

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

จากผลการศึกษาเรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างอัตราแลกเปลี่ยนกับการส่งออกของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่กำหนดมูลค่าการส่งออก ประกอบด้วย อัตราแลกเปลี่ยน (บาทต่อดอลลาร์สหรัฐฯ) ดัชนีราคาสินค้าออกในรูปแบบเงินบาท (ร้อยละ) และ GDP ของประเทศสหรัฐอเมริกา (ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ) มีความสัมพันธ์กับมูลค่าการส่งออก (ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ) โดยเมื่ออัตราแลกเปลี่ยนมีการแข็งค่าขึ้น ทำให้มูลค่าการส่งออกของประเทศไทยในรูปแบบเงินตราต่างประเทศ (บาทต่อดอลลาร์สหรัฐฯ) ลดลง เนื่องจากผลกระทบจากการดำเนินนโยบายผ่อนคลายค่าเงินหยวนประเทศจีน เพื่อกระตุ้นการส่งออกของประเทศจีนทำให้ค่าเงินสกุลต่าง ๆ ในภูมิภาคเอเชียแข็งค่าตามไปด้วยจากการมีเงินทุนไหลเข้าจากต่างประเทศมาลงทุนและมีการเก็งกำไรอัตราแลกเปลี่ยนในภูมิภาคเอเชีย โดยสินค้าส่งออกของประเทศไทยที่ได้รับผลกระทบจากการแข็งค่าของค่าเงินบาทไม่มากนัก ได้แก่ คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบวงจรไฟฟ้า ยางพารา ผลิตภัณฑ์ยาง ด้านสินค้าส่งออกที่ไม่ได้รับผลกระทบจากการแข็งค่าของค่าเงินบาท ได้แก่ ยานยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ สินค้าอัญมณีและเครื่องประดับ ทูน่ากระป๋อง เป็นต้น

ด้านของดัชนีราคาสินค้าส่งออกในรูปแบบเงินบาทมีผลต่อมูลค่าการส่งออกของประเทศไทยในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ ถ้าราคาสินค้าส่งออกในรูปแบบเงินบาทเพิ่มขึ้น จะทำให้ผู้ส่งออกทำการผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกเพิ่มขึ้น ซึ่งส่งผลให้มูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นด้วย แต่ถ้าดัชนีราคาสินค้าส่งออกในรูปแบบเงินบาทลดลง ผู้ผลิตสินค้าออกจะขาดแรงกระตุ้นในการผลิตสินค้าเพิ่มเพื่อการส่งออก ส่งผลกระทบให้มูลค่าการส่งออกลดลงด้วย ซึ่งผู้ส่งออกได้

ลดราคาสินค้าในรูปของเงินบาท เพื่อรักษาระดับราคาสินค้าในรูปเงินดอลลาร์สหรัฐฯ
ไม่ให้เพิ่มขึ้นมากกว่าราคาในตลาดโลก

GDP ของประเทศสหรัฐอเมริกาเป็นอีกปัจจัยหนึ่งส่งผลต่อมูลค่าการส่งออกของ
ประเทศไทย เนื่องจากประเทศสหรัฐอเมริกาเป็นตลาดส่งออกหลักของประเทศไทย
เมื่อผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศสหรัฐอเมริกาเพิ่มขึ้น แสดงถึงกำลังซื้อและ
ความสามารถในการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ

ข้อเสนอแนะ



จากผลการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างอัตราแลกเปลี่ยนกับการส่งออกของ
ประเทศไทย ทำให้ทราบว่ามูลค่าการส่งออกในส่วนของอุปสงค์การส่งออกขึ้นอยู่กับ
อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ดัชนีราคาสินค้าออกในรูปของเงินบาท และ GDP
ของประเทศไทย การส่งออกเป็นส่วนหนึ่งในการทำให้เศรษฐกิจของประเทศ
เติบโต ซึ่งตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาเหล่านี้สามารถเป็นแนวทางในการเพิ่มมูลค่าการส่งออก
ของประเทศไทยได้

ผู้ประกอบการส่งออกควรมีการกระจายความเสี่ยงในการส่งออก โดยการหา
ตลาดใหม่ที่มีศักยภาพควบคู่ไปกับการรักษาตลาดหลักที่มีกำลังซื้อสูง ซึ่งต้องปรับเปลี่ยน
กลยุทธ์ในการส่งออก โดยการเจาะกลุ่มลูกค้าที่เฉพาะเจาะจงมากขึ้น นอกจากนี้
ผู้ประกอบการส่งออกควรศึกษาและใช้ประโยชน์จากการเปิดเสรีทางการค้าภายใต้
กรอบข้อตกลงต่าง ๆ ให้เต็มประสิทธิภาพมากกว่าปัจจุบัน

มีการป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยการให้
ความสำคัญกับการซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า ซึ่งรวมถึงการพิจารณาสกุลเงิน
ที่นอกเหนือจากเงินดอลลาร์สหรัฐฯ เช่น เงินหยวน เงินยูโร ในการซื้อขายสินค้านานาชาติ
ระหว่างประเทศ นอกจากนี้ การที่ภาวะเงินบาทมีแนวโน้มแข็งค่าขึ้นเป็นโอกาสของผู้ประกอบการ
ส่งออกในการปรับปรุงและพัฒนากระบวนการผลิต โดยการนำเข้าเทคโนโลยีการผลิต
ใหม่ ๆ จากต่างประเทศ เพื่อพัฒนาสินค้าและบริการให้ได้มาตรฐานมากขึ้นตามข้อกำหนด
ของประเทศคู่ค้าและความต้องการของผู้บริโภค โดยเน้นการแข่งขันด้านคุณภาพด้าน

นวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์ แทนการแข่งขันด้านราคา เพื่อลดความรุนแรงจาก สงครามราคาในตลาดโลก ทั้งยังเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าด้วย นอกจากนี้ การย้าย- ฐานการผลิตและขยายการลงทุนไปยังประเทศที่มีศักยภาพในการผลิตที่มีต้นทุนการผลิตต่ำ เป็นการรักษาความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลกต่อไป