



## ผลกระทบของอัตราแลกเปลี่ยนต่อการส่งออกสินค้า กรณีศึกษา : ไทย – กัมพูชา

### The effect of exchange rate to export sector Case study: Thailand – Cambodia

#### ธีระพล ดาศรี<sup>1</sup> และบุญเลิศ จิตรมณีโรจน์<sup>2</sup>

บัณฑิตวิทยาลัย กลุ่มวิชาการเงิน คณะบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย, eerapol.dass@gmail.com

#### บทคัดย่อ

การศึกษาความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจส่งออกสินค้าไปยังประเทศกัมพูชา มีวัตถุประสงค์เพื่อหาสาเหตุ ผลกระทบ และแนวทางแก้ไขปัญหา ของธุรกิจส่งออก เมื่ออัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวน โดยทำการเปรียบเทียบตัวเลขส่งออกสินค้าไทยไปยังประเทศกัมพูชาจำนวน 15 ไตรมาส ตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 ปี 2559 ถึงไตรมาสที่ 3 ปี 2562 เพื่อนำมาวิเคราะห์สาเหตุที่ยอดขายและรายได้ของผู้ประกอบการไทยลดลง ซึ่งผลการจากศึกษาพบว่าสาเหตุที่ยอดขายและรายได้ของผู้ประกอบการไทยลดลงเนื่องจากอัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวน เงินบาทมีการแข็งค่า มากกว่าสกุลเงินอื่นในภูมิภาค จึงส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการไทยโดยตรง ผู้ศึกษาจึงหาแนวทางลดผลกระทบ และป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยเลือกใช้แนวทางในการแก้ปัญหา 3 แนวทาง คือ ทางเลือกที่หนึ่ง ใช้เงินสกุลท้องถิ่นคือ เรียล (Riel) กัมพูชา ในการซื้อขายสินค้าโดยตรงกับผู้ประกอบการไทย ทางเลือกที่สองคือ คือ การทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับธนาคาร (Forward) เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ส่วนแนวทางแก้ปัญหาสุดท้าย คือ การ ออกแบบ สินค้าใหม่ที่มีความแตกต่าง และมีราคาสูง มีความยืดหยุ่นต่อราคาสูง

ผลจากการศึกษาพบว่า แนวทางที่ดีที่สุดในการแก้ไขปัญหาผลกระทบของอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้น คือการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับธนาคาร (Forward) ณ วันที่ กำหนดไว้ในอนาคต ด้วยอัตราแลกเปลี่ยนและจำนวนเงินที่ได้ตกลงไว้ ณ ปัจจุบัน ซึ่งวิธีการนี้ สามารถป้องกันความเสี่ยงจากการขาดทุน หรือรายได้ที่ลดลงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ส่งผลให้การดำเนินธุรกิจ มีแนวทางที่ชัดเจน และสามารถรับมือกับความเสี่ยงต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นได้ในอนาคต

**คำสำคัญ:** ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน, ค่าเงินบาท, ธุรกิจส่งออก

#### ABSTRACT

The study of exchange rate fluctuation that affect the export business to Cambodia has the key objective to search for root cause, effect, and solution to the problem of export business. With the exchange rate fluctuation, the direction is to compare export figure of Thai products to Cambodia for the period of 15 quarters: from quarter 1 2016 to quarter 3 2019 and analyze the cause of decreased sale and revenue of the entrepreneur. From this study, the main cause of decrease in sale and revenue of Thai entrepreneur is exchange rate fluctuation, stronger currency of Thai Baht against others in the region which affect Thai business directly. As of this event, we seek for the



direction to minimize the effect and prevent the risk of exchange rate fluctuation by going forward with 3 following directions: Firstly, to adopt Cambodia local currency (Riel) for direct business transactions with Thai entrepreneur Secondly, to process purchase contract of exchange rate with the bank in forward rate to minimize the risk of exchange rate fluctuation Lastly, to develop new products with distinction and upper price range that allow flexibility in pricing

From this case study, we found that the best solution to the problem of exchange rate effect is to process purchase contract with the bank for forward rate as of the stipulated date, contract exchange rate and amount agreed by both parties. Currently, this method helps to prevent the risk of business loss or decreased revenue from fluctuated exchange rate. The solution reflects business operation with clear direction and to be able to handle possible future risks.

**Keywords:** Exchange Rate Fluctuation, Thai Baht Currency, Export Business

## 1. บทนำ

ประเทศกัมพูชาเป็นคู่ค้าอันดับที่ 21 ของไทยในโลก ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2556- พ.ศ. 2560) การค้าระหว่างไทยกับกัมพูชามีมูลค่าเฉลี่ยประมาณปีละ 5,419.7 ล้านดอลลาร์สหรัฐ. โดยในปี พ.ศ. 2560 การค้ารวมไทย-กัมพูชา มีมูลค่า 6,164.9 ล้านดอลลาร์สหรัฐ. เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน ร้อยละ 9.9 โดยไทยเป็นฝ่ายเกินดุลการค้า 4,375.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ.

การค้าไทย-กัมพูชา มีการเติบโตเชื่อมโยงกันในอัตราสูง เฉลี่ยที่ร้อยละ 15 ต่อปี ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา และมีแนวโน้มที่จะขยายตัวต่อเนื่องต่อไป ซึ่งคาดว่าจะสามารถบรรลุเป้าหมายการค้าที่ทั้ง 2 ประเทศได้ตั้งร่วมกันไว้ที่ 15,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ. ในปี พ.ศ. 2563 โดยรัฐบาลของ 2 ประเทศได้ดำเนินการเสริมสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการค้าและการลงทุน โดยเฉพาะการอำนวยความสะดวก ด้านการค้า ด้วยการเปิดจุดผ่านแดนถาวรแห่งใหม่ การยกระดับจุดผ่านแดน 4 แห่งเป็นด่านสากล การนำระบบพิธีการศุลกากรด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ จุดเดียวมาใช้ การดำเนินการเชื่อมต่อระบบทางรถไฟของรัฐประเทศ-ศรีโสภณ-พระตะบอง-พนมเปญให้แล้วเสร็จภายในปี พ.ศ. 2563 การลงนามความตกลงการเว้นการเก็บภาษีซ้อนระหว่างไทย-กัมพูชา และการสนับสนุนให้หน่วยงานภาครัฐและเอกชนของทั้ง 2 ประเทศสามารถระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ของกันและกันได้ ทั้งนี้ ความตกลงการเว้นการเก็บภาษีซ้อนระหว่างไทย-กัมพูชา มีผลบังคับใช้แล้ว ซึ่งจะมีผลต่อการค้าปริมาณภาษีที่เรียกเก็บจากรายได้ที่เกิดขึ้นตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2561 เป็นต้นไป จึงเป็นโอกาสในการขยายการลงทุนของไทยและการให้บริการเข้ามายังประเทศกัมพูชา (สำนักพัฒนาตลาดและธุรกิจไทยในต่างประเทศ 1 , 2561)

## 2. วัตถุประสงค์การวิจัย

เพื่อศึกษาแนวทางในการป้องกันความเสี่ยง เมื่ออัตราแลกเปลี่ยนเกิดความผันผวนและส่งผลกระทบต่อผลกำไร จากการขายสินค้าไปยังประเทศกัมพูชาลดลง



### 3. การดำเนินการวิจัย

#### กลุ่มตัวอย่าง

ข้อมูลปฐมภูมิ รวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ประกอบการไทยที่ส่งออกสินค้าไทยไปยังประเทศกัมพูชา ซึ่งได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยผู้ทำวิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการด้วยตนเอง จำนวน 10 ราย โดยเป็นเจ้าของกิจการ 2 ราย และพนักงานบริษัทผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจการส่งออก 8 ราย

ข้อมูลทุติยภูมิ ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง (Secondary data) โดยทำการเก็บข้อมูลเพื่อการศึกษา โดยใช้ข้อมูลสถิติรายไตรมาส ตั้งแต่ ไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2559 ถึง ไตรมาสที่ 3 ของปี พ.ศ. 2562 รวมทั้งสิ้น 15 ไตรมาส ได้แก่ อัตราแลกเปลี่ยนบาทต่อดอลลาร์สหรัฐ, ข้อมูลนำเข้า – ส่งออก ไทยกัมพูชา และข้อมูลเปรียบเทียบอัตราการเปลี่ยนแปลงค่าเงิน ต่อดอลลาร์ สรอ. ของสกุลเงินที่ค้าขายกับประเทศกัมพูชา ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2557 – พ.ศ. 2562

#### การวิเคราะห์ข้อมูล

เป็นการนำเอาข้อมูลทุติยภูมิมาทำการสังเคราะห์ และมีการสัมภาษณ์ประกอบ ตามขั้นตอนดังนี้

1. วิเคราะห์สถิติ ตัวเลขการส่งออกสินค้าของประเทศไทยไปยังกัมพูชา เปรียบเทียบกับอัตราแลกเปลี่ยน ว่าเป็นสาเหตุที่ทำให้ยอดขาย หรือ รายได้ ของผู้ประกอบการลดลงหรือไม่หรือไม่ โดยการใช้ข้อมูลรายไตรมาส ตั้งแต่ ไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2559 ถึง ไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2562 รวมทั้งสิ้น 15 ไตรมาส
2. เปรียบเทียบ อัตราแลกเปลี่ยนย้อนหลัง ของสกุลเงินต่างๆ ที่ทำการค้าร่วมกับประเทศกัมพูชา คือ สกุลดอลลาร์ สรอ. หยวน ดอง รูเปียะ ริงกิต โดยทำการเปรียบเทียบกับค่าเงินบาท 5 ปีย้อนหลัง เพื่อศึกษาว่าเงินบาท มีแนวโน้มแข็งค่ากว่าคู่แข่งในภูมิภาคหรือไม่
3. สัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ทำ ธุรกิจส่งออกสินค้าไปยังประเทศกัมพูชา ว่า เมื่ออัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลง ส่งผลกระทบต่ออย่างไรบ้างต่อโครงสร้างราคา ยอดขาย และรายได้ จากการขายสินค้า
4. วิเคราะห์แนวทางการใช้สกุลเงินท้องถิ่นของกัมพูชา คือ เรียล เพื่อทำการซื้อขายสินค้ากับประเทศไทย โดยไม่ใช้สกุลเงินกลาง คือ ดอลลาร์ สรอ. ว่ามีความเป็นไปได้หรือไม่
5. สรุปปัจจัย และสาเหตุต่างๆ เพื่อหาแนวแก้ไขปัญหามา และข้อเสนอแนะ

### 4. ผลการวิจัย

#### สาเหตุของปัญหา

#### วิเคราะห์ข้อมูลทุติยภูมิ

ตารางที่ 1 เปรียบเทียบตัวเลขการส่งออก ไทย-กัมพูชา ระหว่างสกุลบาทและดอลลาร์ สรอ. รายไตรมาส ตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2559 – ไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2562 (ล้านบาท)

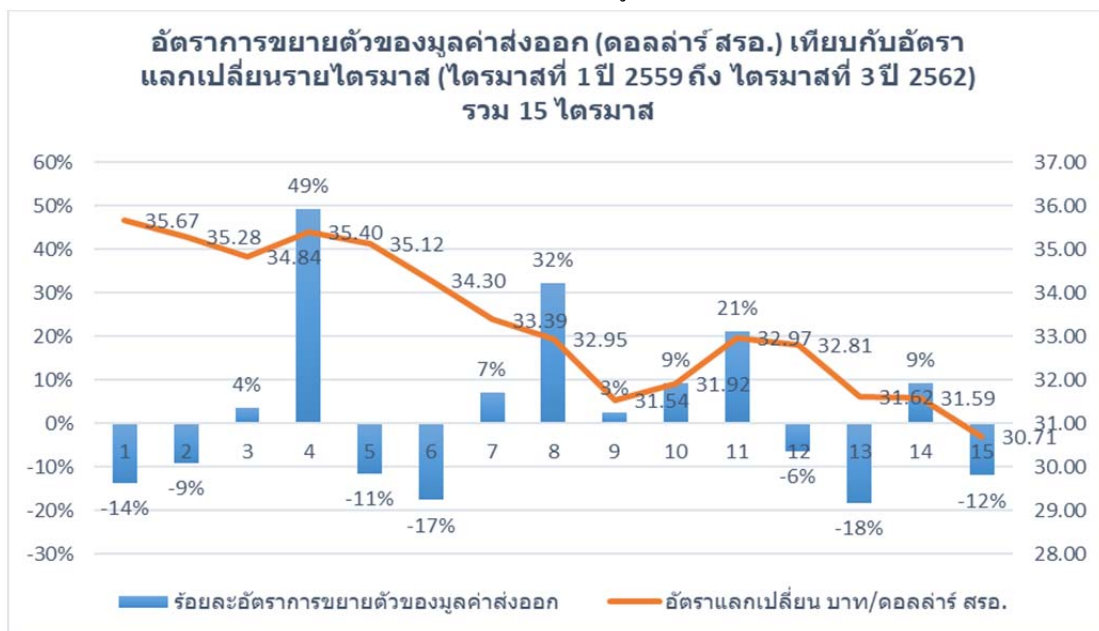
ปี	ไตรมาส	ส่งออก (USD)	ร้อยละการขยายตัวของมูลค่าส่งออก	อัตราแลกเปลี่ยน 1 USD/THB
2559	1	1,098	-14%	35.6673
	2	998	-9%	35.2840
	3	1,033	4%	34.8419



ปี	ไตรมาส	ส่งออก (USD)	ร้อยละการขยายตัวของมูลค่าส่งออก	อัตราแลกเปลี่ยน 1 USD/THB
	4	1,542	49%	35.3988
2560	1	1,366	-11%	35.1174
	2	1,127	-17%	34.3013
	3	1,206	7%	33.3866
	4	1,595	32%	32.9488
2561	1	1,637	3%	31.5383
	2	1,788	9%	31.9182
	3	2,167	21%	32.9709
	4	2,028	-6%	32.8141
2562	1	1,658	-18%	31.6166
	2	1,812	9%	31.5935
	3	1,597	-12%	30.7104

ที่มา : กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ (2562)

กราฟที่ 1 ประกอบข้อมูลตารางที่ 1



จากข้อมูลในตารางที่ 1 จะเห็นว่า ตัวเลขการส่งออกสินค้าจากประเทศไทยไปยังประเทศกัมพูชา มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในไตรมาสที่ 4 ของแต่ละปี ซึ่งเกิดจากปัจจัยต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นนโยบายการค้าเสรีในกลุ่มประเทศอาเซียน กัมพูชามีการขยายตัวทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี ทำให้อำนาจซื้อของคนกัมพูชาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่จากการเปรียบเทียบ ตัวเลขของการส่งออกในไตรมาส ที่ 3 ปี พ.ศ. 2561 กับไตรมาสที่ 3 ของ



ปี พ.ศ. 2562 จะเห็นว่าตัวเลขการส่งออกสินค้าของไทยไปกัมพูชาเปรียบเทียบกับโดยใช้สกุลเงินเงินดอลลาร์ สรอ. ลดลง  
ไป ร้อยละ 26 และเมื่อเปรียบเทียบกับในไตรมาสที่ 3 กับ ไตรมาสที่ 4 ของปี พ.ศ. 2562 พบว่าตัวเลขการส่งออกสินค้าไป  
กัมพูชา มีแนวโน้มลดลงเช่นกัน โดย ลดลงไป ร้อยละ 12 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนส่งผล  
ต่อยอดขายสินค้าจากไทย ไปยังกัมพูชา แต่เมื่อ ศึกษาข้อมูลจากกราฟที่ 1 เมื่อทำการเปรียบเทียบอัตราการขยายตัวของ  
มูลค่าส่งออก เทียบกับอัตราแลกเปลี่ยนรายไตรมาส ตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2559 ถึงไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2562  
จำนวน 15 ไตรมาส พบว่า แม้เงินบาทบางช่วงจะอ่อนค่าลง แต่มูลค่าส่งออกกลับหดตัว หรือบางช่วงเวลาเงินบาทแข็ง  
ค่าขึ้น แต่มูลค่าส่งออกขยายตัวขึ้น ซึ่งแสดงให้เห็นว่านอกเหนือจากปัจจัยด้านอัตราแลกเปลี่ยนซึ่งส่งผลกระทบต่อ  
ยอดขายการส่งออกแล้ว อาจมีปัจจัยอื่นที่มีผลต่อมูลค่าการส่งออก ไม่ว่าจะเป็น รายได้ของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้า  
ปัญหาเชิงโครงสร้างในเศรษฐกิจทั้งที่มาจากปัจจัยภายนอก และปัจจัยภายในประเทศ

**ตารางที่ 2** อัตราการเปลี่ยนแปลงค่าเงิน ต่อดอลลาร์ สรอ. ของสกุลเงินที่ค้าขายกับประเทศกัมพูชา ตั้งแต่ปี พ.ศ.2557 –  
พ.ศ. 2562 โดยเปรียบเทียบ ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง

ปี พ.ศ.	UST/THB บาท	USD/CNY หยวน	USD/MTR ริงกิต	USD/IDR รูเปี๊ยะ	USD/VND ดอง	USD/EUR ยูโร
ม.ค. – ธ.ค. 2557	0.35	2.53	6.69	2.15	1.43	13.59
ม.ค. – ธ.ค. 2558	9.67	4.49	23.50	11.25	5.15	11.52
ม.ค. – ธ.ค. 2559	-0.72	7.08	4.00	-2.67	1.25	3.28
ม.ค. – ธ.ค. 2560	-8.86	-6.29	-9.79	0.70	-0.26	-12.11
ม.ค. – ธ.ค. 2561	-0.80	6.69	2.11	6.43	2.07	4.74
ม.ค. – มิ.ย. 2562	-4.96	0.88	0.60	-1.45	0.10	3.10

หมายเหตุ : (-) ค่าเงินแข็งค่า (+) ค่าเงินอ่อนค่า

ที่มา : ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย (2562)

จากข้อมูลอัตราการเปลี่ยนแปลงค่าเงิน ต่อดอลลาร์ สรอ. ของสกุลเงินที่ค้าขายกับประเทศกัมพูชา ตั้งแต่ปี พ.ศ.  
2557 – พ.ศ. 2562 สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ประเทศไทยต้องเผชิญกับค่าเงินบาท แข็งค่าอย่างต่อเนื่องในรอบ 4 ปีที่ผ่านมาทุกปี โดยค่าเงินบาทแข็งค่า  
0.72% 8.86% 0.80% และ 4.96% ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 – พ.ศ. 2562 ตามลำดับ
2. ขณะที่ประเทศคู่แข่งไม่ได้ประสบกับปัญหาค่าเงินแข็งค่าอย่างต่อเนื่องทุกปี
3. ผลกระทบจากค่าเงินแข็งค่าส่งผลให้ประเทศไทยสูญเสียความสามารถในการแข่งขันในตลาด ในด้านอัตรา  
แลกเปลี่ยนเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

เมื่อมีการนำข้อมูลชุดข้อมูลมาทำการสังเคราะห์ และมีการสัมภาษณ์ประกอบ

โดยผู้ถูกสัมภาษณ์ คือผู้ประกอบการไทย และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจส่งออกสินค้าจากประเทศไทยไป  
ยังประเทศกัมพูชา เพื่อนำมาวิเคราะห์ถึงสาเหตุ และผลกระทบด้านต่างๆ เมื่ออัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลง ซึ่ง



ผู้ถูกสัมภาษณ์ทั้งหมด 10 ราย เป็นเจ้าของกิจการ 2 ราย พนักงานบริษัท (แผนกส่งออก) 8 ราย ซึ่งแต่ละบริษัทจะทำการสัมภาษณ์เพียง 1 ท่าน รวมทั้งหมด 10 บริษัท จากผู้ประกอบการไทยที่ส่งออกสินค้าไปยังกัมพูชา ประมาณ 1,000 ราย (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2563) ซึ่งเหตุผลที่เลือก 10 บริษัทในการสัมภาษณ์ เพราะทั้ง 10 บริษัทนี้ สินค้าที่ส่งออกไปยังกัมพูชาเป็นสินค้าประเภทอุปโภคบริโภค มีคู่แข่งในกลุ่มสินค้าทั้งในประเทศไทยเอง และคู่ค้าอื่นของกัมพูชา จำนวนมาก ซึ่งเป็นสินค้าประเภท ทดแทนกันได้ มีความอ่อนไหวทางด้านราคา ซึ่งทั้ง 10 บริษัทนี้ ล้วนได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งผลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจส่งออกสินค้าไปยังประเทศกัมพูชา สามารถสรุปประเด็น ของปัญหา และผลกระทบในด้านต่างๆ เมื่ออัตราแลกเปลี่ยนเกิดความผันผวน ได้ดังต่อไปนี้

ข้อที่ 1 ผลกระทบด้านยอดขาย การตั้งเป้าการขายให้กับลูกค้ากัมพูชา จะตั้งเป้าการขายโดยใช้สกุลเงินดอลลาร์ สหรัฐ. เนื่องจากทำการซื้อขายสินค้าผ่านสกุลเงิน ดอลลาร์ สหรัฐ. เมื่ออัตราแลกเปลี่ยนเกิดความผันผวน ทำให้ค่าเงินบาทแข็ง ก็จะส่งผลให้ผู้ประกอบการได้รับเงินบาทน้อยลงจากเป้าหมายที่ตั้งไว้ลดลง

ข้อที่ 2 ผลกระทบด้านรายได้ และผลกำไร ผู้ประกอบการทั้งหมดที่ไปสัมภาษณ์ต่างได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในส่วนของต้นทุนที่เพิ่มขึ้น เพราะเมื่อนำเงินดอลลาร์ สหรัฐ. จากการขายสินค้าจำนวนเท่าเดิม มาแปลงค่าเป็นสกุลเงินบาท ก็ส่งผลให้ได้รับเงินบาทจำนวนน้อยลง แต่ต้นทุนในการผลิตเท่าเดิม จึงส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของผู้ประกอบการ

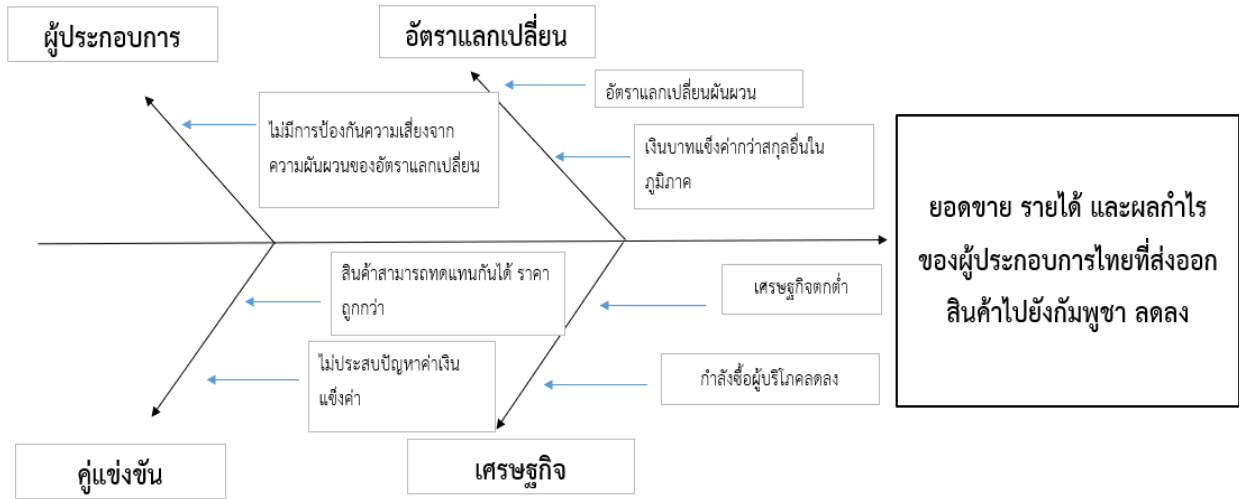
ข้อที่ 3 ผลกระทบจากด้านความสามารถในการแข่งขันที่ลดลง ผลกระทบจากเงินบาทที่แข็งค่าขึ้น ส่งผลให้ความสามารถในการแข่งขันลดน้อยลง เนื่องจากประเทศคู่ค้าอื่นของกัมพูชา ไม่มีปัญหาเรื่องการแข็งค่าของค่าเงิน ส่งผลให้ประเทศกัมพูชา หันไปซื้อสินค้าจากประเทศอื่น และทางเดียวที่ผู้ประกอบการไทยจะสามารถแข่งขันได้ในตลาดกัมพูชาก็คือ การปรับลดราคาสินค้าลง ซึ่งส่งผลกระทบต่อต้นทุนของสินค้าไทยที่สูงขึ้น และรายได้ของผู้ประกอบการก็ลดลงไปด้วย

ข้อที่ 4 ผลกระทบด้านการเปิดตลาดสินค้าใหม่ ส่วนนี้ทำได้ค่อนข้างยาก เนื่องจากต้นทุนสินค้าไทยค่อนข้างสูงกว่าประเทศคู่แข่ง ซึ่งสิ่งที่คุณประกอบการไทยจะสามารถเปิดตลาดสินค้าใหม่ได้ในตลาดประเทศกัมพูชาคือ การออกแบบสินค้าที่มีความแตกต่าง และยังไม่เคยมีในประเทศกัมพูชา ซึ่งก็คือ สินค้า กลุ่มนวัตกรรม แต่ ก็มีข้อจำกัดคือ ไม่สามารถคาดเดาได้ว่าสินค้านั้นจะได้รับการตอบรับจากลูกค้าในกัมพูชาหรือไม่ และมีความเสี่ยงสูง ที่จะขาดทุน

ข้อที่ 5 การป้องกันความเสี่ยงของผู้ประกอบการ จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ทั้งหมด 10 ราย ซึ่ง ผู้ที่เป็นเจ้าของกิจการทั้ง 2 ราย ไม่มีการป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนอัตราแลกเปลี่ยน ในส่วนของอุตสาหกรรมอื่น ๆ โดยเฉพาะ บริษัทที่เป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ และเป็นบริษัทข้ามชาติ จะมีการป้องกันความเสี่ยงโดยใช้การป้องกันความเสี่ยงแบบธรรมชาติ (Natural Hedge) การสร้างสมดุลของสินทรัพย์และหนี้สินของบริษัทฯ ที่เป็นสกุลเงินต่างประเทศ ทำให้ไม่ได้รับผลกระทบด้านอัตราแลกเปลี่ยน ส่วนผู้ประกอบการรายอื่นต่างได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน เพราะไม่มีแผนป้องกันความเสี่ยง ซึ่งเหตุผลที่ผู้ประกอบการไม่มีการทำแผนป้องกันความเสี่ยงของความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน เนื่องจาก มีความเข้าใจว่ายุ่งยาก และไม่มีความรู้เรื่องนี้



รูปภาพที่ 1 แผนผังแสดงสาเหตุและผลของปัญหา



จากรูปภาพที่ 1 สามารถสรุปสาเหตุของปัญหาได้ดังนี้

1. อัตราแลกเปลี่ยน
  - อัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวน
  - เงินบาทแข็งค่ากว่าสกุลอื่นในภูมิภาค
2. เศรษฐกิจ
  - เศรษฐกิจตกต่ำ ไม่เป็นตามเป้าหมายที่วางไว้
  - กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง
3. ผู้ประกอบการ
  - ไม่มีการป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน
4. คู่แข่งขัน
  - สินค้าคู่แข่งสามารถทดแทนได้
  - ประเทศคู่แข่งอื่นของกัมพูชา ไม่ได้รับผลกระทบจากค่าเงินแข็งค่า

จากการวิเคราะห์ข้อมูล สถิติการส่งออกสินค้าจากไทยไปกัมพูชารายไตรมาส ข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการพบว่า สาเหตุสำคัญที่ทำให้ยอดขาย รายได้ และผลกำไรของผู้ประกอบการไทยที่ส่งออกสินค้าไปยังกัมพูชาลดลง คือ อัตราแลกเปลี่ยนเกิดความผันผวน ทำให้ค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้น และสาเหตุอื่น ๆ คือ ผู้ประกอบการไม่มีการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน สินค้าคู่แข่งสามารถทดแทนได้ และปัญหาเศรษฐกิจตกต่ำ ก็เป็นสาเหตุที่ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการเช่นกัน ซึ่งแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงและแก้ไขปัญหาการลดลงของยอดขาย รายได้ และผลกำไรของผู้ประกอบการ จากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน มีแนวทางดังนี้



## แนวทางเลือกแก้ไขปัญหา

1. ใช้นโยบายส่งเสริมการใช้สกุลเงินท้องถิ่น (Local Currency) เพื่อลดความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยน โดยผู้ประกอบการที่ชำระ หรือรับชำระเป็นสกุลเงินของตน จะไม่ต้องเสี่ยงกับการเปลี่ยนแปลงของค่าเงินดอลลาร์สหรัฐ ฯ ในขณะที่ผู้ประกอบการที่ได้รับหรือชำระเงินสกุลท้องถิ่นของอีกฝ่าย จะมีความเสี่ยงต่อการเปลี่ยนแปลงค่าเงินน้อยกว่าการใช้เงินดอลลาร์สหรัฐ ฯ เนื่องจากโดยทั่วไปแล้ว ค่าเงินสกุลท้องถิ่น มักจะเคลื่อนไหวในทิศทางเดียวกัน เพราะวัฏจักรทางเศรษฐกิจและการค้าที่สอดคล้องกันมากกว่า

ดังนั้น ในภาวะที่เศรษฐกิจการเงินโลกและค่าเงินสกุลเงินหลัก มีความผันผวนอย่างต่อเนื่อง ผู้ประกอบการจะมีทางเลือกเพิ่มเติมในการเลือกสกุลเงินที่จะใช้ชำระค่าสินค้าและบริการ ซึ่งหากใช้เงินสกุลท้องถิ่นชำระ จะช่วยลดความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนของภาคธุรกิจปรับลง ช่วยบรรเทาผลกระทบที่เกิดจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนลงได้

นอกจากนี้ การใช้สกุลเงินท้องถิ่น จะช่วยให้ผู้ประกอบการไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการแปลงเงินสกุลท้องถิ่น เช่น เงินบาท เป็น ดอลลาร์สหรัฐ ฯ เพื่อชำระค่าสินค้า ซึ่งเมื่อผู้ประกอบการอีกประเทศได้รับเงิน ก็ต้องแปลงกลับเป็นเงินสกุลท้องถิ่นของตน เพื่อนำไปจ่ายอีกครั้ง ซึ่งเท่ากับลดค่าใช้จ่ายในการแปลงเงินตราต่างประเทศลง

2. การทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับธนาคาร (Forward) วิธีการนี้ เป็นการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยการผ่านเครื่องมือที่เรียกว่า ตราสารอนุพันธ์ (Derivatives) Forward คือการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับธนาคาร ณ วันที่ กำหนดไว้ในอนาคต ด้วยอัตราแลกเปลี่ยนและจำนวนเงินที่ได้ตกลงไว้ ณ ปัจจุบัน โดยมีระยะเวลาส่งมอบเงินที่มากกว่า 2 วันทำการ (กรณีระยะเวลาส่งมอบภายใน 2 วันทำการเรียกว่าธุรกรรม Spot หรือ ธุรกรรมทันที) ตัวอย่างเช่น ผู้ส่งออกสามารถป้องกันความเสี่ยงด้วยการทำสัญญา Forward กับทางธนาคารว่าอีก 3 เดือนข้างหน้าจะมาแลกเปลี่ยนดอลลาร์ ในอัตราที่ตกลงกันไว้ ณ ปัจจุบัน เช่น 30 บาทต่อดอลลาร์ สรอ. หากเงินบาทแข็งค่าขึ้นเป็น 29 บาทต่อดอลลาร์ สรอ. ในอีก 3 เดือน ผู้ส่งออกจะไม่ได้รับผลกระทบในด้านลบจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน

3. ออกแบบสินค้าที่มีความแตกต่างในตลาด และมีความยืดหยุ่นต่อราคาสูง โดยใช้กลยุทธ์สร้างความแตกต่าง (Differentiation Strategy) ให้เหมาะกับตลาดของประเทศกัมพูชา โดยการสร้างมูลค่าเพิ่ม ที่ทำให้สามารถขายสินค้าได้ในราคาที่สูงกว่าสินค้าอื่นที่คล้ายกันได้ (เพราะไม่มีสินค้าอื่นที่สามารถทดแทนได้) ส่งผลให้สินค้ามีกำไรต่อหน่วยสูงขึ้น เพิ่มรายได้ให้กับผู้ประกอบการ โดยผู้ประกอบการไม่ต้องกังวลเรื่องของ อัตราแลกเปลี่ยนที่เปลี่ยนแปลง เพราะสินค้า มีมูลค่าที่สูง และมีกำไรเพียงพอ หรือเมื่อทำการปรับโครงสร้างราคาสินค้า ก็จะไม่ส่งผลกระทบต่อมาก เท่ากับสินค้าที่มีความอ่อนไหวในเรื่องของราคา

ข้อดีข้อเสียแต่ละแนวทางเลือกและงบประมาณแต่ละแนวทางเลือก

### 1. ใช้นโยบายส่งเสริมการใช้สกุลเงินท้องถิ่น (Local Currency)

#### ข้อดี

- ไม่มีความเสี่ยง ต่อการเปลี่ยนแปลงของค่าเงินดอลลาร์สหรัฐ ฯ เพราะใช้เงินสกุลท้องถิ่น
- ผู้ประกอบการไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการแปลงเงินสกุลท้องถิ่น เพื่อชำระค่าสินค้า

#### ข้อเสีย

- สกุลเงินเรียล (Riel) กัมพูชา ไม่มีเสถียรภาพ ทำให้ผู้ประกอบการไทยไม่มีความมั่นใจในการรับเงินสกุลนี้





- การนำเงินเข้าและออกจากประเทศกัมพูชา มีการจำกัดวงเงิน และขั้นตอนการนำเงินออกค่อนข้างยาก งบประมาณสำหรับแนวทางนี้ ไม่เสียค่าใช้จ่ายในการแปลงสกุลเงินท้องถิ่นเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ ฯ โดยผ่านธนาคารกลาง แต่จะแปลงเป็นสกุลเงินบาทโดยทันที แต่วิธีการนี้จะค่อนข้างมีความเสี่ยงเพราะเงินสกุลเรียลเป็นสกุลเงินที่ไม่ได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลาย และไม่มีเสถียรภาพ

## 2. การทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับธนาคาร (Forward)

### ข้อดี

- ผู้ประกอบการสามารถรับรู้อย่างแน่นอน โดยไม่ต้องกังวลเรื่องความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน
- ทำให้สามารถคาดการณ์รายได้และต้นทุน เพื่อการวางแผนกิจการ และส่งเสริมให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างยั่งยืน
- วิธีการใช้ง่าย และไม่มีค่าธรรมเนียมเริ่มต้น

### ข้อเสีย

- ลักษณะสัญญาที่เป็นภาระผูกพัน โดยผู้ประกอบการจะต้องซื้อหรือขายเงินตราต่างประเทศตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาแม้ว่าอัตราแลกเปลี่ยนในตลาดขณะนั้นจะทำให้ผู้ประกอบการได้ประโยชน์มากกว่าอัตราแลกเปลี่ยนที่ได้ตกลงไว้ก็ตามผู้ประกอบการ
- เสียโอกาส เมื่อเงินบาทเกิดการอ่อนค่า

งบประมาณของแนวทางนี้ อาจจะทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าเป็นระยะสั้น 3 เดือนก่อน โดยคำนวณยอดสั่งซื้อสินค้าของเดือนล่าสุดของบริษัทมาตี จำกัด มหาชน เครื่องดื่มยี่ห้อมาลี (อริสรา โภชวรรณ , 2562) ของลูกค้า กัมพูชา คือ 3,000,000 บาท โดยการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าเป็นจำนวนเงินครึ่งหนึ่งของยอดขายคือ 1,500,000 บาท

## 3. ออกแบบสินค้าที่มีความแตกต่างในตลาด และมีความยืดหยุ่นต่อราคาสูง

### ข้อดี

- ไม่ต้องกังวลเรื่องต้นทุน และการปรับโครงสร้างราคาสินค้า เพราะสินค้ามีความยืดหยุ่นต่อราคาสูง

### ข้อเสีย

- สินค้ามีราคาสูง มีความเสี่ยงเรื่องยอดขาย
- เมื่อมีคู่แข่งเข้ามา จะทำให้สินค้าขายได้ยากขึ้น เพราะจะต้องมีการแข่งขันด้านราคาเกิดขึ้น ส่งผลให้กำไรลดลง

งบประมาณแนวทางนี้ จะมีค่าใช้จ่ายหลายส่วนไม่ว่าจะเป็น การจดทะเบียนสินค้าใหม่ การทดลองตลาดกับผู้บริโภค และการทำการตลาดเพื่อแนะนำสินค้า สำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ ต้องมีค่าใช้จ่ายรวมสำหรับการออกสินค้าใหม่ ประมาณ 500,000 บาท

## 5. การอภิปรายผล

จากการศึกษาผลกระทบของอัตราแลกเปลี่ยนที่ส่งผลต่อยอดขาย รายได้ และผลกำไรของผู้ประกอบการไทยที่ส่งออกไปยังประเทศกัมพูชา เกิดจากสาเหตุที่อัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวน ทำให้เงินบาทแข็งค่า ซึ่งส่งผลให้ผู้ประกอบการไทย มีต้นทุนที่สูงขึ้น กำไรลดลง และส่งผลกระทบต่อยอดขายสินค้าไปยังประเทศกัมพูชาด้วยลดลงไปด้วย



และเมื่อเกิดผลกระทบเช่นนี้แล้ว ผู้ประกอบการไทย ส่วนใหญ่ จะยังไม่มีแผนการรองรับ เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่เกิดขึ้นนี้ จึงส่งผลให้เมื่ออัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลง และเงินบาทมีการแข็งค่าขึ้น จึงส่งผลกระทบในหลายด้าน ไม่ว่าจะเป็น ยอดขาย รายได้ ผลกำไร ที่ลดลง และ ยังทำให้ความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการไทย ลดลงไปด้วยเช่นกัน

กล่าวโดยสรุปแนวทางในการแก้ไขปัญหาผลกระทบของความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้น คือ การทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับธนาคาร (Forward) ณ วันที่ กำหนดไว้ในอนาคต ด้วยอัตราแลกเปลี่ยนและจำนวนเงินที่ได้ตกลงไว้ ณ ปัจจุบัน ซึ่งวิธีนี้ สามารถป้องกันความเสี่ยงจากการขาดทุน หรือรายได้ที่ลดลงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งจะทำให้ธุรกิจ มีแนวทางที่ชัดเจน และสามารถวางแผนให้ธุรกิจสามารถดำเนินการไปอย่างยั่งยืน และมีความพร้อม สำหรับรับความเสี่ยงต่างๆ ที่เกิดขึ้นในอนาคต

## 6. บทสรุปและข้อเสนอแนะ

### บทสรุป

ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ทำให้เงินบาทแข็งค่า ส่งผลกระทบต่อยอดขาย รายได้ และผลกำไรของผู้ประกอบการไทยที่ส่งออกไปยังประเทศกัมพูชาลดลง ซึ่งผลจากการศึกษาพบว่า แนวทางที่ดีที่สุดในการแก้ไขปัญหาผลกระทบของอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้น คือการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับธนาคาร (Forward) ณ วันที่ กำหนดไว้ในอนาคต ด้วยอัตราแลกเปลี่ยนและจำนวนเงินที่ได้ตกลงไว้ ณ ปัจจุบัน ซึ่งวิธีการนี้ สามารถป้องกันความเสี่ยงจากการขาดทุน หรือรายได้ที่ลดลงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ส่งผลให้การดำเนินธุรกิจ มีแนวทางที่ชัดเจน และสามารถรับมือกับความเสี่ยงต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นได้ในอนาคต

### ข้อเสนอแนะ

1. การทำธุรกิจส่งออกสามารถป้องกันความเสี่ยงเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนได้อีกหลายทางเลือก เช่น การใช้ตราสารสิทธิเงินตรา (Currency Options) หรือการพัฒนากระบวนการเพื่อรองรับการป้องกันความเสี่ยงด้วยการบริหารรายได้ และ รายจ่ายที่เป็นเงินตราต่างประเทศให้อยู่สกุลเดียวกัน (Natural Hedge)
2. การลดต้นทุนการผลิต และต้นทุนการดำเนินงาน สามารถที่จะเพิ่มรายได้ให้ผู้ประกอบการได้
3. ประเทศกัมพูชามีความเสี่ยงในเรื่องเสถียรภาพทางการเมือง เพราะฉะนั้น ผู้ประกอบการควรมองหาแผนสำรองให้การทำการค้าขายกับกลุ่มประเทศอื่นในภูมิภาค CLMV ซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตทางเศรษฐกิจสูงเช่นกัน

### เอกสารอ้างอิง

- กนกพร ชัยประสิทธิ์. (2559). ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ, วารสารวิชาการการตลาดและการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม.
- กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ. (2563). สถิติการค้านำเข้าส่งออกสินค้าไปยังประเทศกัมพูชา, กระทรวงพาณิชย์, จาก <https://www.ditp.go.th>
- จักรี สกุลบงกช. (2544). ผลกระทบของอัตราแลกเปลี่ยนต่อราคาส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมไทย, เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.



นิภาพันธุ์ พูนเสถียรทรัพย์. (2559). รู้มัยอัตราแลกเปลี่ยนส่งผลต่อการลงทุนอย่างไร, จาก

<https://www.scb.co.th/th/personal-banking/stories/how-the-exchange-rate-affect-investment.html>

บุญทิวา ชีวะตระกูลกิจ และ ประภาพร ฝูงวานิ. (2556). พฤติกรรมการทำ FX Hedging ของผู้ประกอบการไทยและความสัมพันธ์กับอัตราแลกเปลี่ยน, จาก ธนาคารแห่งประเทศไทย

พรพินันท์ ฉันทภักดีพงศ์ ธนภรณ์ หิรัญวงศ์ และ กันตภณ ศรีชาติ. (2557). รู้จักกับดัชนีค่าเงินบาท, จาก :

<https://www.bot.or.th/Thai/FinancialMarkets/ForeignExchangeMarket>

สำนักพัฒนาตลาดและธุรกิจไทยในต่างประเทศ 1. (2561). ประเทศกัมพูชา, กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

กระทรวงพาณิชย์, จาก [https://www.ditp.go.th/contents\\_attach/221327/221327.pdf](https://www.ditp.go.th/contents_attach/221327/221327.pdf).

ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย. (2562). สถานการณ์ค่าเงินบาทไทยและผลกระทบต่ออันมีผลมาจากความแข็งค่าของสกุลเงินบาทไทย เครื่องมือที่ธนาคารกลางประเทศต่างๆใช้ในการแก้ปัญหา, จาก

<http://www.tct.or.th/images/article/member/2562/25620902/bath.pdf>

อรรถสาร สุภัทธร. (2558). การเปิดรับความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนและผลการดำเนินงานด้านการเงิน, บัญชีมหาบัณฑิต สาขาบัญชี คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

อริสรา โพธิวรรณ. (2563). ขอดขายเครื่องคั้นน้ำผลไม้ มาลี บริษัท มาลี กรุ๊ป จำกัด มหาชน.