

กับดัก 3 กระจุก...ความท้าทายเชิงโครงสร้างที่ภาคส่งออกต้องก้าวข้าม

โดย ดร.รักษ วรกิจโกศาทร

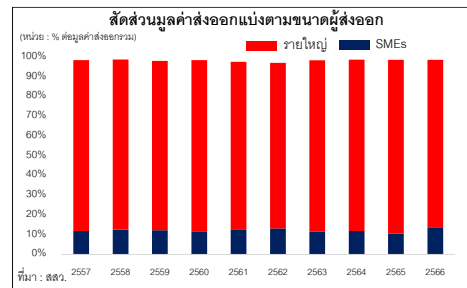
กรรมการผู้จัดการ

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

หลายปีที่ผ่านมาไทยเร่งพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อผลักดันให้ประเทศหลุดพ้นกับดักรายได้ปานกลางผ่านกลไกต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการสร้างอุตสาหกรรมใหม่ การดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ รวมถึงการเพิ่มรายได้แก่ประเทศด้วยเครื่องยนต์ส่งออก อย่างไรก็ตาม ภายใต้ปัญหาเชิงโครงสร้างของภาคส่งออก ผนวกกับการเปลี่ยนแปลงบริบทเศรษฐกิจโลกและความท้าทายต่าง ๆ ทำให้ในช่วง 5 ปีล่าสุดการส่งออกเติบโตโดยเฉลี่ยเพียง 3% เทียบกับ 2 ทศวรรษก่อนที่เคยโตถึงสองหลัก ยิ่งไปกว่านั้น ไทยเคยมีมูลค่าส่งออกสูงสุดเมื่อเทียบกับประเทศในอาเซียน (ไม่รวมสิงคโปร์) แต่ปัจจุบันตกลงมาอยู่อันดับ 3 รองจากเวียดนามและมาเลเซีย

“มูลค่าส่งออกกระจุกที่ผู้ส่งออกรายใหญ่มากเกินไป สร้างความเสี่ยงแก่ภาคส่งออกโดยรวม”

ที่ผ่านมามูลค่าส่งออกไทยกระจุกตัวอยู่ในผู้ส่งออกรายใหญ่ มาโดยตลอด สัดส่วนเกือบ 90% ของมูลค่าส่งออกรวม ขณะที่ SMEs อยู่ที่ราว 10% เท่านั้น หากเทียบกับประเทศพัฒนาแล้วพบว่า โครงสร้างมูลค่าส่งออกกระจายและมีส่วนผสมระหว่างรายใหญ่และ SMEs ได้ดีกว่า เช่น แคนาดา 57% กับ 43% เกาหลีใต้ 61% กับ 39% ขณะที่เวียดนาม 80% กับ 20% หากวิเคราะห์ให้ลึกขึ้นจะเห็นการกระจุกตัวชัดเจน โดยผู้ส่งออกรายใหญ่ของไทยมีจำนวนราว 15% ของผู้ส่งออกทั้งหมด แต่ครองสัดส่วนเกือบ 90% ของมูลค่าส่งออกรวม การที่โครงสร้างมูลค่าส่งออกไทยกระจุกที่รายใหญ่มากเกินไป อาจลดทอนความแข็งแกร่งและเพิ่มความเปราะบางแก่ภาคส่งออก โดยเฉพาะหากเกิดสถานการณ์ที่ผู้ส่งออกรายใหญ่หลายรายประสบวิกฤต อาจทำให้ภาคส่งออกโดยรวมได้รับผลกระทบรุนแรง เมื่อเทียบกับประเทศที่มีโครงสร้างกระจายและยืดหยุ่นกว่า



“การส่งออกกระจุกที่ผู้ส่งออกหน้าเดิม ส่วนผู้ส่งออกหน้าใหม่อยู่รอดยาก”

