

## SMEs ก้าวไกลสู่สากลได้อย่างไร (1)

จารุพัฒน์ พานิชยิ่ง

ผู้อำนวยการฝ่ายรับประกันการส่งออก

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

jarupatp@exim.go.th

เมื่อหลายวันที่ผ่านมา ท่านผู้อ่านคงจะได้ทราบข่าวว่า ท่านหัวหน้าคณะรักษาความสงบแห่งชาติ (คสช.) ในฐานะประธานคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) เน้นในเรื่องการส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมหรือ SMEs ให้เป็นวาระแห่งชาติ เพื่อให้หน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องร่วมกันบูรณาการการให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการได้อย่างรวดเร็ว ตรงประเด็น และมีเอกภาพ รวมทั้งมีความชัดเจนมากขึ้น โดยแบ่งการส่งเสริมและสนับสนุนเป็น 4 กลุ่มหลัก คือ ภาคการผลิต ภาคการค้า ภาคบริการ และภาคเกษตร ทั้งในด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อเพิ่มสภาพคล่องให้มีเงินหมุนเวียนเพื่อลงทุนขยายกิจการ ด้านการช่วยเหลือด้านการตลาดเพื่อหาช่องทางใหม่ๆ และด้านการพัฒนาเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันในด้านต่างๆ

ทำไม SMEs จึงมีความสำคัญมากถึงกับต้องเป็นวาระแห่งชาติ นั่นก็เพราะ SMEs เป็นฐานรากที่สำคัญของระบบเศรษฐกิจไทย ท่านผู้อ่านทราบหรือไม่ว่าปัจจุบัน SMEs ในประเทศไทยมีจำนวนมากถึง 2.76 ล้านราย ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 97 ของธุรกิจอุตสาหกรรมทั้งหมด มีการจ้างงานกว่า 11 ล้านกว่าคน หรือร้อยละ 81 ของการจ้างงานรวมทั้งหมด และหากเทียบสัดส่วนกับผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) SMEs มีสัดส่วนร้อยละ 37 ของ GDP รวมทั่วประเทศ คิดเป็นมูลค่าถึง 4.46 ล้านล้านบาท หากมองในด้านการค้าระหว่างประเทศ การส่งออกของ SMEs มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 25 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมดหรือ 1.76 ล้านล้านบาท ในส่วนการนำเข้ามีสัดส่วนประมาณร้อยละ 31 ของมูลค่าการนำเข้าทั้งหมดหรือ 2.37 ล้านล้านบาท เมื่อเห็นตัวเลขข้างต้นแล้ว ท่านคงคิดเห็นเหมือนกันว่า SMEs มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อระบบเศรษฐกิจไทย

นอกจาก SMEs จะมีส่วนสำคัญต่อเศรษฐกิจไทยในเรื่องรายได้และการจ้างงานแล้ว ยังมีบทบาทที่สำคัญอีกหลายประการของ SMEs ที่เป็นการสนับสนุนการเติบโตของภาคเศรษฐกิจ ประการแรก คือ SMEs เป็นองค์ประกอบที่สำคัญในระบบ Supply chain ในการเป็น Outsourcing ทั้งด้านการผลิตและการให้บริการแก่ผู้ประกอบการรายใหญ่และผู้ส่งออก ประการต่อมา SMEs ส่วนใหญ่จะอยู่ในส่วนภูมิภาค ซึ่งทำให้มีการกระจายความเจริญและสร้างการพัฒนาให้แก่ท้องถิ่น และประการสุดท้าย คือ เกิดการพัฒนาปรับปรุงประสิทธิภาพในด้านต่างๆ เพื่อความอยู่รอดและก่อให้เกิดความยั่งยืนในอนาคต เช่น การพัฒนาสินค้าในท้องถิ่นให้มีมาตรฐานมากขึ้น การพัฒนาฝีมือแรงงาน การผสมผสานเทคโนโลยีกับภูมิปัญญาท้องถิ่นให้เกิดประสิทธิภาพในการผลิตเพิ่มขึ้น เป็นต้น

แต่ต้องยอมรับความจริงว่าในธุรกิจ SMEs ส่วนใหญ่ของไทยยังมีจุดอ่อนที่ต้องปรับปรุงตัวเองอย่างเร่งด่วนอยู่หลายอย่างโดยเฉพาะปัจจัยภายในของธุรกิจเอง ทั้งนี้ SMEs จะมีลักษณะการดำเนินธุรกิจแบบครอบครัวหรือชุมชนเล็กๆ เน้นการใช้แรงงานเข้มข้น (Labor Intensive) ใช้เครื่องจักรพื้นฐานในการผลิต การผลิตเป็นไปตามที่ผู้ซื้อ

กำหนด (OEM) และการรวมกลุ่มเป็นคลัสเตอร์เพื่อการผลิตยังมีไม่มากนัก ทำให้อาจมีปัญหาในเรื่องการบริหารจัดการธุรกิจที่เป็นระบบ การพัฒนาบุคลากรและแรงงาน ขาดการออกแบบ วิจัยและพัฒนา (R&D) ด้านผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ที่ต่อเนื่อง รวมทั้งขาดการจัดการด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ดี อีกทั้งอาจไม่สามารถแสวงหาธุรกิจสนับสนุนการผลิตได้เพียงพอหากมีคำสั่งซื้อจำนวนมาก

นอกจากนี้ SMEs ยังเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ไม่เต็มที่นัก เนื่องจากปัญหาเรื่องหลักทรัพย์ค้ำประกัน หรือระบบบัญชีและการจัดทำรายงานทางการเงินของกิจการไม่เป็นระบบและมีมาตรฐาน ทำให้สถาบันการเงินไม่มีความมั่นใจในการสนับสนุนทางการเงินแก่ SMEs มากเท่าที่ควร

ปัญหาของ SMEs ในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศนั้น เริ่มจากปัญหาพื้นฐานของผู้ประกอบการในประเทศ คือ ทักษะทางด้านภาษาอังกฤษ ซึ่งต้องยอมรับว่าประชากรของไทยโดยเฉพาะแรงงานไทยส่วนใหญ่ยังมีความสามารถในการใช้ภาษาอังกฤษด้อยกว่าประเทศในกลุ่มอาเซียนด้วยกันมาก จากดัชนีความสามารถด้านภาษาอังกฤษที่สถาบันสอนภาษาชั้นนำของโลกทำการทดสอบในประเทศที่ไม่ได้ใช้ภาษาอังกฤษเป็นภาษาแม่จำนวน 60 ประเทศทั่วโลก ท่านผู้อ่านทราบไหมครับว่าไทยได้อันดับที่เท่าไร ไทยอยู่ในลำดับที่ 55 ครับ ขณะที่ประเทศอินโดนีเซียอยู่ในลำดับที่ 25 และประเทศเวียดนามอยู่ในลำดับที่ 28 ซึ่งไม่ต้องพูดถึงประเทศสิงคโปร์และมาเลเซียเลย

ปัญหาต่อมา คือ เรื่องการบริหารจัดการการตลาด ผมคิดว่าส่วนหนึ่งอาจเกิดจากการขาดข้อมูลด้านการตลาดที่เหมาะสม แต่ส่วนสำคัญ คือ SMEs ไทยส่วนใหญ่ยังไม่ได้มีการทำการตลาดเชิงรุกอย่างจริงจัง อย่างเช่น การไปร่วมออกงานแสดงสินค้าในต่างประเทศอาจสูญเปล่าหากไม่มีการวางแผนที่ดีในการนำเสนอสินค้าแก่ผู้ซื้อ และขาดความจริงใจในการสร้างความสัมพันธ์กับผู้ซื้อในต่างประเทศและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อสนับสนุนการทำธุรกิจในระยะยาว ดังนั้นต้องตระหนักว่าการไปออกงานแสดงสินค้าเพื่อขายสินค้าในงานนั้น ไม่สามารถทำให้เกิดการซื้อที่ต่อเนื่องได้

ผมชี้ให้เห็นจุดอ่อนและปัญหาในเบื้องต้นที่ท่านผู้ประกอบการควรปรับปรุงธุรกิจของตน หากท่านกำลังเผชิญปัญหาหรือมีจุดอ่อนนี้อยู่ และเมื่อผู้ประกอบการสามารถพัฒนาและเพิ่มความสามารถของตนได้ดีขึ้น ภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องก็จะสามารถอำนวยความสะดวกและส่งเสริมธุรกิจ SMEs ให้เติบโตขึ้นอย่างเข้มแข็งได้อย่างต่อเนื่องครับ สวัสดีครับ