

EXIM BANK ผนึกพันธมิตรประกาศความสำเร็จหลักสูตร EXIM 2X ปั้นผู้ส่งออกไทยสู่ตลาดโลก สร้างโอกาสจับคู่ธุรกิจ 114 คู่เจรจา พร้อมสนับสนุนสินเชื่อและประกันการส่งออกรวม 623 ล้านบาท

Key Highlights

- EXIM BANK พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ SMEs โดยเฉพาะกลุ่ม Gen Y ผ่านหลักสูตร EXIM 2X รวม 3 รุ่น จำนวน 113 บริษัท เสริมองค์ความรู้และทักษะการวางแผนธุรกิจส่งออก พร้อมเชื่อมโยงเครือข่ายพันธมิตรและโอกาสทางการค้า เพื่อเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ส่งออกในตลาดโลก
- สร้างผลลัพธ์ทางธุรกิจอย่างเป็นรูปธรรม เกิดการจับคู่ธุรกิจรวม 114 คู่เจรจา และสนับสนุนสินเชื่อและวงเงินประกันการส่งออกรวม 623 ล้านบาท

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK) จัดพิธีมอบประกาศนียบัตรแก่ผู้สำเร็จหลักสูตร EXIM 2X รุ่นที่ 3 ประจำปี 2569 จำนวน 54 ราย โดยมีนางศุภรศิริ อภิญญาวัฒน์ อดีตรองปลัดกระทรวงการคลังและประธานกรรมการ EXIM BANK เป็นประธานในพิธี พร้อมด้วยผู้ทรงคุณวุฒิจากภาครัฐและภาคเอกชนร่วมให้ข้อเสนอแนะในการนำเสนอแผนธุรกิจส่งออกสำหรับตลาดเป้าหมาย เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำไปต่อยอดสู่การดำเนินธุรกิจได้จริง ประกอบด้วย นายอดุลย์ โชตินิสากรณ์ อธิบดีอธิบดีกรมการค้าต่างประเทศและกรรมการ EXIM BANK ดร.ชัยชาญ เจริญสุข ที่ปรึกษากิตติมศักดิ์ สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย ดร.วิศิษฐ์ ลิ้มลือชา รองประธานกรรมการหอการค้าไทยและนายกสมาคมการค้าอาหารอนาคตไทย ดร.เกริกเกียรติ ศรีเสริมโชค กรรมการผู้จัดการ บริษัท บิซรา จำกัด ผู้เชี่ยวชาญตลาดอินเดียและอินโดนีเซีย และ เกษัชกรหญิงสิริปริยา สนใจ ที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญด้านการค้าระหว่างประเทศ การตลาด และพฤติกรรมผู้บริโภค และนายชัช รัตนบุญนิธิ กรรมการผู้จัดการ EXIM BANK ณ โรงแรมอีสติน แกรนด์ สาทร เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2569 นับเป็นอีกก้าวสำคัญของหลักสูตร EXIM 2X ซึ่งพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ SMEs ไทยรวม 113 บริษัทตลอดการดำเนินงาน 3 รุ่น เพื่อสร้างผู้ส่งออกรุ่นใหม่ที่มีความพร้อมทั้งด้านองค์ความรู้ ทักษะการวางแผนธุรกิจ เครือข่ายคู่ค้าระหว่างประเทศ และการเข้าถึงเครื่องมือทางการเงิน สามารถต่อยอดโอกาสทางการค้าและยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลกได้อย่างยั่งยืน

นายชัช รัตนบุญนิธิ กรรมการผู้จัดการ EXIM BANK เปิดเผยว่า EXIM BANK ริเริ่มหลักสูตร EXIM 2X ตั้งแต่ปลายปี 2568 เพื่อพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs โดยเฉพาะกลุ่ม Gen Y ทั้งเจ้าของกิจการ ผู้บริหาร และทายาทธุรกิจ ให้มีความพร้อมในการก้าวสู่การเป็นผู้ส่งออกและขยายธุรกิจในตลาดต่างประเทศได้อย่างเป็นระบบ โดยมุ่งแก้ไขข้อจำกัดเชิงโครงสร้างของเศรษฐกิจไทย ซึ่งแม้จะมี SMEs ประมาณ 3.28 ล้านรายในปี 2568 แต่มีผู้ประกอบการที่เป็นผู้ส่งออกเพียงประมาณ 23,000 ราย หรือไม่ถึง 1% ของ SMEs ทั้งประเทศ สะท้อนว่าภาคธุรกิจไทยยังมีศักยภาพอีกมากในการขยายฐานผู้ส่งออก หากได้รับการพัฒนาความรู้ ทักษะ และการสนับสนุนที่เหมาะสม การสร้างผู้ส่งออกรายใหม่จึงเป็นภารกิจสำคัญ ไม่เพียงช่วยเพิ่มโอกาสสร้างรายได้และกระจายความเสี่ยงให้แก่ผู้ประกอบการ แต่ยังช่วยขยายฐานการส่งออกและเสริมสร้างความเข้มแข็งให้เศรษฐกิจไทยในระยะยาว

กรรมการผู้จัดการ EXIM BANK กล่าวว่า แม้เศรษฐกิจไทยยังเผชิญข้อจำกัดด้านกำลังซื้อในประเทศ แต่ภาคการส่งออกยังเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญ ทั้งนี้ ในช่วงครึ่งแรกของปี 2569 การส่งออกไทยขยายตัว 17.6% จากความต้องการสินค้าเทคโนโลยีและอิเล็กทรอนิกส์ที่เพิ่มขึ้น รวมถึงการเติบโตของตลาดศักยภาพอย่างสหรัฐฯ และสิงคโปร์ อย่างไรก็ตาม ท่ามกลางความผันผวนของเศรษฐกิจและการค้าโลก ผู้ประกอบการไทยจำเป็นต้องเร่งปรับตัว กระจายตลาด และยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขัน

กรรมการผู้จัดการ EXIM BANK กล่าวว่า การก้าวเข้าสู่ตลาดโลกในปัจจุบันไม่ใช่เพียงการมีสินค้าที่ดีหรือราคาที่แข่งขันได้ แต่ผู้ประกอบการต้องเข้าใจความต้องการของตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภค สามารถใช้ข้อมูลและเทคโนโลยีสร้างความได้เปรียบ รวมถึงบริหารต้นทุน เงินทุนหมุนเวียน และความเสี่ยงทางการค้าระหว่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะเทคโนโลยี AI ที่กำลังเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจ ตั้งแต่การวิเคราะห์ตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ไปจนถึงการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและการบริหารจัดการ EXIM BANK จึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาผู้ประกอบการอย่างครบวงจร ผ่านการผสมองค์ความรู้จากผู้เชี่ยวชาญ การเรียนรู้จากประสบการณ์จริง การสร้างเครือข่ายธุรกิจ และการเข้าถึงบริการทางการเงิน เพื่อให้ SMEs ไทยสามารถเปลี่ยนศักยภาพและโอกาสในตลาดโลกให้เป็นผลสำเร็จทางธุรกิจได้อย่างเป็นรูปธรรม

สำหรับผลสำเร็จของหลักสูตร EXIM 2X ตลอด 3 รุ่นที่ผ่านมา มีผู้ประกอบการเข้าร่วมรวม 113 บริษัท จากหลากหลายอุตสาหกรรม โดย EXIM BANK ได้บูรณาการความร่วมมือกับหน่วยงานพันธมิตรทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ตลอดจนผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจและการค้าระหว่างประเทศ เพื่อพัฒนาผู้ประกอบการผ่านการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ การจัดทำแผนธุรกิจส่งออก การศึกษาดูงาน และการเชื่อมโยงโอกาสทางการค้ากับตลาดต่างประเทศ ส่งผลให้เกิดการจับคู่ธุรกิจรวม 114 คู่เจรจา กับผู้ซื้อและคู่ค้าจากตลาดสำคัญ อาทิ จีน อินเดีย ตะวันออกกลาง และอาเซียน เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการได้ทดสอบตลาด รับฟังความต้องการของผู้ซื้อ เจาะธุรกิจ และต่อยอดโอกาสสู่คำสั่งซื้อในอนาคต ขณะเดียวกัน EXIM BANK ได้สนับสนุนสินเชื่อและวงเงินประกันการส่งออกแก่ผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องรวม 623 ล้านบาท เพื่อเสริมสภาพคล่อง เพิ่มขีดความสามารถในการขยายธุรกิจ และลดความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระสินค้าจากคู่ค้าต่างประเทศ สะท้อนผลสำเร็จของหลักสูตรที่สามารถเชื่อมโยงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการเข้ากับโอกาสทางการค้าและการสนับสนุนทางการเงินได้อย่างเป็นรูปธรรม

นายชลัช กล่าวเพิ่มเติมว่า EXIM BANK มุ่งหวังให้การสำเร็จหลักสูตร EXIM 2X เป็นจุดเริ่มต้นของการเติบโตทางธุรกิจและการสร้างเครือข่ายผู้ส่งออกรุ่นใหม่ที่เข้มแข็ง โดยผู้ประกอบการสามารถแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ ประสบการณ์ และต่อยอดความร่วมมือระหว่างกัน รวมถึงเชื่อมโยงกับเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจทั้งในและต่างประเทศได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ EXIM BANK พร้อมทำหน้าที่เป็น Export Co-pilot หรือผู้ช่วยร่วมขับเคลื่อนธุรกิจส่งออกของ SMEs ไทย ผ่านการพัฒนาศักยภาพ การเชื่อมโยงโอกาสทางการค้า การสนับสนุนเงินทุน และเครื่องมือบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม เพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถเริ่มต้นและขยายธุรกิจส่งออกได้อย่างมั่นคง ท่ามกลางความท้าทายของเศรษฐกิจและการค้าโลก

“ความสำเร็จของหลักสูตร EXIM 2X ไม่ได้วัดจากจำนวนผู้สำเร็จการอบรมเพียงอย่างเดียว แต่สะท้อนจากความสามารถของผู้ประกอบการในการนำความรู้ไปใช้จริง การสร้างเครือข่ายและโอกาสทางธุรกิจใหม่ ตลอดจนการเข้าถึงบริการทางการเงินที่ช่วยสนับสนุนการเติบโต EXIM BANK เชื่อมั่นว่า การพัฒนาผู้ส่งออกอย่างต่อเนื่องและครบวงจรจะเป็นรากฐานสำคัญในการเพิ่มจำนวนผู้ส่งออกไทย ยกกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันของ SMEs และสร้างการเติบโตที่เข้มแข็งและยั่งยืนให้แก่เศรษฐกิจไทยในระยะยาว” นายชลัช กล่าว

21 ตุลาคม 2569

ส่วนภาพลักษณ์องค์กร ฝ่ายส่งเสริมภาพลักษณ์องค์กรและการตลาด