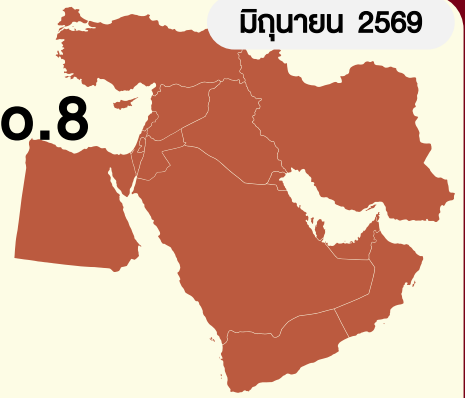


เสียงจากผู้ประกอบการ Issue No.8

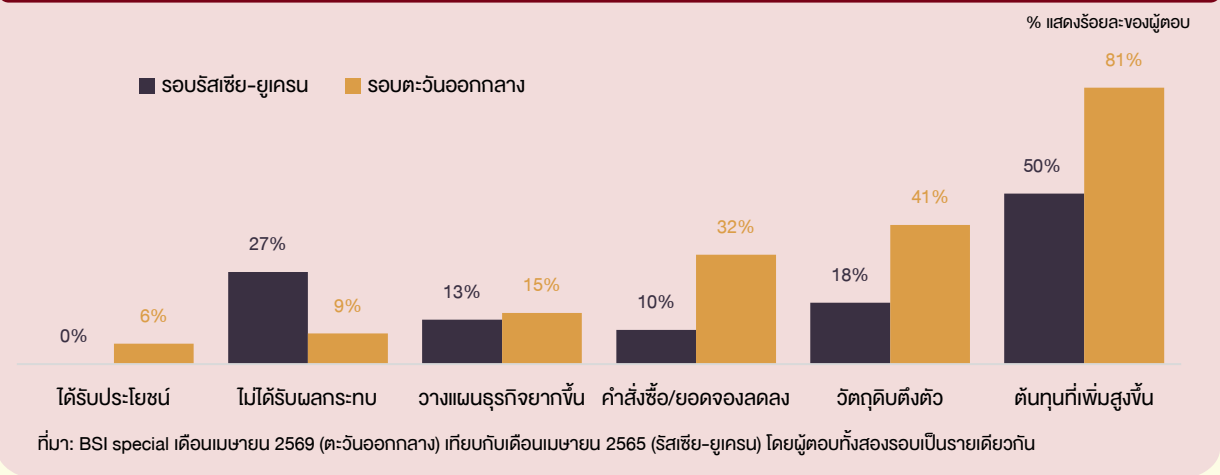
3 เดือนของความขัดแย้งในตะวันออกกลาง : การส่งผ่านต้นทุนไปยังราคาของภาคธุรกิจ



ต้นทุนสูง

3 เดือนหลังเกิดสถานการณ์ความขัดแย้งในตะวันออกกลาง ภาคธุรกิจยังเผชิญแรงกดดันด้านต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งจากราคาพลังงาน และค่าขนส่งที่ปรับเพิ่มขึ้นตามสถานการณ์โลก ขณะเดียวกัน หลายธุรกิจเริ่มเผชิญภาวะวัตถุดิบตึงตัว ซึ่งยิ่งกดดันให้ธุรกิจ “ต้องจ่ายแพงขึ้น” เพื่อจัดหาวัตถุดิบให้เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ

ผลกระทบจากสถานการณ์ความขัดแย้งที่เกิดขึ้น



ทั้งนี้ ผลกระทบในรอบนี้มีแนวโน้มรุนแรงกว่าช่วงสงครามรัสเซีย-ยูเครน สะท้อนจากผลสำรวจความเชื่อมั่นทางธุรกิจฉบับพิเศษ (BSI special) ประจำเดือนเมษายน 2569 ที่พบว่า **81% ของธุรกิจต้องเผชิญกับ “ต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น”** ซึ่งสูงกว่าผลสำรวจในช่วงรัสเซีย-ยูเครนที่อยู่ราว 50%

วัตถุดิบตึงตัว



นอกจากแรงกดดันด้านต้นทุนแล้ว ธุรกิจจำนวนมากยังประสบปัญหาด้านการจัดหาวัตถุดิบที่ทำได้ยากยิ่งขึ้น โดยประมาณ 41% ของธุรกิจประสบปัญหาวัตถุดิบตึงตัวและมีความเสี่ยงลุกลามไปยังการขาดแคลน โดยสัดส่วนนี้เพิ่มขึ้นจากช่วงรัสเซีย-ยูเครนที่อยู่ราว 18% โดยเฉพาะธุรกิจที่พึ่งพาวัตถุดิบนำเข้าจากตะวันออกกลาง อาทิ ธุรกิจผลิตเม็ดพลาสติกบรรจุภัณฑ์พลาสติก กระจกมือยาง และยางรถยนต์ ขณะเดียวกัน ระดับความรุนแรงของผลกระทบอาจแตกต่างกันตามประเภทและขนาดธุรกิจ โดยเฉพาะรายเล็กที่จัดหาวัตถุดิบได้ยาก จากเงินทุนและอำนาจต่อรองที่ต่ำกว่า

ทั้งนี้ จากการสัมภาษณ์ธุรกิจล่าสุด พบว่า ปัจจุบันเริ่มเห็นการตึงตัวของวัตถุดิบต้นน้ำบางประเภททยอยปรับดีขึ้นบ้าง แม้ราคายังอยู่ในระดับสูง แต่อาจต้องติดตามต่อว่าภาพดังกล่าวจะขยายต่อไปยังสินค้ากลางน้ำและปลายน้ำหรือไม่

คำสั่งซื้อลดลง & วางแผนยาก

นอกจากนี้ ความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลกยังส่งผลต่อคำสั่งซื้อและการวางแผนธุรกิจ โดยราว 32% ของผู้ตอบระบุว่า **คำสั่งเผชิญคำสั่งซื้อหรือยอดขายที่ลดลง** สะท้อนว่าผู้บริโภคเริ่มระมัดระวังการใช้จ่ายมากขึ้น และอาจรุนแรงขึ้นหากธุรกิจทยอยปรับขึ้นราคา ขณะที่อีก 15% มองว่า **การวางแผนธุรกิจทำได้ยากขึ้น** จากความผันผวนของราคาพลังงาน ค่าระวางเรือ และสถานการณ์ภูมิรัฐศาสตร์ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทำให้หลายธุรกิจไม่สามารถประเมินต้นทุนหรือวางแผนในการลงทุนระยะยาวได้อย่างมั่นใจเหมือนเดิม



แม้ภาพรวมของธุรกิจส่วนใหญ่จะได้รับผลกระทบด้านลบ แต่ยังมีบางธุรกิจที่ได้รับผลดีจากสถานการณ์ดังกล่าว อาทิ กลุ่มผู้ผลิตน้ำมันปาล์มที่ได้รับแรงหนุนจากนโยบายภาครัฐในการส่งเสริมการใช้น้ำมันปาล์มเพื่อผลิตไบโอดีเซล เช่น สูตร B20 ส่งผลให้อุปสงค์ภายในประเทศเพิ่มขึ้น รวมถึงผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูปบางรายที่มียอดขายคำสั่งซื้อเพิ่มขึ้นจากพฤติกรรมการณ์เร่งกักตุนสินค้าของผู้บริโภคในช่วงที่ความไม่แน่นอนสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม ธุรกิจที่ได้รับประโยชน์ยังมีเพียงส่วนน้อย เมื่อเทียบกับธุรกิจส่วนใหญ่ที่ยังต้องเผชิญแรงกดดันด้านต้นทุนและการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง

ภายใต้สถานการณ์ดังกล่าว หลายธุรกิจพยายามประคองรายได้และชะลอการปรับขึ้นราคาสินค้าให้ได้มากที่สุด เนื่องจากการปรับขึ้นราคาในช่วงที่กำลังซื้อยังฟื้นตัวไม่เต็มที่ อาจกระทบต่อยอดขายและความสามารถในการแข่งขัน อย่างไรก็ตาม เมื่อต้นทุนด้านพลังงานค่าขนส่ง และวัตถุดิบยังปรับเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ประกอบกับภาวะวัตถุดิบที่เริ่มตึงตัวมากขึ้น การส่งผ่านต้นทุนไปยังราคาสินค้าและบริการจึงอาจเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงได้ยาก โดยระดับและความเร็วในการปรับราคาของแต่ละธุรกิจจะขึ้นอยู่กับลักษณะสินค้า โครงสร้างต้นทุน ระดับกำไรเดิม ตลอดจนปริมาณสินค้าคงคลังและวัตถุดิบที่มีอยู่



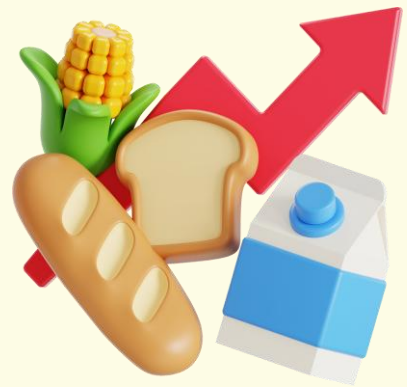
กลุ่มที่เริ่มปรับราคาก่อน คือกลุ่มที่ต้นทุนกระทบโดยตรงและมาก



ในช่วงที่ผ่านมา มีธุรกิจที่เริ่มปรับราคาสินค้าและบริการไปบ้างแล้ว ซึ่งส่วนใหญ่เป็นธุรกิจที่ได้รับผลกระทบด้านต้นทุนโดยตรง โดยเฉพาะธุรกิจภาคบริการที่มีสัดส่วนต้นทุนด้านพลังงานและเชื้อเพลิงอยู่ในระดับสูง อาทิ ธุรกิจขนส่ง (ทั้งคนและสินค้า) และธุรกิจโรงแรม ที่มีต้นทุนในหมวดดังกล่าวสูงถึง 24% และ 19% ตามลำดับ¹ ทำให้เมื่อราคาน้ำมันปรับตัวเพิ่มขึ้น ต้นทุนของธุรกิจเหล่านี้ก็เพิ่มขึ้นแทบจะทันที

หมายเหตุ : ¹ข้อมูลจากสำมะโนอุตสาหกรรม การค้าและบริการปี 2565 และ I/O Table ปี 2564 คำนวณโดย สปท.

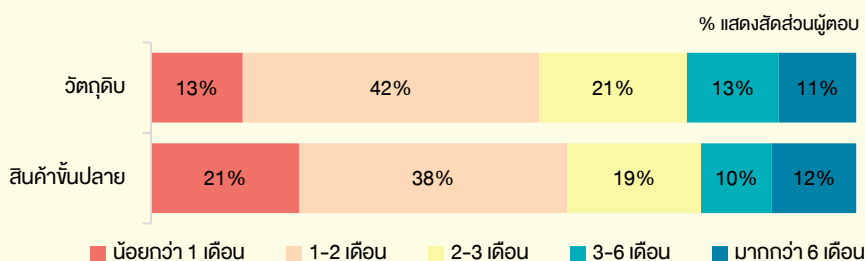
สำหรับธุรกิจภาคการผลิตและภาคการค้าก็เริ่มเห็นการปรับขึ้นราคาบ้างแล้วเช่นกัน โดยเฉพาะในกลุ่มสินค้าที่มีการพึ่งพิงวัตถุดิบจากตะวันออกกลางสูง อาทิ บรรจุภัณฑ์พลาสติกที่มีการปรับราคาขึ้นแล้วราว 30% ปุ๋ยเคมีที่ปรับเพิ่มขึ้นประมาณ 30-50% วัสดุก่อสร้างที่ปรับเพิ่มขึ้น 30-40% เช่นเดียวกับธุรกิจที่เดิมมีอัตรากำไรค่อนข้างต่ำ อาทิ กลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภคที่ปรับขึ้นประมาณ 10-20%



อย่างไรก็ตาม แม้หลายธุรกิจจะเริ่มปรับราคาแล้ว แต่ราคาดังกล่าวอาจยังไม่ได้สะท้อนต้นทุนที่แท้จริงที่ธุรกิจต้องเผชิญได้ทั้งหมด เพราะธุรกิจยังต้องคำนึงถึงกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ยังเปราะบาง รวมถึงการแข่งขันที่ยังอยู่ในระดับสูง ทำให้หลายรายยังต้องรับภาระต้นทุนบางส่วนไว้เอง โดยเฉพาะธุรกิจรายเล็กที่มีอำนาจต่อรองต่ำ

หลังสถานการณ์ความขัดแย้งผ่านไประาว 3 เดือน ความเสี่ยงด้านการปรับราคามีแนวโน้มเพิ่มขึ้น

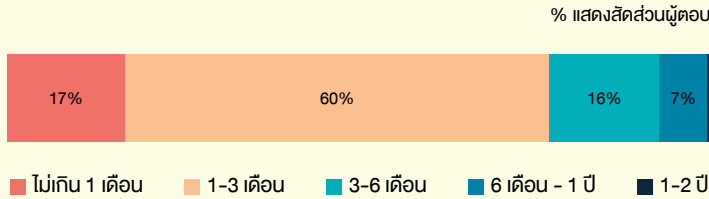
ปริมาณสต็อกของธุรกิจ



ที่มา: BSI special เดือนเมษายน 2569

หลังสถานการณ์ความขัดแย้งผ่านไประาว 3 เดือน ธุรกิจมีแนวโน้มจะเริ่มทยอยส่งผ่านต้นทุนไปยังราคาสินค้ามากขึ้น เนื่องจากวัตถุดิบคงคลังและสินค้าขั้นปลายที่มีอยู่เดิมเริ่มลดลง สอดคล้องกับผลสำรวจ BSI special ที่พบว่า ธุรกิจส่วนใหญ่มีสต็อกสินค้าและวัตถุดิบ ณ ราคาเก่า อีกไม่เกิน 3 เดือน

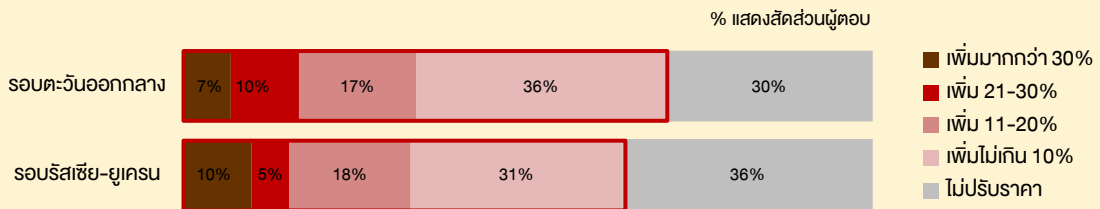
ระยะเวลาที่ธุรกิจทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า



ที่มา: BSI special เดือนมีนาคม 69

สัญญาซื้อขายวัตถุดิบกับ suppliers ซึ่งส่วนใหญ่มักกำหนดระยะเวลาไว้ราว 3-4 เดือน ทำให้ธุรกิจต้องเผชิญต้นทุนใหม่ที่สูงขึ้นเต็มรูปแบบ ขณะเดียวกัน สัญญาซื้อขายสินค้ากับลูกค้าส่วนใหญ่อยู่ที่ไม่เกิน 3 เดือน ทำให้ธุรกิจสามารถส่งผ่านต้นทุนไปยังราคาได้มากขึ้นเช่นกัน

แนวโน้มการปรับราคาใน 3 เดือนข้างหน้าของธุรกิจ

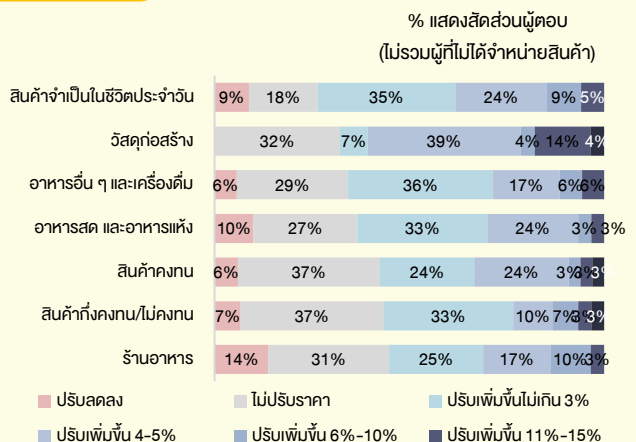


ที่มา: ข้อมูลฉบับเต็มของ BSI special เดือนเมษายน (ข้อมูลแตกต่างจากที่เผยแพร่ในรายงานนโยบายการเงิน ไตรมาสที่ 1 ปี 2569 ซึ่งเป็นข้อมูลเบื้องต้น)

ทั้งนี้ การส่งผ่านต้นทุนไปยังราคาในรอบนี้อาจเกิดขึ้นได้รวดเร็วและรุนแรงกว่าช่วง สงคราม รัสเซีย-ยูเครน จากปัญหาวัตถุดิบตั้งตัวที่เกิดขึ้นพร้อมกันในหลายหมวดสินค้า สอดคล้องกับดัชนีราคาผู้บริโภคที่เร่งตัวในหลายกลุ่มสินค้า เมื่อเทียบกับรอบรัสเซีย-ยูเครน และผลสำรวจ BSI Special เดือนเมษายน 2569 ที่พบว่า ธุรกิจส่วนใหญ่มีแนวโน้มปรับขึ้นราคาสินค้าใน 3 เดือนข้างหน้า แม้ส่วนใหญ่จะคาดว่าจะการปรับราคาจะยังไม่เกิน 20% ของต้นทุนที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากยังต้องเผชิญข้อจำกัดจากกำลังซื้อที่อ่อนแอและการแข่งขันที่รุนแรงในตลาด

แนวโน้มการปรับราคาใน 3 เดือนข้างหน้าของภาคค้าปลีก

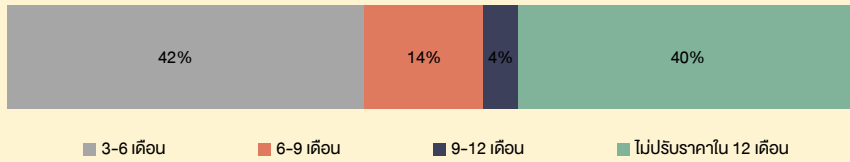
หากพิจารณาเฉพาะภาคค้าปลีก จากผลสำรวจความเชื่อมั่นของธุรกิจค้าปลีก (RSI) ซึ่งเป็นภาคที่เชื่อมโยงกับค่าครองชีพของประชาชน โดยตรงก็เห็นทิศทางของการปรับราคาที่สอดคล้องกัน โดยราคาสินค้าอุปโภคบริโภคหลายประเภทมีแนวโน้มทยอยปรับสูงขึ้น โดยเฉพาะสินค้าจำเป็นในชีวิตประจำวัน ซึ่งจะทำให้ภาระค่าใช้จ่ายของครัวเรือนเพิ่มขึ้นในระยะต่อไป



ที่มา: RSI เดือนพฤษภาคม 2569

อย่างไรก็ดี ยังมีธุรกิจบางส่วนที่เลือก “ตรึงราคา” ไว้ก่อน แต่ความสามารถในการแบกรับต้นทุนก็เริ่มมีจำกัด โดยผลสำรวจ BSI special พบว่า ในกลุ่มธุรกิจที่ยังไม่ปรับราคา มีธุรกิจ 42% ที่คาดว่าจะสามารถรองรับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นได้อีกเพียง 3–6 เดือน ขณะที่ธุรกิจไม่ถึง 20% สามารถแบกรับต้นทุนได้นาน 6–12 เดือน

กรณีที่ธุรกิจ “ไม่ปรับราคา” ธุรกิจสามารถแบกรับต้นทุนที่เพิ่มขึ้น โดยที่ไม่ปรับราคา ได้อีกนานเท่าใด



ที่มา: BSI special เดือนเมษายน 2569

ขณะที่ธุรกิจอีก 40% ไม่ปรับราคาใน 12 เดือนข้างหน้า ซึ่งมีทั้งกลุ่มที่มีอัตรากำไรสูง จึงไม่เลือกปรับราคาเพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิมไว้ อาทิ ผู้ผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ แต่อีกกลุ่มหนึ่งจะเป็นเพราะมีอำนาจในการต่อรองต่ำมาก อาทิ ธุรกิจการค้ารายย่อย

ทั้งนี้ การปรับราคาไม่ได้เป็นเพียงคำตอบเดียวของธุรกิจหลายราย เริ่มปรับตัวไปใช้มาตรการอื่นเพื่อลดแรงกดดันด้านต้นทุนแทน การปรับขึ้นราคา ไม่ว่าจะเป็นการลดค่าใช้จ่ายด้านบริหารและการตลาด การปรับลดชั่วโมงการทำงานเพื่อลดต้นทุนแรงงาน หรือ การมองหาแหล่งวัตถุดิบใหม่ที่มีต้นทุนต่ำกว่า ตลอดจนการหันไปมองหารายได้ในตลาดที่ผลตอบแทนมากขึ้น ซึ่งมีโอกาสทำให้ราคาไม่ได้ปรับขึ้นแรงมากนัก อย่างไรก็ตาม ความสามารถในการปรับราคา รวมถึงการปรับตัวอาจแตกต่างกันไปตามอำนาจต่อรองและความสามารถของธุรกิจ ส่งผลให้ธุรกิจโดยเฉพาะรายเล็กที่มีความสามารถในการปรับราคาและปรับตัวที่ต่ำกว่าอาจต้องเผชิญความท้าทายมากกว่า



จุดสมดุระหว่างต้นทุนและกำลังซื้อ

ประเด็นด้านราคายังเป็นสิ่งสำคัญที่ต้องติดตามอย่างใกล้ชิด โดยเฉพาะในสถานการณ์ที่มีความไม่แน่นอนสูง เพราะการปรับราคาเพิ่มขึ้นย่อมส่งผลต่อค่าครองชีพและความเป็นอยู่ของประชาชนในวงกว้าง ขณะเดียวกัน อาจกดดันอุปสงค์ของตลาดในระยะข้างหน้าเช่นกัน แต่ในทางกลับกัน หากธุรกิจไม่สามารถส่งผ่านต้นทุนได้เลย ธุรกิจก็อาจต้องเผชิญกับอัตรากำไรที่ต่ำลงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งท้ายที่สุดจะกลับมาส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องความสามารถในการดำเนินธุรกิจ และแผนการจ้างงานในระยะถัดไป

ผู้เขียน



ศุภณิดา รัตนบุรี
 เศรษฐกร ฝ่ายเศรษฐกิจมหภาค ธนาคารแห่งประเทศไทย
 Email: SuppaniR@bot.or.th

ต้องขอขอบคุณภาคเอกชนและภาครัฐ สำหรับข้อมูลเชิงลึก รวมถึงคุณวรางคณา อัมมอคม คุณรุจา อติศรกาญจน์ และคุณทิพย์ประภา เจริญเจริญ ผู้ซึ่งทำให้งานเขียนชิ้นนี้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น

*** บทความนี้เป็นข้อคิดเห็นส่วนบุคคล ซึ่งไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับข้อคิดเห็นของหน่วยงานที่ผู้เขียนสังกัด ***