

‘โมกุล โปษยะพิสิษฐ์’ ดัน ‘สมาร์ท เอสเอ็มอี’ รับมือยุคเศรษฐกิจท้าทาย



โมกุล โปษยะพิสิษฐ์” รองกรรมการผู้จัดการ SME D Bank ชี้แนวทางการดำเนินธุรกิจ ก้าวไปสู่ “สมาร์ท เอสเอ็มอี” ในยุคที่เศรษฐกิจยังเผชิญความท้าทายและเศรษฐกิจไทยที่เพิ่งฟื้นจากโควิด-19

เศรษฐกิจไทยกำลังฟื้นไข้จากโควิด แต่ยังมีปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ซึ่งเป็นความท้าทายในการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะ เอสเอ็มอี ต้องรู้จักพลิกวิกฤตให้เป็นโอกาส สร้างการเติบโตให้กับธุรกิจ “โมกุล โปษยะพิสิษฐ์” รองกรรมการผู้จัดการ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.) หรือ SME D Bank ได้ชี้ให้เห็นถึงแนวทางการดำเนินธุรกิจ ก้าวไปสู่ “สมาร์ท เอสเอ็มอี” ในยุคที่เศรษฐกิจยังเผชิญความท้าทาย

“โมกุล” กล่าวว่า สิ่งสำคัญของการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการต้องรู้เทรนด์ของโลก รวมถึงข้อมูลทางเศรษฐกิจ ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง ความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ ความขัดแย้งทางการเมือง ภาวะโลกร้อน รวมถึงกฎระเบียบต่างๆ ที่มีผลต่อการกีดกันทางการค้า ตลอดจนภาวะดอกเบี้ย เรื่องความหลากหลาย ความเท่าเทียมทางเพศ และสังคมสูงวัย เป็นต้น ส่วนเหล่านี้ล้วนส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการทั้งทางบวกและทางลบ ขึ้นอยู่กับการเรียนรู้ของผู้ประกอบการว่าเห็นโอกาสมากน้อยเพียงใด

ขณะที่ผลการสำรวจดัชนีความเชื่อมั่นเอสเอ็มอีในช่วงไตรมาส 2 ของปี 2566 พบว่า มีความเชื่อมั่นมากขึ้น ทั้งในแง่ของการจับจ่ายในช่วงเทศกาล จำนวนนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น และความคาดหวังต่อนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจ หลังการเลือกตั้ง อย่างไรก็ตาม ปัจจัยที่สำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ คือการบริโภคของภาคเอกชน แต่การบริโภคของเอกชนยังคงมีความเสี่ยงจากปัจจัยภาระหนี้สินครัวเรือนสูงขึ้น รวมถึงภาวะดอกเบี้ยสูง ซึ่งอาจกระทบต่อความสามารถในการจับจ่ายใช้สอยและการชำระหนี้สิน ก็ต้องมีการติดตามสถานการณ์ดังกล่าว

“ระหว่างการจัดตั้งรัฐบาล ยังต้องอาศัยกลไกการลงทุนภาครัฐ การลงทุนภาคเอกชน และการบริโภคของประชาชน ขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ซึ่งจากปัจจัยเหล่านี้ คาดว่าเศรษฐกิจไทยในปีนี้จะเติบโต ประมาณ 3-4% ดีขึ้นกว่าปีที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม ยังต้องติดตามเรื่องการลงทุนภาคเอกชน เนื่องจากในบางธุรกิจยังรอดุนโยบายของรัฐบาลใหม่ว่าจะมีทิศทางการส่งเสริมและสนับสนุนมากน้อยเพียงใด” นายโมกุลกล่าว

อย่างไรก็ตาม SME D Bank ได้มีการสำรวจเอสเอ็มอีทั่วประเทศ พบว่าเอสเอ็มอีจำนวนมากมีเป้าหมายปรับตัวด้วยเทคโนโลยี และให้นำหนักกับการพัฒนาธุรกิจมากขึ้น ซึ่งจากผลสำรวจในปี 2566 เมื่อเทียบกับปี 2565 พบว่า เอสเอ็มอีต้องการหากกลุ่มลูกค้าและตลาดใหม่ๆ เพิ่มเติม 81.2% รองลงมาคือ การให้ความสำคัญเรื่องการพัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ และเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์มากขึ้น 2 เท่า

นอกจากนี้ เอสเอ็มอียังต้องการการสนับสนุนในด้านเทคโนโลยีจากภาครัฐและเอกชน ในลักษณะ Co Payment คือการสนับสนุนแบบร่วมจ่าย เพื่อช่วยค่าใช้จ่ายด้านการลงทุนในเทคโนโลยี 61.08% อย่างไรก็ตาม ขณะนี้ยังมีโครงการของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) บางประเภทก็มีการสนับสนุนให้ผู้ประกอบการลงทุนเทคโนโลยี หรือนำเทคโนโลยีมาปรับใช้ แล้วสนับสนุนเงินทุนให้บางส่วน รวมถึงการพัฒนาทักษะนวัตกรรม และดิจิทัลมากขึ้น เพื่อยกระดับเอสเอ็มอีในภาพรวม

“ภาพรวมธุรกิจเอสเอ็มอี ที่จะเป็นสมาร์ต เอสเอ็มอีได้ นอกจากมีกลุ่มธุรกิจ และลูกค้าที่ชัดเจนแล้ว ยังต้องเน้นการนำเอาเทคโนโลยีมาใช้ให้สามารถช่วยสนับสนุนการขาย ปรับปรุงกระบวนการดำเนินงาน และช่วยลดต้นทุนได้” โมกุลกล่าว

โมกุล ชี้ให้เห็นอีกว่า การก้าวสู่เส้นทาง สมาร์ต เอสเอ็มอี สิ่งที่เอสเอ็มอีจะต้องมี ประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ ได้แก่

- **Mindset กรอบความคิด** ต้องคิดแบบเรียนรู้และเติบโต ดูเป้าหมายว่าต้องการอะไร ต้องมีความคิดสร้างสรรค์ และกล้าที่จะทำสิ่งใหม่ กล้าล้มเหลว และพัฒนาต่อไป
- **Skill Set ทักษะ** ด้วยการยกระดับทักษะให้เท่าทันการเปลี่ยนแปลง กล้าออกจากกรอบ เรียนให้เร็ว ลุกให้เร็ว เรียนรู้สิ่งใหม่ตลอดเวลา อย่าหยุดเรียนรู้ มีความรู้ทางเทคโนโลยี การคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม
- **Tool Set เครื่องมือ** ซึ่งส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยี เช่น ระบบอีอาร์พี ระบบซีอาร์เอ็ม เพื่อสร้างสัมพันธ์กับลูกค้าแต่ละกลุ่ม รวมทั้งด้านการตลาด ด้วยการโซเชียล ทำให้รู้ได้ว่าแบรนด์มีคนสนใจมากน้อยเพียงไหน เพื่อตอบใจทยให้ตรงกลุ่ม ไปจนถึงระบบเกี่ยวกับการเงิน ด้านภาษี

ทั้งนี้ การที่ธุรกิจจะรู้จุดอ่อน จุดแข็ง ได้อย่างไรเพื่อเลือกใช้เครื่องมือให้เหมาะสม จำเป็นต้องมีการประเมินองค์กรก่อน โดย SME D Bank มีเครื่องมือ Business Health Check เป็นแบบฟอร์มในการประเมินธุรกิจของตนเองก่อนเลือกเครื่องมือที่เหมาะสม เพราะเทคโนโลยีมีสองด้าน ต้องเลือกให้เหมาะสมกับการลงทุน และถูกต้อง ข้อมูลต้องไม่รั่วไหล และปลอดภัยจากภัยไซเบอร์

นอกจากนี้ สิ่งสำคัญที่สุดของเอสเอ็มอี คือ วินัยทางการเงิน เพราะสิ่งสำคัญของธุรกิจคือสภาพคล่อง ต้องมีการบริหารจัดการโครงสร้างการเงินให้เหมาะสมและมีวินัยทางการเงิน ซึ่งจะส่งผลต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเอสเอ็มอีด้วย รวมทั้งเมื่อต้องการที่จะเติบโตต่อไปก็สามารถต่อยอดธุรกิจสู่ตลาดทุนได้ ซึ่งเป็นโอกาสให้กับการขยายธุรกิจ หากมีการบริหารจัดการเรื่องการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ

ขณะเดียวกัน เอสเอ็มอีสามารถสร้างภูมิคุ้มกันให้เติบโตอย่างยั่งยืนได้ ด้วยแนวคิด ESG ด้วยหลักการ ABC คือ A-Act เริ่มทันที โดยเริ่มง่ายๆ กับพนักงานของตนเองก่อน B - Benefit ด้วยการหาทางสร้างสิ่งดีๆ ให้กับลูกค้า คู่ค้า และทุกคนที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ และ C- Contribute Solution ขยายผลด้วยการลงมือทำอย่างเป็นระบบเพื่อสร้างสังคมและสิ่งแวดล้อมที่ดีส่งมอบสู่คนรุ่นต่อไป

“ESG เป็นสิ่งที่ทั่วโลกมองหาคือให้เกิด บางกรณีอาจจะนำมาเป็นข้อกีดกันการค้าทางอ้อม เช่น กรณีที่จะมีการส่งออก แต่ไม่มีผลิตภัณฑ์ บริการ หรือองค์กรไม่ตอบสนองต่อ ESG ก็จะถูกหยิบยกมาเป็นข้ออ้างในการกีดกันการค้าทางอ้อม อย่างการส่งออกไปยุโรป เป็นต้น อย่างไรก็ตาม หากมองอีกมุม ก็ยังถือเป็นโอกาส หากทำให้เป็นระบบมากขึ้น และสร้างความแตกต่างได้ ก็ทำให้องค์กรไปต่ออย่างยั่งยืน”

ทั้งนี้ ปัจจัยความไม่แน่นอน ทุกองค์กรต่างเผชิญ อยู่ที่ว่าเอสเอ็มอีมองเป็นวิกฤตหรือโอกาส ถ้ามองวิกฤตให้เป็นโอกาส อย่างน้อยต้องปรับปรุงรูปแบบธุรกิจของตัวเอง ให้สามารถสร้างรายได้ และสร้างยอดขายให้กับธุรกิจ นายโมกุลกล่าวทิ้งท้าย