การส่งออกไทยส่วนใหญ่มาจากผู้ส่งออกรายเดิมที่ส่งออกต่อเนื่องมาหลายปี ขณะที่ผู้ส่งออกหน้าใหม่มีบทบาทน้อย โดยผลการศึกษาของฝ่ายวิจัยธุรกิจ EXIM BANK ที่วิเคราะห์ข้อมูลระดับ Firm Level ของผู้ส่งออกที่เป็นนิติบุคคลปี 2560-2564 พบว่า จากผู้ส่งออกที่หมุนเวียนในระบบทั้งหมดกว่า 5 หมื่นราย (ทั้งส่งออกต่อเนื่องและไม่ต่อเนื่อง) มีผู้ที่ส่งออกติดต่อกัน 5 ปีเพียง 1.5 หมื่นราย ซึ่งครองสัดส่วนมากกว่า 90% ของมูลค่าส่งออกรวม ยิ่งไปกว่านั้น หากพิจารณาอัตราการอยู่รอดของผู้ส่งออกหน้าใหม่ในแต่ละปี เฉลี่ยอยู่ที่ราว 50% เท่านั้น สะท้อนว่า ผู้ที่เริ่มส่งออกในปีแรกและสามารถส่งออกต่อเนื่องในปีถัดไปได้มีประมาณครึ่งหนึ่งของผู้ส่งออกหน้าใหม่ทั้งหมด การที่ผู้ส่งออกหน้าใหม่อยู่รอดยาก ส่งผลให้ที่ผ่านมาจำนวนผู้ส่งออกไม่เพิ่มขึ้นเลย ลดทอนโอกาสการสร้างเม็ดเงินส่งออกใหม่ ๆ แก่ประเทศตามไปด้วย

“สินค้าส่งออกกระจุกที่สินค้าโลกเก่า สินค้าโลกใหม่ยังมีน้อย”

Product Champion ของการส่งออกไทยยังเป็นสินค้าแบบเก่าที่ไม่สอดคล้องกับเทรนด์ใหม่ของโลก เช่น รถยนต์และส่วนประกอบมีสัดส่วน 11% ของมูลค่าส่งออกรวม ส่วนใหญ่เป็นรถยนต์ใช้น้ำมัน ขณะที่รถยนต์ไฟฟ้า (EV) มีสัดส่วนเพียง 0.4% ซึ่งเป็นเทคโนโลยีใหม่และใช้ชิ้นส่วนน้อยกว่ารถยนต์ใช้น้ำมันถึง 5-6 เท่า รวมถึงชิ้นส่วนสำคัญของ EV โดยเฉพาะแบตเตอรี่ไทยก็ยังขาดวัตถุดิบต้นน้ำ ทำให้ผู้ส่งออกชิ้นส่วนยานยนต์อาจเผชิญความท้าทายในการเชื่อมโยงกับ Supply Chain เส้นใหม่ คอมพิวเตอร์และชิ้นส่วนมีสัดส่วน 6% ในจำนวนนี้ราวครึ่งหนึ่งเป็น Hard Disk Drive (HDD) ซึ่งเป็นเทคโนโลยีเก่าและกำลังถูกแทนที่ด้วย Solid State Drive (SSD) เมื่อเทียบกับเพื่อนบ้านที่ส่งออกสินค้าตอบโจทย์เทรนด์โลก เช่น เวียดนามส่งออกโทรศัพท์เคลื่อนที่และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เกือบ 40% ของมูลค่าส่งออกรวม มาเลเซียส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและเซมิคอนดักเตอร์ 38% นอกจากนี้ดัชนี Economic Complexity Index ด้านการค้า ซึ่งสะท้อนระดับการพัฒนาสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีและมีมูลค่าเพิ่มสูง ไทยอยู่อันดับ 29 ของโลก เทียบกับเกาหลีใต้อันดับ 4 สิงคโปร์ 6 มาเลเซีย 24 นอกจากนี้ ในมิติสินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ไทยมีสัดส่วนเพียง 7.6% ของมูลค่าส่งออกรวม ซึ่งอาจทำให้สินค้าไทยต้องเผชิญความท้าทายบนเวทีโลกมากขึ้นจากมาตรการทางการค้าด้านสิ่งแวดล้อมทั่วโลกที่มีมากถึง 18,000 ฉบับ

จากความท้าทายเชิงโครงสร้างข้างต้น ถึงเวลาที่ต้องร่วมมือกันแก้ปัญหาอย่างจริงจัง ไม่ว่าจะเป็นการปรับสมดุลและเพิ่มการกระจายของภาคส่งออกในมิติต่าง ๆ ทั้งการเพิ่มมูลค่าส่งออกของ SMEs การสร้างผู้ส่งออกหน้าใหม่ให้เข้มแข็งและอยู่รอดได้ รวมถึงการสนับสนุนผู้ส่งออกให้ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมต่อยอดสินค้าเพื่อเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมแห่งอนาคต สอดรับ Supply Chain เส้นใหม่ของโลก ตลอดจนปรับสินค้าให้เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมที่กำลังเป็นวาระสำคัญของโลก เพื่อเดินหน้านายกระดับภาคส่งออกให้เกิดความสมดุลและเติบโตอย่างยั่งยืน เป็นกลไกสำคัญขับเคลื่อนประเทศให้ก้าวข้ามกับดักรายได้ปานกลางได้ในที่สุด

Disclaimer : ข้อมูลต่าง ๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น โดย EXIM BANK จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใด ๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด