

EXIM BANK บัณฑิตผู้ส่งออกรุ่นใหม่ เปิดหลักสูตร EXIM 2X รุ่นที่ 3 ฝึกกำลังพันธมิตรภาครัฐ เอกชนสร้างผู้ส่งออก SMEs พร้อมแข่งขันในโลกการค้ายุคใหม่

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK) เปิดหลักสูตร EXIM 2X รุ่นที่ 3 หลักสูตรระยะยาวที่มุ่งยกระดับศักยภาพผู้ประกอบการรุ่นใหม่สู่การส่งออก โดยผสมองค์ความรู้ เงินทุน เทคโนโลยี และเครือข่ายธุรกิจ เพื่อยกระดับผู้ประกอบการ SMEs ไทยสามารถแข่งขันในตลาดโลกได้อย่างยั่งยืน โดยมีนายบัณฑิต สะเพียรชัย ประธานกรรมการบริหาร EXIM BANK เป็นประธานในพิธี พร้อมด้วยนายชัชชาติ รัตนบุญนิธิ กรรมการผู้จัดการ EXIM BANK นางสาวดรวิพันธุ์ รองกรรมการผู้จัดการ EXIM BANK ตลอดจนผู้บริหาร EXIM BANK และผู้แทนหน่วยงานพันธมิตรทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ร่วมต้อนรับผู้เข้าร่วมหลักสูตร 2X รุ่นที่ 3 จำนวนกว่า 50 ราย ณ โรงแรม เดอะ สุโกศล กรุงเทพฯ เมื่อวันที่ 7 สิงหาคม 2569

นายชัชชาติ รัตนบุญนิธิ กรรมการผู้จัดการ EXIM BANK กล่าวเปิดงาน โดยชี้ให้เห็นถึงช่องว่างสำคัญของโครงสร้างเศรษฐกิจไทยว่า จากผู้ประกอบการไทยทั้งหมดราว 3.2 ล้านราย มีผู้ที่ผันตัวเป็นผู้ส่งออกได้จริงเพียงประมาณ 23,000 ราย หรือไม่ถึง 1% ของผู้ประกอบการทั้งประเทศ และแม้ในไตรมาสแรกของปีนี้มีมูลค่าส่งออกของ SMEs จะเติบโตกว่า 50% เมื่อเทียบกับปีก่อน แต่ยังมีสัดส่วนเพียงประมาณ 15% ของมูลค่าส่งออกรวมของประเทศ สะท้อนว่าศักยภาพในการส่งออกของ SMEs ไทยยังมีช่องว่างอีกมหาศาลรอการปลดล็อก หากได้รับการพัฒนาและสนับสนุนอย่างเหมาะสม

นายบัณฑิต สะเพียรชัย ประธานกรรมการบริหาร EXIM BANK กล่าวว่า โจทย์สำคัญไม่ได้อยู่ที่ตลาดโลก เพราะโอกาสยังเปิดกว้าง แต่อยู่ที่การเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการ ทั้งองค์ความรู้ การเข้าถึงตลาด เครือข่ายคู่ค้า เครื่องมือบริหารความเสี่ยงทางการค้า ขณะที่ขีดความสามารถในการแข่งขันของ SMEs โดยรวมยังคงหดตัว โดยเฉพาะภาคการผลิตที่ต้นทุนเพิ่มขึ้นเร็วกว่ารายได้ นอกจากนี้ ยังมีข้อจำกัดเชิงโครงสร้างด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุน จึงจำเป็นต้องอาศัยความร่วมมือจากทุกภาคส่วน ทั้งภาครัฐ สถาบันการเงิน ภาคการศึกษา และภาคเอกชน เพื่อสร้างระบบนิเวศที่เอื้อต่อการเติบโตของผู้ส่งออกไทย

นายบัณฑิต กล่าวต่อไปว่า อุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในตลาดโลกยังมีอีกมาก ไม่ว่าจะเป็น**อาหารและสินค้าเกษตรมูลค่าสูง** อาทิ ผลไม้แปรรูป อาหารสุขภาพ และเครื่องปรุงพรีเมียม ซึ่งยังได้รับความนิยมในตลาดโลก **พลาสติกและบรรจุภัณฑ์** ที่เติบโตตามอุตสาหกรรมอาหาร ยานยนต์ไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์ รวมถึง**ชิ้นส่วนอุปกรณ์ไฟฟ้าและคอมพิวเตอร์** ที่เติบโตตามการลงทุนด้าน Data Center และ AI ทั่วโลก

“การสร้างผู้ส่งออกรายใหม่ไม่ใช่ภารกิจของหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่ง แต่ต้องอาศัยความร่วมมือจากทุกภาคส่วน ทั้งภาครัฐ สถาบันการเงิน ภาคการศึกษา และตัวผู้ประกอบการเอง หากประเทศไทยสามารถเพิ่มจำนวนผู้ส่งออกได้แม้เพียงเล็กน้อย จะสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจมหาศาลให้กับประเทศ” นายบัณฑิต กล่าว

ด้านนายชัชชาติ รัตนบุญนิธิ กรรมการผู้จัดการ EXIM BANK กล่าวว่า แม้โลกธุรกิจในปัจจุบันจะเผชิญความผันผวนรอบด้าน ทั้งจากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี มาตรการทางการค้าที่เปลี่ยนแปลง และความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ แต่เศรษฐกิจไทยและ SMEs ยังแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการปรับตัว โดยตัวเลขไตรมาสแรก of 2569 ชี้ว่า GDP ของ SMEs ไทยขยายตัวถึง 2.9% สูงกว่า GDP ของประเทศโดยรวมที่ 2.8% คิดเป็น

สัดส่วนกว่า 35% ของ GDP รวมทั้งประเทศ ขณะที่มูลค่าการส่งออกของ SMEs ในไตรมาสแรกขยายตัวสูงถึง 52.6% เมื่อเทียบกับปีก่อน

“สิ่งที่ผู้ประกอบการจำนวนมากกำลังมองหาอาจไม่ใช่เพียงเงินทุนเท่านั้น หากแต่เป็นองค์ความรู้ มุมมองใหม่ ๆ คำแนะนำจากผู้มีประสบการณ์ โอกาสทางธุรกิจ และเครือข่ายพันธมิตรที่พร้อมจะเดินไปด้วยกัน และนั่นคือเหตุผลที่ EXIM BANK ริเริ่มหลักสูตร EXIM 2X ขึ้นมา หลักสูตรนี้ไม่ได้ออกแบบมาเพื่อสร้างเพียงผู้ส่งออก แต่มุ่งสร้างผู้นำทางธุรกิจรุ่นใหม่ที่สามารถคิด วางแผน ตัดสินใจ และปรับตัวได้อย่างรวดเร็วท่ามกลางความเปลี่ยนแปลงของโลก” นายชัช ชลว

ตลอด 2 รุ่นที่ผ่านมา หลักสูตร EXIM 2X มีผู้ประกอบการผ่านการพัฒนาศักยภาพแล้วกว่า 70 ราย เกิดการจับคู่ธุรกิจมากกว่า 90 คู่เจรจา และมีการสนับสนุนสินเชื่อพร้อมประกันการส่งออกรวมกว่า 544 ล้านบาท โดย EXIM BANK ยืนยันจะทำหน้าที่เป็น “Export Co-pilot” เดินเคียงข้างผู้ประกอบการไทยในทุกจุดของการเดินทางสู่ตลาดโลกต่อไป

ทั้งนี้ หลักสูตร EXIM 2X รุ่นที่ 3 เป็นหลักสูตรบ่มเพาะผู้ประกอบการรุ่นใหม่สู่การส่งออก มุ่งเตรียมความพร้อมและพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ SME กลุ่ม Gen Y ที่สนใจเริ่มต้นหรือขยายการส่งออก ให้ก้าวสู่การเป็นผู้ส่งออกที่แข็งแกร่งและเป็นกำลังสำคัญในการขยายธุรกิจสู่ตลาดต่างประเทศอย่างเป็นรูปธรรม ผ่านการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ การสนับสนุนเครื่องมือทางการเงิน และการขยายเครือข่ายทางธุรกิจแบบครบวงจร ครอบคลุมการค้นหาและเจาะตลาดต่างประเทศ กฎระเบียบและพิธีการศุลกากร การบริหารจัดการการเงินและการเข้าถึงแหล่งทุน ตลอดจนการใช้ AI และเทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อเพิ่มโอกาสทางการค้าในตลาดโลก

สำหรับรุ่นที่ 3 นี้ EXIM BANK ได้ปรับปรุงเนื้อหาให้ตอบโจทย์การส่งออกยุคใหม่มากยิ่งขึ้น โดยเพิ่มหัวข้อการออกแบบบรรจุภัณฑ์และการสร้างมูลค่าเพิ่มสินค้า พร้อม Workshop ที่นำไปประยุกต์ใช้ได้จริง นอกจากนี้ผู้เข้าร่วมหลักสูตรยังจะได้รับคำปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญชั้นนำของประเทศ พร้อมกิจกรรมเข้มข้นตลอดหลักสูตร อาทิ การศึกษาดูงาน การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ (Business Networking) และการจับคู่ธุรกิจ (Business Matching) กับคู่ค้าจากต่างประเทศ โดยมุ่งเน้นตลาดศักยภาพ อาทิ จีน อินเดีย และมาเลเซีย

7 สิงหาคม 2569

ส่วนภาพลักษณ์องค์กร ฝ่ายส่งเสริมภาพลักษณ์องค์กรและการตลาด