

ในวันที่ USMCA กำลังเข้าสู่จุดทบทวน ไทยอยู่ตรงไหนในสมการนี้

ฝ่ายวิจัยธุรกิจ

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

สหรัฐฯ ยังคงสร้างคลื่นการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง โดยคลื่นระลอกล่าสุดที่กำลังเคลื่อนเข้ามาคือ การประกาศใช้ Section 122 เก็บภาษีนำเข้าจากทุกประเทศเพิ่มขึ้น 10-15% แทนที่ Reciprocal Tariffs ตั้งแต่ปลายเดือน ก.พ. 2569 แต่มีคลื่นอีกลูกที่อาจอยู่นอกเรดาร์และกำลังก่อตัวขึ้นที่บริเวณเขตการค้าเสรีอเมริกาเหนือ (United States-Mexico-Canada Agreement : USMCA) อันประกอบด้วยสมาชิก 3 ประเทศ ได้แก่ สหรัฐฯ เม็กซิโก และแคนาดา เนื่องจากข้อตกลงดังกล่าวกำลังจะครบกำหนด 6 ปีในวันที่ 1 ก.ค. 2569 และจะเข้าสู่กระบวนการทบทวนข้อตกลงร่วมกันอีกครั้ง โดยมีกระแสข่าวว่าสหรัฐฯ อาจใช้โอกาสนี้ปรับเปลี่ยนใหม่หรือถอนตัว ซึ่งหากข้อตกลง USMCA ถูกลดทอนสิทธิประโยชน์หรือยุติลง ย่อมส่งผลกระทบต่อสถานะของเม็กซิโกและแคนาดาที่ปัจจุบันเป็นแหล่งนำเข้าอันดับ 1 และ 2 ของสหรัฐฯ โดยมีส่วนแบ่งตลาดรวมกันราว 25% ทิ้งห่างไทยที่มีส่วนแบ่งตลาดเพียง 2.5% อย่างมีนัยสำคัญ คำถามสำคัญ คือ หากแต้มต่อของเม็กซิโกและแคนาดาลดลง ไทยจะมีบทบาทในตลาดส่งออกอันดับ 1 อย่างสหรัฐฯ ได้มากขึ้นหรือไม่

แต้มต่อที่หายไป ... ตัวเปลี่ยนเกมของไทยในตลาดสหรัฐฯ

หาก USMCA สิ้นสุดลงหรือถูกปรับลดสิทธิประโยชน์ทางภาษี การแข่งขันของไทยในตลาดสหรัฐฯ จะเปลี่ยนไป โดยเฉพาะในกลุ่มสินค้าที่เม็กซิโกและแคนาดาเป็นคู่แข่งหลักของไทย อาทิ

- **อาหารสัตว์เลี้ยง** : ไทยครองส่วนแบ่งตลาดนำเข้าอาหารสุนัขและแมวในสหรัฐฯ สูงถึงราว 40% จากความได้เปรียบด้านต้นทุนและความหลากหลายสินค้า และเดิมที่สหรัฐฯ เก็บภาษีนำเข้าทั่วไปในอัตรา 0% ทำให้ไทยแข่งขันได้ใกล้เคียงกับคู่แข่ง อย่างไรก็ตาม การที่ปัจจุบันอาหารสุนัขและแมวของแคนาดา (แหล่งนำเข้าอันดับ 2 รองจากไทย) ยังคงถูกเก็บภาษีนำเข้าในอัตรา 0% ภายใต้ USMCA ขณะที่ตั้งแต่เดือน ส.ค. 2568 อาหารสุนัขและแมวของไทยถูกเก็บภาษี Reciprocal Tariffs ที่ 19% และเปลี่ยนเป็น 10-15% ภายใต้ Section 122 ตั้งแต่ปลายเดือน ก.พ. 2569 ส่งผลให้ไทยเสียเปรียบในการแข่งขันด้านราคากับแคนาดา ดังนั้น หากข้อตกลง USMCA ยุติลงหรือแคนาดาถูกลดทอนสิทธิประโยชน์ทางภาษีลงจะทำให้การแข่งขันของไทยกลับมาสูสีกันมากขึ้น

