

ปรับกลยุทธ์ปี 2565...เปลี่ยนฉลุยุทธ์

ดร.รักษ วัชรวิภาคาร

กรรมการผู้จัดการ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

ปี 2564 ที่กำลังจะผ่านพ้นไป ถือเป็นปีทองสำหรับภาคส่งออกไทยที่สามารถขยายตัวได้สูงที่สุดในรอบทศวรรษ ควบคู่ไปกับมูลค่าส่งออกที่คาดว่าจะทำนิวไฮสูงสุดเป็นประวัติการณ์ ซึ่งส่งผลให้ภาคส่งออกได้รับขนานนามให้เป็นพระเอกแห่งปีในการประคับประคองเศรษฐกิจไทยที่ยังไม่ฟื้นตัวดีทั้งจากการบริโภคในประเทศ ภาคบริการ และภาคการท่องเที่ยว ที่ได้รับผลกระทบจากวิกฤต COVID-19 ดังนั้น **ก่อนอื่นผมจึงอยากขอบคุณท่านผู้ประกอบการในธุรกิจส่งออกทุกท่านที่ร่วมกันเป็นหัวเรือฝ่าวิกฤตครั้งนี้ และคาดว่าจะทำให้เศรษฐกิจไทยปิดสิ้นปีดีขึ้นเป็นบวกได้**

สำหรับปี 2565 หรือปีเสือที่กำลังจะเข้ามาแทน ผมเห็นว่า**เศรษฐกิจโลกในปีหน้าคงจะไปได้อดเหมือนเสือที่พร้อมออกไล่เหยื่อ** โดย IMF คาดว่าเศรษฐกิจโลกจะขยายตัวถึง 4.9% สูงกว่าอัตราขยายตัวของเศรษฐกิจโลกย้อนหลัง 10 ปี ที่เฉลี่ยอยู่ราว 3% สาเหตุหลักก็มาจากการฉีดวัคซีนที่คืบหน้าไปมากในกลุ่มประเทศพัฒนาแล้ว และในกลุ่มประเทศกำลังพัฒนาที่จะเห็นความคืบหน้าชัดเจนขึ้นในปี 2565 ส่งผลให้ผู้บริโภคทั่วโลกส่วนใหญ่จะเริ่มกลับเข้าสู่วิถีชีวิตตามปกติกันมากขึ้น และเตรียมเปลี่ยนผ่านจากการอยู่ร่วมกับ “Pandemic” หรือโรคระบาดครั้งใหญ่ ให้กลับกลายเป็น “Endemic” หรือโรคประจำถิ่น ได้ในที่สุด ซึ่งหากเป็นเช่นนั้นกิจกรรมทางเศรษฐกิจทั้งการบริโภคและการลงทุนน่าจะกลับมาคึกคักได้อีกครั้ง เช่นเดียวกับเศรษฐกิจไทยในปี 2565 ที่ผมมองว่าจะกลับมาเป็นเสือที่มีพลังกำลังมากขึ้น หลังจากอ่อนแรงลงมากในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะภาคการท่องเที่ยวไทยที่ได้รับผลกระทบรุนแรงจากวิกฤต COVID-19 คาดว่าจะเริ่มกลับมาเดินหน้าได้อีกครั้ง ขณะที่ภาคส่งออกจะยังคงเป็นกำลังหลักท่ามกลางการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก วันนี้ผมจึงอยากจะชวนผู้ประกอบการมาเตรียมกลยุทธ์รับปีเสือ 2565 ด้วยการเปลี่ยนแบบจุดเด่นของเสือ ดังนี้

● **ความว่องไว** ความว่องไวเป็นจุดเด่นที่สำคัญของเสือ ทั้งเพื่อหาอาหารและเอาตัวรอดจากศัตรู ซึ่งการดำเนินธุรกิจในช่วงที่เศรษฐกิจฟื้นตัวรวดเร็วก็ควรมีความว่องไว ดังนี้

- **ความว่องไวในการรุกตลาด** เนื่องจากความต้องการบริโภคที่ฟื้นตัวจากการหดตัวในช่วงวิกฤต มักจะเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว หรือที่เรียกกันว่า Pent-Up Demand ดังนั้น ผู้ประกอบการที่พร้อมก่อน และสามารถรุกเข้าหาตลาดผู้บริโภคได้ก่อนจะเป็นผู้ได้เปรียบในการยึดหัวหาด
- **ความว่องไวในการปรับกลยุทธ์ระยะสั้น** แม้ปัจจุบันสถานการณ์ COVID-19 จะเริ่มคลี่คลาย แต่ก็ยังอยู่ท่ามกลางความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นเป็นระลอก โดยเฉพาะการแพร่ระบาดของ COVID-19 สายพันธุ์ใหม่ ทำให้ทิศทางการฟื้นตัวของตลาดผู้บริโภคยังคงมีความผันผวน ผู้ประกอบการจึงต้องมีความว่องไวในการปรับกลยุทธ์การดำเนินกิจการที่อาจต้องเปลี่ยนไปในบางช่วงเวลา ตัวอย่างเช่นการปรับสต็อกและการวางแผนจัดส่งสินค้าระหว่างสินค้าที่จำหน่ายหน้าร้านและสินค้าที่จำหน่ายช่องทาง Online ที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงแบบกะทันหันตามสถานการณ์การแพร่ระบาดและมาตรการของภาครัฐ

- **การรับรู้ที่เจ็บคม** เสื่อมมีประสาทสัมผัสด้านกลิ่นและเสียงที่เจ็บคมสำหรับใช้ในการหาอาหาร ซึ่งการดำเนินกลยุทธ์ของธุรกิจในระยะข้างหน้า **ผู้ประกอบการจำเป็นต้องเข้าใจถึงความต้องการของผู้บริโภคได้ชัดเจนและรวดเร็ว** เช่นเดียวกัน เนื่องจากพฤติกรรมของผู้บริโภคมีความหลากหลายและเปลี่ยนแปลงรวดเร็วขึ้น เริ่มตั้งแต่ E-Commerce ที่มาเปลี่ยนพฤติกรรมการซื้อสินค้าครั้งใหญ่ในช่วงวิกฤต COVID-19 ไปจนถึง Cryptocurrency และ NFT (Non-Fungible Token) ที่ทำให้มุมมองต่อสินทรัพย์ดิจิทัลเริ่มทวีความสำคัญขึ้น และสุดท้ายกระแส Metaverse กำลังจะมาพลิกโฉมการค้าและบริการครั้งใหญ่ในอนาคต ทำให้ธุรกิจจำเป็นต้องผลิตสินค้าและบริการใหม่ตอบสนองผู้บริโภคที่ความต้องการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา สอดคล้องกับผลสำรวจของ McKinsey ที่พบว่าผู้บริหารองค์กรส่วนใหญ่เห็นว่าภายในปี 2569 รายได้ของธุรกิจราว 50% จะมาจากสินค้าหรือบริการหรือธุรกิจใหม่ที่ไม่เคยมีมาก่อน ทำให้การสร้างธุรกิจใหม่ถือเป็นกลยุทธ์สำคัญลำดับต้น ๆ ขององค์กร

- **การระมัดระวังภัยรอบตัว** เสือเป็นสัตว์นักล่าที่ยังคงมีสัญชาตญาณระแวดระวังภัยอยู่ตลอดเวลา โดยแม้เศรษฐกิจโลกอยู่ในช่วงขาขึ้น ทำให้โอกาสในภาคธุรกิจน่าจะปรับตัวดีขึ้นตามกัน แต่หากพิจารณาถึงแนวโน้มภาวะล้มละลายของภาคธุรกิจทั่วโลกในปี 2565 ซึ่งคาดการณ์โดย Euler Hermes กลับพบว่าการล้มละลายทั่วโลกมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นถึง 15% หลังจากที่ลดลงมาตลอด 2 ปีที่ผ่านมา เป็นผลจากการที่รัฐบาลในประเทศต่าง ๆ มีแนวโน้มทยอยถอนมาตรการช่วยเหลือภาคเศรษฐกิจ ซึ่งอาจทำให้ธุรกิจบางส่วนที่เคยอยู่ได้ด้วยเงินช่วยเหลือและมาตรการจากภาครัฐอาจประสบปัญหาขาดสภาพคล่องจนก่อให้เกิดการผิมนัดชำระหนี้ก็เป็นได้

ในโอกาสที่บทความนี้เป็นฉบับส่งท้ายปี 2564 ผมอยากจะขออวยพรให้ท่านผู้ประกอบการมีพละกำลังทั้งกายและใจที่พร้อมจะลุยเข้าสู่ปี 2565 ซึ่งคาดว่าจะเป็นที่ฟ้าเริ่มเปิดอีกครั้ง ขณะเดียวกันก็มีแรงเสริมจากข้อตกลง RCEP (ข้อตกลงทางการค้าที่ใหญ่ที่สุดในโลก ครอบคลุมกำลังซื้อราว 1 ใน 3 ของโลก) ที่จะเริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ 1 มกราคม 2565 ซึ่งจะช่วยผลักดันโอกาสให้กับการค้าระหว่างประเทศของไทยมากขึ้น โดย EXIM BANK พร้อมเสริมเชียวเล็บให้ผู้ประกอบการทั้งทางด้านการเงินและองค์ความรู้ต่าง ๆ ในการดำเนินกิจการตลอดระยะเวลาข้างหน้าครับ