



Note by EIC



15 ตุลาคม 2553



เงินบาทแข็งค่า ธุรกิจใดเสียหรือได้ประโยชน์

เพราะธุรกิจมีลักษณะแตกต่างกัน แต่ละธุรกิจจึงได้รับผลกระทบจากค่าเงินบาทที่แข็งค่าขึ้นแตกต่างกันไป SCB EIC จึงทำการวิเคราะห์ว่าธุรกิจใดที่เสียผลประโยชน์จากการแข็งค่าของค่าเงินบาทมากที่สุดไปกว่าเดิม รวมทั้งธุรกิจใดได้รับผลประโยชน์จากการแข็งของค่าเงิน โดยสามารถแบ่งหลักๆ ได้ดังนี้

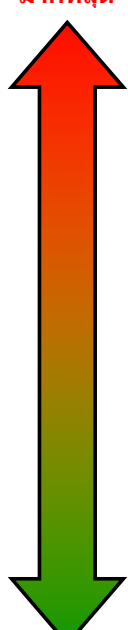
- กลุ่มธุรกิจที่เสียประโยชน์ ซึ่งก็คือธุรกิจที่ส่งออกมากนำเข้าน้อย หรือ export content สูง ขณะที่ import content ต่ำ เพราะต้นทุนที่ลดลงจากการนำเข้าที่ถูกลงไม่มากพอที่จะทดแทนรายได้ที่สูญเสียไปจากราคาขายที่ลดลงได้ ดังนั้น ทุกบาททุกสตางค์ที่ค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้นคือรายได้ที่ลดลง ส่งผลให้กำไรของกลุ่มธุรกิจประเภทนี้ลดลงทันที แม้อาจยังไม่ถึงกับขาดทุน ตัวอย่างเช่น ผู้ผลิตยางแปรรูปขั้นต้น (เช่น ยางแผ่นรมควันและยางแท่ง) และผู้ค้าข้าว เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีสัดส่วนการส่งออกสูงมากและการนำเข้าค่อนข้างน้อย โดยผู้ผลิตยางแปรรูปขั้นต้น มีสัดส่วนการส่งออกสูงเกือบ 90% แต่แทบจะไม่มีนำเข้าวัตถุดิบหรือสินค้าสำเร็จเลย และหากค่าเงินบาทแข็งค่าเกินราว 30 บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ ในไตรมาส 4 ปีนี้ ผู้ผลิตยางแปรรูปขั้นต้นและผู้ค้าข้าวจะประสบปัญหาขาดทุน
- นอกจากนั้น ยังมีกลุ่มธุรกิจส่งออกที่แม้เสียประโยชน์แต่ทนต่อการแข็งค่าของเงินบาทได้มากกว่า โดยระดับค่าเงินบาทที่รับได้จะแตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับการลดความเสี่ยงในแบบต่างๆ กันไป เช่น
 - ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจในลักษณะ OEM (original equipment manufacturing) ให้กับเจ้าของผลิตภัณฑ์ hard disk drive ขั้นนำ โดยมีสัดส่วนการส่งออกและนำเข้าสูงมาก ราว 70% และเพื่อลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยน จะพยายามตั้งราคาขายและราคาซื้อวัตถุดิบด้วยราคาเป็นดอลลาร์สหรัฐ แม้บริษัทคู่ค้าจะอยู่ในไทย อย่างไรก็ตาม ก็ไม่สามารถลดความเสี่ยงได้ทั้งหมด (fully hedge) เนื่องจาก ไม่สามารถซื้อวัตถุดิบทั้งหมดในรูปดอลลาร์สหรัฐ ยิ่งไปกว่านั้น ราคาสินค้าที่ผลิตได้นั้นสูงกว่าราคาวัตถุดิบ ดังนั้น ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ จึงยังคงเสียประโยชน์จากการแข็งค่าของเงินบาท แต่ไม่มากเท่ากับธุรกิจที่ส่งออกมากนำเข้าน้อย และหากค่าเงินบาทแข็งค่าเกินราว 25 บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ ในไตรมาส 4 ปีนี้ ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ก็จะประสบปัญหาขาดทุน
 - ผู้ผลิต hard disk drive ที่ส่งออกสินค้าที่ผลิตได้ทั้งหมดให้กับบริษัทแม่ด้วยราคาขายที่ตั้งไว้เป็นดอลลาร์สหรัฐ และซื้อวัตถุดิบด้วยราคาเป็นดอลลาร์สหรัฐ เช่นกัน แม้ supplier อยู่ในไทย เพื่อลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยน อย่างไรก็ตาม ก็ไม่สามารถลดความเสี่ยงได้ทั้งหมด (fully hedge) เนื่องจาก ไม่สามารถซื้อวัตถุดิบทั้งหมดในรูปดอลลาร์สหรัฐ ยิ่งไปกว่านั้น ราคาสินค้าที่ผลิตได้นั้นสูงกว่าราคาวัตถุดิบ ดังนั้น ผู้ผลิต hard disk drive จึงยังคงเสียประโยชน์จากการแข็งค่าของเงินบาท แต่ไม่มากเท่ากับธุรกิจที่ส่งออกมากนำเข้าน้อย
 - ผู้ผลิตรถยนต์ มีลักษณะคล้ายกับผู้ผลิต hard disk drive หากแต่สินค้าที่ผลิตได้นั้นไม่ได้ส่งให้กับบริษัทแม่ทั้งหมด จะแบ่งไว้สำหรับขายในประเทศและเพื่อส่งออก ในส่วนของวัตถุดิบ ผู้ผลิตรถยนต์จะมีการตกลงราคากับทาง supplier เป็นที่เรียบร้อยแล้วเพื่อรักษาอัตรา margin ดังนั้น ผู้ผลิตรถยนต์ จึงยังคงได้รับผลกระทบจากบาทที่แข็งค่า แต่จะไม่เร็วเท่ากับธุรกิจที่กล่าวมาข้างต้น

- **กลุ่มพลังงาน** เป็นกลุ่มธุรกิจที่อาจเรียกได้ว่าเป็นธุรกิจที่ fully dollarized กล่าวคือ ราคาขายสินค้าสำเร็จและราคาขายวัตถุดิบถูกตั้งราคาในรูปของดอลลาร์สหรัฐฯ ตลอดเวลา อย่างไรก็ตาม เนื่องจากราคาสินค้าสำเร็จแพงกว่าราคาวัตถุดิบจึงส่งผลให้ธุรกิจกลุ่มพลังงานได้รับผลกระทบจากการแข็งค่าของเงินบาทบ้างเช่นกัน แต่จะน้อยที่สุดเมื่อเทียบกับธุรกิจอื่นๆ
- อย่างไรก็ตาม ในช่วงที่ค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้น ก็ยังมีกลุ่มธุรกิจที่ได้ประโยชน์ ซึ่งก็คือธุรกิจที่นำเข้าสูงส่งออกจำกัด หรือ import content สูง ขณะที่ export content ต่ำ เพราะสามารถประหยัดต้นทุนจากการนำเข้าวัตถุดิบหรือสินค้าสำเร็จได้มากกว่ารายได้ที่สูญเสียไปจากราคาขายที่ลดลง ตัวอย่างเช่น ผู้ผลิตเหล็กทั้งเหล็กเส้นและเหล็กรีดร้อน เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีสัดส่วนการนำเข้าสูงส่งออกจำกัด โดยมีสัดส่วนการนำเข้าสูงราว 70% ขณะที่ มีสัดส่วนการส่งออกเพียงราว 15% และหากค่าเงินบาทอ่อนค่าเกินราว 40 – 45 บาทต่อดอลลาร์สหรัฐฯ ในไตรมาส 4 ปีนี้ ผู้ผลิตเหล็กถึงจะประสบปัญหาขาดทุน

Implication

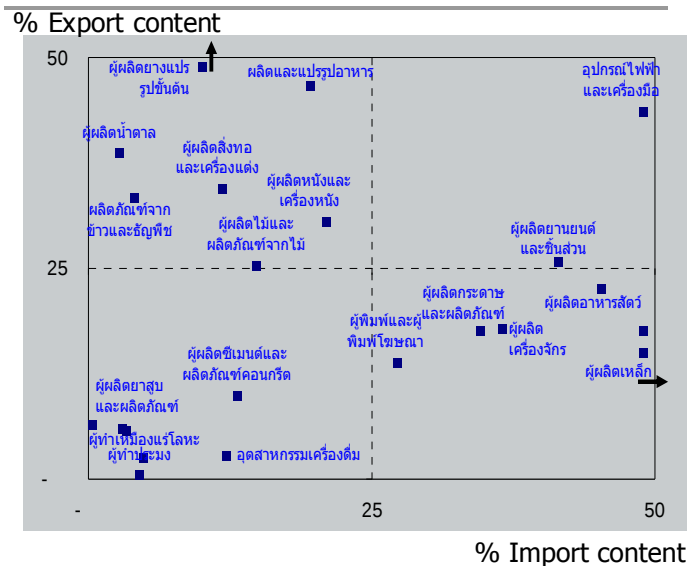
■ แม้ว่าภาครัฐมีความพยายามออกมาตรการต่างๆ เพื่อสกัดกันค่าเงินบาทไม่ให้แข็งขึ้น แต่จะช่วยได้ในระยะสั้นๆ เท่านั้น คงไม่สามารถทำให้ทิศทางของค่าเงินบาทกลับมา มีแนวโน้มอ่อนค่าได้ และในระยะยาวน่าจะยังคงมีแนวโน้มแข็งค่าขึ้นต่อไป ซึ่งเป็นผลมาจากนโยบายการเงินของสหรัฐฯ ที่คงหลักเสี่ยงได้ยากและไทยคงทำอะไรไม่ได้มากนัก ดังนั้น ผู้ประกอบการควรเตรียมรับมือแนวโน้มดังกล่าวดังนี้

- **ระยะสั้น:** ควรต้องป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน (hedging) ตามความเหมาะสม
- **ระยะกลาง:** ควรหาโอกาสและตลาดใหม่ๆ ไม่ว่าจะเป็นในประเทศ เพื่อลดความเสี่ยงจากการแข็งค่าของเงินบาท หรือตลาดต่างประเทศที่ค่าเงินของประเทศนั้นต่อดอลลาร์สหรัฐฯ แข็งค่ามากกว่าค่าเงินบาทต่อดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งเมื่อเทียบค่าเงินระหว่างประเทศนั้นกับค่าเงินบาทแล้ว (cross currency) ค่าเงินบาทจะอ่อนตัวลง ยกตัวอย่างเช่น ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งค่าเงินเยนเมื่อเทียบกับดอลลาร์สหรัฐฯ ตั้งแต่สิ้นปี 2009 จนถึงวันที่ 14 ตุลาคม 2010 นั้น ค่าเงินเยนแข็งค่าขึ้นราว 14.4% ส่วนค่าเงินบาทเมื่อเทียบกับดอลลาร์สหรัฐฯ นั้นแข็งค่าขึ้น 11.8% ดังนั้น ค่าเงินบาทจะอ่อนค่าเมื่อเทียบกับเงินเยนราว 3%
- **ระยะยาว:** ควรสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าตนเอง โดยการต่อยอดสินค้าที่มีอยู่ให้มีสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น ผลที่ได้คือ รายได้เพิ่มมากขึ้น และยังสามารถหาตลาดใหม่ๆ ได้อีกด้วย ยกตัวอย่างเช่น ผู้ผลิตยางแปรรูปขั้นต้น นอกเหนือจากการส่งออกยางแปรรูปขั้นต้นเพียงอย่างเดียว ยังสามารถนำสินค้าที่มีอยู่มาผลิตเป็นยางรถยนต์ที่มีมูลค่าสูงขึ้น เช่น จากการผลิตยางแผ่นรมควันราคา 400 บาท มาเป็นการผลิตยางรถยนต์ธรรมดา 4,000 บาท และ 20,000 บาท สำหรับการผลิตยางรถยนต์สำหรับรถยนต์พิเศษ

เสียประโยชน์มากที่สุด	กลุ่มธุรกิจ	ตัวอย่างธุรกิจ	ข้อสังเกต
	ธุรกิจที่ส่งออกมากนำเข้าน้อย	ผู้ผลิตยางแปรรูปขั้นต้นและผู้ค้าข้าว	มีสัดส่วนการส่งออกสูงเกือบ 90% แต่แทบไม่มีการนำเข้าวัตถุดิบหรือสินค้าสำเร็จเลย
	Supplier ของบริษัทข้ามชาติ	ผู้ผลิตส่วนประกอบยนต์	มีสัดส่วนการส่งออกและนำเข้าเล็กน้อย แต่หากไม่ใหญ่พอมีอำนาจการต่อรอง มักถูกกดดันให้ขายสินค้าด้วยราคาขายเป็นดอลลาร์สหรัฐฯ
	ธุรกิจที่ส่งออกมากนำเข้ามาก	ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์	มีสัดส่วนการส่งออกและนำเข้าสูงราว 70% และจะพยายามตั้งราคาขายและราคาซื้อวัตถุดิบด้วยราคาเป็นดอลลาร์สหรัฐฯ แม้คู่ค้าอยู่ในไทย
	บริษัทลูกของบริษัทต่างชาติ	ผู้ผลิต hard disk drive และผู้ผลิตรถยนต์ (ไม่รวมส่วนประกอบยนต์)	ส่งออกสินค้าที่ผลิตได้เกือบทั้งหมดให้บริษัทแม่ด้วยราคาขายที่ตั้งไว้เป็นดอลลาร์สหรัฐฯ และซื้อวัตถุดิบด้วยราคาเป็นดอลลาร์สหรัฐฯ เช่นกัน แม้คู่ค้าอยู่ในไทย
	ธุรกิจที่ fully dollarized	กลุ่มพลังงาน	ราคาขายสินค้าสำเร็จและราคาขายวัตถุดิบถูกตั้งราคาในรูปของดอลลาร์สหรัฐฯ ตลอดเวลา
ได้ประโยชน์มากที่สุด	ธุรกิจที่นำเข้าสูงส่งออกจำกัด	ผู้ผลิตเหล็กทั้งเหล็กเส้นและเหล็กรีดร้อน	มีสัดส่วนการนำเข้าสูงราว 70% ขณะที่มีส่วนการส่งออกเพียงราว 15%

ที่มา: การวิเคราะห์โดย SCB EIC

รูปที่ 2: สัดส่วนส่งออกและนำเข้าของธุรกิจไทย



Source: การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของสภาพัฒน์ฯ Input-Output table 2005 และสถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย

รูปที่ 3: ประเภทสินค้าที่มีสัดส่วนการส่งออกสูงสุด 15 อันดับแรก ตั้งแต่ มกราคม – สิงหาคม 2010

ลำดับ	ประเภทสินค้า	ข้อมูล ณ สิงหาคม 2010
1	เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ	9.9%
2	รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ	9.3%
3	อัญมณีและเครื่องประดับ	5.5%
4	แผงวงจรไฟฟ้า	4.2%
5	ยางพารา	3.9%
6	น้ำมันสำเร็จรูป	3.5%
7	ผลิตภัณฑ์ยาง	3.3%
8	เม็ดพลาสติก	3.2%
9	เคมีภัณฑ์	2.9%
10	เหล็ก เหล็กกล้าและผลิตภัณฑ์	2.6%
11	เครื่องจักรกลและส่วนประกอบของเครื่อง	2.5%
12	ข้าว	2.5%
13	เครื่องใช้ไฟฟ้าและส่วนประกอบอื่น ๆ	2.2%
14	เครื่องรับวิทยุโทรทัศน์และส่วนประกอบ	2.1%
15	อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป	2.0%
รวม		59.6%

Source: กระทรวงพาณิชย์

โดย : เมทินี จงสุภะสิทธิ์ (metinee.jongsaliswang@scb.co.th)

ศุภัญญา ปรางค์วัฒนานนท์ (sukanya.prangwattananon@scb.co.th)

EIC | Economic Intelligence Center