- **ผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์** : ไทยและเม็กซิโกเป็นคู่แข่งในผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์หลายรายการ เช่น หม้อแปลงไฟฟ้า (HS 8504.40) ซึ่งเม็กซิโกและไทยเป็นแหล่งนำเข้าอันดับ 2 และ 3 ของสหรัฐฯ ล่าสุดไทยถูกเก็บภาษีนำเข้าเพิ่มขึ้นภายใต้ Section 122 ขณะที่เม็กซิโกยังถูกเก็บในอัตรา 0% ภายใต้ USMCA ทำให้มีแต้มต่อไทยถึง 10-15% ทั้งนี้ หากข้อตกลง USMCA ลดทอนสิทธิประโยชน์ของเม็กซิโกลง เช่น เข้มงวดขึ้นเรื่องแหล่งกำเนิดสินค้าสินค้า สถานการณ์ดังกล่าวอาจผลักดันให้สินค้าไทยกลายเป็นทางเลือกที่น่าสนใจขึ้น และมีโอกาสดึงดูดเม็ดเงินลงทุนใหม่ให้ย้ายการผลิตจากเม็กซิโกมาไทยในระยะถัดไป

เม็กซิโก-แคนาดา...ตลาดใหม่ที่ยังท้าทาย

เมื่อเม็กซิโกและแคนาดาสูญเสียแต้มต่อจากการค้ากับสหรัฐฯ อาจหันมามองหาคู่ค้าใหม่จากนอกภูมิภาค รวมถึงไทย อย่างไรก็ตาม โอกาสของไทยยังมีความท้าทายแตกต่างกัน สำหรับเม็กซิโก ไทยไม่ได้เป็นสมาชิก

CPTPP (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership) และไม่มี FTA กับ เม็กซิโก อีกทั้งเม็กซิโกได้ปรับขึ้นภาษีนำเข้าสินค้าจากประเทศที่ไม่มี FTA สูงถึง 5-50% ตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. 2569 เพื่อปกป้องอุตสาหกรรมภายใน ส่งผลให้สินค้าหลายรายการของไทย เช่น ยางพารา พลาสติก และเสื้อผ้าสำเร็จรูป เข้าสู่ตลาดนี้ได้ยากกว่าคู่แข่งอย่างเวียดนามหรือมาเลเซียซึ่งเป็นสมาชิกความตกลง CPTPP ร่วมกับเม็กซิโกอยู่แล้ว ขณะที่แคนาดา สถานการณ์มีความหวังมากกว่า เนื่องจากไทยอยู่ระหว่างเจรจาความตกลงการค้าไทย-แคนาดา ซึ่งคาดว่าจะสรุปผลได้ภายในปีนี้ หากสำเร็จจะเป็นโอกาสสำคัญในการขยายตลาดในแคนาดา และช่วยเพิ่มทางเลือกใหม่ให้ผู้ส่งออกไทยท่ามกลางความไม่แน่นอนของ USMCA

อย่างไรก็ตาม ท่ามกลางโอกาสใหม่ ไทยยังต้องเตรียมรับมือกับผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น หากเม็กซิโก ไม่สามารถระบายสินค้าเข้าสู่ตลาดสหรัฐฯ ได้ สินค้าเหล่านั้น รวมถึงสินค้าที่ใช้เม็กซิโกเป็นฐานการผลิตเพื่อ เลี้ยงกำแพงภาษี อาจถูกนำมาทุ่มตลาดในไทยหรือตลาดส่งออกอื่นของไทยแทน ขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการ ไทยที่ไปตั้งฐานการผลิตในเม็กซิโกเพื่อใช้สิทธิ USMCA ก็อาจได้รับผลกระทบโดยตรงจากต้นทุนภาษีที่สูงขึ้น จนอาจต้องพิจารณาวางแผนย้ายฐานการผลิตกลับ (Reshoring) หรือกระจายความเสี่ยงไปยังพื้นที่อื่น

ท้ายที่สุดทราบเท่าที่สหรัฐฯ ยังคงเป็นมหาอำนาจหลักของโลก โดยเฉพาะในมิติการเงิน เทคโนโลยี และการเมือง ความเสี่ยงจากคลื่นลูกใหม่จะยังคงเกิดขึ้นได้อย่างต่อเนื่องในอนาคตอันใกล้ โจทย์ใหญ่ของไทยคือการ สร้างเกราะป้องกันทางการค้าของตนเอง ผ่านการเร่งปิดดีล FTA กับแคนาดา และประเทศอื่น ๆ รวมถึงการเจรจาเชิงรุก กับสหรัฐฯ หากไทยทำได้สำเร็จ ไทยจะไม่ใช่นักวิ่งผู้สังเกตการณ์ที่รอโอกาส แต่จะเป็นผู้เล่นที่เข้าไปชิงส่วนแบ่ง ในตลาดอเมริกาเหนือได้อย่างมีนัยสำคัญ

Disclaimer : คอลัมน์นี้เป็นข้อคิดเห็นส่วนบุคคล จึงไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับความคิดเห็นของธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย