

## พลิกธุรกิจ SMEs ไทย มองตลาดใหม่ที่ใหญ่กว่าเดิม

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

จากหลายวิกฤตที่ผ่านมาพบว่าผู้ประกอบการ SMEs มักเป็นกลุ่มแรกๆ ที่ได้รับผลกระทบอย่างรุนแรง โดยเฉพาะวิกฤตที่ส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคในประเทศเป็นเวลานาน อย่างวิกฤต COVID-19 ที่เกิดขึ้น เพราะกว่า 98% ของ SMEs ยังคงพึ่งพาทลาดในประเทศเพียงตลาดเดียว และ SMEs ส่วนใหญ่มีเงินทุนสำรองไม่มากพอจะประคองธุรกิจได้นานจนตลาดฟื้นตัว การปรับตัวของ SMEs เพื่อให้ธุรกิจเดินหน้าต่อไปได้ จึงควรเป็นการมองหาตลาดใหม่ที่ใหญ่กว่าเดิม

**ทำไม SMEs จึงควรก้าวขึ้นเป็นผู้ส่งออกในตอนนี้**

ปัจจุบันนับเป็นจังหวะดีที่ SMEs จะขยับออกจากตลาดเดิมๆ ไปแสวงหาโอกาสในตลาดโลก เพราะแม้เศรษฐกิจโลกรวมถึงไทย จะผ่านพ้นจุดต่ำสุดจากวิกฤต COVID-19 แล้วตั้งแต่ปีที่ผ่านมา แต่การฟื้นตัวกลับสู่ระดับปกติของไทยมีแนวโน้มว่าจะใช้เวลาอีกพอสมควร ส่งผลให้ SMEs ที่พึ่งพาทลาดในประเทศและนักท่องเที่ยวต่างชาติเป็นหลักยังต้องเหนื่อยยากกับการหารายได้เพื่อประคองธุรกิจ ทั้งนี้ จากคาดการณ์เศรษฐกิจล่าสุดของสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) ได้ปรับลดอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยในปี 2564 เหลือขยายตัว 2.5-3.5% จากคาดการณ์เดิมขยายตัว 3.5-4.5% พร้อมคาดการณ์ว่าจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติจะลดลงเหลือเพียง 3.2 ล้านคน จากปกติที่ราว 30-40 ล้านคน ขณะที่ภาคส่งออกจะกลายเป็นเครื่องยนต์หลักที่จะช่วยผลักดันเศรษฐกิจไทยในปี 2564 โดยคาดว่าจะขยายตัวถึง 5.8% เนื่องจากตลาดส่งออกหลายแห่งมีแนวโน้มจะกลับมาขยายตัวดีหลังจากมีการใช้วัคซีนป้องกัน COVID-19 แล้ว

นอกจากนี้ การมุ่งตลาดในประเทศเพียงอย่างเดียวก็อาจทำให้ผู้ประกอบการได้รับผลตอบแทนลดลงเรื่อยๆ จากขนาดตลาดที่เล็กลง เนื่องจากประเทศไทยได้เข้าสู่สังคมผู้สูงอายุอย่างสมบูรณ์ (มีประชากรอายุเกิน 60 ปี มากกว่า 20% ของประชากรทั้งหมด) แล้วในปี 2564 และอีกราว 20 ปีข้างหน้าผู้ที่มีอายุเกิน 60 ปีก็จะเพิ่มขึ้นเป็น 1 ใน 3 ของประชากรทั้งประเทศ อีกทั้งยังต้องเผชิญการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นจากการเข้ามาแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดของกลุ่มคู่แข่ง โดยอาศัยเทคโนโลยีที่เพิ่มความสะดวกในการสั่งซื้อและนำเข้าสินค้า

**ตลาดส่งออกใดที่น่าสนใจสำหรับ SMEs**

ตลาด CLMV มักเป็นเป้าหมายแรกๆ ของ SMEs ที่เริ่มต้นส่งออก เนื่องจากผู้บริโภครู้จักและคุ้นเคยกับสินค้าของไทยเป็นอย่างดี การทำตลาดและการติดต่อธุรกิจจึงทำได้ไม่ยากนัก ขณะที่การขนส่งสินค้าและข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียนจะเป็นแต้มต่อสำคัญสำหรับสินค้าไทยในการบุกตลาด CLMV นอกจากนี้ การที่รัฐสภาไทยเห็นชอบให้สัตยาบันความตกลงหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจระดับภูมิภาค (RCEP) ซึ่งเป็น FTA ที่ใหญ่ที่สุดในโลก (ประกอบด้วยประเทศกลุ่มอาเซียน 10 ประเทศ จีน ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์) ตั้งแต่ต้นเดือนกุมภาพันธ์ 2564 และคาดว่าจะเริ่มใช้บังคับต้นปี 2565 จะเป็นอีกโอกาสสำคัญของ SMEs ไทย

ในการขยายตลาดไปให้ไกลกว่าเดิม เพราะนอกจาก RCEP จะทำให้สินค้าของไทยหลายรายการ อาทิ น้ํามะพร้าว อาหารแปรรูป และเครื่องแต่งกาย ได้ประโยชน์เพิ่มเติมจาก FTA ก่อนหน้านี้แล้ว RCEP ยังช่วยลดความยุ่งยากของการปฏิบัติตามกฎถิ่นกำเนิดสินค้าลง และทำให้การส่งออกสะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้นอีกด้วย

นอกจากตลาด CLMV แล้ว ปัจจุบันยังเป็นจังหวัดที่ดีในการรุกตลาดที่มีเศรษฐกิจขนาดใหญ่และฟื้นตัวเร็ว เช่นสหรัฐฯ เนื่องจากสงครามการค้าระหว่างสหรัฐฯ กับจีนยังไม่ยุติ โดยทั้งสองประเทศยังเรียกเก็บภาษีระหว่างกันในอัตราสูง SMEs ไทยจึงมีโอกาสในการส่งออกสินค้าไปสหรัฐฯ แทนที่จีน ไม่ว่าจะเป็นเฟอร์นิเจอร์ และเครื่องประดับ

เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs ให้พลิกธุรกิจมาส่งออกได้เป็นผลสำเร็จ และลดความเสี่ยงที่เกิดจากการลองผิดลองถูกในการรุกตลาดส่งออก EXIM BANK จึงได้พัฒนาระบบประเมินความพร้อมของผู้ส่งออกไทยที่เรียกสั้นๆ ว่า TERAK (ทีรัก) เพื่อวิเคราะห์จุดอ่อนและจุดแข็งของธุรกิจแบบเชิงลึก พร้อมคำแนะนำในการพัฒนาธุรกิจก่อนเริ่มต้นส่งออก นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังสามารถขอคำปรึกษาและเข้าร่วมโครงการอบรมสัมมนาของศูนย์ความเป็นเลิศด้านการค้า (EXIM Excellence Academy : EXAC) เพื่อเพิ่มเติมความรู้ด้านการส่งออกได้ตลอดทั้งปี

*Disclaimer :* ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด