

## ธุรกิจ SMEs ในมาเลเซียต้องการแนวทางเพื่อสร้างธุรกิจในยุคโควิด-19



ที่มา: หนังสือพิมพ์ The Star

หลังจากเจอวิกฤตการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) จำนวน 907,065 แห่งในมาเลเซียกำลังเผชิญกับสถานการณ์ที่แย่งลงในทุกวัน

Mohd Afzanizam Abdul Rashid จาก Bank Islam Malaysia Bhd กล่าวว่า วิกฤตการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ส่งผลให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องใช้ชีวิตในรูปแบบ New Normal ที่ "เทคโนโลยี" เข้ามามีบทบาทสำคัญในการดำเนินธุรกิจมากขึ้น นี่คือนวัตกรรมที่พวกเขาเรียนรู้เป็นอย่างดีในช่วงวิกฤต อย่างไรก็ตาม กลุ่มธุรกิจ SMEs ยังต้องพึ่งพานโยบาย/มาตรการที่รัฐบาลได้จัดสรรให้เพิ่มเติม เช่น การจัดสรรเงินช่วยเหลือของ Malaysia Digital Economy Corporation (MDEC) มูลค่า 5,000 ริงกิต (ประมาณ 37,500 บาท) ในการยกระดับธุรกิจให้เข้าสู่ระบบดิจิทัล เปลี่ยนแปลงรูปแบบธุรกิจให้มีประสิทธิภาพ

การระบาดใหญ่ครั้งนี้ได้กลายเป็นสิ่งเตือนใจสำหรับธุรกิจ SMEs จึงเป็นเรื่องสำคัญที่จะต้องพร้อมตอบสนองอย่างรวดเร็วต่อการเปลี่ยนแปลง โดยนอกจากการเป็นธุรกิจดิจิทัลแล้ว พวกเขาจะต้องสำรวจ/ลงทุนกับอุตสาหกรรมอื่นๆ เพื่อลดการพึ่งพาแหล่งรายได้แหล่งเดียว บางทีการสำรวจเพื่อร่วมทุนหรือพันธมิตรจะสามารถการปกป้องส่วนแบ่งการตลาดและรักษาประสิทธิภาพการดำเนินงานได้

แต่ผู้ประกอบการก็ยังไม่เชื่อว่าการลงทุนดังกล่าวจะช่วยเหลือจากการแข่งขันที่รุนแรงและผลกระทบทางเศรษฐกิจในอนาคตได้มากนัก ดังนั้น สิ่งที่จะสามารถช่วยได้ตอนนี้คือกลุ่มธุรกิจ SMEs ควรมีส่วนร่วมกับหน่วยงานของรัฐบาล/อื่นๆที่เกี่ยวข้องผ่านมาตรการที่รัฐบาลจัดสรรให้ อาจรวมถึงการจัดเวิร์กช็อป การประชุมและนิทรรศการ จะสามารถช่วยคลายข้อกังวลหรือความเข้าใจผิด เพิ่มพูนทักษะธุรกิจ มีมุมมองที่ชัดเจนขึ้นว่าพวกเขาจะใช้ประโยชน์ที่รัฐบาลมอบให้อย่างไร

ในขณะเดียวกัน Andrew Sill หัวหน้าฝ่ายการธนาคาร HSBC แห่งมาเลเซีย กล่าวว่าธุรกิจ SMEs ควรต้องได้รับความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับการจัดสรรเงินสดด้วย ยกตัวอย่างเช่น การเตรียมการชำระหนี้ด้วยมูลค่าปัจจุบัน (Value Date) การรวบรวมรายชื่อลูกหนี้ที่ต้องครบกำหนดชำระหนี้ การจ่ายใบแจ้งหนี้ให้ตรงเวลา ซึ่งเมื่อธุรกิจมีแนวทางการจัดการเงินสดที่รัดกุมมากพอ พวกเขาจะมีความยืดหยุ่นด้านเงินสด (flexibility) ซึ่งจ่ายเงินให้กับซัพพลายเออร์ได้เร็วขึ้น สามารถจัดการด้านการเงินของลูกหนี้ (receivables finance) สามารถจัดการเงินในห่วงโซ่อุปทาน (supply chain finance) ช่วยสนับสนุนการทำธุรกรรมที่มีประสิทธิภาพและ

- นโยบายภาครัฐ
  เศรษฐกิจการลงทุน
  แนวโน้มการตลาด
  รายงานสินค้าและบริการ
  อื่นๆ

นอกจากนี้ เพื่อช่วยให้ SMEs เปลี่ยนเข้าสู่ธุรกิจดิจิทัลให้ได้เร็วที่สุด แพลตฟอร์มดิจิทัล WhyQ ที่มีเป้าหมายในการสร้างระบบดิจิทัลที่ทันสมัยให้กับวิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม และรายย่อย (MSME) จะสามารถเข้ามาช่วยเหลือผู้ประกอบการ สร้างร้านค้าออนไลน์ด้วยตนเอง (e-store) โดยภายในแพลตฟอร์มสามารถติดตามการขายและค่าใช้จ่าย บันทึกธุรกรรมทางการเงินผ่านการเตือน WhatsApp ที่สะดวกสบาย ในขณะที่เข้าถึงลูกค้าผ่านเครื่องมือทางการตลาดที่ปรับแต่งเองได้

WhyQ ตั้งเป้าที่จะแนะนำ WhyQ Mart ซึ่งมีกำหนดจะเปิดตัวในมาเลเซียภายในไม่กี่เดือนข้างหน้า โดยเป็นหนึ่งในบริการที่เอื้อประโยชน์ต่อผู้ค้า ซึ่งผู้ค้าจะสามารถเลือกซัพพลายเออร์ที่ตนสนใจ เพื่อสั่งซื้อวัตถุดิบ เช่น เนื้อสัตว์ สัตว์ปีก และอื่นๆได้โดยตรง

ทั้งนี้ WhyQ หวังว่าภายในสิ้นปี 2564 นี้จะได้มีโอกาสต้อนรับ MSME ท้องถิ่นและผู้ประกอบการอื่นๆรวมทั้งสิ้น 20,000 รายเข้ามาโลดแล่นในแพลตฟอร์ม

### ความเห็นของ สคต.

สถานการณ์ที่ภาคธุรกิจ SMEs ของมาเลเซียกำลังเผชิญอยู่ในปัจจุบัน สะท้อนให้เห็นถึงความต้องการซื้อสินค้าและบริการที่เปลี่ยนแปลง อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี สินค้าจากไทย อาทิ สินค้าอาหารและเครื่องดื่ม ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดและดูแลสุขอนามัย รวมทั้งเครื่องใช้ในครัวเรือนต่างๆ ยังคงมีโอกาสในการส่งออกสินค้า ดังนั้นผู้ประกอบการไทยควรศึกษาและพัฒนาด้านเทคโนโลยี เพื่อเปลี่ยนผ่านเข้าสู่ธุรกิจดิจิทัล กระจายรายได้หลายทางผ่านการร่วมมือกับธุรกิจ ใน supply chain บริหารการเงินโดยใช้เทคโนโลยี และหาประโยชน์จากการเข้าสู่ e-platform ที่จะช่วยขยายตลาดเพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้เพิ่มขึ้น

นโยบายภาครัฐ
  เศรษฐกิจการลงทุน
  แนวโน้มการตลาด
  รายงานสินค้าและบริการ
  อื่นๆ