผลักดันหยวน (CNY) ขึ้นมาเป็นสกุลเงินหลักในธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ โดยเฉพาะในทวีปเอเชีย การใช้สกุลเงินท้องถิ่นจะช่วยลดความผันผวนและสร้างความมั่นคงในเศรษฐกิจทั้งของประเทศและทวีปเอเชียได้

ภาพรวมการใช้สกุลเงินในธุรกรรมการเงินระหว่างประเทศ ข้อมูลจาก SWIFT หรือระบบโอนเงินระดับโลก แสดงให้เห็นว่าดอลลาร์สหรัฐยังคงครองตำแหน่งสกุลเงินหลัก โดยมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจาก 42.02% ในปี 2023 เป็น 47.08% ในปี 2024

ขณะที่หยวนจีนมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจาก 2.77% เป็น 4.61% ในช่วงเวลาเดียวกัน ซึ่งถ้าเทียบเป็น % ของการเปลี่ยนแปลง การใช้เงินหยวนก็ถือว่าการขยายตัวเป็นเกือบเท่าตัวเลยทีเดียว

การเปลี่ยนแปลงของอัตราส่วนสกุลเงินที่ใช้ในการเงินระหว่างประเทศ เกิดจากความพยายามสร้างความได้เปรียบจากการใช้สกุลเงินท้องถิ่นในเอเชีย โดยมีปัจจัยหลัก ได้แก่

1) การส่งเสริมการใช้เงินของจีน

จีนดำเนินมาตรการต่าง ๆ เพื่อส่งเสริม

การใช้หยวนในธุรกรรมการเงินระหว่างประเทศ เช่น การขยายระบบการชำระเงินข้ามพรมแดน (CIPS)

2) การลดการพึ่งพาดอลลาร์สหรัฐ บางประเทศเริ่มลดการพึ่งพาดอลลาร์สหรัฐในธุรกรรมการเงินระหว่างประเทศ โดยหันมาใช้สกุลเงินท้องถิ่นหรือสกุลเงินอื่น ๆทดแทน

#### การใช้สกุลเงินท้องถิ่นในทวีปเอเชีย สามารถสร้างความได้เปรียบอย่างไร

-ลดต้นทุนธุรกรรม ไม่ต้องผ่านดอลลาร์สหรัฐ ช่วยลดความเสี่ยงในความผันผวนเมื่อแปลงสกุลเงินและค่าธรรมเนียม

-สร้างเสถียรภาพในระดับภูมิภาค ช่วยให้ประเทศมีภูมิคุ้มกันจากความผันผวนของดอลลาร์สหรัฐ

-ส่งเสริมนโยบายการเงินร่วมกัน เอเชียสามารถร่วมมือกำหนดแนวนโยบายอัตราแลกเปลี่ยนที่ตอบโต้ภูมิภาคนั้น

-เพิ่มความยืดหยุ่นในการค้าระดับภูมิภาค สร้างความแข็งแกร่งระดับภูมิภาคในการเจรจาและทำธุรกิจได้รวดเร็วขึ้น

#### SMEs ผู้นำเข้า-ส่งออกที่พร้อมรับมือกับความผันผวนของเงินตราต่างประเทศ คือແຕ່ແຕ່ทางธุรกิจ

เพื่อลดต้นทุนธุรกรรมการเงิน และรับมือกับความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ผู้ประกอบการสามารถพิจารณาการใช้สกุลเงินท้องถิ่นเพื่อวางแผนทางการเงินและการจัดการต้นทุนธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยปัจจุบันธนาคารมีการพัฒนาโซลูชันทางการเงินที่ครอบคลุม พร้อมด้วยเครื่องมือช่วยบริหารจัดการความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่ตรงจุด ช่วยลดความผันผวน

และเพิ่มประสิทธิภาพให้แก่ธุรกิจ เช่น บริการรับจ่ายอัตราแลกเปลี่ยนด้วยสกุลหยวนจีน หรือจะเป็นบริการบัญชีสำหรับบริหารหลายสกุลเงิน เพื่อเป็นตัวช่วยให้ผู้ประกอบการ สะดวกคล่องตัว ด้วยการบริหารจัดการเงินสกุลหลักและสกุลเงินท้องถิ่นของประเทศคู่ค้าสำคัญของไทย

การพิจารณาการใช้สกุลเงินท้องถิ่น จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถบริหารต้นทุนธุรกิจและลดความเสี่ยงจากความผันผวนของค่าเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจลง รวมถึงเพิ่มโอกาสขยายตลาดไปยังเป้าหมายใหม่และมีส่วนช่วยในการเจรจาการค้าได้อย่างยิ่งขึ้น

ซึ่งทั้งหมดนี้ ที่ทีบีทีมีโซลูชันบริหารความเสี่ยงที่สามารถตอบโจทย์ผู้นำเข้า-ส่งออก เพื่อให้ลูกค้าธุรกิจพร้อมรับมือกับความผันผวนในภาวะที่ตลาดมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาให้สามารถขับเคลื่อนธุรกิจให้เติบโตได้อย่างยั่งยืนต่อไป

แบงก์ประเมินตลาดอสังหาริมทรัพย์เศรษฐกิจจะชะลอ-คนกู้ไม่ผ่าน “ดร.อมรเทพ CIMB T” จับตาส่อเกิด “Price War” แข่งกันราคาบ้านซำรอยเช่าซื้อรถยนต์ ซ้ำหากเกิดขึ้นจะยิ่งแย่นัก กระทบ Wealth Effect ลามกลายป็นปัญหาเศรษฐกิจ “กรุงไทย” รับสินเชื่อบ้านอยู่ในโหมดประคับประคอง พาก “ยูโอพี” ลั่นบ้านใหม่อาคารหนักกว่าช่วงโควิด หันเน้นตลาดบ้านมือสอง

ดร.อมรเทพ จาวะลา ผู้ว่าการกรรมการผู้จัดการใหญ่ ผู้บริหารสำนักวิจัย ธนาคารซีไอเอ็มบี ไทย (CIMB T) เปิดเผยว่า ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ไม่ได้นับตั้งแต่เกิดแผ่นดินไหวเมื่อช่วงเดือนมี.ค.ที่ผ่านมา ปัจจุบันกำลังซื้อแผ่ว ดังนั้นมีโอกาสที่ตลาดจะแย่ต่อเนื่องจากธนาคารไม่ปล่อยสินเชื่อ เพราะตัวเลขหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (เอ็นพีแอล) ยังไม่ชัดเจน โดยสินเชื่อกำลังถึงเป็นพิษ (SM) ยังอยู่ในระดับสูงมาก ซึ่งหาก SM ยังขึ้นต่อ ก็มีโอกาสที่เอ็นพีแอลจะขยับเพิ่มขึ้นอีก ดังนั้น ตลาดอาจจะต้องใช้เวลาระยะหนึ่งที่มีความเสี่ยงด้านเครดิตดีขึ้น และธนาคารกล้าปล่อยสินเชื่อมากขึ้น

“อสังหาฯคุณภาพสินเชื่อไม่ได้ในส่วนของกลุ่มรายได้น้อย โดยเฉพาะราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท แต่ปัจจุบันลามมาถึง 3-5 ล้านบาท และเริ่มไปสู่อีก 10 ล้านบาท สะท้อนว่าเศรษฐกิจกำลังซบเซา จากระดับล่างไปสู่ระดับกลาง เป็นเรื่องที่แก้ไขค่อนข้างยาก ทั้งนี้ สิ่งที่น่ากังวลคือหนี้ครัวเรือนและหนี้สาธารณะ ปี 2568 จะเหมือนตลาดรถยนต์ปี 2567 คือ เกิดสงครามราคา หรือ Price War เพราะถ้าเป็นสงครามเมื่อไหร่ จะยิ่งคุ้ยให้ยิ่งแย่”

เมื่อเร็ว ๆ นี้ รัฐบาลได้จัดสรรงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ 2568 ตามแผนการขับเคลื่อนเศรษฐกิจภายใต้กรอบวงเงิน 157,000 ล้านบาท ให้กับกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา (กยศ.) เพื่อนำไปปล่อยกู้ให้นักเรียน/นักศึกษาในปีการศึกษา 2568 จำนวน 2 ก้อน ก้อนแรก 3,100 ล้านบาท และล่าสุด ที่ประชุมคณะรัฐมนตรี (ครม.) เมื่อวันที่ 5 ส.ค. 2568 มีมติเห็นชอบจัดสรรให้อีกจำนวน 8,488 ล้านบาท เมื่อรวมกันแล้ว กยศ.ได้รับจัดสรรงบประมาณจำนวน 11,588 ล้านบาท

ดร.นันทวัน วงศ์จกรกิตติ ผู้จัดการกยศ. ระบุว่า จะนำใบจัดสรรเป็นเงินกู้ค่าเล่าเรียน ค่าครองชีพ และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา ให้แก่นักเรียน/นักศึกษาผู้กู้ยืมรายเก่าและรายใหม่ที่มีคุณสมบัติเป็นไปตามที่ กยศ.กำหนด โดยเป้าหมายสำคัญคือ การสนับสนุนให้นักเรียน/นักศึกษาได้เรียนอย่างต่อเนื่อง ไม่ต้องพักการศึกษา หรือเลิกเรียนกลางคัน รวมถึงเพื่อให้เกิดการกระตุ้นเศรษฐกิจ โดยมีการใช้จ่ายเงินในพื้นที่โดยรอบสถานศึกษา

กยศ.จะเร่งดำเนินการปล่อยกู้ให้แก่

นักเรียน/นักศึกษาเร็วที่สุด ตามนโยบาย

ของรัฐบาลที่สนับสนุนให้การศึกษา

เป็นเครื่องมือในการพัฒนาทุนมนุษย์

และขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศไทย

อย่างไรก็ดี ที่ผ่านมา เป็นที่ทราบ

กันว่า รายรับของ กยศ.เริ่มกลับมา

ไม่เพียงพอต่อรายจ่ายอีกครึ่ง หลังจาก

มีการประกาศบังคับใช้กฎหมายฉบับ

ใหม่ ทำให้การตัดยอดหนี้ต่างไปจากเดิม

เรื่องนี้ ทางกระทรวงการคลังชี้ว่า

ทาง กยศ.เอง จะต้องเดินหน้าแผน

ปฏิรูปครั้งใหญ่ ครอบคลุม 4 เรื่อง

สำคัญ ตั้งแต่ระบบบริการ การบริหาร

## สถานการณ์

### ในจีน-สหรัฐ

ตัวบ่งชี้ภาวะ  
“เศรษฐกิจโลก”

## แบงก์เกาะติด

### ช่วยเหลือลูกค้า

ภาษี “กรัปป” 19%  
เพิ่มความเสี่ยงธุรกิจ

# จับสัญญาณ'สงครามราคาบ้าน'

## CIMBTหวั่นชำระรถยนต์-แข่งระบายของ



ดร.อมรเทพ จาวะลา

ดร.อมรเทพกล่าวว่า อย่างตลาดรถยนต์ปีก่อน จะเห็นรถป้ายแดงขึ้นราคา อาจจะเป็นผลกระทบจากการตีมูลค่าของรถยนต์ไฟฟ้า (อีวี) รวมทั้งกำลังซื้อที่ไม่ดี รวมถึงธนาคารไม่ปล่อยสินเชื่อ ทำให้ราคารถปรับลดลงต่ำมาก โดยตลาดหน้ารถอาจเพื่อให้ขายได้ ซึ่งส่งผลต่อหนี้เสีย เกิดการทิ้งสินเชื่อ ถือเป็นการทำลายตลาด กว่าจะแก้ได้ต้องใช้เวลา ซึ่งหากเกิดในตลาดอสังหาริมทรัพย์กว่าตลาดรถยนต์ เพราะไม่ได้ทำให้ตลาดปั่นป่วนอย่างเดียว แต่จะเกิด Wealth Effect

“ถ้าเรามีบ้าน เราจะมีฐานะมั่นคงปลอดภัย และมีความเชื่อมั่น กล้ากินกล้าใช้จ่าย สะท้อนเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นเหมือนประเทศจีนในช่วงราคาบ้านลดลง ทำให้ทำลายความเชื่อมั่น คนรู้สึกกังวล เพราะมูลค่าบ้านหาย ทำให้ไม่กล้าบริโภค ไม่กล้าใช้จ่าย จะเป็นภาวะหมุ่น ซึ่งจะทำให้เศรษฐกิจทยอยหมุ่นลงเรื่อย ๆ น่ากลัวกว่าตลาดรถยนต์ แต่ปีนี้เรายังอาจจะยังไม่เห็น Price War ตลาดอสังหาฯที่เป็นโครงการใหม่ อาจจะยัง

ไม่ลดราคาแรงเพื่อเร่งขาย เร่งระบาย แต่โครงการเก่า คอนโดมีเนียมเก่า บ้านเก่า เริ่มเห็นแข่งลดราคามากขึ้น เพื่อระบายของ”

ดร.อมรเทพกล่าวว่า หากโครงการอสังหาฯเกิดการยอมนลดราคามาก ๆ เพื่อให้ขายได้ เป็นเรื่องที่ต้องระวัง โดยเฉพาะหากเป็นโครงการขนาดเล็ก ที่ต้องการสภาพคล่อง หากซื้อหากนักการระดมทุนจะยิ่งลำบากมากขึ้น แล้วยิ่งตลาดหุ้นก็ จะยิ่งหนักกว่านี้ เพราะจะกระทบสภาพคล่องผู้ประกอบการ นอกจากนี้ บริษัท บริหารสินทรัพย์ ที่มีสินทรัพย์เหล่านี้จำนวนมาก จะระบายยาก ก็จะกระทบสภาพคล่องได้เช่นกัน

นายพยง ศรีวณิช กรรมการผู้จัดการใหญ่ ธนาคารกรุงไทย กล่าวว่า ตลาดอสังหาฯปีนี้ การเปิดโครงการใหม่ลดลง สอดคล้องกับความต้องการซื้อที่ลดลงเช่นกัน ซึ่งเป็นความท้าทายต่อการใช้จ่าย และการมีภาระหนี้ที่เพิ่มขึ้น โดยธนาคารเริ่มเห็นการนำสินทรัพย์มาแปลงเป็นสภาพคล่องมากขึ้น เช่น บ้านแลกเงิน (Home for Cash) โดยที่ค่างานเอ็นพีแอลของกลุ่มสินเชื่อที่อยู่อาศัย ก็อยู่ในโหมดประคับประคองเช่นกัน

นายยุทธชัย เตยระชากุล กรรมการผู้จัดการ บุคคลธนกิจ ธนาคารยูโอบี ประเทศไทย กล่าวว่า ปัจจุบันยอดปล่อยใหม่ (New Loan) สินเชื่อที่อยู่อาศัยหดตัว 15% ขณะที่ยอดสินเชื่อคงค้างทรงตัวที่ 0% สอดคล้องกับยอดขายบ้านใหม่ที่ลดลง 15-20% เมื่อเทียบกับต่อปี (YOY) ดังนั้น ธนาคารจะต้องเน้นไปขายตัวบ้านมือสอง เพราะเป็นตลาดที่ค่อนข้างเสถียรภาพ

“อย่างไรก็ดี ธนาคารก็ต้องระมัดระวัง

เพราะบ้านมือสองก็มีความเสี่ยงสูงเช่นกัน โดยเฉพาะจะต้องพิจารณาราคาประเมินให้ถี่ รวมถึงช่วงงวดในคุณสมบัติลูกค้าว่าเป็นลูกค้าที่ซื้อบ้านเพื่ออยู่จริง เพราะปัจจุบันอยู่ในสถานการณ์ความไม่แน่นอน ธนาคารจะต้องตั้งการแจ้งเตือน และดูแลคุณภาพพอร์ตสินเชื่อตัวเอง”

ทั้งนี้ ปัจจุบันธนาคารยูโอบีมีสัดส่วนพอร์ตสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีสองประมาณ 30% ของพอร์ตสินเชื่อทั้งหมด ซึ่งสัดส่วนสูงกว่าบ้านใหม่แล้ว ส่วนหนึ่งมาจากตลาดบ้านใหม่ชะลอจากดีมานด์ซัพพลาย และราคาที่สูงขึ้น รวมถึงการเปิดโครงการบ้านใหม่น้อยลง

สำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารในปีนั้น คาดว่าสินเชื่อบ้านจะทรงตัวจากปีก่อน เป็นผลมาจากบ้านใหม่ที่จะชะลอ และคุณภาพลูกค้าที่ไม่สามารถอนุมัติสินเชื่อได้ ภายหลังจากการตรวจสอบเครดิตจะเห็นว่าลูกค้ามีภาระหนี้ต่อรายได้ (DSR) สูงขึ้น ทำให้อัตราการปฏิเสธสินเชื่อ (Reject Rate) สูงขึ้น ทำให้ยอดการอนุมัติสินเชื่อ (Approval Rate) ลดลง

“สถานการณ์สินเชื่อบ้านค่อนข้างแย่ เป็นรอบที่ Down ที่สุด เทียบตอนโควิด-19 ตอนนั้นแย่กว่า เพราะตอนนั้นมีของในตลาด มีในสต็อกเยอะ แต่ขายไม่ออก และคนที่มาซื้อบ้านราคาต่ำ 3-4 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยสูงมาก แต่บ้านราคา 5 ล้านบาท มีรายได้ 70,000-1 แสนบาท กลุ่มนี้ยังมียอด Approval Rate ต่ำอยู่ และมีความสามารถในการชำระหนี้ โดยของยูโอบีบ้านใหม่ ยอดรีเจ็กต์อยู่ประมาณ 20-30% ดังนั้น เทรนด์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ปีนี้น่าจะคงไม่ดีนัก แต่ปี 2569 น่าจะกลับมาบวกได้ 4-5%”

# เปิดแผนปฏิรูป ‘กยศ.’

## เล็งทบทวนเกณฑ์ปล่อยกู้ใหม่

งบประมาณ การติดตามหนี้ ไปจนถึงการ

ปรับเกณฑ์การให้กู้ เพื่อยกระดับความยุติธรรม โปร่งใส และประสิทธิภาพ หลังพบปัญหาสะสม ทั้งในขั้นตอนปล่อยกู้ และการติดตามชำระหนี้ อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี แผนการปฏิรูปอาจจะมีการดำเนินงานล่าช้ากว่าแผนเดิมที่ตั้งเป้าไว้ภายในเดือน ก.ค. 2568 แต่ยังคงยึดตามแผนเดิม

สำหรับแผนปฏิรูป 4 ด้าน มีดังนี้

#### 1.ระบบบริการและโครงสร้างข้อมูล

ปัจจุบัน กยศ.มีช่องทางบริการที่จำกัด เช่น หนี้บ้านเพียงไม่กี่แห่ง และแอปพลิเคชันที่ยังไม่สมบูรณ์ ส่งผลให้ผู้กู้และผู้เกี่ยวข้องต้องเผชิญความยุ่งยาก โดยในแผนปฏิรูปจะใช้เทคโนโลยีเป็นเครื่องมือหลัก ทั้งการยืนยันตัวตน ตรวจสอบสิทธิ และติดตามสถานะ เพื่อให้การคัดกรองเป็นไปอย่างยุติธรรมและตรวจสอบได้

ลดการพึ่งพาการ “เซ็นรับรอง” จากบุคคลภายนอก ยกเว้นกรณีที่เป็นจำเป็น พร้อมพัฒนาระบบฐานข้อมูลรายได้เพื่อยืนยันความจำเป็นของผู้กู้

#### 2.การบริหารกระแสเงินสด

ปัญหาสำคัญอีกจุด คือ กยศ.ได้รับงบประมาณ

เป็นรายปีตามรอบงบประมาณภาครัฐ

แต่รอบเปิดภาคเรียนไม่ตรงกัน ทำให้

เกิดความคลาดเคลื่อนด้านสภาพคล่อง

และความล่าช้าในการโอนเงินให้ผู้เรียน

แผนใหม่จึงมุ่งปรับระบบบริหารงบฯ

จัดทำข้อมูลคาดการณ์ล่วงหน้า

ว่าเงินที่มีอยู่เพียงพอสำหรับผู้

จำนวนเท่าใด และช่วงเวลาใด

#### 3.ระบบติดตามและจัดการหนี้

ปัจจุบันการติดตามหนี้ยังไม่สามารถแยกแยะได้ชัดเจนระหว่างลูกหนี้ที่มีปัญหาทางการเงินจริง กับผู้ที่ไม่ตั้งใจชำระแม้มีศักยภาพ ส่งผลให้มาตรการบังคับใช้ไม่ตรงเป้า แผนปฏิรูปจึงเน้นการวิเคราะห์และแบ่งกลุ่มลูกหนี้อย่างละเอียด เพื่อเฝ้าระวังการผิดนัดกลุ่มลำบากจริง ต้องให้ความช่วยเหลือและผ่อนปรน แยกกลุ่มมีศักยภาพแต่เพิกเฉย

และ 4.เกณฑ์การให้กู้ใหม่ กยศ.เตรียมทบทวนเกณฑ์การให้กู้ครั้งใหญ่ ปิดช่องว่างที่เปิดโอกาสให้ผู้มีฐานะดีหรือผู้ทุจริตเข้ามาใช้สิทธิ พร้อมปรับทิศทางให้ตรงกับความต้องการแรงงานของประเทศ เน้นสาขาที่จบแล้วมีงานทำจริง เช่น ปวช./ปวส., สายดูแลผู้สูงอายุ และสาขาที่สอดคล้องกับการพัฒนาเศรษฐกิจในอนาคต รวมถึงตั้งมาตรการตรวจสอบ

กับอากา กยศ.มีเงินจำกัด ควรจะเข้าไปโฟกัสกับสาขาที่อยากให้เข้าไป โดยมุ่งเน้นไปที่สาขาที่ประเทศมีความต้องการกำลังคนสูง เพื่อให้ผู้เรียนจบแล้วสามารถเข้าสู่ตลาดแรงงานได้ทันที และช่วยแก้

ปัญหาการขาดแคลนแรงงานเฉพาะทางในอนาคต

ดังนั้น กยศ.ต้องเสนอข้อมูลให้ชัดเจนถึงแนวโน้มตลาดแรงงานในอีก 5-10 ปีข้างหน้า เพื่อให้สามารถเลือกเรียนในสาขาที่ตรงกับความต้องการของสังคมและแผนพัฒนาประเทศในระยะยาว

“ในปี 2567 เป็นปีที่ กยศ.ปล่อยกู้มากที่สุด ตั้งแต่ตั้งกองทุนมา แล้วก็เป็นที่ที่จะก่อให้เกิดการเมกอัพรีโอ ๆ อีก 3-4 ปี ซึ่งเนื่องจากปรับค่าออกมาแล้ว จึงไม่สามารถปฏิเสธใครได้ เพราะทุกคนก็จนหมด”

นอกจากปัญหาด้านโครงสร้างและกระบวนการแล้ว กยศ.ยังเผชิญกับความท้าทายด้านประสิทธิภาพและความเชื่อมั่น เนื่องจากกระแสข่าวและข้อมูลบนโซเชียลมีเดียที่อาจทำให้สังคมเข้าใจผิด แผนงานจึงรวมถึงการให้ข้อมูลที่ถูกต้องอย่างต่อเนื่อง โดยให้ผู้จัดการ กยศ.ออกมาชี้แจงต่อสาธารณะโดยตรง เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและลดความกังวลของผู้

“หาก 4 แกนปฏิรูปนี้เสร็จสมบูรณ์ จะสามารถแก้ปัญหาเชิงโครงสร้างที่ทำให้กองทุนติดขัดซ้ำซาก และจะทำให้ทั้งขั้นตอนการปล่อยกู้และติดตามหนี้มีประสิทธิภาพ โปร่งใส และเป็นธรรมมากขึ้น แม้จะช้า แต่ทุกอย่างต้องเดินหน้าและทำให้สำเร็จ” แหล่งข่าวกล่าว

ลมหายใจการตลาด

ศูนย์การค้าในเครือเอ็ม บี เค พร้อม

เลิฟไปรเวจ ฌบับคนสวย Beauty and Wellness ชวนคุณมาช้อปปิ้งเพิ่ม

บิวตี้หรือดูแลสุขภาพ พร้อมลุ้นรับ

บัตรกำนัลรวมสูงสุด 10,500 บาท

เมื่อซื้อบิลสินค้าหรือบริการจากร้านค้า

ในหมวดสุขภาพและความงามตาม

เงื่อนไขที่กำหนด ตั้งแต่วันนี้-วัน

อาทิตย์ที่ 31 สิงหาคม 2568

เคนทีสเด่

เดินหน้าสู่แบรนด์ระดับโลก

เปิดตัวโปรเจกต์ “Dentiste’ Smile &

Steps Dance Challenge 2025”

กิจกรรมแข่งขันเต้นสำหรับเด็กไทย

วัย 4-12 ปี เพื่อเป็นเวทีปลดปล่อย

พลังความมั่นใจและจินตนาการผ่าน

การเต้นอย่างสร้างสรรค์

ส.ซอนแก่น x โจนส์ลัด

เซย่า

ตลาดเพื่อคนรักสุขภาพ เปิดตัวเมนู

“ส.ลัดสูงโจนส์” อร่อยสไตล์ไทย ดึง

สุขภาพ ตอบโจทย์คนรุ่นใหม่ สร้าง

ประสบการณ์ใหม่ของการกินสลัดแบบ

แซบ ๆ ด้วยวัตถุดิบคุณภาพและ

รสชาติไทยแท้

‘เคเอฟซี’ไม่หวั่นสงครามราคา

กลยุทธ์เพิ่มValueมัดใจลูกค้า

KFC ประเทศไทย เดินหน้ากลยุทธ์ Collaboration Marketing ปลุกตลาดครึ่งปีหลัง ควัก “น้องเนย” จุดกระแสไวรัล เตรียมจัดกิจกรรม “Meet & Eat กินไก่ทอดกอดน้องเนย” กระชับสัมพันธ์ลูกค้า หลังดันยอดขายพุ่งเฉียด 50% พร้อมขยายสาขา-เปิดตัวเมนูใหม่ต่อเนื่อง ตอบโจทย์ความคุ้มค่าในยุคเศรษฐกิจผันผวน

นางสาวกัทธา ภัทรสุวรรณ Associate Marketing Director KFC ประเทศไทย เปิดเผยว่า ปัจจุบันภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว ส่งผลให้ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับความคุ้มค่าที่ไม่ใช่เพียงแค่สินค้าราคาถูก แต่ต้องการมูลค่าเพิ่มในแง่ประสบการณ์หรืออิมมิกที่แตกต่างด้วยเช่นกัน

ดังนั้น กลยุทธ์ของ KFC จึงมุ่งเน้นไปที่การเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า ผ่านกลยุทธ์ Collaboration Marketing กับแบรนด์หรือแคแร็กเตอร์ที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย รวมถึงการออกโปรโมชั่นเชิงสร้างสรรค์มากกว่าที่จะลงไปแข่งในสงครามราคา

“เราเชื่อว่าการเพิ่ม Value หรือนำเสนอสิ่งที่มีคุณค่าได้และมีความสนุกจะสามารถแข่งขันในตลาดได้ดีกว่าการลดราคาเพียงอย่างเดียว เพราะปัจจุบันแม้ว่าตลาดไก่ทอดจะมีผู้เล่นเข้ามามากขึ้น แต่ KFC ก็ยังสามารถครองอันดับ 1 ในตลาดได้มาโดยตลอด”

**กลยุทธ์ Collaboration**

นางสาวกัทธากล่าวต่อว่า ในช่วงเดือนพฤษภาคม 2568 KFC ประเทศไทย มีการ Collaboration กับแคแร็กเตอร์ “น้องเนย” ภายใต้แคมเปญ “KFC x Butterbear” ซึ่งได้รับการตอบรับอย่างถล่มทลายจากผู้บริโภค โดยเฉพาะกลุ่มแฟนคลับของ “น้องเนย” แคแร็กเตอร์หมีน้ำผึ้งสุดน่ารักที่เคยเป็นไวรัลจากกระแสในโซเชียลว่ามีหน้าตาคล้ายไก่ทอด KFC

จนทำให้เกิดการพูดถึงอย่างกว้างขวางภายใต้แฮชแท็ก #KFCxButterbear และ #น้องเนยลูกรักผู้พัน กว่า 3,708 ครั้งทั่วแพลตฟอร์มโซเชียล และสร้าง Engagement รวมกว่า 24.8 ล้านครั้ง

ขณะที่ผลตอบรับในเชิงยอดขายเป็นที่น่าพอใจอย่างมาก โดยช่วงสัปดาห์แรกของแคมเปญสามารถทำยอดขายพุ่งขึ้นถึง 59% และมียอดขายโดยรวมตลอดช่วงแคมเปญเติบโตขึ้นกว่า 49% ซึ่งยอดขายที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่มาจากกลุ่มลูกค้าใหม่ โดยเฉพาะกลุ่มวัยทำงาน ควบคู่ไปกับฐานลูกค้าเดิมอย่างกลุ่มครอบครัวและนักเรียน

**Meet & Eat สานสัมพันธ์ลูกค้า**

บริษัทจึงต่อยอดความสำเร็จนี้ ด้วยกิจกรรม “Meet & Eat กินไก่ทอดกอดน้องเนย” ในวันที่ 8 สิงหาคม 2568 เพื่อขอบคุณแฟนคลับและลูกค้า โดยเปิดโอกาสให้ได้สัมผัสประสบการณ์ใกล้ชิดทั้งกับน้องเนยและแบรนด์ KFC แบบเอ็กซ์คลูซีฟ ซึ่งถือเป็นการต่อยอดกระแสจากออนไลน์สู่ประสบการณ์ออฟไลน์

“ดังนั้นการคอลแลปส์ครั้งนี้ จึงไม่ได้เพียงแค่เพิ่มยอดขายและฐานลูกค้าใหม่ให้กับแบรนด์ แต่ยังทำให้แบรนด์



กัทธา ภัทรสุวรรณ

KFC ดูเข้าถึงง่ายและจับต้องได้มากขึ้น ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในการรักษาความสัมพันธ์กับผู้บริโภคระยะยาว”

**จับเทรนด์กินเดียว-ราคาเบา**

สำหรับทิศทางการดำเนินงานในช่วงครึ่งปีหลัง KFC จะเดินหนักพัฒนากลยุทธ์ให้สอดคล้องกับเทรนด์ผู้บริโภค เช่น การปรับเมนูให้เหมาะกับไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่ การพัฒนาเมนูที่สะดวก กินง่าย และการนำแคแร็กเตอร์มาสสร้างสีสันในตลาด

“เพราะปัจจุบันต้องยอมรับว่าพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา สะท้อนจากที่เริ่มเห็นเทรนด์การกินเดียวที่เพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด โดยเฉพาะในกลุ่มวัยทำงาน ทำให้สินค้าแบบซุสอิมมิกและการ์ตูนแคแร็กเตอร์มาสร้างสีสันในตลาด

“เพราะปัจจุบันต้องยอมรับว่าพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา สะท้อนจากที่เริ่มเห็นเทรนด์การกินเดียวที่เพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด โดยเฉพาะในกลุ่มวัยทำงาน ทำให้สินค้าแบบซุสอิมมิกและการ์ตูนแคแร็กเตอร์มาสร้างสีสันในตลาด

โดยในไตรมาส 3 จะมีโปรดัคต์ใหม่ออกมาในราคาที่เหมาะสม โดยเฉพาะในส่วนของกลุ่มของหวาน ก็จะมีการออกไอศกรีมซอฟต์เสิร์ฟรสชาติใหม่อีก 2-3 รสชาติในช่วงครึ่งปีหลัง ควบคู่ไปกับการจัดแคมเปญใหญ่ตามเทศกาลต่าง ๆ เช่น แคมเปญวันแม่ เพื่อกระตุ้นตลาดให้มีความคึกคักมากยิ่งขึ้น

**ยืนยันทรงราคาเต็มที่**

ด้านต้นทุนวัตถุดิบที่อาจจะมีการผันผวนในสินค้าบางตัว บริษัทก็มีแผนที่จะพยายามหาโมเดลใหม่ ๆ และบริหารจัดการหลังบ้านเพื่อให้สอดคล้องกับกำลังซื้อของผู้บริโภค โดยเบื้องต้นบริษัทจะยังคงตรึงราคาสินค้าเพื่อให้ผู้บริโภคยังสามารถเข้าถึงได้ ซึ่งจะมีการวางราคาให้หลากหลายตั้งแต่เมนูอิมมิกเริ่มต้น 69 บาท ไปจนถึงบิ๊กเก็ตใหญ่ 199 บาท เพื่อตอบโจทย์ทุกระดับรายได้

**ครึ่งปีหลังลุยขยายสาขาต่อเนื่อง**

พร้อมกับเดินหน้าขยายสาขาเพิ่มอีกหลายแห่งในช่วงครึ่งปีหลัง จากปัจจุบัน KFC มีสาขาทั้งหมด 1,156 แห่งทั่วประเทศ ส่วนสาขาที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ชายแดน ซึ่งก่อนหน้านี้ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ความไม่สงบ

เบื้องต้นบริษัทได้ให้ความสำคัญกับความปลอดภัยของพนักงานและลูกค้าเป็นอันดับแรก พร้อมให้ความช่วยเหลือแก่ชุมชน เช่น การส่งอาหารให้ศูนย์อพยพและเจ้าหน้าที่ โดยปัจจุบันสาขาในพื้นที่เสี่ยงกว่า 10 แห่งกลับมาเปิดดำเนินการตามปกติแล้ว

แม่ทัพใหม่ ‘ซีพี-เมจิ’

วิจัยนำการตลาด...ย้ำแชมป์พาสเจอร์ไรซ์

ตลาดนมพาสเจอร์ไรซ์ เป็นหนึ่งในตลาดที่ยังสามารถเติบโตระดับเลข 2 หลัก แม่ทัพเดิมคุณภาพเศรษฐกิจและการเปลี่ยนผ่านของเจนเนอร์เรชัน โดย “ซีพี-เมจิ” ที่เกิดจากร่วมมือระหว่างเครือเจริญโภคภัณฑ์ และบริษัทเมจิ ประเทศญี่ปุ่น เมื่อปี 2532 ยังคงสามารถครองโพสิชันผู้นำตลาดมาอย่างยาวนาน ท่ามกลางวิกฤตต่าง ๆ

**“ประชาชนนิติธุรกิจ”** ได้พูดคุยกับ “อภิสิทธิ์ ธีรภาพรุ่งโรจน์” กรรมการผู้จัดการ บริษัท ซีพี-เมจิ จำกัด คนใหม่ที่เข้ามารับตำแหน่งเมื่อต้นปี 2568 ถึงโอกาสและความท้าทาย รวมถึงเทรนด์ของตลาดนมพาสเจอร์ไรซ์ และผลิตภัณฑ์นม อาทิ โยเกิร์ต รวมถึงแนวทางของซีพี-เมจิ ในการต่อยอดเทรนด์เหล่านี้

มาสร้างรายได้เปรียบ และรับมือความท้าทาย ย้ำตำแหน่งผู้นำตลาด

**นมพรีเมียม-ฟังก์ชันนอลมาแรง**

“อภิสิทธิ์” ฉายภาพว่า ตลาดนมพาสเจอร์ไรซ์ของไทยในปี 2568 ทั้งปีจะมีมูลค่าประมาณ 30,000 ล้านบาท มีแนวโน้มเติบโตระดับเลขสองหลัก ซึ่งเป็นการโตต่อเนื่องมาไม่ต่ำกว่า 5 ปี โดยช่วงเดือน ม.ค.-พ.ค. 2568 ตลาดนมพาสเจอร์ไรซ์ของไทยมีมูลค่าประมาณ 11,000 ล้านบาท เติบโตประมาณ 13% จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า

การเติบโตนี้ได้แรงหนุนจาก 3 ปัจจัยคือ เทรนด์สุขภาพที่กระตุ้นให้ผู้บริโภคต้องการเครื่องดื่มที่มีสารอาหารสูง อย่าง นม เพิ่มมากขึ้น พร้อมกับความต้องการที่เฉพาะตัวมากขึ้น เช่น ผู้ออกกำลังกาย ผู้แพ้นม ฯลฯ

ขณะเดียวกัน ตลาดเกิดกระแสนมพรีเมียม-ฟังก์ชันนอลขึ้น หลังแบรนด์นมทั้งซีพี-เมจิ และคู่แข่งต่างส่งสินค้าใหม่ที่มีจุดขายด้านนวัตกรรมทำให้นมพาสเจอร์ไรซ์กลายเป็นเครื่องดื่มฟังก์ชันนอล อาทิ นมสูตรโปรตีนสูงสำหรับผู้ออกกำลังกาย หรือนมไม่มีแล็กโทสสำหรับผู้แพ้ท้องแล็กโทส เป็นต้น ส่งผลให้มีกลุ่มผู้บริโภคใหม่เพิ่มเข้ามา ส่วนผู้บริโภคเดิมมีการบริโภคนมพาสเจอร์ไรซ์มากขึ้น

โดยเชื่อว่าใน 5-10 ปีข้างหน้า ตลาดนมจะมีความ Personalized มากขึ้น



สัมภาษณ์พิเศษ

อภิสิทธิ์ ธีรภาพรุ่งโรจน์

ตามรูปไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภค-ผู้ประกอบการ เห็นได้จากการเกิดเซ็กเมนต์ต่าง ๆ ขึ้นมา เช่น นมโปรตีนสูงสำหรับกลุ่มออกกำลังกาย นมไม่มีแล็กโทส สำหรับผู้แพ้แล็กโทส ซึ่งในอนาคตอาจเห็นนมที่มีฟังก์ชันด้านความงามด้วยอย่างนมคอลลาเจนก็เป็นไปได้ ด้านบรรจุภัณฑ์ก็อาจมีขนาดเล็กลง ตามรูปแบบครัวเรือนไทยที่สมาชิกน้อยลง

ทั้งนี้ เพราะความเปลี่ยนแปลงของไลฟ์สไตล์ผู้บริโภคจะถูกนำมาสร้างเป็นนวัตกรรมใหม่ ๆ เสมอ

อีกปัจจัยสำคัญคือ การเติบโตของตลาด B2B อย่าง ร้านอาหาร-พา-และร้านเบเกอรี่ ซึ่งต่างใช้นมเป็นวัตถุดิบสำคัญ ที่ขยายตัวสูงมากตลอดช่วงเวลากว่า 10 ปีที่ผ่านมา ทำให้มีแนวโน้มพาสเจอร์ไรซ์พุ่งสูงขึ้นตามไปด้วย

ด้านตลาดโยเกิร์ต ซึ่งมีมูลค่าประมาณ 4,000-5,000 ล้านบาท ก็ไปในทิศทางเดียวกัน โดยมีแนวโน้มเติบโตจากการขยายตัวของเซ็กเมนต์พรีเมียม อย่าง

โยเกิร์ตแบบคงตัว และกรีกโยเกิร์ต มาต่อเนื่องหลายปีเช่นกัน หลังจากบริษัทและแบรนด์ไทยอื่น ๆ ส่งสินค้าราคาจับต้องง่ายกว่าสินค้านำเข้า 3 เท่าเข้าสู่ตลาด

อย่างไรก็ตาม ท่ามกลางแนวโน้มเติบโตนี้ ตลาดนมพาสเจอร์ไรซ์และธุรกิจของซีพี-เมจิ ยังมีความท้าทายแฝงอยู่ ไม่ว่าจะเป็นสภาพเศรษฐกิจ ค่าขนส่งที่พุ่งสูงขึ้น รวมถึงซัพพลายเอาน้ำดื่มที่ต้องรักษาความสม่ำเสมอของคุณภาพและสัดส่วนสารอาหาร

**วิจัยนำการตลาด**

“อภิสิทธิ์” บอกด้วยว่า แม้ตลาดจะท้าทาย แต่ซีพี-เมจิยังมีส่วนแบ่งตลาดถึง 56.3% โดยกลยุทธ์ที่ซีพี-เมจิ ใช้รับมือความท้าทายและสร้างความได้เปรียบคือ การมีการวิจัยตลาดเป็นแกนหลัก ซึ่งต้องทำอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องตลอดเวลาทั้งเชิงคุณภาพและปริมาณ รวมไปถึงการร่วมพัฒนาสินค้าทั้งกับผู้บริโภคครัวเรือนและผู้ประกอบการ

ร้านเครื่องดื่ม-เบเกอรี่ ตัวอย่างเช่นการแข่งขันบาร์ิสต้าที่เป็นรูปแบบหนึ่งของการหาความต้องการของผู้ประกอบการร้านกาแฟ

ทั้งนี้ เพื่อรักษาโพสิชันผู้นำตลาดนมพาสเจอร์ไรซ์ ตามเป้าหมายรายได้เติบโต 10% ในปี 2568 หรือคิดเป็น 15,200 ล้านบาท และครองส่วนแบ่งเกินครึ่งตลาด ต่อเนื่องจากช่วง ม.ค.-พ.ค. ปี 2568

“เราเชื่อในเรื่องนี้มาก หากไม่ช่วยจะทำให้วิจัยข้างบนนี้ไร้ค่า โจทย์ของผู้บริโภคคืออะไร และสินค้าที่บริษัทพัฒนาขึ้นมานั้นสามารถตอบโจทย์ได้อย่างตรงจุด รวมถึงเปิดตัวได้ถูกจังหวะเวลาที่ จะสร้างอิมแพ็คที่สูงสุด”

โดยหนึ่งในผลลัพธ์ที่ประสบความสำเร็จคือ การเติบโตในไตรมาสสองที่มาจากสินค้าที่ตอบสนองความต้องการเฉพาะของเหล่าผู้ประกอบการอย่าง เมจิ Ray ที่มุ่งตอบโจทย์กลุ่ม

Market Move

ไต่กิน-พานาโซนิค’ ส่งแอร์กลางแจ้ง

รับมือญี่ปุ่นร้อนทะลุเดือด

ปี 2025 นี้ เป็นปีที่ญี่ปุ่นมีอากาศร้อนเป็นประวัติการณ์ โดยเมื่อวันที่ 5 สิงหาคม 2025 อุณหภูมิทำสถิติสูงสุดถึง 41.8 องศาเซลเซียส ที่จังหวัดคุนเมะ สภาพอากาศร้อนจัดนี้ทำให้สำนักงานอุตุนิยมวิทยาของญี่ปุ่นมีผู้ถูกหามส่งโรงพยาบาลจากอาการฮีตสโตรกกว่า 10,000 ราย รวมถึงมีผู้เสียชีวิต 16 ราย ส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ อายุ 65 ปีขึ้นไป

ร้อนถึงผู้ผลิตแอร์รายใหญ่ของญี่ปุ่นทั้งไดกิน และพานาโซนิค ต่างจึงนำนวัตกรรมออกมา เพื่อรับมือสถานการณ์ร้อนรอนนี้

สำนักข่าวนิคเคอิ เอเชีย รายงานว่า กลางหน้าร้อนปี 2025 นี้ ไดกินและพานาโซนิค พร้อมใจกันส่งนวัตกรรมระบบปรับอากาศหรือแอร์สำหรับใช้งานกลางแจ้ง ออกมาพร้อมมีสภาพอากาศร้อนจัดของญี่ปุ่น โดยเมื่อเดือนกรกฎาคม ไดกิน อินดัสทรีส์ (Daikin Industries) ส่งแอร์กลางแจ้งรุ่นต้นแบบ “เอาเตอร์ทาวเวอร์” (Outer Tower) ซึ่งมีหน้าตาเป็นกล่องสี่เหลี่ยมทรงสูงเท่าตัวมนุษย์สามารถปล่อยลมเย็นออกมา 4 ทิศทาง

เพื่อลดอุณหภูมิในพื้นที่ประมาณ 3 เมตรโดยรอบ

แอร์เอาเตอร์ทาวเวอร์นี้ ติดตั้งอยู่ที่ชิบูยะ ซากุระ สเตจ (Shibuya Sakura Stage) โครงการมีชัยของเครือไดคิวกะในกรุงโตเกียว และพื้นที่บริเวณระเบียงร้านอาหารในสวนสาธารณะโยโยกิในชิบูย่า รวมถึงอีกหลายโลเคชัน

ซึ่งจะทดลองใช้งานต่อเนื่องไปจนถึงเดือนตุลาคม 2025 พร้อมเก็บข้อมูลทั้งอุณหภูมิอากาศรอบเครื่อง และจำนวนผู้คนที่สัญจรไปมา รวมไปถึงยอดขายของร้านค้าโดยรอบ

ทั้งนี้ เพื่อประเมินศักยภาพเชิงธุรกิจของแอร์รูปแบบใหม่ ที่อาจนำไปต่อยอดเป็นสำหรับลูกค้าองค์กร อาทิ หน่วย

งานราชการ และผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต

“ซาโตรุ มัตสึดะ” รองผู้จัดการทั่วไปฝ่ายเครื่องปรับอากาศของไดกินกล่าวว่า “หากแอร์ของบริษัทสามารถทำให้พื้นที่นอกอาคารเย็นลงได้ อาจเกิดเป็นตลาดใหม่ที่มีศักยภาพมากกว่าตลาดแอร์สำหรับใช้ภายในอาคารหลายเท่า”

ด้านพานาโซนิค เริ่มทดลองแอร์สำหรับใช้กลางแจ้งมาตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2025 โดยติดตั้งที่ศาลาเทศบาลเมืองฟุทatabi อะซาชิโอบาชิ (Asashiobashi) บนสายชูโอบาชิ (Chuo) ของรถไฟใต้ดินโอซากา ซึ่งเป็นสายที่ใช้เดินทางไปยังงานเอ็กซ์โป 2025

โดยแอร์กลางแจ้งของพานาโซนิคออกแบบมาเป็นรูปสำหรับนั่งรอรถไฟ ในฤดูร้อนจะเป่าลมเย็นลงมาจากด้านบนเพื่อลดความรู้สึกร้อน ส่วน

14



อนุพงษ์ อดิโกศล

# AP OPEN HOUSE

## โปรแกรมบ่มเพาะคุณภาพ



**“5 ทการ จันทวิมล”** รองกรรมการผู้อำนวยการสายงานกลยุทธ์องค์กรและการสร้างสรรค์ **บมจ. เอพี ไทยแลนด์** กล่าวว่า AP OPEN HOUSE ปีนี้จัดขึ้นเป็นปีที่ 10 แล้ว ด้วยเจตนารมณ์ที่มุ่งพัฒนาคุณภาพให้แก่อุตสาหกรรมในระยะยาว ผ่านกระบวนการเรียนรู้การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในทุกมิติ ซึ่งไม่ได้หยุดแค่ร่วมมหาวิทยาลัยเท่านั้น แต่คือการลงมือทำจริง เรียนรู้จากสถานการณ์จริง ในโครงการจริง ๆ ของ AP ทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม บ้านแฟลต และคอนโดมิเนียม

หัวใจของ AP OPEN HOUSE จึงไม่ใช่แค่การให้ความรู้ แต่คือการส่งต่อแนวคิดที่ลึกซึ้งอย่าง AP PRINCIPLES-The Principles of Living Quality ปรัชญาคุณภาพชีวิตดี ๆ ในทุก



วิทการ จันทวิมล

มิติ ที่พนักงานเอพีกว่า 3,000 คนยึดถือและปฏิบัติในทุกขั้นตอนการทำงาน มีแรงบันดาลใจจากมิติซูบิชิ เอสเตท พันธมิตรระดับโลกที่มีประสบการณ์ร่วม 100 ปี ที่ส่งต่อโปรแกรม 5 แกนหลักคือ 1.AP CODE มาตรฐานการออกแบบ ก่อสร้าง และตรวจสอบที่เข้มข้นในทุกกระบวนการ 2.AP EMPATHY DESIGN เข้าใจชีวิตจริงก่อนออกแบบพื้นที่ชีวิต 3.AP SUSTAINABLE LIFE เพราะการอยู่อาศัยที่ดี ต้องดีต่อโลกด้วย 4.AP SMART LIFE ชีวิตที่ดีขึ้น เริ่มจากการควบคุมได้ทุกวัน และ 5.AP LIVING SERVICE เพราะคุณภาพชีวิตที่ดี...ต้องมาพร้อมความสบายใจในทุกวัน

ไฮไลต์ปีนี้คือการเปิดงานระบบของ **ASPIRE อ่อนนุช สเตชั่น** ให้กับนิสิตนักศึกษา คณะวิศวกรรมศาสตร์ ได้เรียนรู้เจาะลึกในงานโครงสร้างอาคารสูง ที่นำนวัตกรรมใหม่ ๆ และ**ปิดท้ายไฮไลต์สำคัญกับรางวัล STUDY TRIP IN JAPAN ทริปปูณางานพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ประเทศญี่ปุ่นกับ 6 นิสิตนักศึกษา จากทั้งหมด 60 คน ที่มีผลงานโดดเด่น โดยเฉพาะหลัก Five Eyes-ค่านิยมในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยของทางญี่ปุ่น เพื่อให้ AP OPEN HOUSE เป็นมากกว่าการฝึกงาน**

### สังคมหน้า 14

“**ศึกไทย-กัมพูชา**” ที่สื่อต่างประเทศส่งว่าจะรบกันไปทำไม ระยะหลัง แนวการวิเคราะห์ไปในประเด็นไทย “**ทุบหม้อข้าว**” ชนชั้นนำ “**กัมพูชา**” ด้วยการปราบ “**ขบวนการสแกมเมอร์**” หรือ “**คอลเซ็นเตอร์**” ร่วมไปกับการผลักดัน “**เอ็นเตอร์เทนเมนต์คอมเพล็กซ์**” อันเป็น “**แหล่งการค้ามาหากิน**” ของชนชั้นนำเขมร บทวิเคราะห์โดยนักข่าวต่างประเทศและไทยบางชิ้น พยายาม “**โยง**” สถานการณ์ไปที่ “**ความสัมพันธ์**” ของ “**ฮุน เซน-ทักษิณ**” โดยเฉพาะเรื่อง OCA หรือพื้นที่ทับซ้อนทางทะเล แต่ก็ “**ไม่ได้อะไร**” หรือ “**ชี้ชัด**” ว่า เกิดการ “**ได้เสียประโยชน์**” ถึงกับต้องคว้านมาอิงกันอย่างไร

“**สำนักงานว่าด้วยยาเสพติดและอาชญากรรมแห่งสหประชาชาติ**” หรือ UNODC-United Nations Office on Drugs and Crime-ชี้ว่า กัมพูชาเป็นศูนย์กลางของเครือข่ายหลอกลวงในอาเซียน สร้างรายได้รวมกว่า 3.7 หมื่นล้านดอลลาร์ต่อปี เฉพาะกัมพูชาประเทศเดียว อาจมีมูลค่าถึง 1.9 หมื่นล้านดอลลาร์ หรือราว 60% ของ GDP และแนะว่า “**ศูนย์กลางธุรกิจเทา**” ใกล้ชายแดนไทย โดยเฉพาะที่ปอยเปต จังหวัดบันเตียเมียนเจย ตร.ไทยพบ “**เส้นเงินโยง**” กับ “**กลุ่มฮุยวัน (Huione Group)**” แพลตฟอร์มสายพนมเปญของญาติผู้นำเขมร และนักธุรกิจที่ใกล้ชิดฮุน เซน

ปฏิทินเดินทางผ่านครึ่งเดือน ส.ค. ปลายเดือนนี้ จะมีคำตัดสิน “**คดีคลิปเสียง**” ของนายทง อึ้ง กับพยานกามาเนต ก็ต้องมาดูกันว่า “**คำพยากรณ์**” ของฮุน เซน ที่ว่า ประเทศไทยจะ “**เปลี่ยนนายกใน 3 เดือน**” นั้นเป็นจริงหรือไม่ กระแสข่าวบอกว่า ตอนนี้เกิดสภาพที่เรียกว่า “**สุลี**” ส่วนสถานการณ์ชายแดน แม้จะ “**หยุดยิง**” แต่ยังทะเลาะกันรุนแรง กัด เพราะสถานการณ์นี้ได้เปิดข้อมูล “**บุตรหลาน-ครอบครัว**” ผู้นำกัมพูชา เข้ามาทำมาหากิน ทำธุรกิจ ในไทยกันสนุกสนานอื้ออึง มีชื่อ-นามสกุลไทย พร้อมสรรพ

ส่วน “**ธุรกิจไทย**” ในกัมพูชา เรียกว่า “**ลำบาก**” เพราะกัมพูชาใช้สถานการณ์ทำทุกอย่างเพื่อใช้ความขัดแย้งที่เกิดขึ้น ที่แยสุด ๆ คือ การที่กัมพูชาวาง “**กับระเบิด-ทุ่นระเบิด**” ตามแนวชายแดน มีทหาร-เจ้าหน้าที่ไทยบาดเจ็บ สูญเสียขาทั้งหลายราย ก็ต้องยื่นประท้วงกันอย่างจริงจัง เขมรอยู่ภายใต้ “**เผด็จการครอบครัว**” ไม่รับรู้ระเบียบสังคมประชาธิปไตยสมัยใหม่ โลกยุคนี้ไม่ยอมรับ “**อาวุธ**” ที่มุ่งเอาชีวิต สร้างความสูญเสียไม่เลือกหน้า จะว่าไปชายแดนไทย-เขมร กว่าจะเคลียร์กับระเบิดจากยุคเขมรแดงได้ ก็สูญเสียกันมามาก “**ฝันร้าย**” ที่ควรเป็นอดีต กลับมาหลอกลอนกันใหม่อีก

เดอะบลูส์



**แบงก์ปัน** - โยชิทาเกะ วากากะ CEO บริษัท ยูนิโคล่ (ประเทศไทย) จำกัด และซัชซาดิ ลิทิอีพู้ ผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร ร่วมเปิดตัว UNIQLO Clothing Corner มุมแบ่งปันเสื้อผ้าจาก ยูนิโคล่แห่งแรก ณ BKK Food Bank สำนักงานเขตสวนหลวง พร้อมส่งมอบเสื้อผ้าโครงการ RE-UNIQLO ให้กลุ่มผู้เปราะบางที่มาใช้บริการ เพื่อให้ครอบคลุม 50 สำนักงานเขตทั่วกรุงเทพฯ



**สมทบทุน** - ทาคาชิโร ยามาซึเค CEO นายกองเอก เปล่งศักดิ์ ประกาศเกาส์ ที่ปรึกษาอาวุโส บมจ.ไทยเซ็นทรัลเคมี ผู้ผลิตปุ๋ยเคมีคุณภาพตราหัววัว-คันโต มอบเงินสมทบทุนโครงการช่วยเหลือผู้ประสบภัยน้ำท่วมในโอกาสวันเฉลิมพระชนมพรรษาสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ พระบรมราชชนนีพันปีหลวง โดยมี ชรรค์ ประจวบเหมาะ ผอ.สำนักงานจัดหารายได้ สภากาชาดไทย ร่วมมอบ



**รับรางวัล** - ประเสริฐ จันทรรวงทอง รองนายกรัฐมนตรี และ รว.กระทรวงดิจิทัลฯ มอบรางวัล SME National Awards สุดยอดผู้ประกอบการระดับชาติ โดย นายสัตวแพทย์วรฤดี ศิริบุญญ์ ประธานบริษัท ฟาร์มหมอดัน จำกัด ธุรกิจเกษตรการเลี้ยงสุกร อะเซิงเทรา-ปราจีนบุรี คู่ค้า CPF รับ 3 รางวัล โดยมี ปณิดา ชินวรา จาก สลว. ร่วมมอบ เรวัต ภัยพิบัติพงศ์ จากซีพีเอฟ ร่วมยินดี



**เสริมศักยภาพ** - กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (DIPROM) จัดสัมมนา “**พลิกโอกาสอุตสาหกรรมยานยนต์สู่ระบบรางแห่งอนาคต**” เพื่อยกระดับศักยภาพผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมยานยนต์สู่ห่วงโซ่อุปทานระบบราง โดยมี ดุสิต อนันตวัชร รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นประธานเปิดงานที่โรงแรมเดอะ เบอร์เคลีย์ ประตูน้ำ



**ยินดี** - วุฒิสถิต พิษณุภัณฑ์ GM โรงแรมเซ็นทารา แกรนด์ เซ็นทรัลพลาซ่า ลาดพร้าว ให้การต้อนรับและยินดีกับ ดร.ศุภวรรณ ตีระรัตน์ ในโอกาสเข้ารับตำแหน่ง ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือ สสปน. (TCEB) โอกาสนี้ที่โรงแรมได้เป็นสถานที่จัดงานแถลงข่าว Gastech 2026



**ต้อนรับ** - ณัฏฐิณ ดันตสิทธิ์ รชม.กระทรวงพาณิชย์ เปิด Pop-up Counter ในธีม Nature for Future : Agriculture+Innovation การส่งเสริมภาพลักษณ์และช่องทางจำหน่ายสินค้าเกษตร นวัตกรรมไทยสู่ต่างประเทศ โดยมี อารดา เพื่องทอง อธิบดีกรมการค้าต่างประเทศ ดร.นิตินัย ศิริสมรรถการ ซีอีโอ คิง เพาเวอร์ ให้การต้อนรับ แอนโทเนีย โพธิ์ พรเซ็นเตอร์ ที่คิง เพาเวอร์ รางน้ำ

### ต่อจากหน้า 13

#### ซีพี-เมจิ

ร้านกาแฟแฟลชเชลล์ ซึ่งต้องการคนที่ต่างจากร้านกาแฟทั่วไป เช่น ช่วยออกแบบลักษณะของรสชาติเมล็ดกาแฟเอาไว้ จึงใช้โอกาสนี้ส่งสินค้าเข้าชิงดีมานด์ในเชิงเมตต์นี้มาสร้างการเติบโตในฝั่ง B2B เพราะมองว่าเมล็ดกาแฟพรีเมียมจะไม่ใช่แค่กาแฟ แต่หากสามารถตอบโจทย์ได้ตรงจุด เช่น ฟังก์ชันและสุขภาพ ผู้บริโภคและผู้ประกอบการก็พร้อมที่จะลงทุนกับสินค้าตัวนั้น ๆ

ขณะเดียวกันยังต่อยอดด้วยการปรับโฉมแพ็คเกจจิ้งใหม่ เพื่อสร้างความแตกต่างให้ผู้บริโภคสังเกตเห็นได้ง่าย และตอบโต้การชิงงานหรือไฟล์ดิลล์ที่แตกต่างกันของผู้บริโภคแต่ละกลุ่ม เช่น เมจิ Ray กล่องเล็ก ออกมาหลังจากที่พบว่าผู้บริโภคครัวเรือนมาซื้อใช้ด้วย

กล่องขนาด 2 ลิตรแบบเดียวไม่ตอบ โจทย์ จึงพัฒนากล่องเล็กสำหรับใช้คนเดียวเมื่อชงกาแฟดื่มเองในบ้าน

รวมถึงการทำเอกรัตพร้อมดื่มแบบไม่ต้องใช้หลอดที่ตอบโจทย์ความสะดวกและเทรนด์ดัดแปลงพลาสติก และเมจิ ดับเบิลซีโร่ รับกระแสตลาดการบริโภค น้ำตาล เป็นต้น

**ชิงร้านเบเกอรี่-ซอฟต์แวร์** “อภิลิขิต” บอกอีกว่า ตัวที่สะท้อนความสำเร็จของการชิงฐานลูกค้าผู้ประกอบการร้านเครื่องดื่ม และเบเกอรี่มาสร้างการเติบโตควบคู่กับลูกค้าครัวเรือนนั้นเห็นได้ชัดเจนจากรายได้ปัจจุบันของ ซีพี-เมจิฝั่ง B2C ที่เติบโตไปพร้อมกับ B2B โดยรายได้ B2B มีสัดส่วนประมาณ 30% ของรายได้รวม

จากความสำเร็จนี้ทำให้บริษัทมุ่งต่อยอดกลยุทธ์ดังกล่าวนี้เพื่อขยายฐานไปยังลูกค้าผู้ประกอบการประเภทอื่น ๆ เพิ่มเติม ไม่ว่าจะเป็นร้านเบเกอรี่, ร้านขนม ซอฟต์แวร์ โดยจะใช้การวิจัยเจาะลึก

หาโจทย์ความต้องการเฉพาะตัวของลูกค้าเช่นเดียวกับร้านกาแฟแฟลชเชลล์ ทั้งนี้ เพื่อบาลานซ์พอร์ตรายได้ B2B หลังจากที่ทำรายได้ B2B เริ่มชะลอตัวในช่วงไตรมาสสอง เพราะถูกกระทบจากสภาพเศรษฐกิจและนักท่องเที่ยวที่ลดลง

“ปัจจุบันบริษัทมีสินค้าอีกหลายรายการในไปป์ไลน์สำหรับเปิดตัวในช่วงครึ่งหลังของปี 2568 และในอนาคตเพียงแค่อัจจะหัวที่เหมาะสมเท่านั้น”

**เชอร์โนวฮาวญี่ปุ่นหนุนเกษตรกร** สำหรับในด้านการผลิต ซีพี-เมจิ มุ่งสร้างความมั่นคงของซัพพลายเชนและศักยภาพกระบวนการผลิตตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ เพื่อให้มีสินค้าป้อนเข้าสู่ตลาดได้อย่างต่อเนื่อง ด้วยการผนึกกำลังกับเกษตรกรผู้เลี้ยงวัวนมถ่ายทอดในวอวและเทคโนโลยีจากประเทศญี่ปุ่น อาทิ คุณภาพและสัดส่วนอาหารสำหรับวัว เพื่อให้ผลผลิตได้มาตรฐานสูง ส่วนของโรงงานบริษัทมีแผนจะลงทุนอัปเกรดกระบวนการผลิตต่อเนื่องเช่นกัน

เพื่อให้สามารถรองรับแผนเปิดตัวสินค้าที่วางล่วงหน้าไว้ 3-5 ปี ได้อย่างราบรื่น

**พลิกวิกฤตสู่โอกาสวัน-วิน** “อภิลิขิต” ยังแชร์แนวคิดในการบริหารธุรกิจด้วยว่า ต้องมองว่าในทุกวิกฤตจะมีโอกาสซ่อนอยู่ หากตั้งใจมองหา ซึ่งไม่เพียงโอกาสของตัวเอง แต่ต้องมองหาโอกาสที่จะสามารถวัน-วินทุกฝ่ายด้วย เมื่อเจอโอกาสดังกล่าวแล้วต้องอธิบายให้ผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายเห็นและเข้าใจโอกาสนี้ด้วย

ตัวอย่างหนึ่งคือ การผลักดันสินค้ามิกริมิลก์ ที่มุ่งตอบโจทย์ผู้ที่ชื่นชอบจิตผสมกับนมข้นหวาน เช่น เมนูนมสดและสลัชชีต่าง ๆ ซึ่งต้องอาศัยการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมลูกค้าผ่านการนำเสนอและการขายที่เหมาะสม เช่น ร้านสามารถคุมรสชาติให้เท่ากันทุกแก้ว, ความสะอาด และการเก็บรักษาได้นาน ซึ่งต่างจากการผสมใช้เอง

**ผสานบุคลากรต่างเจน** พร้อมกันนี้ยังต้องมุ่งเน้นการบริหาร

บุคลากรที่มาจากหลากหลายเจนเนอเรชั่น โดยปัจจุบันมีเจน Z และมิลเลนเนียลประมาณ 30% ของบุคลากรทั้งหมด ให้สามารถร่วมงานกับบุคลากรเจนอื่น ๆ ได้อย่างราบรื่นมีประสิทธิภาพ

ด้วยการ On Job Training หรือการฝึกไปพร้อมกับการทำงานจริงในรูปแบบโปรเจกต์ที่บุคลากรแต่ละเจน มาทำงานร่วมกันในเป้าหมายเดียวกัน ซึ่งจะทำให้เกิดการแชร์องค์ความรู้ระหว่างกันได้ และเป็นธรรมชาติ รวมถึงนำไปสู่การสร้างผู้สืบทอดในองค์กร เพื่อให้การส่งต่องานต่อเนื่อง

**สู่เบอร์ 1 ระดับภูมิภาคใน 3-5 ปี**

กรรมการผู้จัดการ บริษัท ซีพี-เมจิ ทั้งห้าว่า นอกเหนือจากเป้าหมายในด้านยอดขายแล้ว เป้าหมายสำคัญที่วางไว้คือ การขยายธุรกิจออกไปในระดับภูมิภาค ในหลากหลายรูปแบบพร้อมทั้งสร้างและเพิ่มคุณค่าให้กับชีวิตของผู้บริโภค ตามปรัชญาที่อยากให้สังคมมีอาหารและเครื่องดื่มที่ดีเป็น

พื้นฐานในการเติบโตในอนาคต โดยมีเป้าหมายเป็นผู้นำในระดับภูมิภาคให้ได้ภายใน 3-5 ปี

#### ไดกัน-พานาโซนิค

ในฤดูหนาวจะปล่อยลมอุ่นขึ้นมาจากด้านล่าง

พานาโซนิคเปิดเผยว่า ผลลัพธ์เบื้องต้นของการทดสอบภาคสนามนี้มีแนวโน้มดี หลังระบบสามารถลดอุณหภูมิที่รับรู้บริเวณศีรษะของผู้โดยสารที่รออยู่ได้ประมาณ 4 องศาเซลเซียส เมื่อเปรียบเทียบกับบูทรอรถไฟแบบปิด

ยักษ์อุตสาหกรรมจึงเห็นศักยภาพที่จะต่อยอดนวัตกรรมนี้ไปใช้กับป้ายรถเมล์ และจุดพักในสวนสาธารณะ

ทั้งนี้ ตามผลวิจัยของบริษัท Dataintelto คาดว่า ตลาดรถยนต์ปรับอากาศทั่วโลกว่าเติบโต 80% จากปี 2023 ไปจนถึงปี 2032

เปิดศักยภาพเทคโนโลยีทหารไทย  
จากสนามรบสู่สงครามไซเบอร์

Pawoot.com

ภาว พงษ์วิทยาภาว

เมื่อไม่นานมานี้ประเทศไทยได้เผชิญกับสถานการณ์ความขัดแย้งกับกัมพูชา ซึ่งเป็นเหตุการณ์ที่ทำให้ประชาชนไทยได้เห็นศักยภาพของเทคโนโลยีทางการทหารที่กองทัพไทยนำมาใช้ในการป้องกันประเทศ ในด้านการบิน หลายคนอาจมองว่าเครื่องบินรบ F-16 ของไทยดูทันสมัย แต่ความจริงแล้วเครื่องบินรุ่นนี้ถูกใช้งานมาแล้วกว่า 30 ปี หากเทียบกับทางกัมพูชาที่ไม่มีเครื่องบินรบ หรือแม้แต่เครื่องบินเจ็ตทำให้ไทยมีความได้เปรียบทางยุทธศาสตร์ทางอากาศอย่างเห็นได้ชัด โดยเฉพาะเมื่อไทยใช้เทคนิค Air Strike ยิงจรวดจากอากาศที่มีความแม่นยำสูงมาก ส่งผลให้เกิดความเสียหายที่จำกัด และมีประสิทธิภาพมากกว่าทางกัมพูชา นอกจากเครื่องบินแล้ว โดรนยังกลายเป็นเทคโนโลยีสำคัญที่กองทัพไทยนำมาใช้ในสนามรบอย่างกว้างขวาง ตั้งแต่เริ่มความขัดแย้ง โดรนถูกใช้งานทั้งในการลาดตระเวนและโจมตีเป้าหมายอย่างแม่นยำ ไทยได้พัฒนาโดรนและยานเกราะด้วยตัวเอง ร่วมกับสถาบันเทคโนโลยีป้องกันประเทศ (สทป.) และบริษัทเอกชน เช่น การวิจัยและพัฒนาโครงการ “8x8 ยานเกราะล้อยาง” ที่เข้าสู่มาตรฐานยุโรปเกรด และโครงการอากาศยานไร้คนขับ (UAV) สำหรับการลาดตระเวนทางไกล รวมถึงโดรนติดอาวุธที่สามารถบินได้นานและโจมตีได้อย่างแม่นยำ “S-Curve ที่ 11” ภายใต้การขับเคลื่อนเซตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) และนโยบาย Thailand 4.0 ที่มุ่งเน้นนวัตกรรมเพื่อลดการนำเข้ายุทโธปกรณ์เพิ่มโอกาสสร้างรายได้ และดึงดูดการลงทุนจากต่างชาติ

ในขณะเดียวกัน ทางฝ่ายกัมพูชาก็เริ่มนำโดรนเข้ามาใช้ในการสู้รบบ้างแล้ว จากทีในตอนแรกดูเหมือนว่าจะตามหลังอยู่มาก โดรนกลายเป็นอุปกรณ์สำคัญที่ถึงจะราคาถูก แต่ใคร ๆ ก็สามารถหยิบมาใช้ได้อย่างง่ายดาย แม้แต่โดรนที่ปกติใช้ในการเกษตรฉีดยาฆ่าแมลง ก็ยังถูกดัดแปลงมาเป็นอาวุธทั้งระเบิดได้ อย่างที่เคยเกิดขึ้นแล้วในการสู้รบของชนกลุ่มน้อยในประเทศพม่า ทำให้เห็นชัดเจนว่าการรบยุคใหม่ไม่จำเป็นต้องใช้อาวุธราคาแพงเสมอไป

ส่วนเทคโนโลยีที่ทางฝ่ายกัมพูชานำมาใช้ในการรบ ส่วนใหญ่จะเน้นไปที่ระบบยิงจรวดหลายลำกล้อง เรียกว่า Multiple Rocket Launcher หรือ MRL เช่น BM-21 ซึ่งมีลักษณะการยิงที่ไม่แม่นยำ และสร้างความเสียหายเป็นวงกว้าง ทำให้ส่งผลกระทบไปยังพื้นที่ของพลเรือนมาก

กว่าเป้าหมายทางทหารที่ชัดเจน ในอีกมิติหนึ่งสงครามทางไซเบอร์ก็เริ่มเข้ามามีบทบาทสำคัญในความขัดแย้งครั้งนี้ มีรายงานว่าแฮกเกอร์จากทั้งสองฝ่ายต่างพยายามเจาะระบบเว็บไซต์ของหน่วยงานราชการของประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง ประเทศไทยมีการนำโครงสร้างพื้นฐานป้องกันไซเบอร์ที่พัฒนาโดย NECTEC, DEPA Cyber Unit และหน่วยเทคโนโลยีสารสนเทศของกองทัพมาใช้ เพื่อป้องกันการโจมตีและตอบโต้ในเชิงรุก โดยใช้เทคนิคการเฝ้าระวังแบบเรียลไทม์ และการประเมินความเสี่ยงของข้อมูลสำคัญ

มีการระดมคนในไซเบอร์มิตีเพื่อใช้เป็นช่องทางในการโจมตีทางจิตวิทยา และเผยแพร่ข่าวปลอมเพื่อสร้างความได้เปรียบในการทำสงครามข้อมูล ซึ่งปรากฏชัดเจนว่าความขัดแย้งในปัจจุบันไม่ได้ถูกจำกัดอยู่แค่สนามรบที่ใช้กำลังพลและอาวุธเท่านั้น แต่ได้ขยายไปสู่โลกออนไลน์อย่างเต็มรูปแบบ

ในสถานการณ์สงครามข้อมูล ข่าวลือ หรือข่าวปลอมมีผลต่อความคิดและทัศนคติของประชาชนอย่างรุนแรง เช่น มีข่าวลือเกี่ยวกับการใช้อาวุธเคมีของฝ่ายไทยโจมตีทางกัมพูชา ซึ่งไม่เป็นความจริง และไม่มีหลักฐานที่ชัดเจน แต่ข่าวปลอมนั้นได้ถูกแชร์และเชื่อกันในวงกว้างของกัมพูชา สะท้อนให้เห็นถึงพลังของการควบคุมสื่อและการใช้ไซเบอร์มิตีเป็นเครื่องมือทางยุทธศาสตร์ที่ทรงพลังในยุคนี้

เหตุการณ์การปะทะกันระหว่างไทยกับกัมพูชาในครั้งนี้ ทำให้หลายประเทศในอาเซียนเริ่มกลับมาคิดใหม่ ว่าหากเกิดสถานการณ์เช่นเดียวกันกับประเทศของตนจะพร้อมรับมือแค่ไหน หลายชาติเริ่มเห็นแล้วว่าเรามีอาวุธทันสมัยและเทคโนโลยีการทหารที่มีประสิทธิภาพนั้นสำคัญมากในการรักษาความปลอดภัยของชาติ โดยเฉพาะเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศที่มีอาวุธครบครันและเทคโนโลยีทันสมัยอย่างเวียดนาม อินโดนีเซีย หรือสิงคโปร์ ก็ยังทำให้เกิดคำถามชัดเจนว่า ประเทศไทยของเรานั้นมีความพร้อมจริง ๆ เพียงพอแล้วหรือยัง

จากเหตุการณ์นี้คนจำนวนมากอาจจะเริ่มเปลี่ยนมุมมอง จากที่เคยสงสัยและตั้งคำถามถึงความจำเป็นในการใช้งบประมาณซื้ออาวุธและเทคโนโลยีการทหาร ว่ามันอาจจะเป็นเรื่องสิ้นเปลือง ตอนนี้นักกลายเป็นการยอมรับและเข้าใจมากขึ้น เพราะการลงทุนเหล่านี้เริ่มแสดงให้เห็นชัดเจน ว่าคือสิ่งที่ชีวิตความมั่นคงและความปลอดภัยของประเทศ รวมไปถึงการพัฒนาของพร้อมในการรับมือกับสงครามไซเบอร์ ซึ่งอาจจะกลายเป็นสมรภูมิที่สำคัญที่สุดในอนาคต

NT กัดฟันโซว์กำไร 4 พัน ล. เร่ง JV บิรมรายได้ชะลอแพนลดคน

แม้ บมจ.โทรคมนาคมแห่งชาติ (NT) จะอยู่ท่ามกลางมรสุมที่ล้มปทานคลื่น 850, 2100 และ 2300 MHz กำลังจะหมดอายุในเดือน ส.ค.นี้ ส่งผลถึงรายได้ครึ่งปีหลังจะหายไปแน่ ๆ นับหมื่นล้านบาท แต่ “สรรพชัย หุวะนันทน์” กรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ.โทรคมนาคมแห่งชาติ (NT) ย้ำว่า ในสิ้นปี 2568 ต้องมีกำไรให้ได้หลังได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการนโยบายรัฐวิสาหกิจ (คนร.) ให้ออกจากแผนฟื้นฟูกิจการแล้วเมื่อเดือน พ.ค. ที่ผ่านมา

และว่า NT จะต้องดำเนินงานตามเป้าหมายอย่างเข้มข้น และเคร่งครัดภายใต้การกำกับของกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (ดีอี) เน้นตอบโต้แผนยุทธศาสตร์หลักในการเพิ่มรายได้ ลดรายจ่าย การสนับสนุนภารกิจภาครัฐ และการพัฒนาองค์กร

“การออกจากแผนฟื้นฟูทำให้มีความเป็นอิสระมากขึ้น จึงมีโอกาสดึงดูดนักลงทุนใหม่เข้ามาทดแทนรายได้จากธุรกิจโมบายที่หายไปจากล้มปทานคลื่นหมดอายุ”

สาเหตุที่ NT ออกจากแผนฟื้นฟูกิจการมาได้ มาจากผลประกอบการครึ่งปีแรก 2568 ที่มีรายได้รวม 41,118 ล้านบาท จากธุรกิจโมบาย, บรอดแบนด์, โครงสร้างพื้นฐาน และบริการดิจิทัล มีกำไรสุทธิ 4,110 ล้านบาท และคาดว่าในสิ้นปีจะมีรายได้รวม 67,525 ล้านบาท และยังคงมีกำไรที่ 361 ล้านบาท

เร่งบิรมรายได้ธุรกิจใหม่

“เราไม่ยอมกลับไปสู่แผนฟื้นฟูกิจการอีกแล้ว ดังนั้นในครึ่งปีหลังที่รายได้โมบายจะหายไปกว่าหมื่นล้านบาท ต้องหารายได้จากธุรกิจใหม่ เช่น ธุรกิจดาวเทียม ที่เป็นพันธมิตรให้บริการเคเวียสำหรับเครือข่ายดาวเทียม Eutelsat One Web ทำให้มีรายได้เข้ามาแล้วกว่า 200 ล้านบาท ถือเป็นต้นแบบความสำเร็จในการร่วมมือกับผู้ใช้บริการรายอื่น ๆ รองรับการใช้งานโดรนที่ควบคุมด้วยระบบดาวเทียมในอนาคต ทั้งยังมีส่วนที่ร่วมทุนกับไทยคม 4 ทำให้ธุรกิจในกลุ่มดาวเทียมมีรายได้เข้ามาทดแทนแล้วนับพันล้านบาท”

และในระหว่างนี้ยังจะมีการเจรจากับพันธมิตรดาวเทียมวงโคจรต่ำอื่น ๆ ด้วย คาดว่าภายในสิ้นปีจะมีเข้ามาในประเทศไทยอีกราย

“บริการบรอดแบนด์จากดาวเทียมวงโคจรต่ำ เราจะคงสถานะเป็นกลางเปิดรับการเป็นพันธมิตรกับทุกฝ่าย และใช้วิธีขายส่งให้บริการดาวเทียมรายอื่นเติบโต เรายมองว่าเรื่องดาวเทียมเป็นโอกาสใหม่ ๆ ที่อยากให้เป็นประเทศไทยเป็นศูนย์กลาง”

แม้ทัพ NT กล่าวต่อว่า จะเดินหน้าแสวงหาความร่วมมือกับพันธมิตรเพื่อสร้างรายได้ใหม่ โดยจะเน้นด้านดิจิทัล



และบริการคลาวด์ และธุรกิจดาวเทียม ซึ่งการพัฒนาธุรกิจบริการระบบดาวเทียมวงโคจรต่ำ (LEO) เป็นหนึ่งในโอกาสสร้างรายได้ระยะยาว

ทั้งยังมีแผนขยายตลาดในส่วนภูมิภาคในส่วนของบริษัทกลุ่มดิจิทัล, ดาต้าคอม, บรอดแบนด์, CCTV, SI และอสังหาริมทรัพย์ ผ่านทีมขายในส่วนภูมิภาคโดยมุ่งเจาะลูกค้ากลุ่มองค์กรเป็นหลัก และพยายามควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายทุกด้าน คาดว่าจะสามารถเพิ่มระดับกำไรสุทธิเข้าเป้าตามแผน

ชะลอแพนลดคน

“องค์กรในปัจจุบัน มีคนเหลืออยู่ที่ 1-1.2 หมื่นคน ขณะที่การปรับลดขนาดองค์กรตามแผนฟื้นฟูจะต้องให้เหลือ 7 พันคน แต่ปีนี้เราชะลอนโยบายจ้างใหม่ เพื่อให้มีเงินเหลือพอที่จะนำไปลงทุนธุรกิจต่าง ๆ เพื่อหารายได้ใหม่ ๆ เพราะไม่อยากกลับเข้าไปอยู่ในแผนฟื้นฟูอีกแล้ว”

การหลุดจากแผนฟื้นฟูทำให้การออกไปลงทุนในธุรกิจอื่น ๆ ทำได้ง่ายขึ้น คาดว่าในครึ่งปีนี้จะเห็นความเคลื่อนไหวใหญ่ ๆ หลายอย่าง เช่น การตั้ง Joint Venture ขนาดใหญ่อีกแห่ง รวมถึงเพิ่มน้ำหนักบริษัทที่ลงทุนไปแล้ว อย่าง INET ซึ่งมีรายได้ต่อเนื่อง

“เราถือหุ้น iNET ราว 24% จ่ายปันผลให้เราปีละร้อยละล้าน จึงจะเข้าไปเพิ่มสัดส่วนหุ้น และเข้าไปจัดความสัมพันธ์ใหม่ เช่น ถ้าโปรดักต์ของ iNET ให้บริการลูกค้าภาครัฐได้ เราจะนำมาทำตลาดเอง เพราะตลาดภาครัฐคือจุดแข็งของเรา เป็นต้น”

นอกจากนี้ ยังมีแผนที่จะเข้าไปลงทุนในบริษัทด้าน Software as a Service รวมถึงหาความเป็นไปได้ในการเข้าไปถือหุ้นบริษัทด้านความปลอดภัยไซเบอร์เพิ่มอีกด้วย

“อีกส่วนที่จะเป็นธุรกิจดาวรุ่ง คือบริการดิจิทัลในส่วนคลาวด์ ตามนโยบาย Go Cloud First Policy ติดกับ NT ซึ่ง

ขณะนี้คณะกรรมการคลาวด์ อยู่ในขั้นตอนการพิจารณาระดับชั้นความลับของข้อมูลภาครัฐ เพื่อให้ชัดเจนว่าอะไรเอาขึ้นคลาวด์ได้ และต้องขึ้นคลาวด์กลางภาครัฐ หรือของเอกชน เรายังพูดคุยกับบริษัทเชมิคอนดักเตอร์ของไต้หวัน ที่ทำเรื่องเซ็นเซอร์อัจฉริยะ เราไม่ยากแค่จัดหาพื้นที่ให้เขาเข้ามาตั้งโรงงานผลิตเลย ๆ แต่อยากหาตลาดในไทย เพื่อให้เกิดการย้ายชีพหลายชนเผ่าด้วย”

หาพันธมิตรในธุรกิจเดิม

ในส่วนธุรกิจดั้งเดิมที่เคยเป็นรายได้หลัก คือ โมบาย และบรอดแบนด์ “สรรพชัย” กล่าวว่า การหมดอายุใบอนุญาตคลื่นความถี่ 850 MHz, 2300 MHz และ 2100 MHz ในเดือนสิงหาคม นั้นนับเป็นช่วงเวลาสำคัญอย่างมากในการปรับทิศทางธุรกิจของ NT และปัจจุบันได้อินยาลูกค้า และให้บริการอย่างต่อเนื่องบนคลื่น 700 MHz พร้อมกับลดต้นทุนค่าเริ่มใหม่โดยปรับแพคเกจจมาเน้นบริการ 4G ซึ่งลูกค้า MY by NT เพียงพอต่อการใช้งาน ทั้งการ โทร.และการใช้อินเทอร์เน็ต

ขณะที่ธุรกิจบรอดแบนด์ที่มีลูกค้าเกือบสองล้านรายยังไม่มีการไ้แต่มีศักยภาพสูงจึงต้องหาพันธมิตรเข้ามาร่วมทำตลาด ที่ผ่านมามีผู้สนใจ 4 ราย ประกอบด้วย เอโอเอส และทรู อีก 2 รายเป็นผู้ประกอบการจากต่างประเทศ โดยทั้งหมดทำข้อเสนอมาหมดแล้ว คาดว่าภายในสิ้นปีจะเคาะคุณสมบัติของพันธมิตรที่ต้องการได้ ก่อนเข้าสู่กระบวนการคัดเลือกต่อไป

ส่วนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ถือเป็นเป้าหมายสำคัญที่เน้นผลักดันเพิ่มขึ้นเพื่อสร้างรายได้จากพื้นที่เช่าในทำเลศักยภาพสูงทั้งในกรุงเทพฯ และจังหวัดต่าง ๆ ขณะนี้มีลูกค้าสนใจทำสัญญาแล้วในหลายพื้นที่

“NT ปรับการใช้พื้นที่โซนอาคาร

สำนักงานแจ้งวัฒนะ ทำให้ได้พื้นที่ว่างเพิ่มขึ้นราว 10,000 ตารางเมตร”

หนุนไทย Digital Hub

“สรรพชัย” กล่าวว่า แม้คลื่น 850 MHz จะหมดอายุไป แต่ NT ได้ทำข้อเสนอขอจัดสรรคลื่นดังกล่าวไปใช้ในการบริการสาธารณะ สนับสนุนภารกิจภาครัฐ และยุทธศาสตร์ประเทศ ด้วยการไ้คลื่น 850 MHz ร่วมกับคลื่นความถี่ของสำนักงานตำรวจแห่งชาติ และคลื่น Digital Trunk เพื่อประโยชน์ของประเทศด้านความมั่นคง และรองรับการสื่อสารในภาคธุรกิจ และกรณีภัยพิบัติ

“มันใจว่า NT ในฐานะโอเปอเรเตอร์ภาครัฐสามารถดำเนินการด้วยความพร้อมของอุปกรณ์โครงข่ายและบุคลากรทั่วประเทศ ช่วยสนับสนุนภารกิจหน่วยงานรัฐ และหน่วยงานความมั่นคงได้เต็มที่ โดยเฉพาะด้านการป้องกันบรรเทาสาธารณภัย และภัยพิบัติ”

สำหรับสัดส่วนรายได้ของ NT ปัจจุบันเปลี่ยนไป เพราะธุรกิจโมบายที่เคยเป็นรายได้หลักจะลดลงเหลือไม่ถึง 10% ถัดมาเป็นบรอดแบนด์อยู่ที่ 50% ธุรกิจบริการดิจิทัล 15% อีก 10% เป็นเรื่องเสา, สาย โครงสร้างพื้นฐาน ซึ่ง NT พร้อมสนับสนุนนโยบาย ASEAN Digital Hub ขับเคลื่อนประเทศเป็นศูนย์กลางอาเซียนด้าน Connectivity รองรับการลงทุนด้านดิจิทัลของ Hyper Scale ต่างประเทศที่จะเข้ามาใช้ได้ทันที ด้วยการเพิ่มเส้นทางเชื่อมโยงเคเบิลใต้น้ำ และภาคพื้นดินอย่างพอเพียง

โดยเฉพาะเส้นทางสำคัญเชิงยุทธศาสตร์ต่าง ๆ ทั้งเส้นทางเชื่อมต่องังอันดามัน-อ่าวไทย และไทย-สิงคโปร์ รวมถึงบาลานซ์ทราฟฟิกออกนอกประเทศ และระหว่างบนพื้นดิน และใต้น้ำ รวมถึงส่งเสริมประเทศไทยด้านความมั่นคง และการเป็นผู้นำด้านสื่อโทรคมนาคมของภูมิภาคในอนาคต

12 ปี

ฉลองครบรอบ 12 ปี

MA

12 ปี

12 ปี

ฉลองครบรอบ 12 ปี

12 ปี

ฉลองครบรอบ 12 ปี

เปิดตำรับอาหารไทย

By เชฟชิตรอง

เรียน 4 เมนู

• พะแนงหมู

• แกงเทโพ

• ผู่ฉีปลา

• มัสมันไก่

24 สิงหาคม 2568

เชฟชิตรอง - วลาสุระ ณ ลำปาง

ราคาเรียน 2,999.-

สมัครเรียน

08-2993-9097

เชฟชิตรอง

# ไทยคว้งงานGastech2026 ตอกย่ำไม้ซึ้บแห่งอาเซียยน

ประเทศไทยตอกย่ำศักยภาพในฐานะ “ไม้ซึ้บแห่งอาเซียยน” อย่างเต็มรูปแบบ หลังคว้าสิทธิเป็นเจ้าภาพจัดงาน Gastech 2026 งานประชุมและนิทรรศการด้านพลังงานระดับโลก คาดว่ามีผู้เข้าร่วมงานกว่า 50,000 คน จากทั่วโลก และสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจมากกว่า 10,000 ล้านบาท ด้าน “ทีเส็บ” เตรียมเสนอแพ็คเกจ Business & Leisure ต่อยอดไม้ซึ้ล “การท่องเที่ยวเชิงคุณภาพ” เชื่อมโยงเศรษฐกิจ การลงทุน และการท่องเที่ยวครบวงจร

นายพลู โลหารขุน ประธานกรรมการส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือทีเส็บ (TCEB) เปิดเผย “ประชาชาติธุรกิจ” ว่า ประเทศไทยพร้อมเป็นเจ้าภาพจัดงาน “Gastech 2026” งานประชุมและจัดแสดงเทคโนโลยีนานาชาติด้านก๊าซธรรมชาติ LNG พลังงานไฮโดรเจน เทคโนโลยีภูมิอากาศ และปัญญาประดิษฐ์ที่ยิ่งใหญ่และทรงอิทธิพลที่สุดของโลก ระหว่างวันที่ 15-18 กันยายน 2569 ณ ศูนย์นิทรรศการและการประชุมนานาชาติไบเทค (BITEC) เป็นการกลับมาจัดในภูมิภาคเอเชียอีกครั้งในรอบ 3 ปี

นายพลูกล่าวว่า งาน Gastech เป็นเวทีระดับโลกที่รวมผู้นำ นักลงทุน และผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมพลังงานไว้ในงานเดียวกัน โดยแต่ละปีจะมีผู้เข้าร่วมกว่า 100 ประเทศ และสร้างผลกระทบทางเศรษฐกิจ เช่น งาน Gastech 2023 ที่ฮิวสตัน สร้างรายได้กว่า 4,600 ล้านบาท ขณะที่ Gastech 2026 ที่จะจัดในไทยครั้งนี้คาดว่าจะสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจไม่ต่ำกว่า 1 หมื่นล้านบาท

**ปลุก “ไม้ซึ้” หนุน ศก. ท่องเทียว**  
ด้านนางศุววรรณ ตีระรัตน์ ผู้อำนวยการส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือทีเส็บ กล่าวกับ “ประชาชาติธุรกิจ” ว่า งานไม้ซึ้ขนาดใหญ่จะไม่เพียงส่งผลต่อภาคพลังงานเท่านั้น แต่ยังช่วยกระตุ้นภาคบริการ การท่องเที่ยว และเศรษฐกิจในระดับท้องถิ่น โดยเฉพาะเมืองรองที่อยู่รอบกรุงเทพฯ

“ผู้เข้าร่วมงานไม้ซึ้กลุ่มนี้กว่า 90% เป็นผู้บริหารระดับสูง ซึ่งมีกำลังซื้อสูง โดยเฉลี่ยใช้จ่ายไม่ต่ำกว่า 100,000 บาท ต่อทริปต่อคน และมักขยายการพำนักรเพื่อท่องเที่ยวในไทยต่อหลังจบงาน ซึ่งหมายถึงการใช้จ่ายในที่พักระดับพรีเมียม ร้านอาหาร บริการนำเทียว และกิจกรรมในชุมชนเพิ่มขึ้นอีกหลายเท่าตัว”

นางศุววรรณกล่าวและว่า จากการประเมินของทีเส็บพบว่า การจัดงานไม้ซึ้พลังงานครั้งก่อนหน้านี้ในไทยสามารถสร้างรายได้กว่า 3,900 ล้านบาท โดยมีการใช้จ่ายจากการเดินทาง ที่พัก การจัดเลี้ยง การเช่ารถ และการใช้บริการท้องถิ่นอื่น ๆ ซึ่งเป็นผลเชิงบวกที่กระจายรายได้สู่ผู้ประกอบการระดับฐานราก ทั้งผู้ให้บริการในชุมชน



ศุววรรณ ตีระรัตน์

โรงแรมขนาดเล็ก ร้านอาหาร และผู้ให้บริการนำเทียวในเมืองรอง

## ต่อยอดไม้ซึ้ลท่องเที่ยวคุณภาพ

นางศุววรรณกล่าวด้วยว่า งาน Gastech 2026 ถือเป็นเวทีสำคัญในการขับเคลื่อนนโยบายด้านพลังงานสะอาดและเศรษฐกิจ BCG (Biocircular-Green Economy) โดยใช้เวทีระดับโลกเพื่อเชื่อมโยงโอกาสการลงทุน การพัฒนาเทคโนโลยีสะอาด และสร้างความร่วมมือระดับนานาชาติ

โดยทีเส็บมีแผนต่อยอดไม้ซึ้ล “การท่องเที่ยวเชิงคุณภาพ” โดยเตรียมเสนอแพ็คเกจ Business & Leisure ให้นักธุรกิจต่างชาติเดินทางต่อจากกรุงเทพฯ ไปยังเมืองท่องเที่ยว เช่น พัทยา เชียงใหม่ และภูเก็ต ซึ่งจะช่วยกระจายรายได้และสร้างความยั่งยืนให้กับเศรษฐกิจท้องถิ่น

“ไม้ซึ้ถือเป็นโอกาสในการเชื่อมโยงเศรษฐกิจ การลงทุน และการท่องเที่ยวแบบครบวงจร โดยเฉพาะการสร้างภาพลักษณ์ประเทศไทยในฐานะประเทศที่มีศักยภาพในการเป็นเจ้าภาพงานระดับโลก และมี Soft Power ในด้านความพร้อม ความเป็นมิตร และเสน่ห์ด้านวัฒนธรรม” นางศุววรรณกล่าว

## จุดเปลี่ยน ศก.บริการแห่งอนาคต

ขณะที่งานที่เส็บยังเดินหน้ำยุทธศาสตร์การดำเนินงานระดับโลกเข้าสู่ประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง โดยใช้จุดแข็งของประเทศ ทั้งทำเลที่ตั้งยุทธศาสตร์ของภูมิภาคอาเซียน โครงสร้างพื้นฐานมาตรฐานสากล ระบบคมนาคมที่เชื่อมโยงและภาคบริการระดับโลก

โดยสถานที่จัดงานหลักในไทยต่างได้รับการพัฒนาให้สามารถรองรับงานไม้ซึ้ขนาดใหญ่ในระดับนานาชาติ พร้อมทั้งพักครอบคลุมทุกระดับ และระบบคมนาคมขนส่งเชื่อมโยงสนามบิน รถไฟฟ้า และการเดินทางภายในเมืองได้อย่างสะดวก

“จากข้อมูลของทีเส็บ การจัดงานไม้ซึ้หนึ่งงานสามารถสร้างทราฟฟิกนักเดินทางคุณภาพสูงที่มีการใช้จ่ายระดับหลักหลายหมื่นถึงหลักแสนบาทต่อคน ซึ่งสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจโดยตรงและรายได้จากภาษีมูลค่าเพิ่มและธุรกิจเกี่ยวเนื่องอีกเป็นจำนวนมาก” นางศุววรรณกล่าว

# AWC ปั้น Jurassic World หนุนกรุงเทพฯ อับท่องเที่ยวระดับโลก

ปิดตัวอย่างเป็นทางการไปเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 8 เดือน 8 ที่ผ่านมา สำหรับ “Jurassic World : The Experience” ณ เอเชียติค เดอะริเวอร์ฟรอนท์ แหล่งท่องเที่ยวที่มนุษย์สร้างขึ้น หรือ Man-Made Attraction แห่งใหม่ใจกลางกรุงเทพฯ มูลค่า 1,400 ล้านบาท

เป็นการลงทุนของกลุ่ม “แอสเลทเวิร์ด คอร์ป” หรือ AWC กับ NEON และ Universal Live Events & Location Based Entertainment ของ Universal Destinations & Experiences ที่มุ่งสร้างนิยามใหม่ให้กับจุดหมายปลายทางด้านไลฟ์สไตล์ ด้วยการผสานความสนุก ความบันเทิง และความยั่งยืน

รวมทั้งสนับสนุนให้ “กรุงเทพฯ” และประเทศไทยก้าวสู่การเป็นศูนย์กลางด้านการท่องเที่ยวและความบันเทิงระดับโลก **ปั้น Jurassic World 1.4 พัน ล.**

“วัลลภา ไตรโสรัส” ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท แอสเลท เวิร์ด คอร์ป จำกัด (มหาชน) หรือ AWC ให้ข้อมูลว่า จากที่กรุงเทพฯ และประเทศไทยเป็นที่ยอดนิยมในชั้นของโลก ทำให้พันธมิตรรายใหญ่อย่าง NEON และ Universal เลือกที่จะนำประสบการณ์ระดับโลกอย่าง “Jurassic World : The Experience” มาสู่ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และเลือก “เอเชียติค เดอะ ริเวอร์ฟรอนท์” ของกลุ่ม AWC

โครงการดังกล่าวถือเป็นประสบการณ์ความบันเทิงรูปแบบอิมเมอร์ซีฟที่ยิ่งใหญ่ระดับโลก และเป็นแห่งแรกของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ครอบคลุมพื้นที่กว่า 10,000 ตารางเมตร รวมมูลค่าลงทุนทั้งหมดจำนวน 1,400 ล้านบาท

อีกทั้งยังเป็นการเติมแม็กเนตให้ “เอเชียติค เดอะ ริเวอร์ฟรอนท์” ก้าวสู่ศูนย์กลางการท่องเที่ยวเชิงไลฟ์สไตล์ริมแม่น้ำเจ้าพระยา และแหล่งท่องเที่ยวที่ได้รับความนิยมจากกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติ

และตอกย่ำความเป็น “แลนด์มาร์ก” ของกรุงเทพฯ และประเทศไทย รวมถึงเสริมบทบาทของเอเชียติค เดอะ ริเวอร์ฟรอนท์ ในฐานะ “รีเทล-เทนเนต” ริมแม่น้ำที่ใหญ่ที่สุดของไทยด้วย

โดยเบื้องต้นนี้ “Jurassic World : The Experience” จะตั้งอยู่ที่โครงการเอเชียติค เดอะ ริเวอร์ฟรอนท์ เป็นเวลา 8 ปี (8+8 ปี)

## แหล่งเทียวที่ห้ามพลาด

“วัลลภา” บอกด้วยว่า โครงการดังกล่าวได้รับแรงบันดาลใจมาจากแฟรนไชส์ภาพยนตร์ชื่อดัง Jurassic World จาก Universal Pictures และ Amblin Entertainment ที่ได้รับความนิยมทั่วโลก มีการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมในการสร้างไดโนเสาร์แอนิเมทรอนิกส์ที่มีการ



เคลื่อนไหวเสมือนจริง โดยใช้นวัตกรรมการออกแบบ 3 มิติ

และใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ควบคุมการเคลื่อนไหว เพื่อให้ได้รับประสบการณ์ที่สมจริงมากที่สุด ซึ่งจะช่วยให้ผู้เข้าชมได้สัมผัสโลกไดโนเสาร์ที่มีอยู่ทั่วโลก

“เป็นครั้งแรกที่เราจะได้ก้าวเข้าไปในโลกแห่ง Jurassic World พร้อมเผชิญหน้ากับไดโนเสาร์ขนาดเท่าของจริงอย่างใกล้ชิด และสนุกแบบอิมเมอร์ซีฟท่ามกลางเหล่าไดโนเสาร์แอนิเมทรอนิกส์เสมือนจริง ได้ประสบการณ์อันเหนือเอ็กทิฟที่เต็มไปด้วยจินตนาการและความคิดสร้างสรรค์”

พร้อมเรียนรู้เพื่อความยั่งยืน หรือ Better World Better Future ภายใน Hatch Dome นอกจากนี้ เรายังเปิดพื้นที่พิเศษ River Lawn สนามเด็กเล่น ริมแม่น้ำเจ้าพระยาที่ออกแบบให้เป็นพื้นที่พักผ่อนและกิจกรรมกลางแจ้งสำหรับครอบครัวและชุมชน

จึงเชื่อว่า Jurassic World : The Experience จะได้รับการยกให้เป็นหนึ่งในไฮไลต์สำคัญของแหล่งท่องเที่ยวที่ห้ามพลาดของกรุงเทพฯ และของประเทศไทยสำหรับนักเดินทางและทุกคนในครอบครัว

## หนุนการท่องเที่ยว

โครงการ Jurassic World : The Experience เปิดให้เข้าชมทุกวัน ตั้งแต่เวลา 11.00-22.00 น. (เข้าชมรอบสุดท้ายเวลา 21.00 น.) ผู้สนใจเข้าชมสามารถซื้อบัตรเข้าชมได้ที่เว็บไซต์ [www.jurassicworldexperience.com/th](http://www.jurassicworldexperience.com/th) หรือที่จุดจำหน่ายบัตรบริเวณนางาน โดยราคาบัตรเข้าชมเริ่มต้นที่ 579 บาท สำหรับเด็กอายุ 3-10 ปี และ 769 บาท สำหรับผู้ที่ยอายุตั้งแต่ 11 ปีขึ้นไป

นอกจากประสบการณ์ระดับโลกอย่าง “Jurassic World : The Experience” แล้ว ในพื้นที่ดังกล่าวนี้ยังมี Jurassic



## World : The Experience Fossil & Flame Restaurant

ห้องอาหารธีม Jurassic World บนชั้นดาดฟ้า พร้อมวิวแม่น้ำเจ้าพระยา และ Jurassic World : The Experience Retail Store ร้านค้าจำหน่ายสินค้าที่ระลึกธีมจูราสสิก รวมถึงฟอสซิลกะโหลกที่เรีกซ์

และปิดท้ายด้วยการสัมผัสโลกแห่งการเรียนรู้ใหม่ที่ Hatch Dome ตั้งอยู่ใกล้กับ Jurassic World : The Experience ที่ให้นักท่องเที่ยวได้สัมผัสกับ “Better World Better Future” ประสบการณ์ Liminal Space 4D ที่ใหญ่ที่สุดในเอเชีย ที่เชื่อมโยงความบันเทิงเข้ากับความยั่งยืนอย่างสร้างสรรค์

“โครงการเอเชียติค เดอะ ริเวอร์ฟรอนท์ ได้รับการพัฒนาขึ้นภายใต้แนวคิด AWC’s Lifestyle Destination ซึ่งได้ต้อนรับนักท่องเที่ยวหลายล้านคนต่อปี และโครงการนี้จะช่วยเสริมบทบาทของเอเชียติคในฐานะแหล่งท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์ใจกลางกรุงเทพฯ ที่พร้อมต้อนรับผู้คนที่หลากหลายทั้งปี”

โดยมั่นใจว่าโครงการ Jurassic World : The Experience นี้จะช่วยโปรโมตการท่องเที่ยวของกรุงเทพฯ และของ

ประเทศไทย และเป็นแม็กเนตสำคัญในการดึงดูดนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและนักท่องเที่ยวจากทั่วโลกให้เข้ามาใช้บริการและสัมผัสประสบการณ์ใหม่ ๆ ด้านการท่องเที่ยว

## Tourism เช็กเตอร์ที่ยังมีโอกาส

ซีอีโอ AWC ย้ำว่าโครงการระดับแลนด์มาร์กอย่าง Jurassic World : The Experience นี้สะท้อนกลยุทธ์ของ AWC ในการพัฒนาจุดหมายปลายทางไลฟ์สไตล์ที่มุ่งสร้างแรงบันดาลใจและดึงดูดให้นักท่องเที่ยวสามารถมาเยือนได้ตลอดทั้งปี

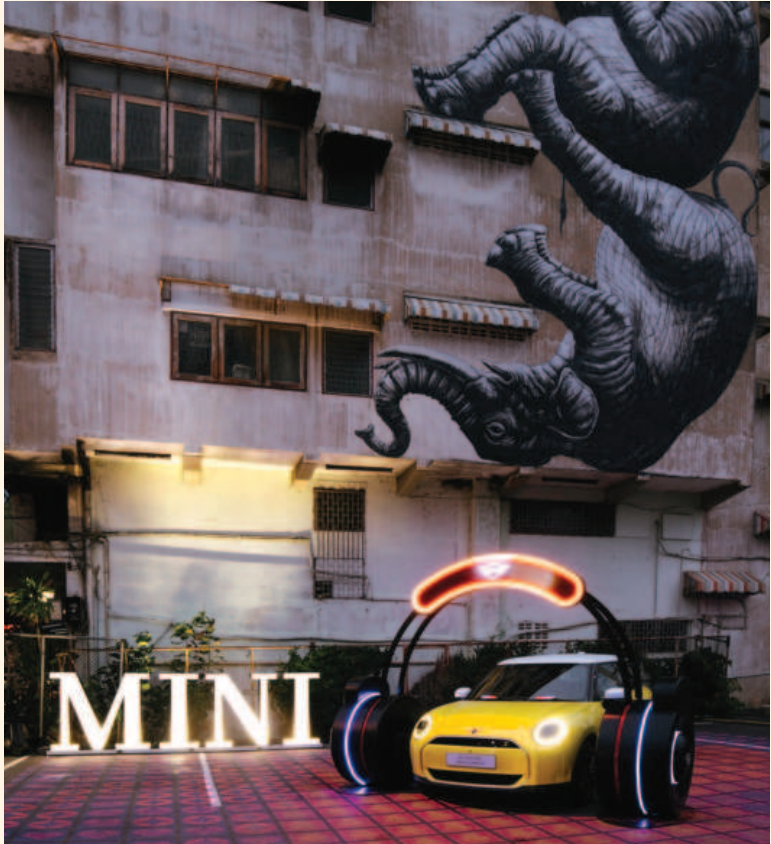
เป็นการเสริมความแข็งแกร่งให้ประเทศไทยก้าวไปสู่การเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวที่ยั่งยืนระดับโลก และพร้อมต้อนรับนักท่องเที่ยวจากทั่วโลก รวมถึงช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ

โดยเชื่ออย่างมากว่า สำหรับประเทศไทยนั้น “Tourism” ยังเป็นเช็กเตอร์ที่มีโอกาสสูง ดังนั้น การสร้างแหล่งเทียวใหม่ครั้งนี้จะเป็นส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนภาคธุรกิจการท่องเที่ยวของไทยให้เติบโตได้ต่อเนื่องและยั่งยืน

สัมผัสขอบฟ้าของ  
 ความ(น่า)รู้ยังไม่รู้เบือ

กับ 7 ปก

SUNDODGS



## มินิ ร่วมแสดง Awakening Songwat

### ออโต อัปเดต

ค่ายมินิ ประเทศไทย ขนรถยนต์ มินิ 7 รุ่น ร่วมเปิดมิติใหม่แห่งไลฟ์สไตล์ร่วมสมัย

ผ่านการนำเสนอประสบการณ์สุดพิเศษผ่าน **MINI Experience** กับ 7 Modes ที่ผสานความสนุกแบบอินเตอร์แอคทีฟเข้ากับศิลปะเชิงโต้ตอบ (Interactive Projection) ในงาน Awakening Songwat 2025 ย่านทรงวาด ภายใต้อาณาจักรร่วมสมัย

โดยแปลงโฉมลานจอดรถร้างให้กลายเป็นพื้นที่ศิลปะอันโดดเด่นที่ผสานวัฒนธรรมของมินิ กับสุนัขอคตนิกรอย่าง มินิ คูเปอร์ เอสอี ที่ถ่ายทอดดีเอ็นเอความสนุกสนานและความเป็นพรีเมียมของแบรนด์ได้อย่างสมบูรณ์แบบ โดยทุกคนได้สัมผัสกับคำคืนที่ส่องประกายในธีม **“Electrify the Night”** ที่จะเชื่อมต่อกับตัวเองกับผู้คนรอบข้าง ผ่านแสง สี เสียง และการเคลื่อนไหว ปลูกทุกจังหวะความสนุก ด้วยโหมดการขับที่ที่หลากหลายจากมินิ

ผู้เข้าชมจะได้พบกับไฮไลต์สำคัญคือ **มินิ คูเปอร์ เอสอี ในสีเหลือง Sunny Side Yellow สดใส** ที่ถูกห้อมล้อมด้วยหูฟังเรืองแสงดีไซน์สุดเก๋ และติดตั้งกับการแสดงแสงสีที่โต้ตอบกับจินตนาการของคุณ Experience Mode ทั้ง 7 โหมดของมินิ ไม่ว่าจะเป็นการแสดงที่พลิ้วลื่นสุดกลไก คึกคักอบอุ่น หรือแสงที่ผ่อนคลาย เหมือนกับจังหวะของยานทรงวาด ที่เปลี่ยนไปตามชีพจรของผู้คน เศรษฐกิจ และวัฒนธรรม ที่ไม่เคยหยุดนิ่ง ผสานไปกับการฉายภาพศิลปะแบบ Projection Mapping บนพื้นที่เคลื่อนไหวไปตามโดนามิกของเพลง ซึ่งสามารถปรับเปลี่ยนบรรยากาศศิลปะได้ตามโหมดต่าง ๆ ของมินิทั้ง 7 โหมด ไม่ว่าจะเป็น Core Mode, Go-Kart Mode หรือ Personal Mode

ภายในงานยังมีโซนศิลปะสุดชิก เปิดให้ผู้สนใจเข้าร่วมสัมผัสประสบการณ์สุดพิเศษนี้ **สัมผัสความสนุกในสไตล์มินิ กับมิติใหม่แห่งไลฟ์สไตล์ร่วมสมัย ผ่าน MINI Experience Modes 7 โหมด** ได้ตั้งแต่วันที่ **8-17 สิงหาคม 2568**

ปีนี้ครบรอบ 60 ปี ไทยฮอนด้า “เราอยากขยายความสุข”

นี่เป็นคำบอกเล่าถึงทิศทางการขับเคลื่อนธุรกิจ และการก้าวเข้าสู่รอบปีที่ 61 และในปีถัด ๆ ไปของไทยฮอนด้า บริษัทผู้ผลิตรถจักรยานยนต์ เครื่องยนต์เรือ และเครื่องยนต์ถนนประเภทในประเทศไทย ภายใต้แบรนด์ “ฮอนด้า”

**“ยูอิจิ ชิมิซุ”** ประธานกรรมการบริหารบริษัท ไทยฮอนด้า จำกัด ได้ออกมาแสดงความมุ่งมั่น รวมทั้งยังได้ฉายภาพให้เห็นว่า ไทยฮอนด้า จะขับเคลื่อนไปจากนี้ ท่ามกลางความท้าทายรอบด้าน จะเป็นอย่างไรไปติดตามกัน

**ประเมินทิศทางตลาดปีนี้**

สำหรับตลาดรถจักรยานยนต์ 6 เดือนแรกที่ผ่านมา มียอดจำหน่าย 1.06 ล้านคัน เติบโต 1% ส่วนฮอนด้ามียอดขาย 860,000 คัน โต 2% ทั้งนี้ คาดว่าความต้องการจะอยู่ที่ 1.68-1.73 ล้านคัน โต 1% และฮอนด้าตั้งเป้าหมายการขายที่ 1.36-1.4 ล้านคัน โตกว่าตลาดรวมเล็กน้อย คือ 2%

เป็นผลมาจากปัจจัยหลากหลายด้าน ทั้งมาตรการควบคุมสินค้า นโยบายทรมัป้ น้าท่วมในหลายพื้นที่ ซึ่งมีผลกระทบต่อผู้แทนจำหน่าย รวมไปถึงลูกค้าผู้ใช้รถด้วย ส่งผลกระทบต่อดีลเลอร์และลูกค้า

**ปรับสินค้าให้เข้าถึงง่าย**

ไทยฮอนด้าเตรียมแผนงานเพื่อรองรับไว้ โดยสิ่งแรกที่ได้นำมาปรับใช้ คือการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับสภาพและความต้องการของตลาด เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงรถจักรยานยนต์ได้ง่ายขึ้น รวมทั้งบริการหลังการขายที่เข้าถึงได้ง่าย สินค้า คงทน ค่าซ่อมค่าอะไหล่อยู่ในราคาที่เข้าถึงได้

บริษัทได้เดินหน้าเจรจาร่วมกับพันธมิตรไฟแนนซ์ เพื่อพยายามทำให้ลูกค้าเข้าถึงรถจักรยานยนต์ฮอนด้าได้ง่ายขึ้น มีการต่อเดือนไม่สูงมาก

**ส่วนตลาดครึ่งปีหลัง ก็ยังไม่สามารถฟันธงได้ว่าท้ายที่สุดจะไปจบเท่าไร แต่วันที่ทุกฝ่ายพยายามทำงานหนัก เพื่อผลักดันให้ไปสู่เป้าหมายที่วางไว้ ยังมีโอกาสเติบโต**

ฮอนด้าพบว่าไทยยังมีครัวเรือนที่ไม่มี



สัมภาษณ์

รถอยู่หลาย “ล้านครัวเรือน” ทำให้วันนี้เราแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่ม คือ **กลุ่มที่มีกำลังซื้อ แต่ยังไม่สนใจซื้อรถจักรยานยนต์ และกลุ่มผู้ที่อยากซื้อแต่อาจจะยังไม่มีการเข้าถึงมากพอ**

แน่นอนว่าปีนี้ปีครบ 60 ปี ฮอนด้าอยากขยายความสุขไปกลุ่มนี้ ด้วยการนำเสนอสินค้าให้คนเข้าถึงได้อย่างทั่วถึงซึ่งเราถือเป็นความท้าทายให้กระจายออกไป

ฮอนด้าไม่ได้แค่อยากขยายตลาดแต่อยากขยายความสุขที่ได้รับจากการขับขี่ให้กับคนกลุ่มนี้ด้วย

**ลงทุนเพิ่ม-ผลกระทบส่งออก**

ตอนนี้เราอยู่ระหว่างติดตามรายละเอียดในส่วนของภาษีทรมัป้แน่นอนภาษีเราต้องเสียเพิ่ม ไม่ใช่แค่เรา คนอื่นก็เสียนะ ผลก็คือลูกค้าต้องซื้อสินค้าที่แพงขึ้นจะเป็นอย่างไร ฮอนด้าเฝ้าดูอยู่ ปัจจุบันรถจักรยานยนต์ฮอนด้าที่ผลิตจากประเทศไทยใช้ชิ้นส่วนภายในประเทศถึง 90% ทำให้ไม่ได้กังวลเท่าไร

ปัจจุบันเราส่งออกรถจักรยานยนต์ไป 74 ประเทศทั่วโลก ราว ๆ 280,000 คัน และเครื่องยนต์ถนนประเภท เครื่องเรืออีก 81 ประเทศ

เราต้องจับตาคือ ผลกระทบทางอ้อมอย่างจีนที่มีผลกระทบต่อภาษี ก็อาจจะเปลี่ยนเป้าหมายมาส่งที่ไทย หรือประเทศที่เราทำตลาดอยู่ อาจจะกระทบมากก็ต้องติดตาม ส่วนการลงทุนเพิ่มเติม ใน

ปีก่อนหน้านี้ มีจำนวนประมาณ 800 คันแน่นอนว่าไทยฮอนด้าได้ประกาศพันธสัญญาไว้แล้ว ว่าฮอนด้าจะพยายามนำเสนอรถจักรยานยนต์ไฟฟ้าออกสู่ตลาด โดยเราเริ่มแล้วในส่วนของ B2B และได้มีการเตรียมความพร้อมทั้งสถานีชาร์จ ปีนี้ น่าจะมี 54 แห่ง

ส่วนตลาดลูกค้าทั่วไปหรือ B2Cแน่นอนว่า เราก็คงจะทำตลาดและขายได้เหมือนรถรุ่นต่าง ๆ ในปัจจุบัน เพราะเราไม่ต้องการ “ยืดเยื้อ” ให้กับคนที่ไม่ได้มีความต้องการ หรือไม่อยากซื้อ หากลูกค้าที่มีความต้องการฮอนด้าก็พร้อมจะดูแล

รถจักรยานยนต์อีวี ที่ทำตลาดในกลุ่ม B2B ปัจจุบัน ก็ผลิตจากโรงงานฮอนด้าลาดกระบัง

ส่วนกรณีที่เวียดนามเตรียมสนับสนุนและให้ใช้รถจักรยานยนต์อีวีนั้น ปัจจุบันในเวียดนามไม่มีโรงงานใดทำได้ หากเวียดนามบังคับให้ใช้รถจักรยานยนต์อีวีหมด แล้วต้นทุนถูกมาก ก็มีความเป็นไปได้ว่าฮอนด้าอาจจะนำเข้ามาตรงนี้เข้ามาทำตลาด ทุกอย่างมีความเป็นไปได้หมด

**ถ้าแผนงานที่วางไว้ กับสถานการณ์และความต้องการของตลาดมีความแตกต่างกันมาก ไทยฮอนด้าก็ต้องปรับให้เหมาะสม**



**ส่งมอบ** - ทศพร อภิบาลกิจ รองประธานอาวุโส บริษัท นิสสัน มอเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด (ที่ 1 จากขวา) พร้อมด้วย สุวรรณา วัฒนกิจ กรรมการผู้จัดการ สยามนิสสัน ที.เค.เอฟ. (ที่สองจากซ้าย) ส่งมอบ นิสสัน นาวารา จำนวน 23 คัน ให้แก่ สำนักป้องกันและบรรเทาสาธารณภัย กรุงเทพมหานคร โดยมี ชาตรี แนวจำปา ผู้อำนวยการกองปฏิบัติการดับเพลิงและกู้ภัย เป็นผู้รับมอบ



## BYD SEAL 5 DM-i รถ PHEV วิ่งไกลกว่า 1,000 กม.

### รถใหม่

เรอ่ โอโต โมทีฟ-บิวายดี เปิดตัวรถยนต์นั่งขนาดกลาง BYD SEAL 5 DM-i SUPER HYBRID ที่มาพร้อมกับชุดพลังปลั๊ก-อิน ไฮบริด (PHEV) หรือเทคโนโลยี DM-i SUPER HYBRID รถยนต์รุ่นที่ 4 ที่ผลิตจากโรงงานบิวายดีนิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ จ.ระยอง

BYD SEAL 5 DM-i SUPER HYBRID ถือเป็นมาตรฐานใหม่ของรถยนต์ขนาดกลางที่สะท้อนความลงตัวเหนือระดับ ทั้งการออกแบบ ความสะดวกสบาย และสมรรถนะการขับขี่

**โดดเด่นด้วยดีไซน์สปอร์ตภายใต้แนวคิด OCEAN AESTHETICS** เส้นสายด้านข้างตัวเน้นความเฉียบคมทรงพลัง กระจัดหน้าไร้กรอบแบบ DOT MATRIX ไฟหน้า Full LED แบบ STAR LIGHT และไฟท้ายรูปตัวแบบ DOT MATRIX พร้อมแถบ LED แบบ Lightbar มีระยะฐานล้อ 2,718 มิลลิเมตร

ส่วนห้องโดยสารมาพร้อม BYD Intelligent Cockpit ปรับเกียร์แบบหมุนและรวบรวมปุ่มควบคุมต่าง ๆ ไว้ในตำแหน่งเดียวกันใช้งานง่าย

หน้าจอรูปร่างโมโนขนาด 8.8 นิ้ว หน้าจอสัมผัสขนาด 12.8 นิ้ว มาพร้อมระบบช่วยเหลือผู้ขับอัจฉริยะครบครัน

**BYD SEAL 5 DM-i SUPER HYBRID ขับเคลื่อนด้วยชุดพลังปลั๊ก-อิน ไฮบริด (PHEV) แบบ DM-i SUPER HYBRID หรือ Dual Mode-intelligent (DM-i) ระบบไฮบริดเน้นการขับขี่ด้วยพลังงานไฟฟ้าเป็นหลัก ขับเคลื่อนด้วยมอเตอร์ไฟฟ้ากำลังสูง**

พลังงานเครื่องยนต์ Xiao Yun ขนาด 1.5 ลิตร 4 สูบ ให้กำลังรวมสูงสุด 160 กิโลวัตต์ แรงบิดรวมสูงสุด 300 นิวตันเมตร

BYD Blade Battery ขนาด 18.3 กิโลวัตต์-ชั่วโมง เอกสิทธิ์เฉพาะของ BYD ที่ปลอดภัย มีประสิทธิภาพสูง และรองรับการชาร์จพลังงานไฟฟ้าจากแหล่งภายนอก

ระบบ VtoL สำหรับจ่ายกระแสไฟฟ้าให้เครื่องใช้ไฟฟ้าได้อีกด้วย BYD SEAL 5 DM-i SUPER HYBRID ตอบโจทย์ทั้งสมรรถนะและความประหยัด

โดยมออัตราเร่ง 0-100 กิโลเมตร/ชั่วโมง ใน 7.5 วินาที ซึ่งไวที่สุดในรถยนต์ระดับเดียวกัน

รถคันนี้สามารถขับด้วยไฟฟ้าล้วน เป็นระยะทางสูงสุด 120 กิโลเมตร (ตามมาตรฐาน NEDC) ส่วนอัตราการสิ้นเปลืองเชื้อเพลิงเมื่อเบตเตอรี่ต่ำ 3.8 L/100 km และมีระยะทางขับที่รวมมากกว่า 1,000 กิโลเมตร สำหรับรถคันนี้มี 2 รุ่นย่อย ได้แก่ รุ่น PREMIUM มีสีตัวถังให้เลือก 3 สี ประกอบด้วย สีขาว ARCTIC WHITE,



สีดำ QUANTUM BLACK และสีเทา HARBOUR GREY ที่มีรถพร้อมส่งมอบได้ทันที ส่วนรุ่น STANDARD จะเริ่มส่งมอบภายในปีหน้า

**ผู้ที่จองตั้งแต่วันที่ 8 ส.ค.-30 ก.ย. 2568 จะได้รับสิทธิพิเศษราคา Early Bird 699,900 บาท จากราคาปกติเริ่มต้น 769,000 บาท สำหรับรุ่น PREMIUM**

.....

# เช็กให้ัวร์ ก้อนที่คอ

## ใช่ ไทรอยด์ หรือไม่

หากเคยส่องกระจกแล้วพบว่ามิก้อนบางอย่างบริเวณคอ หรือรู้สึกมีก้อนที่เคลื่อนไหวตามเวลาที่กลืนน้ำลาย อาจเกิดคำถามว่า “นี่คือก้อนไทรอยด์หรือเปล่า ?” แม้ก้อนที่คอจะเกิดได้จากหลายสาเหตุ แต่หนึ่งในสิ่งที่คุณควรคำนึงถึงคือปัญหาจากต่อมไทรอยด์ ซึ่งสามารถส่งผลกระทบต่อสุขภาพกายและใจได้อย่างมาก บทความนี้จะพาไปทำความเข้าใจกับต่อมไทรอยด์ อาการของก้อนไทรอยด์ วิธีการตรวจ และแนวทางรักษาที่เหมาะสม

ต่อมไทรอยด์ (Thyroid Gland) เป็นต่อมไร้ท่อขนาดเล็กที่อยู่บริเวณด้านหน้าของลำคอ ใต้ลูกกระเดือก มีลักษณะคล้ายผีเสื้อ และมีบทบาทสำคัญในการควบคุมระบบเผาผลาญของร่างกาย โดยมีหน้าที่ผลิตฮอร์โมนไทรอยด์ มีผลต่อการทำงานของระบบหัวใจ ระบบประสาท อุณหภูมิของร่างกาย และการเจริญเติบโตของร่างกายโดยรวม เมื่อเกิดความผิดปกติของต่อมไทรอยด์ เช่น ต่อมโตขึ้น มีถุงน้ำหรือก้อนเนื้อ อาจแสดงออกมาเป็นก้อนที่มองเห็นหรือคลำได้ที่คอ ซึ่งเป็นสัญญาณที่ไม่ควรมองข้าม เพราะอาจส่งผลกระทบต่อฮอร์โมนและทำให้ร่างกายเกิดความผิดปกติได้

ก้อนเนื้อบริเวณต่อมไทรอยด์ หรือที่เรียกกันทั่วไปว่า “ก้อนไทรอยด์” อาจไม่แสดงอาการในระยะแรก แต่สามารถสังเกตได้จากบางลักษณะ เช่น มีก้อนที่คอ มักเคลื่อนไหวได้เวลากลืน, รู้สึกแน่นหรืออึดอัดบริเวณลำคอ, เสียงแหบ หรือไอเรื้อรัง และกลืนอาหารหรือหายใจลำบาก

นอกจากนี้ หากก้อนเนื้อมีผลต่อการหลั่งฮอร์โมน อาจมีอาการของภาวะไทรอยด์ทำงานเกิน เช่น ใจสั่น น้ำหนักลด เหงื่อออกมาก หรือภาวะไทรอยด์ทำงานต่ำ เช่น อ่อนเพลีย น้ำหนักเพิ่ม หนาวง่าย ผิวแห้ง การสังเกตอาการเหล่านี้ร่วมกับการคลำพบก้อนที่คอ เป็นสัญญาณที่ควรเข้าพบแพทย์เพื่อวินิจฉัยต่อไป

หากสงสัยว่ามีก้อนไทรอยด์ แพทย์จะเริ่มจากการซักประวัติ ตรวจร่างกาย และคลำหาก้อน จากนั้นอาจแนะนำให้ตรวจเพิ่มเติม เช่น อัลตราซาวด์ต่อมไทรอยด์ ตรวจดูลักษณะก้อนว่าเป็นของเหลวหรือของแข็ง ขนาด รูปร่าง และความเสี่ยงของการเป็นมะเร็ง

การตรวจเลือด วัดระดับฮอร์โมน TSH T3 T4 เพื่อตรวจดูการทำงานของต่อมไทรอยด์ว่าผิดปกติหรือไม่ การตรวจเหล่านี้ช่วยให้แพทย์สามารถวางแผนการรักษาที่เหมาะสมได้อย่างแม่นยำ

ก้อนที่คอ อาจมีหลายสาเหตุ หนึ่งในนั้นคือปัญหาจากต่อมไทรอยด์ ซึ่งสามารถสังเกตได้จากลักษณะของก้อนและอาการร่วมต่าง ๆ หากพบว่ามิก้อนที่คอ ไม่ควรนิ่งนอนใจ ควรเข้าพบแพทย์เพื่อตรวจวินิจฉัยอย่างละเอียด และรับคำแนะนำในการรักษาที่เหมาะสม เพื่อป้องกันภาวะแทรกซ้อนและดูแลสุขภาพไทรอยด์ให้แข็งแรงอยู่เสมอ

อย่าลืมว่าต่อมไทรอยด์แม้จะเป็นอวัยวะขนาดเล็ก แต่มีผลกระทบต่อทั้งระบบเผาผลาญ ฮอร์โมน และสุขภาพโดยรวม ดังนั้นหากมีข้อสงสัย ควรตรวจสุขภาพสม่ำเสมอเพื่อให้แน่ใจว่าทุกอย่างอยู่ในภาวะปกติ การดูแลสุขภาพอย่างใกล้ชิดตั้งแต่เนิ่น ๆ จะช่วยให้คุณป้องกันโรคและใช้ชีวิตได้อย่างมั่นใจมากยิ่งขึ้น

### สุขภาพดีกับรามาช

ผศ.นพ.สิระ กอไพศาล

หมายเหตุ : ผศ.นพ.สิระ กอไพศาล  
สาขาวิชาโรคต่อมไร้ท่อและเมแทบอลิซึม ภาควิชาอายุรศาสตร์  
คณะแพทยศาสตร์โรงพยาบาล  
รามธิบดี มหาวิทยาลัยมหิดล



# หัวใจแตกสลาย

## หลังเหตุการณ์รุนแรง

# PTSD แพลโงที่ไม่อาจมองข้าม

บางครั้ง...สิ่งที่หลงเหลือจากภัยพิบัติหรือเหตุการณ์รุนแรงอาจไม่ใช่แค่ซากปรักหักพัง หรือรอยแผลภายนอก แต่คือรอยร้าวลึกในจิตใจของผู้สูญเสีย โดยเฉพาะเมื่อสิ่งที่ต้องพาทิ้งไป คือ “คนที่เรารักที่สุด” ไม่ว่าจะเป็น พ่อแม่ คู่ชีวิต ลูก หรือเพื่อนสนิท การจากลาอย่างกะทันหันท่ามกลางเหตุการณ์อันสิ้นสະเทือนจิตใจ อาจกลายเป็นบาดแผลเรื้อรังที่ไม่สามารถสมานได้ด้วยเวลา และทำให้ผู้ที่ยังอยู่ตกอยู่ในภาวะ “โรคเครียดหลังเหตุการณ์สะเทือนขวัญ” หรือ PTSD โดยไม่รู้ตัว

พญ.ดุจฤดี อภิวงศ์ จิตแพทย์ โรงพยาบาลพระรามเก้า ให้ข้อมูลว่า PTSD โรคเครียดหลังเหตุการณ์สะเทือนขวัญ (Post-Traumatic Stress Disorder) เป็นภาวะทางจิตใจที่เกิดขึ้นหลังจากเผชิญกับเหตุการณ์ที่กระทบกระเทือนรุนแรงทั้งทางกายและใจ เช่น ภัยพิบัติ อุบัติเหตุร้ายแรง การถูกคุกคาม หรือแม้แต่การได้เห็นเหตุการณ์อันโหดร้าย รวมถึงการสูญเสียบุคคลอันเป็นที่รักในเหตุการณ์เหล่านั้น

อาการของโรคนี้อาจไม่แสดงทันที แต่อาจค่อย ๆ คืบคลานเข้ามาอย่างเงียบงันภายในระยะเวลา 1 เดือนหลังเหตุการณ์หรืออาจนานเป็นปี โดยอาการที่พบบ่อย ได้แก่ ภาพเหตุการณ์ย้อนกลับ (Flashbacks) ฝันร้าย หวาดกลัว ระแวง หลีกเลี่ยงสถานการณ์หรือสถานที่ที่เกี่ยวข้องกับเหตุการณ์ ความรู้สึกผิด ความสิ้นหวัง การนอนไม่หลับ วิตกกังวล หรือรู้สึกไม่มีคุณค่าในตนเอง ซึ่งอาการเหล่านี้อาจรบกวนชีวิตประจำวันอย่างรุนแรง กระทั่งกระทบความสัมพันธ์ การงาน และการเข้าสังคม

สิ่งสำคัญที่หลายคนอาจไม่รู้ คือ อาการของ PTSD มีรากมาจากระบบประสาทของร่างกายที่ถูกรบกวน เมื่อเผชิญเหตุการณ์รุนแรง สมอจะกระตุ้นระบบประสาทซิมพาเทติก (Sympathetic Nervous System) ให้ร่างกายตื่นตัวต่อภัยอันตราย และลดการทำงานของระบบพาราซิมพาเทติก (Parasympathetic Nervous System) ที่มีหน้าที่ฟื้นฟูและผ่อนคลาย

เมื่อระบบตื่นภัยทำงานหนักเกินไปต่อเนื่อง สมอและร่างกายจะอยู่ในสภาวะเครียดตลอดเวลา หัวใจเต้นเร็ว หายใจถี่ กล้ามเนื้อเกร็ง สมอไม่สามารถกลับสู่ภาวะสมดุล ส่งผลให้เกิดอาการทางจิตใจเรื้อรังตามมา

กลุ่มเสี่ยงของโรคนี้ไม่ได้มีแค่ผู้ที่อยู่ในเหตุการณ์โดยตรงเท่านั้น แต่ยังรวมถึงผู้ที่ได้รับผลกระทบทางอ้อม เช่น สูญเสียคนใกล้ชิด ได้เห็นภาพความรุนแรงซ้ำ ๆ หรือมีความไวต่อความเครียดสูงเป็นทุนเดิม หากไม่ได้รับการดูแลอย่างถูกต้อง โรคนี้อาจลุกลามกลายเป็นโรคซึมเศร้า หรือพฤติกรรมเสี่ยงอื่น ๆ เช่น การใช้สารเสพติด หรือการเก็บตัวแยกจากสังคมอย่างรุนแรง

พญ.ดุจฤดีให้ข้อมูลเพิ่มว่า แม้โรคนี้จะดูซับซ้อน แต่หากได้รับการดูแลอย่างเหมาะสม อาการสามารถบรรเทาและฟื้นฟูได้ โดยเริ่มจากการดูแลตนเองในระดับเบื้องต้น เช่น การฝึกหายใจลึกและช้า (Breathing Exercise) ที่ช่วยให้ระบบประสาทเข้าสู่โหมดผ่อนคลาย การจดบันทึกความรู้สึกเพื่อเข้าใจและปลดปล่อยความคิดที่ติดค้างในใจ การฝึกสมาธิหรืออยู่กับปัจจุบัน (Mindfulness) ที่ช่วยให้เรา

ค่อย ๆ ปลดปล่อยตัวเองจากอดีต รวมถึงการหลีกเลี่ยงแอลกอฮอล์และกาเฟอีนที่กระตุ้นอาการให้รุนแรงขึ้น กิจกรรมอย่างศิลปะบำบัด ดนตรีบำบัด ออกกำลังกายเบา ๆ หรือการทำงานอาสาและใช้เวลาอยู่กับผู้คนที่ไม่ลกดภัยก็เป็นอีกทางหนึ่งที่ช่วยให้จิตใจกลับมาแข็งแรงทีละน้อย

สิ่งสำคัญที่สุด คือ อย่าปล่อยไว้ด้วยตัวเองหรือคนที่คุณรักต้องเผชิญกับภาวะนี้ตามลำพัง หากรู้สึกที่ไม่สามารถรับมือได้ด้วยตนเอง หรือมีอาการที่ส่งผลกระทบต่อดำเนินชีวิตประจำวัน ควรปรึกษาแพทย์หรือผู้เชี่ยวชาญด้านสุขภาพจิตโดยเร็ว เพราะการได้รับการดูแลอย่างทันท่วงทีตั้งแต่ต้น จะช่วยให้ฟื้นตัวได้รวดเร็ว และกลับมาใช้ชีวิตได้อย่างมีความสุขอีกครั้ง

“สุขภาพจิตที่ดี เริ่มต้นจากการรู้เท่าทันตัวเอง หมั่นสังเกตอารมณ์ ยอมรับความรู้สึก และฝึกมีสติอยู่กับปัจจุบันเสมอ การฝึกสติไว้ก่อนเหตุการณ์จะเกิด เปรียบเสมือนเรียนรู้วิธีว่ายน้ำก่อนจะตกน้ำ หากเราเตรียมใจให้แข็งแรงตั้งแต่วันนี้ ก็จะไม่มื่ออะไรทำให้เราจมลงไปกับความเศร้าได้ง่าย ๆ อีกต่อไป” พญ.ดุจฤดีกล่าว



# มูลนิธิเรนวูด

## มอบ 3.2 ล้าน ช่วยชายแดน-อุทกภัย

มูลนิธิเรนวูด (ประเทศไทย) ตอกย้ำพันธกิจด้านความรับผิดชอบต่อสังคมอีกครั้ง ผ่านการส่งมอบเงินบริจาค อุปกรณ์ทางการแพทย์ และเครื่องอุปโภคบริโภค มูลค่ารวมกว่า 3,200,000 บาท เพื่อช่วยเหลือทหารและประชาชนที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ตามแนวชายแดนไทย-กัมพูชา รวมถึงผู้ปฏิบัติหน้าที่ในพื้นที่เสี่ยงภัย และประชาชนผู้ประสบอุทกภัยในพื้นที่ภาคเหนือของจังหวัดแพร่และน่าน

โดยมี นางสาวพรนิต รวยรุ่งเรือง รองประธานกรรมการ มูลนิธิเรนวูด (ประเทศไทย) เป็นผู้แทนส่งมอบ และได้รับเกียรติจาก นายภูมิธรรม เวชยชัย รองนายกรัฐมนตรี รักษาราชการแทนนายกรัฐมนตรี เป็นผู้แทนรับมอบ เงินบริจาคทั้งหมดถูกส่งต่อเข้าสู่กองทุนเงินช่วยเหลือผู้ประสบสาธารณภัยของสำนักงานกฤษฎีกา เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนของประชาชนและสนับสนุนภารกิจเจ้าหน้าที่ในพื้นที่ชายแดนอย่างมีประสิทธิภาพ นางสาวพรนิต รวยรุ่งเรือง กล่าวว่า การสนับสนุนในครั้งนี้เป็นส่วนหนึ่งของความตั้งใจของมูลนิธิเรนวูดที่จะยืนเคียงข้างสังคมไทยในทุกสถานการณ์ โดย



เฉพาะผู้ปฏิบัติหน้าที่ปกป้องประเทศและประชาชนที่ได้รับผลกระทบ ความช่วยเหลือทั้งด้านเงินทุน อุปกรณ์ทางการแพทย์ และเครื่องอุปโภคบริโภค จะช่วยบรรเทาความเดือดร้อนและสร้างขวัญกำลังใจแก่ทุกคนที่อยู่ในพื้นที่เสี่ยงภัย รวมถึงผู้ที่กำลังเผชิญอุทกภัยในจังหวัดแพร่และน่านได้อย่างแท้จริง

ตลอดเวลาที่ผ่านมา มูลนิธิเรนวูด (ประเทศไทย) ดำเนินกิจกรรมเพื่อสังคมอย่างต่อเนื่อง ครอบคลุมทั้งด้านสาธารณสุข การศึกษา ส่งเสริมวัฒนธรรมการกีฬา สนับสนุนการพัฒนาคุณภาพชีวิตชุมชน ตลอดจนการช่วยเหลือผู้ประสบภัยพิบัติและเหตุฉุกเฉิน โดยมุ่งหวังสร้างผลลัพธ์เชิงบวกและ

ความยั่งยืนให้แก่สังคมไทย การมอบเงินและอุปกรณ์ช่วยเหลือในครั้งนี้ ไม่เพียงสะท้อนวิสัยทัศน์ของมูลนิธิในการสร้างสังคมที่เข้มแข็งและยั่งยืน แต่ยังเป็นพลังสนับสนุนให้ทหาร เจ้าหน้าที่และประชาชนที่กำลังเผชิญวิกฤตสามารถก้าวผ่านเหตุการณ์ไม่พร้อมกัน



อุปโภคบริโภคแล้ว มูลนิธิเรนวูดยังได้สนับสนุนภารกิจด้านสาธารณสุขในพื้นที่เปราะบางโดยส่งมอบเครื่องมือทางการแพทย์ที่จำเป็นให้แก่โรงพยาบาลในพื้นที่ชายแดนที่ขาดแคลน ได้แก่ เครื่องกระตุ้นหัวใจชนิดไบพัสพร้อมหลอดกำจัดอวกซ์เจนในเลือด มูลค่า 350,000 บาท ที่มอบให้กับโรงพยาบาลน่าน จังหวัด

อุบลราชธานี เพื่อใช้ช่วยชีวิตผู้ป่วยในภาวะหัวใจหยุดเต้นหรือเหตุฉุกเฉิน และเครื่องติดตามการทำงานของหัวใจและสัญญาณชีพชนิดจอขนาดใหญ่ มูลค่า 280,000 บาท ที่มอบให้กับโรงพยาบาลลำปางทาง จังหวัดสุรินทร์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการตรวจวินิจฉัยและดูแลผู้ป่วยได้ทันท่วงที

ชัชวาลย์ เบเวอร์เรจ แอนด์ ฟู้ด (ประเทศไทย) บริษัทผู้นำตลาดอาหารเสริมสุขภาพ ภายใต้แบรนด์ ซุปไก่สกัด ประกาศขับเคลื่อนกิจกรรม CSR ด้วยการแข่งขันประกวด “แบรนด์...พลังเลือดใหม่ ต่อพลังชีวิต 2568 : Tech for Life Challenge”

ผลงานการออกแบบแอปพลิเคชัน BLOODATHON Marathon for life จากทีม BLOODATHON คิวราวงวิลชนะเลิศ รับโล่พระราชทานจากสมเด็จพระกนิษฐาธิราชเจ้า กรมสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี พร้อมเกียรติบัตรและทุนการศึกษา 50,000 บาท

การแข่งขันครั้งนี้ถือเป็นกิจกรรม CSR ระยะยาวที่จัดขึ้นเพื่อเฉลิมฉลองครบรอบ 25 ปีของโครงการ “แบรนด์...พลังเลือดใหม่ต่อพลังชีวิต” (BRAND'S Young Blood) ภายใต้ความร่วมมือกับศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ สภากาชาดไทย โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อหาแนวทางใช้เทคโนโลยีในการกระตุ้นและอำนวยความสะดวกให้เยาวชนไทยมาบริจาคโลหิตมากขึ้น

“มธุวลี สถิตยยุทธการ” รองประธานบริหารฝ่ายบรรษัทสัมพันธ์ ประเทศไทย และอินโดโซนา บริษัท ชันโซ่ เบเวอร์เรจ แอนด์ ฟู้ด (ประเทศไทย) จำกัด เผยว่า โครงการนี้เป็นหนึ่งในภารกิจสำคัญของบริษัท ที่มุ่งสร้างการเปลี่ยนแปลงเชิงบวกให้แก่สังคมไทย ตามคำนิยามการตอบแทนกลับคืนสู่สังคม (Giving Back to Society) ของชันโซ่

ในปีบริษัทได้ยกระดับกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมการบริจาคโลหิตอย่างยั่งยืน โดยกิจกรรม Tech for Life Challenge เป็นไฮไลต์สำคัญที่มีวัตถุประสงค์เพื่อจุดประกายความเป็นผู้นำของเยาวชนคนรุ่นใหม่ที่เปี่ยมด้วยความรู้ ความสามารถ และจิตสำนึกด้านความรับผิดชอบต่อสังคมผ่านการบริจาคโลหิต พร้อมทั้งส่งเสริมการใช้ทักษะดิจิทัลในการพัฒนาแบบจำลองนวัตกรรมเทคโนโลยีที่สามารถนำไปต่อยอดใช้งานได้จริง

การแข่งขันครั้งนี้ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐที่มีบทบาทสำคัญในการส่งเสริมและพัฒนาเทคโนโลยีดิจิทัล ได้แก่ สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (ดีป้า) และศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ (เนคเทค) ที่ส่งผู้แทนเข้าร่วมเป็นทั้งผู้ปรึกษาและคณะกรรมการพิจารณาผลงาน ร่วมกับบริษัท และศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ สภากาชาดไทย

# BRAND'S ปลุกพลัง Gen Z มีติใหม่ของการบริจาคโลหิต



โดยศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ สภากาชาดไทย จะพิจารณานำผลงานที่ส่งเข้าประกวดไปต่อยอดและพัฒนา นวัตกรรมแอปพลิเคชันหรือเว็บไซต์ เพื่อกระตุ้นการบริจาคโลหิตในวงกว้าง และอำนวยความสะดวกด้านการบริจาคโลหิตให้แก่ประชาชนต่อไปในอนาคต

ตั้งแต่เปิดรับสมัครในเดือนเมษายน 2568 ที่ผ่านมา โครงการได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากนิสิตนักศึกษาว่า 220 คนจากมหาวิทยาลัยทั่วประเทศ ที่ส่งผลงานไอเดียสุดสร้างสรรค์เข้าประกวด รวมทั้งสิ้น 57 ผลงาน

ทุกทีมที่ส่งผลงานเข้าประกวดยังได้มีโอกาสเข้าร่วม Workshop เพื่อรับความรู้และคำแนะนำเกี่ยวกับสถานการณ์การบริจาคโลหิตในประเทศไทย การยกระดับทักษะดิจิทัล และการพัฒนาผลงานดิจิทัลให้ตอบโจทย์ประเด็นทางสังคมโดยวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจากสภากาชาดไทย ดีป้า และเนคเทค

ผลงานต่าง ๆ จะถูกประเมินด้วยเกณฑ์การตัดสินที่ประกอบด้วยรูปแบบการนำเสนอของทีม การตอบโจทย์ข้อจำกัดด้านการบริจาคโลหิต ความ

คิดสร้างสรรค์ การใช้งานได้จริงของเทคโนโลยี และความยั่งยืนของโครงการ โดยคณะกรรมการทำการประเมิน 2 รอบ เพื่อคัดเลือกให้เหลือเพียง 5 ผลงานที่เข้าสู่อันดับชิงชนะเลิศ หรือ Final Pitching Day

ผลการแข่งขันปรากฏว่า รางวัลชนะเลิศเป็นผลงาน BLOODATHON Marathon for life จากทีม BLOODATHON ซึ่งประกอบด้วยสมาชิก นายธนวิทย์ ดอกตาลงศ์ นักศึกษาชั้นปีที่ 1 คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัย

สุเมธรา ศิลปโรจน์ และนางสาวพิมพ์นารา เกศรา นิสิตชั้นปีที่ 2 คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รางวัลรองชนะเลิศอันดับที่ 1 ได้แก่ ผลงาน BLOOD DONATION จากทีม Five Flow Pony รับเกียรติบัตรและทุนการศึกษา 30,000 บาท โดยสมาชิก

ในทีมจากมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ส่วน รางวัลรองชนะเลิศอันดับที่ 2 ได้แก่ ผลงาน GIVE+ จากทีม Aquila รับเกียรติบัตรและทุนการศึกษา 20,000 บาท โดยสมาชิกจากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

และมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

“สุเมธรา ศิลปโรจน์” ตัวแทนจากทีม BLOODATHON ที่ได้รับรางวัลชนะเลิศ อธิบายแนวคิดของผลงานว่า จากโจทย์ที่ต้องนำเสนอไอเดียในการใช้เทคโนโลยีมาช่วยกระตุ้น ดึงดูด รวมถึงอำนวยความสะดวกให้เยาวชนไทยมาบริจาคโลหิตมากขึ้น เพื่อบรรเทา Pain Point เกี่ยวกับการบริจาคโลหิตของคนรุ่นใหม่ การเปลี่ยนมุมมองหรือการรับรู้ของคนรุ่นใหม่ที่มีต่อการบริจาคโลหิต จากเรื่องเฉพาะกิจให้กลายเป็นกิจกรรมที่มีความหมายและสม่ำเสมอในชีวิตประจำวัน

เป็นที่มาของแนวคิดในการออกแบบแอปพลิเคชัน BLOODATHON Marathon for life โดยนำการวิ่งมาราธอน มาผสานเข้ากับประสบการณ์การบริจาคโลหิต ซึ่งเป็นแกนหลักในการออกแบบฟีเจอร์ต่าง ๆ ในแอป เช่น ฟีเจอร์ Blood Kilometers ระบบสะสมระยะทางจากการบริจาคโลหิตเพื่อปลดล็อกรางวัลต่าง ๆ ทำให้การบริจาคโลหิตมีเป้าหมาย ช่วยเพิ่มแรงจูงใจและดึงดูดให้เยาวชนที่เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักมา

บริจาคโลหิตอย่างต่อเนื่อง

รวมถึงฟีเจอร์ Ready to Run ระบบ Checklist เตรียมความพร้อมเบื้องต้นก่อนบริจาคโลหิต เพื่อให้ผู้ที่ต้องการจะบริจาคโลหิตสามารถประเมินความพร้อมของร่างกายได้ด้วยตนเองก่อนไปบริจาค และแจ้งเตือนให้กลับมาบริจาคอย่างต่อเนื่องทุก 90 วัน ซึ่งเป็นระยะเวลาที่สภากาชาดไทยกำหนดไว้

“สุเมธรา” เสริมว่า การเข้าร่วมการแข่งขันในครั้งนี้ทำให้ทีมได้ก้าวข้ามขีดจำกัด รวมทั้งได้รับความรู้และประสบการณ์มากมาย ทั้งความรู้เรื่อง การบริจาคโลหิต การออกแบบแอปพลิเคชัน ได้รับทั้งถึงแนวคิดที่สร้างสรรค์ของทีมนอื่น ๆ ที่เข้าร่วมแข่งขัน ทำให้มีแรงผลักดันที่จะพัฒนาศักยภาพของตนเอง รวมถึงพัฒนาผลงานของทีมให้นำเสนอได้อย่างมั่นใจในทุกการแข่งขัน

ท้ายนี้ อยากชวนเพื่อน ๆ มาร่วมกันบริจาคโลหิต เพราะไม่ใช่สิ่งที่น่ากลัวอย่างที่คิด เช่นเดียวกับแนวคิดของแอป BLOODATHON ทุกครั้งที่เราบริจาคนั้นเปรียบเสมือนเราได้ก้าวไปข้างหน้า และได้ส่งต่อชีวิตให้กับผู้อื่น

อุทยานการเรียนรู้ TK Park ชวนทำความรู้จักเรื่องจีน ๆ ในโอกาสครบรอบ 50 ปี ความสัมพันธ์ไทย-จีน ใน “China Xperience ยุคใหม่ มุมมองใหม่” เทศกาลที่จะทำให้รู้เรื่องจีนแบบเข้าใจหลากหลายมิติยิ่งขึ้น ภายในงานประกอบด้วย Talk Session โดยผู้คนจากต่างแคว้นพูดคุยถึงประสบการณ์และมุมมองที่มีต่อการทำงานในจีน, นิทรรศการเล่าเรื่องราววัฒนธรรมฟู้บองจีนในเมืองไทย, Chinese Tea Brewing Workshop จากร้านชาชื่อดังอย่าง Gimbocha และ 10 บอร์ดเกมจากสมาคมบอร์ดเกมประเทศไทยคัดสรรมาให้ร่วมสนุกตั้งแต่วันที่ 14-17 สิงหาคม 2568 ณ อุทยานการเรียนรู้ TK Park ชั้น 8 centralwOrld

สายอาร์ตร่วมเปิดประสบการณ์การเสกงานศิลป์ที่ก้าวข้ามกรอบของความเข้าใจ เพราะบางครั้งสิ่งที่ตรงตามที่สุดไม่จำเป็นต้องอธิบายได้เสมอ แคปล่อยให้มันได้เป็นตัวเอง “JUST LET ME BE” นิทรรศการที่รวบรวมผลงานศิลปะมากกว่า 150 ชิ้น ถ่ายทอดผ่านมุมมอง ความรู้สึก และตัวตนของศิลปินผู้มีภาวะดาวเนิซโดรม และผู้บกพร่องทางสติปัญญาจำนวน 50 คน จาก 21/3 STUDIO แต่ละผลงานเปรียบเสมือนบทสนทนาภายในใจเป็นภาพสะท้อนตัวตนที่ไม่ต้องการคำตีความ แคเปิดใจและปล่อยให้ศิลปะพูดแทนทุกสิ่ง ระหว่างวันที่ 14-31 สิงหาคม 2568 ณ พิพิธภัณฑ์ศิลปะไทยร่วมสมัย MOCA BANGKOK

“Poetic Machines & Paper Heroes : From Quiet Determination to Daring Dreams” นิทรรศการหลักของเทศกาล หิยาญจิตวิญญาณความมุ่งมั่นอันเจียบสงบของนักสร้างสรรค์ญี่ปุ่น มาตีความใหม่ผ่านศิลปะร่วมสมัย หุ่นยนต์กระดาษ วิศวกรรมจากนาฬิกาลือเครื่องจักรแห่งความฝัน ภาพยนตร์คลาสสิก และการแสดงสดที่ทำให้แรงบันดาลใจเคลื่อนไหวได้จริง ภายในนิทรรศการประกอบไปด้วยภาพยนตร์ หายมยากสัญชาติญี่ปุ่น ภาพยนตร์สั้น วิดีโออาร์ต ศิลปะการแสดง ดนตรีสด ประกอบภาพยนตร์ และ Mini Art Fair ตั้งแต่วันที่ 16-17 และ 23-24 สิงหาคม 2568 ณ TEA ART WEEKEND

## SD TALK

ผศ.ดร.นรชกร อัมณะรัญ  
มหาวิทยาลัยรังสิต

กลิ่นเสียเล็ก ๆ ที่สะท้อนถึงรากฐานของความคิดไว้วางใจเสียในคัลิบที่หลุดสู่สาธารณะเป็นมากกว่า “คัลิบเสีย” เพราะเป็นกลิ่นที่ทำให้คำถามพื้นฐานในความสัมพันธ์ระหว่างรัฐกับประชาชนกลับมาอีกครั้ง

รัฐพึงประชาชนอยู่หรือไม่ ? หรือพูดกับประชาชนได้อย่างเข้าใจหรือไม่ จากจุดเริ่มต้นความตึงเครียดของสถานการณ์ชายแดนไทย-กัมพูชาสู่การเสียชีวิตและเกิดการอพยพครั้งใหญ่ กลายเป็นแรงกระตุ้นต่อความรู้สึกของคนในประเทศ

โดยเฉพาะความเจ็บและความไม่ชัดเจน ทำให้คนไทยขาดข้อมูลข้อเท็จจริงที่สำคัญ

อาจเป็นไปได้ว่ารัฐไทยยังไม่สามารถบริหารการรับรู้ของสังคมได้ในภาวะวิกฤตรัฐในโลกปัจจุบันไม่อาจเป็นเพียงองค์กรบริหารนโยบาย แต่ต้องเป็น “ผู้นำทางการสื่อสาร” ที่เข้าใจว่าข้อมูล ความรู้สึก และความเข้าใจของประชาชนคือต้นทุนแห่งเสถียรภาพ

ในวิชาการทางด้านนิเทศศาสตร์เราเรียกสิ่งนี้ว่า “การบริหารการรับรู้” (Perception Management) และ “การสื่อสารในภาวะวิกฤต” (Crisis Communication)

ซึ่งต้องอาศัยการทำงานที่เป็นระบบ ไม่ใช่การพูดเฉพาะเมื่อเสียดังเกินจะนิ่งเงียบ หรือพูดเพียงเพื่อลดกระแสในโลกออนไลน์ ซึ่งสิ่งที่มองเห็นว่ารัฐไทยขาดคือ ศูนย์กลางข้อมูลสู่ประชาชนเชื้อ

ถือได้, ผู้พูดที่มีอำนาจเชิงสื่อสาร ไม่ใช่แค่อำนาจตามตำแหน่ง และกลไกการจัดการอารมณ์ร่วมของสังคม ที่ตอบสนองต่อความไม่แน่นอนด้วยความชัดเจน ณ เวลานั้นประชาชนไม่ได้กลัวความจริง แต่พวกเขากลัวการถูกทอดทิ้งให้เผชิญกับความไม่รู้เพียงลำพัง

ในห้วงเวลาที่ “ความจริง” กลายเป็นของหายาก

“ความเจียบของรัฐ” จึงรบกวนใจยิ่งกว่าข่าวลือ

ประชาชนในภาวะวิกฤตจึงต้องการอะไรที่มากกว่าแถลงการณ์

ในสถานการณ์เปราะบาง รัฐไม่สามารถพึ่งพาเพียงโฆษกรัฐบาล หรือ

ออกแถลงการณ์เชิงเทคนิคที่ไม่มีมนุษยภาพ (Empathic Resonance) และ

สิ่งที่ประชาชนต้องการคือ “ถ้อยคำที่มีความหมาย” และ “น้ำเสียงที่เข้าใจ” ไม่ใช่เพียงแค่ข้อมูล เมื่อความสงบไม่ใช่ว่าการไร้เสียงปืน แต่คือการที่ประชาชนรู้สึกว่าคุณค่า “ได้รับฟัง” และ “ได้รับการอธิบาย” และสิ่งที่รัฐควรมีคือห้องสื่อสารภาวะวิกฤตที่ทำงานได้ทันที, ผู้เชี่ยวชาญด้านสื่อสารที่เข้าใจทั้งกลยุทธ์และจิตวิทยาสังคม และช่องทางสื่อสารที่ไม่ทิ้งใครไว้ข้างหลัง ไม่ว่าจะอยู่ชายแดนหรือกรุงเทพฯ

ไม่ใช่ทุกวิกฤตจะจบด้วยเสียงระเบิด แต่ทุกวิกฤตจะทวีความรุนแรงขึ้น หากรัฐพูดซ้ำ พูดคลุมเครือ หรือไม่พูดเลย นักวิชาการมองอนาคตไม่ใช่เพื่อทำนาย แต่เพื่อป้องกันการทำให้เกิดซ้ำ

ในฐานะนักวิชาการด้านการสื่อสาร



มวลชน ไม่ใช่หน้าที่ของเราที่จะด่วนตัดสินรัฐว่า “ล้มเหลว” แต่คือการตั้งคำถามว่าเราจะป้องกัน “ความล้มเหลวซ้ำซ้อน” ได้อย่างไร

คำตอบไม่ใช่การสร้างภาพ หรือสั่งบิดข่าว แต่คือการออกแบบกลไกสื่อสารที่จริงใจ ต่อเนื่อง และมีเป้าหมาย

ในยุคที่ข่าวลือเร็วกว่าแถลงการณ์ ความรู้สึกเร็วกว่าเหตุผล รัฐไทยจำเป็นต้องมีเครื่องมือที่ไวเท่ากับความรู้สึก

ของประชาชน

สุดท้ายแล้วสงครามครั้งนี้อาจไม่เกิดที่แนวชายแดน แต่สงครามครั้งนี้ อาจเกิดขึ้นในใจของประชาชน ระหว่าง “ความกลัวที่ไม่ได้รับคำอธิบาย” กับ “ความหวังที่ยังรอให้รัฐฟัง” และถ้ารัฐยังไม่เริ่มพูดอย่างเข้าใจ สิ่งที่เหลืออยู่จะไม่ใช่อะไรอื่นนอกจาก “ความเจียบที่ไม่ใช่ใครกล่าว และไม่มีใครกล่าวตอบ”