

ส่งออกลด...เพราะเงินบาทแข็งค่าจริงหรือ?

โดย ฝ่ายวิจัยธุรกิจ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

ปัจจุบันเงินบาทที่แข็งค่าสุดในรอบ 1 ปี หรือแข็งค่าขึ้นราว 4% นับตั้งแต่ต้นปี 2559 กำลังเป็นประเด็นร้อนที่ถูกพูดถึงในวงกว้าง ซึ่งเงินบาทที่แข็งค่าดังกล่าวมีสาเหตุหลักมาจากเงินทุนเคลื่อนย้ายระหว่างประเทศที่ไหลเข้าตลาดเกิดใหม่รวมทั้งไทยมากขึ้นเพื่อแสวงหาผลตอบแทนที่สูงกว่าหลังประเทศมหาอำนาจหลายแห่ง อาทิ ยุโรป ญี่ปุ่น อังกฤษ ใช้นโยบายอัตราดอกเบี้ยต่ำและอัดฉีดเม็ดเงินเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจต่อเนื่อง ประกอบกับเศรษฐกิจไทยส่งสัญญาณในทิศทางที่ดีขึ้น สถานการณ์ดังกล่าวทำให้หลายฝ่ายมีความกังวลว่าเงินบาทที่แข็งค่าอาจยิ่งซ้ำเติมภาคส่งออกไทยที่กำลังอยู่ในช่วงซบเซาให้แยลงอีก อย่างไรก็ตาม การแข็งค่าของเงินบาทในช่วงนี้อาจไม่ได้กระทบต่อการส่งออกมากอย่างที่หลายฝ่ายกังวล จากข้อสังเกตบางประการที่น่าสนใจ ดังนี้

- **เงินบาทเคลื่อนไหวเกาะกลุ่มไปกับสกุลเงินอื่นในภูมิภาค** จากเงินทุนเคลื่อนย้ายระหว่างประเทศที่ไหลเข้ามาทั่วภูมิภาค ทำให้สกุลเงินส่วนใหญ่ในภูมิภาคเอเชียแข็งค่าไปในทิศทางเดียวกัน โดยเงินบาทที่แข็งค่า 4% ตั้งแต่ต้นปี สอดคล้องกับทิศทางค่าเงินของประเทศคู่ค้าและคู่แข่งสำคัญ อาทิ มาเลเซีย (แข็งค่าขึ้นกว่า 7%) เกาหลีใต้ (5.8%) สิงคโปร์ (5.2%) อินโดนีเซีย (5.2%) ไต้หวัน (5.1%) และเวียดนาม (1.9%) เป็นต้น ปัจจัยดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าแม้เงินบาทจะแข็งค่าขึ้นในช่วงเวลา แต่ยังเป็นไปในทิศทางเดียวกับสกุลเงินอื่นในภูมิภาค ซึ่งไม่ได้ก่อให้เกิดความได้เปรียบเสียเปรียบต่อภาคส่งออกไทยมากนัก

- **ค่าเงินมีผลกระทบต่อส่งออกไม่มากเหมือนในอดีต** ในทางทฤษฎี แม้เงินบาทที่อ่อนค่าจะช่วยให้ราคาของสินค้าไทยถูกลงในสายตาต่างชาติ ซึ่งจะช่วยกระตุ้นการส่งออก (Price Effect) ได้ระดับหนึ่ง อย่างไรก็ตาม ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ประเด็นของ Price Effect กลับมีผลต่อการส่งออกค่อนข้างน้อย สังเกตได้จากในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา เงินบาทอ่อนค่าต่อเนื่องจาก 28 บาทต่อดอลลาร์สหรัฐในปี 2556 จนทะลุ 36 บาทต่อดอลลาร์สหรัฐในปี 2558 หรืออ่อนค่าราว 22% ในช่วง 3 ปี ซึ่งนับว่าอ่อนค่ากว่าค่าเงินคู่แข่งเกือบทุกสกุล แต่การส่งออกของไทยในช่วงดังกล่าวกลับหดตัว 3 ปีติดต่อกัน ขณะที่หลายประเทศ โดยเฉพาะเวียดนามที่แม้ตั้งแต่ต้นปี 2559 เงินต้องจะแข็งค่าขึ้นในทิศทางเดียวกับเงินบาท แต่การส่งออกของเวียดนามยังขยายตัวได้ดีต่อเนื่อง สะท้อนให้เห็นว่าปัจจุบันยังมีปัจจัยพื้นฐานอื่นๆ ที่มีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของภาคส่งออกมากกว่าค่าเงิน อาทิ ภาวะเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้า การสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ รวมถึงการผลิตสินค้าที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคและสอดคล้องกับ Global Megatrends เป็นต้น

แม้อัตราแลกเปลี่ยนจะมีผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของภาคส่งออกไม่มากเหมือนเช่นอดีต แต่ก็ปฏิเสธไม่ได้ว่าอัตราแลกเปลี่ยนยังมีผลต่อ “รายได้ในรูปเงินบาท” (Income Effect) ของผู้ส่งออกอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ดังนั้น ผู้ส่งออกไทยต้องเตรียมความพร้อมเพื่อรับมือกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา ดังนี้

“ทางออกของผู้ส่งออกไทย”

แนวทางระยะสั้น : ป้องกันความเสี่ยงและปรับปรุงกระบวนการผลิต

- ใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน อาทิ การทำ Forward Contract การเปิดบัญชีสกุลเงินตราต่างประเทศ (FCD) การ Matching เงินได้กับค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินสกุลเดียวกัน เป็นต้น

- ช่วงที่เงินบาทแข็งค่าถือเป็นจังหวะที่ดีในการนำเข้าเครื่องจักรและเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต

แนวทางระยะยาว : เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน

- สร้างนวัตกรรมใหม่ๆ ที่ช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า เพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันด้านราคา
- ปรับเปลี่ยนรูปแบบสินค้าให้สอดคล้องกับ Global Megatrends เพื่อตอบสนองผู้บริโภคยุคใหม่
- มุ่งเจาะตลาดส่งออกใหม่ที่มีศักยภาพ เพื่อขยายตลาดใหม่ๆ และกระจายความเสี่ยงจากตลาดส่งออกเดิม
- มองหาช่องทางในการลงทุนต่างประเทศ เพื่อแสวงหาโอกาสใหม่ๆ และลดข้อจำกัดของปัญหาเชิงโครงสร้างในประเทศ