

## “L-O-V-E” กลยุทธ์รุก-รับนำธุรกิจฝ่าเศรษฐกิจโลกอ่อนแรงปีกระต่าย

โดย ดร.รักษ วรกิจโกศาทร

กรรมการผู้จัดการ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

ปีนี้เป็นปีที่เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มกลับมาเติบโตดีกว่าหลายปีที่ผ่านมา โดย IMF คาดว่าจะโตราว 3.7% สูงกว่าค่าเฉลี่ยโลกครั้งแรกในรอบ 5 ปี ต้องยินดีกับผู้ประกอบการในประเทศ แต่สำหรับผู้ส่งออก ภาพแนวโน้มเศรษฐกิจไทยที่ฟื้นตัวดียังถูกเมฆหมอกของเศรษฐกิจโลกที่อ่อนแรงปกคลุม การทำตลาดโลกในปีนี้อาจต้องมองให้ทะลุเมฆหมอก เพื่อให้เห็นแนวโน้มของแต่ละ Segment ที่มีทั้งโอกาสและความเสี่ยงแฝงอยู่ เช่น เศรษฐกิจโลกที่ซบลงส่วนหนึ่งเกิดจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจประเทศสำคัญ อาทิ สหรัฐฯ EU สหราชอาณาจักร ขณะที่ในกลุ่มตลาดเกิดใหม่มีทั้งประเทศที่มีโอกาสเติบโตสูงกว่าเศรษฐกิจโลก รวมถึงประเทศที่เปราะบางและเสี่ยงสูงที่จะประสบปัญหาทางเศรษฐกิจ กลยุทธ์การทำธุรกิจส่งออกในปีนี้อาจต้องมีทั้งแนวรุกและรับ ผสมผสานกับกระแสดูแลโลกที่นับวันจะมีบทบาทในตลาดโลกเพิ่มขึ้น และเพื่อให้สอดคล้องกับเดือนแห่งความรัก ผมขอเสนอกลยุทธ์ **L-O-V-E** ดังนี้

**L - Loyalty : มัดใจลูกค้าให้อยู่หมัด** ท่ามกลางเศรษฐกิจที่ไม่สู้ดี ผู้บริโภคมีแนวโน้มจะหันไปเลือกซื้อสินค้าราคาถูกกว่าหากไม่ได้ผูกพันกับแบรนด์นั้นๆ ดังนั้น เพื่อรักษฐานลูกค้าให้มั่น นอกจากผู้ประกอบการต้องยึดมั่นในการรักษาคุณภาพสินค้าและบริการแล้ว ควรจะมีกลยุทธ์รักษาความสัมพันธ์ระหว่างแบรนด์และลูกค้าให้แน่นขึ้น เช่น การเพิ่มระบบสมาชิกและสะสมคะแนนเพื่อรับส่วนลดพิเศษ ซึ่ง McKinsey ชี้ว่า ผู้บริโภค 62% มีแนวโน้มซื้อสินค้ากับแบรนด์มากขึ้นหลังสมัครเป็นสมาชิก รวมถึงการสร้างปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าผ่านช่องทางดิจิทัล ซึ่งได้ผลดีและมีต้นทุนไม่สูงมาก

**O - Out of Comfort Zone : กล้าบุกตลาดใหม่ๆ** นอกจากการมัดใจลูกค้าเดิมแล้ว การสร้างฐานลูกค้าใหม่ก็เป็นสิ่งสำคัญ โดยเฉพาะในปีที่เศรษฐกิจตลาดหลักอย่างสหรัฐฯ EU และญี่ปุ่น มีแนวโน้มเติบโตไม่ถึง 2% สำหรับตลาดใหม่ที่ผมมองว่าเศรษฐกิจยังฉายแสงและเป็นโอกาสในการส่งออกมีหลายตลาด เช่น ตะวันออกกลางซึ่งมีกำลังซื้อสูง โดยเฉพาะซาอุดีอาระเบีย ที่กลับมาฟื้นฟูความสัมพันธ์กับไทยในรอบ 32 ปี รวมถึงตลาดเวียดนามและอินเดียที่ IMF ประเมินว่าเศรษฐกิจปีนี้จะเติบโตถึงราว 6%

**V - Vigilant : ปิดความเสี่ยงธุรกิจ** ปีนี้มีความเสี่ยงเพิ่มขึ้นทั้งจากค่าเงินบาทที่ผันผวน โดยเงินบาทแข็งค่าอย่างรวดเร็วถึง 5 บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ ในเดือน ต.ค. 2565 - ม.ค. 2566 และความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระสินค้า โดย Allianz Trade คาดว่าในปี 2566 ธุรกิจทั่วโลกมีแนวโน้มล้มละลายเพิ่มขึ้น 9% ผู้ทำธุรกิจระหว่างประเทศจึงไม่ควรละเลยการป้องกันความเสี่ยงเหล่านี้ เพื่อให้มั่นใจว่าจะไม่สูญเงินทั้งจากการขาดทุนอัตราแลกเปลี่ยน และจากการที่คู่ค้าไม่ชำระค่าสินค้า

**E - ESG Investing : ไม่รีรอรุก ESG (Environment Social and Governance)** เศรษฐกิจโลกที่มีแนวโน้มไม่สดใสอาจทำให้บางท่านลังเลที่จะลงทุนด้าน ESG เพราะมองเป็นภาระ แต่ผมกลับมองว่า ESG เป็นโอกาส เพราะหากจัดการได้ดีไม่เพียงจะช่วยลดต้นทุน แต่ยังช่วยให้เจาะตลาดใหม่ได้มากขึ้น เพราะ ESG ได้ถูกยกระดับเป็นเรื่องเร่งด่วนที่ต้องรีบลงมือทำไม่แพ้การแก้วิกฤตเศรษฐกิจ เห็นได้จากมาตรการของประเทศต่างๆ ที่ให้ความสำคัญมากขึ้นกับการลดการปล่อยคาร์บอน โดยบางมาตรการจะเริ่มใช้ในปี นี้ เช่น มาตรการ CBAM ของ EU

สุดท้ายนี้ ผมขอให้กำลังใจทุกท่านในการปรับตัวให้ทันการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ทุกๆ ปีได้อย่างราบรื่น เช่น คำกล่าวของอดีตผู้บริหารฝ่ายบุคคลของ SAMSUNG ที่ว่า “คนเก่งอยู่ที่ไหน ทำอะไรก็สำเร็จ” ขอให้ทุกท่านโชคดีในเดือนแห่งความรักนี้ครับ