

THRIVE on the E.D.G.E. Forum 2025

รวมกลยุทธ์ธุรกิจฝ่าวิกฤตแห่งปี ผ่านมุมมองผู้นำแห่งยุค

Business Adaptation & Solutions

กลยุทธ์ฝ่าวิกฤตผ่านมุมมองผู้นำ



- ต้องยอมรับว่าเวลานี้ภาคธุรกิจของไทย กำลังเผชิญหน้ากับความท้าทายที่ยากจะคาดเดาทิศทาง ภายใต้สถานการณ์สงครามการค้าโลก ที่แม้วันนี้สหรัฐอเมริกาและจีนจะบรรลุข้อตกลงการ “พัก” การขึ้นภาษี 90 วัน ซึ่งนับเป็นสัญญาณที่ดีขึ้น แต่ก็ปฏิเสธไม่ได้ว่า ท้ายที่สุดแล้วผู้ประกอบการไทยยังคงต้องได้รับผลกระทบอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ด้วยเหตุนี้ K SME SIERRA โดยธนาคารกสิกรไทย จึงได้จัดทัพผู้นำตัวจริงแห่งวงการธุรกิจ ทั้งภาคอุตสาหกรรม ภาคการค้าและบริการ ตลอดจนนักการเงิน มาร่วมวงเสวนาฝ่าวิกฤตการค้าโลกในครั้งนี้



จับตาความเสี่ยง เปลี่ยนความท้าทายเป็นโอกาส

ท่ามกลางสงครามการค้าในครั้งนี ในมุมมองของผู้นำจากภาคอุตสาหกรรม อย่าง **อภิชาติ ประสพรัตน์ รองประธานสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย** เห็นว่า จะมีทั้งโอกาสและความท้าทายไปพร้อม ๆ กัน โดยจีนถือเป็นคู่แข่งทางการค้าที่สำคัญ ยกตัวอย่าง เช่น ในอุตสาหกรรมป้องกันประเทศของสหรัฐฯ อย่าง โดรน สหรัฐฯ สามารถจะผลิตได้เองหมด ขาดเพียงน็อตซึ่งผลิตที่จีน ดังนั้น สหรัฐฯ จึงพยายามจะดึงการลงทุนพวกอุตสาหกรรมพื้นฐานกลับมาให้ได้ นี่จึงเป็นโอกาสของประเทศไทย ในการเข้าไปเป็น Supply Chain ให้กับสหรัฐฯ หรือการนำเข้าสินค้าเกษตรจากสหรัฐฯ โดยเฉพาะข้าวโพด ปัจจุบันไทยมีกำลังการผลิตอยู่ที่ 4.5 ล้านตัน หากซื้อจากสหรัฐฯ ได้จะช่วยลดต้นทุนอาหารสัตว์ได้ เหล่านี้คือโอกาสที่จะทำได้



ส่วนความท้าทาย อาจต้องจับตาดูที่การเจรจาระหว่างไทยกับสหรัฐฯ เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ดี แต่ทั้งนี้ ต้องดูด้วยว่า หากคู่แข่งทางการค้าอื่นได้ดีลที่ดีกว่า จะกลายเป็นความเสี่ยง เพราะทำให้ขีดความสามารถในการแข่งขันของไทยลดลง

4 GO ยกระดับความสามารถการแข่งขันผู้ประกอบการไทย



GO Digital & AI

ยกระดับอุตสาหกรรม
ด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล
และปัญญาประดิษฐ์
(AI)



GO Innovation

สร้างผู้ประกอบการ
“จิ๋วแต่แจ๋ว”
ด้วยนวัตกรรม



GO Green

ขับเคลื่อนองค์กร
สู่การพัฒนาอย่างยั่งยืน
และบรรลุเป้าหมาย
Net Zero



GO Global

พัฒนามาตรฐานสากล
เชื่อมโยง Global
Supply Chain และ
ขยายโอกาสสู่ตลาดโลก

ตั้งรับ ปรับสู่วิกฤต Supply Chain โลกป่วน!



ดร.พจน์ อร่ามวัฒนานนท์

ประธานกรรมการ หอการค้าไทย
และสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย

ขณะที่มุมมองจากผู้นำในภาคการค้าและบริการ อย่าง **ดร.พจน์ อร่ามวัฒนานนท์** ประธานกรรมการ หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย สะท้อนให้เห็นว่า สิ่งที่เกิดขึ้นในสงครามการค้าครั้งนี้ เป็นสิ่งที่ไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อน ไม่มีแบบแผน ไม่สนใจกฎระเบียบการค้าใด ๆ ทั้งสิ้น จากที่เคยเป็นสงครามการค้าระหว่างสหรัฐฯ-จีน แต่ในรอบนี้กระทบทั่วโลก หากท้ายที่สุดแล้วจบลงด้วยการขึ้นภาษีศุลกากรต่อทุกประเทศทั่วโลกในระดับที่แตกต่างกัน เชื่อว่าจะทำให้ Supply Chain โลกป่วนไปหมดอย่างแน่นอน

นอกจากนี้ หลายคนมักพูดถึงการหาตลาดใหม่ ต้องยอมรับอย่างหนึ่งว่า

ตลาดสหรัฐฯ เป็นตลาดใหญ่ของผู้ประกอบการไทย หากจะเปลี่ยนไปสู่ตลาดใหม่ ๆ อาจจะมีข้อจำกัดด้านการผลิต ที่อาจจะต้องเปลี่ยนไลน์การผลิตใหม่ทั้งหมด ซึ่งจะกลายเป็นการลงทุนที่ค่อนข้างสูงมาก

ดังนั้น ในช่วงเวลานี้ที่ผู้ประกอบการตกอยู่ในสถานการณ์ที่ไม่สามารถคาดการณ์อะไรได้ หากการเจรจายังไม่จบ ถือว่าเราอยู่ในจุดที่ค่อนข้างเสี่ยงอันตราย เพราะฉะนั้นภาคเอกชนไทยจำเป็นต้องเตรียมตัวรับมือ ดูแลกระแสเงินสดและพัฒนาสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น เรียกว่าเป็นช่วงประคับประคองตัวเองให้ผ่านสถานการณ์ที่คลุมเครือไปทั่วโลกนี้ให้ได้

เช็กสุขภาพการเงิน ฝ่าวิกฤตสงครามการค้า

ทั้งนี้ หากเจาะลึกถึงสถานการณ์ของผู้ประกอบการ SME ไทยผ่านมุมมองของนักการเงิน อย่าง **ชัยยศ ตันพิสุทธิ** **ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ ธนาคารกสิกรไทย** บอกไว้ว่า วันนี้ SME ต้องเผชิญกับปัจจัยทั้งที่ควบคุมได้และควบคุมไม่ได้ ทำให้ต้องปรับตัวในหลาย ๆ เรื่องด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นการบริหารจัดการเงินสด ยิ่งในสถานการณ์ที่มีความไม่แน่นอน จำเป็นที่ SME จะต้องกลับมาวิเคราะห์กระแสเงินสดของตัวเอง ต้องคาดการณ์กระแสเงินสดไปจนถึงสิ้นปี ช่วงไหนใช้เงินมาก ช่วงไหนใช้เงินน้อย เพื่อให้รู้สภาพคล่องของธุรกิจ ขณะเดียวกัน หาก SME มีสภาพคล่องเหลือ ควรนำไปลงทุนในสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดรายได้ หรือสินทรัพย์ที่เปลี่ยนเป็นเงินสดได้ทันที รวมถึงลงในสินทรัพย์ที่มีผลตอบแทนจากการลงทุนที่ดี



ชัยยศ ตันพิสุทธิ

ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ ธนาคารกสิกรไทย

การปรับตัวเพื่อนำไปสู่ความยั่งยืน หรือ ESG เป็นอีกเรื่องที่สำคัญ โดยช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา จะเห็นว่าต้นทุนการติดตั้ง Solar Rooftop เพื่อประหยัดพลังงาน ถูกลงอย่างมาก จากเดิมจุดคืนทุนอยู่ที่ 7-8 ปี ปัจจุบันเหลือ 4-5 ปี เท่ากับได้ผลตอบแทนจากสินทรัพย์นี้ประมาณ 20% ต่อปี

นอกจากนี้ SME ยังต้องให้ความสำคัญกับลูกหนี้การค้าและสินค้าคงคลัง หมั่นดูว่าสินค้ามีระยะเวลาที่อยู่ในคลังนานเกินไปไหม หรือระยะเวลาการเก็บหนี้เพิ่มขึ้นหรือไม่ เพราะโดยรวมแล้วต้นทุนทางการเงินจะอยู่ที่ 2 เรื่องนี้เป็นหลักนั่นเอง



แนวทางปรับตัว คว่าโอกาสใหม่ให้ธุรกิจ

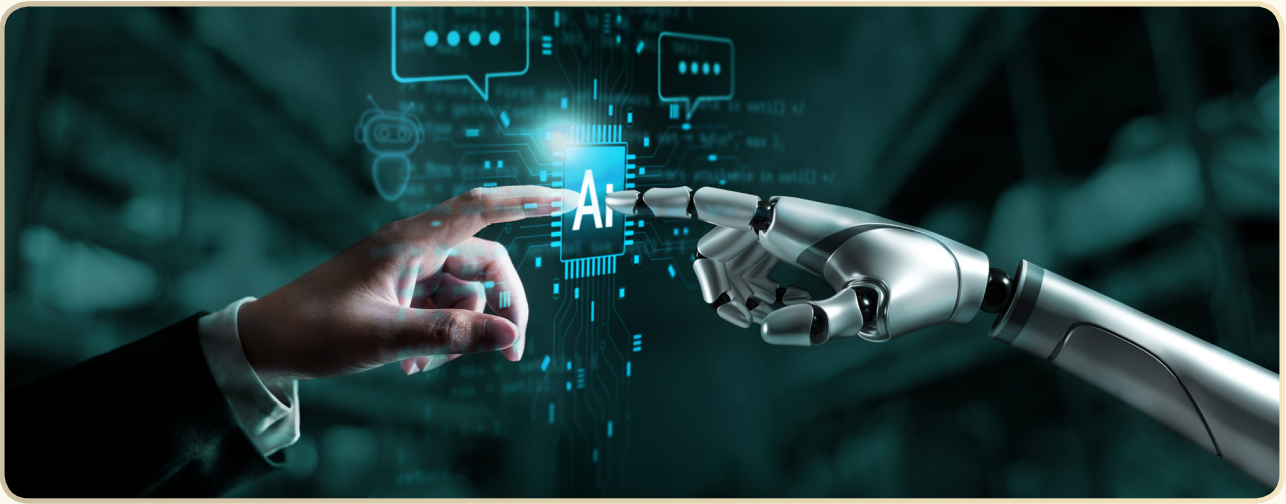
ปิดท้ายที่มุมมองผู้นำในแบบ **เรืองโรจน์ พูนผล ประธานกลุ่มบริษัท กลีกร บิซิเนส-เทคโนโลยี กรุ๊ป (KBTG)** กับแนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการ

ในภาวะที่มีความผันผวนเช่นนี้ ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาธุรกิจยุคใหม่ให้เป็น Digital First พร้อมกับการพยายามทำสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภครุ่นใหม่ รวมถึงการปรับเปลี่ยนไปสู่ Business Model ใหม่ ๆ ยกตัวอย่าง ธุรกิจสตาร์ทอัพ แฟชั่นรายหนึ่งที่ประสบความสำเร็จ เพราะใช้ Business Model แบบใหม่ที่ใช้การขายพรีออร์เดอร์ผ่านช่องทางออนไลน์ โดยจะออกคอลเลกชันใหม่ทุกสัปดาห์ เรียกว่าเป็นการทำทุกอย่างให้เร็ว โดยนำ Digital First เข้ามา แม้จะเหนื่อยเรื่องการดีไซน์ แต่ก็สามารถได้เงินลูกค้าเข้ามาก่อนทันที



เรืองโรจน์ พูนผล

ประธานกลุ่ม
บริษัท กลีกร บิซิเนส-เทคโนโลยี กรุ๊ป (KBTG)



อีกเรื่องที่น่าสนใจสำหรับผู้ประกอบการ นั่นคือ โอกาสจาก Demographic Bonus โดยเฉพาะอินโดนีเซียที่จะมีประชากรในกลุ่มวัยทำงานและมีกำลังซื้อซึ่งจะสูงสุดในปี 2045 หรืออีก 20 ปีข้างหน้า โดยจะมีมากกว่า 100 ล้านคน ใหญ่กว่าประเทศไทยเท่าตัว ทำให้ตลาดอินโดนีเซียมีโอกาสน่าสนใจ นอกจากนี้ AI ยังเป็นประเด็นที่ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญ เพราะวันนี้มีหลายธุรกิจสามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็วจากการพัฒนา AI แต่อย่างไรก็ดี หากพบว่าธุรกิจไม่สามารถแข่งขันได้จริง ๆ การ Exit จากธุรกิจเก่าเพื่อไปเริ่มต้นทำธุรกิจใหม่อาจเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่น่าสนใจไม่น้อยเช่นกัน

