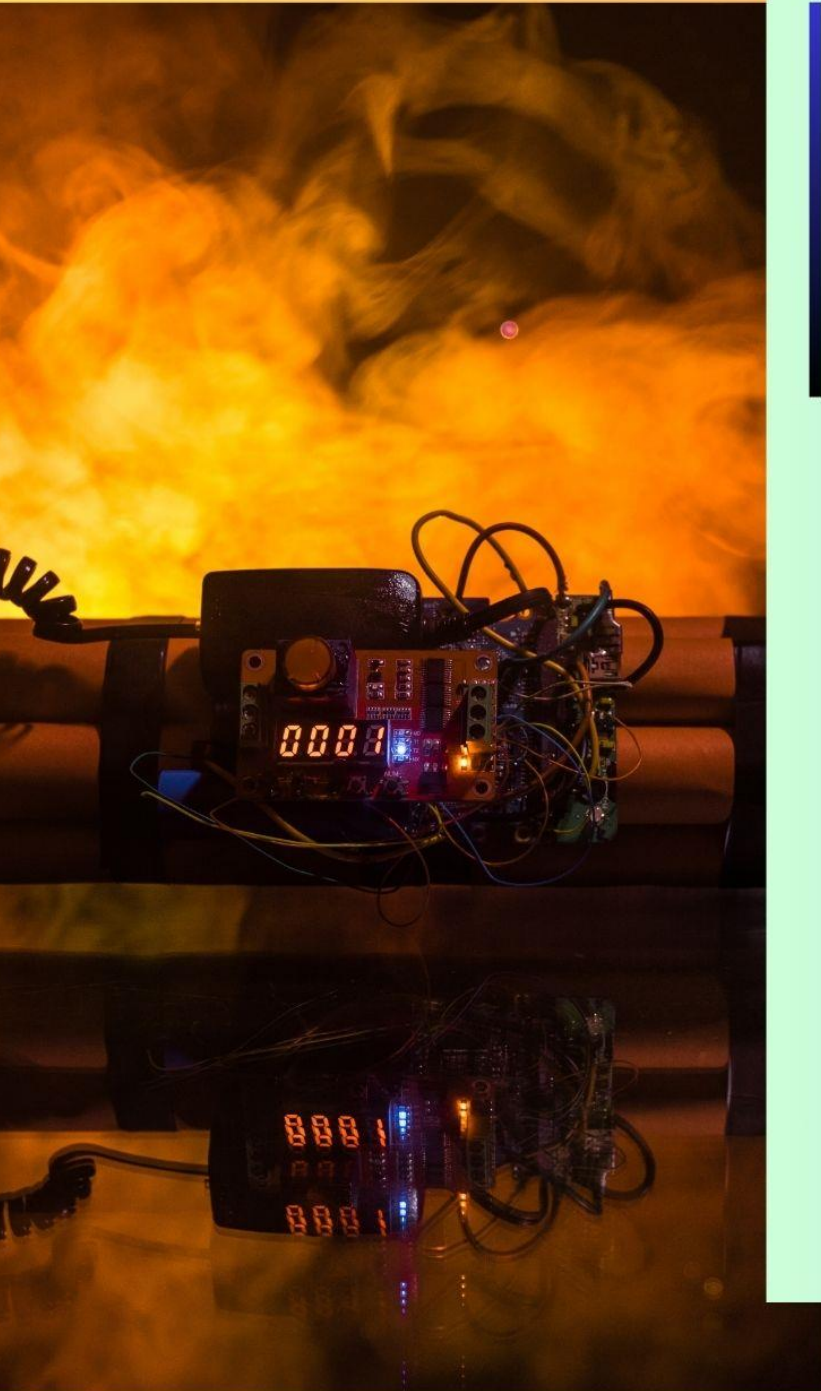


วิกฤตตะวันออกกลาง: โอกาสและความเสี่ยงของอุตสาหกรรมอาหารไทย ในสมรภูมิการค้าโลก



วิกฤตความขัดแย้งในตะวันออกกลางส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมอาหารไทยผ่าน 3 ช่องทางหลัก ได้แก่ ต้นทุนพลังงานที่เพิ่มขึ้น 20-30% ค่าระวางเรือและโลจิสติกส์ที่พุ่งสูง รวมถึงความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนและการชำระเงินที่ไม่แน่นอน สินค้าที่เปราะบางที่สุดคือข้าวและกุน่ากระป๋อง ซึ่งรวมกันเกือบ 60% ของมูลค่าส่งออกไปภูมิภาค ขณะที่ SME ในห่วงโซ่อุปทานเผชิญความเสี่ยงสูงเป็นพิเศษ เพราะขาดอำนาจต่อรองราคา

อย่างไรก็ตาม ท่ามกลางความเสี่ยง ยังมีโอกาสสำคัญที่ไทยสามารถคว้าได้ ในฐานะผู้ส่งออกอาหารฮาลาลที่เป็นกลางและมีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับ ไทยมีศักยภาพเข้าแทนที่คู่แข่งที่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากวิกฤต นอกจากนี้ ความต้องการสำรองอาหารในยามฉุกเฉินของประเทศในภูมิภาคยังเปิดโอกาสให้ทำข้อตกลง G2G ระดับรัฐต่อรัฐได้อีกด้วย

กุญแจสำคัญสู่ความสำเร็จระยะยาวอยู่ที่การบริหารต้นทุนพลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ การกระจายพอร์ตสินค้าออกจากข้าวและกุน่า และการพัฒนานวัตกรรม HALAL EMERGENCY FOOD ที่ตอบโจทย์ตลาดมนุษยธรรมและความมั่นคงทางอาหารโลก

โดย จิระศักดิ์ คำสุริย์
ผู้เชี่ยวชาญ สถาบันอาหาร

Highlight

- ❖ ตลาดมีศักยภาพสูงแต่สัดส่วนยังจำกัด: ปี 2568 ไทยส่งออกอาหารไปตะวันออกกลาง 53,210 ล้านบาท (3.5% ของส่งออกอาหารรวม) แต่เติบโตเฉลี่ย 16.3% ต่อปี สูงกว่าตลาดโลกกว่า 2 เท่า สะท้อนบทบาทเชิงยุทธศาสตร์ด้านอาหารฮาลาล
- ❖ ความเสี่ยงหลักมาจากต้นทุน ไม่ใช่อุปสงค์: ความตึงเครียดในภูมิภาคและความเสี่ยงเส้นทางเดินเรือผ่าน Strait of Hormuz กดดันราคาพลังงานและค่าระวางเรือ ส่งผลต่อต้นทุนการผลิตและโลจิสติกส์มากกว่าการหดตัวของความต้องการสินค้าอาหาร
- ❖ ผลกระทบผ่าน 3 ช่องทางสำคัญ: (1) ต้นทุนพลังงานเพิ่ม 20–30% อาจดันต้นทุนสินค้า 1–2.5% (2) ค่าขนส่งในประเทศเพิ่ม กระทบสินค้าที่สัดส่วนโลจิสติกส์สูง (3) ค่าระวาง/ประกันภัยเพิ่ม 20–30% พร้อมความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยนและการชำระเงิน
- ❖ ความเสี่ยงจากการกระจุกตัวเชิงโครงสร้างตลาดปลายทาง: การส่งออกไปตะวันออกกลางพึ่งพาสินค้าหลักเพียงไม่กี่รายการ โดยข้าวและพุน้ำกระป๋องรวมกันเกือบ 60% ของมูลค่าส่งออกไปภูมิภาค หากเกิดความผันผวนในพื้นที่ดังกล่าว จะกระทบ “พอร์ตการส่งออกทั้งภูมิภาค” ของไทยในวงกว้างทันที
- ❖ ความเสี่ยงเชิงสัดส่วนการพึ่งพิงรายสินค้า: เมื่อพิจารณาในมุมกลับกัน พบว่าสินค้าบางประเภทพึ่งพาดตลาดตะวันออกกลางในสัดส่วนสูงของการส่งออกทั้งหมดของตนเอง ได้แก่ พุน้ำกระป๋อง (17.4%), ข้าว (13.3%), ข้าวโพดหวานปรุงแต่ง (12.4%) และสับปะรดกระป๋อง (11.5%) จึงมีความเปราะบางเฉพาะตัวสูง หากตลาดนี้ชะลอตัวจะกระทบต่อทั้งห่วงโซ่การผลิตของสินค้าเหล่านั้นโดยตรง
- ❖ สินค้าที่มีความเสี่ยงต่ำกว่าสามารถปรับตลาดได้ง่ายกว่า: น้ำตาลทราย (1.4%), กะทิสำเร็จรูป (3.1%), ซอสเครื่องปรุงรส (3.0%) และเครื่องดื่มน้ำมะพร้าว (4.2%) มีระดับการพึ่งพิงตลาดตะวันออกกลางต่ำกว่า จึงมีความยืดหยุ่นในการเปลี่ยนปลายทางส่งออก และมีแนวโน้มได้รับผลกระทบจำกัดในภาพรวม
- ❖ คาดการณ์ส่งออกปี 2569 ลดลง 1–3% จากกรณีฐาน: มูลค่าส่งออกอาจลดลง 10,000–55,000 ล้านบาท เหลือ 1.50–1.545 ล้านล้านบาท ตามระดับความรุนแรง โดยกรณีรุนแรงอาจเห็นการเติบโตใกล้เคียงศูนย์หรือติดลบเล็กน้อย
- ❖ นโยบายภาครัฐควรมุ่ง 3 ด้าน: (1) บริหารเสถียรภาพพลังงานและสต็อกสำรอง (2) สนับสนุนเครื่องมือบริหารความเสี่ยงต้นทุน/อัตราแลกเปลี่ยน และเสริมสภาพคล่องผู้ส่งออก (3) ดูแลค่าครองชีพและกลุ่มเปราะบาง
- ❖ โอกาสระยะยาวท่ามกลางความเสี่ยง: ผลักดันนวัตกรรมอาหารฮาลาลและพัฒนา “อาหารฉุกเฉิน (Emergency Food)” เพื่อเจาะตลาดมนุษยธรรมและความมั่นคงทางอาหาร สร้าง Product Champion และเพิ่มความยืดหยุ่นของอุตสาหกรรมอาหารไทยในระยะยาว

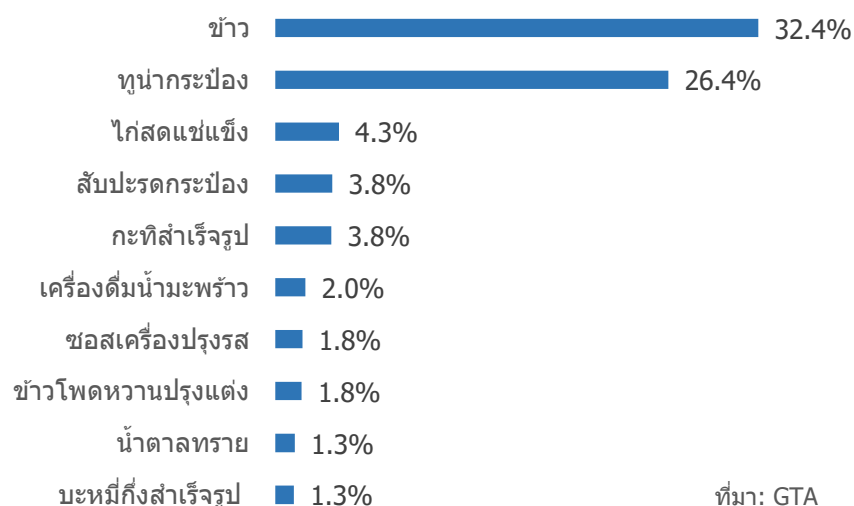
1. บริบทเชิงยุทธศาสตร์และพัฒนาการของตลาดตะวันออกกลาง

