



ข่าวเด่นประจำสัปดาห์จากเบอร์ลิน

(Weekly News from Berlin)

สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน

20 - 23 กรกฎาคม 2561

## 1 ข่าวภายในประเทศ

### JEFTA - เขตการค้าเสรี EU กับญี่ปุ่น

หลังจากที่สหภาพยุโรป EU ล้มเหลวในความพยายามที่จะจัดตั้งเขตการค้าเสรีกับสหรัฐอเมริกา มาอย่างมา แต่ในเวลานี้ EU ก็สามารถตกลงสร้างเขตการค้าเสรีที่ใหญ่ที่สุดเป็นอันดับ 3 ของโลกได้ โดยในสัปดาห์ที่ผ่านมา นาย Jean-Claude Juncker ประธานคณะกรรมการธิการสหภาพยุโรป (EU) นาย Donald Tusk ประธานคณะกรรมการสภายุโรป และนาย Shinzo Abe นายกรัฐมนตรีญี่ปุ่นได้ร่วมกันลงนามในความตกลงหุ้นส่วนเศรษฐกิจ (EPA - Economic Partnership Agreement) หรือที่เรียกกันทั่วไปว่า JEFTA (Japan-EU Free Trade Agreement)

อะไรคือ JEFTA - โดย JEFTA ก็คือ เขตการค้าเสรีที่ใหญ่ที่สุดเท่าที่ EU เคยต่อรองมา โดยมีการวางแผนไว้ว่า จะมีการยกเลิกการจำกัดเก็บภาษีร้อยละ 99 ของทั้งหมด ซึ่งสัญญาอื่นๆที่มีมาก่อนหน้านั้นก็จะต้องตกลงไปอยู่ภายใต้ JEFTA อีกด้วย โดยบริษัทใน EU สามารถจำหน่ายสินค้าไปยังญี่ปุ่นได้เลยโดยไม่ต้องมีการตรวจสอบ ต้องขอ



ใบรับรองอื่นๆ หรือ ต้องเพิ่มเครื่องหมายใดๆเป็นพิเศษ โดยทุกฝ่ายหวังว่า ถ้าทุกอย่างดำเนินไปอย่างราบรื่นก็จะช่วยผลักดันให้เศรษฐกิจของทั้ง 2 ฝ่ายขยายตัวขึ้นไปอีก ซึ่งจะส่งผลให้ ความต้องการสินค้าขยายตัวขึ้น เพิ่มการผลิต และมีการจ้างงานเพิ่มขึ้นตาม

แล้ว JEFTA มีผลอย่างไรกับภาคเศรษฐกิจ -แน่นอนประเทศญี่ปุ่นนั้นเป็นประเทศคู่ค้าที่สำคัญของ EU อยู่แล้ว แต่ตามความเห็นของเหล่าคณะกรรมการธิการ EU นั้น เห็นว่าการค้าจนถึงปัจจุบันนั้นยังไม่สมบูรณ์แบบพอ เช่น อัตราภาษีนำเข้าสินค้าอย่าง ไวน์ เส้นพาสต้า หรือ รองเท้า ที่ยังสูงอยู่มาก คณะกรรมการธิการ EU แสดงความเห็นที่ “JEFTA จะช่วยให้บริษัทใน EU ส่งสินค้าไปจำหน่ายในญี่ปุ่นได้มากขึ้น” โดยธุรกิจที่น่าจะได้รับผลประโยชน์จาก JEFTA เป็นพิเศษได้แก่ ธุรกิจเวชภัณฑ์ สินค้าบริโภคจาก

นโยบายภาครัฐ  เศรษฐกิจการลงทุน  แนวโน้มตลาด  รายงานสินค้าและบริการ  อื่นๆ

หมายเหตุ - ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้ จากแหล่งข้อมูลหลากหลายที่มา และมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลแก่บุคคลที่สนใจเท่านั้น ทั้งนี้ สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่บุคคลนำ ข้อมูลไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด

ภาคเกษตรกรรม รถยนต์ขับเคลื่อน และอุปกรณ์และยานยนต์สำหรับการขนส่งสินค้า โดยในหมวดสินค้า บริโภคแปรรูปอย่าง เนื้อสุกรนั้น มีการคาดการณ์ว่า หลังจากที่มีการลดอัตราภาษีลง ก็จะสามารถส่ง ออกไปยังญี่ปุ่นได้มากขึ้นร้อยละ 180 เลยทีเดียว ในส่วนประเทศญี่ปุ่นนั้นก็หวังว่า อุตสาหกรรมรถยนต์ ญี่ปุ่นจะได้รับผลดีจาก JEFTA เป็นพิเศษ ซึ่งปัจจุบันอัตราภาษีรถยนต์ส่วนบุคคลอยู่ที่ร้อยละ 10 และ อัตราภาษีในส่วนรถยนต์สำหรับการใช้งานสูงถึงร้อยละ 10 - 22 เลยทีเดียว โดย EU คาดการณ์ว่า เหล่า ผู้ส่งออกจาก EU สามารถประหยัดค่าภาษีได้อย่างต่ำปีละ 1 พันล้านยูโร และเป็นไปได้ที่ Jifta จะทำให้ เศรษฐกิจของ EU สามารถขยายตัวขึ้นได้ร้อยละ 0.79 ในระยะยาว โดยร้อยละ 55 ของปริมาณสินค้าที่ ส่งออกจาก EU นั้นน่าจะเป็นสินค้าบริโภค และอาหารสัตว์ ในเวลาเดียวกันร้อยละ 47 ของปริมาณสินค้า ที่ญี่ปุ่นจะส่งมา EU น่าจะเป็นรถยนต์

แล้ว JEFTA จะมีผลอย่างไรกับผู้บริโภค - สำหรับผู้บริโภคใน EU กว่า 600 ล้านคนนั้น สินค้า นำเข้าจากญี่ปุ่นก็จะมีราคาต่ำลง แต่จะมากน้อยขนาดไหนนั้นก็ยังไม่สามารถตอบได้ในเวลานี้ เพราะเป็นไป ได้ที่เงินที่สามารถประหยัดได้จากการภาษีนั้น ผู้นำเข้าก็ไม่นำมาลดราคาสินค้าให้กับผู้บริโภคแต่อย่าง ไต แต่บริษัทที่ประหยัดเงินได้นั้นก็อาจจะเก็บผลกำไรนี้ไว้เอง โดย NGO บางสำนักก็ได้ออกมาตีว่า เงิน ตราที่ประหยัดลงนี้นั้น ก็ต้องทำให้ EU ยอมรับในมาตรฐานสินค้าบางชนิดที่ด้อยลงเช่นกัน โดย JEFTA ในเวลานี้ไม่ได้ครอบคลุมด้านมาตรฐานสินค้าบริโภคมากนัก นาง Lena Blanken ซึ่งเป็น NGO จาก Foodwatch กล่าวว่า “สัดส่วนที่อนุญาตให้มีการปนเปื้อนของการตัดแต่งพันธุกรรมในสินค้าบริโภค ของ EU นั้นสูงสุดอยู่ที่ร้อยละ 0.9 เท่านั้น แต่ญี่ปุ่นนั้นอนุญาตอยู่สูงถึงร้อยละ 5 เลยทีเดียว” แม้ว่าตาม กฎระเบียบของ EU แล้วสินค้าบริโภคที่มีการปนเปื้อนสูงจะไม่ได้รับอนุญาตให้จำหน่ายใน EU ก็ตาม ซึ่ง แนนอนการหารือกับประเทศคู่ค้าเพื่อหาค่ากลางนั้นก็จะส่งผลให้มาตรฐานของ EU อ่อนลงไปเช่นกัน

JEFTA ถูกวิจารณ์ด้านใดมากที่สุด - ซึ่ง เหมือนกับ TTIP กับสหรัฐฯ หรือ CETA กับแคนาดา เหล่าผู้บริโภค และ GEO ต่างก็กลัวว่า JEFTA จะทำให้มาตรฐานต่างๆต่ำลง หรือ ธุรกิจบริการ ที่มีความเกี่ยวข้องกับระบบสาธารณสุขไปรษณีย์ การประปาจะถูกแปรรูปให้เป็นเอกชนได้ง่ายขึ้น ซึ่งคณะกรรมการ EU ออกมาโต้แย้งความคิดนี้ อย่างจริงจัง โดยยกตัวอย่างการประปานั้น ถูกจัดให้เข้าไปอยู่ในบัญชีรายชื่อรายการเชิงลบที่ไม่สามารถ แปรรูปได้ แต่ในรายชื่อนี้กลับขาดเรื่องระบบบำบัดน้ำเสีย โดยนาย Felix Kolb ผู้บริหาร Plattform ชื่อว่า Campact กล่าวว่า “สิ่งนี้อาจจะเป็นปัญหาได้ เพราะในเยอรมนีนั้น ผู้บริหารจัดการน้ำประปา และน้ำเสียนั้นมักจะเป็นภาครัฐส่วนท้องถิ่น” และการที่ EU อาจจะทำลายสินค้าบางชนิดไปเลยเพื่อ ป้องกันปัญหาที่จะตามมา ถ้าสินค้าชนิดใดที่ไม่มีข้อมูลเชิงวิทยาศาสตร์มารองรับความเสี่ยงที่อาจจะเกิด



- นโยบายภาครัฐ     เศรษฐกิจการลงทุน     แนวโน้มตลาด     รายงานสินค้าและบริการ     อื่นๆ

หมายเหตุ - ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้ จากแหล่งข้อมูลหลากหลายที่มา และมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลแก่บุคคลที่สนใจเท่านั้น ทั้งนี้ สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่บุคคลนำ ข้อมูลไปใช้ ไม่ว่าโดยทางใด



ขึ้นมากพอ และจะส่งผลให้บริษัทในญี่ปุ่นฟ้องร้องได้ หรือผู้บริโภค EU อาจจะต้องยอมรับในตัวสินค้าที่ยังไม่มีข้อมูลเชิงวิทยาศาสตร์เพียงพอแบบหลายๆ และจุดนี้เองที่จะทำให้เกิดกรณีพิพาทต่างๆ ในอนาคตได้ ทาง EU ก็พยายามจัดการเรื่องเหล่านี้กับการทำสัญญาฉบับย่อยอื่นๆ ตามต่อไป เช่นกรณีนักลงทุน อาจใช้การตัดสินแบบอนุญาโตตุลาการมาเป็นผู้ตัดสินเมื่อมีปัญหาขัดแย้งด้านการค้าได้ ซึ่ง EU ก็ได้เตรียมตัวรับมือกับเรื่องดังกล่าวไว้แล้ว โดยยกตัวอย่างเช่น ในสนธิสัญญา CETA นั้นได้มีการจัดตั้งศาลอนุญาโตตุลาการถาวรขึ้นมาเพื่อให้เกิดการทำงานโปร่งใสกว่าการใช้อนุญาโตตุลาการแบบเอกชน โดย EU ได้ออกมาประกาศว่า ต้องการจะใช้ศาลอนุญาโตตุลาการนี้กับสนธิสัญญาเขตการค้าอื่นๆ ในอนาคตด้วย แต่จะกับ JEFTA จะมีประสิทธิภาพขนาดไหนนั้นก็ต้องรอดูกันไป



JEFTA มีความสำคัญด้านการเมืองขนาดไหน - หลังจากที่นาย Donald Trump เข้ารับตำแหน่งประธานาธิบดีนั้น JEFTA ก็มีความหมายเชิงสัญลักษณ์มากขึ้น ซึ่งเมื่อครั้งเริ่มมีการเจรจาในอดีตนั้น JEFTA ก็ยังไม่ได้มีความสำคัญขนาดนี้ โดยการที่นาย Trump ผู้ซึ่งออกมาขัดแย้งเขตการค้าเสรีตลอดเพราะเห็นว่า สหรัฐฯ จะเป็นผู้เสียผลประโยชน์

ประโยชน์ เป็นเหตุให้ทั้ง 2 ฝ่ายบอกลา TTIP ได้เลยหลังจากที่เขาเข้ามารับตำแหน่งประธานาธิบดี แม้แต่สัญญา TPP เองที่ญี่ปุ่นก็เป็นส่วนหนึ่งในนั้น สหรัฐฯ ก็ได้ตีตัวออกห่าง เหตุผลที่กล่าวมาข้างต้นนี้ จึงส่งผลให้ JEFTA เปรียบเสมือนสัญญาที่ญี่ปุ่นและ EU พร้อมกันส่งให้กับสหรัฐฯ ว่า เราก็สามารถสร้างเขตการค้าเสรีที่ปราศจากสหรัฐฯ ขึ้นมาได้ และแน่นอน JEFTA ก็เหมือนกับการเจรจาเขตการค้าเสรีอื่นๆ ที่มีผู้ขัดแย้งจำนวนมาก แต่เมื่อเทียบกับ TTIP หรือ CETA แล้วมีผู้ขัดแย้งจำนวนน้อยกว่ามาก

ยังต้องให้ใครลงนามยอมรับ JEFTA - หลังจากที่คณะกรรมการ EU และรัฐบาลญี่ปุ่นได้ร่วมกันลงนามในสัญญานี้แล้วก็เหลือแต่รัฐสภา EU เท่านั้นที่ต้องลงนามอีก เมื่อเสร็จสิ้นสัญญาดังกล่าวก็จะมีผลบังคับใช้ในปี 2019 โดย JEFTA นั้นต่างจาก TTIP และ CETA เพราะเป็นสัญญาแบบ “EU only” ที่ไม่จำเป็นต้องรอให้รัฐสภาประเทศสมาชิกต่างๆ ลงนามยอมรับด้วย ซึ่งมีการคาดการณ์ว่า ทางฝั่งรัฐสภา EU

- นโยบายภาครัฐ     เศรษฐกิจการลงทุน     แนวโน้มตลาด     รายงานสินค้าและบริการ     อื่นๆ

หมายเหตุ - ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้ จากแหล่งข้อมูลหลากหลายที่มา และมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลแก่บุคคลที่สนใจเท่านั้น ทั้งนี้ สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่บุคคลนำ ข้อมูลไปใช้ ไม่ว่าโดยทางใด

ก็ไม่แน่ว่าจะมีปัญหาอะไรเพราะส่วนใหญ่ก็เห็นด้วยกับ JEFTA โดย EU ได้พยายามให้ทำเป็น “EU only” เพราะกลัวที่จะล้มเหลวเหมือนกับที่เกิดขึ้นกับ TTIP นั่นเอง

จาก Spiegel Online 23 กรกฎาคม 2561

ข้อคิดเห็น/ข้อเสนอแนะของสคต. – ดังที่กล่าวในรายงาน สนธิสัญญา JEFTA นั้นจะส่งผลทำให้เศรษฐกิจของ EU และญี่ปุ่นขยายตัวมากขึ้นจากการทำความตกลงดังกล่าวอย่างแน่นอน และข้อตกลงระหว่าง 2 ฝ่ายก็จะต้องให้มีการยกเลิกการจัดเก็บภาษีร้อยละ 99 ของทั้งหมด ซึ่งคาดการณ์ว่า จะทำให้เกิดความต้องการของสินค้าขยายตัวขึ้น ผู้บริโภคในทั้ง 2 ฝ่ายต่างบริโภคสินค้ามากขึ้นจนน่าจะมีการนำเข้าสินค้าเพิ่มขึ้น ทำให้มีการเพิ่มการผลิต และมีการจ้างงานเพิ่มสูงขึ้นไปด้วย โดยเฉพาะสินค้าที่ส่งออกจาก EU นั้นน่าจะเป็นสินค้าบริโภค และอาหารสัตว์ ในเวลาเดียวกันสินค้าที่ญี่ปุ่นจะส่งมา EU น่าจะเป็นรถยนต์ขับเคลื่อน และอุปกรณ์และยานยนต์สำหรับการขนส่งสินค้า โดยผู้ประกอบการที่เป็น Tier 1 หรือ 2 หรือ 3 ให้กับบริษัทผลิตรถยนต์น่าจะได้รับผลประโยชน์จาก JEFTA ไม่น่ามากนัก เมื่อญี่ปุ่นและเยอรมันต่างสามารถจำหน่ายรถยนต์แลกเปลี่ยนกันได้มากขึ้นก็จะต้องมีการสั่งสินค้าที่เกี่ยวข้องเพิ่มขึ้นตาม อย่างไรก็ตามผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์จะต้องตระหนักให้ดีกว่า ปี 2020 นั้นจะเป็นปีที่เยอรมนีเริ่มส่งรถยนต์ขับเคลื่อนด้วยไฟฟ้าออกสู่ตลาด นี่จึงอาจจะเป็นเวลาดีที่จะนำเสนอสินค้าใหม่ๆที่มีความเกี่ยวข้องกับรถยนต์ไฟฟ้าของเยอรมนีให้กับญี่ปุ่น และก็สามารถที่จะใช้ประโยชน์จาก JEFTA ให้ได้อย่างเต็มที่ต่อไป

## 2 ข่าวเศรษฐกิจ

ตลาด Online เวชภัณฑ์ขยายตัวสูง



เป้าหมายหลักของนาย Walter Oberhänsli ผู้บริหารบริษัท Zur Rose บริษัทจำหน่ายเวชภัณฑ์ Online ที่ใหญ่ที่สุดในยุโรปก็คือ “ขยายตัวและขยายตัว” ซึ่งไม่ใช่เฉพาะ Zur Rose จากสวิสเซอร์แลนด์ และบริษัท Doc Morric ซึ่งเป็นบริษัทในเครือเท่านั้นที่ต้องการจะขยายการประกอบธุรกิจ บริษัท Shop Apotheke Europe คู่แข่งรายสำคัญก็ต้องการที่จะขยายยอดขายด้วยเช่นกัน ทั้ง 2 บริษัทกำลังขยายตัวอย่างหนักในเวลา นี้ โดยใช้เงินจำนวนมหาศาลในการโฆษณาเพื่อหาลูกค้ารายใหม่ และตลาดใหม่ๆ อีกทั้งการโฆษณาเฉพาะบุคคลยังช่วยให้ยอดขายขยายตัวขึ้นไปอีกอย่างรวดเร็วมากขึ้น ได้มีการคาดการณ์ว่า ยอดจำหน่ายของทั้ง 2 บริษัทจะขยายตัวขึ้นในตัวเลข 2

นโยบายภาครัฐ  เศรษฐกิจการลงทุน  แนวโน้มตลาด  รายงานสินค้าและบริการ  อื่นๆ

หมายเหตุ - ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้ จากแหล่งข้อมูลหลากหลายที่มา และมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลแก่บุคคลที่สนใจเท่านั้น ทั้งนี้ สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำ ข้อมูลไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด



หลัก และมียอดจำหน่ายทั้งปีมากถึงหลายร้อย ล้านยูโร โดยบริษัท Shop Apotheke Europe วางแผนไว้ว่า ยอดจำหน่ายของบริษัทสิ้นปีนี้ควร อยู่ที่ 560 ล้านยูโร ส่วน Zur Rose เป็นไปได้ที่ยอด จำหน่ายจะสูงกว่า 1 พันล้านยูโรเลยทีเดียว นาย



Tobias Brodtkorb หัวหน้าส่วนด้านการบริหารบริษัทให้คำปรึกษา Sempora กล่าวว่า “ตลาดเวชภัณฑ์ Online ในยุโรปนั้น ไม่มีบริษัทไหนอีกแล้วที่จะสามารถมาแข่งกับ Zur Rose และ Shop Apotheke Europe ได้” จากการคำนวณแล้วนั้น แสดงให้เห็นว่า นอกจาก 2 บริษัทยักษ์ใหญ่นี้แล้ว ก็ไม่มีบริษัท อื่นใดเลยที่สามารถเทียบเคียงได้ โดยบริษัทจำหน่ายเวชภัณฑ์ยาในเยอรมนีที่พัฒนาตัวได้ดีนั้น ก็มีอยู่อีก จำนวนหนึ่งอย่างเช่น Apo-Discounter หรือ Apotal หรือ Medpex หรือ Medikamente-per-Klick ที่มี ยอดจำหน่ายอยู่ที่ 100 ล้านยูโรโดยประมาณ นาย Brodtkorb เห็นว่า ในส่วนคู่แข่งที่สำคัญในสหภาพ ยุโรปนั้น ทั้ง 2 บริษัทก็ไม่มีอย่างจริงจัง

ในปี 2016 บริษัท Farmaline คู่แข่งจากประเทศเบลเยียมก็ถูก Shop Apotheke Europe ซื้อ ไปเรียบร้อยแล้ว โดยเดือนตุลาคมที่ผ่านมาบริษัท Shop Apotheke Europe ก็สามารถเพิ่มเงินทุนสำรอง ของบริษัทได้จากการขายหุ้นอีกมาก ในเวลาเดียวกับบริษัทคู่แข่ง Doc Morris ก็ซื้อบริษัทเวชภัณฑ์ Online บริษัท Vitalsana ที่มีที่ตั้งในประเทศเนเธอร์แลนด์ การที่ Shop Apotheke Europe และ Zur Rose สามารถขยายการประกอบธุรกิจได้ขนาดนี้ส่วนใหญ่เป็นเงินลงทุนที่ได้มาจากตลาดหลักทรัพย์ อีกทั้งที่ตั้งทั้งสองบริษัทที่เนเธอร์แลนด์ และสวิสเซอร์แลนด์อนุญาตให้บริษัทหลักทรัพย์ประกอบธุรกิจ เวชภัณฑ์ ซึ่งต่างกับเยอรมนีที่ไม่อนุญาตให้การค้าสินค้าเวชภัณฑ์ยาผ่านบุคคลที่สาม (บริษัทหลักทรัพย์มี ผู้ถือหุ้นจำนวนมาก) ที่ไม่ใช่เกสซอร์ที่ประกอบอาชีพอิสระ โดยในตลาดหลักทรัพย์ของสวิสเซอร์แลนด์ใน ปีที่ผ่านมาบริษัท Zur Rose สามารถจำหน่ายหุ้นในตลาดได้สูงถึง 200 ล้านยูโร และในสัปดาห์ที่ผ่านมา บริษัทยังนำพันธบัตรออกมาจำหน่ายอีก ซึ่งน่าจะสามารถรวบรวมทุนได้สูงถึง 74 ล้านยูโรโดยประมาณ ในส่วนบริษัท Shop Apotheke Europe ที่ได้ส่งตัวเองเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ในเดือนตุลาคมปี 2016 นั้นก็สามารถระดมทุนได้มากถึง 100 ล้านยูโร และไม่นานมานี้บริษัทก็ยังจำหน่ายพันธบัตรของบริษัทจน สามารถรวบรวมทุนได้อีก 75 ล้านยูโรโดยประมาณ

โดยรายได้เหล่านี้บริษัทก็จะนำมาลงทุนซื้อบริษัทต่างๆเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของบริษัท นาย Ulrich Wandel ผู้บริหารด้านการเงินของ Shop Apotheke Europe กล่าวว่า “เราเน้นลงทุนในประเทศ เยอรมนีเป็นหลัก ซึ่งในขณะนี้เป็ตลาดที่ใหญ่ที่สุดในสหภาพยุโรป เวลานี้เรากำลังเจรจากับหลายๆ บริษัทที่กำลังคิดว่า จะขายบริษัทหรือลงทุนด้านโลจิสติกส์เพิ่มขึ้นดีกว่าเพื่อที่จะสามารถแข่งขันได้” โดย Doc Morris บริษัทคู่แข่งก็ได้พันธมิตรมาเรียบร้อยแล้วหลังจากที่เข้าร่วมงานกับบริษัท Eurapon จาก เมือง Bremen ในช่วงปีก่อนหน้า และในเดือนพฤศจิกายนที่ผ่านมาบริษัทก็ยังซื้อบริษัท Apo-rot จาก

นโยบายภาครัฐ  เศรษฐกิจการลงทุน  แนวโน้มตลาด  รายงานสินค้าและบริการ  อื่นๆ

หมายเหตุ - ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้ จากแหล่งข้อมูลหลากหลายที่มา และมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลแก่บุคคลที่สนใจเท่านั้น ทั้งนี้ สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่บุคคลนำ ข้อมูลไปใช้ ไม่ว่าโดยทางใด

เมือง Hamburg ที่มียอดจำหน่ายปีละ 100 ล้านยูโรเข้าไปอีก แต่เนื่องการที่เยอรมนีไม่อนุญาตให้การ  
ค้าสินค้าเวชภัณฑ์ยาผ่านบุคคลที่สามนั้น การซื้อบริษัทเข้ามาของทั้ง 2 บริษัทยักษ์ใหญ่นั้นก็ดำเนินการ  
ผ่านบริษัทโลจิสติกส์ หรือบริษัทค้าส่งแทน ที่ลูกค้าต้องลงนามยอมรับการถ่ายโอนข้อมูลก่อน ซึ่งเหล่า  
นักลงทุนต่างก็ชื่นชมกับแผนการขยายตลาดแบบดูเด็ดของทั้ง 2 บริษัท ซึ่งส่งผลให้ผลกำไรลดลงเพราะ  
ต้องนำเงินไปลงทุนมหาศาล โดยในปี 2017 ถึงแม้บริษัท Zur Rose ขาดทุน 36 ล้านฟรังก์สวิส (31 ล้าน  
ยูโรโดยประมาณ) บริษัท Shop Apotheke Europe ขาดทุน 21 ล้านยูโร แต่ในเวลานี้หุ้นของบริษัท  
จำหน่ายเวชภัณฑ์ยา Online ต่างก็ขยายตัวอย่างดีเยี่ยม มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้นกว่าเท่าตัวเมื่อเทียบกับ  
วันแรกที่เข้าตลาดหลักทรัพย์ และหุ้นก็ตกลงมาเล็กน้อยในเดือนกุมภาพันธ์หลังจากมีการห้ามจำหน่าย  
เวชภัณฑ์ยาที่ต้องการใบสั่งแพทย์ Online ขึ้นในสัญญาเพื่อการจัดตั้งรัฐบาล (Koalitionsvertrag)

ในปี 2016 ศาลสหภาพยุโรปได้ออกมายกเลิกข้อบังคับกำหนดราคาจำหน่ายเวชภัณฑ์ตายตัว  
ของเยอรมัน และที่บังคับให้บริษัท Online จำหน่ายเวชภัณฑ์ยาที่ต้องมีใบสั่งแพทย์ (Rx) ข้ามชาติ  
ต้องจำหน่ายสินค้าตามราคาที่กำหนดในประเทศลง ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมาบริษัทเหล่านี้สามารถจำหน่าย  
เวชภัณฑ์ยาในราคาประหยัดและสามารถมอบโบนัสให้กับใบสั่งยาได้ ซึ่งบริษัทร้านขายยาในประเทศ  
ไม่สามารถทำเช่นนั้นได้เพราะติดข้อบังคับกำหนดราคาจำหน่ายเวชภัณฑ์ตายตัว เหล่าร้านขายยา  
จึงรู้สึกว่เสียเปรียบคู่แข่ง จนสมาคมร้านขายยาเยอรมนีได้ออกมาร้องเรียนกับนาย Jens Spahn



รัฐมนตรีว่าการกระทรวงสาธารณสุขสังกัดพรรค  
CDU - Christlich Demokratische Union  
Deutschlands (พรรคสหภาพคริสเตียนเพื่อ  
ประชาธิปไตยประเทศเยอรมนี) เพื่อขอความช่วยเหลือ  
ในเรื่องดังกล่าว แต่จนถึงวันนี้ นาย Spahn  
ก็ยังไม่ได้ดำเนินการใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งผู้เชี่ยวชาญ  
ออกความเห็นว่ การห้ามจำหน่ายเวชภัณฑ์ยา Rx  
แบบ Online ทั่วยุโรปนั้นไม่น่าจะเกิดขึ้น แม้ว่า

ยอดจำหน่ายของบริษัทอย่าง Doc Morris หรือ Shop Apotheke Europe กว่าครึ่งจะเป็นยา Rx แต่  
จากการคำนวณของบริษัทวิจัยตลาด IQVia แสดงให้เห็นว่า ยอดจำหน่ายยา Rx แบบ Online นั้นอยู่  
ที่ร้อยละ 1 ของตลาดทั้งหมด ซึ่งไม่ได้มีความสำคัญอะไรมากนักถ้ามีการออกมาห้ามจริงจัง เพราะยอด  
จำหน่ายของบริษัท Online ส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายเวชภัณฑ์ที่ไม่ต้องการใบสั่งแพทย์ และสามารถ  
แข่งขันลดราคากันได้มากกว่า เช่น ยาที่ไม่ต้องการใบสั่งแพทย์ อาหารเสริม เครื่องเสริมความงาม และ  
บำรุงผิว เป็นต้น

ในปี 2017 ยอดจำหน่ายสินค้าเหล่านี้ในเยอรมนี สูงถึง 1.7 พันล้านยูโร หรือร้อยละ 13 ของตลาด  
เวชภัณฑ์ทั้งหมด นาย Brodtkorb จาก Sempora กล่าวว่า “สิ่งที่น่ากลัวสำหรับร้านขายยาทั่วไปนั้นไม่ใช่

- นโยบายภาครัฐ  เศรษฐกิจการลงทุน  แนวโน้มตลาด  รายงานสินค้าและบริการ  อื่นๆ

หมายเหตุ - ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้ จากแหล่งข้อมูลหลากหลายที่มา และมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลแก่บุคคลที่สนใจเท่านั้น  
ทั้งนี้ สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่บุคคลนั้น ข้อมูลไปใช้  
ไม่ว่าโดยทางใด

การจำหน่ายยา Rx แบบ Online แต่เป็นยาที่ไม่ต้องการใบสั่งแพทย์ และสินค้าเสริมความงามมากกว่า” ซึ่งตลาด Online ด้านดังกล่าวมีแนวโน้มที่เจริญเติบโตขึ้นไปอีก นาย Wandel คาดการณ์ว่า “เทรนด์ที่เปลี่ยนความนิยมการบริโภคแบบ Online แทน Offline นั้นคืออนาคต ซึ่งการ BOOM ของระบบดิจิทัล และการค้าแบบ E-Commerce ในเวลานี้ช่วยผลักดันให้ธุรกิจของเราเจริญเติบโตขึ้นไปอีก” โดนเฉพาะในแถบยุโรปตะวันตกอย่างประเทศ สเปน อิตาลี และ ฝรั่งเศส เป็นต้น และแน่นอนเยอรมนีก็มีแนวโน้มที่จะเจริญเติบโตไปได้อีก แต่คู่แข่งที่น่ากลัวน่าจะมาจากอเมริกา นาย Brodtkorb กล่าวว่า “ในวันหนึ่งบริษัท Amazon อาจกลายเป็นบริษัทคู่แข่งที่น่ากลัวสำหรับร้านค้าเวชภัณฑ์ยา Online ในอนาคตได้” ในเวลานี้บริษัท Amazon ก็ร่วมมือกับบริษัทร้านค้าเวชภัณฑ์ยาที่ตั้งอยู่ในประเทศแล้วเป็นอย่างดี จากแบบสอบถามของ Sempora แสดงให้เห็นว่า กว่าร้อยละ 18 ของผู้บริโภค 1,000 คนที่ตอบแบบสอบถาม



แจ้งให้ทราบว่า ซื้อสินค้าเวชภัณฑ์ยาผ่าน Amazon นาย Brodtkorb กล่าวเสริมว่า “กำลังทรัพย์ของ Amazon ที่จะมาซื้อบริษัทต่างๆเข้ามาอยู่ในเครือ นั้นมหาศาลอยู่แล้ว” ในส่วน Shop Apotheke Europe เองก็คาดการณ์ว่า ในระยะเวลาอันใกล้นี้ Amazon น่าจะเข้าบุกตลาดเวชภัณฑ์ยาในยุโรป นาย Wandel กล่าวว่า “ในขั้นแรก Amazon น่าจะเริ่มซื้อบริษัทจำหน่ายเวชภัณฑ์ยา Online ก่อน และข่าวที่ออกมาว่า เราได้คุยกับ Amazon เรื่อง

ดังกล่าวนั้น ไม่เป็นความจริงแต่อย่างใด และแน่นอนถ้า Amazon ต้องการที่จะบุกตลาดดังกล่าวจริง พวกเขาที่ต้องรับมือกับตลาดที่มีความจำสูงและไม่มีความแตกต่าง (Heterogeneous market) ซึ่งเวลานี้ Amazon ก็กำลังวุ่นวายกับการจำหน่ายสินค้าดังกล่าวในสหรัฐฯ อยู่”

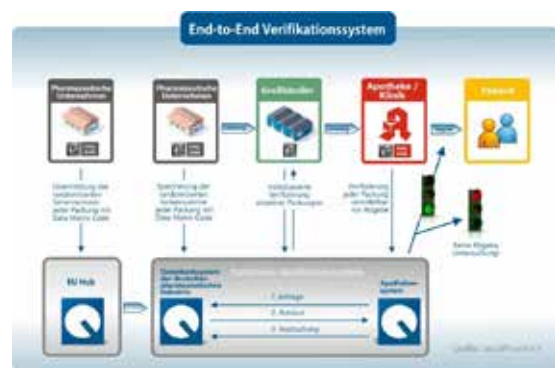
ในส่วนเรื่องการปลอมแปลงสินค้าในเวลานี้สินค้า อย่างเช่น ยาโรคระเพาะ Omeprazol ยาต้านมะเร็ง Herceptin หรือการรักษา Hepatitis-C อย่าง Harvoni ที่เป็นสินค้าปลอมแปลงถูกตรวจพบในร้านขายยาบ่อยครั้งขึ้น ซึ่งปัญหาการปลอมแปลงนี้ในยุโรปจะต้องหมดไปในเวลาอันใกล้ เพราะตั้งแต่วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2019 เป็นต้นไป ระบบป้องกันการปลอมแปลงสินค้าเวชภัณฑ์ยาจะถูกเริ่มใช้ โดยรัฐสภาสหภาพยุโรปได้สร้างหลักเกณฑ์ขึ้นมาตั้งแต่ปี 2011 โดยนาย Reinhard Hoferichter ประธานสมาคม Securpharm e.V. กล่าวถึงจุดหมายของหลักเกณฑ์นี้ว่า “ทุกๆบรรจุภัณฑ์ของยา Rx จะต้องสามารถตรวจว่าเป็นของแท้หรือไม่ในทุกๆร้านขายยาในสหภาพยุโรป” โดยสมาคมดังกล่าวเป็นผู้สนับสนุนให้มีการขยายระบบการตรวจสอบความแท้ของเวชภัณฑ์ยาในเยอรมนี โดยตั้งแต่วันที่ 9 กุมภาพันธ์ บนทุกบรรจุภัณฑ์เวชภัณฑ์ยาจะต้องมีสัญลักษณ์แสดงความแท้ (เหมือนที่ธนบัตรมีบางอย่าง) และมีการป้องกันการแกะบรรจุภัณฑ์ เพื่อให้คนไข้สามารถทราบได้ทันทีว่า บรรจุภัณฑ์นั้นได้ถูกเปิดออกมาหรือยัง ในเวลาเดียวกันก็จะมีการใช้ระบบ Data Matrix Code แบบเฉพาะสินค้าขึ้นมา ที่ผู้

- นโยบายภาครัฐ   
 เศรษฐกิจการลงทุน   
 แนวโน้มตลาด   
 รายงานสินค้าและบริการ   
 อื่นๆ

หมายเหตุ - ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้ จากแหล่งข้อมูลหลากหลายที่มา และมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลแก่บุคคลที่สนใจเท่านั้น ทั้งนี้ สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่บุคคลนั้น ข้อมูลไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด

ผลิตสามารถฝังข้อมูลลงในระบบการตรวจสอบ (verification system) เพื่อให้สามารถตรวจสอบแหล่งที่มาได้อย่างชัดเจน ไม่ว่าจะในระดับประเทศ หรือระดับทวีปยุโรป และเชื่อมโยงข้อมูลของประเทศสมาชิกเข้าหากัน นาย Martin Begen ผู้บริหาร Securpharm กล่าวว่า “แต่การที่จะเชื่อมต่อเข้าหากันได้ และเริ่มใช้งานทั่วยุโรปได้พร้อมกันในวันที่ 9 กุมภาพันธ์นั้น ต้องทำการลงทะเบียนอย่างช้าที่สุดปลายเดือนนี้ ไม่อย่างนั้นหน่วยงานตรวจสอบเวชภัณฑ์ยุโรป (EMVO - European Medicines Verification Organisation) จะไม่สามารถให้สัญญาได้ว่า จะสามารถทำให้บริษัทนั้นเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของระบบได้” โดยในเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา มีบริษัทเวชภัณฑ์เพียง 700 บริษัทจากกว่า 2,500 บริษัททั่วยุโรปที่ลงทะเบียนเรียบร้อยแล้ว ในประเทศเยอรมนีเองมีเพียง 240 บริษัทจาก 400 บริษัทด้วยกัน

ทั้งนี้สมาคม Securpharm ได้ถูกก่อตั้งขึ้นในปี 2012 โดยสมาคมที่เกี่ยวข้องเพื่อให้เป็นศูนย์กลางในการสร้างหลักเกณฑ์เพื่อป้องกันการปลอมแปลงสินค้าขึ้น ซึ่งจัดว่าเป็นงานช่างเลยก็ว่าได้ โดยจนถึงเดือนกุมภาพันธ์ 2019 ร้านขายยากว่า 19,500 ร้าน และร้านขายส่งกว่า 3,600 บริษัท และโรงพยาบาลกว่า 2,000 แห่ง และสถานเภสัชกรรมในสถานพยาบาลกว่า 400 แห่ง จะต้องเชื่อมต่อเข้าหากัน ในเวลานี้ร้านขายยากว่า 5,000 ร้านได้เริ่มเชื่อมต่อหากันแล้ว แต่มีเพียงโรงพยาบาลเพียงแห่งเดียวเท่านั้นที่ได้เริ่มปฏิบัติการนี้ นาย Hoferichter กล่าวว่า “แม้ว่าสถานเภสัชกรรมในสถานพยาบาลจำนวนมากเริ่มที่จะเชื่อมต่อเข้ากับระบบ แต่ในเวลาที่เหลือน้อยเต็มที่แล้ว อีกทั้งการทำงานของระบบดังกล่าวยังต้องได้รับการตรวจสอบการใช้งานในสภาพจริงก่อนอีกด้วย” ซึ่งค่าใช้จ่ายในการสร้างระบบดังกล่าวขึ้นมานั้นจำนวนมหาศาล และค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่ภาคอุตสาหกรรมเวชภัณฑ์เยอรมนีเป็นผู้รับภาระไป แต่สิ่งสำคัญก็คือ ไม่ว่าจะยา Rx จะผลิตที่ใดในโลก และต้องการที่จะจำหน่ายในประเทศเยอรมนี บรรจุภัณฑ์ของยาเหล่านี้จะต้องรองรับมาตรฐานใหม่จะเกิดขึ้นนี้ให้ได้อย่างทันทั่วทั้งบริษัท Novartis ได้ลงทุนไปหลายล้านยูโรกับโรงงานต่างๆ เพื่อปรับเครื่องจักรผลิตบรรจุภัณฑ์ให้รองรับมาตรฐานใหม่นี้ โดยโฆษกของ Novartis กล่าวว่า “บริษัท Novartis สนับสนุนหลักเกณฑ์ใหม่ด้านบรรจุภัณฑ์เพื่อป้องกันการปลอมแปลงสินค้าของ EU เพราะสิ่งนี้เพิ่มความปลอดภัยให้กับผู้ป่วยถึง 100% ทำให้พวกเขาไม่ต้องประสบปัญหาสินค้าปลอมแปลง และช่วยทำลายตลาดมืดลงด้วย” อย่างไรก็ตามกลุ่ม SMEs ต่างก็ออกมาแสดงความไม่เห็นด้วยกับหลักเกณฑ์ใหม่ของ EU ยกตัวอย่างเช่น นาย Kai Schleehain ผู้บริษัท Hennig Arzneimittel กล่าวว่า “ปัญหาการปลอมแปลงสินค้านั้นส่วนใหญ่เกิดในเอเชียมากกว่า สำหรับ SMEs จำนวนมากที่ต้องลงทุนในเครื่องจักรใหม่ๆ เพื่อที่จะสามารถรองรับมาตรฐานใหม่นี้ได้นั้นก็ ไม่ใช่เรื่องที่จะทำได้ง่ายๆเลย เพราะเป็นวงเงินจำนวนมากเช่นกัน” โดยนาย Begen



- นโยบายภาครัฐ  เศรษฐกิจการลงทุน  แนวโน้มตลาด  รายงานสินค้าและบริการ  อื่นๆ

หมายเหตุ - ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้ จากแหล่งข้อมูลหลากหลายที่มา และมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลแก่บุคคลที่สนใจเท่านั้น ทั้งนี้ สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่บุคคลนำ ข้อมูลไปใช้ ไม่ว่าโดยทางใด



จาก Securpharm กล่าวส่งท้ายว่า “ในครั้งที่คณะกรรมการ EU ได้กำหนดหลักเกณฑ์นี้ขึ้นมา นั้น ก็ยังมียาปลอมไม่มากเหมือนในปัจจุบัน แต่ตลาดยุโรปเป็นตลาดที่น่าสนใจจนทำให้อาชญากรเริ่มเข้ามาบุกตลาดเวชภัณฑ์ยามมากขึ้น ซึ่งจึงจัดว่าดีที่ EU ออกมาสร้างหลักเกณฑ์นี้ขึ้นมา”

จาก Handelsblatt 20 กรกฎาคม 2561

ข้อคิดเห็น/ข้อเสนอแนะของสคต. – รายงานนี้แสดงให้เห็นว่า ตลาดเวชภัณฑ์ Online ในเยอรมนีเองก็มีความน่าสนใจขนาดไหน จนมีบริษัทจำนวนมากพยายามที่จะเข้ามาตีตลาดให้ได้ แม้จะดูว่าเป็นการยากที่ผู้ประกอบการจากประเทศอื่นจะสามารถจำหน่ายยาประเภทต้องการใบสั่ง หรือ Rx ในประเทศเยอรมนีให้ประสบความสำเร็จได้ง่าย แต่ก็มีสินค้าที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ที่น่าสนใจไม่น้อยไปกว่าตลาดยาประเภทต้องการใบสั่ง ซึ่งได้แก่สินค้าเวชภัณฑ์ที่ไม่จำเป็นต้องมีใบสั่งแพทย์ หรือสินค้าเสริมความงามชนิดต่างๆ โดยการจำหน่ายเวชภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องชนิดต่างๆ ในเยอรมนีนั้น จะต้องมีคู่ค้า หรือพันธมิตรที่มั่นคงและเชื่อถือได้เป็นผู้ช่วยในการดำเนินการในเรื่องต่างๆ ตั้งแต่การเริ่มต้นขอเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งอาจจะไม่จำเป็นจะต้องเป็นบริษัทจำหน่ายยาแบบ Offline ก็ได้ไปจนกระทั่งสินค้าถึงมือลูกค้าอย่างปลอดภัย ในขณะที่ตลาดสินค้า Online เองก็มีแนวโน้มที่จะเจริญเติบโตได้อีกมากด้วยเช่นกัน อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการต้องศึกษารายละเอียดต่างๆ ในด้านอาหารและยาของสหภาพยุโรป หรือเยอรมันเองให้ถูกต้องเพื่อที่จะสามารถจำหน่ายสินค้าต่างๆ ได้อย่างยั่งยืน รวมไปถึงโอกาสของสมุนไพรไทยบางชนิดก็น่าจะสามารถระบุให้อยู่ในหมวดสินค้าเพื่อสุขภาพเพื่อให้สามารถวางขายได้ปกติด้วยเช่นกัน

Office of Commercial Affairs - Royal Thai Embassy  
Petzowerstr. 1, 14109 Berlin, Germany  
email - thaicom.berlin@t-online.de

นโยบายภาครัฐ  เศรษฐกิจการลงทุน  แนวโน้มตลาด  รายงานสินค้าและบริการ  อื่นๆ

หมายเหตุ - ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้ จากแหล่งข้อมูลหลากหลายที่มา และมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลแก่บุคคลที่สนใจเท่านั้น ทั้งนี้ สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่บุคคลนำ ข้อมูลไปใช้ ไม่ว่าโดยทางใด