

การบริหารความเสี่ยง : กุญแจสำคัญในปี 2555 ของผู้ส่งออก SMEs

ในปี 2555 ผู้ส่งออกไทยต้องเผชิญกับความท้าทายมากขึ้นภายใต้แรงกดดันจากความเปราะบางในการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก โดยเฉพาะวิกฤตหนี้สาธารณะในยุโรปที่เริ่มส่งผลกระทบต่อทั้งเศรษฐกิจประเทศพัฒนาแล้วและเศรษฐกิจประเทศเกิดใหม่ ล่าสุด IMF ออกมาปรับลดคาดการณ์เศรษฐกิจโลกปี 2555 เป็นขยายตัว 3.3% จากคาดการณ์เดิมที่ขยายตัว 4% ทั้งนี้ แม้ที่ผ่านมามูลค่าส่งออกของไทยกว่า 70% มาจากผู้ส่งออกขนาดใหญ่ แต่หากมองในแง่จำนวนกลับพบว่าผู้ส่งออก SMEs มีมากถึง 90% ของผู้ส่งออกรวมทั้งประเทศ สะท้อนให้เห็นว่าจำนวนผู้ส่งออก SMEs ที่จะได้รับผลกระทบหากเศรษฐกิจโลกชะลอตัวมีมากกว่าผู้ส่งออกรายใหญ่ ประกอบกับฐานะการเงินของผู้ส่งออก SMEs ที่มักต้อยกว่าผู้ส่งออกรายใหญ่ ก็ยังเป็นแรงกระตุ้นให้ผู้ส่งออก SMEs จำเป็นต้องหันมาให้ความสำคัญมากขึ้นกับการบริหารความเสี่ยง เพื่อบรรเทาแรงกดดันจากปัจจัยลบที่กล่าวมา

ความเสี่ยงหลักๆ ที่ผู้ส่งออก SMEs ต้องเผชิญในปี 2555 และเครื่องมือที่ช่วยลดความเสี่ยงดังกล่าว ได้แก่

1) ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ท่ามกลางความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลก ทำให้นักลงทุนมีโอกาสเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศบ่อยครั้งขึ้น ส่งผลให้อัตราแลกเปลี่ยนของเงินบาทเทียบกับเงินสกุลหลักของโลกผันผวนตามไปด้วย ทั้งนี้ ในปี 2554 เงินบาทผันผวน (Volatility) ราว 4.7% สูงขึ้นจาก 3.5% ในปี 2553 ล่าสุดเงินบาทมีแนวโน้มอ่อนค่าลงจนเกือบแตะระดับ 32 บาท/ดอลลาร์สหรัฐ แม้อาจส่งผลดีต่อรายได้ของผู้ส่งออกในเทอมบาท แต่ในอีกด้านหนึ่งก็ทำให้ต้นทุนนำเข้าวัตถุดิบสูงขึ้นด้วย โดยเฉพาะผู้ส่งออกที่พึ่งพาวัตถุดิบนำเข้า (Import Content) ในสัดส่วนสูง อาทิ อัญมณีและเครื่องประดับ เครื่องใช้ไฟฟ้า ผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ และเครื่องจักรกลอุตสาหกรรม

ธุรกิจ SMEs ที่มี Current Ratio ค่อนข้างต่ำ ปี 2553

| ธุรกิจ | Current Ratio (เท่า) |
|----------------------|----------------------|
| แก๊วและกระจก | 0.5 |
| ผักและผลไม้กระป๋อง | 0.7 |
| สิ่งทอ | 0.9 |
| เครื่องนุ่งห่ม | 1.0 |
| สิ่งพิมพ์ | 1.3 |
| ข้าว | 1.3 |
| อาหารสัตว์ | 1.3 |
| เคมีภัณฑ์ | 1.3 |
| ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง | 1.3 |

หมายเหตุ : Current Ratio = สินทรัพย์หมุนเวียนหนี้สินหมุนเวียน
ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

แต่ผู้ส่งออกสามารถป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวได้โดยการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน (FOREX Hedging) และ 2) ความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระเงินของคู่ค้าในต่างประเทศ โดยเฉพาะคู่ค้าที่ได้รับผลกระทบจากวิกฤตหนี้สาธารณะในยุโรป อาจขอยืดเวลาการชำระเงินค่าสินค้า หรือบางรายอาจไม่สามารถชำระค่าสินค้าได้ ซึ่งในระยะสั้นอาจส่งผลให้ผู้ส่งออกขาดสภาพคล่อง โดยเฉพาะธุรกิจที่มีสภาพคล่องค่อนข้างต่ำอยู่แล้วจากโครงสร้างการดำเนินธุรกิจ หรืออาจรุนแรงจนกระทบต่อรายได้และผลกำไรของกิจการได้ในระยะถัดไป ทั้งนี้ ปัจจุบันมีเพียง 30% ของมูลค่าส่งออกของไทยที่เป็นการค้าแบบชำระ

เงินด้วย L/C (Letter of Credit) ส่วนที่เหลือเป็นการชำระเงินด้วยการเปิดบัญชีขายเชื่อ (Open Account : O/A) การชำระเงินโดยใช้เอกสารเรียกเก็บเงินผ่านธนาคาร และการชำระด้วยเงินสด ซึ่งเป็นวิธีที่ผู้ส่งออก SMEs ใช้เป็นส่วนใหญ่ โดยเฉพาะ O/A ที่มีต้นทุนต่ำกว่าและมีความยืดหยุ่นมากกว่าในการทำการค้า แต่ผู้ส่งออกต้องรับความเสี่ยงในการผิดนัดชำระของคู่ค้าเอง จึงเป็นเหตุจำเป็นที่ผู้ส่งออก SMEs ต้องเริ่มให้ความสำคัญกับการประกันการส่งออก (Export Credit Insurance) แม้อาจเพิ่มต้นทุนบางส่วน แต่ภายใต้สถานการณ์ที่เศรษฐกิจและการค้าโลกค่อนข้างผันผวน การซื้อประกันการส่งออกจะเป็นเครื่องมือสำคัญในการบริหารความเสี่ยง รวมถึงเป็นเกราะป้องกันภัยให้แก่ผู้ส่งออก SMEs ได้