

ความท้าทายสองข้อ...โจทย์คู่ขนานสู่ปลายทางยั่งยืน

ดร.รัชนี วรกิจโกศาทร

กรรมการผู้จัดการ

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

โลกธุรกิจในปัจจุบันกำลังเผชิญความท้าทายสองข้อที่ครอบคลุม**มิติเศรษฐกิจ**ที่แปรปรวนและมีความไม่แน่นอนสูง **มิติการเมืองระหว่างประเทศ**จากการที่สหรัฐฯ และจีนเดินเกมแข่งขันเพื่อเป็นผู้นำในเวทีโลกผ่านการสร้างเครือข่าย พันธมิตรและแบ่งแยกขั้วอำนาจกันอย่างชัดเจนขึ้น และสุดท้ายคือ **มิติธุรกิจยุคใหม่**กำลังถูกท้าทายจากความจำเป็นในการ Embed ตัวแปรสีเขียวลงในสมการการดำเนินธุรกิจ โดยความท้าทายสองข้อเป็นโจทย์ที่ผู้ประกอบการควรทำความเข้าใจเพื่อเตรียมความพร้อมรับมือ ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

- **ความแปรปรวนสองข้อ...ความท้าทายจากเศรษฐกิจเดี่ยวดี-เดี่ยวร้าย** หากยังจำกันได้ในช่วงต้นปี 2565 กระแสคาดการณ์เศรษฐกิจโลกยังเป็นไปในทิศทางที่เปี่ยมด้วยความหวังของการฟื้นตัวถึง 4.1% แต่ไม่ทันผ่านพ้นไตรมาสแรกโลกต้องเผชิญวิกฤตที่ไม่คาดฝันอย่างสงครามรัสเซีย-ยูเครน ทำให้โลกเผชิญภาวะเงินเฟ้อสูงสุดในรอบกว่า 25 ปี และกดดันความเชื่อมั่นในการใช้จ่ายของผู้บริโภคทั่วโลก จนเมื่อกลางปี 2565 World Bank ต้องปรับคาดการณ์เศรษฐกิจโลกลงเหลือขยายตัว 2.9% และเศรษฐกิจไทยลดลงจาก 3.9% เหลือ 2.9% ขณะที่ตลาดส่งออกหลักของไทยอย่าง สหรัฐฯ ที่ตัวเลขการจ้างงานเพิ่มขึ้นอย่างแข็งแกร่งได้ไม่นานก็กลับต้องเผชิญภาวะเศรษฐกิจถดถอยทางเทคนิคในไตรมาส 2 ของปี 2565 ทั้งนี้ ลักษณะดังกล่าวของเศรษฐกิจโลกและประเทศคู่ค้าที่แปรปรวน เดี่ยวดี-เดี่ยวร้าย ถือเป็นสถานการณ์ที่ผู้ประกอบการต้องเข้าใจและเตรียมพร้อมรับมือ

- **มหาอำนาจสองข้อ...ความท้าทายจากความขัดแย้งที่ฝังลึก** โดยเฉพาะกรณีล่าสุดจากความตึงเครียดในช่องแคบไต้หวันระลอกใหม่ที่ยิ่งตอกย้ำภาพ Decoupling หรือการแบ่งแยกขั้วอำนาจการเมืองและเศรษฐกิจโลกที่ชัดเจนระหว่างสหรัฐฯ กับจีน และสร้างความกังวลไปทั่วโลกว่าอาจลุกลามบานปลายจนส่งผลกระทบต่อห่วงโซ่อุปทานโลก โดยเฉพาะอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ หลังจากการเยือนไต้หวันของประธานสภาผู้แทนราษฎรสหรัฐฯ ที่ถูกมองว่าเป็นการส่งสัญญาณเชิงสัญลักษณ์ว่าสหรัฐฯ พร้อมให้ความช่วยเหลือพันธมิตรอย่างไต้หวัน ซึ่งเป็นผู้ผลิตชิปรายใหญ่ที่สุดของโลก โดยมีสัดส่วนกว่า 60% ของการผลิตชิปทั่วโลก ขณะที่จีนตอบโต้ด้วยการซ้อมรบครั้งใหญ่ ตลอดจนประกาศยกเลิกการเจรจาและระงับความร่วมมือกับสหรัฐฯ ในหลายด้าน และทำให้ความหวังที่จะเห็นความร่วมมือระหว่างสหรัฐฯ กับจีนในการแก้ปัญหาความขัดแย้งด้านการค้าในระยะข้างหน้าริบหรี่ลง

- **เป้าหมายสองข้อ...ความท้าทายธุรกิจยุคใหม่ที่ต้องมุ่งทั้งกำไรและสิ่งแวดล้อม** จาก Climate Change กลายเป็นประเด็นสำคัญเร่งด่วนที่ต้องร่วมกันหาหนทางแก้ไข และส่งผลให้ปัจจุบันโลกธุรกิจกำลังเปลี่ยนผ่านสู่ยุคที่โมเดลธุรกิจต้องให้ความสำคัญกับการดูแลสิ่งแวดล้อมควบคู่ไปกับการรักษากำไร ต่างจากมุมมองในอดีตที่ธุรกิจอาจมุ่งทำกำไรสูงสุดเพียงอย่างเดียว โดยการจัดการด้านสิ่งแวดล้อมแม้ว่าจะเป็นการสร้างต้นทุนให้กับธุรกิจและอาจส่งผลกระทบต่อกำไรในระยะสั้นของบริษัท อย่างไรก็ตาม ในระยะยาว จะช่วยเป็นเกราะป้องกันมาตรการกีดกันทางการค้าที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม เช่น มาตรการปรับคาร์บอนสินค้านำเข้าก่อนข้ามพรมแดน (Carbon Border Adjustment Mechanism : CBAM) ของ EU ซึ่งกำหนดให้สินค้านำเข้านอก EU ที่ปล่อยคาร์บอนสูง ต้องซื้อใบรับรองการปล่อยคาร์บอนเพิ่มเติม คาดว่าจะมีผลบังคับใช้ในปี 2570

ติโจทย์คู่ขนาน รับมือความท้าทายสองขั้ว ด้วยกลยุทธ์ “สั้น-กลาง-ยาว” ดังนี้

- **กลยุทธ์ระยะสั้น คือ การเพิ่มความยืดหยุ่น (Resilience) ในการดำเนินงาน** อาทิ การเตรียม Plan B สำรองไว้กรณีเกิดเหตุฉุกเฉินทางธุรกิจ โดยเฉพาะแหล่งเงินสำรองเพื่อรักษาสภาพคล่องของธุรกิจ ตลอดจนการป้องกันความเสี่ยงสำคัญ โดยเฉพาะความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน รวมถึงการปิดความเสี่ยงทางการค้าในประเทศหรือคู่ค้าที่ยังไม่คุ้นเคยด้วยการทำประกันการส่งออกเพื่อที่จะไม่ต้องกังวลกับเหตุการณ์ไม่คาดฝัน ตลอดจนอาจต้องมีการทบทวนกลยุทธ์อยู่เสมอเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน

- **กลยุทธ์ระยะกลาง คือ การวางตัวเป็นกลางไม่ฝักใฝ่ฝ่ายใด** ท่ามกลางความขัดแย้งระหว่างสหรัฐฯ กับจีน ซึ่งเป็นคู่ค้าสำคัญอันดับ 2 และ 1 ของไทย โดยผู้ประกอบการควรพยายามแทรกตัวเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของห่วงโซ่การผลิตของทั้งสหรัฐฯ และจีน อาทิ การใช้ประโยชน์จากความตกลงต่าง ๆ เช่น RCEP ที่ไทยได้สิทธิประโยชน์การลดภาษีจากจีนและประเทศสมาชิก ควบคู่ไปกับการแสวงหาโอกาสขยายธุรกิจในประเทศที่คาดว่าจะได้ประโยชน์จากการทำข้อตกลงทางการค้ากับสหรัฐฯ อาทิ เวียดนาม ซึ่งมีการทำ FTA กับสหรัฐฯ และยังเป็นสมาชิก CPTPP เพื่อแสวงหาโอกาสในการเข้าสู่ตลาดสหรัฐฯ

- **กลยุทธ์ระยะยาว คือ การสร้างความยั่งยืน** จากบริบทของโลกปัจจุบันที่มีเป้าหมายมุ่งแก้ปัญหา Climate Change เป็นที่ตั้ง ดังนั้น ธุรกิจที่เตรียมความพร้อมด้านการจัดการสิ่งแวดล้อมในมิติต่าง ๆ อย่างครบครันจะมีความได้เปรียบและมีโอกาสสร้างผลตอบแทนได้ในระยะยาวไม่ว่าจะเป็น (1) **การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับแบรนด์ของสินค้า/ธุรกิจ** ซึ่งจะช่วยให้สามารถจับตลาดผู้บริโภคใหม่ที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อมได้ดียิ่งขึ้น (2) **ลดต้นทุนด้านพลังงาน** ผ่านการปรับปรุงเครื่องจักรและกระบวนการผลิตที่ลดการใช้พลังงานซึ่งช่วยลดการปล่อยคาร์บอนของธุรกิจ และ (3) **สร้างแต้มต่อจากโอกาสได้รับการสนับสนุนทางการเงินที่เพิ่มขึ้น** ซึ่งจะช่วยเสริมสภาพคล่องและสร้างโอกาสต่อยอดขยายธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน เนื่องจากปัจจุบันทั้งสถาบันการเงินและนักลงทุนต่างให้ความสำคัญในการเลือกสนับสนุนธุรกิจที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เพราะเห็นว่าเป็นธุรกิจที่มีโอกาสเติบโตได้ในยุคที่มุ่งสู่การเป็นสังคมคาร์บอนต่ำ

ท่ามกลางความท้าทายสองขั้วคู่ขนานที่ธุรกิจต้องเตรียมรับมือ EXIM BANK พร้อมยื่นเคียงข้างผู้ประกอบการไม่ว่าธุรกิจของท่านกำลังอยู่ในขั้นไหนก็ตาม ด้วยบทบาทของ EXIM BANK ที่เป็นมากกว่าธนาคาร (Beyond Banking) ทั้งการเป็น Business Partner ตลอดจนวงจรธุรกิจ การเป็นที่ปรึกษาที่คอยให้คำแนะนำในการแก้ปัญหาธุรกิจ ไปจนถึงบริการทางการเงินตลอด Supply Chain ของการส่งออก

Disclaimer : คอลัมน์นี้เป็นข้อคิดเห็นส่วนบุคคล จึงไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับความคิดเห็นของ EXIM BANK