

ปั้น Nobody เป็น Somebody...สร้าง SMEs รุ่นใหม่จากในประเทศสู่เวทีโลก

ดร.รักษ วรรกิจโกศาทร

กรรมการผู้จัดการ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

หลังจากเข้ารับตำแหน่งกับต้นทีมของ EXIM BANK มาปีกว่า ผมมีโอกาสพบปะพูดคุยกับผู้ประกอบการ SMEs หลายราย รวมถึงรับทราบข้อมูลเกี่ยวกับ SMEs ในหลายมิติ ทำให้เข้าใจและมองเห็นปัญหาของ SMEs ในแง่มุมต่าง ๆ โดยหนึ่งในข้อมูลที่สะท้อนสถานการณ์ของ SMEs ไทยได้เป็นอย่างดีคือ **สัดส่วน GDP ของ SMEs ไทยในปัจจุบันอยู่ที่ระดับ 34% ของ GDP รวมทั้งประเทศ** ตัวเลขนี้ขยับเพิ่มขึ้นเพียง 1% ในช่วง 7 ปีที่ผ่านมา ขณะที่เมื่อเทียบกับประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียน หลายประเทศอยู่ในระดับสูง เช่น อินโดนีเซีย 61% เวียดนาม 45% มาเลเซีย 39% สะท้อนว่า SMEs ไทยยังสามารถเพิ่มบทบาทต่อระบบเศรษฐกิจได้มากกว่านี้ และหากมองลึกลงไป หนึ่งในข้อจำกัดหรืออุปสรรคสำคัญในการเติบโตของ SMEs ไทย คือ **การที่ SMEs ไทยส่วนใหญ่กว่า 99% ของทั้งระบบ ยังค้าขายอยู่แต่ในประเทศ** ปัจจุบันมี SMEs ที่เป็นผู้ส่งออกเพียง 2.3 หมื่นราย หรือไม่ถึง 1% ของ SMEs ทั้งระบบ เทียบกับประเทศอื่น ๆ เช่น แคนาดา 12% เวียดนาม 8% ดังนั้น SMEs ไทยที่ทำการค้าอยู่เฉพาะภายในประเทศต้องเผชิญการแข่งขันที่รุนแรง แต่หากเปิดโอกาสด้วยการขยายสู่ตลาดโลก ซึ่งหลายประเทศเป็นตลาดขนาดใหญ่ เศรษฐกิจมีแนวโน้มเติบโตสูง รวมถึงมีความต้องการนำเข้าเป็นจำนวนมาก ผมเชื่อว่าจะเป็นหนึ่งทางออกให้ SMEs ไทยเติบโตต่อไปได้อีก ยิ่งไปกว่านั้น หลักฐานเชิงประจักษ์จากการทำ Data Analytics ข้อมูล SMEs (เฉพาะผู้ประกอบการที่มีรายได้ 1.8-500 ล้านบาทต่อปี) ชี้ให้เห็นว่าผู้ส่งออกส่วนใหญ่มีผลประกอบการดีกว่าผู้ที่ยกเฉพาะในประเทศ ไม่ว่าจะขายได้เฉลี่ยที่มากกว่า 4.3 เท่า และกำไรสุทธิเฉลี่ยมากกว่า 1 เท่า

จากข้อมูลข้างต้น จึงเป็นที่มาของคำที่ผมมักกล่าวถึงและเน้นย้ำอยู่เสมอว่า **“เรือเล็กต้องออกจากฝั่ง”** ถึงเวลาแล้วที่ SMEs ไทยต้องกล้านำธุรกิจขึ้นแข่งขันบนเวทีโลก ไม่เพียงเพื่อเพิ่มบทบาทต่อระบบเศรษฐกิจ แต่ยังสร้างโอกาสทางธุรกิจที่กว้างและหลากหลายกว่าที่เคย โดยการ**สร้าง SMEs ให้เติบโตสู่ตลาดโลกสามารถเริ่มจากการพัฒนาในกลุ่มที่อยู่ใน Supply Chain ของการค้าระหว่างประเทศ**ที่เกี่ยวข้องใกล้ชิดกับการส่งออกอยู่แล้ว ซึ่งมีราว 10% ของ SMEs ทั้งระบบ โดยแบ่งแนวทางการพัฒนาเป็น 3 ระยะ ดังนี้

- **ทำได้ทันที (Quick Win)** สนับสนุนผู้ประกอบการรายใหญ่ให้เติบโต โดยเฉพาะรายที่มี SMEs อยู่ใน Supply Chain เป็นจำนวนมาก เช่น อุตสาหกรรมยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ อาหาร รวมถึงผู้ประกอบการรายใหญ่ที่ออกไปลงทุนในประเทศที่มีข้อจำกัดด้านอุตสาหกรรมสนับสนุน เช่น เวียดนามที่มีจำนวนบริษัทในอุตสาหกรรมสนับสนุนไม่ถึง 1% ของทั้งระบบ ซึ่งจะช่วยให้ SMEs ที่อยู่ใน Supply Chain โดยเฉพาะกลุ่มวัตถุดิบและสินค้าขั้นกลาง ได้อานิสงส์จากความต้องการของผู้ประกอบการรายใหญ่ที่เพิ่มขึ้นอีกมาก

- **ระยะกลาง (Medium Term)** ขอเรียกชื่อเป็น **“โมเดลฟุ้งน้อง”** ในกรณีที่ค้าขายกันอยู่แล้ว ผู้ประกอบการรายใหญ่สามารถดึงให้ Supplier ที่อยู่ใน Supply Chain เดียวกันเข้าสู่วงจรการค้าระหว่างประเทศได้ง่ายขึ้นและเข้าถึงเงินทุนเพื่อเพิ่มสภาพคล่องให้แก่กิจการ ผ่านระบบ Supply Chain Financing Platform โดยมีสถาบันการเงินเป็นตัวกลาง เชื่อมโยงข้อมูลธุรกรรมการค้าและการเงิน ซึ่งจะช่วยให้สามารถอิงเครดิตของผู้ประกอบการรายใหญ่มากำหนดให้ SMEs ที่อยู่ใน Supply Chain ไม่เพียงช่วยเสริมสภาพคล่องให้ SMEs แต่ยังสามารถช่วยให้อุปสงค์การค้าไม่สะดุดอีกด้วย

- **ระยะยาว (Long Term)** เปลี่ยน Indirect Exporters โดยเฉพาะ SMEs ที่อยู่ใน Supply Chain การค้าระหว่างประเทศ และผู้ที่ขายผ่าน Trader ให้ยกระดับกิจการและหันมาสร้างแบรนด์เป็นของตนเอง เพื่อก้าวขึ้นเป็น

ผู้ส่งออกโดยตรง ภายใต้แนวทางนี้อาจต้องใช้เวลาสักระยะหนึ่งในการบ่มเพาะ SMEs ให้มีศักยภาพ พร้อมแข่งขันบนเวทีโลก ทั้งความรู้ด้านการส่งออก เครื่องมือป้องกันความเสี่ยง ตลอดจนการพัฒนาสินค้าและบริการให้ได้มาตรฐานระดับสากล

EXIM BANK ในฐานะธนาคารเพื่อการพัฒนาของไทย ให้ความสำคัญกับภารกิจในการสร้างนักรบเศรษฐกิจ หน้าใหม่แก่ประเทศภายใต้แนวทางข้างต้นอย่างต่อเนื่อง ล่าสุดเดินทางสานพลังกับสามสถาบันที่เป็นเสาหลักของภาคเอกชน ได้แก่ สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย รวมถึง วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล (CMMU) เพื่อร่วมกันพัฒนาผู้ประกอบการตลอด Supply Chain ตลอดจน ป้องกันความเสี่ยงแก่ผู้ประกอบการอย่างครบวงจร เพื่อให้ก้าวสู่เวทีโลกด้วยความมั่นใจ นอกจากนี้ EXIM BANK ยังเดินทางสู่บทบาทการเป็นมากกว่าธนาคาร “Beyond Banking” ด้วยการเป็น Business Partner เคียงข้างผู้ประกอบการตลอดวงจรธุรกิจ โดยมุ่งหวังให้ผู้ประกอบการไทย โดยเฉพาะ SMEs ที่เป็นรากฐานสำคัญของประเทศ เติบโตและเป็นพันธมิตรที่สำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยให้ก้าวไปข้างหน้าอย่างมั่นคงแข็งแรงต่อไป

Disclaimer : คอลัมน์นี้เป็นข้อคิดเห็นส่วนบุคคล จึงไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับความคิดเห็นของ EXIM BANK