



ความร่วมมือของภาคการเงินกับการเปิดตลาด New Frontier Markets

นายสถิตย์ แกล่งสถิตย์

การเชื่อมโยงและการอำนวยความสะดวกของภาคการเงินเป็นอีกหนึ่งแรงส่งในการสนับสนุนการเปิดตลาดการค้าใหม่ๆ กับ **New Frontier Markets** ของภาคธุรกิจไทย ภายใต้ความท้าทายและนโยบายการค้าของโลกที่เปลี่ยนแปลงไป

ในช่วงปี 2560 ที่ผ่านมา การส่งออกของไทยได้เริ่มฟื้นตัวชัดเจนขึ้นและกลับมาเป็นเครื่องยนต์หลักในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของไทยอีกครั้ง โดยคาดว่าทั้งปีน่าจะขยายตัวได้ประมาณร้อยละ 10 แต่ในระยะต่อไป ภาคการส่งออกของไทยยังคงเผชิญความท้าทายในหลาย ๆ ด้าน โดยเฉพาะในตลาดหลักอย่างสหรัฐฯ สหภาพยุโรป และญี่ปุ่น (G-3) ซึ่งมีสัดส่วนมูลค่าการส่งออกรวมกันกว่าร้อยละ 30 จากการแข่งขันสูงและมีความท้าทายใหม่ ๆ เกิดขึ้น โดยเฉพาะความไม่แน่นอนด้านนโยบายการค้าและการกีดกันการค้าที่รุนแรงขึ้น ดังนั้น การมองหาช่องทางในการเปิดตลาดส่งออกใหม่ ๆ เพื่อทดแทนหรือเสริมกับตลาดส่งออกหลัก น่าจะช่วยเพิ่มโอกาสทางการค้าให้กับธุรกิจและผู้ส่งออกไทย นอกจากนี้ ยังเป็นการกระจายความเสี่ยง (diversification) จากตลาดส่งออกหลัก รวมถึงจะมีส่วนสำคัญในการผลักดันนโยบายให้ไทยก้าวสู่การเป็น “ชาติการค้า (Trading Nation)” ภายในปี 2579 ตามนโยบายรัฐบาลได้สำเร็จอีกทางหนึ่ง

New Frontier Markets ซึ่งครอบคลุมประเทศรัสเซียและกลุ่มประเทศเครือรัฐเอกราช (CIS) ตะวันออกกลาง แอฟริกา ยุโรปตะวันออก รวมถึงกลุ่มประเทศในลาตินอเมริกา เป็นอีกหนึ่งตลาดทางเลือก นอกเหนือจากตลาดศักยภาพสูง

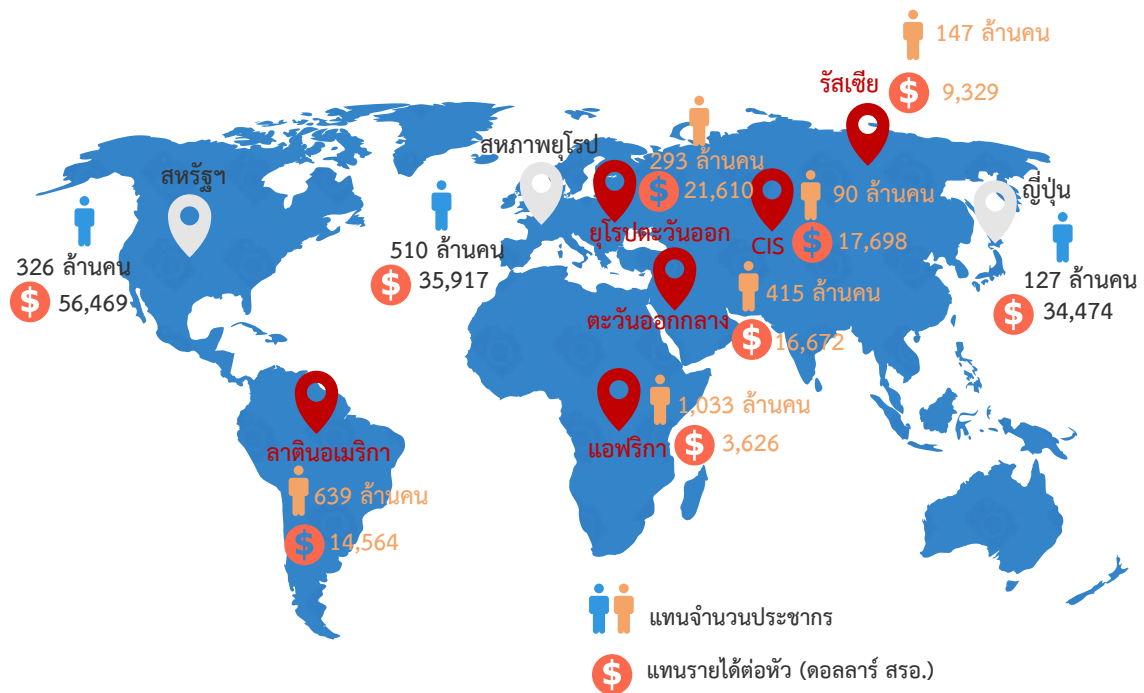
ของไทยปัจจุบัน เช่น อาเซียน เอเชียตะวันออก และเอเชียใต้ เนื่องจากตลาดเหล่านี้มีศักยภาพและกำลังเติบโต โอกาสทางธุรกิจเปิดกว้าง มีตลาดขนาดใหญ่และกำลังซื้อสูง อย่างไรก็ตาม ธุรกิจและผู้ส่งออกไทยส่วนใหญ่ไม่ค่อยรู้จัก ตลอดจนมูลค่าการค้าและการลงทุนระหว่างไทยกับประเทศเหล่านี้ยังไม่สูงมากนัก โดยมีสัดส่วนเพียงประมาณร้อยละ 11 ของมูลค่าการส่งออกรวม ขณะที่ตลาดเหล่านี้มีความต้องการและคุ้นเคยกับสินค้าและบริการของไทยในระดับหนึ่งจากความเชื่อมโยงด้านการท่องเที่ยว กลุ่มประเทศ New Frontier Markets หลายประเทศจึงเป็นเป้าหมายในการเปิดตลาดของภาครัฐ โดยส่วนหนึ่งมีความตกลงการค้าเสรี (FTA) กับไทยอยู่แล้ว หรืออยู่ในระหว่างการเจรจาความตกลงด้านการค้า เช่น รัสเซีย สหภาพเศรษฐกิจยูเรเชีย ตุรกี และกลุ่มประเทศ CIS ซึ่งจะช่วยให้ธุรกิจและผู้ส่งออกไทยเข้าสู่ตลาดของประเทศเหล่านี้ได้สะดวกยิ่งขึ้น หรือสามารถใช้ประเทศเหล่านี้เป็นฐานกระจายสินค้าไปยังประเทศใกล้เคียงได้

เมื่อมองไปที่กลุ่มสินค้าที่เป็นที่ต้องการในตลาดเหล่านี้ ส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรและอาหาร ได้แก่ อาหารและเครื่องดื่ม ข้าว ยางพารา ผลิตภัณฑ์ยาง น้ำตาล ผลไม้กระป๋องและแปรรูป ผักสดแช่เย็น แช่แข็งและผักอบแห้ง ขณะที่สินค้าอุตสาหกรรม ได้แก่ รถยนต์รวมอุปกรณ์ชิ้นส่วนและส่วนประกอบ อัญมณีและเครื่องประดับ เม็ดพลาสติก กระดาษและผลิตภัณฑ์กระดาษ สิ่งทอ และเครื่องนุ่งห่ม ผลิตภัณฑ์เครื่องปรับอากาศ เป็นต้น ซึ่งสินค้าเหล่านี้ล้วนเป็นสินค้าที่ไทยมีความได้เปรียบและสร้างมูลค่าเพิ่มสำหรับการส่งออกได้

การค้าขายกับกลุ่มประเทศ New Frontier Markets นอกเหนือจากความท้าทายในด้านการค้าและการเข้าสู่ตลาดแล้ว ยังมีความท้าทายและอุปสรรคด้านการเงินด้วย โดยที่ผ่านมา ภาคธุรกิจและผู้ส่งออกไทยที่พยายามเปิดตลาดกับประเทศเหล่านี้มักประสบปัญหาความไม่สะดวกด้านการชำระเงินค่าสินค้าและบริการ ซึ่งปัญหาดังกล่าวส่วนหนึ่งเกิดจากลักษณะของประเทศ New Frontier Markets ที่สำคัญ 3 ประการ ซึ่งแตกต่างจากตลาดส่งออกหลัก **ประการแรก** ธนาคารพาณิชย์ในประเทศ New Frontier Markets มีข้อจำกัดในการเข้าถึงเครือข่ายตัวแทนธนาคารต่างประเทศ (Correspondent Bank Network) ที่เป็นธนาคารขนาดใหญ่ของโลกซึ่งทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการรับชำระเงินระหว่างประเทศ โดยภายหลังวิกฤตการเงินโลก ธนาคารขนาดใหญ่ส่วนหนึ่งได้ระงับการให้บริการชำระดุลแก่ธนาคารในประเทศ New Frontier Markets จากเหตุผลด้านต้นทุนและ

ปริมาณธุรกรรมที่มีไม่มาก มาตรฐานด้านการบริหารความเสี่ยงเข้มข้นขึ้นจนไม่คุ้มค่าที่จะให้บริการทางการเงินในประเทศเหล่านี้ ผลจากมาตรการคว่ำบาตรทางด้านเศรษฐกิจและการค้าในบางประเทศ เกณฑ์การป้องกันและปราบปรามการฟอกเงินและการต่อต้านการสนับสนุนทางการเงินแก่การก่อการร้าย (AML/CFT) ที่เข้มข้นขึ้น รวมถึงมาตรฐานและความโปร่งใสด้านภาษี **ประการที่สอง** ในกรณีของประเทศรัสเซียและอิหร่าน แม้ว่าสหรัฐฯ จะได้ผ่อนคลายมาตรการคว่ำบาตรไปบางส่วนแล้ว แต่ยังคงมีมาตรการคว่ำบาตรรายธุรกิจหรือรายบุคคลเหลืออยู่ ทำให้ธนาคารพาณิชย์ยังคงมีการตรวจสอบธุรกรรมทางการเงินที่ทำกับธุรกิจในประเทศเหล่านี้อย่างเข้มข้น ธนาคารพาณิชย์ในไทยจึงมีความยากลำบากในการให้บริการแก่ธุรกิจและผู้ส่งออกไทยผ่าน correspondent banks โดยเฉพาะกรณีที่มีการใช้เงินสกุลหลัก เช่น ดอลลาร์ สรอ. ในการชำระค่าสินค้าและบริการซึ่งต้องชำระดุลผ่านระบบการเงิน

ศักยภาพและโอกาสทางธุรกิจในกลุ่มประเทศ New Frontier Markets



ที่มา: ข้อมูลจาก IMF WEO Database เดือนตุลาคม 2560 และ World Bank Data
ข้อมูลรายได้ต่อหัวคำนวณตาม Purchasing power parity; 2011 international dollar โดย IMF

ของสหรัฐฯ **ประการสุดท้าย** เป็นข้อจำกัดและลักษณะเฉพาะของแต่ละประเทศ เช่น การไม่นิยมใช้ Letter of Credit (L/C) ของคู่ค้าในประเทศ New Frontier Markets เพื่อชำระค่าสินค้า ซึ่ง L/C เป็นวิธีการชำระเงินสากลที่ได้รับความนิยมสำหรับการค้าระหว่างประเทศ ส่วนหนึ่งเพราะมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการสูง ประกอบกับสถานะของธนาคารพาณิชย์ในประเทศคู่ค้าบางประเทศยังมีความเสี่ยงด้านเครดิตสูง

อุปสรรคด้านการชำระเงินดังกล่าวเป็นปัญหาสำคัญที่จำเป็นต้องได้รับการแก้ไขเพื่ออำนวยความสะดวกและเพิ่มมูลค่าการค้าและการลงทุนระหว่างไทยกับประเทศ New Frontier Markets ในระยะต่อไป ที่ผ่านมามีหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้อง ทั้งธนาคารแห่งประเทศไทย สมาคมธนาคารไทย ธนาคารเฉพาะกิจของรัฐ ตลอดจนสภาธุรกิจและสภาหอการค้า ได้ร่วมกันในการอำนวยความสะดวกและพยายามแก้ไขอุปสรรคข้างต้นเพื่อสนับสนุนให้ธุรกิจและผู้ส่งออกไทยได้รับประโยชน์จากการเปิดตลาด New Frontier Markets อย่างเต็มที่ด้วยการสนับสนุนให้มีการขยายเครือข่าย correspondent banks ระหว่างไทยและประเทศ New Frontier Markets เพิ่มเติมจากเครือข่ายที่มีอยู่บ้างแล้ว ตามความต้องการจากภาคธุรกิจหรือตามปริมาณการค้าและการลงทุนที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต รวมทั้งการเพิ่มช่องทางและอำนวยความสะดวกด้านการชำระเงินและบริการทางการเงินอื่น ๆ เช่น ในกรณีประเทศรัสเซีย ธนาคารพาณิชย์ไทยและธนาคารเฉพาะกิจของรัฐได้เปิดความสัมพันธ์กับธนาคารขนาดใหญ่ของรัสเซีย และส่งเสริมความร่วมมือด้านการเงินระหว่างกัน เช่น การแลกเปลี่ยนหลักเกณฑ์การโอนเงินระหว่างประเทศซึ่งจะช่วยให้การทำธุรกรรมระหว่างกันสะดวกและคล่องตัวมากขึ้น

นอกจากนี้ สภาธุรกิจและหอการค้าของไทย และประเทศ New Frontier Markets ได้ลงนามในบันทึกความเข้าใจ (MoU) เพื่อส่งเสริมความร่วมมือ

และอำนวยความสะดวกด้านการค้า การลงทุนระหว่างภาคเอกชน ซึ่งบางส่วนได้ดำเนินการไปแล้ว เช่น ประเทศรัสเซีย

ความร่วมมือของภาคการเงินทั้งจากภาครัฐและเอกชนในการแก้ไขอุปสรรคด้านการเงินข้างต้นเป็นแนวทางส่วนหนึ่งที่จะช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ภาคธุรกิจและผู้ส่งออกไทยในการเปิดตลาดการค้าใหม่ ๆ กับกลุ่มประเทศ New Frontier Markets ทั้งนี้ หน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องจะยังคงทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดต่อไป เพื่อหาแนวทางเพิ่มเติมในการที่จะลดหรือขจัดอุปสรรคด้านการเงินสนับสนุนธุรกิจและผู้ส่งออกไทยให้สามารถเปิดตลาดและแสวงหาโอกาสทางธุรกิจได้สำเร็จต่อไป

Disclaimer:

ข้อคิดเห็นที่ปรากฏในบทความนี้เป็นความเห็นของผู้เขียนซึ่งไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับความเห็นของธนาคารแห่งประเทศไทย



นายสทธิย์ แกลงสิทธิ์
ผู้ช่วยผู้อำนวยการ
SATHITT@bot.or.th
ส่วนกลยุทธ์การค้าต่างประเทศ
ฝ่ายความร่วมมือระหว่างประเทศ