



K SME Analysis

หลังโควิด ธุรกิจไหนได้ไปต่อ

ประเด็นสำคัญ

- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย เห็นว่าแม้สถานการณ์การระบาดของโควิด-19 เริ่มสามารถควบคุมได้มากขึ้น ทั้งในและต่างประเทศ แต่คาดว่าธุรกิจจำนวนมากจะยังคงไม่สามารถกลับมาดำเนินการได้เหมือนเดิม เนื่องจากความกังวลต่อความเสี่ยงของการกลับมาระบาดรอบใหม่ ทำให้หลายธุรกิจยังคงต้องดำเนินธุรกิจภายใต้มาตรการเว้นระยะห่าง ประกอบกับเศรษฐกิจและกำลังซื้อของประชาชนทั่วโลกที่ชะลอตัว มีปัญหาการว่างงานสะสมจำนวนมาก ทำให้ภาคประชาชนระมัดระวังและลดการใช้จ่าย
- กระนั้นก็ตาม มีธุรกิจบางกลุ่มที่ยังคงพอสามารถกลับมาดำเนินธุรกิจต่อได้ อาทิ ธุรกิจที่ตอบโจทย์กับ New Normal ทั้งในส่วนของผู้บริโภค รวมถึงภาคธุรกิจ ธุรกิจที่ฟื้นตัวหลังการคลายล็อก (ท่องเที่ยวระยะใกล้ /ไฮมสเตย์ รถเช่าเพื่อเดินทาง) รวมถึงธุรกิจที่จับกลุ่มลูกค้าที่ได้รับความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐ เช่น กลุ่มรากหญ้า/เกษตรกร (ปัจจัยการผลิต/สินค้าจำเป็น/สินค้าที่สอดคล้องกับกำลังซื้อ)
- มองไปข้างหน้า ธุรกิจ SME ยังคงต้องให้น้ำหนักกับการวางแผนธุรกิจอย่างระมัดระวัง เพื่อรับสถานการณ์ที่อาจยืดเยื้อมากขึ้น อาทิ กลยุทธ์รับมือกับการระบาดที่อาจกลับมาอีกรอบ กลยุทธ์ที่รับมือกับกำลังซื้อที่ชะลอตัวและกลยุทธ์ที่รับมือกับความกังวลต่อความปลอดภัยในการใช้บริการ เป็นต้น

2 ปัจจัย ท้าทายภาคธุรกิจ

- ▶ กำลังซื้อชะลอตัว
- ▶ ความเสี่ยงการระบาดรอบใหม่



ปัจจุบันสถานการณ์การระบาดของโควิด-19 สามารถควบคุมให้อยู่ในวงจำกัด จนเริ่มมีมาตรการคลายล็อกในไทยและหลายประเทศ อย่างไรก็ตาม เป็นที่น่าสังเกตว่า สถานการณ์ดังกล่าว อาจเป็นปัจจัยเชิงบวกในระยะสั้นต่อกิจกรรมทางเศรษฐกิจและภาคธุรกิจต่างๆ จากความต้องการของผู้บริโภคที่เคยถูกจำกัดในช่วงก่อนการคลายล็อก ขณะที่ธุรกิจทั่วไปยังคงอยู่ในภาวะการใช้กำลังผลิตที่ไม่เต็มประสิทธิภาพ หรือรายได้ของธุรกิจที่ปรับลดลงจากเดิม ซึ่งภาพดังกล่าวอาจต้องใช้เวลาพอสมควรในการฟื้นฟูให้กลับมาดังเดิม ซึ่งมาจากปัจจัยท้าทายที่สำคัญคือ

ภาวะกำลังซื้อที่ชะลอลง ตามภาวะเศรษฐกิจที่หดตัว โดยธนาคารโลกมีการคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจโลกปี 2563 จะหดตัวร้อยละ 5.2 สำหรับประเทศไทย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่าเศรษฐกิจจะหดตัวร้อยละ 6.0 ซึ่งปัจจัยดังกล่าว ส่งผลต่อปัญหาการว่างงานจำนวนมาก ทำให้ภาคประชาชนระมัดระวังและลดการใช้จ่าย ขณะที่การฟื้นตัวของเศรษฐกิจทั่วโลกให้กลับเข้าสู่ภาวะปกติ คาดว่าต้องใช้เวลาอีกไม่ต่ำกว่า 1-2 ปี

ความเสี่ยงจากการระบาดรอบใหม่ หลังประเทศต่างๆ คลายล็อก ซึ่งหลายๆ ประเทศเริ่มมีจำนวนผู้ติดเชื้อรายใหม่ในบางพื้นที่ ทั้งเกาหลีใต้ ญี่ปุ่น และจีน สำหรับไทย แม้ว่าจะสามารถควบคุมการระบาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ แต่เมื่อพิจารณาจากบทเรียนในต่างประเทศ ส่งผลให้ภาครัฐค่อนข้างระมัดระวังในการผ่อนคลายมาตรการ โดยเฉพาะธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง ขณะที่ภาคประชาชนเองก็ค่อนข้างระมัดระวังในการทำกิจกรรมในชีวิตประจำวัน ทำให้มาตรการเว้นระยะห่างทางสังคม จะยังเป็นสิ่งจำเป็น ซึ่งภาพดังกล่าวจะดำเนินต่อไปจนกว่าจะมียาหรือวัคซีนที่ควบคุมการระบาดได้ ซึ่งคาดว่าจะอย่างน้อยต้องใช้เวลาถึงปีหน้า

กระนั้นก็ตาม ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า ยังคงมีบางธุรกิจที่คาดว่าจะฟื้นตัวได้ระดับหนึ่ง โดยเฉพาะธุรกิจที่สอดคล้องกับมาตรการเว้นระยะห่างทางสังคม รวมถึงธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการใช้เทคโนโลยีอำนวยความสะดวกหรือเพิ่มประสิทธิภาพทางธุรกิจ ซึ่งแยกเป็นกลุ่มธุรกิจหลักๆ ดังนี้

9 ธุรกิจ ไปได้หลังโควิด-19 คลี่คลาย

- ▶ ร้านอาหาร
- ▶ ก่อตั้งระยะใกล้
- ▶ ค้าปลีก
- ▶ ทุนการปรับตัวของธุรกิจ
- ▶ สุขภาพ
- ▶ ค่าปัจจัยผลิต
- ▶ รถเช่า
- ▶ เครื่องจักรเกษตร
- ▶ บัมน้ำมันหอยดเค็รียน



ธุรกิจที่ตอบโจทย์กับวิถีชีวิตใหม่ (New Normal)

ธุรกิจร้านอาหาร คาดว่าบริการจัดส่งแบบเดลิเวอรี่จะยังคงได้รับความนิยมและมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง จากลูกค้าที่เริ่มคุ้นชินกับระบบดังกล่าว โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย ประเมินว่า ในปี 2563 ธุรกิจบริการจัดส่งอาหาร ถึงที่พักอาจเติบโตร้อยละ 19-21 ขณะที่ธุรกิจร้านอาหารในภาพรวมอาจหดตัวร้อยละ 9.7-10.6 อย่างไรก็ตาม หลังการคลายล็อกคาดว่าจะขยายช่องทางเดลิเวอรี่ รวมถึงการซื้อกลับไปทานที่บ้าน อาจจะปรับลดลงหากเทียบกับช่วงที่มีการระบาด เนื่องจากลูกค้าบางกลุ่มยังคงต้องการบรรยากาศของการใช้บริการที่ร้าน โดยคาดว่าร้านอาหารที่ให้บริการแบบเปิดโล่งน่าจะตอบโจทย์ลูกค้าที่เน้นความปลอดภัย ทั้งนี้ธุรกิจต้องบริหารจัดการทรัพยากรให้เกิดความสมดุล ทั้งในส่วนออนไลน์/เดลิเวอรี่และช่องทางหน้าร้าน อีกทั้งออกแบบเมนูอาหารที่เน้นความสะดวก มีรสชาติดี และราคาย่อมเยา ขณะเดียวกัน ธุรกิจต้องวางแผนบริหารการสร้างเครือข่ายการจัดส่งสินค้ากับพันธมิตรในพื้นที่ ในกรณีที่บางพื้นที่อาจไม่มีผู้ให้บริการแอปพลิเคชันสั่งและจัดส่งสินค้า

ธุรกิจค้าปลีก เช่นเดียวกับธุรกิจอาหาร คือผู้บริโภคจะยังคงนิยมการซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แม้บางส่วนจะเริ่มกลับมาใช้บริการช่องทางหน้าร้านมากขึ้น แต่พฤติกรรมก็อาจจะไม่เหมือนเดิม คือ จะวางแผนใช้เวลาไม่นาน มีเป้าหมายในการใช้จ่ายที่แน่นอน ซึ่งเป็นโจทย์ที่ท้าทายในการดึงให้ลูกค้ากลุ่มนี้ ใช้จ่ายเพิ่มเติมในส่วนอื่น ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า ในปี 2563 ยอดขายค้าปลีกออนไลน์หรือ E-Commerce อาจเติบโตร้อยละ 8-10 ขณะที่ธุรกิจค้าปลีกในภาพรวมอาจหดตัวร้อยละ 5-8

ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ ภาคประชาชนยังคงตระหนักถึงความสำคัญของการดูแลสุขภาพ โดยเฉพาะ การดูแลสุขภาพด้วยตนเอง เป็นโอกาสสำหรับสินค้าบางประเภท อาทิ ยา/สมุนไพร อาหาร/เครื่องดื่มเสริมสุขภาพ รวมถึงเครื่องออกกำลังกายในบ้าน ขณะที่ธุรกิจที่ให้บริการแพทย์ทางไกล (Telemedicine) คาดว่ายังคงได้รับความนิยม แม้ว่าข้อจำกัดของการเดินทางไปพบแพทย์จะลดลง แต่ลูกค้าบางส่วนจะยังคงกังวลถึงความปลอดภัย รวมถึงอาจมีข้อจำกัดด้านค่าใช้จ่าย จากกำลังซื้อที่ชะลอตัวด้วย

ธุรกิจที่สนับสนุนการปรับตัวของธุรกิจ โดยเฉพาะเครื่องมือที่จะอำนวยความสะดวกต่อการทำงานหรือ การเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจ อาทิ แอปพลิเคชันช่วยทำงาน/สนับสนุนการจากที่บ้าน การอบรมเรียนรู้ผ่านออนไลน์ การประชุมออนไลน์ ระบบจัดเก็บข้อมูล บริการคลาวด์เซอร์วิส โซลูชันต่างๆ รวมถึงเครื่องจักร/ระบบอัตโนมัติ ที่ช่วยลดการพึ่งพาแรงงานและเพิ่มประสิทธิภาพให้การทำงานเป็นไปอย่างราบรื่น น่าจะยังได้รับความนิยม

ธุรกิจที่ได้รับานิสงส์หลังมาตรการคลายล็อก

ธุรกิจท่องเที่ยวระยะใกล้ ความต้องการท่องเที่ยวหลังจากที่ถูกจำกัดการเดินทางเป็นเวลานาน ประกอบกับ มาตรการสนับสนุนการท่องเที่ยวจากภาครัฐ วงเงิน 2.24 หมื่นล้านบาท (ช่วยเหลือด้านค่าที่พัก ค่าเดินทาง และ ค่าอาหาร) ที่ได้รับการอนุมัติจากครม.เมื่อวันที่ 16 มิถุนายน 2563 จะช่วยสนับสนุนการท่องเที่ยวและประคองธุรกิจ ที่อยู่ในห่วงโซ่ได้ระดับหนึ่ง โดยคาดว่าธุรกิจท่องเที่ยวระยะใกล้ สถานที่พักตามธรรมชาติ โฮมสเตย์ น่าจะได้รับความสนใจจากคนที่ยังห่วงด้านความปลอดภัย

ธุรกิจรถเช่า ค่าใช้จ่ายเดินทางโดยสารสาธารณะ ทั้งทางบกและทางอากาศที่ปรับสูงขึ้น จากมาตรการเว้นระยะห่าง ประกอบกับความกังวลต่อความปลอดภัย กระตุ้นให้บางส่วนเลือกที่จะใช้รถยนต์ส่วนตัวเดินทางแทน ซึ่งรวมถึงการเช่ารถ อย่างไรก็ตาม ธุรกิจอาจต้องมีความหลากหลายของประเภทรถที่ให้เช่าและยืดหยุ่นในการให้บริการตามความต้องการของลูกค้า เพื่อให้สอดคล้องกับจำนวนคน ระยะทางการเดินทาง อาทิ รถเก๋ง รถตู้ รถเอสยูวี ที่ชนสัมพันธ์ได้มาก รวมถึงการให้บริการด้านพนักงานขับรถเพื่อเป็นทางเลือก

ธุรกิจที่จับกลุ่มลูกค้าที่ได้รับความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐ

กลุ่มเศรษฐกิจฐานรากในชนบท ชุมชนและท้องถิ่น รวมถึงกลุ่มเกษตรกร แม้ว่าจะมีกำลังซื้อไม่สูง แต่ก็ยังเป็นกลุ่มเป้าหมายขนาดใหญ่ ที่ได้รับความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐ อาทิ โครงการภายใต้แผนฟื้นฟูเศรษฐกิจและสังคมวงเงิน 4 แสนล้านบาท การประกันรายได้พืชผลเกษตร ส่งผลให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องและตอบโจทย์ลูกค้ากลุ่มนี้ ยังพอมีโอกาสทางธุรกิจ อาทิ

ธุรกิจค้าปัจจัยการผลิต (เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย ยาปราบศัตรูพืช) ที่เกษตรกรยังคงมีความจำเป็นต้องใช้ สำหรับการเพาะปลูกในช่วงครึ่งปีหลัง แต่ธุรกิจอาจต้องนำเสนอปัจจัยการผลิตที่สอดคล้องกับการปรับเปลี่ยนชนิดพืชที่ปลูก อาทิ อ้อย มันสำปะหลัง ปาล์มน้ำมัน ยางพารา ที่ราคาตกต่ำ ไปสู่พืชที่ยังมีความต้องการและมีราคาดี อาทิ ข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ หรือผลไม้ เช่น ทุเรียน เป็นต้น

เครื่องจักรการเกษตร ที่รับจ้างตามไร่นา ที่คาดว่าจะได้รับความนิยม เพื่อทดแทนแรงงานท้องถิ่น/แรงงานต่างด้าว เพื่อลดโอกาสการแพร่ระบาด รวมถึงเพื่อรับมือกับความเสี่ยงจากการเคลื่อนย้ายข้ามแดน ที่อาจมีอุปสรรคหากมีการระบอบสอง

ปั้มน้ำมันหยอดเหรียญ เป็นธุรกิจที่สอดคล้องกับกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ชะลอตัว เนื่องจากสามารถให้บริการได้ในราคาเริ่มต้นเพียง 5-10 บาท ขณะที่ปั้มน้ำมันทั่วไปจะมีการกำหนดการใช้ขั้นต่ำ อย่างไรก็ตาม ธุรกิจนี้อาจต้องอาศัยการเลือกทำเลที่ใกล้แหล่งชุมชน หรือถนนในเส้นทางรอง เพื่อเข้าถึงลูกค้ากลุ่มนี้



3 เทคนิค

ปรัรับทุกสถานการณ์

- ▶ กลยุทธ์รับกำลังซื้อชะลอตัว
- ▶ กลยุทธ์รับมือความกังวลเรื่องความปลอดภัย
- ▶ กลยุทธ์รับมือการกลับมาระบาดรอบใหม่

ธุรกิจที่ฟื้นตัวและไปต่อได้หลังโควิด-19 คลี่คลาย

ธุรกิจที่ตอบโจทย์ (New Normal)

- ♦ ร้านอาหารที่มีจุดขายเฉพาะและมีบริการเดลิเวอรี่
- ♦ คาเฟ่ออนไลน์ ที่เสนอสินค้าและบริการที่แตกต่าง
- ♦ ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ
- ♦ ธุรกิจที่สนับสนุนการปรับตัวของธุรกิจ (แอปพลิเคชันช่วยทำงาน/ส่งหนทางการจากที่บ้าน การอบรมเรียนรู้ผ่านออนไลน์ บริการคลาวด์โซลูชัน เครื่องจักร/ระบบอัตโนมัติ)

ธุรกิจที่ฟื้นตัว หลังคลายล็อก

- ♦ ธุรกิจท่องเที่ยวระยะใกล้
- ♦ ธุรกิจเช่ารถ

ธุรกิจที่ได้ประโยชน์ จากมาตรการช่วยเหลือของรัฐ

- ♦ ธุรกิจค้าปัจจัยการผลิตการเกษตร
- ♦ เครื่องจักรการเกษตร
- ♦ ธุรกิจชุมชน/ท้องถิ่นที่ได้รับผลดีจากแผนฟื้นฟูเศรษฐกิจและสังคม

มุมมองและข้อเสนอแนะต่อ SME...ในการดำเนินธุรกิจภายใต้สภาพแวดล้อมที่ไม่เหมือนเดิม

เป็นที่น่าสังเกตว่า จากปัจจัยพิเศษเฉพาะด้าน ส่งผลให้บางธุรกิจสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ แต่ศูนย์วิจัยกสิกรไทย เห็นว่า ผู้ประกอบการธุรกิจเอง ก็ต้องปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ เพื่อให้ธุรกิจเกิดความราบรื่น ซึ่งอาจมีแนวทางดังนี้

กลยุทธ์รับมือกับกำลังซื้อที่ชะลอลง ธุรกิจอาจต้องนำเสนอการจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขายดึงดูดลูกค้าหลังจากที่ชะลอไป รวมถึงการปรับลดขนาดสินค้าหรือค่าบริการลง ให้เหมาะสำหรับกลุ่มที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านราคา ขณะที่บางธุรกิจ อาจต้องปรับรูปแบบการจำหน่ายมาเป็นการให้เช่าแทน อาทิ เครื่องจักรในการผลิต เครื่องออกกำลังกายในที่พักอาศัย เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกใช้งานได้หลากหลายประเภทภายใต้ค่าใช้จ่ายที่ไม่สูง

กลยุทธ์รับมือกับความกังวลด้านความปลอดภัยของลูกค้า ธุรกิจต่างๆ ต้องแสดงหรือนำเสนอสินค้าหรือบริการ ที่สามารถสื่อให้เห็นถึงการให้ความสำคัญกับความสะอาด ความปลอดภัย อาทิ ร้านอาหารต้องแสดงให้เห็นถึงการตรวจสอบย้อนกลับไปถึงแหล่งวัตถุดิบ ขั้นตอนการปรุง การจัดส่งถึงมือลูกค้า ขณะที่ธุรกิจโรงแรมที่พัก อาจต้องจำกัดจำนวนผู้ให้บริการ ในพื้นที่ต่างๆ อาทิ ห้องพัก ห้องอาหาร สระว่ายน้ำ สปา ฟิตเนส รวมถึงอาจต้องลดการบริการอาหารเข้าแบบบุฟเฟต์ เปลี่ยนมาเป็นการเสิร์ฟอาหารในห้องพัก หรือจัดชุดอาหารเฉพาะคน หรือขยายเวลาเพื่อลดความหนาแน่น สำหรับธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจค้าปลีกสินค้า อาจนำเทคโนโลยีเสมือนจริง (AR/VR Technology) มาประยุกต์ใช้ เพื่อสร้างประสบการณ์ให้กับลูกค้าได้ทดลอง หรือเห็นสินค้าหรือบริการก่อนตัดสินใจซื้อ โดยไม่ต้องมาลองที่ร้านก่อน

กลยุทธ์รับมือกับการระบาดที่อาจกลับมาอีกรอบ โดยธุรกิจอาจต้องมีการวางแผนบริหารสต็อกวัตถุดิบ โดยเฉพาะธุรกิจที่พึ่งพาวัตถุดิบจากต่างประเทศ ขณะเดียวกันก็ควรมองหาปัจจัยการผลิต เช่น เครื่องจักร แพลตฟอร์มหรือเทคโนโลยีการผลิตหรือการให้บริการ เพื่อลดต้นทุนหรือลดการพึ่งพาแรงงาน โดยเฉพาะแรงงานต่างด้าว หรือแรงงานต่างถิ่น ซึ่งในระยะข้างหน้า อาจมีอุปสรรคด้านการเคลื่อนย้าย หากโควิด-19 เกิดการระบาดรอบใหม่ หรือมีโรคระบาดรูปแบบใหม่เกิดขึ้น

กล่าวโดยสรุป ภายใต้มাত্রการคลายล็อกที่เกิดขึ้นในประเทศต่างๆ ถือเป็นปัจจัยหนุนต่อการฟื้นฟูธุรกิจที่ได้รับผลกระทบในช่วงก่อนหน้านี้ แต่ปัจจัยท้าทายที่สำคัญนับจากนี้คือ การระบาดรอบสองหรือรอบสามที่อาจเกิดขึ้นได้ トラบดีที่ยาหรือวัคซีนที่มีประสิทธิภาพยังไม่ถูกพัฒนาขึ้นจนนำมาสู่การเข้าถึงของประชาชนในวงกว้าง ซึ่งคงต้องใช้เวลามากกว่า 1 ปี ดังนั้น การดำเนินธุรกิจต่อจากนี้จำเป็นต้องมีความรอบคอบ โดยเฉพาะการรักษาสภาพคล่องและกระแสเงินสด เพื่อรับมือกับสถานการณ์ที่อาจยืดเยื้อ รวมถึง การให้ความสำคัญต่อการหาพันธมิตรใหม่เพิ่มเติม ทั้งคู่ค้า ซัพพลายเออร์ เพื่อสำรองหรือทดแทนพันธมิตรเดิมที่อาจเลิกกิจการไปในช่วงการระบาด หรือพันธมิตรที่จะช่วยให้เจอช่องทางการตลาดใหม่ๆ ประการสำคัญคือ การหาโมเดลธุรกิจใหม่ๆ ทางด้านการผลิตสินค้าหรือช่องทางตลาด เพื่อสร้างโอกาสเพิ่มรายได้ หรือกระจายความเสี่ยงในระยะข้างหน้า

อัปเดตเทรนด์ความรู้ธุรกิจไม่รู้จบ
ทุกที่ทุกเวลา ได้ที่    

