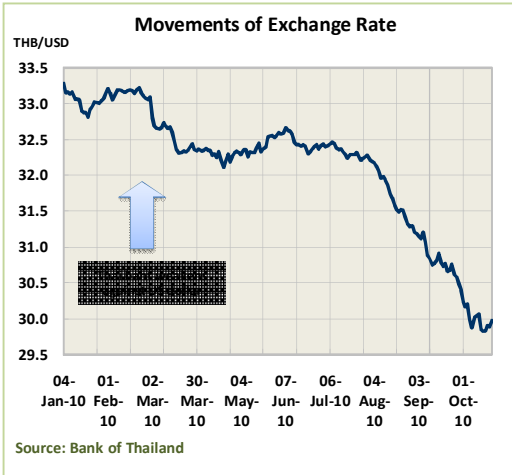


# ผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนและแนวทางการปรับตัว ของผู้ประกอบการในเขตภาคเหนือ

ส่วนเศรษฐกิจภาค สำนักงานภาคเหนือ

ภายใต้ภาวะการณ์ที่เงินทุนจากต่างประเทศไหลทะลักเข้ามายังภูมิภาคเอเชียและไทย เนื่องจากสภาพคล่องทั่วโลกที่มีอยู่ในระดับสูง ส่งผลให้เงินบาทมีแนวโน้มแข็งค่าขึ้น และอาจทำให้ภาคการ



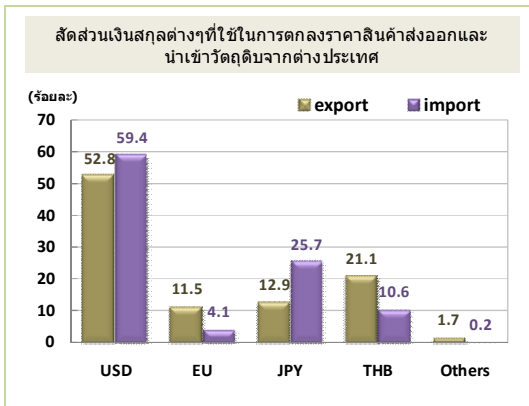
ส่งออกของไทยชะลอตัวในขณะที่การนำเข้าจะได้ประโยชน์จากการนำเข้าสินค้าในราคาถูกลงทั้งการนำเข้าวัตถุดิบเพื่อใช้ผลิตสินค้าและการนำเข้าสินค้าทุนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต

ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคเหนือ จึงได้สำรวจผู้ส่งออกและผู้นำเข้าในภาคเหนือจำนวน 69 ราย ในช่วงเดือนกันยายน – ตุลาคม 2553 เพื่อประเมินผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนและแนวทางในการปรับตัวของธุรกิจ ตลอดจนปัญหาและอุปสรรค ได้ผลสรุปที่สำคัญ ดังนี้

## 1. ผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยน

### 1.1 การกำหนดราคาสินค้าและสกุลเงินที่ใช้ชำระค่าสินค้า จะเป็นการต่อรองระหว่าง

ลูกค้าหรือผู้ซื้อในต่างประเทศกับผู้ประกอบการซึ่งเป็นผู้ส่งออก ส่วนใหญ่ผู้ส่งออกจะมีอำนาจต่อรองน้อยกว่า



**ลูกค้า** การตกลงราคาส่วนใหญ่ใช้เงินสกุลดอลลาร์ สรอ.มากที่สุด โดยการส่งออกใช้สกุลดอลลาร์ สรอ. ร้อยละ 52.8 เงินบาทร้อยละ 21.1 เยนร้อยละ 12.9 และยูโรร้อยละ 11.5 ทั้งนี้ผู้ประกอบการบางส่วนที่เคยสำรวจเมื่อปี 2551 ปัจจุบันได้หันมากำหนดราคาเป็นสกุลบาทแทนสกุลดอลลาร์ สรอ. ส่วนการนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศใช้เงินสกุลดอลลาร์ สรอ. ร้อยละ 59.4 เยน ร้อยละ 25.7 และเงินบาทร้อยละ 10.6

### 1.2 ผู้ประกอบการประมาณร้อยละ 60 ได้รับผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนมาก

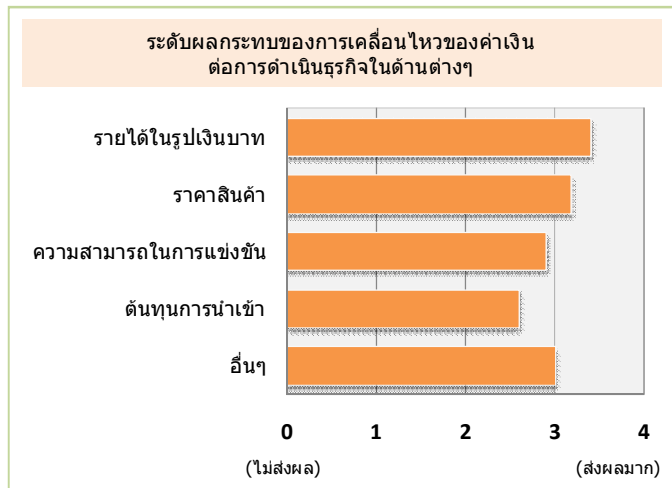
เนื่องจากมีปริมาณธุรกรรมเงินตราต่างประเทศสูง ขณะที่ **Import Content** ต่ำ อีกทั้งไม่มีอำนาจต่อรองเพื่อขอปรับราคาและมีข้อจำกัดในการใช้เครื่องมือป้องกันความเสี่ยง ส่วนกลุ่มผู้ผลิตและส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่ต้องส่งวัตถุดิบจากต่างประเทศเข้ามาทำการผลิต จะสามารถบริหารรายรับและรายจ่ายที่เป็นเงินตราต่างประเทศให้สอดคล้องกัน (Natural Hedge) และมีการหักลบกลบหนี้ (Netting) ระหว่างกัน จะได้รับผลกระทบน้อย ส่วนธุรกิจที่สามารถขอรับชำระเป็นเงินบาท เช่น กลุ่มธุรกิจสปา การค้าชายแดน การขนส่ง และสินค้าหัตถกรรม ได้รับผลกระทบไม่มาก

### 1.3 ธุรกิจส่งออกสินค้าเกษตรแปรรูปเป็นธุรกิจที่ต้องการอัตราแลกเปลี่ยนที่เหมาะสม

ต่างจากสินค้าอุตสาหกรรมและธุรกิจบริการ เนื่องจากธุรกิจสินค้าเกษตรแปรรูปกำไรมี Margin ต่ำ และต้องสั่งซื้อล่วงหน้าเป็นระยะเวลานาน (6-12 เดือน) อำนาจต่อรองราคาซื้อขายสินค้าค่อนข้างน้อย รายที่ไม่สามารถต่อรองกับลูกค้าเพื่อปรับราคาสินค้าขึ้นได้ในรอบการเจรจาครั้งต่อไป จะเข้าหารือกันในสมาคมผู้ผลิต

อาหารสำเร็จรูปเพื่อหาแนวทางในการลดต้นทุนวัตถุดิบ ยกเว้นผู้ส่งออกข้าวซึ่งสามารถต่อรองกับผู้ซื้อเพื่อขอปรับราคาเพิ่มขึ้นได้บ้าง

**1.4 ธุรกิจส่งออก เห็นว่า เงินบาทแข็งค่าขึ้นอย่างรวดเร็วจะส่งผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจมากที่สุด รองลงมาได้แก่ การแข็งค่าต่อเนื่องเป็นเวลานาน และการผันผวนขึ้น ๆ ลง ๆ เพราะการปรับตัวทำได้จำกัดในทุกขนาดการผลิต** ทั้งนี้ หลังจากการเจรจาตกลงซื้อขายสินค้ากัน กว่าที่ผู้ประกอบการจะได้รับชำระค่าสินค้าใช้เวลานานมาก โดยผลกระทบที่เกิดขึ้นทันทีคือ ผลกระทบต่อรายได้ในรูปแบบเงินบาท ในระยะถัดไปอาจส่งผลกระทบต่อราคาสินค้า และในระยะยาวจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขัน



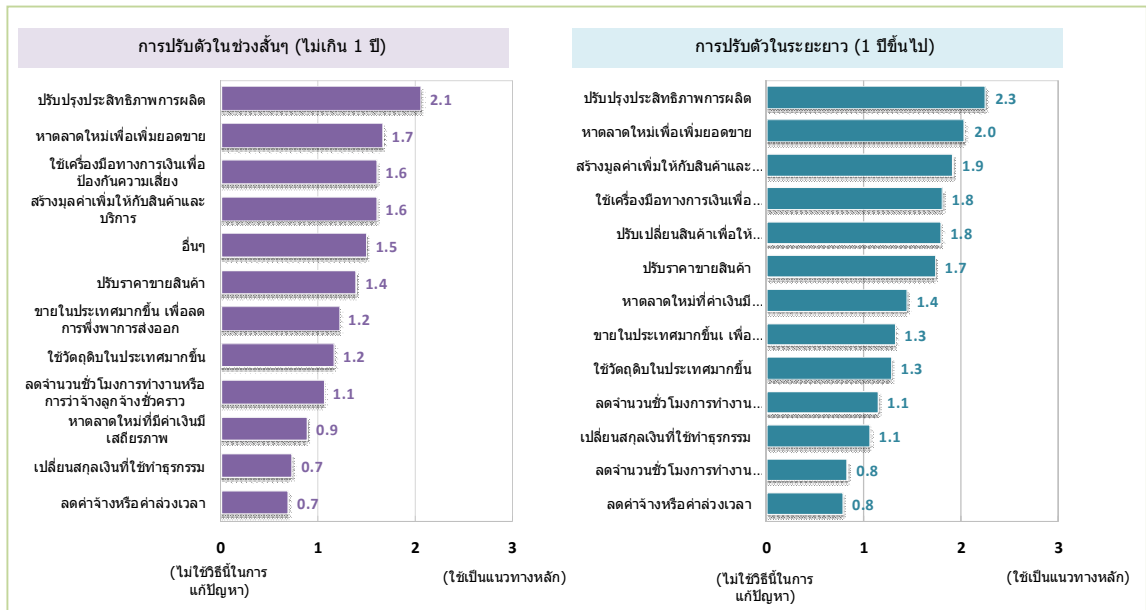
อย่างไรก็ดี มีธุรกิจบางรายที่ใช้โอกาสนี้ให้เป็นประโยชน์โดยการนำเข้าเครื่องจักรเพิ่มเติมเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต แต่บางรายแม้เห็นประโยชน์จากการลงทุนในช่วงนี้ แต่ไม่กล้าตัดสินใจเนื่องจากคำสั่งซื้อล่วงหน้ามีเพียงระยะสั้น และไม่มั่นใจภาวะเศรษฐกิจต่างประเทศในปี 2554

## 2. แนวทางการปรับตัวของธุรกิจ

**2.1 ผู้ประกอบการที่ได้รับผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนจะปรับตัวด้วยการปรับปรุงประสิทธิภาพ และหาตลาดใหม่เพื่อเพิ่มยอดขายเป็นอันดับแรก** หากยังไม่เพียงพอก็จะใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยง (Financial hedging) เข้ามาเพิ่มเติม ส่วนในระยะยาวผู้ประกอบการจะสร้างมูลค่าเพิ่มแก่สินค้าและบริการโดยการปรับปรุงสินค้าและบริการเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ดีขึ้น นอกจากนี้บางรายจะนำนวัตกรรมใหม่มาช่วยลดต้นทุนการผลิตให้ต่ำลง

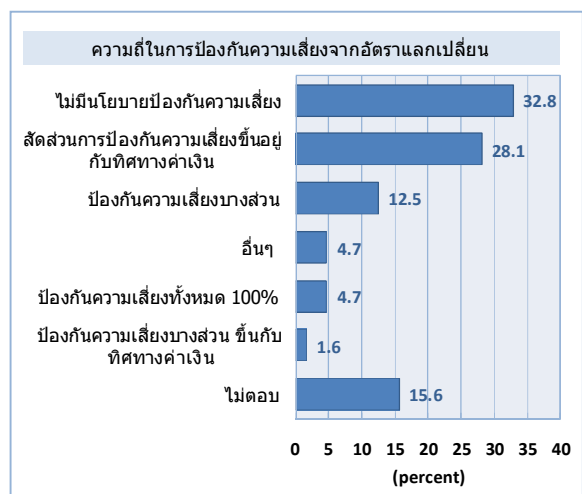
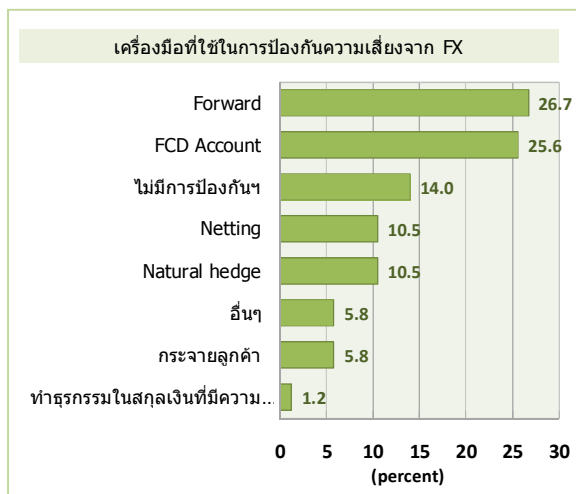
**เป็นที่น่าสังเกตว่า ในการแก้ไขปัญหา ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะไม่ใช้วิธีการลดค่าจ้างหรือค่าล่วงเวลา หรือลดชั่วโมงการทำงาน เนื่องจากแรงงานหายาก อาจกระทบต่อกระบวนการผลิต**

ผลการสำรวจการปรับตัวของกลุ่มตัวอย่าง เมื่อประสบปัญหาอัตราแลกเปลี่ยน



**2.2 ธุรกิจส่วนใหญ่ร้อยละ 86 รู้จักเครื่องมือทางการเงินในการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน** โดย 2 ใน 3 มีความต้องการใช้เครื่องมือดังกล่าว เนื่องจากจะช่วยประกันรายได้และการขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนได้ในระดับหนึ่ง ส่วนธุรกิจที่ยังไม่มีความต้องการใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อลดความเสี่ยงในเวลานี้ เกือบครึ่งเห็นว่าในอนาคตมีความจำเป็นต้องนำมาใช้

**2.3 เครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงที่นิยมใช้มากที่สุดคือ การซื้อขายเงินล่วงหน้า (Forward) และการนำรายได้เงินตราต่างประเทศฝากไว้ (FCD Account) เพื่อชำระค่าวัตถุดิบนำเข้า** ทั้งนี้ในการป้องกันความเสี่ยงผู้ประกอบการส่วนใหญ่คงทำเพียงบางส่วน โดยปรับสัดส่วนตามทิศทางของค่าเงิน และทำเฉพาะในช่วงที่อัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวน ธุรกิจที่ป้องกันความเสี่ยงเต็มมูลค่าและสม่ำเสมอ ยังมีไม่มาก



**3. ปัญหาและอุปสรรค**

**อุปสรรคสำคัญในการใช้เครื่องมือป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนมากที่สุด คือ ค่าธรรมเนียมสูงเกินไป** รองลงมาได้แก่ ขาดความรู้ความเข้าใจ ปัญหาทางการเงิน (เช่น วงเงินป้องกันความเสี่ยงต่ำหรือไม่เพียงพอ) และ ธนาคารพาณิชย์ไม่มีผลิตภัณฑ์การเงินที่ต้องการ ตามลำดับ