

ติดปีก SMEs ให้เป็นผู้ส่งออก ... อีกหนึ่งแรงส่งขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย

พิศิษฐ์ เสรีวิวัฒนา

กรรมการผู้จัดการ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

สถานการณ์ COVID-19 ที่กินเวลามาแล้วกว่า 6 เดือนได้ส่งผลกระทบต่อทุกภาคส่วนเศรษฐกิจ รวมถึงผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมหรือ SMEs โดยหน่วยงานหลายแห่งทั้งภาครัฐและภาคเอกชนต่างเร่งให้ความช่วยเหลือ SMEs อย่างเต็มที่ เนื่องจากตระหนักดีว่า SMEs เป็นรากฐานและฟันเฟืองสำคัญของเศรษฐกิจไทย สะท้อนจากข้อมูลของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) พบว่า SMEs มีจำนวนถึง 99% ของผู้ประกอบการทั่วประเทศ มีบทบาทต่อเศรษฐกิจถึง 43% ของ GDP และสร้างการจ้างงาน 85% ของการจ้างงานทั้งระบบ

ท่ามกลางวิกฤต COVID-19 มาตรการระยะสั้นในการช่วยเหลือ SMEs เน้นไปที่การเยียวยาและฟื้นฟูปฏิบัติการให้กลับมาเดินหน้าต่อ ในระยะถัดไปหลังจากสถานการณ์คลี่คลายในทิศทางที่ดีขึ้นและภาวะเศรษฐกิจเริ่มกลับเข้าสู่ภาวะปกติ การพัฒนาและยกระดับศักยภาพ SMEs จะกลับมาเป็นหนึ่งในวาระสำคัญของประเทศ เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้ฐานรากของเศรษฐกิจไทยเติบโตอย่างยั่งยืนและมีเกราะป้องกันธุรกิจในกรณีเกิดวิกฤตต่างๆ ตามมา ทั้งนี้ การพัฒนา SMEs มีหลายแนวทาง ซึ่งหนึ่งในแนวทางที่น่าสนใจ คือ **การยกระดับ SMEs ให้ก้าวขึ้นเป็นผู้ส่งออก** ซึ่งวิธีการนี้ไม่เพียงแต่จะช่วยให้ SMEs มีโอกาสขยายกิจการให้โตยิ่งขึ้น แต่ยังช่วยกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจจากการที่ไม่ต้องพึ่งพาดตลาดในประเทศเพียงอย่างเดียว ซึ่งเท่ากับเป็นการสร้างความยืดหยุ่นแก่กิจการในการรองรับความท้าทายจากปัจจัยแวดล้อมต่าง ๆ ดังนั้น ผมมองว่า**หลังจากมรสุม COVID-19 สงบลง การส่งออกจะเป็นอีกหนึ่งกลไกและแรงส่งสำคัญที่ช่วยให้ SMEs ฟื้นตัวได้เร็วขึ้นและกลับมาเติบโตต่อ** ทั้งนี้ ประโยชน์จากการยกระดับ SMEs ให้ก้าวขึ้นเป็นผู้ส่งออกสรุปออกเป็น 3 มิติ ดังนี้

- **มิติประเทศ : เพิ่มมูลค่าเศรษฐกิจของประเทศ** ภายใต้ข้อจำกัดของเศรษฐกิจไทยที่เป็นตลาดขนาดไม่ใหญ่ด้วยจำนวนประชากรราว 66 ล้านคน ผนวกกับตลาดในประเทศเริ่มชะลอตัวจากข้อจำกัดหลายด้าน เช่น การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ขณะที่ยังมีอีกหลายประเทศที่เป็นตลาดใหม่ (New Frontiers) ซึ่งมีความต้องการนำเข้าสินค้าอีกเป็นจำนวนมาก เช่น ประเทศในภูมิภาคเอเชียใต้ เอเชียกลาง แอฟริกา จึงปฏิเสธไม่ได้ว่าการส่งออกเป็นหนึ่งในเครื่องยนต์สำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ เคียงคู่ไปกับเครื่องยนต์อื่น ๆ ทั้งนี้ ปัจจุบันการส่งออกมีสัดส่วนราว 60% ของ GDP (ในจำนวนนี้ราว 30% มาจาก SMEs) ขณะเดียวกัน SMEs เป็นฟันเฟืองในการขับเคลื่อนภาคธุรกิจไทย ดังนั้น หากยกระดับ SMEs ให้ก้าวขึ้นเป็นผู้ส่งออกได้มากขึ้นจะช่วยเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจได้อีกทวีคูณ ตลอดจนเป็นแรงส่งให้เศรษฐกิจโตต่ออีกทางหนึ่ง

- **มิติภาคอุตสาหกรรม : เพิ่มผลิตภาพของอุตสาหกรรมไทย** การส่งออกเป็นอีกหนึ่งแนวทางในการพัฒนาศักยภาพให้ธุรกิจแข็งแกร่งขึ้น โดยเฉพาะในมิติผลิตภาพการผลิต (Productivity) เนื่องจากผู้ส่งออกต้องยกระดับกระบวนการผลิต ทั้งการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาใช้เพื่อพัฒนาคุณภาพสินค้าให้เป็นไปตามมาตรฐานที่ประเทศปลายทางกำหนด รวมถึงต้องบริหารจัดการต้นทุนการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อเพิ่มขีด

ความสามารถในการแข่งขัน สอดคล้องกับผลการศึกษาของหลายประเทศที่พบว่าผู้ส่งออกส่วนใหญ่มักมีผลิตภาพสูงกว่าผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจเฉพาะในประเทศ เช่น ในเยอรมนีบริษัทที่ส่งออกจะมีผลิตภาพสูงกว่าบริษัทที่ทำตลาดในประเทศถึง 35% เช่นเดียวกับในไต้หวันและเกาหลีใต้ อันมีส่วนอย่างมากในการช่วยเพิ่มผลิตภาพโดยรวมและยกระดับภาคอุตสาหกรรมของประเทศเหล่านี้

- **มิติบริษัท :** เพิ่มรายได้ผ่านช่องทางการค้าใหม่ การส่งออกจะเป็นช่องทางสำคัญที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคใหม่ๆ ในตลาดโลกที่ยังมีความต้องการอีกมากและหลากหลาย โดยเฉพาะกลุ่มประเทศ New Frontiers จึงนับเป็นทางเลือกสำหรับ SMEs ที่ทำตลาดในประเทศได้ดีอยู่แล้วให้มีโอกาสเติบโตสูงขึ้นจากคำสั่งซื้อที่จะเพิ่มขึ้นอีกมากจากตลาดใหม่ๆ ทั่วโลก ขณะเดียวกันก็เป็นทางเลือกสำหรับ SMEs ที่สินค้าเริ่มอิ่มตัวหรือเผชิญข้อจำกัดจากตลาดในประเทศในการแสวงหาตลาดเป้าหมายใหม่ ทั้งนี้ ข้อสังเกตจากผลสำรวจของ World Economic Forum พบว่าบริษัทที่หันมาส่งออกจะสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นราว 15%-25% จากระดับปกติ

สุดท้ายนี้ สำหรับ SMEs ที่สนใจจะส่งออก ผมขอฝากคำแนะนำในการเตรียมความพร้อมภายใต้หลัก 4 เติมน ดังนี้ 1) **เติมความรู้** ค้นคว้าข้อมูลเกี่ยวกับตลาดใหม่ๆ และบ่มเพาะทักษะที่จำเป็นสำหรับการส่งออก 2) **เติมความมั่นใจ** ด้วยการศึกษาคู่ค้าและเครื่องมือป้องกันความเสี่ยงทางการค้าระหว่างประเทศ 3) **เติมเครือข่ายธุรกิจ** ในการทำความรู้จักและสร้างสายสัมพันธ์เพื่อเป็นแต้มต่อในการรุกตลาดต่างประเทศ และ 4) **เติมเงินทุน** รองรับคำสั่งซื้อใหม่ๆ ที่จะเกิดขึ้นจากคู่ค้าในต่างประเทศ ซึ่งทั้ง 4 เติมน EXIM Bank ยินดีให้คำปรึกษาและพร้อมสนับสนุนให้ทุกท่านก้าวขึ้นเป็นผู้ส่งออกได้อย่างมั่นใจครับ