

4 ด้านหิน ... กำหนดชะตาเศรษฐกิจครึ่งปีหลัง

ดร.รักษ วรรกิจโกศาทร

กรรมการผู้จัดการ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

ขณะนี้เราได้ก้าวเข้าสู่ช่วงครึ่งหลังของปี 2565 แล้วนะครับ หากยังจำกันได้ในช่วงต้นปีหลายฝ่ายเห็นพ้องกันว่าเศรษฐกิจโลกในปีนี้จะทะยานตัวเสมือนพยัคฆ์ที่พร้อมออกล่าเหยื่อ โดย IMF คาดการณ์เมื่อตอนต้นปี 2565 ว่าเศรษฐกิจโลกจะขยายตัวถึง 4.9% สูงกว่าอัตราขยายตัวของเศรษฐกิจโลกย้อนหลัง 10 ปีที่เฉลี่ยอยู่ราว 3% แต่ด้วยสถานการณ์ที่ไม่มีใครคาดคิดอย่างสงครามรัสเซีย-ยูเครนได้ผลักดันให้ราคาพลังงานและอาหารในตลาดโลกพุ่งสูงขึ้น จนก่อให้เกิดวิกฤตเงินเฟ้อสูง ตามมาด้วยวิกฤตเศรษฐกิจในหลายประเทศ และการเติบโตของเศรษฐกิจโลกชะลอตัวลง จนส่งผลให้ IMF ปรับลดคาดการณ์เศรษฐกิจโลกลงถึง 2 ครั้งแล้วในปี

สำหรับสถานการณ์ที่พลิกผันเปลี่ยนจากพยัคฆ์ทะยานเหลือเพียงพยัคฆ์หมอบเช่นนี้ ผู้ส่งออกไทยจึงต้องเผชิญความท้าทายจากหลายปัจจัยที่จะกระทบต่อการดำเนินธุรกิจในช่วงที่เหลือของปี ซึ่งผมขอสรุปเป็น “4C” ดังนี้

- **Cost** : ผู้ประกอบการต้องแบกรับต้นทุนการกู้ยืมเงินที่สูงขึ้น โดยมีแรงกดดันจากการที่ธนาคารกลางสหรัฐฯ (Fed) เร่งขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบายเพื่อสกัดเงินเฟ้อ โดยมีการคาดการณ์ว่า Fed จะปรับดอกเบี้ยขึ้นไปแตะ 3.5% ภายในสิ้นปีนี้ ซึ่งเป็นอัตราที่สูงที่สุดนับตั้งแต่ปี 2551 ส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยทั่วโลก รวมถึงประเทศไทยเข้าสู่ช่วงขาขึ้น และต้นทุนการดำเนินงานที่สูงขึ้น ทั้งจากค่าระวางเรือที่ยังสูงกว่าช่วง COVID-19 ถึงกว่า 2-3 เท่า และราคาสินค้าโภคภัณฑ์ที่ปรับสูงขึ้นจากปีก่อนหน้า แม้ปัจจุบันราคาวัตถุดิบบางรายการเริ่มส่งสัญญาณปรับลดลงบ้าง แต่ยังคงอยู่ในระดับสูง อาทิ ราคาข้าวสาลีในช่วงกลางเดือน ก.ค. 2565 ที่ลดลงจากระดับสูงสุดในเดือน พ.ค. 2565 ถึง 40% แต่ยังคงสูงกว่าราคาช่วงต้นปีราว 10% รวมถึงค่าไฟฟ้าที่ปัจจุบันปรับขึ้นแล้วราว 10% จากปีก่อนหน้า และยังมีทิศทางปรับขึ้นต่อเนื่อง

- **Consumer** : ผู้บริโภคในตลาดส่งออกสำคัญมีกำลังซื้อลดลง สะท้อนได้จากดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคของสหรัฐฯ (มิชิแกน) และจีน ณ เดือน พ.ค. 2565 ที่ลดลงต่ำสุดเป็นประวัติการณ์ เช่นเดียวกับดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคของยุโรปลดลงต่ำสุดในรอบ 2 ปี โดยได้รับแรงกดดันจากภาวะเงินเฟ้อสูง อาทิ เงินเฟ้อสหรัฐฯ เดือน มิ.ย. 2565 สูงสุดในรอบ 41 ปี เงินเฟ้อยุโรปเดือน มิ.ย. 2565 สูงสุดเป็นประวัติการณ์ ประกอบกับเศรษฐกิจโลกมีสัญญาณชะลอตัวลงชัดเจน ซึ่งจะทำให้ผู้บริโภคมีรายได้ลดลง หรือระมัดระวังการใช้จ่ายมากขึ้น โดยบางประเทศ เช่น สหรัฐฯ มีความเสี่ยงจะเข้าสู่ภาวะเศรษฐกิจถดถอย ล่าสุด IMF ปรับลดคาดการณ์เศรษฐกิจสหรัฐฯ ในปี 2565 ลงเป็นครั้งที่ 2 ในปีนี้ เหลือขยายตัวเพียง 2.3% จากช่วงต้นปี 2565 ที่คาดว่าจะขยายตัวได้ถึง 4%

- **Credit Risk** : คู่ค้ามีความเสี่ยงมากขึ้นที่จะชำระเงินล่าช้าหรือปฏิเสธการชำระค่าสินค้า/รับสินค้า เนื่องจากภาคธุรกิจหลายประเทศได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจ ขณะที่เศรษฐกิจในบางประเทศถูกทำลายอย่างหนัก ทั้งปัญหาเชิงโครงสร้างที่อ่อนแออยู่เดิม ประกอบกับถูกซ้ำเติมจากปัญหาขาดแคลนเงินตราต่างประเทศและการอ่อนค่าของเงิน ทำให้หลายประเทศอยู่ในสถานการณ์ที่เสี่ยงต่อการเกิดวิกฤตเศรษฐกิจ ทั้งนี้ หนึ่งในประเทศที่ไม่สามารถก้าวข้ามความท้าทายครั้งนี้ได้คือศรีลังกา โดยเงินรูปีศรีลังกาอ่อนค่าลงราว 40% จากต้นปี 2565 นับเป็นหนึ่งในสกุลเงินที่อ่อนค่ามากที่สุดในโลก และรัฐบาลศรีลังกาได้ออกประกาศว่าเศรษฐกิจประเทศเข้าสู่ภาวะล่มสลายโดยสมบูรณ์ (Completely Collapse) ทั้งนี้ หากพิจารณาดัชนี Global Insolvency Index ซึ่งเป็นดัชนีที่สะท้อนภาวะการล้มละลายของภาคธุรกิจทั่วโลก พบว่า ดัชนีดังกล่าวมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น 10% ในปี 2565 และเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง 14% ในปี 2566 สะท้อนความเปราะบางของภาคธุรกิจทั่วโลกที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น

● **Climate Change** : ผู้ส่งออกมีแนวโน้มเผชิญความเสี่ยงจากมาตรฐานและมาตรการทางการค้าใหม่ๆ ที่เกี่ยวกับประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม ทั้งจากภาครัฐ และภาคเอกชน รวมถึงกระแสจากผู้บริโภค สำหรับ C สู้ดทำยนี้ ผมเห็นว่ามีความสำคัญมากต่อการดำเนินธุรกิจทั้งในปัจจุบันและในระยะถัดไป แม้สถานการณ์ 3C ในระยะสั้นข้างต้นจะคลี่คลายแล้วก็ตาม เนื่องจากสหรัฐฯ EU และจีน ซึ่งเป็นตลาดส่งออกสำคัญของไทย มีสัดส่วนรวมกันถึงเกือบ 40% ของมูลค่าส่งออกโดยรวม เป็นประเทศที่ใช้มาตรการทางการค้าที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงสภาพอากาศมากที่สุด ขณะเดียวกันปัจจุบันมีผู้บริโภคจำนวนมากเลือกที่จะยื่นหยัดเพื่อสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะคนรุ่นใหม่ที่กำลังก้าวขึ้นมาเป็นกลุ่มที่มีบทบาทสำคัญต่อการบริโภคของโลกอย่าง Gen Z ซึ่งผลสำรวจของ GlobalWebIndex ระบุว่า ราว 60% ของ Gen Z ยินดีจ่ายแพงขึ้นสำหรับสินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและสังคม

ท่ามกลาง Challenge มากมาย ทั้ง Cost, Consumer, Credit Risk และ Climate Change ซึ่งกดดันการประกอบธุรกิจ ผมขอแนะนำให้ผู้ประกอบการต่อยอดด้วยกลยุทธ์ลดต้นทุนแบบยั่งยืนและลดความเสี่ยงทุกกรณีให้อยู่ในระดับต่ำที่สุด เพื่อให้ธุรกิจผ่านพ้นความยากลำบากได้ในระยะสั้นและเติบโตต่อไปได้ในระยะยาว

○ **ลดต้นทุนแบบยั่งยืน** หรือการลดต้นทุนโดยคำนึงถึงสิ่งแวดล้อมและสังคมควบคู่กันไปด้วย อาทิ การปรับลดขนาดบรรจุภัณฑ์ให้พอดีกับสินค้าและลดการใช้วัสดุที่ไม่จำเป็น อย่างพลาสติกหุ้มบรรจุภัณฑ์อีกชั้น ซึ่งไม่เพียงช่วยให้ผู้ประกอบการลดต้นทุนบรรจุภัณฑ์และค่าขนส่งต่อหน่วยลง แต่ยังตอบใจผู้บริโภคโลกด้วยการประหยัดทรัพยากรและลดการปล่อยคาร์บอนจากทั้งกระบวนการผลิตและการขนส่ง

○ **ปิดความเสี่ยงของทุกกรณีที่คุณคุมไม่ได้** อาทิ ทำประกันการส่งออก และ Forward ค่าเงิน เพราะการพลาดเพียงครั้งเดียวอาจกระทบอย่างมากต่อผู้ส่งออก โดยเฉพาะ SMEs ซึ่งมีสายป่านสั้น

EXIM BANK ในฐานะธนาคารเพื่อการพัฒนาแห่งประเทศไทย ได้ติดตามสถานการณ์ต่างๆ อย่างใกล้ชิดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง ทั้งผลิตภัณฑ์ป้องกันความเสี่ยงทางการค้า และผลิตภัณฑ์สนับสนุนการปรับธุรกิจสู่ความยั่งยืน EXIM BANK พร้อมเป็นที่พึ่งแรกและหมัดเด็ดของผู้ส่งออกไทยในทุกสมรรถุมิการค้า