

## สหรัฐอเมริกาใช้กลยุทธ์ทางการเงินเป็นเครื่องมือในการส่งเสริมการส่งออกสินค้าไปอินเดีย

สหรัฐอเมริกาใช้กลยุทธ์ทางการเงินผ่านบริษัทการเงินของสหรัฐอเมริกาในการปล่อยสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำให้แก่ผู้นำเข้าอินเดีย โดยมีธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งสหรัฐอเมริกา (EXIM Bank) ทำหน้าที่ในการรับประกันสินเชื่อ เพื่อเพิ่มการส่งออกสินค้าจากสหรัฐอเมริกาไปตลาดอินเดียภายใต้โครงการ EXIM Importer Financing Program

โครงการฯ ดังกล่าวของธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งสหรัฐอเมริกาจะช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้นำเข้าอินเดียที่ต้องการนำสินค้าของสหรัฐอเมริกาให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนต้นทุนต่ำได้ง่ายขึ้นจากบริษัทการเงินของสหรัฐอเมริกา โดยผู้นำเข้าสามารถกู้เงินจากบริษัทการเงินของสหรัฐอเมริกา ภายใต้โครงการนี้ คือ บริษัท UPS Capital ด้วยอัตราดอกเบี้ยเพียงร้อยละ 3-7 จากอัตราดอกเบี้ยระหว่างธนาคาร ณ ตลาดลอนดอน (LIBOR: London Interbank Offered Rate) ซึ่งอยู่ในอัตราร้อยละ 0.53 นั่นคืออัตราดอกเบี้ยที่ผู้นำเข้าอินเดียจะต้องชำระในการกู้เงินจากบริษัท UPS Capital จะอยู่ที่อัตราเพียงร้อยละ 3.53-7.53 เท่านั้น (LIBOR + XX) ซึ่งถ้าหากผู้นำเข้าอินเดียต้องกู้เงินจากธนาคารหรือสถาบันการเงินท้องถิ่นของอินเดีย ผู้นำเข้าจะต้องชำระอัตราดอกเบี้ยสูงถึงร้อยละ 12-15 เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยในประเทศอินเดียอยู่ในระดับที่สูงมาก การใช้กลยุทธ์นี้ของสหรัฐอเมริกาจึงน่าจะทำให้การส่งออกสินค้าจากสหรัฐอเมริกาเพิ่มขึ้นอย่างมากภายในช่วง 2-3 ปีนี้

สำหรับโครงการฯ ดังกล่าว ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งสหรัฐอเมริกาได้แต่งตั้งบริษัท UPS Capital เป็นบริษัทผู้ปล่อยเงินกู้อย่างเป็นทางการ โดยมีธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าฯ เป็นผู้รับประกันสินเชื่อ ทั้งนี้ ผู้นำเข้าอินเดียที่สนใจจะเข้าร่วมโครงการฯ จะต้องยื่นคำขอ พร้อมงบการเงินและหลักฐานการสั่งซื้อสินค้าจากสหรัฐอเมริกาไปยังบริษัท SNS India Advisory ซึ่งเป็นบริษัทตัวแทนของบริษัท UPS Capital ในประเทศอินเดียเพื่อให้บริการนี้ โดยบริษัท UPS Capital จะทำการตรวจสอบหลักฐานการสั่งซื้อสินค้าจากประเทศสหรัฐอเมริกาและวิเคราะห์งบการเงินรวมทั้งความสามารถในการชำระหนี้ของผู้นำเข้าอินเดียก่อนจะอนุมัติให้ทำการกู้ยืมได้ โดยกำหนดวงเงินกู้ไว้ระหว่าง 5 แสนเหรียญสหรัฐฯ จนถึง 7.5 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ระยะเวลาในการชำระคืนเงินกู้อยู่ที่ 4-10 ปี หรืออาจจะยาวนานขึ้นซึ่งขึ้นอยู่กับว่าผู้นำเข้าอินเดียที่มาขอกู้เงินอยู่ในอุตสาหกรรมใด ทั้งนี้ อุตสาหกรรมของอินเดียที่คาดว่าจะมาขอใช้บริการดังกล่าวจากธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งสหรัฐอเมริกา ได้แก่ อุตสาหกรรมเพื่อสุขภาพ โครงสร้างพื้นฐาน เกษษัณท์ โรงแรม ปีโตรเคมี เทคโนโลยีสารสนเทศ เกษตรกรรม และอุตสาหกรรมการพิมพ์ ซึ่งภายใต้โครงการฯ ดังกล่าว ผู้นำเข้าอินเดียสามารถขอเงินได้สูงสุดถึงร้อยละ 85 ของมูลค่าการนำเข้าสินค้าจากสหรัฐอเมริกา อย่างไรก็ตาม วงเงินในการกู้ยืมจะเป็นสัดส่วนเท่าใดของมูลค่าการนำเข้าสินค้าก็ขึ้นอยู่กับความน่าเชื่อถือของบริษัทผู้นำเข้าอินเดียแต่ละรายด้วย ทั้งนี้ ผู้นำเข้าอินเดียที่นำเข้ามาสินค้าจากสหรัฐอเมริกาย้อนหลังไป 6 เดือนก็สามารถขอเงินผ่านโครงการนี้ได้เช่นกัน

การดำเนินกลยุทธ์ทางการเงินเพื่อส่งเสริมการส่งออกสินค้าของสหรัฐอเมริกาไปประเทศอินเดียโดยผ่านธนาคารเพื่อการนำเข้าและส่งออกฯ นี้ สหรัฐอเมริกามีเป้าหมายที่จะเพิ่มส่วนแบ่งตลาดใน

ประเทศอินเดียจากปัจจุบันร้อยละ 5 ให้เป็นร้อยละ 8 ภายใน 2-3 ปีข้างหน้า โดยในช่วง 3 เดือนแรกของปีงบประมาณ 2555-2556 (1 เมษายน 2555-31 มีนาคม 2556) อินเดียนำเข้าสินค้าจากสหรัฐอเมริกา มากเป็นอันดับ 4 มูลค่า 5.77 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 5.02 ทั้งนี้ ในปีงบประมาณก่อนหน้าทั้งปี อินเดียนำเข้าสินค้าจากสหรัฐอเมริกาเป็นอันดับ 5 มูลค่า 24.47 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 5.00

#### ตารางแสดงมูลค่าและสัดส่วนการนำเข้าจากประเทศต่างๆของประเทศไทย

ลำดับที่	ประเทศ	ปีงบประมาณ 2554-55 (ล้าน US\$)	สัดส่วนตลาด (%)	ปีงบประมาณ 2555-56 (เม.ย.-มี.ย.) (ล้าน US\$)	สัดส่วนตลาด (%)
1	จีน	57,517.88	11.75	13,638.74	11.85
2	สหรัฐอเมริกา	35,790.39	7.31	9,697.19	8.43
3	ซาอุดีอาระเบีย	31,060.10	6.35	8,656.19	7.52
4	สหรัฐอเมริกา	24,470.16	5.00	5,771.21	5.02
5	สวิสเซอร์แลนด์	32,404.95	6.62	5,339.72	4.64
6	อิรัก	18,939.63	3.87	4,642.16	4.03
7	กาตาร์	12,923.82	2.64	4,459.26	3.88
8	อินโดนีเซีย	14,623.55	2.99	3,535.51	3.07
9	เยอรมนี	16,275.56	3.33	3,479.95	3.02
10	ไนจีเรีย	14,696.07	3.00	3,424.32	2.98
17	มาเลเซีย	9,557.85	1.95	2,550.83	2.22
24	ไทย	5,383.60	1.10	1,403.16	1.22

ที่มา: กระทรวงพาณิชย์และอุตสาหกรรมอินเดีย

\*ปีงบประมาณของอินเดียเริ่ม 1 เมษายน และสิ้นสุด 31 มีนาคมของปีถัดไป

#### ความคิดเห็นสำนักงานฯ

1. การใช้กลยุทธ์ทางการเงินเป็นเครื่องมือในการส่งเสริมการส่งออกสินค้าของสหรัฐอเมริกาไปยังตลาดอินเดียเป็นแนวคิดที่น่าสนใจ เนื่องจากเป็นการดำเนินการเข้าไปช่วยเหลือผู้นำเข้าอินเดียได้ถูกจุด เพราะปัจจุบันผู้นำเข้าอินเดียต้องแบกรับภาระดอกเบี้ยในการกู้ยืมเงินจากธนาคารและสถาบันการเงินภายในประเทศในระดับสูงถึงร้อยละ 12-15 เมื่อธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งสหรัฐอเมริกานำโครงการนี้มาใช้ด้วยอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าถึงร้อยละ 6-8 ก็จะสามารถช่วยลดภาระต้นทุนทางการเงินให้ผู้นำ

เข้าอินเดียสามารถซื้อสินค้าโดยเฉพาะเครื่องจักรขนาดใหญ่จากสหรัฐอเมริกาได้ง่ายขึ้น โดยใช้ความแตกต่างของอัตราดอกเบี้ยที่แตกต่างกันระหว่างสหรัฐอเมริกาและอินเดีย อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นก็คืออัตราแลกเปลี่ยนระหว่างเงินสกุลรูปีต่อเงินเหรียญสหรัฐฯ ที่ค่อนข้างผันผวน แต่ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งสหรัฐอเมริกาก็มีบริการประกันอัตราแลกเปลี่ยน (Foreign Currency Guarantee) รองรับอยู่แล้ว

2. สำนักงานฯ ได้ตรวจสอบกับธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยพบว่ามีบริการให้บริการในลักษณะนี้เหมือนกัน คือ บริการสนับสนุนสินเชื่อแก่ผู้ซื้อในต่างประเทศ (Buyer's Credit) ซึ่งเป็นสินเชื่อระยะกลาง-ยาวที่ให้แก่ผู้ซื้อหรือธนาคารผู้ซื้อ เพื่อใช้สำหรับการนำเข้าสินค้าและ/หรือบริการจากประเทศไทย แต่เท่าที่ทราบยังไม่ได้เปิดตัวในตลาดอินเดีย ซึ่งน่าจะเหมาะสมสำหรับบริการประเภทนี้มาก เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารและสถาบันการเงินท้องถิ่นในประเทศอินเดียอยู่ในระดับสูงถึงร้อยละ 12-15

-----

สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ เมืองมุมไบ

12 พฤศจิกายน 2555