

EXIM BANK เปิดเวทีระดมสมอง ชี้ทางรอด SMEs ไทยต้องรุกตลาดส่งออก พร้อมเปิดบริการใหม่ “สินเชื่อเครือข่ายธุรกิจครบวงจร” เสริมสภาพคล่องต้นน้ำถึงปลายน้ำ

ดร.พลุ โฉนารชุน ประธานกรรมการ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK) กล่าวเปิดงาน “EXIM Solution Forum” Ep. 1 หัวข้อ “อนาคต SMEs ไทยเติบโตสู่ Supply Chain โลก” ซึ่งจัดขึ้นทางออนไลน์แก่สื่อมวลชนและสาธารณชนที่สนใจ เมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2564 ว่า นับเป็นครั้งแรกของการเปิดเวทีระดมสมอง เพื่อนำเสนอประเด็นปัญหาและแนวทางแก้ไขในการขับเคลื่อนการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศของไทยให้เติบโตอย่างยั่งยืน โดยครั้งนี้มีเป้าหมายเพื่อชี้ให้เห็นปัญหาเชิงโครงสร้าง ซึ่งมี SMEs เป็นผู้ประกอบการส่วนใหญ่ แต่ยังไม่สามารถขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจและภาคส่งออกไทยไปข้างหน้าได้ดีมากเท่าที่ควร ทางออกหรืออาจจะเป็นทางรอดของปัญหา ได้แก่ การทำงานร่วมกันระหว่างสถาบันการเงินอย่าง EXIM BANK และภาคธุรกิจเพื่อสร้าง Supply Chain ที่แข็งแกร่ง ซึ่งผู้ประกอบการรายใหญ่สามารถสนับสนุนและเสริมความแข็งแกร่งให้กับผู้ประกอบการ SMEs ได้อย่างเกื้อกูลและยั่งยืน โดยมีเครื่องมือทางการเงินและการบริหารความเสี่ยงเป็นกลไกช่วยให้ทุกภาคส่วนดำเนินธุรกิจไปได้โดยไม่ติดขัด แม้จะได้รับผลกระทบซ้ำเติมจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่เกิดขึ้นเป็นระลอกทั่วโลก

ดร.รักษ์ วรกิจโภคิน กรรมการผู้จัดการ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK) กล่าวในหัวข้อ “อนาคต SMEs ไทยเติบโตสู่ Supply Chain โลก” ว่า ในการแก้ปัญหา “ความยั่งยืน” ในเชิงโครงสร้างของ SMEs ไทย โดยเฉพาะการที่ SMEs ไทยมีจำนวนมากถึง 3.1 ล้านรายหรือ 99.5% ของผู้ประกอบการทั้งระบบ แต่มีบทบาทต่อระบบเศรษฐกิจเพียง 35% ของ GDP รวมเท่านั้น สาเหตุสำคัญมาจาก SMEs ไทยส่วนใหญ่ค้าขายภายในประเทศเป็นหลัก ขณะที่ผู้ส่งออก SMEs มีจำนวนไม่ถึง 1% ของ SMEs ทั้งระบบ ซึ่งการขยายตลาดภายในประเทศมีข้อจำกัดหลายประการ เช่น เศรษฐกิจไทยโตต่ำ โดยในช่วง 10 ปีที่ผ่านมาขยายตัวเพียง 2% ตลาดมีขนาดไม่ใหญ่ จำนวนประชากรเพียง 66 ล้านคน ยิ่งไปกว่านั้นประเทศไทยยังเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุแล้ว โดยมีประชากรที่มีอายุมากกว่า 60 ปีมากถึง 18% ของประชากรรวม

กรรมการผู้จัดการ EXIM BANK กล่าวว่า ทางรอดของ SMEs ไทยจึงได้แก่ การเข้าไปเชื่อมโยงในวงจรการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งทำได้ 2 แนวทาง โดยแนวทางแรก คือ การยกระดับไปเป็นผู้ส่งออก ซึ่งแนวทางนี้อาจต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนาองค์ความรู้และเสริมประสบการณ์ในด้านต่าง ๆ ส่วนแนวทางที่สอง สามารถทำได้ทันทีได้แก่ การสนับสนุนให้ SMEs เข้าไปอยู่ใน Supply Chain ของผู้ส่งออก โดยให้ธุรกิจส่งออกที่มีความแข็งแกร่งและมีประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ Supply Chain ค้ำจุนผู้ประกอบการ SMEs ให้มีโอกาสขายสินค้าเพิ่มมากขึ้นและยาวนานภายใต้ Supply Chain ที่แข็งแกร่งดังกล่าว ซึ่งคาดว่าปัจจุบันมี SMEs ไทยจำนวนไม่น้อยเป็นส่วนหนึ่งของ Supply Chain ผู้ส่งออกไม่ทางใดก็ทางหนึ่ง เนื่องจากภาคส่งออกไทยพึ่งพาวัตถุดิบในประเทศ (Local Content) ถึงเกือบ 70% ของมูลค่าส่งออกรวม

ดร.รักษ์ กล่าวว่า นอกจากนี้ สถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ทำให้ Global Supply Chain เปลี่ยนไปในหลายมิติและทุกขั้นตอน ตั้งแต่การหาวัตถุดิบ การผลิต การขนส่งและกระจายสินค้า การขาย และตัวสินค้า รูปแบบการค้าเปลี่ยนมาใช้วัตถุดิบจากแหล่งใกล้ ๆ มากขึ้น มีการนำระบบ Automation มาใช้มากขึ้นเพื่อลดการสื่อสารระหว่างแรงงานในกระบวนการผลิต ต้องวางแผนขนส่งหลากหลายช่องทาง รวมทั้งทำประกันและปรับเทอมการค้าให้ครอบคลุมความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น การขายสินค้าใช้ช่องทางออนไลน์มากขึ้น และสินค้าต้องสอดคล้องกับเทรนด์ใหม่ ๆ ของโลก มีความโดดเด่นน่าจดจำ เพื่อสร้างการจดจำและความจงรักภักดีต่อแบรนด์

กรรมการผู้จัดการ EXIM BANK กล่าวต่อไปว่า จากนโยบาย Dual-track Policy ได้แก่ การสนับสนุนผู้ประกอบการรายใหญ่เพื่อการพัฒนาประเทศ ควบคู่กับการให้บริการครบวงจรเพื่อพัฒนา SMEs ให้เป็นผู้ส่งออกมืออาชีพ EXIM BANK จึงพร้อมสนับสนุน SMEs ไทยให้เข้าสู่หรือเชื่อมโยงกับ Supply Chain ในวงจรการค้าระหว่างประเทศ ด้วยบริการใหม่ “**สินเชื่อเครือข่ายธุรกิจครบวงจร (EXIM Supply Chain Financing Solution)**” เพื่อเสริมสภาพคล่องให้แก่ธุรกิจ SMEs ที่เป็น Suppliers ของผู้ประกอบการรายใหญ่ (Sponsor) โดยไม่ต้องใช้หลักประกันเพิ่ม สามารถนำ Invoice มาใช้ยื่นขอสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยพิเศษผ่าน Digital Platform ได้ วงเงินกู้สูงสุด 25% ของยอดขายรวมปีล่าสุด โดยอ้างอิงบนเครดิตที่แข็งแกร่งของ Sponsor บริการดังกล่าวช่วยให้ผู้ประกอบการ SMEs เข้าถึงสินเชื่อได้สะดวกขึ้นและมีต้นทุนต่ำลง มีความคล่องตัวในการดำเนินธุรกรรมทางออนไลน์ โดยไม่จำเป็นต้องเดินทางมาที่ธนาคาร ขณะที่ Sponsor ซึ่งเป็นลูกค้า EXIM BANK จะได้รับเครดิตเพิ่มเติมจากลูกค้าที่เป็น SMEs และมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่แน่นแฟ้นระหว่างกัน เป็นประโยชน์ในการขยายธุรกิจต่อไปในอนาคตข้างหน้า

ต้นแบบ Supply Chain ที่แข็งแกร่งภายใต้การสนับสนุนของ EXIM BANK ได้แก่ **บริษัท สยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)** ผู้ส่งออก-นำเข้าและศูนย์รวมวัสดุก่อสร้างและสินค้าไลฟ์สไตล์ครบวงจรของไทย ซึ่งมีสินค้าจำหน่ายกว่า 270,000 รายการ และมี Suppliers ใน Supply Chain เป็นจำนวนมาก อาทิ **บริษัท วิชั่น กลาส แอนด์ ดอร์ อินดัสเทรียล จำกัด** ผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลาง จำหน่ายผลิตภัณฑ์ประตูและกระจกตกแต่งบ้าน **บริษัท คาร์ชายน จำกัด** ผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลาง จำหน่ายผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดรถยนต์ **บริษัท อูตร แก้ว เจริญทรัพย์ จำกัด** ผู้ประกอบธุรกิจขนาดเล็ก จำหน่ายไม้แปรรูปจากต่างประเทศ **บริษัท เอ็ม.เจ.พาราวิวด จำกัด** ผู้ประกอบธุรกิจขนาดเล็ก จำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ **บริษัท ว.พลาสติก (2002) จำกัด** ผู้ประกอบธุรกิจขนาดเล็ก จำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติก

“การฟื้นฟูและพัฒนาเศรษฐกิจไทยต้องเริ่มต้นที่ฐานราก กล่าวคือ การพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs ให้มีแรงขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจ ก้าวข้ามข้อจำกัดด้านเงินทุนและอำนาจต่อรอง โดยอาศัยพันธมิตรทางธุรกิจเป็นสะพานเชื่อมไปสู่โอกาสใหม่ ๆ ที่นำไปสู่การเติบโตร่วมกันอย่างมั่นคงและยั่งยืน ลดปัญหาความเหลื่อมล้ำและการขาดโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการรายย่อย กระตุ้นให้เกิดการค้าและธุรกรรมผ่านระบบดิจิทัลเพื่อความสะดวกรวดเร็วแก่ภาคธุรกิจและผู้บริโภค ตลอดจนเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้แก่ภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมไทยตลอดทั้ง Supply Chain เพื่อให้ทุกภาคส่วนมีความแข็งแกร่งและพร้อมเริ่มต้นกับโอกาสครั้งใหม่หลังวิกฤตโควิด-19”
ดร.รัชฎ์กล้า

23 มิถุนายน 2564

ส่วนสื่อสารองค์กร ฝ่ายพัฒนาความยั่งยืนและสื่อสารองค์กร