

## “No-deal Brexit” ... ความเสี่ยงที่มาพร้อมกับโอกาส

โดย นางขวัญใจ เตชเสนสกุล

ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายวิจัยธุรกิจ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

ตั้งแต่ต้นปีที่ผ่านมา ประเด็นเรื่อง Brexit หรือการแยกตัวของสหราชอาณาจักร (United Kingdom : UK) ออกจากสหภาพยุโรป (European Union : EU) อาจได้รับความสนใจน้อยลงไปบ้างท่ามกลางความเสี่ยงใหม่ ๆ ที่เร่ร่อนตัวขึ้น อาทิ สงครามการค้าระหว่างสหรัฐฯ กับจีน วิกฤตค่าเงินในตลาดเกิดใหม่ การปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยของสหรัฐฯ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ในช่วงเดือนที่ผ่านมา กระแส Brexit เริ่มกลับมาแรงอีกครั้ง หลังข้อเสนอล่าสุดของนางเทเรซา เมย์ นายกรัฐมนตรีอังกฤษยังถูกคัดค้านจากสมาชิกหลายคนในรัฐสภาอังกฤษเอง และถูกปฏิเสธจาก EU ในการประชุมอย่างไม่เป็นทางการเมื่อวันที่ 20 ก.ย. 2561 ที่ผ่านมา ขณะเดียวกันก็กำลังจะถึงการประชุม EU Summit วันที่ 18 ต.ค. 2561 ซึ่งถือเป็นเส้นตายเดิมที่ UK และ EU คาดไว้วางใจว่าจะหาข้อสรุปร่วมกันได้แล้ว แต่จนถึงปัจจุบันยังไม่มีความคืบหน้าและดูเหมือนสถานการณ์จะยิ่งเลวร้ายลงไปอีก จนทำให้กระแสการแยกตัวแบบไร้ข้อตกลง (No-deal Brexit) มีความเป็นไปได้มากขึ้น แม้แต่รัฐบาลอังกฤษยังได้ออกประกาศให้ภาคธุรกิจและประชาชนเตรียมพร้อมหากต้องออกจาก EU แบบไร้ข้อตกลง ทั้งนี้ การแยกตัวแบบ No-deal Brexit ถือว่ามีความรุนแรงกว่าการแยกตัว 2 รูปแบบเดิมที่หลายฝ่ายคาดว่าจะเกิดขึ้นก่อนหน้าทั้ง Soft Brexit (ยังเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ เงินทุน และแรงงานได้อย่างเสรีแต่มีข้อจำกัดบางประการเท่านั้น) Hard Brexit (ถูกตัดสิทธิ์จากการเปิดเสรีเต็มทั้งหมด แต่ยังมีเปิดโอกาสให้เจรจาทำข้อตกลงการค้าในรูปแบบอื่นได้หลังวันที่ 29 มี.ค. 2562 จนกว่าจะพ้นสมาชิกภาพอย่างเป็นทางการในวันที่ 1 ม.ค. 2564) ซึ่งการแยกตัวแบบ No-deal Brexit เป็นการแยกตัวแบบเด็ดขาดและทันที หลังวันที่ 29 มี.ค. 2562 โดยปราศจากข้อตกลงใดๆ ซึ่งจะทำให้การค้าการลงทุนและการเคลื่อนย้ายแรงงานเสรีระหว่าง UK และ EU ที่มีมานานกว่า 40 ปียุติลงทันที โดยหลายฝ่ายประเมินว่า หากเกิด No-deal Brexit จะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจ UK และ EU มากกว่ารูปแบบอื่น ล่าสุด IMF คาดว่าเศรษฐกิจ UK และ EU จะลดลง 3.9% และ 1.5% ตามลำดับในปี 10 ปีข้างหน้าเมื่อเทียบกับกรณีที่เจรจาได้ อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาผลกระทบต่อไทยแล้วอาจเกิดได้ทั้งความเสี่ยงและโอกาสใน 2 มิติ ดังนี้

**ความเสี่ยง** ด้านการค้า ในระยะสั้นการส่งออกของไทยอาจได้รับผลกระทบจากกำลังซื้อของชาว UK และ EU ที่ลดลง โดยคาดว่า การส่งออกไป UK อาจได้รับผลกระทบมากกว่า เนื่องจากเงินปอนด์มีแนวโน้มอ่อนค่ามากกว่าเงินยูโรจากเศรษฐกิจ UK ที่จะถูกกระทบมากกว่าจากกำแพงภาษีที่จะเกิดขึ้น เพราะการค้าของ UK ที่พึ่งพา EU ถึงกว่า 50% ขณะที่การค้าของ EU พึ่งพา UK เพียง 5% เท่านั้น ด้านอัตราแลกเปลี่ยน ค่าเงินทั่วโลกรวมทั้งเงินบาทมีแนวโน้มผันผวนมากขึ้น จากทิศทาง การดำเนินนโยบายการเงินที่อาจเปลี่ยนไป โดยเฉพาะธนาคารกลางอังกฤษ (BOE) และธนาคารกลางยุโรป (ECB) ที่อาจจะลดแผนการใช้นโยบายการเงินแบบเข้มงวดอย่างในปัจจุบันหากเกิด No-deal Brexit ล่าสุด BOE เพิ่งปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยครั้งที่ 2 ในรอบ 10 ปีเมื่อเดือนสิงหาคม ขณะที่ ECB มีแผนจะยุติมาตรการ QE ปลายปีนี้และอาจปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยในอีก 1-2 ปีข้างหน้า

**โอกาส** ด้านการค้า การแยกตัวแบบ No-deal Brexit จะทำให้ UK กลายเป็นประเทศที่ไม่มีข้อตกลงการค้าเสรี (FTA) กับประเทศใดเลย ซึ่งเท่ากับเป็นการเพิ่มโอกาสให้ไทยสามารถเจรจาทำ FTA กับ UK ได้ง่ายขึ้น ภายใต้อำนาจต่อรองของ UK ที่อาจลดลงจากความจำเป็นที่ต้องเร่งทำข้อตกลงกับประเทศคู่ค้าเดิมให้ได้เร็วที่สุดเพื่อเลี่ยงกำแพงภาษี นอกจากนี้ การที่หลายบริษัทที่เคยใช้สิทธิประโยชน์จากระบบตลาดเดียว (Single Market) และสหภาพศุลกากร (Custom Union) มีแนวโน้มย้ายฐานการผลิตออกจาก UK ไปประเทศอื่นๆ ใน EU มากขึ้น โดยเฉพาะประเทศที่มีต้นทุนการผลิตต่ำกว่า อาทิ ฮังการี โปแลนด์ โรมาเนีย เป็นต้น จะทำให้เกิดการกระจายรายได้และกำลังซื้อไปยังประเทศอื่นๆ ในยุโรปมากขึ้นแทนที่จะกระจุกตัวอยู่ที่ UK ซึ่งมีขนาดเศรษฐกิจเป็นอันดับ 2 ในยุโรป ปัจจัยดังกล่าวจะช่วยให้ผู้ส่งออกไทยมีทางเลือกมากขึ้นในการกระจายตลาดไปสู่อุตสาหกรรมใหม่ๆ ในยุโรป ซึ่งล่าสุดมีข่าวว่าบริษัท Airbus, BMW และ Jaguar Land Rover ได้ออกมาแสดงความกังวลและอาจพิจารณาแผนย้ายฐานการผลิตบางส่วนออกจาก UK ด้านการลงทุน ถือเป็นโอกาสที่ดีในการเร่งดึงดูดนักลงทุนจากทั้ง UK และ EU ให้เข้ามาลงทุนในไทย โดยเฉพาะอุตสาหกรรมที่ไทยมี Supply Chain แข็งแกร่งและเป็นอุตสาหกรรมที่เคยใช้ UK เป็นฐานการผลิต อาทิ รถยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ รวมถึงอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงซึ่งไทยให้สิทธิประโยชน์อย่างมากสำหรับการลงทุนในพื้นที่ EEC ขณะเดียวกันก็ถือเป็นจังหวะที่ดีของนักลงทุนไทยที่จะเข้าไปลงทุนหรือซื้อกิจการที่ยังมีศักยภาพเติบโตในอนาคตทั้งใน UK และ EU ในช่วงที่ค่าเงินของทั้งสองภูมิภาคอ่อนค่าลงมาก เพื่อกระจายธุรกิจและฐานลูกค้าไปยังตลาดใหม่ๆ ในยุโรปมากขึ้น

สุดท้ายนี้ ไม่ว่าจะบทสรุปของ Brexit จะออกมาในรูปแบบใด ผู้ประกอบการไทยก็ควรเตรียมเครื่องมือนำป้องกันความเสี่ยงจากการส่งออกและอัตราแลกเปลี่ยนที่มีแนวโน้มผันผวนมากขึ้น ขณะเดียวกันก็อาจเตรียมเงินทุนให้เพียงพอเพื่อหาช่องทางและสร้างโอกาสจากช่องว่างทางการค้าการลงทุนใหม่ๆ ในเวลาที่เหมาะสมให้ได้ก่อนคู่แข่ง