วิกฤตความขัดแย้งในตะวันออกกลางได้ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจและความมั่นคงในระดับโลก ทั้งจากความเสี่ยงด้านการคมนาคมและการขนส่ง การปิดเส้นทางเดินเรือผ่านช่องแคบฮอร์มุซ (Strait of Hormuz) ตลอดจนความผันผวนของราคาพลังงานในตลาดโลก ปัจจัยเหล่านี้ก่อให้เกิดผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อระบบการค้าโลก เนื่องจากภูมิภาคดังกล่าวเป็นทั้งแหล่งผลิตพลังงานหลักและตลาดนำเข้าอาหารรายใหญ่ของโลก

สำหรับไทย ตะวันออกกลางถือเป็นตลาดอาหารฮาลาลที่มีความสำคัญเชิงยุทธศาสตร์ โดยในปี 2568 ไทยมีมูลค่าส่งออกอาหารไปยังภูมิภาคนี้ 53,210 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน (3.5%) ของมูลค่าส่งออกอาหารทั้งหมด 1,510,066 ล้านบาท แม้สัดส่วนยังไม่สูงมากเมื่อเทียบกับตลาดหลักอื่น แต่มีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง โดยในช่วงปี 2563–2568 มูลค่าส่งออกเพิ่มจาก 24,973 ล้านบาท เป็น 53,210 ล้านบาท มีอัตราการเติบโตเฉลี่ย 5 ปี (16.3%) สูงกว่าการเติบโตเฉลี่ยของการส่งออกอาหารไทยไปตลาดโลกที่ (7.0%) มากกว่า 2 เท่า และเคยแตะระดับสูงสุดที่ 63,341 ล้านบาท ในปี 2567 สะท้อนการเร่งนำเข้าเพื่อเสริมความมั่นคงทางอาหารในช่วงที่ตลาดโลกมีความไม่แน่นอน

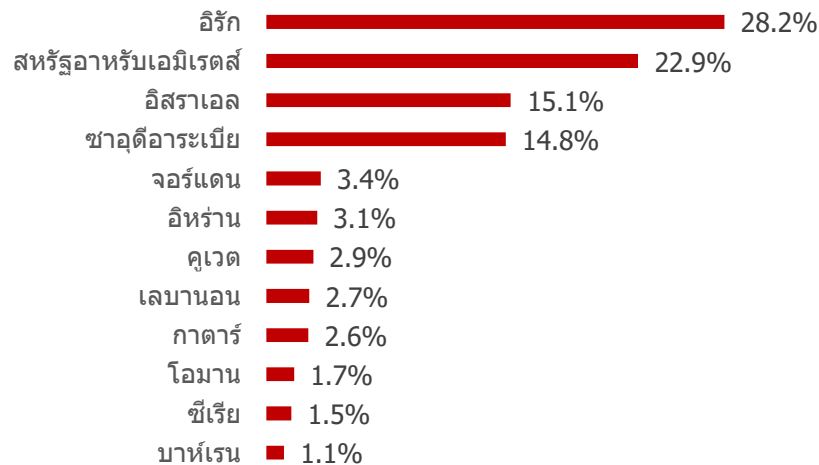
ประเทศคู่ค้าหลักของไทยในภูมิภาค ได้แก่ อิรัก (28.2%), สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ (22.9%) และซาอุดีอาระเบีย (14.8%) ในปี 2568 ซึ่งรวมกันคิดเป็น 2 ใน 3 ของมูลค่าส่งออกอาหารไทยไปตะวันออกกลาง โดยมีสินค้าส่งออกสำคัญ ได้แก่ ข้าว (32.4%), ทุเรียนกระป๋อง (26.4%), ไก่แช่แข็ง (4.3%), สับปะรดกระป๋อง (3.8%), กะทิสำเร็จรูป (3.8%), เครื่องดื่มน้ำมะพร้าว (2.0%), ซอสและเครื่องปรุงรส (1.8%), น้ำตาลทราย (1.3%) และบะหมี่กึ่งสำเร็จรูป (1.3%) เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสินค้าอาหารฮาลาลที่ไทยมีความได้เปรียบด้านคุณภาพ มาตรฐานการผลิต และศักยภาพการส่งออกในระยะยาว

สัดส่วนสินค้าอาหารส่งออกของไทย ไปตะวันออกกลาง ปี 2568



ที่มา: GTA

สัดส่วนตลาดส่งออกอาหารไทย ไปตะวันออกกลางปี 2568



2. ช่องทางการส่งผ่านผลกระทบต่อภาคอาหารไทย

ความรุนแรงในตะวันออกกลางมิได้กระทบไทยด้านการค้าเท่านั้น หากแต่ส่งผลกระทบต่อเนื่องมายังภาคอาหารไทยผ่านโครงสร้างต้นทุนและระบบการค้าโลก โดยเฉพาะเมื่อภูมิภาคดังกล่าวเป็นทั้งแหล่งพลังงานสำคัญและจุดยุทธศาสตร์ของเส้นทางขนส่งระหว่างประเทศ ผลกระทบจึงเกิดขึ้นเป็นลำดับขั้นตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ ดังนี้

