

เรือเล็กต้องออกจากฝั่ง ... SMEs ไทยต้องโกอินเตอร์

ดร.รักษ วรรกิจโกศาทร

กรรมการผู้จัดการ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

อย่างที่ทราบกันดีว่าผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมหรือ SMEs เป็นกระดูกสันหลังของระบบเศรษฐกิจในหลายประเทศทั่วโลก รวมถึงไทย โดย SMEs ไทยเป็นฐานรากสำคัญและมีจำนวนมากถึง 3.1 ล้านราย คิดเป็น 99.5% ของผู้ประกอบการทั้งระบบ อย่างไรก็ตาม ปฏิเสธไม่ได้ว่าบทบาทต่อระบบเศรษฐกิจของ SMEs ในปัจจุบันยังไม่มากเท่าที่ควรและมีความอ่อนแอเชิงโครงสร้าง โดยข้อมูลของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ระบุว่าปัจจุบัน SMEs มีบทบาทราว 35% ของ GDP รวม ขณะที่ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ที่มีไม่ถึง 1.5 หมื่นรายกลับมีบทบาทต่อ GDP สูงเกือบ 60% ยิ่งไปกว่านั้น เมื่อหันไปมองประเทศเพื่อนบ้าน จะเห็นว่า SMEs มีบทบาทค่อนข้างสูง เช่น เวียดนาม 40% ของ GDP อินโดนีเซีย 58% รวมถึงกลุ่มประเทศ OECD (Organization for Economic Co-operation and Development) ที่เรียกได้ว่าเป็นกลุ่มประเทศพัฒนาแล้ว SMEs มีบทบาทเฉลี่ยราว 50-60% ยิ่งตอกย้ำว่าต้องเร่งพัฒนาและยกระดับ SMEs ไทยให้มีบทบาทขับเคลื่อนเศรษฐกิจมากขึ้น

ก่อนอื่นคงต้องหาเหตุผลว่าทำไม SMEs ไทย จึงมีบทบาทต่อเศรษฐกิจไม่มากเท่าที่ควร โดยหนึ่งใน Pain Point ที่เห็นชัดเจน คือ SMEs ไทย ส่วนใหญ่ยังค้าขายในประเทศเป็นหลัก สะท้อนจาก SMEs ที่เป็นผู้ส่งออกมีเพียง 2.4 หมื่นราย หรือไม่ถึง 1% ของ SMEs ทั้งระบบ เมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ เช่น ผลสำรวจของญี่ปุ่นพบว่ามี SMEs ที่เป็นผู้ส่งออกถึง 20% แคนาดา 12% เวียดนาม 8% เป็นต้น การที่ SMEs ไทยขายแต่ในประเทศ ทำให้เผชิญการแข่งขันที่รุนแรงเนื่องจากคนขายมีมากขึ้นแต่คนซื้อเท่าเดิม เมื่อประกอบกับข้อจำกัดต่างๆ ภายในประเทศ ทั้งเศรษฐกิจชะลอตัว รวมถึงการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุที่ทำให้การจับจ่ายใช้สอยไม่คึกคักเหมือนในอดีต ล้วนเป็นสาเหตุที่ทำให้ SMEs ไทยมีทางเลือกไม่มากและเติบโตได้ยาก ดังนั้น **ทางออกของปัญหานี้ คือ SMEs ไทยต้องโกอินเตอร์ ขยายธุรกิจสู่ต่างประเทศ ลดการพึ่งพาดตลาดในประเทศเพียงอย่างเดียว กระจายฐานลูกค้าให้กว้างไกลไปทั่วโลก** นอกจากนี้ มี SMEs ไทยบางส่วนที่ เป็นผู้ส่งออกทางอ้อมอยู่แล้ว ทั้งที่เป็น Supplier และขายผ่าน Trader ซึ่งกลุ่มนี้ควรก้าวไปเป็นผู้ส่งออกเองโดยตรง เพื่อเพิ่มรายได้และลดค่าใช้จ่ายจากคนกลาง ทั้งนี้ แนวทางดังกล่าวจะผลักดันให้ SMEs ไทยสามารถโตต่อไปได้สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ในหลายประเทศ เช่น กระทรวงอุตสาหกรรมแคนาดาระบุว่าบริษัทส่งออกจะมีรายได้สูงกว่าบริษัทที่ไม่ได้ส่งออกถึง 120% เช่นเดียวกับ UK Export Finance (UKEF) ของสหราชอาณาจักร ซึ่งว่าบริษัทส่งออกจะโตเร็วกว่าบริษัทที่ขายในประเทศเท่าตัว หลายประเทศจึงมีนโยบายผลักดันให้ผู้ประกอบการในประเทศก้าวขึ้นเป็นผู้ส่งออก ดังนั้นถึงเวลาแล้วที่ SMEs ไทยจะก้าวออกจาก Comfort Zone ในประเทศไปสู่ตลาดผู้ซื้อใหม่ๆ ทั่วโลก ไม่เพียงแต่ตลาดหลักที่มีกำลังซื้อสูง แต่ยังรวมถึงตลาดใหม่ (New Frontiers) ที่เต็มไปด้วยความต้องการสินค้าและโอกาสทางธุรกิจอีกมาก

การเริ่มต้นขยายตลาดสู่ต่างประเทศไม่ยากเกินความสามารถของ SMEs ไทย โดยผมมีคำแนะนำเบื้องต้นเพื่อเตรียมความพร้อมและสร้างภูมิคุ้มกันให้ธุรกิจแข็งแกร่งด้วยวัดขึ้น 4 เข็ม ดังนี้

- **วัดขึ้นสร้างภูมิเสริมความรู้ด้านการส่งออก** ทั้งขั้นตอนการส่งออก ระบบภาษีต่างๆ ตลอดจนศึกษาข้อมูลตลาดและคู่ค้า เพื่อหาประเทศเป้าหมายและรูปแบบการทำธุรกิจที่เหมาะสม

- **วัคซีนสร้างภูมิคุ้มกันความเสี่ยงตลอดวงจรธุรกิจ** ตั้งแต่กระจายแหล่ง Sourcing วัตถุดิบ กระจายตลาดเป้าหมาย กระจายช่องทางขาย โดยเฉพาะช่องทาง E-Commerce ที่กำลังมาแรงและสอดคล้องกับกระแส New Normal ตลอดจนการป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนและคู่ค้าผิดนัดชำระเงินค่าสินค้า

- **วัคซีนสร้างภูมิเสริมเงินทุน** เดิมสภาพคล่องให้เพียงพอ รองรับคำสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้น ยิ่งยอดขายโตขึ้น เงินทุนหมุนเวียนก็ต้องเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

- **วัคซีนสร้างภูมิยกระดับศักยภาพของธุรกิจ** โดยเฉพาะการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาปรับกระบวนการดำเนินธุรกิจ (Transformation) เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและความแตกต่างให้สินค้าโดดเด่น อีกทั้งช่วยเพิ่ม Productivity ของธุรกิจ เช่น การนำระบบ Automation หรือแขนกล มาช่วยในภาคการผลิต เป็นต้น

EXIM Bank ในฐานะสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ พร้อมทั้งจะสนับสนุนและช่วยเหลือ SMEs ไทยในการฉีดวัคซีนทั้ง 4 เข็ม เพื่อให้กิจการมีสุขภาพแข็งแรง สามารถฟันฝ่าความท้าทายต่างๆ บนเวทีโลก **ผมอยากให้ SMEs ไทย Reset Mindset กล้าเปลี่ยนแปลงตัวเองใหม่ กล้าทำสิ่งใหม่ กล้าไปในที่ใหม่ และผมขอยืนยันว่าเรือเล็กต้องออกจากฝั่ง... มาครับ ไปด้วยกัน**

Disclaimer : คอลัมน์นี้เป็นข้อคิดเห็นส่วนบุคคล จึงไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับความคิดเห็นของธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย