

แผนยุทธศาสตร์กองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

ประจำปี ๒๕๖๓ – ๒๕๖๗

.....

๑. ความเป็นมาในการจัดตั้งกองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

๑.๑ กองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศจัดตั้งขึ้นโดยอาศัยอำนาจตามมาตรา ๑๓ แห่งพระราชบัญญัติการส่งออกป็นอกและการนำเข้ามาในราชอาณาจักรซึ่งสินค้า พ.ศ. ๒๕๒๒ และอาศัยอำนาจตามมาตรา ๖ ให้รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์โดยการอนุมัติของคณะรัฐมนตรี มีอำนาจเรียกเก็บเงินค่าธรรมเนียมพิเศษการส่งออกหรือนำเข้าได้

๑.๒ วันที่ ๔ กุมภาพันธ์ ๒๕๒๔ คณะรัฐมนตรีเห็นชอบข้อเสนอของกระทรวงพาณิชย์ เรื่องหลักการเบื้องต้นการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษจากสินค้าขาเข้า และร่างระเบียบว่าด้วยการบริหารกองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

๑.๓ กระทรวงพาณิชย์ได้นำเงินรายได้ค่าธรรมเนียมพิเศษที่จัดเก็บจากแหล่งต่างๆ ส่งให้กองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศบริหารจัดการตามเงื่อนไขที่คณะรัฐมนตรีมีมติกำหนด

๒. วัตถุประสงค์

การส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศต้องการความคล่องตัวสูง ทั้งในด้านการดำเนินกิจกรรมและการสนับสนุนด้านการเงิน เพื่อให้ทันต่อสภาวะการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างผันผวนรวดเร็วของเศรษฐกิจโลกและของประเทศคู่ค้า ตลอดจนแนวโน้มความต้องการของตลาดโลก ดังนั้น เพื่อผลักดันให้การส่งออกของประเทศขยายตัวตามเป้าหมายที่กำหนด กระทรวงพาณิชย์จึงได้จัดตั้งกองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ เพื่อเป็นแหล่งสนับสนุนด้านการเงิน โดยมีวัตถุประสงค์สำคัญ ดังนี้

๒.๑ การดำเนินโครงการและกิจกรรมเพื่อการพัฒนาและส่งเสริมการผลิต และส่งออกสินค้า/บริการ ตลอดจนการรักษา การหาตลาด การปกป้องผลประโยชน์ในทางพาณิชย์ รวมทั้งแก้ไขปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก สามารถดำเนินการไปได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

๒.๒ การบริหารกิจกรรมการพัฒนาและส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศมีความคล่องตัว มีประสิทธิภาพ และเกิดประโยชน์สูงสุด โดยเฉพาะโครงการหรือกิจกรรมที่ต้องใช้ความเร่งด่วนในการดำเนินการทุกรูปแบบ เพื่อสร้างความแข็งแกร่งทางการค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง

๓. วิสัยทัศน์ : เป็นกองทุนที่มีสภาพคล่องและมีประสิทธิภาพในการส่งเสริมและพัฒนาความสามารถในการแข่งขันด้านการค้าระหว่างประเทศของไทย

๔. พันธกิจ : จัดสรรเงินในการดำเนินกิจกรรม/แผนงาน/โครงการที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาและส่งเสริมการส่งออกสินค้าและบริการทั้งทางตรงและทางอ้อม การรักษา การหาตลาด ปกป้องผลประโยชน์ในทางการพาณิชย์ และแก้ไขปัญหาอุปสรรคด้านการค้าระหว่างประเทศ

๕. ผลผลิต : โครงการส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศที่ได้รับการสนับสนุนจากเงินกองทุนฯ ทั้งของภาครัฐและเอกชน จำนวนไม่น้อยกว่า ๒๐๐ โครงการต่อปี

๖. ผลลัพธ์ : มูลค่าการส่งออกทั้งสินค้าและธุรกิจบริการไทยขยายตัวต่อเนื่องและผู้ประกอบการไทยมีขีดความสามารถในการแข่งขันและสามารถประกอบธุรกิจในต่างประเทศได้อย่างเข้มแข็ง

๗. เป้าหมายหลัก : สามารถผลักดันและส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันด้านการค้าระหว่างประเทศของไทยให้เป็น ๑ ใน ๕ ของเอเชียภายในปี ๒๕๖๔

๘. สภาพแวดล้อมภายใน/ภายนอกของกองทุนฯ

๘.๑ สภาพปัจจุบัน

หลังจากยกเลิกการจัดเก็บรายได้จากค่าธรรมเนียมพิเศษ ในเดือนกันยายน ๒๕๓๔ คณะกรรมการบริหารกองทุนฯ มีมติครั้งที่ ๑/๒๕๔๒ อนุมัติให้ใช้เงินต้นได้ในทุกบัญชี ยกเว้นค่าธรรมเนียมพิเศษ ๐.๕ และตลับลูกปืน ทั้งนี้ กรณีที่จะนำเงินต้นกองทุนฯ มาใช้จะต้องเป็นกรณีจำเป็นหรือเร่งด่วนสำหรับภาวะการณ์แก้ไขปัจจุบัน ดังนั้น การนำเงินกองทุนฯ มาใช้บริหารโครงการโดยปกติ จะใช้เฉพาะดอกผลของเงินที่จัดเก็บจากการนำเข้าดังกล่าว มาใช้ในการจัดทำแผนพัฒนาและส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศเท่านั้น

ในวันที่ ๒๗ มกราคม พ.ศ. ๒๕๕๘ คณะรัฐมนตรีมีมติให้กระทรวงการคลังจัดทำแผนการนำทุนหมุนเวียนที่มีสภาพคล่องส่วนเกินความจำเป็น คืนเข้าคลังเป็นรายได้แผ่นดิน โดยกระทรวงการคลังใช้อำนาจตามข้อบังคับของกระทรวงการคลังว่าด้วยการให้องค์การของรัฐบาลที่ใช้ทุนหรือทุนหมุนเวียนนำทุนหรือผลกำไรเข้าบัญชีเงินคงคลังบัญชีที่ ๑ พ.ศ. ๒๕๕๖ ที่ออกโดยอำนาจตาม พ.ร.บ. เงินคงคลัง พ.ศ. ๒๔๙๑ มาตรา ๑๓ โดยกองทุนฯ ต้องนำส่งเงินคืนคลัง จำนวน ๒,๓๒๔,๙๕๐,๐๐๐ บาท ซึ่งกองทุนฯ ได้ดำเนินการนำส่งเงินคืนคลังครบถ้วนตามที่กระทรวงการคลังกำหนดแล้ว เมื่อวันที่ ๑๔ มิถุนายน ๒๕๕๘

ภายหลังส่งคืนเงินเป็นรายได้แผ่นดิน กองทุนฯ มีเงินคงเหลือจำนวน ๒,๔๖๗,๔๕๐,๗๘๓.๓๒ บาท ซึ่งเป็นเงินต้นทั้งสิ้น จึงได้ดำเนินการขออนุมัติหลักการจากคณะรัฐมนตรีในการใช้เงินต้นเพื่อดำเนินงานตามแผนยุทธศาสตร์กองทุนฯ ตั้งแต่ปีงบประมาณ ๒๕๖๐ เป็นต้นไป เพื่อเสริมสร้างสภาพคล่องในการเร่งรัด ผลักดัน และแก้ไขปัญหาอุปสรรคของการค้าระหว่างประเทศอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะกรณีที่ต้องดำเนินการตามนโยบายเร่งด่วน และตามข้อสั่งการของนายกรัฐมนตรีในการเร่งผลักดันการค้าระหว่างประเทศเชิงรุก ซึ่งคณะรัฐมนตรีมีมติเห็นชอบและอนุมัติการใช้เงินต้นตามที่กองทุนฯ เสนอ เมื่อวันที่ ๓ พฤษภาคม ๒๕๕๙ โดยให้นำเสนอแผนการใช้จ่ายเงินต้นของกองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ให้คณะรัฐมนตรีทราบ

เมื่อวันที่ ๒๕ ตุลาคม พ.ศ. ๒๕๕๙ คณะรัฐมนตรีมีมติให้กระทรวงการคลังเรียกทุนหมุนเวียนนำทุนหรือผลกำไรส่วนเกินของทุนหมุนเวียนส่งคลังเป็นรายได้แผ่นดิน โดยอาศัยอำนาจตามข้อบังคับกระทรวงการคลัง ว่าด้วยการให้องค์การของรัฐบาลที่ใช้ทุนหรือทุนหมุนเวียนนำทุนหรือผลกำไรเข้าบัญชีเงินคงคลังบัญชีที่ ๑ พ.ศ. ๒๕๕๖ กำหนดให้กองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศนำเงินสภาพคล่องส่วนที่เกินความจำเป็นของทุนหมุนเวียนส่งคลังเป็นรายได้แผ่นดิน จำนวน ๘๓.๐๐ ล้านบาท ซึ่งกองทุนฯ ได้ดำเนินการนำส่งเงินคืนคลังครบถ้วนตามที่กระทรวงการคลังกำหนดแล้ว เมื่อวันที่ ๓๐ มกราคม ๒๕๖๐

๘.๒ ปัญหา

กองทุนฯ จัดตั้งขึ้นเพื่อเป็นทุนหมุนเวียนสำหรับใช้จ่ายในการพัฒนาและส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ดังนั้น การนำเงินต้นมาใช้จึงทำให้กองทุนฯ ขาดสภาพคล่องเนื่องจากวงเงินที่มีไว้ใช้หาดอกผลเพื่อดำเนินการตามวัตถุประสงค์ของกองทุนฯ จะลดลงทุกปี อีกทั้งพระราชบัญญัติการบริหารทุนหมุนเวียน พ.ศ. ๒๕๕๘ กำหนดให้หน่วยงานของรัฐที่มีทุนหมุนเวียนนำเงินของทุนหมุนเวียนฝากกระทรวงการคลัง ดังนั้น กองทุนฯ จึงขาดรายได้ในส่วนของดอกเบี้ยเงินฝาก ทำให้กองทุนฯ ขาดสภาพคล่องในการดำเนินการพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันทางการค้าในทุกมิติเพื่อวางรากฐานเศรษฐกิจในระยะยาว ซึ่งรวมถึงการเปิดประตูการค้าและขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจ การขยายตลาดส่งออกเชิงรุก การส่งเสริม SMEs เป็นนักรบเศรษฐกิจใหม่ การปรับโครงสร้างการค้าสู่การค้าบริการ ตลอดจนการสร้างมูลค่าเพิ่มในภาคอุตสาหกรรมการส่งออก

๘.๓ การวิเคราะห์ SWOT การบริหารงานกองทุนฯ

จุดแข็ง (Strength: S)	จุดอ่อน (Weakness: W)
๑) กองทุนฯ จัดตั้งขึ้นตามนโยบายของรัฐและมีระเบียบ หลักเกณฑ์การใช้จ่ายและเก็บรักษาเงินของกองทุนฯ ซึ่งมีความคล่องตัวกว่าการใช้จ่ายเงินในระบบงบประมาณและสอดคล้องกับสถานะเศรษฐกิจปัจจุบันที่มีการแข่งขันสูง และมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ๒) มีรายได้สนับสนุนจากเงินงบประมาณ และการสนับสนุนเงินกิจกรรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ	๑) กองทุนฯ ยังขาดระบบการติดตามประเมินผลอย่างต่อเนื่องของโครงการที่หน่วยงานได้รับการจัดสรรเงินกองทุนฯ ไปดำเนินการ ๒) งานของกองทุนฯ กระจายความรับผิดชอบอยู่ในหลายสำนัก ทำให้ขาดศูนย์กลางในการติดตามแก้ไขปัญหาได้อย่างทันทั่วถึง ๓) สถานะเงินกองทุนฯ ลดน้อยลงมาก อาจไม่สามารถจัดสรรให้เพียงพอกับภารกิจที่ต้องเร่งพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันทางการค้าของไทย
โอกาส (Opportunity : O)	อุปสรรค (Threat: T)
๑) นโยบายเศรษฐกิจของรัฐบาลมุ่งเน้นให้ความสำคัญด้านการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งมีมูลค่าสูงกว่าร้อยละ ๖๐ ของ GDP และเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของไทย โดยส่งเสริมให้ผู้ประกอบการขยายฐานการส่งออก การส่งเสริมอุตสาหกรรมที่สอดคล้องกับศักยภาพพื้นฐานของประเทศมากขึ้น ๒) ภาคเอกชนไทยมีศักยภาพในหลายด้านและหลายคลัสเตอร์สินค้า รวมถึงในการออกไปประกอบธุรกิจในต่างประเทศ ตลอดจนให้ความร่วมมือต่อนโยบายของรัฐบาลเป็นอย่างดี	๑) ข้อจำกัดด้านงบประมาณในการสนับสนุนการดำเนินงานตามภารกิจของกองทุนฯ ๒) มีการเปลี่ยนรัฐบาลบ่อยครั้ง นโยบายในการส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศขาดความต่อเนื่อง ๓) กิจกรรมส่งเสริมผู้ประกอบการของหน่วยงานภาครัฐมีความซ้ำซ้อน มีแนวทางปฏิบัติที่แตกต่างกันและขาดการบูรณาการ ๔) ผู้รับบริการมีความรู้ความเข้าใจในกฎระเบียบและหลักเกณฑ์ของกองทุนฯ ไม่เพียงพอส่งผลให้มีปัญหาในการประสานโครงการและการเบิกจ่าย รวมถึงการจัดทำเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ๕) พระราชกฤษฎีกาเรื่องกำหนดจำนวนเงินสะสมสูงสุดและการนำทุนหรือผลกำไรส่วนเกินของทุนหมุนเวียนส่งคลังเป็นรายได้แผ่นดิน พ.ศ. ๒๕๖๑ ทำให้กองทุนฯ มีอัตรากำหนดยุทศาสตร์ และการจัดสรรเงินในระยะยาวได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากจะมีวงเงินสำหรับการดำเนินงานในระยะสั้นเท่านั้น

➤ ยุทธศาสตร์กองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ประจำปี ๒๕๖๓ – ๒๕๖๗

ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันทางการค้าระหว่างประเทศ

➤ **กลยุทธ์ที่ ๑.๑ การผลักดันคลัสเตอร์เป้าหมาย** แบ่งเป็น

๑) **กลุ่มคลัสเตอร์สำคัญ** ได้แก่ สินค้าอาหาร สินค้าเกษตรและเกษตรแปรรูป (อาทิ มันสำปะหลังและผลิตภัณฑ์/ ยางพาราและผลิตภัณฑ์/ ปาล์มน้ำมันและผลิตภัณฑ์/ ข้าว/ ผักผลไม้) อุตสาหกรรมหนัก แพชั่นไลฟ์สไตล์ สุขภาพและความงาม ฮาลาล สินค้าท้องถิ่น (อาทิ สินค้า OTOP สินค้า GI) สินค้าเฉพาะกลุ่ม/Niche products (อาทิ สินค้าสำหรับผู้สูงอายุ แม่และเด็ก กลุ่มเพศที่สาม Metrosexual กลุ่มชาติพันธุ์ กลุ่มบริโภครุ่นใหม่ Millennium ผู้บริโภคระดับบน (Super Rich) สัตว์เลี้ยง สินค้าที่เกี่ยวข้องกับ Environmental Issues) เป็นต้น

๒) **คลัสเตอร์ที่สอดคล้องกับ Thailand 4.0** ซึ่งประกอบด้วย ๕ กลุ่ม ดังนี้ ๑) กลุ่มสินค้าเกษตรนวัตกรรม อาหารและเกษตรพัฒนาไปสู่เทคโนโลยีชีวภาพ (Bio-Tech) รวมถึงการนำเกษตรไปสู่อุตสาหกรรมอาหาร (Health and Functional Food) ๒) กลุ่มสาธารณสุข สุขภาพ พัฒนาไปสู่เทคโนโลยีทางการแพทย์ (Bio-Med) ๓) กลุ่มเครื่องมืออุปกรณ์อัจฉริยะ หุ่นยนต์ พัฒนาไปสู่ระบบเครื่องกลที่ใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์ควบคุม (Mechatronics) ๔) กลุ่มดิจิทัล เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตที่เชื่อมต่อและบังคับอุปกรณ์ต่างๆ พัฒนาไปสู่เทคโนโลยีสมองกลฝังตัว (Embedded Technology) ๕) กลุ่มอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ วัฒนธรรม และบริการที่มีมูลค่าสูงเพื่อขับเคลื่อนประเทศไทยสู่ Creative Economy อาทิ ธุรกิจเกี่ยวกับสุขภาพและความงาม การท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ ธุรกิจบริการสร้างสรรค์ อาทิ ธุรกิจบันเทิง ดิจิทัล คอนเทนต์และซอฟต์แวร์ ธุรกิจบริการโลจิสติกส์ และ Trade Supporting Services เช่น สิ่งพิมพ์ บรรจุภัณฑ์ Institutional Services เช่น ธุรกิจโรงแรมและอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่อง ธุรกิจการจัด Event เป็นต้น

➤ **กลยุทธ์ที่ ๑.๒ การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการการค้าระหว่างประเทศของไทย**

๑) พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการไทยให้สามารถดำเนินธุรกิจการค้าระหว่างประเทศได้อย่างยั่งยืน ผ่านโครงการฝึกอบรมเชิงลึก/สัมมนาเชิงปฏิบัติการ (Coaching) แบบครบวงจร ไปจนถึงการนำสินค้าไปทดลองจำหน่ายในตลาดต่างประเทศ

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

๓) ส่งเสริมผู้ประกอบการไปดำเนินธุรกิจในตลาดต่างประเทศและแสวงหาปัจจัยการผลิตและวัตถุดิบ โดยจัดฝึกอบรมเชิงลึกและนำผู้ประกอบการไทยเดินทางไปเข้าร่วมกิจกรรมจับคู่ธุรกิจ (Business Matching and Networking) กิจกรรมนำเสนอผลงาน (Business Pitching) เพื่อนำเสนอผลงาน/แผนงานทางธุรกิจ เพื่อขายและ/หรือระดมเงินทุนและแสวงหาพันธมิตรการค้าการลงทุนในตลาดเป้าหมายต่อไป

๔) พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการในด้านการเพิ่มความสามารถในการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน (Hedging) และการสนับสนุนให้ผู้ประกอบการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

➤ **กลยุทธ์ที่ ๑.๓ การพัฒนาส่งเสริมการสร้างมูลค่าเพิ่ม และการสร้างภาพลักษณ์และส่งเสริมการสร้างแบรนด์สินค้าและบริการ**

- ๑) พัฒนาศักยภาพด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ ส่งเสริมสินค้าที่มีนวัตกรรมเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มเชิงการค้า ผ่านการจัดประกวดและมอบรางวัลต่าง ๆ พร้อมประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ การจัดนิทรรศการแสดงผลงานในงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ และการผลักดันให้สินค้าไทยเข้าประกวดรางวัลการออกแบบ/นวัตกรรมในระดับนานาชาติ เป็นต้น
- ๒) พัฒนาและส่งเสริมแบรนด์ไทยให้เป็นแบรนด์ระดับสากล และส่งเสริมการสร้างเครือข่ายระหว่าง นักออกแบบไทยและนักออกแบบนานาชาติ เพื่อผลักดันให้ประเทศไทยเป็นหนึ่งในศูนย์กลางการออกแบบของเอเชีย
- ๓) ส่งเสริมผู้ประกอบการไทยที่มีการพัฒนารูปแบบสินค้าและทำตลาดต่างประเทศ โดยใช้ตราสินค้าของตนเองผ่านการมอบรางวัลผู้ประกอบการธุรกิจดีเด่น (Prime Minister's Export Award)
- ๔) สร้างภาพลักษณ์ที่ดีแก่สินค้าและบริการของไทยผ่านเครื่องหมายรับรองคุณภาพ “Thailand Trust Mark” เพื่อให้ผู้นำเข้า/ผู้บริโภคในต่างประเทศเกิดความเชื่อมั่นในสินค้าและบริการของไทยในด้านคุณภาพมาตรฐาน ขั้นตอนการผลิตที่คำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและความรับผิดชอบต่อสังคม
- ๕) สร้างภาพลักษณ์ประเทศในฐานะผู้ผลิตและส่งออกสินค้าและบริการที่มีคุณภาพมาตรฐานและมีความน่าเชื่อถือ (Country Image) เพื่อให้เห็นศักยภาพของประเทศไทยในฐานะที่เป็นประเทศเป็นผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าชั้นนำของโลก

➤ **กลยุทธ์ที่ ๑.๔ การพัฒนาองค์กรสู่อนาคต**

- ๑) เพิ่มประสิทธิภาพบริหารจัดการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและระบบการบริหารจัดการข้อมูล เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการข้อมูลด้านการค้าระหว่างประเทศในเชิงลึก และการให้บริการแก่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ผู้ประกอบการไทยและประชาชน อาทิ การให้บริการของศูนย์บริการส่งออกแบบเบ็ดเสร็จ (One-Stop Export Service) ตลอดจนหน่วยให้คำปรึกษานอกสถานที่ในโอกาสต่างๆ (Mobile Unit)
- ๒) สร้างพันธมิตรและขยายความสัมพันธ์กับเครือข่ายกับองค์กรด้านการค้าระหว่างประเทศทั้งในประเทศและต่างประเทศ ส่งเสริมการดำเนินงานตามกรอบความร่วมมือกับองค์กรต่างๆ และการดำเนินงานร่วมกับที่ปรึกษากิตติมศักดิ์ของกระทรวงพาณิชย์ด้านการค้าระหว่างประเทศ (HTAs)

ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การเจรจาเชิงรุกเพื่อเปิดตลาด

- **กลยุทธ์ที่ ๒.๑ การประชุมเจรจาเชิงรุก** สนับสนุนการเข้าร่วมการประชุม เพื่อขยายความร่วมมือทางการค้าในระดับทวิภาคีและพหุภาคี อาทิ WTO, ABAC, ASEAN-BAC, EABC, JTEPA, ACMEC, IMT-GT ฯลฯ การเจรจา FTA เชิงรุก โดยเฉพาะ FTA สำคัญๆ อาทิ FTA กับสหภาพยุโรป และการดำเนินงานร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐ และเอกชน/ผู้นำเข้ารายสำคัญ

- **กลยุทธ์ที่ ๒.๒ การปกป้องผลประโยชน์และการแก้ไขอุปสรรคทางการค้า** สนับสนุนการประชุมและการหารือ เพื่อแก้ไขอุปสรรคที่ส่งต่อการส่งออก ทั้งในภาพรวมและรายอุตสาหกรรม/คลัสเตอร์ ตลอดจนการจ้างที่ปรึกษากฎหมายหรือผู้เชี่ยวชาญด้าน AD/CVD/SG/AC เพื่อดำเนินการแก้ต่างในกรณีที่ประเทศไทยถูกฟ้องร้อง และการให้ความรู้ผู้ประกอบการไทยในด้านดังกล่าว เพื่อปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้าของไทย การปกป้องผลประโยชน์และลดทอนผลกระทบของผู้ประกอบการไทยจากการสวมสิทธิ์การส่งออก โดยเฉพาะการสวมสิทธิ์เพื่อหลีกเลี่ยงผลกระทบจากสงครามการค้า และการสวมสิทธิ์ที่อาจทำให้ภาพลักษณ์สินค้าไทยเสียหาย เป็นต้น

ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การเร่งรัดทำการตลาดเชิงกลยุทธ์

ขยายตลาดส่งออกและธุรกิจ在不同ประเทศเชิงรุก ทั้ง Physical และ Digital Market สนับสนุนกิจกรรมทางการตลาดที่สอดคล้องกับระดับพัฒนาการทางเศรษฐกิจในแต่ละกลุ่มตลาดเป้าหมาย โดยเน้นการบุกเจาะหัวเมืองเศรษฐกิจใหญ่ ขยายตลาดสู่เมืองรองที่มีศักยภาพ สร้างหุ้นส่วนยุทธศาสตร์ทางเศรษฐกิจ (Strategic Partnership) ผ่านการจัดคณะผู้บริหารระดับสูงและผู้แทนการค้าไปเจรจาการค้าการลงทุนและการจัดงานแสดงสินค้า Top Thai Brands, Thailand Week, Mini Thailand Week ในประเทศเป้าหมาย ตลอดจนการพัฒนาพาณิชย์ดิจิทัลเพื่อพัฒนาและส่งเสริมผู้ประกอบการไทยสู่สากล โดยแบ่งเป็น ๒ กลยุทธ์ ดังนี้

- **กลยุทธ์ที่ ๓.๑ การรักษาและขยายตลาดเดิม เปิดตลาดใหม่ พื้นที่ตลาดเก่า** สนับสนุนกิจกรรมทางการตลาดที่สอดคล้องกับระดับพัฒนาการทางเศรษฐกิจในแต่ละกลุ่มตลาด โดยเน้นการบุกเจาะหัวเมืองเศรษฐกิจใหญ่ ขยายตลาดสู่เมืองรอง ผ่านการจัดคณะผู้บริหารระดับสูงและผู้แทนการค้าไปเจรจาการค้าการลงทุน การจัดงานแสดงสินค้า ในต่างประเทศ การจัด Pop-up Store และ Special Store (Private brand) และสนับสนุนผู้ประกอบการไทยในการจัดตั้ง Sales/Marketing Office เป็นต้น
- **กลยุทธ์ที่ ๓.๒ กลยุทธ์ที่ ๓.๒ การผลักดันการค้าผ่านช่องทางตลาดพาณิชย์ดิจิทัลและช่องทางกระจายสินค้ารูปแบบใหม่** สนับสนุนผู้ประกอบการไทยในการขยายตลาดผ่านช่องทาง E-commerce อาทิ Thaitrade.com และตลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ชั้นนำของโลก เป็นต้น

.....

ความเชื่อมโยงและสอดคล้องระหว่างยุทธศาสตร์ชาติ นโยบายรัฐบาล และยุทธศาสตร์ของกองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

ยุทธศาสตร์ชาติ ๒๐ ปี

ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การสร้างความสามารถในการแข่งขันของประเทศ

แผนพัฒนาฯ ฉบับที่ ๑๒

เป้าหมาย: ระบบเศรษฐกิจมีความเข้มแข็งและแข่งขันได้

ยุทธศาสตร์: การสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจและแข่งขันได้อย่างยั่งยืน

นโยบายรัฐบาล

นโยบายหลัก ๑๒ ด้าน

ข้อ ๕. การพัฒนาเศรษฐกิจและความสามารถในการแข่งขันของไทย
๕.๒ พัฒนาอุตสาหกรรม (Bio, Circular, Green Economy) นวัตกรรม
๕.๓ พัฒนาภาคเกษตร (มูลค่าเพิ่ม เกษตรอินทรีย์ เกษตรแปรรูป)
๕.๕ พัฒนาการค้าการลงทุนสู่การเป็นชาติการค้า บริการและลงทุน
๕.๗ พัฒนาสู่การเป็นประเทศอัจฉริยะ (ecommerce, logistics, big data)
๕.๙ ขับเคลื่อนเศรษฐกิจยุคใหม่ (พัฒนาผู้ประกอบการ NEA)

นโยบายเร่งด่วน ๑๒ เรื่อง

ข้อ ๓. มาตรการเศรษฐกิจเพื่อรองรับความผันผวนของเศรษฐกิจโลก
(ขยายตลาดเร่งด่วน หาช่องทางใหม่ ธุรกิจใหม่ แปรนต์ ธุรกิจสร้างสรรค์
ฮาลาล Cross Border e Commerce)

ยุทธศาสตร์กองทุน

ยุทธศาสตร์ที่ ๑
การเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันทาง
การค้าระหว่างประเทศ

ยุทธศาสตร์ที่ ๒
การเจรจาเชิงรุกเพื่อเปิดตลาด

ยุทธศาสตร์ที่ ๓
การเร่งรัดทำการตลาดเชิงกลยุทธ์

กลยุทธ์

๑) การผลักดันคลัสเตอร์เป้าหมาย
๒) การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการการค้าระหว่างประเทศของไทย
๓) การพัฒนาส่งเสริมการสร้างมูลค่าเพิ่ม และการสร้าง
ภาพลักษณ์และส่งเสริมการสร้างแบรนด์สินค้าและบริการ
๔) การพัฒนาองค์กรสู่อนาคต

๑) การประชุมเจรจาเชิงรุก
๒) การปกป้องผลประโยชน์และการแก้ไขอุปสรรค
ทางการค้า

๑) การรักษาและขยายตลาดเดิม เปิดตลาดใหม่
พื้นที่ตลาดเก่า
๒) การผลักดันการค้าผ่านช่องทางตลาดพาณิชย์ดิจิทัล
และช่องทางกระจายสินค้ารูปแบบใหม่

แผนงาน

- โครงการจัดงานแสดงสินค้านานาชาติในประเทศ อาทิ Thaifex, Bangkok Gems, STYLE, TAPA, TILOG-Logistix, RHVAC, Bangkok E&E
- โครงการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ อาทิ ANUGA, Gulfood, Foodex Japan, Automechanika, Beauty World Middle East, Maison&Objet เป็นต้น
- โครงการพัฒนาส่งเสริมการตลาด และสร้างภาพลักษณ์สินค้าฮาลาลสู่ตลาดโลก
- โครงการขยายตลาดข้าวไทย
- โครงการเจรจาซื้อขายข้าวรัฐบาลต่อรัฐบาล
- โครงการส่งเสริมธุรกิจบริการ WMS และสินค้าที่เกี่ยวข้องสู่ตลาดต่างประเทศ
- โครงการส่งเสริมตลาดธุรกิจดิจิทัลคอนเทนต์และธุรกิจเกี่ยวเนื่องสู่ตลาดต่างประเทศ
- โครงการส่งเสริมการพัฒนาบริการและขยายเครือข่ายของผู้ให้บริการโลจิสติกส์
- โครงการส่งเสริมผู้ประกอบการและธุรกิจสร้างสรรค์ยุคใหม่สู่สากล (Creative Thailand - Creative Incubation)
- โครงการสร้างแบรนด์ประเทศด้านการค้าและบริการในยุค Thailand 4.0 (Branding Thailand : Thailand 4.0) เป็นต้น

- การประชุมภายใต้กรอบองค์การการค้าโลก และ สหประชาชาติ
- การประชุมระดับภูมิภาค อาทิ ASEAN, Asia Pacific, East Asia ฯลฯ
- การประชุมระดับอนุภูมิภาค อาทิ GMS, ACMECS, IMT-GT ฯลฯ
- การประชุมภายใต้กรอบ CODEX, GS1 ฯลฯ
- การประชุมความร่วมมือทางการค้าข้าว
- โครงการปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้าของไทย เช่น การจ้างที่ปรึกษากฎหมาย หรือผู้เชี่ยวชาญด้านAD/CVD/SG/AC เป็นต้น

- โครงการจัดงานแสดงสินค้า Top Thai Brands/ Thailand Week/ Mini Thailand Week
- โครงการผลักดันการค้าระหว่างประเทศกับพันธมิตรในต่างประเทศ (Strategic Partnership)
- โครงการจัดคณะผู้แทนการค้า และเชิญผู้ซื้อ/ผู้นำเข้ารายใหญ่มาเจรจาซื้อสินค้ากับผู้ส่งออกไทย (Goodwill Missions)
- โครงการส่งเสริมผู้ประกอบการไปดำเนินธุรกิจในต่างประเทศ (Integrated Markets)
- โครงการศูนย์พัฒนาการค้าและธุรกิจไทยในต่างประเทศ (Business Support Center-BSC)
- โครงการการขับเคลื่อนยุทธศาสตร์สู่ตลาดเมืองรอง เพื่อเพิ่มโอกาสทางการค้า/การแข่งขันในตลาดต่างประเทศ City Focus
- โครงการพัฒนาและส่งเสริมการค้าปลีกสมัยใหม่ผ่านช่องทางค้าออนไลน์ระหว่างประเทศ เป็นต้น