

ถึงเวลา “ยกเครื่อง” ส่งออก...“คิกสตาร์ท” ลงทุน

ดร.รักษ วรรกิจโกศาทร

กรรมการผู้จัดการ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

สวัสดีครับท่านผู้อ่าน ผมรู้สึกยินดีมากที่ได้กลับมาร่วมงานในบ้านหลังเดิมที่ EXIM BANK และมีโอกาสแชร์ประสบการณ์และมุมมองด้านเศรษฐกิจ การค้า และการลงทุนผ่านคอลัมน์ “ดร.รักษ เล่าเรื่อง” หวังว่าจะเป็นประโยชน์และจุดประกายโอกาสใหม่ๆ ในการทำธุรกิจแก่ทุกท่าน สำหรับวันนี้ผมขอแชร์มุมมองการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยด้วยเครื่องยนต์ใหม่ จะเห็นได้ว่าในปี 2563 เศรษฐกิจไทยเผชิญภาวะหดตัวเฉกเช่นเดียวกับหลายประเทศทั่วโลกจากวิกฤต COVID-19 แต่หากมองย้อนหลังไปไกลกว่านั้นพบว่าเศรษฐกิจไทยประสบภาวะชะลอตัวมาหลายปีแล้ว เห็นได้จาก GDP Growth เฉลี่ยย้อนหลัง 10 ปี ขยายตัวเพียง 2% ต่ำกว่าโลกที่ 3% รวมถึงต่ำกว่าประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะเวียดนามที่ 6% นอกจากนี้ภาคส่งออกที่เคยเป็นพระเอกสำคัญของเศรษฐกิจไทย ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมาขยายตัวเพียง 2% ขณะที่ทั่วโลกโตเฉลี่ย 3% ไม่ต้องพูดถึงเวียดนามที่ก้าวกระโดดถึง 15% จากข้อมูลดังกล่าวทำให้ผมตั้งคำถามว่า เครื่องยนต์ตัวเดิมยังสามารถขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยต่อไปได้อีกหรือไม่ เราจำเป็นต้องหาเครื่องยนต์ใหม่มาเสริมทัพแล้วหรือยัง ผมพบคำตอบว่าการส่งออกยังเป็นเครื่องยนต์สำคัญของประเทศ แต่เราต้องยกระดับและติดปีกให้สินค้าไทย ขณะเดียวกันต้องเสริมแรงใหม่ด้วยเครื่องยนต์การลงทุนที่ประเทศไทยหยุดเดินไปเป็นเวลานาน โดยผมขอสรุปแนวคิดดังนี้

การส่งออก : เปลี่ยน ปรับ ชัยบั

- **เปลี่ยนสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มสูงและนวัตกรรม** เป็นที่พิสูจน์แล้วว่านวัตกรรมเป็นสิ่งที่ช่วยสร้างความแตกต่างทางธุรกิจและเพิ่มความทนทานต่อความท้าทายต่าง ๆ ในปี 2563 World Intellectual Property Organization จัดอันดับด้านนวัตกรรมให้ไทยอยู่ที่ 44 ของโลก เทียบกับเวียดนามที่ 42 และมาเลเซียที่ 33 ถึงเวลาแล้วที่สินค้าส่งออกของไทยต้องยกระดับเพื่อให้แข่งขันได้ในเวทีโลกที่นับวันจะทวีความรุนแรงมากขึ้น รวมถึงต้องปรับผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับเทรนด์ใหม่ ๆ ของโลก
- **ปรับสู่ตลาดออนไลน์รับ New Normal** หลายปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะปีที่แล้วการค้าออนไลน์โลกโตถึง 28% จากอานิสงส์ COVID-19 ที่ทำให้ผู้บริโภคปรับพฤติกรรมการช้อปปิ้งมาสู่ออนไลน์มากขึ้นและจะเปลี่ยนโฉมหน้าการค้าโลกในระยะถัดไป ล่าสุด eMarketer บริษัทวิจัยด้านการตลาด ประเมินว่าในปี 2564 จีนจะเป็นชาติแรกของโลกที่การค้าออนไลน์มีสัดส่วนแซงการค้าออฟไลน์ ผู้ประกอบการไทยจึงจำเป็นต้องเร่งเข้าสู่ Online Platform โดยเร็ว เพื่อไม่ให้พลาดโอกาสใหม่ ๆ ทางการค้า
- **ขยับสู่เวทีการค้าโลก** ต้องยอมรับว่าไทยเป็นตลาดไม่ใหญ่ ประชากรเพียง 70 ล้านคน เทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน เช่น อินโดนีเซีย 270 ล้านคน เวียดนามเกือบ 100 ล้านคน และเราเริ่มเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ทำให้กำลังซื้อไม่คึกคักเหมือนในอดีต ตลาดต่างประเทศจึงเป็นทางออกสำคัญที่จะช่วยให้ธุรกิจไทยเติบโต (ปัจจุบันผู้ประกอบการที่ส่งออกแล้วมีเพียง 1% ของผู้ประกอบการทั้งระบบ 3 ล้านราย) ขณะที่ผู้ประกอบการที่ส่งออกอยู่แล้ว นอกเหนือจากตลาดหลักควรมองหาโอกาสขยายไปยังตลาดใหม่ ๆ หรือที่เรียกว่า New Frontiers ซึ่งเป็นตลาดที่ประชากรอยู่ในวัยแรงงานและกำลังซื้อต่อเนื่อง

การลงทุน : สร้างอุตสาหกรรมใหม่ สยายปีกสู่ต่างประเทศ

- **การลงทุนในประเทศ** ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา การลงทุนภาคเอกชนของไทยไม่ขยับและมีบทบาทต่อเศรษฐกิจลดลง จาก 19% ของ GDP ในปี 2553 ลดลงเป็น 17% ในปี 2563 ทำให้ขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศลดลง และไม่สามารถเชื่อมโยงกับ Supply Chain เส้นใหม่ของโลกได้ เราจึงต้องเร่งกระตุ้นการลงทุนเพื่อเป็นฐานในการสร้างอุตสาหกรรมใหม่ที่ตอบโจทย์โลกธุรกิจในอนาคต เช่น BCG Economy (Bio-Circular-Green), Robotics & Automation, HealthTech เป็นต้น
- **การลงทุนไทยในต่างประเทศ** ธุรกิจไทยที่มีศักยภาพควรเปิดประตูไปปักหมุดการลงทุนในต่างประเทศ (Thai Direct Investment) ไม่เพียงเพิ่มโอกาสขยายกิจการให้แข็งแกร่งขึ้น แต่ยังมีส่วนช่วยกระตุ้นการส่งออกของไทยในรูปแบบ Investment-induced Trade โดยเฉพาะการส่งออกสินค้าทุนและเครื่องมืออุปกรณ์ต่าง ๆ ไปในประเทศที่ธุรกิจไทยเข้าไปลงทุนแต่ขาดอุตสาหกรรมสนับสนุน ซึ่งจะทำให้ไทยเป็นศูนย์กลางเชื่อมโยง Supply Chain กับฐานการผลิตแห่งใหม่ในต่างประเทศ

สุดท้ายนี้ ภายใต้บทบาทกรรมการผู้จัดการ EXIM BANK ผมจะผลักดันให้ EXIM BANK ในฐานะ Thailand Development Bank หรือธนาคารเพื่อการพัฒนา เข้าไปมีส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนและแก้วิกฤตของประเทศตามแนวคิดที่กล่าวไว้ ตลอดจนยกระดับประเทศให้ก้าวพ้นกับดักประเทศรายได้ปานกลาง ภายใต้กลยุทธ์ Dual-track Strategy ทั้งการสนับสนุนการพัฒนาประเทศผ่านช่องทางโครงการลงทุนขนาดใหญ่ทั้งในและต่างประเทศ เพื่อสร้างโอกาสธุรกิจใหม่ ๆ แก่ผู้ประกอบการไทย ควบคู่กับการพัฒนา SMEs ให้เป็นผู้ส่งออกอย่างครบวงจร **“เราต้องผันให้ไกลไปกับคนตัวใหญ่ ไม่ละทิ้งที่จะเป็นสะพานให้กับคนตัวเล็ก”** นี่คือนโยบายที่ผมตั้งใจจะทำครับ

Disclaimer: คอลัมน์นี้เป็นข้อคิดเห็นส่วนบุคคล จึงไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับความความคิดเห็นของ EXIM BANK