รายงานสรุปสาระสำคัญการเสวนาหัวข้อ

Joint Business Association Session (Business Russia & Federation of Thai Industries)

Russia–Thailand Investment Forum 2026

วันที่ 30 ตุลาคม 2569 เวลา 11.30–13.00 น.ณ โรงแรม Royal Orchid Sheraton

1. Mr. Alexey Repik

Chairman, All-Russian Public Organization Business Russia (Delovaya Rossiya)

Mr. Alexey Repik กล่าวถึงความจำเป็นในการปรับแนวคิดความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างไทยและรัสเซีย โดยเห็นว่าความร่วมมือไม่ควรจำกัดอยู่เพียงการพิจารณาว่าแต่ละประเทศสามารถซื้อหรือขายสินค้าอะไรให้กันได้ แต่ควรมุ่งไปสู่การพิจารณาว่า ทั้งสองประเทศสามารถร่วมกันพัฒนาและสร้างผลิตภัณฑ์หรือธุรกิจใหม่ได้อย่างไร แนวทางดังกล่าวจะช่วยยกระดับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจจากการค้าไปสู่การร่วมลงทุน การร่วมผลิต การวิจัยและพัฒนา และการสร้างมูลค่าเพิ่มทางอุตสาหกรรม

ทั้งนี้ ยังกล่าวถึงบทบาทของเทคโนโลยีดิจิทัล โดยเฉพาะ AI และแพลตฟอร์มออนไลน์ ซึ่งสามารถช่วยผู้ประกอบการ SMEs ในการค้นหาพันธมิตรทางธุรกิจ ตรวจสอบข้อมูลคู่ค้า ประเมินต้นทุนโลจิสติกส์ และบริหารจัดการกระบวนการทางการค้า นอกจากนี้ ยังให้ความสำคัญกับการสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการลงทุน ผ่านการพัฒนามาตรฐาน กฎระเบียบ และกลไกคุ้มครองการลงทุน รวมถึงการสนับสนุนจากหน่วยงานระดับภูมิภาค การลงนาม MOU ระหว่าง Business Russia กับ ส.อ.ท. จึงเป็นโอกาสสำคัญในการสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการและพัฒนาโครงการความร่วมมือที่สามารถต่อยอดไปสู่การร่วมลงทุน การร่วมผลิต และการขยายตลาดในประเทศที่สาม

2. Mrs. Pimjai Leeissaranukul

Chairwoman, Federation of Thai Industries (FTI); Chairwoman, Thai-Russian Business Council (TRBC)

นางพิมพ์ใจ ลี้อิสสระนุกูล สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (ส.อ.ท.) นำเสนอวิสัยทัศน์เชิงยุทธศาสตร์เพื่อยกระดับความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศไทยและสหพันธรัฐรัสเซีย โดยมุ่งเน้นการดึงศักยภาพการ

เติบโตที่ก้าวข้ามข้อจำกัดในปัจจุบัน พร้อมผลักดันให้ประเทศไทยเป็นฐานที่มั่นทางยุทธศาสตร์ที่สำคัญในการขยายฐานการค้าและการลงทุนสู่ภูมิภาคอาเซียน

นางพิมพ์ใจ ระบุว่า ภาคธุรกิจควรปรับมุมมองต่อสหพันธรัฐรัสเซีย โดยก้าวข้ามกรอบมาตรการคว่ำบาตร (Sanctions) และประเมินรัสเซียในฐานะ "ดินแดนแห่งโอกาส" (Land of Opportunity) ที่เปี่ยมด้วยศักยภาพด้านการลงทุน โดยความสัมพันธ์ทวิภาคีในระยะต่อไปควรได้รับการยกระดับอย่างต่อเนื่อง เพื่อเปลี่ยนผ่านจากการค้าระหว่างประเทศในรูปแบบเดิม สู่การเป็นพันธมิตรทางยุทธศาสตร์ที่แน่นแฟ้น นอกจากนี้ ประเทศไทยไม่ควรเป็นเพียงตลาดปลายทาง แต่ควรทำหน้าที่เป็น "ประตูสู่ภูมิภาคอาเซียน" (ASEAN Gateway) ที่ภาคธุรกิจรัสเซียสามารถใช้เป็นศูนย์กลาง (Springboard) ในการสำรวจและขยายเครือข่ายธุรกิจให้ครอบคลุมภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งสอดคล้องกับความเชื่อมั่นของนักลงทุนรัสเซียที่มีต่อเสถียรภาพของระบบธนาคารและศักยภาพด้านห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ของประเทศไทยเป็นอย่างดี

"ยุทธศาสตร์ที่สำคัญประการหนึ่งคือการ 'ก้าวเดินไปพร้อมกับรัสเซีย' (Go together with Russia) เพื่อสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจในระยะยาว ประเทศไทยจำเป็นต้องพัฒนาแพลตฟอร์มเพื่อเชื่อมโยงผู้ประกอบการ บูรณาการทรัพยากร และแลกเปลี่ยนทักษะความเชี่ยวชาญ เพื่อรองรับโอกาสในการจัดตั้งธุรกิจร่วมทุน (Joint Ventures) อย่างเป็นรูปธรรม" นางพิมพ์ใจ กล่าวเน้นย้ำ

สำหรับอุตสาหกรรมเป้าหมายที่มีศักยภาพสูงในการร่วมทุนนั้น ครอบคลุมถึงกลุ่มพลังงานและทรัพยากร ซึ่งปัจจุบันยังมีความต้องการเม็ดเงินลงทุนในด้านโครงสร้างพื้นฐานและแผนแม่บทด้านพลังงานอีกเป็นจำนวนมาก รวมไปถึงกลุ่มเศรษฐกิจสีเขียว (Green Economy) ที่มุ่งเน้นพลังงานสะอาดและเป้าหมายการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ (Net-Zero) ตลอดจนอุตสาหกรรมมูลค่าสูงและใช้เทคโนโลยีขั้นสูง เช่น อุตสาหกรรมเภสัชกรรม (Pharmacy) และอุตสาหกรรมการบินและอวกาศ (Aerospace)

ทั้งนี้ เพื่อเป็นการสานต่อความสำเร็จจากการลงนามบันทึกความเข้าใจ (MOU) ร่วมกับองค์กร Business Russia ที่ผ่านมา ส.อ.ท. จะเดินหน้าใช้กรอบความร่วมมือดังกล่าวเป็นกลไกขับเคลื่อนที่สำคัญในการสนับสนุนการจัดตั้งธุรกิจ ตลอดจนเตรียมความพร้อมในการจัดกิจกรรมเจรจาจับคู่ธุรกิจ (Business Matching) อย่างต่อเนื่อง เพื่อเปิดพื้นที่แห่งโอกาส วางรากฐานอันมั่นคง และสนับสนุนการเติบโตของพันธมิตรทางธุรกิจระหว่างไทยและรัสเซียอย่างยั่งยืนในระยะยาวต่อไป

3. Mr. Petr Zaselskiy

Chairman of the Board, EXIMBANK OF RUSSIA

Mr. Petr Zaselskiy นำเสนอแนวทางการสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการรัสเซียและไทยที่ต้องการขยายการค้าและการลงทุนระหว่างกัน ผ่านบริการสินเชื่อเพื่อการส่งออกและสินเชื่อระยะยาวสำหรับการลงทุน โดยมุ่งเน้นการพัฒนากลไกการชำระเงินระหว่างประเทศและการลดความเสี่ยงทางการเงินจากอุปสรรคทาง ภูมิรัฐศาสตร์ นอกจากนี้ EXIMBANK OF RUSSIA ยังเตรียมเครื่องมือทางการเงินและโครงสร้างสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยพิเศษ เพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนสำหรับการดำเนินธุรกิจข้ามแดนและจัดตั้งโครงการร่วมทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

4. Mr. Ivan Demchenko

Chairman of the Board, Novostal-M; Chairman, Russian-Thai Business Council

Mr. Ivan Demchenko ชี้ให้เห็นว่าการดำเนินธุรกิจในประเทศไทยให้ประสบความสำเร็จต้องอาศัยเวลา ความเข้าใจทางวัฒนธรรม และการสร้างความเชื่อมั่นระยะยาว โดยปัจจุบันสภาธุรกิจฯ มีเครือข่ายพันธมิตรในไทยมากกว่า 100 ราย อย่างไรก็ตาม การขยายความร่วมมือยังเผชิญอุปสรรคสำคัญ 3 ประการ ได้แก่ ประการแรก คือ ระบบการชำระเงินระหว่างประเทศ ซึ่งเสนอให้พัฒนาระบบชำระเงินโดยตรงระหว่างไทยและรัสเซีย เช่นเดียวกับโมเดลความร่วมมือระหว่างรัสเซียกับเวียดนาม ประการที่สอง คือปัญหาด้านมาตรฐานและการรับรองสินค้า (Certification) ซึ่งเสนอให้ ส.อ.ท. และสมาคมธุรกิจฝ่ายรัสเซียร่วมกันหาแนวทางลดขั้นตอนอุปสรรค และประการสุดท้าย คือกฎระเบียบการลงทุนและข้อจำกัดด้านบุคลากร โดยเฉพาะความต้องการแรงงานทักษะสูงในสาขาก่อสร้าง ยานยนต์ และเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งต้องอาศัยการประสานงานระหว่างภาครัฐของทั้งสองประเทศเพื่ออำนวยความสะดวก

5. Mr. Yury Lyzhin

Trade Representative of the Russian Federation in the Kingdom of Thailand

Mr. Yury Lyzhin ระบุว่า รัสเซียมองประเทศไทยเป็นฐานเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมที่สำคัญของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ มากกว่าการเป็นเพียงจุดหมายปลายทางด้านการท่องเที่ยว แม้ตลาดไทยจะมีการแข่งขันสูงจากต่างชาติ แต่การพึ่งพาการส่งออกวัตถุดิบและพลังงานเพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอต่อการพัฒนาความสัมพันธ์ระยะ

ยาว ฝ่ายรัสเซียจึงเสนอให้ปรับเปลี่ยนรูปแบบความร่วมมือไปสู่การลงทุน การร่วมทุน (Joint Venture) และการถ่ายทอดเทคโนโลยีในสาขาเครื่องจักรกล เภสัชภัณฑ์ การบินและอวกาศ โลหการ การแพทย์ และเทคโนโลยีดาวเทียม พร้อมทั้งสนับสนุนให้ผู้ประกอบการรัสเซียใช้ประโยชน์จากสิทธิประโยชน์ของ BOI และเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) เพื่อสร้างฐานการผลิตภายใต้แนวคิด "Made in Thailand" สำหรับส่งออกไปยังตลาดโลก ทั้งนี้ แม้จะมีอุปสรรคด้านโลจิสติกส์และการชำระเงินจากมาตรการคว่ำบาตร แต่ฝ่ายรัสเซียได้พัฒนาช่องทางการชำระเงินและระบบขนส่งเพื่อรองรับการค้าทวิภาคีแล้ว

6. Mr. Artem Zasurskiy

Member of the Management Board, Vice President for International Cooperation, AFK Sistema

Mr. Artem Zasurskiy นำเสนอมุมมองของกลุ่มบริษัทการลงทุนขนาดใหญ่ โดยเน้นย้ำถึงโอกาสการลงทุนร่วมในอุตสาหกรรมมูลค่าสูงและนวัตกรรมขั้นสูง การสร้างความร่วมมือเชิงยุทธศาสตร์ระหว่างกลุ่มทุนรัสเซียและภาคอุตสาหกรรมไทยจะช่วยเร่งการถ่ายทอดเทคโนโลยีและการพัฒนาห่วงโซ่อุปทานในระดับภูมิภาค ทั้งนี้ Sistema พร้อมที่จะแสวงหาโอกาสการร่วมทุนและการพัฒนาโครงการใหม่ๆ ในประเทศไทย ทั้งในด้านเทคโนโลยี โครงสร้างพื้นฐาน ดิจิทัล และอุตสาหกรรมการผลิต ซึ่งจะช่วยเสริมศักยภาพทางการค้าและการแข่งขันของทั้งสองประเทศในระยะยาว

7. Mr. Pranontha Titavunno

Honorary Chairman, Digital Industry Club of the Federation of Thai Industries (FTI)

คุณประนนท์ ฐิตะวรรโณ นำเสนอแนวทางการยกระดับภาคการผลิตของไทยผ่านกระบวนการ Digital Transformation ไปสู่ระบบอัตโนมัติ (Automation), หุ่นยนต์อุตสาหกรรม (Robotics) และโรงงานอัจฉริยะ (Smart Factory) โดย ส.อ.ท. พร้อมเชื่อมโยงสมาชิกในกลุ่มดิจิทัลจำนวน 356 บริษัท เข้ากับเครือข่ายผู้ประกอบการภาคอุตสาหกรรมกว่า 16,000 บริษัท ทั้งนี้ ได้เสนอความร่วมมือกับภาคธุรกิจรัสเซียใน 5 สาขาหลัก ได้แก่ ปัญญาประดิษฐ์ (AI), ความปลอดภัยทางไซเบอร์ (Cybersecurity), โครงสร้างพื้นฐาน Data Center และ Cloud Services, เทคโนโลยีหุ่นยนต์ และการถ่ายทอดเทคโนโลยี (Technology Transfer) โดยเฉพาะการจับคู่เทคโนโลยีขั้นสูงและปัญญาประดิษฐ์จากผู้พัฒนาของรัสเซียเข้ากับผู้เชี่ยวชาญด้านการวางระบบ (System

Integrators) ของไทย อย่างไรก็ตาม ภาคอุตสาหกรรมไทยยังคงเผชิญข้อจำกัดด้านพลังงานรองรับ Data Center โดยเฉพาะในพื้นที่ EEC รวมถึงการขาดแคลนบุคลากรทักษะสูง ซึ่ง ส.อ.ท. พร้อมเป็นศูนย์กลางในการจัดอบรมยกระดับทักษะ และร่วมมือกับบริษัทเทคโนโลยีจากรัสเซียเพื่อนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้จริง

8. Ms. Vichavatee Chumthong

Key Account Manager, Triple i Air Express Co., Ltd.

Ms. Vichavatee ได้เน้นย้ำถึงศักยภาพของประเทศไทยในการเป็นศูนย์กลางการกระจายสินค้าของรัสเซียไปยังภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยนำเสนอการพัฒนาระบบขนส่งและเส้นทางโลจิสติกส์หลายรูปแบบ (Multimodal Transport Corridors) ที่มีความยืดหยุ่นและคุ้มค่า รวมถึงประสบการณ์การขนส่งสินค้าทางอากาศผ่านท่าอากาศยานดอนเมืองและการจัดเที่ยวบินเช่าเหมาลำ (Charter Flight) ตรงไปยังรัสเซีย ซึ่งสามารถเชื่อมโยงการขนส่งต่อไปยังประเทศเพื่อนบ้าน อาทิ เมียนมา ลาว และเวียดนาม โดยเฉพาะสินค้ากลุ่มยาและเวชภัณฑ์ที่มีความจำเป็นเร่งด่วน ทั้งนี้ ปัจจัยสำเร็จของการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศเพื่อข้ามผ่านอุปสรรคทางการค้าระหว่างสองประเทศ ขึ้นอยู่กับการเตรียมเอกสารศุลกากรที่ถูกต้องครบถ้วน และการมีพันธมิตรขนส่งที่มีความเชี่ยวชาญในกฎระเบียบของทั้งสองประเทศ

****