

ผู้ประกอบการไทยต้องเตรียมตัวอย่างไรเพื่อรับแรงกระแทกจาก Reciprocal Tariffs

โดย ฝ่ายวิจัยธุรกิจ

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

EXIM BANK ประเมินแม้สหรัฐฯ เลื่อน Reciprocal Tariffs ออกไป 90 วัน แต่พบว่าระยะสั้น ตลาดการเงินยังแปรปรวน ส่วนตลาดส่งออกได้แรงบวกจาก Panic Buying ขณะที่ระยะถัดไป เศรษฐกิจและการค้าโลกเสี่ยงชะลอตัว ส่งผลต่อเนื่องถึงไทย ทั้งนี้ ผู้ประกอบการไทยต้องพร้อมรับมือกับสถานการณ์เลวร้ายที่อาจเกิดขึ้นผ่าน 4 แนวทางการปรับตัว ได้แก่ เข้าถึงลูกค้าของตนเอง เข้าถึงเครื่องมือป้องกันความเสี่ยง เข้าสู่ตลาดใหม่ และเข้าใจสถานการณ์ให้ถ่องแท้

ตลาดการค้าโลกบรรเทาจากภาวะตื่นตระหนกหลังสหรัฐฯ เลื่อนการบังคับใช้มาตรการภาษีศุลกากรแบบตอบโต้ (Reciprocal Tariffs) ออกไป 90 วัน หรือถึงวันที่ 9 กรกฎาคม 2568 เพื่อให้แต่ละประเทศมีเวลาเจรจาต่อรองผลประโยชน์กับสหรัฐฯ โดยตรง ก่อนที่สหรัฐฯ จะตัดสินใจอีกครั้งว่าจะใช้มาตรการดังกล่าวกับแต่ละประเทศอย่างไร โดยปัจจุบันไทยอยู่ระหว่างขั้นตอนติดต่อและเจรจา ซึ่งไม่ว่าผลสุดท้ายจะเป็นอย่างไร ผู้ประกอบการไทยต้องพร้อมรับมือกับสถานการณ์เลวร้าย (Worst Case Scenario) ที่อาจเกิดขึ้น โดยสถานการณ์และผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นมีประเด็นที่น่าสนใจ ดังนี้

ระยะสั้น...ตลาดการเงินแปรปรวน แต่ตลาดส่งออกได้แรงบวกจาก Panic Buying

ตลาดการเงินอ่อนไหวและผันผวนจากความไม่มั่นใจในนโยบายของสหรัฐฯ ซึ่งมาตรการของสหรัฐฯ ในช่วงที่ผ่านมาสร้างความตื่นตระหนกกับตลาดอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ตั้งแต่ตลาดหุ้น ค่าเงิน และสินทรัพย์ปลอดภัยอย่างทองคำต้องเผชิญความผันผวน สังเกตได้จากดัชนีวัดความผันผวนของตลาดหุ้นสหรัฐฯ (Volatility Index: VIX) ในช่วงต้นเดือนเมษายน 2568 ที่ปรับสูงขึ้นแตะระดับ 50 จุด สูงสุดในรอบ 31 เดือน ขณะที่ U.S. Dollar Index ซึ่งเป็นดัชนีวัดค่าเงินดอลลาร์สหรัฐฯ เทียบสกุลเงินหลักของโลก อ่อนค่าลงแตะระดับ 98 จุด ต่ำสุดในรอบ 3 ปี ส่งผลให้ผู้ส่งออกไทยจำเป็นต้องเพิ่มความระมัดระวังมากขึ้นในการบริหารอัตราแลกเปลี่ยน

ภาคส่งออกได้แรงบวกจากความต้องการซื้อสินค้าในภาวะตื่นตระหนกหรือ Panic Buying เนื่องจากผู้นำเข้าและผู้บริโภคเร่งซื้อสินค้าเพื่อกักตุนก่อนที่ราคาสินค้าจะปรับขึ้นหลัง Reciprocal Tariffs บังคับใช้ และทดแทนสินค้าจากจีนที่ถูกเก็บภาษีเพิ่มขึ้นแล้วอย่างน้อย 145% ส่งผลให้การส่งออกไทยไปสหรัฐฯ ในช่วงเดือนเมษายน-พฤษภาคมมีโอกาสเติบโตเนื่องจากไตรมาส 1 ที่ขยายตัวถึง 25% อาทิ คอมพิวเตอร์และส่วนประกอบ เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน และอุปกรณ์สื่อสารและส่วนประกอบ อย่างไรก็ตาม ต้องพึงระวังว่าเมื่อตลาดมีความชัดเจนมากขึ้นในระยะข้างหน้า ความต้องการสินค้าดังกล่าวอาจลดลงแบบกะทันหันได้ เนื่องจากไม่ใช่ความต้องการที่แท้จริง (Real Demand)

ระยะถัดไป...เศรษฐกิจและการค้าโลกเสี่ยงชะลอตัว ส่งผลต่อเนื่องถึงไทย

เศรษฐกิจและการค้าโลกเสี่ยงชะลอตัว โดยกองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) ปรับลดคาดการณ์อัตราขยายตัวของเศรษฐกิจโลกปี 2568 เหลือ 2.8% จากเดิมคาดการณ์ไว้ที่ 3.3% โดยมีมาตรการ Reciprocal Tariffs ของสหรัฐฯ เป็นปัจจัยสำคัญที่กดดันเศรษฐกิจ เช่นเดียวกันกับการที่องค์การการค้าโลก (WTO) คาดว่าปริมาณการค้าโลกจะหดตัว 0.2% ในปีนี้ จากเดิมที่เคยคาดการณ์ว่าจะขยายตัว 2.7% ทั้งนี้ สถานการณ์ดังกล่าว ส่งผลให้เริ่มมีการปรับลดคาดการณ์เศรษฐกิจไทยเช่นเดียวกัน อาทิ IMF ปรับลดคาดการณ์เศรษฐกิจไทยปี 2568 เหลือขยายตัว 1.8% จากเดิม 2.9% และคณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) ปรับเหลือ 2.0% จากเดิม 2.9%

การส่งออกไทยได้รับผลกระทบแน่นอนในระยะข้างหน้า แต่ความรุนแรงยังคงขึ้นกับผลสรุปสุดท้ายของมาตรการ Reciprocal Tariffs ที่สหรัฐฯ จะใช้กับไทย อย่างไรก็ตาม เศรษฐกิจและการค้าโลกปี 2568 ที่มีแนวโน้มชะลอค่อนข้างแน่นอนจากสถานการณ์ปัจจุบัน จะส่งผลต่อแนวโน้มการส่งออกของไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดยในเบื้องต้น

EXIM BANK ประเมินว่าในกรณีไทยถูกเก็บ 10% เช่นเดียวกับทุกประเทศ การส่งออกไทยปีนี้จะยังขยายตัวได้เล็กน้อยราว 0.5-1.5%

แนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการ

- **เข้าถึงลูกค้าของตนเอง** ผู้ประกอบการส่งออกจำเป็นต้องติดต่อประสานงานกับลูกค้าอย่างใกล้ชิดมากขึ้น เพื่อจับสัญญาณผลกระทบที่ลูกค้าอาจได้รับ ไปจนถึงสอบถามยืนยันการรับมอบสินค้าท่ามกลางความคลุมเครือของมาตรการสหรัฐฯ และอาจต้องตกลงยอมรับค่าใช้จ่ายภาษีนำเข้าที่อาจถูกเรียกเก็บเพิ่มขึ้นกับสินค้าไทยตั้งแต่วันที่ 9 กรกฎาคม 2568

- **เข้าถึงเครื่องมือป้องกันความเสี่ยง** โดยเฉพาะความเสี่ยงจากความผันผวนของค่าเงิน ซึ่งอย่างที่กล่าวไปข้างต้นว่าตลาดการเงินเผชิญกับความผันผวนค่อนข้างมากในปัจจุบันเมื่อเทียบกับฝั่งของภาคการผลิต ผู้ประกอบการจึงควรใช้เครื่องมืออย่าง **Foreign Exchange Forward Contracts** เพื่อปิดความเสี่ยง ซึ่งการใช้เครื่องมือดังกล่าวจะช่วยให้ผู้ประกอบการไม่ต้องวิตกกังวล และสามารถดำเนินการจัดการงานอื่น ๆ อาทิ การลดต้นทุน และการบริหารห่วงโซ่อุปทาน ให้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังสามารถใช้บริการ**ประกันการส่งออก** ซึ่งเป็นการทำประกันก่อนการส่งออกเพื่อคุ้มครองความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการที่ผู้ซื้อผิดนัดชำระเงินค่าสินค้า ผู้ซื้อปฏิเสธการรับมอบสินค้า ผู้ซื้อล้มละลาย รวมถึงความเสี่ยงจากสงคราม จลาจล และรัฐประหาร

- **เข้าสู่ตลาดใหม่** การแสวงหาลูกค้ารายใหม่ถือเป็นแนวทางปกติของการดำเนินธุรกิจ แต่การแสวงหาตลาดประเทศใหม่ ๆ อาจเป็นเรื่องที่ท้าทายกว่าและมักถูกละเลยจากบริษัทที่มีผลการดำเนินงานดีอยู่แล้ว อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันถือได้ว่าเป็นสถานการณ์ที่ไม่ปกติเมื่อตลาดหลักของภาคส่งออกอย่างสหรัฐฯ และจีน ต่างตกอยู่ในวังวนของสงครามการค้า ดังนั้น การแสวงหาตลาดประเทศใหม่ ๆ จึงเป็นกลยุทธ์ที่จำเป็น โดยหากพิจารณาการส่งออกไปตลาดอื่นที่ขยายตัวดี อาทิ การส่งออกรถยนต์และส่วนประกอบไป**อาเซียน**ในไตรมาส 1/2568 ที่ขยายตัว 17% ขณะที่การส่งออกคอมพิวเตอร์และส่วนประกอบไป **EU** ขยายตัวถึง 65% รวมถึงเครื่องปรับอากาศไป**ตะวันออกกลาง**ขยายตัว 39% ก็ยังพบว่ายังมีหลายตลาดที่น่าสนใจ ซึ่งผู้ประกอบการสามารถใช้กลไกภาครัฐ เช่น กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (DITP) และ EXIM BANK เป็นตัวช่วยในการเข้าสู่ตลาดใหม่

- **เข้าใจสถานการณ์ให้ถ่องแท้** คงต้องยอมรับว่ามาตรการ Reciprocal Tariffs มีรายละเอียด มีความซับซ้อน และมีความไม่แน่นอนอยู่มาก นอกจากนี้ ยังอาจมีเงื่อนไขเพิ่มเติมหรือมีแนวมาตรการใหม่ออกมาได้อย่างต่อเนื่อง ผู้ประกอบการจึงควรติดตามข้อมูลและสถานการณ์อย่างใกล้ชิด เพื่อให้สามารถนำมาใช้ประเมินผลกระทบต่อกิจการตนเองได้ถูกต้อง ยกตัวอย่างเช่นสินค้าในหมวดยางพาราด้วยกันอย่างพาราขึ้นต้น ยางรถยนต์และถุงมือยาง กลับถูกเก็บภาษีเพิ่มในอัตราที่แตกต่างกัน นอกจากนี้ ยังอาจต้องติดตามข้อมูลของประเทศคู่แข่งด้วยว่าถูกเรียกเก็บภาษีสูงหรือต่ำกว่าไทย เพื่อวางกลยุทธ์และตลาดให้แก่สินค้าของตนเองต่อไป

EXIM BANK พร้อมร่วมเดินหน้าหา Solution ในการนำพาผู้ประกอบการส่งออกของไทยก้าวข้ามผ่านวิกฤตในปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็นการให้บริการเครื่องมือป้องกันความเสี่ยงอย่าง Foreign Exchange Forward Contracts และบริการประกันการส่งออก ที่จะทำให้สามารถบริหารความเสี่ยงและรุกตลาดใหม่ได้อย่างมั่นใจ ไปจนถึงการนำเสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงินอย่าง EXIM Shield Financing ที่สนับสนุนสินเชื่อพร้อมเครื่องมือประกันการส่งออก และ EXIM-DITP Empower Financing ที่สนับสนุนสินเชื่อหมุนเวียนสำหรับการเข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมการตลาดของ DITP นอกจากนี้ EXIM BANK ยังเปิด Export Clinic สำหรับ Update สถานการณ์สำคัญและให้คำแนะนำเบื้องต้นที่จำเป็นกับผู้ประกอบการเพื่อให้สามารถเข้าใจสถานการณ์และบริบทการค้าที่เปลี่ยนแปลงไปได้อย่างทันทั่วทั้ง