



อิสราเอลเบนเข็มขยายการค้าสู่เอเชียมากขึ้น หลังยอดส่งออกสินค้าไปภูมิภาคเอเชียพุ่งสูงขึ้นถึง 54%

จากการเปิดตัวเลขการส่งออกของอิสราเอลในช่วง 7 เดือนแรกของปี 2026 ของ เว็บไซต์ข่าว <https://en.port2port.co.il> ได้รายงานไว้ว่า อิสราเอลมียอดส่งออกสินค้าไปภูมิภาคเอเชียพุ่งสูงขึ้นถึง 54% ต่อปี ขณะที่ตลาดยุโรปหดตัวลง 0.2% ซึ่งถือเป็นจังหวะเชิงยุทธศาสตร์ที่ผู้ประกอบการไทยสามารถใช้ขยายส่วนแบ่งตลาด แต่จำเป็นต้องเร่งบริหารความเสี่ยงด้านการแข่งขันด้านภาษีกับประเทศคู่แข่งอย่างเวียดนาม

สำนักงานสถิติแห่งชาติอิสราเอล (CBS) เผยข้อมูลการค้าระหว่างประเทศของอิสราเอลประจำเดือนกรกฎาคม 2026 พบว่า อิสราเอลขาดดุลการค้าสินค้า (ไม่รวมเพชร) มูลค่า 12,400 ล้านดอลลาร์ ภายในเดือนเดียว โดยมียอดนำเข้ารวม 28,900 ล้านดอลลาร์ และยอดส่งออกรวม: 16,600 ล้านดอลลาร์ (ไม่รวมเพชร) ทั้งนี้ หากดูสถิติสะสม 7 เดือนแรกของปี (มกราคม-กรกฎาคม 2026) นั้น จะมี ยอดขาดดุลสะสมพุ่งขึ้นไปอยู่ที่ประมาณ 84,400 ล้านดอลลาร์ (เพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันของปีที่แล้วซึ่งอยู่ที่ 78,600 ล้านดอลลาร์) โดยแบ่งเป็นยอดนำเข้าสะสม อยู่ที่ 192,300 ล้านดอลลาร์ (เพิ่มขึ้นจาก 189,600 ล้านดอลลาร์ในปี 2025) และยอดส่งออกสะสม ลดลงมาอยู่ที่ 107,900 ล้านดอลลาร์ (ลดลงจาก 111,000 ล้านดอลลาร์ในช่วงเดียวกันของปีที่แล้ว)

โดยหากพิจารณาการกระจายตัวทางภูมิศาสตร์จะพบแนวโน้มดังนี้ ฝั่งการนำเข้าสินค้าของอิสราเอลพบว่า ยุโรป เป็นแหล่งนำเข้าอันดับ 1 ครองสัดส่วน 47.6% อันดับ 2 เอเชีย ครองสัดส่วน 29.8% อันดับ 3 ทวีปอเมริกา ครองสัดส่วน 13.0% และ ภูมิภาคอื่นๆ ทั่วโลก ครองสัดส่วน 9.6% ขณะที่ ฝั่งการส่งออกสินค้าของอิสราเอล ทวีปอเมริกา เป็นตลาดส่งออกอันดับ 1 ครองสัดส่วน 34.1% อันดับ 2 ยุโรป ครองสัดส่วน 29.2% อันดับ 3 เอเชีย ครองสัดส่วน 25.0% และภูมิภาคอื่นๆ ทั่วโลก ครองสัดส่วน 11.7%

จากตัวเลขนี้ แสดงให้เห็นแนวโน้มสำคัญว่า อิสราเอลยอดส่งออกไปเอเชียพุ่งกระฉูด และมียอดนำเข้าจากสหรัฐฯ เติบโตขึ้นอย่างมาก ทั้งนี้ แนวโน้มข้อมูลในช่วงเดือนพฤษภาคม-กรกฎาคม 2026 แสดงให้เห็นถึงการฟื้นตัวของดัชนีการส่งออกภาพรวม ควบคู่ไปกับการปรับเปลี่ยนโครงสร้างเส้นทางการค้าและความยืดหยุ่นของห่วงโซ่อุปทาน โดยภาพรวมการส่งออกสินค้าของอิสราเอล (ไม่รวมเพชร เรือ และเครื่องบิน) เติบโตขึ้น 14.8% ต่อปี (หลังจากที่เติบโต 9.8% ต่อปีในช่วงกุมภาพันธ์-เมษายน)

จุดเปลี่ยนสำคัญในการส่งออก

1. เอเชียโตพุ่งแรง: ยอดส่งออกไปยังกลุ่มประเทศเอเชียพุ่งทะยานสูงถึง 54.0% ต่อปี (คิดเป็นการเติบโตเฉลี่ยเดือนละ 3.7%) โดยยอดส่งออกไป ประเทศจีน ประเทศเดียวโตขึ้นถึง 47.0% ต่อปี
2. สหรัฐฯ เติบโตดี: ยอดส่งออกไปสหรัฐฯ เติบโตอย่างน่าประทับใจที่ 23.7%
3. ยุโรปหดตัว: ในทางกลับกัน ยอดส่งออกไปยังกลุ่มประเทศสหภาพยุโรป (EU) ลดลงเล็กน้อย 0.2%

จุดเปลี่ยนสำคัญในการนำเข้า

1. ยอดนำเข้าจากยุโรปเพิ่มขึ้น 11.4% ต่อปี (และเพิ่มขึ้น 7.5% จากกลุ่มประเทศ EU)
2. ยอดนำเข้าจากทวีปอเมริกาเพิ่มขึ้น 12.5% ต่อปี (และเพิ่มขึ้น 10.0% จากสหรัฐฯ) ตรงกันข้าม ยอดนำเข้าจากเอเชีย กลับหดตัวลง 3.5% ต่อปี โดยยอดนำเข้าสินค้าจาก ประเทศจีน ลดลง 7.7%



สรุปสถานการณ์เชิงนโยบายและทิศทางการตลาดอิสราเอล (Market Landscape)

1. การกระจายความเสี่ยง (Diversification): ปัญหาความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์และแรงกดดันทางกฎหมาย/การค้าจากยุโรป ส่งผลให้อิสราเอลลดการพึ่งพากลุ่มสหภาพยุโรป (EU) และหันมาสร้างพันธมิตรทางการค้ากับกลุ่มประเทศเศรษฐกิจเติบโตสูงในเอเชียอย่างเป็นรูปธรรม
2. ตัวเลขการค้าภาพรวม: สัดส่วนการส่งออกของอิสราเอลไปยังเอเชียเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 25.0% ของมูลค่าการส่งออกรวม และมีอัตราการเติบโตรายภูมิภาคสูงถึง 54.0% (Annual Rate) โดยมีจีน เกาหลีใต้ เวียดนาม และอินเดียเป็นแกนนำสำคัญ
3. เสถียรภาพทางการเงิน: ธนาคารกลางอิสราเอลได้ปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงมาอยู่ที่ 3.25% ท่ามกลางทุนสำรองระหว่างประเทศที่แตะระดับประวัติการณ์กว่า 2.41 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐ สะท้อนถึงกำลังซื้อและการฟื้นตัวของกิจกรรมนำเข้า-ส่งออกในประเทศ

โครงสร้างมูลค่าการค้าระหว่างไทย - อิสราเอล (Trade Performance)

มูลค่าการค้าระหว่างไทยและอิสราเอลเฉลี่ยต่อปีอยู่ที่ประมาณ 1,400 – 1,600 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยไทยเป็นฝ่าย ได้เปรียบดุลการค้ากว่า 600 ล้านดอลลาร์สหรัฐ มีโครงสร้างสินค้าหลักดังนี้

สินค้าส่งออกหลักของไทยไปอิสราเอล (ประมาณ 1,020 ล้านดอลลาร์สหรัฐต่อปี):

1. เครื่องใช้อุปกรณ์ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์
2. เครื่องจักรกลและอุปกรณ์ส่วนประกอบ
3. ยานยนต์ อุปกรณ์ และชิ้นส่วนยานยนต์
4. อาหารแปรรูป อาหารทะเลกระป๋อง และผลิตภัณฑ์ยางพารา

สินค้านำเข้าหลักของไทยจากอิสราเอล (ประมาณ 363 ล้านดอลลาร์สหรัฐต่อปี):

1. อัญมณี โลหะมีค่า และเพชร
2. แผงวงจรไฟฟ้า (Integrated Circuits) และอุปกรณ์โทรคมนาคม
3. ปุ๋ยเคมี โปแทสเซียมคลอไรด์ และเคมีภัณฑ์เพื่อการเกษตร

การวิเคราะห์โอกาสสำหรับผู้ส่งออกไทย (Opportunities)

- สินค้าอาหารแปรรูปและฮาลาล/โคเชอร์ (Food & Beverage): อิสราเอลมองหาแหล่งนำเข้าอาหารสำเร็จรูป อาหารกระป๋อง และโปรตีนทางเลือกที่มีเสถียรภาพเพื่อทดแทนการจัดซื้อจากบางประเทศในยุโรป
- ชิ้นส่วนยานยนต์และสินค้าอุตสาหกรรม: โครงการซ่อมแซมและฟื้นฟูโครงสร้างพื้นฐานรวมถึงระบบโลจิสติกส์ในประเทศ สร้างความต้องการชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์ ยางยานพาหนะ และเครื่องจักรกลขนาดกลางจากไทยอย่างต่อเนื่อง
- การเชื่อมโยงระบบการเกษตรอัจฉริยะ (Agri-Supply Chain): ผู้ส่งออกไทยสามารถนำเข้าเคมีภัณฑ์การเกษตรและเทคโนโลยีบริหารจัดการน้ำต้นทุนต่ำจากอิสราเอล เพื่อยกระดับมาตรฐานผลผลิตทางการเกษตรของไทยส่งกลับไปยังตลาดตะวันออกกลาง

ความท้าทายและความเสี่ยงที่ต้องเฝ้าระวัง (Risks & Headwinds)

- การแข่งขันด้านภาษีกับเวียดนาม (VIFTA Impact): เวียดนามมีข้อตกลงการค้าเสรีกับอิสราเอล (VIFTA) ส่งผลให้ยอดการส่งออกสินค้าของเวียดนามทะลุ 1,570 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และแซงหน้าไทยในกลุ่มสินค้าอิเล็กทรอนิกส์และสิ่งทอ เนื่องจากแต้มต่อด้านอัตราภาษีนำเข้า 0%

☒ นโยบายภาครัฐ

Call Center 1169
www.thaitrade.com
www.ditp.go.th

☒ เศรษฐกิจการลงทุน

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
 563 ถนนพหลโยธิน ต.บางกระสอ อ.เมือง
 จ.นนทบุรี 11000

☐ แนวโน้มตลาด

Office of Commercial Affairs,
 Royal Thai Embassy,
 Tel Aviv , Israel

☐ รายงานสินค้าและบริการ

144, Hayarkon Street, 2nd Floor
 Tel Aviv 63451 , Israel
 E-mail: thaicomt@zahav.net.il

☐ อื่นๆ



- ต้นทุนโลจิสติกส์และการเดินเรือ: ผู้ส่งออกยังคงต้องประเมินค่าระวางเรือและเบี้ยประกันภัยความเสี่ยงภัยสงคราม (War Risk Surcharge) สำหรับการขนส่งผ่านเส้นทางทะเลแดงและคลองสุเอซอย่างใกล้ชิด
- ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน: ค่าเงินเซเกล (ILS) และดอลลาร์สหรัฐ (USD) อาจมีความผันผวนตามสถานการณ์ความมั่นคง จึงแนะนำให้ทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน (Hedging) ควบคู่เสมอ

ความเห็นของ สคต.

จากข่าวดังกล่าว สคต. ณ กรุงเทลอาวีฟ มีข้อเสนอแนะกับผู้ประกอบการไทยที่สนใจส่งออกมาอิสราเอลดังนี้

1. **เร่งเจาะตลาดทดแทนยุโรป:** อิสราเอลกำลังลดการพึ่งพายุโรปและเบนเข็มมาเอเชียอย่างชัดเจน จึงเป็นโอกาสทองของสินค้าอุตสาหกรรมและอาหารไทยที่จะเข้าไปชิงส่วนแบ่งตลาด
2. **รักษาแต้มต่อกลุ่มสินค้าศักยภาพ:** สินค้าแชมป์ของไทยอย่าง **ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องจักรกล และชิ้นส่วนยานยนต์** ยังคงเป็นที่ต้องการสูงเพื่อรองรับห่วงโซ่อุปทานใหม่ของอิสราเอล
3. **เร่งปิดดีลการค้าและศึกษาคู่แข่ง:** ต้องเฝ้าระวังและเร่งพัฒนาขีดความสามารถทางการแข่งขัน เพราะคู่แข่งสำคัญอย่าง **เวียดนาม** มีข้อตกลง FTA กับอิสราเอลแล้ว ทำให้อาจเสียเปรียบด้านกำแพงภาษี
4. **ปรับกลยุทธ์รับมือการขนส่งและต้นทุน:** แม้อิสราเอลจะนำเข้าจากเอเชียลดลงเล็กน้อย (3.5%) จากปัญหาโลจิสติกส์ในทะเลแดง ผู้ส่งออกไทยจึงต้องบริหารความเสี่ยงด้านค่าระวางเรือและประกันภัยอย่างทันสถานการณ์ที่เปลี่ยนไปตามปัญหาด้านความขัดแย้งด้านภูมิรัฐศาสตร์
5. **เน้นมาตรฐานความปลอดภัยสูงสุด:** ควรมุ่งเน้นการส่งออกสินค้าอาหารแปรรูปและสินค้าเกษตรที่ได้มาตรฐานสากลระดับสูง รวมถึงการขอการรับรอง Kosher เพื่อให้เข้าสู่ช่องทางโมเดิร์นเทรดของอิสราเอลได้ทันที

ผู้ส่งออกหรือนักธุรกิจที่สนใจข้อมูลเพิ่มเติมด้านการค้าและการลงทุนต่าง ๆ เกี่ยวกับประเทศอิสราเอล ท่านสามารถติดต่อสอบถามได้ที่ E-mail: ของสำนักงานฯ ที่ thaicomt@zahav.net.il

ที่มา : <https://en.port2port.co.il>