

From Imbalance to Rebalance...ถึงเวลาปรับสมดุลภาคส่งออกไทยก่อนจะสาย

ฝ่ายวิจัยธุรกิจ

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

การส่งออกเป็นหนึ่งในเครื่องยนต์หลักของเศรษฐกิจไทยมาอย่างยาวนาน และยังคงเป็นพลังสำคัญที่หล่อเลี้ยงการเติบโตของประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง ทว่าเมื่อเครื่องยนต์ต้องทำงานหนักภายใต้พลวัตใหม่ของเศรษฐกิจโลก ย่อมสะท้อนสัญญาณบางประการที่ควรพิจารณาอย่างรอบด้าน หนึ่งในประเด็นที่เด่นชัดขึ้นคือ **“ความไม่สมดุลเชิงโครงสร้างของผู้ส่งออก”** ซึ่งมีได้เป็นเพียงข้อสังเกตเชิงสถิติ แต่เป็นสัญญาณเตือนที่ควรนำมาทบทวนอย่างจริงจัง หากต้องการให้การส่งออกไทยมีความมั่นคงและแข่งขันได้ในระยะยาว ฝ่ายวิจัยธุรกิจ EXIM BANK ได้วิเคราะห์ข้อมูลระดับ Firm-level Data ของผู้ส่งออกเฉพาะที่เป็นนิติบุคคลในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา (ปี 2556-2567) โดยสรุปได้ 3 ประเด็นที่น่าสนใจและถือเป็นโจทย์ใหญ่ที่ต้องเร่งแก้ไขอย่างเป็นระบบ ดังนี้

ความไม่สมดุลของ SMEs กับรายใหญ่...SMEs เยอะ แต่มูลค่าส่งออกน้อย

โครงสร้างผู้ส่งออกในปัจจุบันสะท้อนความไม่สมดุลอย่างเด่นชัดระหว่าง “จำนวนผู้ส่งออก” กับ “มูลค่าส่งออก” โดยจำนวนผู้ส่งออก SMEs แม้มีสัดส่วนสูงถึงเกือบ 80% ของผู้ส่งออกทั้งหมด แต่กลับสร้างมูลค่าส่งออกได้เพียง 10% ของมูลค่าส่งออกรวม ขณะที่ผู้ส่งออกรายใหญ่ที่มีอยู่ราว 20% กลับครองสัดส่วนมูลค่าส่งออกกว่า 90% สภาพการณ์เช่นนี้ก่อให้เกิดความเสี่ยงเชิงโครงสร้าง (Systematic Risk) และความเปราะบางของภาคส่งออกไทย หากเกิดกรณีที่ผู้ส่งออกรายใหญ่ประสบความผันผวนทางธุรกิจทั้งจากปัญหาภายในหรือภายนอก ผลกระทบย่อมส่งผ่านไปยังภาคส่งออกทั้งระบบโดยตรงและต่อเนื่องไปยังระบบเศรษฐกิจในภาพรวม การยกระดับศักยภาพ SMEs ให้มีบทบาทเชิงมูลค่าสูงขึ้นจึงมิใช่เพียงนโยบายเสริม แต่เป็นเงื่อนไขสำคัญต่อการสร้างโครงสร้างการค้าที่แข็งแกร่ง กระจายความเสี่ยงได้ดี และยืนหยัดต่อความท้าทายจากเศรษฐกิจโลกในระยะยาว

ความไม่สมดุลของผู้ส่งออกที่คงอยู่กับหายไป...เพียง 30% เท่านั้นที่ส่งออกได้ต่อเนื่อง

จากการวิเคราะห์ข้อมูลในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา มีผู้ประกอบการหมุนเวียนในระบบส่งออกราว 6.6 หมื่นราย ในจำนวนนี้มีเพียงราว 30% ที่รักษาสถานะการส่งออกอย่างต่อเนื่องนับจากปีแรกที่เข้าสู่ระบบ ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ประกอบการที่ยืนระยะในตลาดโลกได้อย่างมั่นคง ส่วนที่เหลือซึ่งมีจำนวนมากเป็นการเข้ามาชั่วคราวก่อนจะออกไปจากระบบ ส่งผลให้จำนวนผู้ส่งออกโดยรวมของไทยไม่เพิ่มขึ้นอย่างควร ทั้งยังจำกัดศักยภาพในการเพิ่มฐานมูลค่าส่งออกของประเทศในระยะยาว ความท้าทายนี้สะท้อนว่า ผู้ประกอบการจำนวนมากยังมีปัญหาและขาดความพร้อมในหลายด้าน เช่น องค์ความรู้ที่สำคัญทางการค้า ความสามารถในการเข้าถึงตลาดหรือผู้ซื้อในต่างประเทศ รวมถึงแหล่งเงินทุนในการสนับสนุน การเสริมสร้างความเข้มแข็งให้ผู้ส่งออกสามารถ “ส่งออกต่อเนื่องได้” จึงเป็นวาระสำคัญ เพราะผู้ประกอบการที่ยืนระยะได้จะเป็นฐานหลักในการขยายมูลค่าส่งออก สร้างความมั่นคงของระบบการค้า และเพิ่มความหลากหลายของสินค้าส่งออกได้อีกทางหนึ่ง

ความไม่สมดุลของการกระจายตลาดส่งออก...45% พึ่งพาเพียงตลาดเดียว

ปัจจุบันผู้ส่งออกไทยจำนวนมากพึ่งพาตลาดเพียงไม่กี่แห่ง โดยข้อมูลปี 2567 มีผู้ส่งออกถึง 45% ที่ทำการค้ากับตลาดเดียว ขณะที่สองตลาดอยู่ที่ 16% และสามตลาดอยู่ที่ 9% สะท้อนให้เห็นว่า ผู้ส่งออกไทยมากกว่าสองในสามยังไม่ได้กระจายตลาดอย่างเพียงพอ สถานการณ์เช่นนี้ทำให้โครงสร้างการค้าของไทยมีความเปราะบางเนื่องจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ นโยบายการค้า หรือปัจจัยภูมิรัฐศาสตร์ของตลาดใดตลาดหนึ่งสามารถส่งผลกระทบต่อผู้ส่งออกจำนวนมากพร้อมกันอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ การส่งเสริมให้ผู้ส่งออกกระจายตลาดให้มากขึ้นจึงเป็นอีกหนึ่งวาระสำคัญ นอกจากนี้ ท่ามกลางภาวะที่เศรษฐกิจตลาดหลักชะลอตัวและมีนโยบายการค้าที่เข้มงวด การกระจายตลาดอาจเริ่มไปที่ “พรมแดนการค้าใหม่” เช่น เอเชียใต้ ตะวันออกกลาง แอฟริกา และตลาดศักยภาพอื่น ๆที่กำลังเติบโต ซึ่งจะเป็นโอกาสสำคัญในการขยายฐานอุปสงค์ของสินค้าไทย การเพิ่มจำนวนตลาดส่งออกและการขยายขอบเขตไปยังตลาดใหม่ ๆ จะช่วยปรับโครงสร้างภาคส่งออกให้สมดุลยิ่งขึ้น ทำให้ภาคส่งออกมีความยืดหยุ่นต่อความผันผวนของเศรษฐกิจโลก และลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาตลาดใดตลาดหนึ่ง

หัวใจของการยกระดับภาคส่งออกไทยในวันนี้ ไม่ได้อยู่ที่การขยายการเติบโตของมูลค่าส่งออกเพียงอย่างเดียว แต่อยู่ที่การปรับสมดุลเชิงโครงสร้างให้แข็งแกร่งขึ้น โดยเฉพาะการทำให้ SMEs ซึ่งเป็นฐานผู้ประกอบการส่วนใหญ่ของประเทศ สามารถเติบโต ก้าวสู่การเป็นผู้ส่งออกศักยภาพ และมีบทบาทเชิงมูลค่าสูงขึ้น แนวทางนี้ไม่เพียงช่วยให้เครื่องยนต์ส่งออกของไทยเดินหน้าอย่างมั่นคงในสภาพแวดล้อมเศรษฐกิจโลกที่ผันผวน แต่ยังสอดคล้องกับทิศทางการพัฒนาภายใต้นโยบายและแผนสำคัญของประเทศที่มุ่งเน้นไปที่การสร้างผู้ส่งออกรุ่นใหม่และยกระดับขีดความสามารถของ SMEs หากไทยสามารถปรับสมดุลโครงสร้างภาคส่งออกให้ “ฐานกว้าง แข็งแรง กระจายตัวดี” ภาคส่งออกไม่เพียงฟื้นตัว แต่จะมีศักยภาพเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว

Disclaimer : ข้อมูลต่าง ๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือ และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น โดย EXIM BANK จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใด ๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด