

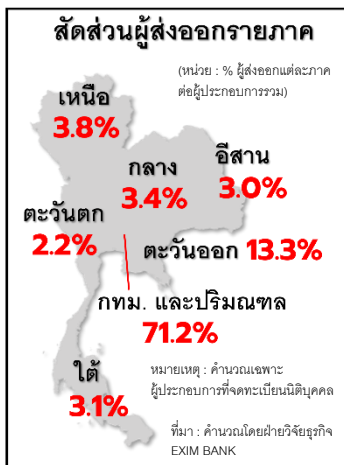
เปลี่ยน “เก่งกระจุก” เป็น “เก่งกระจาย”...ปั้นผู้ประกอบการท้องถิ่นสู่ผู้ส่งออกบนเวทีโลก

ดร.รักษ์ วรกิจโภคาทร

กรรมการผู้จัดการ

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

ภาคส่งออกเป็นหัวใจสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย มีสัดส่วนสูงถึงราว 60% ต่อ GDP อย่างไรก็ตาม ภาคส่งออกยังเผชิญความท้าทายหลายด้าน โดยหนึ่งในปัญหาที่ผมเคยชี้ให้เห็นไปแล้วคือ ผู้ส่งออกไทยยังมีจำนวนน้อย โดยเฉพาะผู้ประกอบการ SMEs ที่สามารถผันตัวไปเป็นผู้ส่งออกไม่ถึง 1% จาก SMEs ทั้งระบบกว่า 3.19 ล้านราย ซึ่งถือว่าค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับประเทศอื่น เช่น แคนาดา 12% และเวียดนาม 8% รวมถึงจำนวนผู้ส่งออกแทบไม่เปลี่ยนแปลงเลยตลอด 10 ปีที่ผ่านมา นอกจากนี้ อีกหนึ่งประเด็นเชิงโครงสร้างที่ยังไม่ถูกพูดถึงมากนัก แต่มีความสำคัญต่อการพัฒนาภาคส่งออกคือ **โครงสร้างของผู้ส่งออกกระจุกตัวอยู่ในบางพื้นที่** โดยจากการศึกษา Data Analytics ของฝ่ายวิจัยธุรกิจ EXIM BANK ซึ่งวิเคราะห์ข้อมูลระดับ Firm-level ของผู้ประกอบการที่จดทะเบียนในระบบกว่า 6 แสนราย (เป็นผู้ส่งออก 25,735 ราย มูลค่าส่งออกครอบคลุม 94% ของประเทศ) มีประเด็นน่าสนใจที่ผมอยากแชร์และชวนทุกท่านขบคิด ดังนี้



- **จำนวนกระจุก** ผู้ส่งออก 85% ของทั้งประเทศอยู่ในพื้นที่กรุงเทพฯ/ปริมณฑล และภาคตะวันออก ขณะที่ผู้ส่งออกที่เหลือกระจายอยู่ในภาคอื่นไม่มากนัก มีสัดส่วนรวมกันเพียง 15% โดยอยู่ในเมืองเศรษฐกิจหลักของแต่ละภาค เช่น นครราชสีมา เชียงใหม่ และสงขลา เป็นต้น
- **เข้มข้นกระจุก** หากพิจารณาในมิติของ Exporter's Penetration (จำนวนผู้ส่งออกในภาคหารด้วยจำนวนผู้ประกอบการในภาค) เพื่อดูความเข้มข้นของผู้ส่งออกในพื้นที่นั้น ๆ พบว่าภาคตะวันออกเป็นพื้นที่ที่มีความเข้มข้นของผู้ส่งออกสูงสุดอยู่ที่ 6% รองลงมาเป็นกรุงเทพฯ ที่ 5% เทียบกับภาคอื่น ๆ ที่อยู่ในระดับ 1-3% เท่านั้น สะท้อนว่ายังมีช่องว่างในการพัฒนาผู้ประกอบการให้ขึ้นมาเป็น

ผู้ส่งออกได้อีกมาก เพื่อเพิ่มความเข้มข้นในระดับที่ใกล้เคียงกับกรุงเทพฯ และภาคตะวันออก

- **มูลค่ากระจุก** ในมิติของมูลค่าส่งออก พบว่า 83% ของมูลค่าส่งออกของประเทศมาจากกรุงเทพฯ และภาคตะวันออก ซึ่งเป็นฐานการส่งออกหลักของประเทศมานับตั้งแต่ Eastern Seaboard จนถึง EEC ขณะที่หากพิจารณามูลค่าส่งออกเฉลี่ยต่อราย (ตัดข้อมูลผิดปกติหรือ Extreme Value ออก 0.3%) ผู้ส่งออกในภาคตะวันออกมีมูลค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ที่ 366 ล้านบาทต่อราย สูงกว่าค่าเฉลี่ยของประเทศถึง 2 เท่า (189 ล้านบาท) ส่วนหนึ่งเป็นเพราะสินค้าส่งออกส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่มีมูลค่าสูง เช่น ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ชิ้นส่วนยานยนต์ และเคมีภัณฑ์ เป็นต้น รวมถึงยังเป็นบริษัทขนาดใหญ่ ซึ่งมีจำนวนถึง 1 ใน 3 ของผู้ส่งออกรวมของภาคนี้

จะเห็นได้ว่าโครงสร้างผู้ส่งออกไทยในรายพื้นที่ส่วนใหญ่กระจุกตัวอยู่ในกรุงเทพฯ และภาคตะวันออกเป็นหลักทั้งในแง่จำนวนและมูลค่าส่งออก ดังนั้น ถึงเวลาแล้วที่เราต้องช่วยกันปรับเปลี่ยนจาก “เก่งกระจุก” เป็น “เก่งกระจาย” โดยประการแรกต้องส่งเสริมผู้ประกอบการท้องถิ่นในแต่ละภาคให้ก้าวขึ้น

เป็นผู้ส่งออก โดยอาจใช้จุดแข็งจากผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นที่ได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวต่างชาติมาเป็นจุดขาย รวมถึงเดินหน้าตามนโยบายภาครัฐในการใช้ Soft Power มาต่อยอดสินค้าให้ส่งออกสู่ตลาดโลก ประการที่สอง คือ ยกระดับ SMEs ที่มีศักยภาพและเป็น Supplier ให้ผู้ส่งออกอยู่แล้วผันตัวเองไปส่งออกโดยตรง โดยเฉพาะ SMEs ที่ผลิตสินค้าในลักษณะรับจ้างผลิตหรือ OEM หากส่งเสริมให้มีแบรนด์ ช่องทางการค้า และความรู้ในการส่งออก การก้าวขึ้นเป็นผู้ส่งออกก็ไม่ใช่เรื่องยาก และประการสุดท้าย การสนับสนุนและช่วยเหลือให้ผู้ส่งออกอยู่แล้วสามารถขยายตลาดได้มากขึ้น โดยงานวิจัยของสถาบันวิจัยเศรษฐกิจป๋วย อึ๊งภากรณ์ระบุว่าราว 70% ของผู้ส่งออกไทยส่งออกไปเพียง 1-2 ตลาดเท่านั้น ซึ่งการขยายตลาดส่งออกไม่เพียงช่วยเพิ่มรายได้ แต่ยังช่วยเรื่องการบริหารจัดการความเสี่ยงหากตลาดใดตลาดหนึ่งประสบปัญหา

อยากให้อ่านผู้อ่านนึกภาพตาม ปัจจุบันมีผู้ส่งออกเพียง 1% ของผู้ประกอบการรวม แต่สร้างเม็ดเงินเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจมากกว่าครึ่งหนึ่งของ GDP หรือเกือบ 10 ล้านล้านบาทในปี 2565 นั้นหมายความว่า**หากสามารถเพิ่มจำนวนผู้ส่งออกได้มากขึ้นก็จะสร้างรายได้แก่ประเทศมากยิ่งขึ้นไปอีก** ซึ่งการสร้างผู้ส่งออกในต่างจังหวัดก็เป็นอีกแนวทางหนึ่ง ยิ่งไปกว่านั้น ยังเป็นกลไกช่วยให้เกิดการกระจายรายได้ ลดความเหลื่อมล้ำระหว่างหัวเมืองและต่างจังหวัด รวมถึงกระตุ้นเศรษฐกิจฐานรากในท้องถิ่นให้เติบโต โดยเฉพาะการเชื่อมโยง Supply Chain ในท้องถิ่นกับการผลิตเพื่อส่งออก เพิ่มการจ้างงานและการอุปโภคบริโภคไปจนถึงเป็นแรงขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่สอดคล้องกับนโยบายภาครัฐที่มุ่งเน้นการเติบโตอย่างยั่งยืน ทัวถึง และเท่าเทียม

Disclaimer : คอลัมน์นี้เป็นข้อคิดเห็นส่วนบุคคล จึงไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับความคิดเห็นของ EXIM BANK