

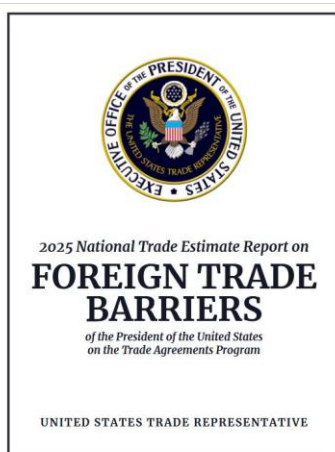
ประเด็น เศรษฐกิจ ฉบับที่ C36 16 กรกฎาคม 68	วิทยาลัยการทัพบก
ประเด็น ความสมดุลระหว่างผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ	เดิมพัน 36% ของไทยกับนโยบายภาษีศุลกากรตอบโต้ของสหรัฐฯ ปี 2568
ประเด็นสำคัญ	- บริบทโลกและนโยบายสหรัฐฯ - ผลกระทบต่อไทย - รายงาน NTE และบทวิเคราะห์ - บทเรียนจากเวียดนาม - แนวทางเจรจาไทย-สหรัฐฯ - ข้อเสนอเชิงยุทธศาสตร์

ก่อนถึงเส้นตาย 1 สิงหาคม 2568 ซึ่งเป็นวันที่สหรัฐฯ จะเริ่มบังคับใช้ภาษีศุลกากรตอบโต้ (Reciprocal Tariff) กับ 14 ประเทศ โลกต่างเร่งเจรจาเพื่อหลีกเลี่ยงผลกระทบจากการถูกตัดสิทธิพิเศษทางภาษี ภายใต้นโยบาย “America Great Again” ของประธานาธิบดีทรัมป์ มาตรการดังกล่าวจึงไม่ใช่แค่เรื่องเศรษฐกิจ แต่ยังสะท้อนวาระด้านความมั่นคงและภูมิรัฐศาสตร์ที่เข้มข้นขึ้นอย่างชัดเจน

ไทยกับภาษี 36% ประเทศไทยอยู่ในกลุ่มประเทศที่ได้รับผลกระทบหนักที่สุดจากนโยบายดังกล่าว โดยถูกจัดเก็บภาษีที่อัตรา 36% เท่ากับกัมพูชาซึ่งเป็นอัตราที่สูงที่สุดในอาเซียน ขณะที่ประเทศอื่นในภูมิภาค เช่น เวียดนามและอินโดนีเซีย สามารถต่อรองให้ได้อัตราภาษีที่ต่ำกว่าอย่างมีนัยสำคัญ โดยเวียดนามลดลงจาก 46% เหลือ 20% ส่วนอินโดนีเซียคงอยู่ที่ 32% การที่ไทยยังไม่สามารถเจรจาให้อัตราภาษีลดลงสะท้อนถึงจุดอ่อนเชิงโครงสร้างในการกำหนดยุทธศาสตร์การเจรจาระหว่างประเทศ ซึ่งอาจส่งผลกระทบโดยตรงต่อภาคการผลิต การส่งออก และภาพลักษณ์ทางเศรษฐกิจระยะยาว หากไทยไม่สามารถบรรลุข้อตกลงได้ทันเส้นตาย จีดีพีของประเทศอาจหดตัวลงถึง 1.8% ภายในปีเดียว และความสามารถในการแข่งขันในตลาดสหรัฐฯ จะลดลงอย่างรุนแรง



เหตุผลที่ไทยถูกเรียกเก็บภาษีนำเข้าสูงจากสหรัฐฯ มาจากกรอบรายงานที่มีบทบาทสำคัญในการวางยุทธศาสตร์การค้าระหว่างประเทศของสหรัฐฯ คือรายงาน **National Trade Estimate (NTE)** ซึ่งจัดทำโดย **สำนักงานผู้แทนการค้าสหรัฐฯ (USTR)**



รายงาน NTE ประจำปี 2568 ที่ส่งถึงประธานาธิบดีและรัฐสภาสหรัฐฯ เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2568 ได้จัดลำดับอุปสรรคทางการค้าที่ผู้ส่งออกสหรัฐฯ ต้องเผชิญในแต่ละประเทศอย่างเป็นระบบ โดยมีการจัดกลุ่มตามลักษณะของอุปสรรค เช่น **อัตราภาษีนำเข้าที่ไม่เท่าเทียม (unequal tariffs)**, **อุปสรรคเชิงเทคนิค (Technical Barriers to Trade: TBT)** และ **มาตรการสุขอนามัยและสุขอนามัยพืช (Sanitary and Phytosanitary Measures: SPS)** ทั้งหมดนี้ล้วนถูกระบุว่ามีความรุนแรงและซับซ้อนในประเทศไทย จนอาจขัดขวางการส่งออกสินค้าของสหรัฐฯ เข้ามาในตลาดไทยอย่างไม่เป็นธรรม

แม้คำประกาศขึ้นภาษีอย่างเป็นทางการจากทำเนียบขาวเมื่อวันที่ 2 เมษายน 2568 จะไม่ได้อ้างอิงรายงาน NTE โดยตรง แต่ในทางนโยบาย กลับใช้เนื้อหาและข้อกล่าวหาที่มีความสอดคล้องกับรายงานนี้อย่างชัดเจน โดยเฉพาะถ้อยคำที่ปรากฏในคำสั่งประธานาธิบดี เช่น “อัตราภาษีที่ไม่เท่าเทียม” และ “อุปสรรคที่ไม่ใช่ภาษี” ซึ่งตรงกับหมวดหมู่ที่ปรากฏใน NTE ทั้งสิ้น สถานการณ์นี้แสดงให้เห็นว่า NTE มิใช่เพียงเอกสารเชิงสถิติ แต่ได้กลายเป็น “เครื่องมือยุทธศาสตร์” ที่ใช้กำหนดเป้าหมายและระดับการตอบโต้ทางการค้าของรัฐบาลสหรัฐฯ

แนวทาง “America First Trade Policy” ของทรัมป์ยังทำให้รายงาน NTE ได้รับสถานะที่แข็งแกร่งยิ่งขึ้น เพราะถือเป็นฐานข้อมูลหลักในการสร้างความชอบธรรมต่อมาตรการภาษีฝ่ายเดียวของสหรัฐฯ กล่าวคือ หากประเทศหนึ่งถูกจัดว่า “มีอุปสรรคเชิงโครงสร้าง” หรือ “กีดกันการค้าด้วยมาตรการที่ไม่โปร่งใส” ก็จะถูกเป็นเป้าหมายของภาษีที่สูงขึ้นทันที และประเทศไทยก็ถูกมองว่าเข้าเงื่อนไขโดยตรง

อีกประเด็นที่ไม่อาจมองข้าม คือ **ตัวเลขเกินดุลการค้าระหว่างไทยกับสหรัฐฯ** ที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่องในช่วงหลายปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะในกลุ่มสินค้าอุตสาหกรรม เช่น เครื่องประดับ ยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ และเครื่องจักรกล ตัวเลขการส่งออกเหล่านี้แม้จะสะท้อนศักยภาพของผู้ประกอบการไทย แต่กลับถูกสหรัฐฯ มองว่าเป็นหลักฐานของ “ความไม่สมดุล” ในการค้า และยิ่งไปกว่านั้นคือ มี “การสวมสิทธิถิ่นกำเนิด” ซึ่งทำให้สินค้าจากประเทศที่ถูกสหรัฐฯ ควบคุม ควบคุมใช้ไทยเป็นทางผ่านเข้าสู่ตลาดอเมริกันเมื่อรวมข้อมูลทั้งหมดเข้าด้วยกัน จึงเป็นที่เข้าใจได้ว่าเหตุใดไทยจึงถูกจัดเก็บภาษีตอบโต้ในอัตราสูงถึง 36% ซึ่งสูงกว่าภาษีพื้นฐานที่ประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคได้รับ

ความสำเร็จจากการเจรจาเชิงรุกของเวียดนาม เวียดนามเป็นตัวอย่างของประเทศที่ใช้ยุทธศาสตร์การเจรจาอย่างมีระบบและตอบโต้ผลประโยชน์ของสหรัฐฯ อย่างตรงเป้า โดยนอกจากจะลดภาษีศุลกากรเหลือเพียง 20% แล้ว เวียดนามยังเปิดตลาดให้สินค้าสหรัฐฯ เข้ามาโดยปลอดภาษีในหลายหมวดสินค้า เช่น เนื้อวัว เนื้อหมู และผลิตภัณฑ์เกษตร รวมถึงยืนยันการจัดซื้อเครื่องบินโบอิง 50 ลำ มูลค่ากว่า 8 พันล้านดอลลาร์ ซึ่งช่วยลดดุลการค้าขาดดุลของสหรัฐฯ ได้อย่างเป็นรูปธรรม การเจรจาของเวียดนามยังครอบคลุมถึงการแก้ปัญหาสินค้าสวมสิทธิจากจีน ผ่านข้อตกลงว่าด้วยกฎแหล่งกำเนิดสินค้า (rules of origin) และการลดบทบาทในการเป็น transshipment hub ของจีน ซึ่งสหรัฐฯ มองว่าเป็นปัญหาเชิงโครงสร้างของเวียดนาม เวียดนามจึงไม่เพียงแต่เจรจาเรื่องอัตราภาษี แต่ยังเสนอข้อแลกเปลี่ยนที่สหรัฐฯ “ได้ประโยชน์ชัดเจน” ซึ่งไทยควรนำมาเป็นบทเรียน



It is my Great Honor to announce that I have just made a Trade Deal with the Socialist Republic of Vietnam after speaking with To Lam, the Highly Respected General Secretary of the Communist Party of Vietnam. It will be a Great Deal of Cooperation between our two Countries. The Terms are that Vietnam will pay the United States a 20% Tariff on any and all goods sent into our Territory, and a 40% Tariff on any Transshipping. In return, Vietnam will do something that they have never done before, give the United States of America TOTAL ACCESS to their Markets for Trade. In other words, they will "OPEN THEIR MARKET TO THE UNITED STATES," meaning that, we will be able to sell our product into Vietnam at ZERO Tariff. It is my opinion that the SUV or, as it is sometimes referred to, Large Engine Vehicle, which does so well in the United States, will be a wonderful addition to the various product lines within Vietnam. Dealing with General Secretary To Lam, which I did personally, was an absolute pleasure. Thank you for your attention to this matter!

8k Retweets 38.4k Likes

Jul 02, 2025, 9:44 PM

ทำไมเวียดนามเป็นคอมมิวนิสต์ แต่ได้ภาษีต่ำกว่าไทย แม้เวียดนามจะปกครองด้วยระบอบคอมมิวนิสต์ แต่กลับได้รับอัตราภาษีนำเข้าจากสหรัฐฯ ต่ำกว่าไทยในหลายรายการ เหตุผลสำคัญอยู่ที่ “ความร่วมมือเชิงโครงสร้าง” ที่เวียดนามดำเนินการเชิงรุกในช่วงสองทศวรรษที่ผ่านมา เช่น การทำความตกลงทางการค้าและการลงทุนกับสหรัฐฯ อย่างเป็นระบบ เวียดนามเป็นภาคีของข้อตกลง TIFA (Trade and Investment Framework Agreement) กับสหรัฐฯ และยังเป็นสมาชิก CPTPP ซึ่งช่วยสร้างหลักประกันให้แก่สหรัฐฯ ว่าจะได้รับการปฏิบัติทางการค้าที่เท่าเทียมและโปร่งใส การสร้างความน่าเชื่อถือของรัฐแบบอำนาจนิยมที่มีเสถียรภาพ (Authoritarian Developmentalism) แม้เวียดนามจะไม่มีระบบเลือกตั้งแบบเสรีเหมือนประชาธิปไตย แต่รัฐบาลพรรคเดียวของเวียดนามสามารถ

ดำเนินนโยบายอุตสาหกรรมได้ต่อเนื่อง เช่น การส่งเสริมเขตเศรษฐกิจพิเศษ การลดอุปสรรคทางธุรกิจ และการรับทุนต่างชาติแบบไม่มีแรงต้านทางการเมือง **บทบาทของเวียดนามในห่วงโซ่อุปทานโลก (Global Supply Chain)** บริษัทสหรัฐฯ จำนวนมากย้ายฐานการผลิตจากจีนมายังเวียดนาม ทำให้สหรัฐฯ มองเวียดนามเป็นพันธมิตรทางเศรษฐกิจในห่วงโซ่การผลิตมากกว่าคู่แข่งอื่น จึงมีแนวโน้มให้สิทธิพิเศษด้านภาษีมากกว่า

ทั้งหมดนี้สะท้อนว่า ระบอบการปกครองไม่ใช่ปัจจัยกำหนดเพียงอย่างเดียวในความสัมพันธ์ทางการค้า แต่อยู่ที่ "ผลประโยชน์ร่วม" และระดับของ "ความสอดคล้องเชิงยุทธศาสตร์" ที่แต่ละประเทศสามารถเจรจาได้อย่างชาญฉลาด

ความเข้าใจเชิงยุทธศาสตร์ที่ไทยต้องตระหนัก ภายใต้ยุคของประธานาธิบดีโดนัลด์ ทรัมป์ นโยบายภาษีของสหรัฐฯ ไม่ได้เป็นเพียงเครื่องมือทางการคลัง หากแต่เป็นกลไกกดดันเชิงยุทธศาสตร์ ที่ใช้



ภาษีศุลกากรเป็นเครื่องต่อรองเพื่อผลักดันประเทศคู่ค้าให้ปรับเปลี่ยนนโยบายเศรษฐกิจ การค้า หรือท่าทีทางการเมือง โดยเฉพาะในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับดุลการค้า ความมั่นคง และการแข่งขันกับจีน ไทยจึงต้องตระหนักว่าการเก็บภาษีนำเข้าสูงไม่ใช่จุดประสงค์ปลายทาง แต่เป็นแรงบีบเพื่อแลกเปลี่ยนสิ่งที่สหรัฐฯ ต้องการในเชิงยุทธศาสตร์

ประเทศไทยยังไม่มีความตกลงเขตการค้าเสรี (FTA) หรือข้อตกลงพิเศษใดกับสหรัฐฯ แตกต่างจากเวียดนามที่สามารถเจรจาภาษีนำเข้าได้สำเร็จ โดยนำเสนอข้อแลกเปลี่ยนที่ชัดเจน เช่น การเปิดตลาดให้สินค้าเกษตรจากสหรัฐฯ และการจัดซื้อสินค้าอุตสาหกรรมมูลค่าสูง อาทิ เครื่องบินพาณิชย์ ซึ่งมีผลต่อการลดดุลการค้าของสหรัฐฯ อย่างมีนัยสำคัญ กลยุทธ์เช่นนี้แสดงให้เห็นว่า การเจรจาในยุคปัจจุบันต้องมีข้อเสนอที่ตอบโจทย์คู่เจรจาอย่างชัดเจน ไม่ใช่เพียงหลักการแบบกว้าง ๆ

นอกจากนี้ ไทยยังถูกมองว่าเป็น “ทางผ่าน” ของสินค้าจีน โดยเฉพาะในกรณีของสินค้าสวมสิทธิ์ที่ใช้ไทยเป็นจุดพักเปลี่ยนก่อนส่งออกไปยังสหรัฐฯ หากไทยไม่สามารถพิสูจน์ความโปร่งใสในห่วงโซ่อุปทาน หรือแยกตนเองจากบทบาทที่สหรัฐฯ เห็นว่าเป็นส่วนหนึ่งของปัญหา อาจถูกจัดให้อยู่ในกลุ่ม ความเสี่ยงและเผชิญมาตรการทางภาษีที่เข้มงวดมากยิ่งขึ้น การพัฒนาและบังคับใช้ระบบตรวจสอบแหล่งกำเนิดสินค้า (Rules of Origin) จึงเป็นเรื่องเร่งด่วนทั้งในเชิงเทคนิคและเชิงนโยบาย

การเจรจาภาษีในระดับทวิภาคี โดยเฉพาะกับสหรัฐฯ ยังต้องอาศัย “กลไกสนับสนุนภายนอก” ที่มีอิทธิพลสูงต่อกระบวนการตัดสินใจของรัฐบาลอเมริกัน เช่น หอการค้าอเมริกันในประเทศไทย กลุ่มผู้ประกอบการสหรัฐฯ ที่ลงทุนในไทย นักการเมืองท้องถิ่น และกลุ่มล็อบบิสต์ในสภาองเกรส การมีพันธมิตรในภาคเอกชนของสหรัฐฯ ที่ได้รับประโยชน์จากการค้ากับไทย จะช่วยสร้างแรงสนับสนุนในเชิงนโยบาย ซึ่งมีผลต่อการลดแรงกดดันจากมาตรการภาษีอย่างมีประสิทธิภาพ

ท้ายที่สุด ความเสี่ยงที่ไทยต้องเผชิญมิได้จำกัดอยู่เพียงอัตราภาษีที่สูงเท่านั้น หากแต่รวมถึงความเสี่ยงในการ “ตกขบวน” จากกระแสการเคลื่อนย้ายฐานการผลิตออกจากจีน (China+1 Strategy) ประเทศที่ไม่มีนโยบายอุตสาหกรรมชัดเจน ไม่มีข้อตกลงทางการค้าทวิภาคีที่แข็งแกร่ง และไม่มีระบบ



สนับสนุนการลงทุนที่สอดคล้องกับภูมิรัฐศาสตร์ปัจจุบัน ย่อมไม่อยู่ในสายตาของนักลงทุนระยะยาว บทเรียนจากเวียดนามและประเทศอื่น ๆ จึงชี้ให้เห็นว่า ความสำเร็จในการเจรจานั้นไม่ได้อยู่ที่การลดภาษีอย่างเดียว หากอยู่ที่ “การวางตำแหน่งเชิงยุทธศาสตร์ของประเทศ” อย่างรอบด้าน ภายใต้แนวทาง “รักษาสสมดุลอย่างมีเงื่อนไข” (Conditional Balance)



"เรื่องนี้เป็นยาขมที่ทุกประเทศโดนหมด ดังนั้นเราต้องเข้าใจและเดินไปในทิศทางเดียวกัน ตัดสินใจยึดถึงผลประโยชน์ประเทศเป็นหลัก แต่ไม่มีอะไรได้มา 100% การจะได้อะไรมาบางอย่างก็ต้องยอมสูญเสียไปบ้าง เป็นแบบ Zero-Sum Game" นายพิชัย ชุณหวชิร รองนายกรัฐมนตรีและรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง กล่าวในงาน "กรุงเทพธุรกิจ Roundtable: the Art of (Re)Deal" ในประเด็นเรื่องการเจรจาภาษี Reciprocal Tariffs กับสหรัฐฯ

แนวทางเจรจาไทย-สหรัฐฯ: ดราฟต์ข้อเสนอและสิ่งที่ต้องแลก ภายใต้กรอบการเจรjal่าสุด รัฐบาลไทยเสนอแผนลดภาษีตอบโต้จาก 36% เหลือ 10-20% โดยมีข้อเสนอแลกเปลี่ยนหลายประการที่สะท้อนให้เห็นว่า “ราคาที่ไทยอาจต้องจ่าย” มีมากกว่าแค่การเปิดภาษีนำเข้า โดยเฉพาะใน 3 มิติหลัก ได้แก่

1. การเปิดตลาดนำเข้าสินค้าสหรัฐฯ บางรายการแบบ Zero Tariff เช่น สินค้าการเกษตร อุตสาหกรรม หรือพลังงานที่สหรัฐฯ ต้องการผลักดัน โดยไทยเสนอเปิดตลาดเฉพาะ “กลุ่มสินค้าที่ไม่มีคู่แข่งภายในประเทศ” เพื่อลดแรงต้านภายใน
2. การเพิ่มการนำเข้าพลังงานจากสหรัฐฯ ไทยอาจรับ LNG (ก๊าซธรรมชาติเหลว) จากผู้ส่งออกในสหรัฐฯ ภายใต้สัญญาระยะยาวถึง 20 ปี ซึ่งจะส่งผลต่อโครงสร้างพลังงานของประเทศในอนาคต และอาจกระทบต่อความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์รายอื่น เช่น กатар หรือรัสเซีย
3. การเพิ่มการจัดซื้อเครื่องบินและเทคโนโลยีจากสหรัฐฯ สายการบินแห่งชาติอาจต้องจัดซื้อเครื่องบินจาก BOEING ในจำนวนมากเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของข้อตกลง ซึ่งจะมีผลกระทบต่อการจัดการงบประมาณและหนี้ภาครัฐ

นอกจากนี้ ข้อเสนอของไทยยังตั้งเป้า เพิ่มมูลค่าการค้าทวิภาคี ลดการเกินดุลการค้าไทยลง 70% ภายใน 5 ปี และสร้างความสมดุลการค้าในระยะ 7-8 ปี (จากเดิมตั้งเป้าไว้ 10 ปี) แม้ข้อเสนอเหล่านี้จะมีเจตนาดีและหวังลดความตึงเครียดทางการค้า แต่ก็สะท้อนว่าไทยอาจกำลังอยู่ใน “โหมดยอมอ่อนข้อ” มากกว่าการรักษาอธิปไตยทางเศรษฐกิจในบางด้าน โดยเฉพาะเมื่อภาคพลังงานและอุตสาหกรรมยุทธศาสตร์เริ่มถูกใช้เป็น “ไพ่ต่อรอง”

ยุทธศาสตร์ “ผูกซัพพลายเชนสหรัฐฯ” ของไทย เพื่อรับมือกับมาตรการภาษีศุลกากรตอบโต้ของสหรัฐฯ ที่กำหนดอัตราสูงถึง 36% ต่อสินค้าไทย นายณัฐม เทอดสฤตศักดิ์ เลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (บีโอไอ) เสนอ “ยุทธศาสตร์ผูกซัพพลายเชนกับสหรัฐฯ” โดยตั้งเป้าให้ไทยเป็นพันธมิตรหลักในห่วงโซ่อุปทานของสหรัฐฯ ใน 5 อุตสาหกรรมยุทธศาสตร์ ได้แก่ 1) เซมิคอนดักเตอร์และอิเล็กทรอนิกส์ขั้นสูง 2) ดิจิทัลและ AI โดยเฉพาะคลาวด์และดาต้าเซ็นเตอร์ 3) ยานยนต์สมัยใหม่ เช่น EV และ Big Bike สัญชาติอเมริกัน 4) เทคโนโลยีชีวภาพที่ผสานวัตถุดิบเกษตรกับเทคโนโลยีจากสหรัฐฯ และ 5) การจัดตั้งสำนักงานใหญ่และศูนย์วิจัยระดับภูมิภาค ทั้งนี้ บีโอไอชี้ว่า แม้อัตราภาษีจะเป็นต้นทุนที่



เพิ่มขึ้น แต่ไทยยังมีข้อได้เปรียบจาก 5 ปัจจัยหลัก ได้แก่ โครงสร้างพื้นฐานที่พร้อม ชีพพลายเซนในอุตสาหกรรมหลัก แรงงานฝีมือ สิทธิประโยชน์จากภาครัฐ และการเข้าถึงตลาด FTA ที่ครอบคลุม 24 ประเทศ หากไทยสามารถเจรจาลดภาษีให้อยู่ในระดับใกล้เคียงประเทศอื่นในอาเซียน จุดแข็งเหล่านี้จะทำให้ไทยยังคงเป็นศูนย์กลางการลงทุนที่โดดเด่นที่สุดในภูมิภาค

แต่ที่ต้องระวังคือ อาจเป็น **ดิลที่ยังไม่จบ** เพราะแม้จะตกลงกันได้แล้ว แต่ **ทรมัปพร้อมเปลี่ยน/เพิ่มเงื่อนไขอยู่ตลอดเวลา** หากไทยเรายังปล่อยให้สหรัฐฯ เป็น **upper hand** อยู่ตลอดเวลา เราจึง **ต้องวางแผนด้วยกลไกการแก้ปัญหาในระยะยาว** เช่น **การสร้างอำนาจต่อรองในต่างมิติ** หรือ **การแสวงหาตลาดใหม่และลดการพึ่งพาตลาดสหรัฐฯ เพียงตลาดเดียว** ไม่ใช่เพียงแค่ **ขอข่าวกันไปทีละคำ** แบบทุกวันนี้

สถานการณ์ภาษีศุลกากรตอบโต้ของสหรัฐฯ ได้เปลี่ยนเวทีการค้ำระหว่างประเทศให้กลายเป็นสมรภูมิภูมิรัฐศาสตร์ ที่แต่ละประเทศต้องต่อรองเพื่อรักษาทั้งตลาดและตำแหน่งเชิงยุทธศาสตร์ในสายตาสหรัฐฯ สำหรับไทยซึ่งถูกเก็บภาษีสูงถึง 36% จำเป็นต้องปรับยุทธศาสตร์เจรจาให้สอดคล้องกับผลประโยชน์ของสหรัฐฯ มากขึ้น ทั้งการเปิดตลาดสินค้าอเมริกัน และการเข้าเป็นส่วนหนึ่งของห่วงโซ่อุปทานเชิงยุทธศาสตร์ บทเรียนจากเวียดนามชี้ว่า สิทธิพิเศษทางการค้าไม่ได้ขึ้นอยู่กับระบอบการเมือง แต่ขึ้นอยู่กับ “ความสอดคล้องของผลประโยชน์” หากไทยยังคงรับฝ่ายเดียวโดยไม่เสนอผลตอบแทนที่จับต้องได้ อาจไม่เพียงถูกเก็บภาษีเพิ่ม แต่ยังเสี่ยงหลุดจากโครงสร้างเศรษฐกิจโลกใหม่ การเจรจาในระยะต่อไปจึงต้องแม่นยำ กล่าวหาญ และรักษาสมดุลผลประโยชน์อย่างรอบคอบ



พ.อ.หญิง นवलสมร จรวงษ์
อจ.ทก.วทบ.

แหล่งอ้างอิง

1. The101.world. (2025, เมษายน 7). การเผชิญหน้าทางการค้าระหว่างไทย-สหรัฐฯ: เมื่อภาษีกลายเป็นอาวุธในเชิงภูมิรัฐศาสตร์. <https://www.the101.world/thailand-us-trade-dispute-2025>
2. กรุงเทพธุรกิจ. (2025, เมษายน 4). BOI เร่งชู 5 จุดแข็งดึงดูดลงทุนสหรัฐฯ สร้างสมดุลการค้าใน 5 ปี. <https://www.bangkokbiznews.com/business/economic/1189276>
3. กรุงเทพธุรกิจ. (2025, เมษายน 4). BOI เปิดแผนดันไทยเข้าสู่ Supply Chain สหรัฐฯ หนีพิษกำแพงภาษี. <https://www.bangkokbiznews.com/business/economic/1189262>

ท่านสามารถสืบค้นข้อมูลย้อนหลังได้
โดยการสแกน QR Code ด้านล่างนี้

