

กรีนได้ก่อน แกร่งได้กว่า

ดร.รักษ วรรกิจโกศาทร

กรรมการผู้จัดการ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

“หมอกจางๆ หรือฝุ่น PM 2.5” เป็นคำถามเกิดขึ้นบ่อยครั้งในช่วง 1-2 เดือนที่ผ่านมา เนื่องจากหลายพื้นที่ในประเทศ ถูกปกคลุมด้วยฝุ่น PM 2.5 เหตุการณ์เช่นนี้เกิดขึ้นมาหลายปี ส่วนหนึ่งคงต้องยอมรับว่าในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาโลกเราเผชิญปัญหาใหญ่อย่าง COVID-19 เข้ามากระทบอย่างฉับพลันและต้องการการแก้ไขอย่างเร่งด่วน ปัญหาสิ่งแวดล้อมจึงถูกชะลอไปก่อน ทั้งนี้ การระบาดของ COVID-19 ไม่เพียงทำให้นโยบายการใช้พลาสติกที่เพิ่งเริ่มจุดติดหยุดชะงักไปช่วงหนึ่ง มีหน้าซำยังเป็นที่ให้ผู้คนใช้พลาสติกเพิ่มขึ้นอย่างมหาศาลจากการสั่ง Delivery ในช่วง Lockdown และความขัดแย้งรัสเซีย-ยูเครนที่ทำให้ Supply ก๊าซธรรมชาติและน้ำมันในตลาดลดลงจนราคาพลังงานพุ่งขึ้นอย่างรวดเร็ว หลายประเทศที่เผชิญปัญหาขาดแคลนพลังงานจำเป็นต้องกลับไปใช้พลังงานบางส่วนจากถ่านหิน แม้ International Energy Agency (IEA) ได้เคยระบุว่าต้นเหตุการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ของโลกกว่า 40% มาจากการใช้ถ่านหินก็ตาม

สำหรับผู้ที่เราเรียกว่าวิกฤตใหญ่ที่เกิดขึ้นในช่วงก่อนหน้าจะทำให้โอกาสเติบโตของตลาดสินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมหรือตลาด Green หยุดชะงักไปนั้น ผมมีข้อสังเกตว่าหลายวิกฤตที่เกิดขึ้นกลับเป็นยากระตุ้นให้ความต้องการสินค้าและบริการที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วเช่นกัน อาทิ ความขัดแย้งรัสเซีย-ยูเครนที่ส่งผลให้ราคาน้ำมันพุ่งไปสูงกว่า 100 ดอลลาร์สหรัฐต่อบาร์เรลเป็นครั้งแรกในรอบเกือบ 10 ปี ก็มีผลจูงใจให้ผู้บริโภคเปลี่ยนไปใช้ยานยนต์ไฟฟ้า (EV) เพิ่มขึ้นกันอย่างคึกคัก โดยยอดขายหน่วย EV ในปี 2565 เพิ่มขึ้นถึง 60% และเป็นปีแรกที่ขายได้ทะลุ 10 ล้านคัน (รถยนต์นั่ง 1 ใน 7 คันที่ขายได้ในปี 2565 เป็น EV จากที่ในปี 2560 มีเพียง 1 ใน 70 คันที่ขายได้เป็น EV) โดยส่วนตัวผมมองว่าตลาด Green ยังมีโอกาสอีกมาก แต่การจะคว้าโอกาสได้ทัน ต้องปรับตัวให้ไว และผู้ที่ปรับธุรกิจให้สอดคล้องกับตลาด Green ได้ก่อนจะได้เปรียบกว่าในหลายมิติ ไม่ว่าจะเป็น

- **การเข้าถึง Supply Chain ผู้ผลิตรายใหญ่** ปัจจุบันมีบริษัทรายใหญ่หันมาดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึง ESG (Environment, Social and Governance) กันมากขึ้น สังเกตได้จากรายชื่อหุ้นยั่งยืนในตลาดหลักทรัพย์ไทยปี 2565 เพิ่มขึ้นเป็น 170 บริษัท จาก 65 บริษัทในปี 2560 ขณะเดียวกันบริษัทขนาดใหญ่หลายแห่งซึ่งสั่งซื้อสินค้าจาก Supplier ในประเทศไทยประกาศเป้าหมาย Net Zero ค่อนข้างเร็ว อาทิ Toyota Honda และ IKEA ตั้งเป้า Net Zero ในปี 2593 (เร็วกว่าเป้าหมายของประเทศไทยอยู่ 15 ปี) นับเป็นอีกแรงกระตุ้นให้ผู้ประกอบการในตลาด โดยเฉพาะธุรกิจที่เป็น Supplier ให้กับบริษัทดังกล่าวต้องเร่งปรับธุรกิจให้สอดคล้องกับตลาด Green ให้ทัน สำหรับผู้ประกอบการที่ไม่ปรับตัวหรือปรับตัวไม่ทันไม่เพียงจะสูญเสียส่วนแบ่งตลาดให้กับคู่แข่งที่ปรับตัวได้ก่อน แต่ในที่สุดจะถูกตัดออกจาก Supply Chain การผลิตไปอีกด้วย

- **การเข้าถึงแหล่งเงินทุน** เนื่องจากตลาดทุนและสถาบันการเงินต่างนำประเด็นเรื่องความยั่งยืนมาใช้พิจารณาการให้สินเชื่อหรือเลือกลงทุนกันมากขึ้น อีกทั้งธนาคารแห่งประเทศไทยยังเตรียมนำมาตราฐานการจัดกลุ่มกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมของไทย (Thailand Taxonomy) มาใช้ โดยภาครัฐกิจที่ถูกจัดให้อยู่ในกิจกรรมสีเขียว (ลดปัญหาการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ) หรือสีเหลือง (อยู่ระหว่างปรับตัวเพื่อลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก) สามารถนำไปอ้างอิงเพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนทางการเงินต่ำลงได้ นอกจากนี้ ผู้ประกอบการที่ปรับธุรกิจเป็น Green แล้ว หากสามารถลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกได้เกินกว่าที่กำหนด ก็มีโอกาสรสร้างรายได้เพิ่มจากการขายคาร์บอนเครดิตให้แก่ผู้ที่ต้องการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกแต่ไม่สามารถดำเนินการได้เอง ซึ่งที่ผ่านมาราคาคาร์บอนเครดิตของไทยเติบโตก้าวกระโดดกว่า 3 เท่าตัวในช่วง 2 ปี จาก 25.77 บาทต่อตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า

ในปี 2563 เป็น 108 บาทต่อตันคาร์บอนฯ ในปี 2565 ทั้งนี้ จากข้อมูลของ Ernst & Young ได้ประเมินราคาคาร์บอนเครดิตในตลาดโลกอาจสูงถึง 80-150 ดอลลาร์สหรัฐต่อตันคาร์บอนฯ ในปี 2573 ดังนั้น ราคาคาร์บอนเครดิตในไทยจึงมีโอกาสเติบโตได้อีก

- **การเข้าถึงตลาด** เนื่องจากประเด็นเรื่องสิ่งแวดล้อมกลายเป็นมาตรฐานใหม่ของโลกที่หลายประเทศนำมาบังคับใช้มากขึ้น อาทิ EU เตรียมนำมามาตรการปรับราคาคาร์บอนก่อนข้ามพรมแดน (CBAM) มาเริ่มทดลองใช้ในเดือน ต.ค. 2566 โดยครอบคลุมสินค้าที่ปล่อยก๊าซเรือนกระจกสูง 7 กลุ่ม คือ เหล็กและเหล็กกล้า อะลูมิเนียม ซีเมนต์ ปูน พลาสติกและผลิตภัณฑ์พลาสติก ไฮโดรเจน และไฟฟ้า และกฎหมายว่าด้วยสินค้าที่ปลอดจากการตัดไม้ทำลายป่าที่คาดว่าจะเริ่มมีผลบังคับใช้ภายในปี 2566 โดยผู้ประกอบการที่ไม่สามารถปฏิบัติตามมาตรการที่กำหนดจะมีต้นทุนในการเข้าถึงตลาดสูงขึ้นจากการถูกเรียกเก็บภาษีนำเข้าเพิ่มขึ้น และอาจรุนแรงถึงการถูกปฏิเสธการนำเข้าก็เป็นได้

ถึงเวลาแล้วที่ผู้ประกอบการต้องเร่งปรับการผลิตสินค้าและบริการให้เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เพื่อคว้าโอกาสในการเข้าไปชิงพื้นที่ในใจลูกค้าได้ก่อนคนอื่น ล่าสุด EXIM BANK ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ คือ **สินเชื่อเอ็กซ์ิมเป็นมิตรสิ่งแวดล้อม** ซึ่งเป็นสินเชื่อหมุนเวียนเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการทุกไซส์-ทุกอุตสาหกรรมที่ดำเนินธุรกิจที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม หรือวางแผนจะดำเนินการด้านสิ่งแวดล้อม โดย EXIM BANK พัฒนาผลิตภัณฑ์นี้ขึ้นมาเพื่อหวังจะกระตุ้นให้ผู้ประกอบการเร่งปรับธุรกิจให้เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ตามกระแสธุรกิจโลกที่กำลังหมุนไปในทิศทางสีเขียวขึ้นเรื่อยๆ

Disclaimer : คอลัมน์นี้เป็นข้อคิดเห็นส่วนบุคคล จึงไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับความคิดเห็นของธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

