



KSME Analysis

โควิด-19 ระลอกใหม่มา SME ค้าปลีกเร่งปรับตัว



ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่า การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการค้าปลีกเอสเอ็มอีน่าจะยังยากลำบากต่อเนื่องในปี 2564 อันเนื่องมาจากกำลังซื้อของผู้บริโภคยังไม่ฟื้นตัว และยังคงเผชิญกับสถานการณ์การระบาดของโควิด-19 ระลอกใหม่ แม้ว่าภาครัฐจะขยายกรอบมาตรการกระตุ้นกำลังซื้อจนถึงช่วงไตรมาสแรกของปี 2564 เช่น มาตรการคนละครึ่ง ที่มาช่วยหนุนรายได้ของผู้ประกอบการค้าปลีกโดยเฉพาะเอสเอ็มอีได้ในระดับหนึ่ง แต่คาดว่าผู้บริโภคยังไม่มั่นใจต่อรายได้และการมีงานทำในอนาคต จึงยังคงมีการใช้จ่ายอย่างระมัดระวัง



สถานการณ์ ค้าปลีกในไทย

- ปรับตัว -2.0% ถึง 1.5%
- ค้าปลีก SME หดตัว 1.8%

ภายใต้มุมมองที่ระมัดระวัง ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ประเมินว่า ยอดขายค้าปลีกเอสเอ็มอี¹ ในปี 2564 อาจปรับตัวในกรอบร้อยละ -2.0 ถึงร้อยละ 1.5 ขึ้นอยู่กับจังหวะการควบคุมสถานการณ์โควิดในประเทศเป็นหลัก เทียบกับในปี 2563 ที่ค้าปลีกเอสเอ็มอีน่าจะหดตัวร้อยละ 1.8 ทั้งนี้ ค้าปลีกเอสเอ็มอีในพื้นที่ภาคใต้น่าจะฟื้นตัวช้ากว่าค้าปลีกเอสเอ็มอีในภูมิภาคอื่นๆ เนื่องจากได้รับผลกระทบจากหลายปัจจัยไม่ว่าจะเป็นการท่องเที่ยวที่ยังไม่ฟื้นตัว โดยเฉพาะในช่วงครึ่งปีแรก 2564 รวมถึงธุรกิจประมง (โดยเฉพาะกุ้ง) ที่ได้รับผลกระทบด้านราคาจากการระบาดของโควิด-19 และการขาดแคลนแรงงาน ซึ่งปัจจัยเหล่านี้มีผลต่อการจ้างงาน กำลังซื้อของคนในพื้นที่ที่ได้รับผลกระทบ ขณะที่ ยังต้องติดตามมาตรการเพิ่มเติมจากภาครัฐเพื่อประคองเศรษฐกิจและกระตุ้นกำลังซื้อ ซึ่งอาจจะส่งผลต่อยอดขายและการปรับตัวของธุรกิจค้าปลีกเอสเอ็มอีที่แตกต่างกันไปในแต่ละ Segment



กลุ่มค้าปลีก ที่ฟื้นตัวได้

- อาหารและเครื่องดื่ม
- วิตามิน อาหารเสริม
- ของใช้ส่วนบุคคล
- เครื่องสำอาง
- สินค้าไอที
- ร้านวัสดุก่อสร้าง

¹ ยอดขายค้าปลีกเอสเอ็มอีคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 68 ของยอดขายค้าปลีกทั้งหมด

ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่า ร้านค้าปลีกที่น่าจะฟื้นตัวได้ช้าและยังต้องเฝ้าระวังอย่างใกล้ชิด ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่เน้นขายสินค้าฟุ่มเฟือย/ไม่จำเป็น ซึ่งผู้บริโภคยังระมัดระวังการใช้จ่าย ได้แก่ สินค้าแฟชั่น เครื่องใช้ไฟฟ้า เฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งบ้าน ขณะที่ร้านค้าปลีกที่คาดว่าจะทรงตัวหรือมีโอกาสฟื้นตัวได้บ้าง ได้แก่ กลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม รวมถึงของใช้ส่วนบุคคล (FMCG) สินค้าไอทีบางกลุ่มที่มีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่มากระตุ้นตลาด เช่น สมาร์ทโฟน วิตามินและอาหารเสริม เครื่องสำอาง ที่ผู้บริโภคยังให้ความสำคัญกับการใส่ใจดูแลสุขภาพ รวมถึงร้านค้าวัสดุก่อสร้าง ที่ได้รับแรงส่งจากการขยายการลงทุนของภาครัฐ ซึ่งอาจจะได้รับคำสั่งซื้อบางส่วนจากผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างที่เป็น Sub-contract ซึ่งอาจจะช่วยหนุนรายได้ของผู้ประกอบการร้านค้าวัสดุก่อสร้างเอสเอ็มอีได้บ้าง



3 วิธีปรับรูปแบบ ทำธุรกิจค้าปลีก

- ปรับตัวเข้าสู่ตลาด E-Commerce
- สร้างความเชื่อมั่นในเรื่องของความสะอาด
- เน้นความปลอดภัยของลูกค้าเป็นหลัก

ท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรงและยากลำบาก ผู้ประกอบการเอสเอ็มอีจะต้องเร่งปรับตัวและหลีกเลี่ยงการลงทุนเพิ่มโดยไม่จำเป็น เพื่อความคล่องตัวในการปรับตัวที่ง่ายและเร็ว ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่า บทเรียนจากวิกฤตโควิด-19 ครั้งนี้ อาจนำไปสู่จุดเริ่มต้นของการปรับรูปแบบการทำธุรกิจค้าปลีกที่เห็นภาพชัดเจน โดยเฉพาะการเร่งปรับตัวเข้าสู่ตลาด E-Commerce ที่ต้องตอบใจห้ผู้บริโภคให้ได้ ทั้งในแง่ของสินค้าและคุณภาพการให้บริการ ควบคู่ไปกับการสร้างความเชื่อมั่นในเรื่องของความสะอาดและความปลอดภัย ทั้งในเรื่องของอากาศภายในร้านที่ถ่ายเท การบริหารพื้นที่ในร้าน (Space management) ทั้งพื้นที่หรือระยะการจัดวางสินค้า รวมถึงพื้นที่ทางเดิน และการเข้า-ออกของลูกค้าภายในร้าน เป็นต้น

อัปเดตเทรนด์ความรู้อธุรกิจไม่รู้จัก ทุกที่ทุกเวลา ได้ที่




KSME

