

ปั้น Nobody เป็น Somebody ... สร้าง SMEs รุ่นใหม่จากในประเทศสู่เวทีโลก

ดร.รักษ์ วรกิจโภคิน

กรรมการผู้จัดการ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

หลังจากเข้ารับตำแหน่งกับต้นทีมของ EXIM BANK มาปีกว่า ผมมีโอกาสพบปะพูดคุยกับผู้ประกอบการ SMEs หลายราย รวมถึงรับทราบข้อมูลเกี่ยวกับ SMEs ในหลายมิติ ทำให้เข้าใจและมองเห็นปัญหาของ SMEs ในแง่มุมต่างๆ โดยหนึ่งในข้อมูลที่สะท้อนสถานการณ์ของ SMEs ไทยได้เป็นอย่างดีคือ **สัดส่วน GDP ของ SMEs ไทยในปัจจุบันอยู่ที่ระดับ 34% ของ GDP รวมทั้งประเทศ** ตัวเลขนี้ขยับเพิ่มขึ้นเพียง 1% ในช่วง 7 ปีที่ผ่านมา ขณะที่เมื่อเทียบกับประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียน หลายประเทศอยู่ในระดับสูง เช่น อินโดนีเซีย 61% เวียดนาม 45% มาเลเซีย 39% สะท้อนว่า SMEs ไทยยังสามารถเพิ่มบทบาทต่อระบบเศรษฐกิจได้มากกว่านี้ และหากมองลึกลงไป หนึ่งในข้อจำกัดหรืออุปสรรคสำคัญในการเติบโตของ SMEs ไทย คือ **การที่ SMEs ไทยส่วนใหญ่กว่า 99% ของทั้งระบบ ยังค้าขายอยู่แต่ในประเทศ** ปัจจุบันมี SMEs ที่เป็นผู้ส่งออกเพียง 2.3 หมื่นราย หรือไม่ถึง 1% ของ SMEs ทั้งระบบ เทียบกับประเทศอื่นๆ เช่น แคนาดา 12% เวียดนาม 8% ดังนั้น SMEs ไทยที่ทำการค้าอยู่เฉพาะภายในประเทศต้องเผชิญการแข่งขันที่รุนแรง แต่หากเปิดโอกาสด้วยการขยายสู่ตลาดโลก ซึ่งหลายประเทศเป็นตลาดขนาดใหญ่ เศรษฐกิจมีแนวโน้มเติบโตสูง รวมถึงมีความต้องการนำเข้าเป็นจำนวนมาก ผมเชื่อว่าจะเป็นหนึ่งทางออกให้ SMEs ไทยเติบโตต่อไปได้อีก ยิ่งไปกว่านั้น หลักฐานเชิงประจักษ์จากการทำ Data Analytics ข้อมูล SMEs (เฉพาะผู้ประกอบการที่มีรายได้ 1.8-500 ล้านบาทต่อปี) ชี้ให้เห็นว่าผู้ส่งออกส่วนใหญ่มีผลประกอบการดีกว่าผู้ที่ไม่ขายเฉพาะในประเทศ ไม่ว่าจะขายได้เฉลี่ยที่มากกว่า 4.3 เท่า และกำไรสุทธิเฉลี่ยมากกว่า 1 เท่า

จากข้อมูลข้างต้น จึงเป็นที่มาของคำที่ผมมักกล่าวถึงและเน้นย้ำอยู่เสมอว่า **“เรือเล็กต้องออกจากฝั่ง”** ถึงเวลาแล้วที่ SMEs ไทยต้องกล้านำธุรกิจขึ้นแข่งขันบนเวทีโลก ไม่เพียงเพื่อเพิ่มบทบาทต่อระบบเศรษฐกิจ แต่ยังสร้างโอกาสทางธุรกิจที่กว้างและหลากหลายกว่าที่เคย โดยการสร้าง SMEs ให้เติบโตสู่ตลาดโลกสามารถเริ่มจากการพัฒนา **กลุ่มที่อยู่ใน Supply Chain ของการค้าระหว่างประเทศ** ที่เกี่ยวโยงใกล้ชิดกับการส่งออกอยู่แล้ว ซึ่งมีราว 10% ของ SMEs ทั้งระบบ โดยแบ่งแนวทางการพัฒนาเป็น 3 ระยะ ดังนี้

- **ทำได้ทันที (Quick Win)** สนับสนุนผู้ประกอบการรายใหญ่ให้เติบโต โดยเฉพาะรายที่มี SMEs อยู่ใน Supply Chain เป็นจำนวนมาก เช่น อุตสาหกรรมยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ อาหาร รวมถึงผู้ประกอบการรายใหญ่ที่ออกไปลงทุนในประเทศที่มีข้อจำกัดด้านอุตสาหกรรมสนับสนุน เช่น เวียดนามที่มีจำนวนบริษัทในอุตสาหกรรมสนับสนุนไม่ถึง 1% ของทั้งระบบ ซึ่งจะช่วยให้ SMEs ที่อยู่ใน Supply Chain โดยเฉพาะกลุ่มวัตถุดิบและสินค้าขั้นกลาง ได้อานิสงส์จากความต้องการของผู้ประกอบการรายใหญ่ที่เพิ่มขึ้นอีกมาก

- **ระยะกลาง (Medium Term)** ขอเรียกชื่อเป็น **“โมเดลฟุ้งน่อง”** ในกรณีที่ค้าขายกันอยู่แล้ว ผู้ประกอบการรายใหญ่สามารถดึงให้ Supplier ที่อยู่ใน Supply Chain เดียวกันเข้าสู่วงจรการค้าระหว่างประเทศได้ง่ายขึ้นและเข้าถึงเงินทุนเพื่อเพิ่มสภาพคล่องให้แก่กิจการ ผ่านระบบ Supply Chain Financing Platform โดยมีสถาบันการเงินเป็นตัวกลาง เชื่อมโยงข้อมูลธุรกรรมการค้าและการเงิน ซึ่งจะช่วยให้สามารถอิงเครดิตของผู้ประกอบการรายใหญ่มากำหนดให้ SMEs ที่อยู่ใน Supply Chain ไม่เพียงช่วยเสริมสภาพคล่องให้ SMEs แต่ยังช่วยให้วงจรการค้าไม่สะดุดอีกด้วย

- **ระยะยาว (Long Term)** เปลี่ยน Indirect Exporters โดยเฉพาะ SMEs ที่อยู่ใน Supply Chain การค้าระหว่างประเทศ และผู้ขายผ่าน Trader ให้ยกระดับกิจการและหันมาสร้างแบรนด์เป็นของตนเอง เพื่อก้าวขึ้นเป็น

ผู้ส่งออกโดยตรง ภายใต้แนวทางนี้อาจต้องใช้เวลาสักกระยะหนึ่งในการบ่มเพาะ SMEs ให้มีศักยภาพ พร้อมแข่งขันบนเวทีโลก ทั้งความรู้ด้านการส่งออก เครื่องมือป้องกันความเสี่ยง ตลอดจนการพัฒนาสินค้าและบริการให้ได้มาตรฐานระดับสากล

EXIM BANK ในฐานะธนาคารเพื่อการพัฒนาของไทย ให้ความสำคัญกับภารกิจในการสร้างนักธุรกิจ หน้าใหม่แก่ประเทศภายใต้แนวทางข้างต้นอย่างต่อเนื่อง ล่าสุดเดินทางสานพลังกับสามสภาที่เป็นเสาหลักของภาคเอกชน ได้แก่ สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย รวมถึง วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล (CMMU) เพื่อร่วมกันพัฒนาผู้ประกอบการตลอด Supply Chain ตลอดจน ป้องกันความเสี่ยงแก่ผู้ประกอบการอย่างครบวงจร เพื่อให้ก้าวสู่เวทีโลกด้วยความมั่นใจ นอกจากนี้ EXIM BANK ยัง เดินหน้าสู่บทบาทการเป็นมากกว่าธนาคาร “Beyond Banking” ด้วยการเป็น Business Partner เคียงข้างผู้ประกอบการ ตลอดวงจรธุรกิจ โดยมุ่งหวังให้ผู้ประกอบการไทย โดยเฉพาะ SMEs ที่เป็นรากฐานสำคัญของประเทศเติบโตและเป็น พันธุ์เพื่อสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยให้ก้าวไปข้างหน้าอย่างมั่นคงแข็งแรงต่อไป

Disclaimer : คอลัมน์นี้เป็นข้อคิดเห็นส่วนบุคคล จึงไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับความคิดเห็นของธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย