

เครื่องมือในการจัดการกับอัตราแลกเปลี่ยน

จารุพัฒน์ พานิชยิ่ง

ผู้อำนวยการฝ่ายรับประกันการส่งออก
ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

jarupatp@exim.go.th

ท่านผู้อ่านทราบหรือไม่ว่า ค่าเงินบาทในวันที่ 8 ของเดือนกุมภาพันธ์นี้แตกต่างจากค่าเงินบาทในวันที่ 8 เดือนมกราคมที่ผ่านมาเท่าไร ผมขออนุญาตตอบคำถามนี้โดยการสมมติว่า ตัวผมเองทำธุรกิจส่งออกเล็กๆ ประเภทซื้อ มาขายไป (Trading Company) ทำหน้าที่จัดหาสินค้าที่ผู้ซื้อต้องการและส่งออกสินค้านั้นให้แก่ผู้ซื้อต่างประเทศเพื่อ จะได้กำไรจากส่วนต่างนิดหน่อย เมื่อวันที่ 8 มกราคม ผมส่งออกสินค้าและทำใบเรียกเก็บเงิน (Invoice) เป็นเงิน ดอลลาร์สหรัฐ โดยใช้ข้อมูลอ้างอิงเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนจากอัตราซื้อถัวเฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ ทำให้ไม่ต้องใช้อัตรา ซื้อ เพราะเมื่อผมได้รับเงินโอนจากต่างประเทศ ผมต้องขายเงินดอลลาร์สหรัฐให้แก่ธนาคาร ธนาคารจึงใช้อัตราซื้อเป็น ตัวคูณในการแลกเปลี่ยนเงินบาทให้แก่ผม อัตราซื้อถัวเฉลี่ยในวันนั้นเท่ากับ 30.29 บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ เมื่อผมได้รับ เงินโอนชำระค่าสินค้าจากผู้ซื้อต่างประเทศในวันที่ 8 กุมภาพันธ์ ธนาคารได้แจ้งผมว่าอัตราแลกเปลี่ยนที่ธนาคารจะ เปลี่ยนเป็นเงินบาทให้ผมในวันนั้นเท่ากับ 29.66 บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ ท่านผู้อ่านครับ เพียงแค่เดือนเดียวผมได้เงิน บาทน้อยกว่าที่คาดว่าจะได้รับถึงร้อยละ 2.08 และหากมีคำถามต่อไปว่า การส่งออกของผมในเดือนนี้ ผมจะได้รับเงิน โอนในเดือนมีนาคม ผมจะได้เงินบาทจำนวนเท่าไร จะได้เท่ากับที่คาดไว้ หรือน้อยกว่าหรือมากกว่า คำตอบนี้คงไม่มีใครตอบได้ล่วงหน้า หากไม่มีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ดังที่ผมเคยเล่าในฉบับที่แล้วว่า ปัจจุบันมีเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนหลาย ประเภท การเลือกใช้เครื่องมือประเภทใดขึ้นอยู่กับลักษณะการทำธุรกิจของผู้ประกอบการ หากมีทั้งการส่งออกและ นำเข้าก็มีทางเลือกในการจัดการความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยนมากกว่าธุรกิจส่งออกอย่างเดียว แต่ธุรกิจที่ผลิตสินค้า เพื่อส่งออกเองก็สามารถใช้เป็นโอกาสในการซื้อเครื่องจักรเพื่อการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตได้ วันนี้ ผมจะขอ เล่าถึงเครื่องมือที่จะช่วยป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ได้รับความนิยมและใช้กันมานาน ง่าย และไม่มี ค่าใช้จ่าย เพียงแต่ต้องพอใจในอัตราแลกเปลี่ยนที่จะได้รับในอนาคตและยอมรับว่าจะไม่ได้ลุ้นกำไรหรือขาดทุนจาก เงินตราต่างประเทศที่จะได้รับในอนาคต ปล่อยให้ผู้เชี่ยวชาญเช่นธนาคารเป็นผู้จัดการบริหารอัตราแลกเปลี่ยนให้แทน เครื่องมือนี้ คือ การทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract)

สัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าจะทำกันระหว่างธนาคารกับผู้ซื้อที่มีรายได้หรือค่าใช้จ่ายที่เป็น สกุลเงินตราต่างประเทศ โดยการตกลงซื้อขายเงินตราต่างประเทศสกุลหนึ่งในจำนวนที่แน่นอนในวันที่สำหรับ ช่วงเวลาหนึ่งๆ แต่ผู้ซื้อจะส่งมอบเงินตราต่างประเทศให้แก่ธนาคารในอนาคต ซึ่งอาจจะมีการส่งมอบหลายครั้งภายใน ช่วงเวลาที่ตกลงกันก็ได้ ดังนั้น หากผู้ประกอบการได้รับคำสั่งซื้อจากต่างประเทศก็ควรรีบคำนวณต้นทุนที่เป็นเงินบาท และติดต่อธนาคารเพื่อสอบถามแนวโน้มอัตราแลกเปลี่ยน รวมทั้งขอทราบอัตราแลกเปลี่ยนที่ธนาคารเปิดให้จองใน ขณะนั้น หากผู้ประกอบการพอใจและยอมรับอัตราแลกเปลี่ยนที่ธนาคารเปิดให้จองได้ ก็แจ้งธนาคารให้ดำเนินการทำ Forward Contract สำหรับธุรกรรมนั้นๆ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการสามารถทยอยทำ Forward Contract หลายๆ ครั้ง โดยไม่ ต้องทำเต็มจำนวนได้ เมื่อผู้ประกอบการมี Forward Contract อยู่ในมือก็ไม่ต้องกังวลว่าจะได้เงินบาทเป็นจำนวน เท่าใดในอนาคต และทราบรายได้ที่แน่นอนตั้งแต่วันที่ทำ Forward Contract

ผมขอกลับไปที่ตัวอย่างข้างต้น หากผมตัดสินใจทำ Forward Contract ไว้ที่อัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้าเท่ากับ 30.00 บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ เพราะผมเชื่อว่าการที่เงินทุนไหลเข้าประเทศไทยเป็นจำนวนมากและเข้ามาอย่างต่อเนื่อง จะทำให้ค่าเงินบาทมีแนวโน้มแข็งค่าขึ้นเรื่อยๆ และอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้าที่ธนาคารเสนอให้ นั้น ผมยังมีกำไรในการค้าครั้งนั้น และสามารถนอนหลับได้โดยไม่ต้องกังวลกับความเสี่ง ผมจึงยอมรับและจัดการกับความเสี่งนั้น ผลลัพธ์คือ ผมได้เงินบาทน้อยลงแค่ร้อยละ 0.95 และผมทราบรายได้เงินบาทที่แน่นอนตั้งแต่วันที่ขายสินค้า ซึ่งดีกว่ารอให้ถึงวันที่ได้รับเงินจริงและแลกเปลี่ยนในวันนั้น พร้อมกับความเจ็บใจกับตัวเองว่า “แค่เดือนเดียว ได้เงินน้อยกว่าที่คาดว่าจะได้รับถึงร้อยละ 2.08”

แต่ Forward Contract ก็มีข้อควรระวัง เพราะสัญญาดังกล่าวมีกำหนดระยะเวลาในการใช้ หากทำการจองไว้แล้วแต่ไม่สามารถใช้ได้หมด ผู้ประกอบการอาจถูกธนาคารปรับหรือจ่ายค่าชดเชยให้แก่ธนาคาร ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงควรประมาณเงินตราต่างประเทศที่จะได้รับหรือจ่ายออกไปให้ใกล้เคียงกับความต้องการใช้ ก่อนทำ Forward Contract และควรสอบถามข้อมูลค่าปรับหรือค่าชดเชย รวมทั้งเงื่อนไขต่างๆ ให้ชัดเจน นอกจาก Forward Contract แล้ว ยังมีเครื่องมือป้องกันความเสี่งจากอัตราแลกเปลี่ยนต่างๆ อีกหลายอย่างให้เลือกใช้ตามความเหมาะสมของธุรกิจ ท่านผู้อ่านสามารถหาข้อมูลเพิ่มเติมได้จากธนาคารที่ท่านใช้อยู่ ธนาคารแห่งประเทศไทย ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย และ TFEX

ในการประกอบธุรกิจต้องมีความเสี่งเป็นองค์ประกอบเสมอ แต่จะเผชิญความเสี่งประเภทใด มากน้อยเพียงไหน ขึ้นอยู่กับประเภทของธุรกิจนั้น แต่ผมอยากให้ท่านผู้อ่านคิดเสมอว่าความเสี่งต่างๆ เป็นเรื่อง que จัดการได้ และเมื่อจัดการได้อย่างเหมาะสม ความเสี่งนั้นก็เป็นเสมือนงานปกติประจำวันของเรา