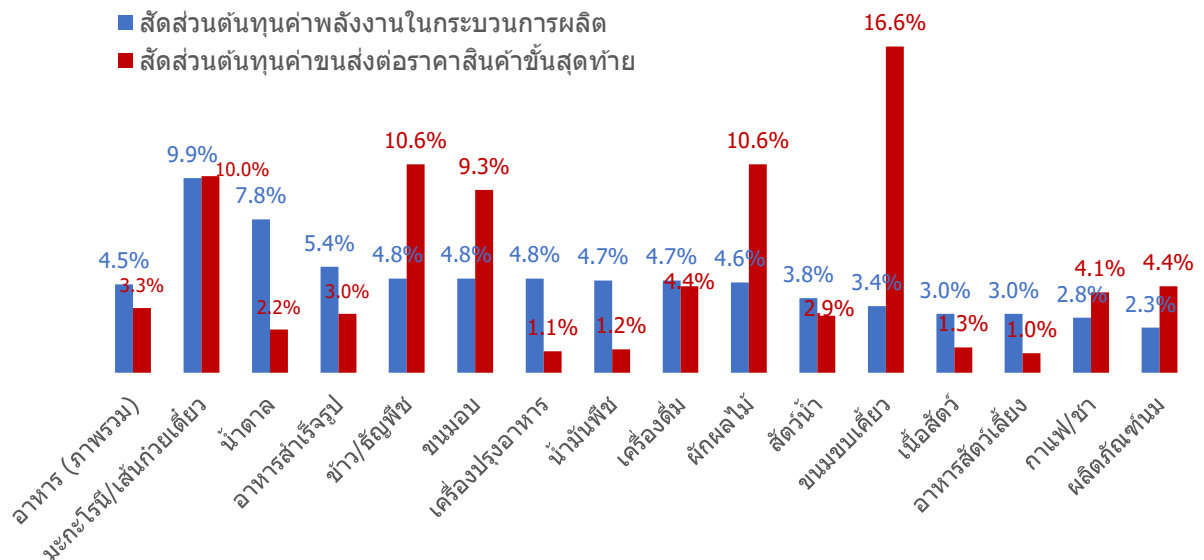
ประการแรก คือ ผลกระทบผ่านช่องทางการใช้พลังงานในกระบวนการผลิต ราคาน้ำมันที่ผันผวนจากความตึงเครียดในตะวันออกกลางส่งผลให้ต้นทุนพลังงานในกระบวนการผลิตอาหารปรับสูงขึ้น โดยเฉพาะสินค้าแปรรูปที่ใช้ความร้อน การอบแห้ง และการแช่แข็ง หากราคาพลังงานเพิ่มขึ้น (20–30%) อาจทำให้ต้นทุนรวมของสินค้าอาหารหลายกลุ่มเพิ่มขึ้นประมาณ (1–2.5%) ของราคาสินค้า กระทบต่ออัตรากำไรในภาวะการแข่งขันสูง ทั้งนี้ ต้นทุนพลังงานเฉลี่ยคิดเป็น 4.5% ของต้นทุนการผลิตอาหารทั้งหมด แต่บางกลุ่มมีสัดส่วนสูงกว่าค่าเฉลี่ยอย่างชัดเจน เช่น มะกะโรนีและเส้นก๋วยเตี๋ยว (9.9%), น้ำตาล (7.8%), อาหารสำเร็จรูป (5.4%) และข้าว/ธัญพืช (4.8%) ก็มีแนวโน้มได้รับผลกระทบมากจากการเพิ่มขึ้นของราคาพลังงานสูงกว่าสินค้ากลุ่มอื่น

ประการที่สอง คือ ผลกระทบผ่านต้นทุนโลจิสติกส์และค่าขนส่งภายในประเทศ ซึ่งมีความอ่อนไหวต่อราคาพลังงานโดยตรง โดยเฉลี่ยค่าขนส่งคิดเป็น 3.3% ของราคาสินค้าอาหารขั้นสุดท้าย แต่ในบางกลุ่มมีสัดส่วนสูงกว่ามาก เช่น ขนมขบเคี้ยว (16.6%), ผักผลไม้ (10.6%), ข้าว/ธัญพืช (10.6%), มะกะโรนีและเส้นก๋วยเตี๋ยว (10.0%) และขนมอบ (9.3%) โครงสร้างต้นทุนที่แตกต่างกันนี้ทำให้เมื่อค่าขนส่งเพิ่มขึ้น (10–20%) สินค้าที่มีสัดส่วนค่าขนส่งสูงจะเผชิญแรงกดดันด้านราคาชัดเจนกว่า ขณะที่กลุ่มที่มีสัดส่วนต่ำ เช่น อาหารสัตว์เลี้ยง (1.0%), เครื่องปรุงอาหาร (1.1%) และน้ำมันพืช (1.2%) จะได้รับผลกระทบจำกัดกว่า ความสามารถในการแข่งขันจึงแตกต่างกันตามประเภทสินค้า

ประการที่สาม ผลกระทบทางอ้อมผ่านระวางเรือ อุปสงค์ และเสถียรภาพการค้า ความเสี่ยงด้านความปลอดภัยของเส้นทางขนส่งระหว่างประเทศอาจทำให้ผู้ให้บริการเดินเรือปรับเส้นทาง เพิ่มค่าระวางและค่าประกันภัยในระดับ 20–30% ขณะเดียวกันความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจในประเทศคู่ค้าอาจนำไปสู่การบริหารสต็อกอย่างระมัดระวัง การชะลอคำสั่งซื้อ หรือความล่าช้าในการชำระเงิน นอกจากนี้ ความผันผวนของ

อัตราแลกเปลี่ยน ต้นทุนทางการเงินที่สูงขึ้น และความเชื่อมั่นผู้บริโภคที่อ่อนตัวลง ล้วนเป็นปัจจัยทางอ้อมที่อาจซ้ำเติมแรงกดดันต่อผู้ส่งออกสินค้าอาหารของไทย

เปรียบเทียบสัดส่วนต้นทุนพลังงานและค่าขนส่งของสินค้าอาหาร



ที่มา: สำนักธุรกิจและอุตสาหกรรมปี 2565 และตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิตของประเทศไทยปี 2564

3. โครงสร้างสินค้าส่งออกไปตะวันออกกลาง: ความเสี่ยงจากการกระจุกตัวในสินค้าหลัก

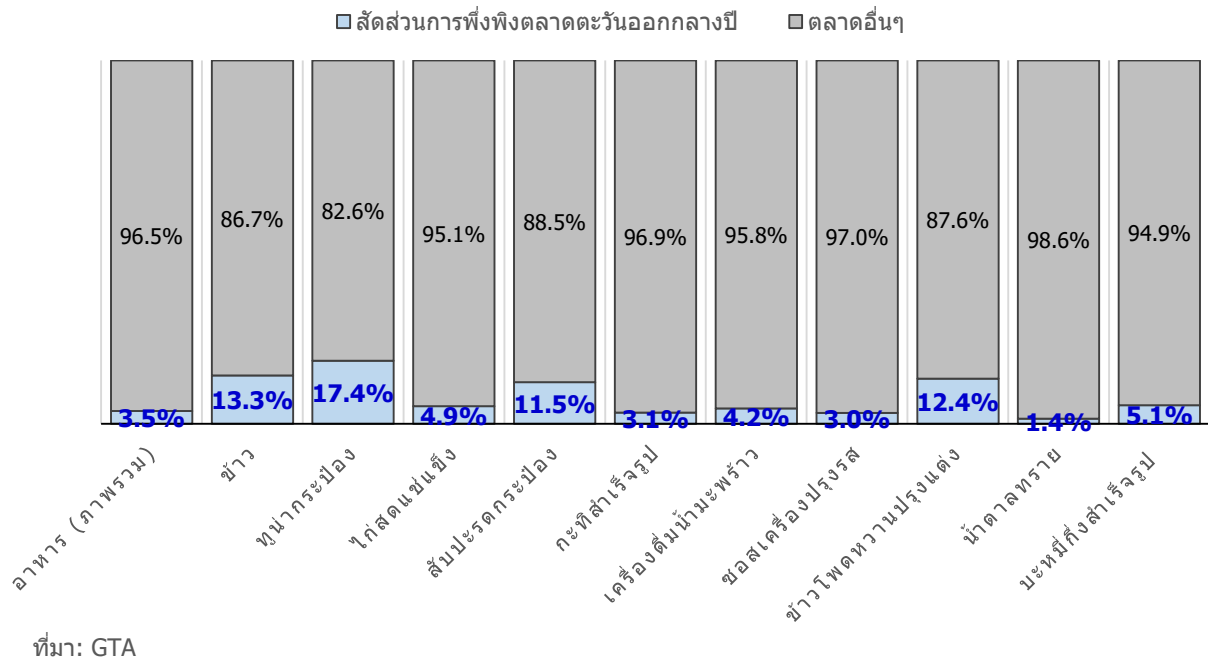
โครงสร้างการส่งออกสินค้าอาหารของไทยไปตะวันออกกลางมีลักษณะกระจุกตัวในสินค้าหลักบางรายการอย่างชัดเจน โดยเฉพาะข้าว (32.4%) และพวักะปอง (26.4%) ซึ่งรวมกันเกือบ 60% ของมูลค่าการส่งออกไปภูมิภาคนี้ สะท้อนการพึ่งพาสินค้าหลักเพียงไม่กี่ประเภทในสัดส่วนสูง หากเกิดความผันผวนด้านเศรษฐกิจ การเมือง หรือโลจิสติกส์ในภูมิภาคดังกล่าว สินค้ากลุ่มนี้จะได้รับผลกระทบโดยตรงและมีนัยสำคัญ

เมื่อพิจารณาระดับการพึ่งพิงตลาดตะวันออกกลางต่อการส่งออกทั้งหมดของแต่ละสินค้า พบว่าสินค้าบางรายการมีความเสี่ยงเชิงสัดส่วนค่อนข้างสูง ได้แก่ พวักะปอง (17.4% ของการส่งออกทั้งหมดอยู่ในตลาดตะวันออกกลาง), ข้าว (13.3%), ข้าวโพดหวานปรุงแต่ง (12.4%) และสับปะรดกระป๋อง (11.5%) สินค้าเหล่านี้จึงมีความอ่อนไหวมากกว่าสินค้าที่มีตลาดกระจายตัวในหลายภูมิภาค

ในทางกลับกัน สินค้าอย่างน้ำตาลทราย (1.4%), กะทิสำเร็จรูป (3.1%), ซอสเครื่องปรุงรส (3.0%) และเครื่องดื่มมะพร้าว (4.2%) มีระดับการพึ่งพิงตลาดตะวันออกกลางในสัดส่วนต่ำกว่า จึงสามารถปรับเปลี่ยนตลาดปลายทางได้ง่ายกว่าในกรณีเกิดความไม่แน่นอน ในภาพรวมของสินค้าดังกล่าวจึงมีแนวโน้มได้รับผลกระทบค่อนข้างน้อย

แม้ในภาพรวมสินค้าอาหารของไทยจะพึ่งพิงตลาดตะวันออกกลางเพียง 3.5% ของการส่งออกทั้งหมด แต่เมื่อพิจารณาในระดับรายสินค้า จะเห็นว่าความเสี่ยงไม่ได้กระจายตัวเท่ากัน หากเกิดเหตุการณ์รุนแรงในภูมิภาค สินค้าที่มีทั้ง “สัดส่วนส่งออกไปภูมิภาคสูง” และ “พึ่งพิงตลาดนี้ในระดับมาก” จะเป็นกลุ่มที่ได้รับผลกระทบมากที่สุดอย่างชัดเจน

สัดส่วนการสัดส่วนการพึ่งพิงตลาดตะวันออกกลางปี 2568



4. การประเมินแนวโน้มการส่งออกอาหารไทยปี 2569 ภายใต้สถานการณ์วิกฤต

ในสถานการณ์ปกติ คาดว่าการส่งออกอาหารไทยในปี 2569 จะมีมูลค่า 1,550,000 ล้านบาท เติบโต 2.6% จากปีก่อนหน้า แต่ภายหลังจากสถานการณ์ความตึงเครียดในตะวันออกกลาง ซึ่งกระทบต่อกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ราคาพลังงาน และความเสี่ยงด้านโลจิสติกส์โลก จึงได้ประเมินแนวโน้มการส่งออกอาหารไทยที่จะได้รับผลกระทบจากภาวะการณ์ดังกล่าว สามารถจำแนกได้เป็น 3 กรณีตามระดับความรุนแรงของผลกระทบดังนี้

1) กรณีผลกระทบจำกัด

มูลค่าส่งออกลดลง 10,000 ล้านบาท คาดว่าอยู่ที่ 1,545,000 ล้านบาท เติบโต 2.2% ใกล้เคียงกรณีฐาน สถานการณ์นี้ตั้งอยู่บนสมมติฐานว่าความตึงเครียดไม่ลุกลาม ราคาน้ำมันและค่าระวางเรือปรับเพิ่มขึ้นเพียงระยะสั้น และสามารถทยอยปรับตัวลดลงได้ ผู้ประกอบการไทยยังสามารถบริหารต้นทุนผ่านการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า การปรับประสิทธิภาพการผลิต และการบริหารสต็อกได้อย่างมีประสิทธิภาพ อุปสงค์ในตลาดตะวันออกกลางยังดำเนินต่อเนื่องตามปกติ

2) กรณีผลกระทบปานกลาง

มูลค่าส่งออกลดลง 20,000–30,000 ล้านบาท คาดว่าจะอยู่ในช่วง 1,525,000–1,535,000 ล้านบาท เติบโตเพียง 0.8–1.5% ภายใต้สถานการณ์ที่ราคาพลังงานและค่าระวางเรือทรงตัวในระดับสูงต่อเนื่องหลายไตรมาส ต้นทุนการผลิตและการขนส่งเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ทำให้อัตรากำไรของผู้ส่งออกลดลง ผู้ประกอบการบางส่วนอาจต้องชะลอคำสั่งซื้อวัตถุดิบหรือปรับโครงสร้างราคา ขณะที่ประเทศคู่ค้าอาจบริหารการนำเข้าอย่างระมัดระวังมากขึ้น ส่งผลให้การขยายตัวชะลอลงแต่ยังไม่หดตัว

3) กรณีผลกระทบรุนแรง

มูลค่าส่งออกลดลง 45,000–55,000 ล้านบาท คิดเป็นยอดส่งออก 1,500,000–1,510,000 ล้านบาท เติบโตในช่วง -1.0% ถึง 0.5% หากเกิดความผันผวนรุนแรงทั้งด้านพลังงาน โลจิสติกส์ และเสถียรภาพทางการเงินของประเทศคู่ค้า เช่น ค่าระวางและค่าประกันภัยปรับเพิ่มขึ้นมาก หรือเกิดความล่าช้าในการชำระหนี้ ภายใต้กรณีนี้ ผู้ส่งออกไทยจะเผชิญแรงกดดันพร้อมกันทั้งด้านต้นทุนและกระแสเงินสด ทำให้การส่งออกบางส่วนชะลอหรือเลื่อนกำหนดส่งมอบ

แม้กรณีรุนแรงจะสะท้อนความเสี่ยงเชิงลบต่อมูลค่าการส่งออก แต่แรงกดดันหลักยังมาจากต้นทุนและความเสี่ยงทางการค้า มากกว่าการหดตัวของอุปสงค์ เนื่องจากสินค้าอาหารยังเป็นสินค้าจำเป็น โดยเฉพาะในตลาดตะวันออกกลางที่พึ่งพาการนำเข้าในเชิงโครงสร้าง

ประมาณการมูลค่าส่งออกปี 2569 ภายใต้สถานการณ์ความรุนแรงในวันออกกลาง

กรณีประเมิน	มูลค่าส่งออกปี 2569 (ล้านบาท)	ส่งออกลดลง (ล้านบาท)	อัตราการ เติบโต	ลักษณะสมมติฐาน
กรณีปกติ (ก่อนเหตุการณ์)	1,550,000	-	2.6%	ราคาพลังงานและความเสี่ยงด้านโลจิสติกส์โลกปกติ
1. ผลกระทบจำกัด	1,545,000	10,000	2.2%	ต้นทุนเพิ่มขึ้นเล็กน้อย ผู้ประกอบการยังบริหารจัดการได้
2. ผลกระทบปานกลาง	1,525,000–1,535,000	20,000–30,000	0.8–1.5%	ราคาพลังงานและค่าระวางปรับสูงขึ้นต่อเนื่อง กดดันอัตรากำไร
3. ผลกระทบรุนแรง	1,500,000–1,510,000	45,000–55,000	-1.0% ถึง 0.5%	ความผันผวนรุนแรงทั้งด้านพลังงาน โลจิสติกส์ และคำสั่งซื้อ

ที่มา: สถาบันอาหาร

5. บทสรุปทิศทางเชิงกลยุทธ์และข้อเสนอแนะ

ผลกระทบจากสถานการณ์วิกฤตตะวันออกกลาง ไม่ได้จำกัดอยู่เพียงผู้ประกอบการอุตสาหกรรมอาหารเท่านั้น แต่ยังส่งผ่านไปตลอดห่วงโซ่อุปทาน ตั้งแต่เกษตรกรต้นน้ำ ผู้ประกอบการ SMEs แรงงานในภาคการผลิตและโลจิสติกส์ ตลอดจนภาคครัวเรือนและกลุ่มเปราะบางของประเทศในรูปของต้นทุนที่สูงขึ้น รายได้ที่ผันผวน และค่าครองชีพที่เพิ่มขึ้น สะท้อนลักษณะความเสี่ยงที่ต้องอาศัยมาตรการบูรณาการทั้งด้านเศรษฐกิจพลังงาน และสังคมควบคู่กัน

1) ข้อเสนอเชิงสถานการณ์

- แรงกดดันหลักต่อภาคอาหารไทยมาจากความผันผวนของต้นทุนพลังงาน ค่าระวางเรือ และความเสี่ยงทางการเงิน มากกว่าการหดตัวของอุปสงค์
- ตลาดตะวันออกกลางยังมีลักษณะพึ่งพาการนำเข้าอาหารเชิงโครงสร้าง ทำให้ความต้องการพื้นฐานยังคงอยู่
- ความเสี่ยงมีลักษณะ “ต้นทุนเร่งตัว–กำไรหดตัว” ซึ่งกระทบผู้ประกอบการโดยตรง โดยเฉพาะกลุ่มที่มีความอ่อนไหวต่อต้นทุนพลังงานและขนส่งสูง

2) ข้อเสนอทิศทางการนโยบายภาครัฐ

จำแนกเป็น 3 ด้าน ประกอบด้วยกลยุทธ์ด้านพลังงาน กลยุทธ์ในภาคการผลิตและส่งออก และกลยุทธ์การดูแลประชาชนและกลุ่มเปราะบาง

(ก) กลยุทธ์ด้านพลังงาน

- จัดทำแผนหลักและแผนสำรองในการบริหารจัดการพลังงาน หากเกิดสถานการณ์ยืดเยื้อ
- จัดลำดับความสำคัญการจัดสรรพลังงานแก่ภาคการผลิตสินค้าอุปโภคบริโภคจำเป็น โดยเฉพาะอุตสาหกรรมอาหาร
- บริหารสต็อกน้ำมันสำรองเชิงยุทธศาสตร์เพื่อลดความผันผวนด้านราคา
- ส่งเสริมพลังงานทดแทนและการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงาน (Energy Efficiency) ในภาคอุตสาหกรรมและขนส่ง
- พิจารณามาตรการบรรเทาต้นทุนพลังงานชั่วคราวในภาวะวิกฤต เพื่อรักษาเสถียรภาพราคาสินค้า

(ข) กลยุทธ์ในภาคการผลิตและส่งออก

- สนับสนุนการบริหารความเสี่ยงต้นทุน เช่น การทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า และการประกันความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน
- อำนวยความสะดวกทางการค้าและการเงิน เพื่อเสริมสภาพคล่องให้ผู้ส่งออก
- ส่งเสริมการกระจายตลาดส่งออก ลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาตลาดใดตลาดหนึ่งมากเกินไป

(ค) กลยุทธ์การดูแลประชาชนและกลุ่มเปราะบาง

- ดูแลค่าครองชีพของภาคครัวเรือน โดยเฉพาะกลุ่มเปราะบาง ผ่านมาตรการช่วยเหลือแบบตรงจุดและชั่วคราว เพื่อลดผลกระทบจากราคาพลังงานและสินค้าอุปโภคบริโภคที่ปรับตัวสูงขึ้น
- พิจารณากฎเกณฑ์ของราคาพลังงานหรือค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภคในช่วงวิกฤต เพื่อรักษาเสถียรภาพทางสังคมและกำลังซื้อภายในประเทศ
- ส่งเสริมการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพในภาคครัวเรือน เช่น การรณรงค์ประหยัดพลังงานและสนับสนุนอุปกรณ์ประหยัดพลังงาน
- ติดตามและประเมินผลกระทบด้านค่าครองชีพอย่างใกล้ชิด เพื่อปรับมาตรการให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

3) ข้อเสนอกลยุทธ์ภาคเอกชน

- บริหารความเสี่ยงต้นทุนผ่านการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าและการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต
- ปรับโครงสร้างสินค้าไปสู่กลุ่มมูลค่าสูง หรือสินค้าที่มีความอ่อนไหวต่อต้นทุนขนส่งต่ำ
- กระจายตลาดส่งออก ลดการพึ่งพาตลาดใดตลาดหนึ่งมากเกินไป
- บริหารความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยนและเครดิตคู่ค้าอย่างรอบคอบ

4) ทิศทางระยะยาว การพัฒนาสินค้าอาหารฉุกเฉิน (Emergency Food)

ในระยะยาว อุตสาหกรรมอาหารไทยควรร่วมกับหน่วยงานด้านความมั่นคงและการจัดการภัยพิบัติ พัฒากลุ่มสินค้า “อาหารฉุกเฉิน” เพื่อรองรับความต้องการที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่องจากภัยสงคราม ภัยธรรมชาติ และภัยพิบัติต่าง ๆ ซึ่งยังไม่มีผู้เล่นหลักที่ชัดเจนในตลาดโลก ควรใช้นวัตกรรมด้านการแปรรูปและบรรจุภัณฑ์ เพื่อให้สินค้ามีน้ำหนักเบา พกพาสะดวก เก็บรักษานานโดยไม่ต้องแช่เย็น ให้พลังงานเพียงพออิ่มท้อง และมีคุณค่าทางโภชนาการครบถ้วน รวมถึงตอบโจทย์ข้อกำหนดด้านศาสนาและมาตรฐานความปลอดภัยอาหาร การวางตำแหน่งสินค้า ควรเน้นตลาดความช่วยเหลือด้านมนุษยธรรม หน่วยงานบรรเทา

ธารณภัย และตลาดสำรองเพื่อความมั่นคงทางอาหาร จะเป็นโอกาสสำคัญในการสร้างตลาดใหม่ เพิ่มมูลค่า และยกระดับบทบาทของอุตสาหกรรมอาหารไทยในมิติเศรษฐกิจและความมั่นคง

5) แนวโน้มด้านบวก (โอกาสท่ามกลางวิกฤต)

โอกาสในการเข้าไปแทนคู่แข่ง (Market Substitution): หากวิกฤตกระทบต่อคู่แข่งที่ส่งออกอาหารไปยังตะวันออกกลาง (เช่น ประเทศในแถบยุโรปหรือประเทศที่มีความขัดแย้งโดยตรง) อาจเป็นโอกาสให้สินค้าไทยที่ “เป็นกลาง” และมีมาตรฐานฮาลาลที่ดี เข้าไปชิงส่วนแบ่งตลาดได้มากขึ้น

ความมั่นคงทางอาหาร (Food Security Strategy): ตลาดตะวันออกกลางพึ่งพาการนำเข้าเชิงโครงสร้าง ในยามวิกฤต ประเทศเหล่านี้มักยอมจ่ายพรีเมียมเพื่อทำสัญญาซื้อขายระยะยาวเพื่อสำรองอาหาร ซึ่งอาจเป็นโอกาสในการทำบันทึกความเข้าใจ (MOU) ระดับรัฐต่อรัฐ (G2G)

6) ปัจจัยเฝ้าระวัง

ผลกระทบต่อ SME ในห่วงโซ่อุปทาน แม้บทวิเคราะห์จะกล่าวถึงต้นทุนพลังงานที่เพิ่มขึ้น 20–30% แต่ผลกระทบต่อ SME ที่ไม่มีอำนาจต่อรองราคา (Pricing Power) มีความรุนแรงเป็นพิเศษ เนื่องจากอาจแบกรับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นไม่ไหวจนต้องออกจากตลาด ต่างจากรายใหญ่ที่สามารถทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าได้

มาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี (NTBs) ในสถานะสงครามหรือวิกฤต อาจมีการเพิ่มความเข้มงวดด้านการตรวจรับสินค้า การตรวจสอบย้อนกลับ หรือมาตรฐานความปลอดภัยที่ซับซ้อนขึ้น ซึ่งจะกลายเป็นต้นทุนแฝงของผู้ส่งออกไทย

7) Key Takeaways สำหรับผู้ประกอบการ

- **Lean (ลดสูญเสีย)** เน้น Energy Efficiency เพราะต้นทุนพลังงานคือความเสี่ยงหลัก
- **Diversify (กระจายพอร์ต)** ลดการกระจุกตัวในสินค้าข้าว-ทูน่า (ที่สูงถึง 60%) ไปสู่สินค้า High Value อื่นๆ
- **Innovative Halal** ไม่ใช่แค่ฮาลาลธรรมดา แต่ต้องเป็น Halal Ready-to-Eat หรือ Emergency Food ที่ตอบโจทย์การใช้งานในสถานะไม่ปกติ

โดยสรุป การรับมือความผันผวนจากสถานการณ์ตะวันออกกลางจำเป็นต้องดำเนินควบคู่กันทั้งเชิงนโยบายและเชิงกลยุทธ์ กล่าวคือ การบูรณาการนโยบายพลังงาน นโยบายการค้า และมาตรการดูแลสังคม เข้ากับการปรับตัวของภาคเอกชนอย่างเป็นระบบ จะเป็นกลไกสำคัญในการเสริมความยืดหยุ่นของห่วงโซ่อุปทานอาหารไทย และลดผลกระทบต่อเกษตรกร ผู้ประกอบการ และผู้บริโภคในวงกว้าง

การประเมินภาพรวมชี้ว่า วิกฤตตะวันออกกลางจะส่งผลทำให้การส่งออกอาหารไทยลดลงราว 1–3 เปอร์เซ็นต์จากกรณีฐาน หรือมูลค่าส่งออกอาหารลดลงต่ำสุด 10,000 ล้านบาท และลดลงสูงสุด 55,000 ล้านบาท ตามระดับความรุนแรงของสถานการณ์ โดยแรงกดดันหลักจะมาจากต้นทุนพลังงานและโลจิสติกส์ที่สูงขึ้นมากกว่าการหดตัวของอุปสงค์โดยตรง

ในเชิงโครงสร้าง แม้ตลาดตะวันออกกลางยังมีศักยภาพระยะยาวจากความต้องการด้านความมั่นคงทางอาหาร แต่การรักษาส่วนแบ่งตลาดและขยายการเติบโตของไทยจะขึ้นอยู่กับการบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ และการขับเคลื่อนนวัตกรรมเพื่อผลักดันสินค้า Product Champion สู่อุตสาหกรรมใหม่อย่างเป็นรูปธรรม เพื่อยกระดับขีดความสามารถการแข่งขัน เพิ่มความยืดหยุ่น และลดความเปราะบางของภาคอุตสาหกรรมอาหารไทยต่อความผันผวนของเศรษฐกิจและภูมิรัฐศาสตร์โลกในระยะยาว

แหล่งข้อมูล

- 1) Global Trade Atlas. (2024). *Global Trade Atlas Database*. IHS Markit / S&P Global.
- 2) กรมศุลกากร. (2567). *สถิติการค้าระหว่างประเทศของไทย*. กรุงเทพฯ: กรมศุลกากร.
- 3) สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2565). *สำมะโนธุรกิจและอุตสาหกรรม ปี 2565*. กรุงเทพฯ: สำนักงานสถิติแห่งชาติ.
- 4) สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2564). *ตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิตของประเทศไทย ปี 2564*. กรุงเทพฯ: สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ.