

## หมัดตรง หมัดแย็บ หมัดสวน ... ระวังส่งออกโดนหนักโดยไม่ทันตั้งตัว

ดร.รักษ วรกิจโกศาทร

กรรมการผู้จัดการ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

“Hope for the best, prepare for the worst.” น่าจะเป็นคำอธิบายการทำธุรกิจส่งออกในปี 2565 ได้ดี เพราะเปิดต้นปีด้วยความหวังว่าการส่งออกของไทยมีโอกาสจะทำลายสถิติสูงสุดเป็นประวัติการณ์ครั้งใหม่ ด้วยปัจจัยสนับสนุนสำคัญคือ Pent-up Demand ที่ยังมีอยู่ หลังจากหลายประเทศ โดยเฉพาะประเทศเศรษฐกิจขนาดใหญ่อย่างสหรัฐฯ และหลายประเทศในยุโรปคลาย Lockdown และปรับการดำเนินชีวิตอย่างระมัดระวังในภาวะ “Pandemic” ไปสู่ “Endemic” ล่าสุดเดนมาร์ก สหราชอาณาจักร และสวีเดน ทอยยกเลิกมาตรการควบคุมการระบาดของ COVID-19 ในประเทศแล้ว ขณะเดียวกันข้อตกลง RCEP ที่มีผลบังคับใช้ตั้งแต่ต้นปีที่ผ่านมาเป็นอีกปัจจัยเสริมการส่งออกของไทย อย่างไรก็ตาม ภายใต้ภาพการส่งออกที่ดูสดใส มีความน่ากังวลแฝงจากหลายปัจจัย รวมถึงความขัดแย้งระหว่างรัสเซียกับยูเครนที่อาจจะยังไม่จบโดยง่าย ดังนั้น การทำธุรกิจส่งออกในช่วงนี้ ผมจึงยังขอแนะนำให้ผู้ประกอบการเดินเกมรุกพร้อมกับยกการ์ดสูง เพราะแม้การส่งออกในปีนี้จะไปได้ แต่ทราบไต่ที่ยังยิบยิบบ่นสังเวียงย่อมมีความเสี่ยงที่จะถูกจู่โจมได้เสมอ ทั้งจากหมัดตรง หมัดแย็บ และหมัดสวน ที่อาจทำให้ท่านโดนหนักโดยไม่ทันตั้งตัว

- **หมัดตรง :** การไม่ได้รับชำระเงินเป็นความเสี่ยงที่ต้องระมัดระวังเพิ่มขึ้นในปี นี้ เพราะรัฐบาลของประเทศต่างๆ มีแนวโน้มทยอยถอนมาตรการช่วยเหลือทางเศรษฐกิจหลังจาก COVID-19 ผ่อนคลายลง จึงอาจทำให้ธุรกิจบางส่วนที่เคยอยู่ได้ด้วยเงินช่วยเหลือและมาตรการจากภาครัฐประสบปัญหาขาดสภาพคล่อง โดย Euler Hermes ประเมินว่าการล้มละลายทั่วโลกในปี 2565 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นถึง 15% ขณะเดียวกันภาพการฟื้นตัวของเศรษฐกิจอย่างสดใสก็เริ่มเลือนรางลงจากผลกระทบของความขัดแย้งระหว่างรัสเซียกับยูเครน ประกอบกับต้นทุนการทำธุรกิจในปีนี้ก็มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ทั้งจากอัตราดอกเบี้ยที่คาดว่าจะเข้าสู่วัฏจักรขาขึ้นรอบใหม่ รวมถึงปัจจัยการผลิตหลักอย่างน้ำมัน เหล็ก และธัญพืชที่ปรับขึ้นมาก อันเป็นปัจจัยเสี่ยงที่กดดันผลประกอบการและสภาพคล่องของคู่ค้า สำหรับสถานการณ์นี้ผมค่อนข้างเป็นห่วง SMEs นะครับ เพราะส่วนใหญ่มีสายป่านทางการเงินสั้น การสะดุดของรายได้จากการเบียดค่าสินค้าหรือการปิดตัวของธุรกิจคู่ค้าเพียงครั้งเดียว ก็อาจทำให้ธุรกิจไปต่อไม่ได้แล้ว

- **หมัดแย็บ :** ปัญหาขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์ที่เคยเป็นสาเหตุหนึ่งของการเกิด Supply Chain Disruption ในช่วง COVID-19 ระบาด แม้ขณะนี้ได้บรรเทาลงเหลือเป็นเพียงหมัดแย็บที่คอยกวนใจ แต่คาดว่าผู้ส่งออกยังต้องเผชิญเรื่องกวนใจนี้ไปอีกระยะหนึ่ง เนื่องจากปัญหาคอขวดในท่าเรือสำคัญของโลกยังไม่อาจคลี่คลายกลับมาเป็นปกติได้ในเร็ววัน ประกอบกับอียิปต์ปรับขึ้นค่าผ่านทางคลองสุเอซ ซึ่งถือเป็นเส้นทางสายสำคัญที่เชื่อมต่อการเดินทางระหว่างยุโรปกับเอเชีย ในอัตรา 5-10% มีผลบังคับใช้ตั้งแต่เดือน มี.ค. 2565 ส่งผลให้ต้นทุนขนส่งผ่านเส้นทางดังกล่าวเพิ่มขึ้น ยิ่งไปกว่านั้นหมัดแย็บที่เป็นเพียงปัญหากวนใจก็อาจจะกลายเป็นหมัดหนักผู้ส่งออกได้เช่นกัน เพราะความขัดแย้งระหว่างรัสเซีย-ยูเครนได้เปิดแผลของ Supply Chain Disruption อีกครั้ง หลังจากที่ผู้ส่งสินค้าทางเรือ ทางอากาศ และทางบก หลายรายต่างประกาศลดหรือระงับการให้บริการขนส่งสินค้าเข้า-ออกรัสเซีย และพื้นที่แนวสู้รบ ซึ่งอาจมีผลให้การขนส่งกระจายสินค้าที่เป็นหัวใจของการผลิต อาทิ นิกเกิล ก๊าซฮีลอน เหล็ก น้ำมัน และข้าวสาลี ชะงักงัน

- **หมัดสวน :** มาตรการที่เกี่ยวกับประเด็นโลกร้อนและสุชนาามยถูกนำมาบังคับใช้มากขึ้นเรื่อยๆ และอาจกลายเป็นอุปสรรคสำคัญของผู้ส่งออกที่ปรับตัวไม่ทัน ล่าสุดจีนได้ออกระเบียบจำกัดการใช้บรรจุภัณฑ์สำหรับอาหารและเครื่องสำอาง เพื่อลดการใช้ทรัพยากรและปริมาณขยะ โดยจะเริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ปี 2566 นอกจากนี้ การที่ผู้บริโภค

ในยุคนี้เริ่มนำจุดยืนของธุรกิจที่มีต่อกระแสความเคลื่อนไหวต่างๆ มาประกอบการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าและบริการ อาทิ กระแสต่อต้านแบนด์ที่ไม่ระงับการทำธุรกิจในรัสเซีย หากผู้ประกอบการมีธุรกิจเกี่ยวข้องกับแบนด์ดังกล่าวก็อาจได้รับผลกระทบจากกระแสต่อต้านไปด้วย จนขณะนี้ก็มีกว่า 300 บริษัทที่ระงับการทำธุรกิจในรัสเซียแล้ว เป็นที่น่าสังเกตว่า กระแสการตัดสินใจของผู้บริโภคนี้มักเกิดผลกระทบต่อสินค้าอย่างรวดเร็วและเป็นวงกว้างผ่านพลัง Social Media ผู้ประกอบการจึงควรติดตามประเด็นต่างๆ ที่เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงจุดยืนของคู่ค้าต่อประเด็นดังกล่าวด้วย

บนสังเวียนการค้าโลกในปี 2565 เต็มไปด้วยความเสี่ยงรอบด้าน การยื่นหยัดบนเวทีได้จนยกสุดท้าย จำเป็นต้องทุ่มสุดตัวเพื่อหลบหมัดตรง หลีกหมัดแย็บ และระวังหมัดสวน เพราะการพลาดโดนเพียงหมัดเดียวก็อาจทำให้ท่านโดนรื้ออกกลางเวทีได้ EXIM BANK จึงพร้อมเป็นพี่เลี้ยงให้ผู้ประกอบการไทยด้วยบริการที่หลากหลาย ทั้งเครื่องมือป้องกันความเสี่ยง อย่างบริการวิเคราะห์ข้อมูลผู้ซื้อ/ธนาคารผู้ซื้อในต่างประเทศ เพื่อช่วยตรวจสอบสถานะของผู้ซื้อ/ธนาคารผู้ซื้อในต่างประเทศ และบริการประกันการส่งออก หากผู้ซื้อไม่ชำระค่าสินค้า รวมถึงเครื่องมือทางการเงินที่ออกแบบมาให้เหมาะสมสำหรับการยกระดับธุรกิจไทยให้แข่งขันได้ในเวทีโลก และรับมือกับการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ได้อย่างรวดเร็ว อาทิ EXIM Biz Transformation Loan ซึ่งเป็นสินเชื่อที่สนับสนุนการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ในการยกระดับการผลิต ภายใต้สถานการณ์ที่ “ไม่แน่นอน และไม่ปลอดภัย” EXIM BANK ขอเป็นสถาบันการเงินที่สนับสนุนผู้ส่งออกให้ขึ้นชกบนเวทีการค้าโลกด้วยความมั่นใจและปลอดภัยครับ

*Disclaimer : คอลัมน์นี้เป็นข้อคิดเห็นส่วนบุคคล จึงไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับความคิดเห็นของธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย*