



ทิศทางเศรษฐกิจ
และธุรกิจ
ในยุค

May 2020

New
Normal



Section 1

ก้าวเข้าสู่

NEW NORMAL

Section 2



สิ่งใดจะเป็น
อุปสรรค
สำหรับเศรษฐกิจใน

NEW NORMAL

NORMAL

Section 3



ทิศทาง
เศรษฐกิจไทย
จะเป็นอย่างไร?

Section 4

**COVID-19
IMPACT**

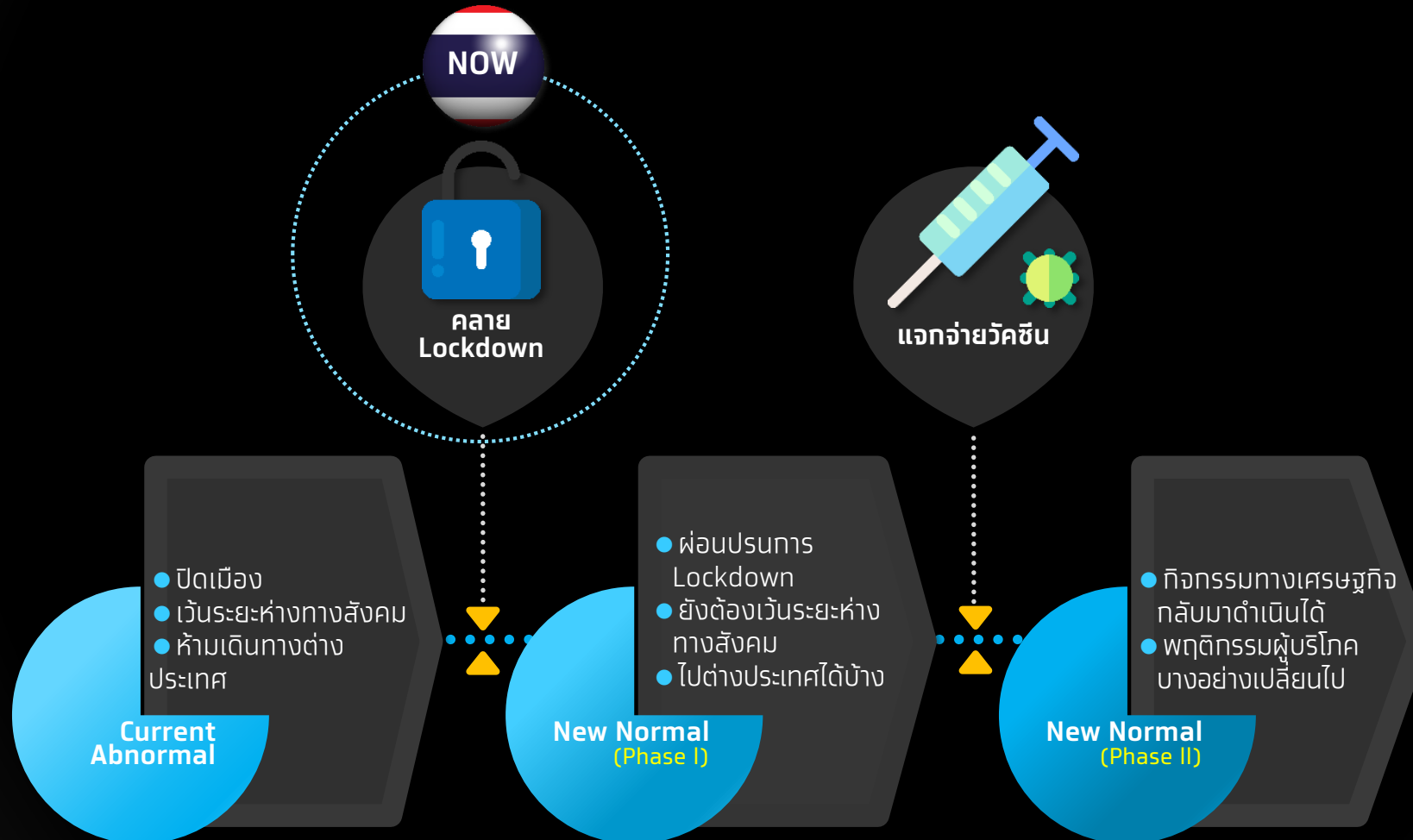
โควิด-19
จะส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจอย่างไร?



เรากำลังจะเข้าสู่ New Normal หลังการระบาดชะลอลง และเริ่มมีการคลายล็อกดาวน์

New Normal ในช่วงต่างๆ

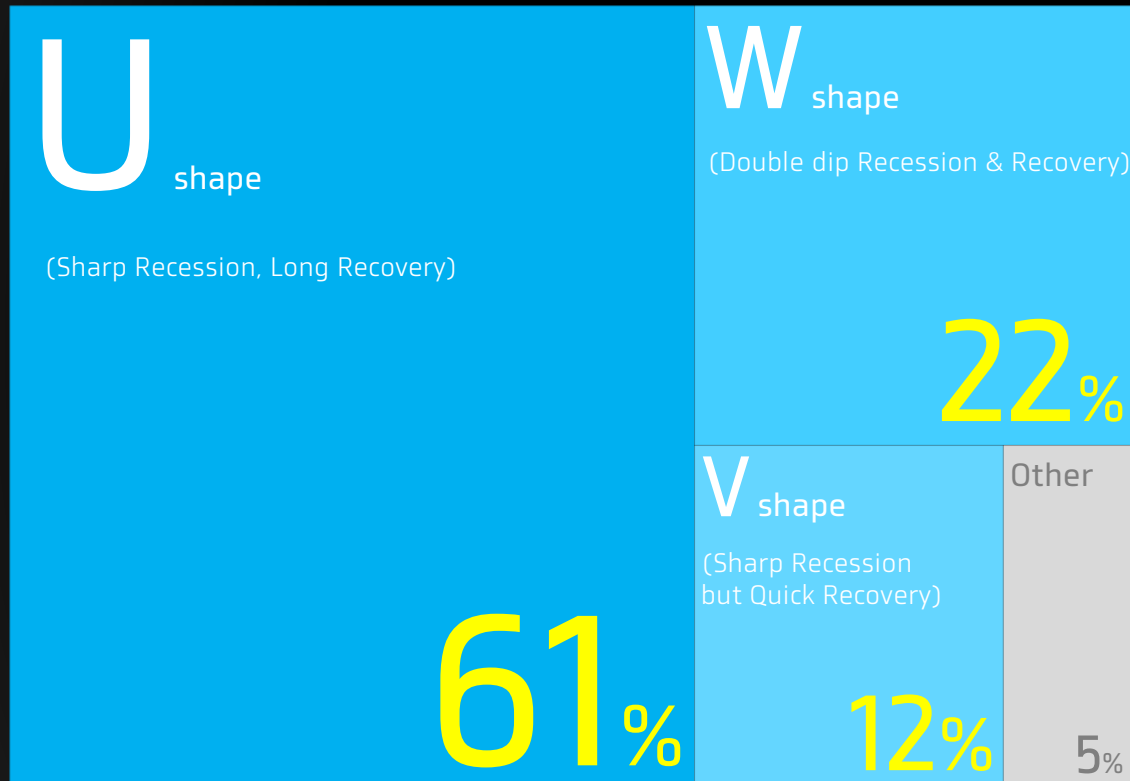
การคลาย Lockdown ถือว่าเป็นปัจจัยหนึ่งในการนำเราเข้าสู่ New Normal



แม้จะเข้าสู่ New Normal แต่เศรษฐกิจก็ไม่ได้กลับมาทันที และกำลังจะเผชิญกับความท้าทายใหม่ๆ

ความเห็นของ CEO ทั่วโลกต่อรูปแบบการกลับมาของเศรษฐกิจ

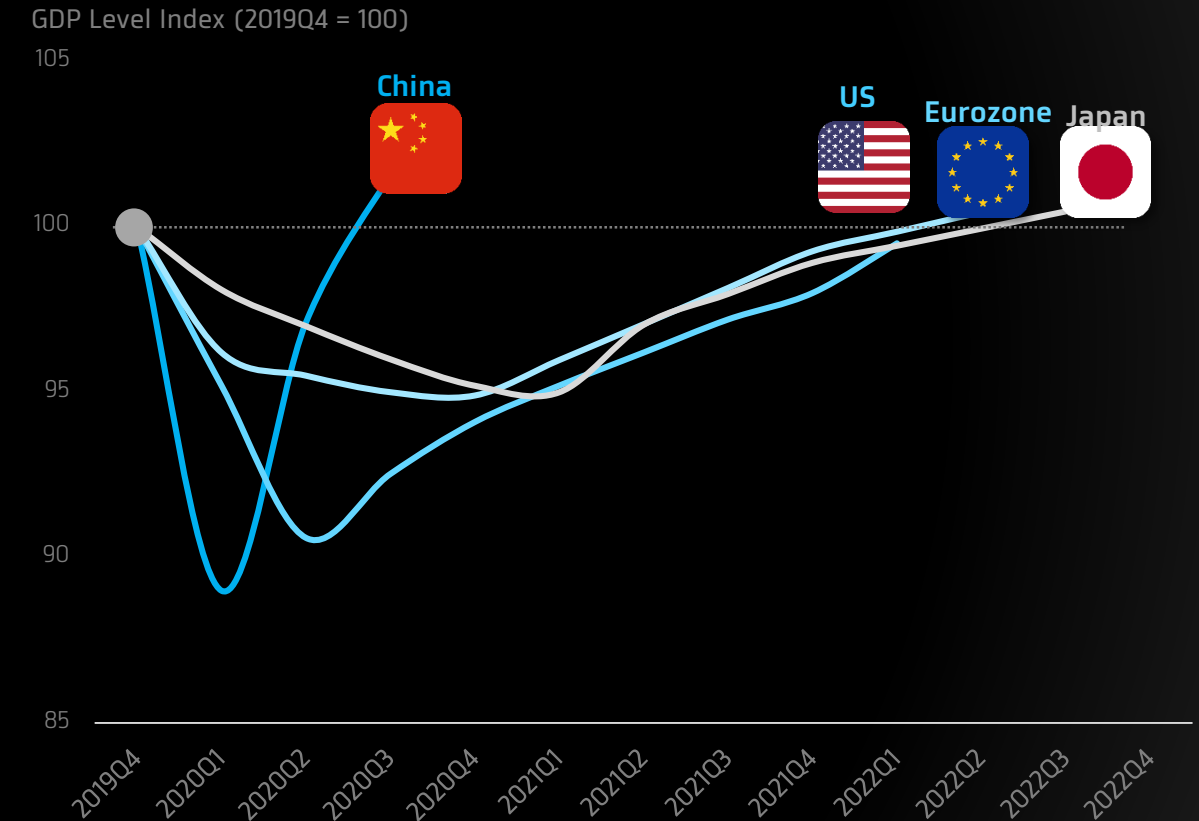
CEO กว่า 60% เห็นว่าเศรษฐกิจคงกลับมาได้ในลักษณะตัว U



ที่มา: YPO Survey, April 2020

ประมาณการเศรษฐกิจในหลายประเทศ จาก Research Houses ต่างๆ

Research Houses ส่วนใหญ่เห็นว่าเศรษฐกิจหลายประเทศจะกลับมาช้าๆ ในลักษณะตัว U

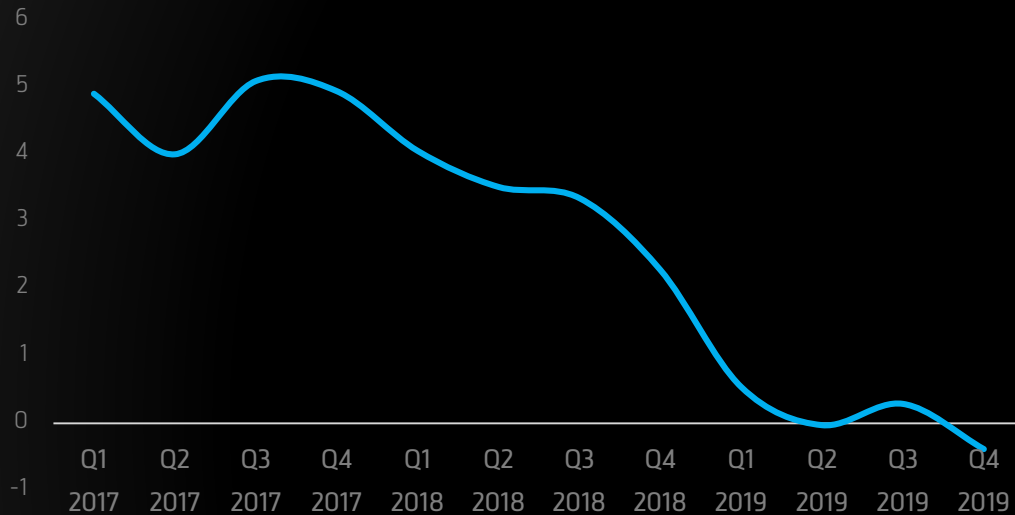


หมายเหตุ: รายงานของ S&P และ Oxford Economics เป็นรายงาน ณ เดือนเมษายน 2020 ในขณะที่รายงานของ IMF เป็น ณ เดือนพฤษภาคม 2020
ที่มา: S&P, IMF และ Oxford Economics, รวบรวมและวิเคราะห์โดย Krungthai COMPASS



Deglobalization เพิ่มขึ้นในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา

Growth of World Trade Volume (%yoy)



โควิด-19 จะเร่งและกระตุ้น Protectionism ขึ้นอีก

ตอนนี้ COVID-19 กำลังบังคับให้รัฐบาล บริษัท และสังคมเพิ่มศักยภาพของตนเองเพื่อรับมือกับช่วงเวลาของการโดดเดี่ยวทางเศรษฐกิจ (economic self-isolation)

Robin Niblett

ผู้อำนวยการ Chatham House องค์กรด้านนโยบายระหว่างประเทศที่เก่าแก่ที่สุดของสหราชอาณาจักร

แม้การระบาดจะหมดไป แต่โลกาภิวัตน์ก็อาจพบการถดถอยได้ต่อ

ประชาชนในบางประเทศ อาจเรียกร้องให้รัฐบาลใช้มาตรการสนับสนุนให้ภาคเอกชนย้ายฐานการผลิตกลับมามากขึ้น ซึ่งแรงกดดันจะมากเป็นพิเศษเนื่องจากโควิดทำให้เศรษฐกิจในประเทศถดถอยและการว่างงานเพิ่มขึ้นอย่างมาก

Nouriel Roubini

ศาสตราจารย์ด้านเศรษฐศาสตร์จากมหาวิทยาลัยนิวยอร์ก

บริษัทในโลกตระหนักว่าการพึ่งพิงการผลิตระหว่างประเทศมากเกินไปเป็นอันตราย

ตระหนักได้ว่า ห่วงโซ่อุปทานระดับโลกและเครือข่ายการกระจายสินค้าอ่อนแอต่อการ disruption ขนาดไหน ไวรัสโคโรนาไม่เพียงแต่จะกระทบเศรษฐกิจในระยะยาวเท่านั้น แต่จะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงในระดับรากฐานด้วย

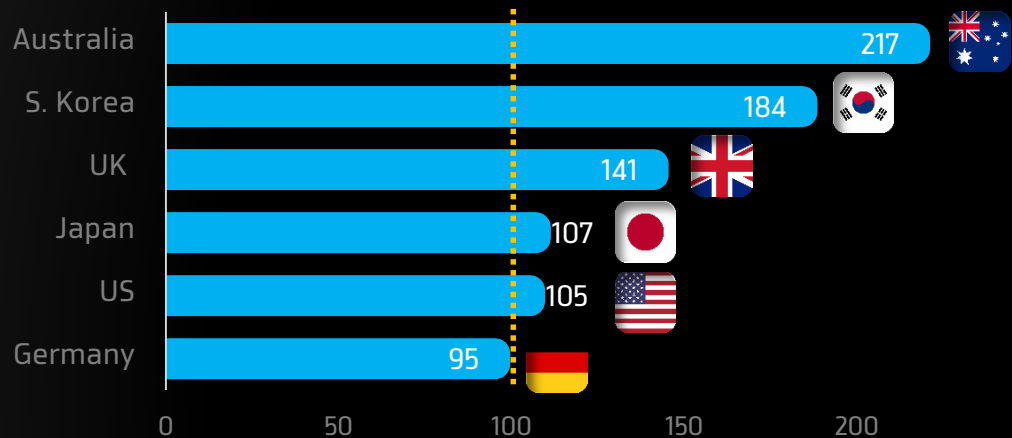
Laurie Garrett

นักวิชาการอาวุโส, Council of Foreign Relation

หนี้ครัวเรือนที่เพิ่มขึ้น จะกดดันการบริโภคของครัวเรือนไปอีกระยะหนึ่ง

สัดส่วนรายได้รายปีต่อหนี้ของครัวเรือน(%) ใน OECD ปี 2018

ก่อน COVID-19 หนี้ครัวเรือนก็สูงมากอยู่แล้ว



ที่มา: OECD

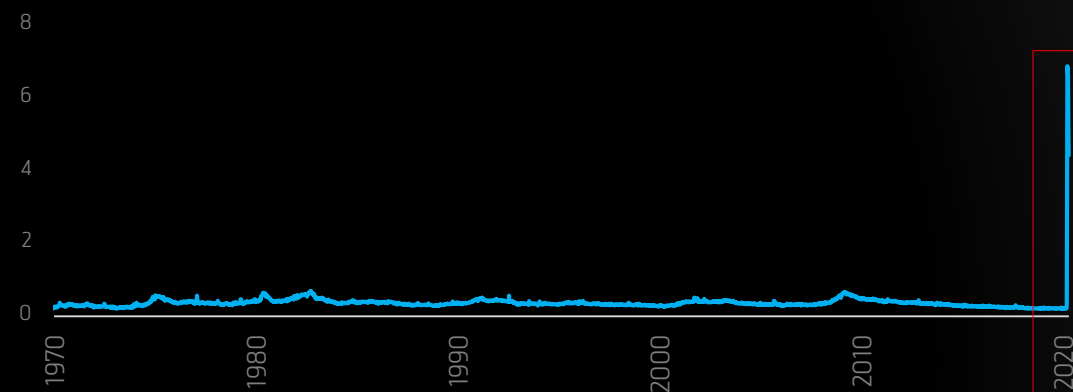
ความสามารถชำระหนี้ที่ลดลงของครัวเรือน ถือเป็นปัญหาสำคัญทางเศรษฐกิจ

- ในระบบ ศ.ก. เงินกู้จากครัวเรือน มีสัดส่วนสูง
- หากการจ่ายหนี้ของครัวเรือนมีปัญหา ย่อมกระทบทั้งภาคธนาคาร และรัฐ อย่างเช่นวิกฤติ Subprime 2008

จำนวนผู้ขอรับสวัสดิการการว่างงานในสหรัฐฯ 1970-2020

การว่างงานที่เพิ่มขึ้นอย่างมาก ยิ่งกดดันความสามารถในการชำระหนี้ของครัวเรือน

หน่วย: ล้านคน



ที่มา: US Department of Labor

แม้จะมีมาตรการช่วยเหลือ แต่ภาระหนี้ที่สูงขึ้น จะกดดันการบริโภคของครัวเรือนไปอีกสักระยะ

- เมื่อครัวเรือนมีหนี้สูงขึ้น และรายได้ไม่แน่นอนในอนาคต
- ครัวเรือนมักจะลดการบริโภคสินค้าฟุ่มเฟือย และชะลอการซื้อบ้านและรถ ซึ่งมีราคาสูง และเพิ่มภาระหนี้ระยะยาว

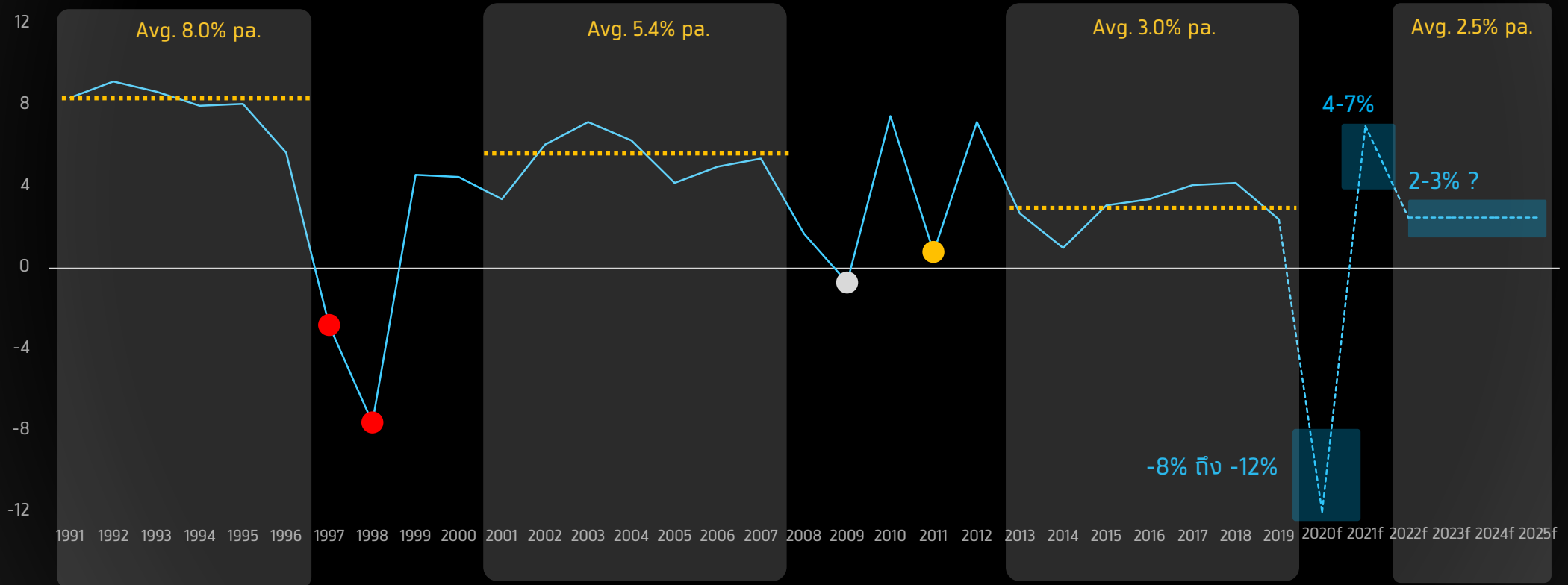
โควิด-19 กุบเศรษฐกิจไทยดำดิ่งสู่ภาวะถดถอย และอาจใช้เวลา 2-3 ปี กว่าจะกลับมาจุดเดิม

อัตราการขยายตัวของ Real GDP ประเทศไทย

คาดว่า GDP ไทย ปี 2020 จะหดตัวรุนแรงราว 8.8% ขณะที่ความหวังอยู่ที่ "ภาครัฐ" เพราะจะเป็น Driver สำคัญในการพยุงและฟื้นฟูเศรษฐกิจ

- วิกฤตปี 1997
- วิกฤตการเงินโลก (Subprime)
- มหาอุทกภัย

Real GDP (%yoy)

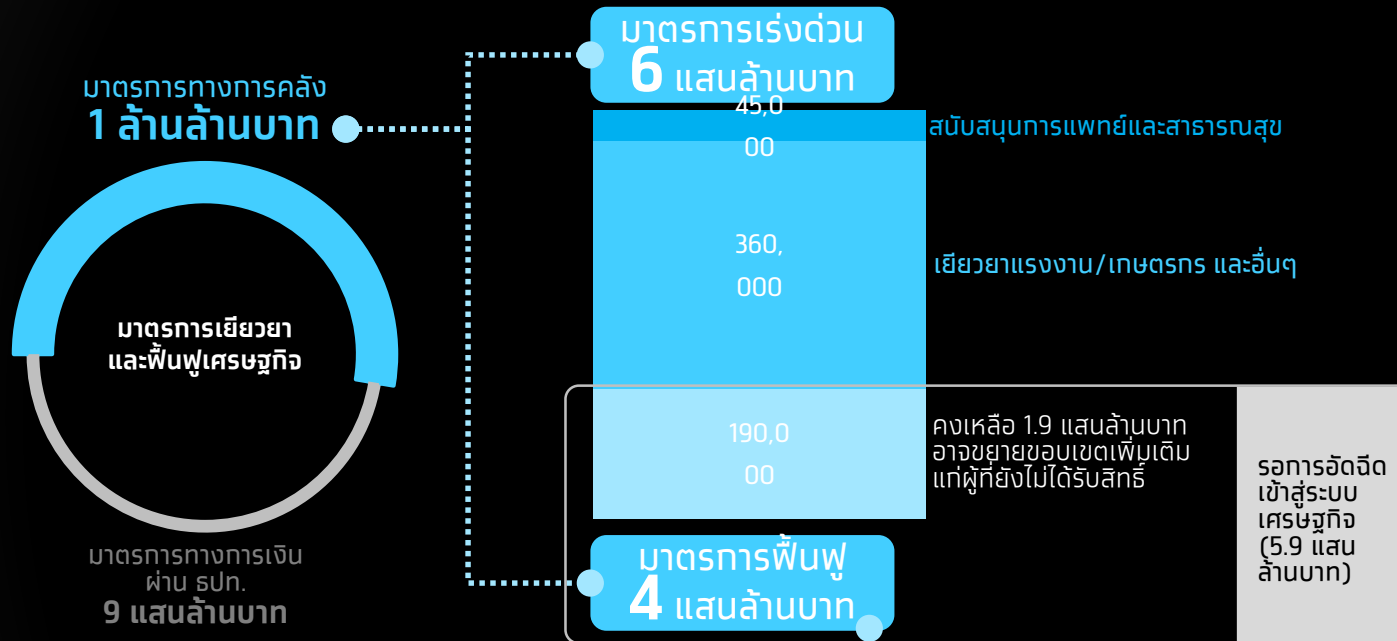


หมายเหตุ: f = ประมาณการโดย Krungthai COMPASS ทั้งนี้ ปี 2023-2025 อ้างอิงจาก Oxford Economics ที่มา: NESDC และวิเคราะห์โดย Krungthai COMPASS

จับตามาตรการฟื้นฟูเศรษฐกิจจากภาครัฐ โดยเฉพาะในส่วนของวงเงิน 4 แสนล้านบาท

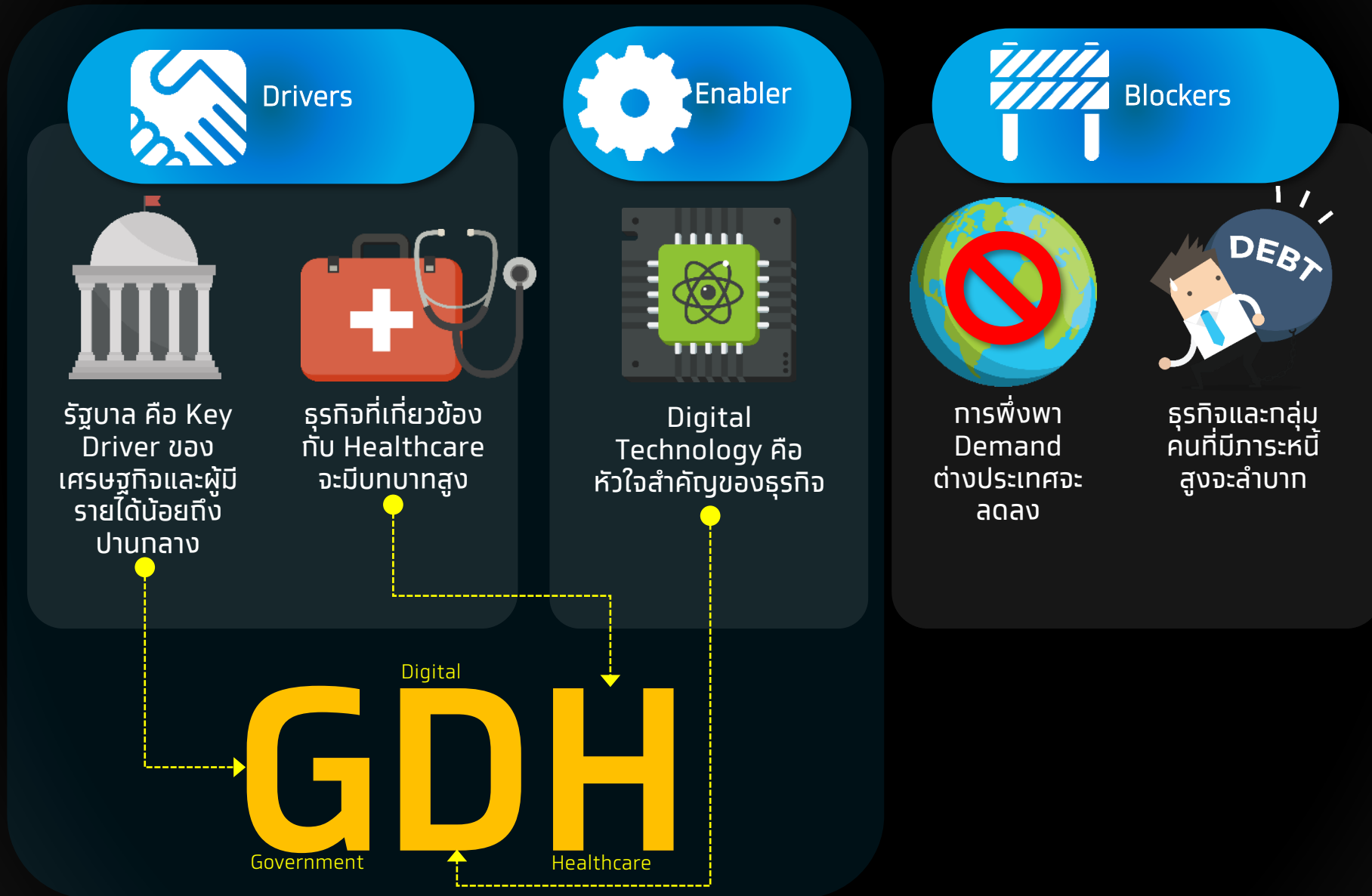
งบประมาณเยียวยาและฟื้นฟูเศรษฐกิจจากผลของวิกฤตโควิด-19

มีงบประมาณอีกราว 5.9 แสนล้านบาทที่รอการอัดฉีดเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจ

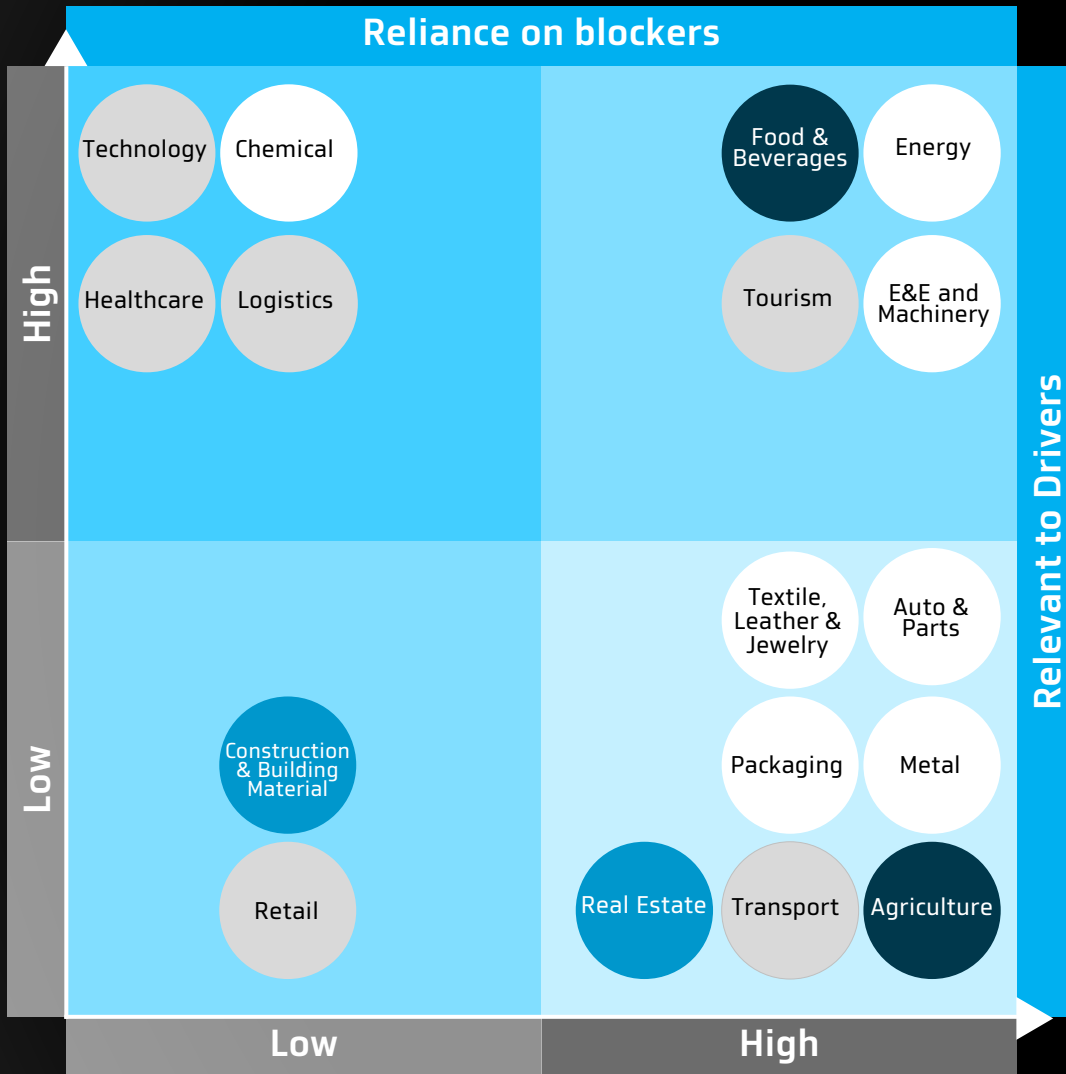


- ยกกระดับภาคเกษตรและอาหาร
- การท่องเที่ยวเชิงคุณภาพ
- อุตสาหกรรมที่ยั่งยืน
- การส่งเสริมเศรษฐกิจสร้างสรรค์
- พัฒนาเศรษฐกิจชุมชน การฝึกและพัฒนาอาชีพ และการรองรับแรงงานกลับท้องถิ่น

5 ปัจจัยที่ต้องจับตาใน New Normal



แนวโน้มธุรกิจในยุค New Normal









Drivers: ภาครัฐสนับสนุน และ/หรือเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ Healthcare
Blockers: Demand ต่างประเทศอ่อนแอ และ/หรือมีภาระหนี้สูงทั้งของธุรกิจและลูกค้า

- **กลุ่ม เติบโต:** มีปัจจัยบวกสูงและปัจจัยข้างกันต่ำ
- **กลุ่ม ทรงตัว:** มีปัจจัยบวกและปัจจัยข้างกันสูง หรือมีปัจจัยบวกและปัจจัยข้างกันต่ำ
- **กลุ่ม เฝ้ารอ:** มีปัจจัยบวกน้อยและปัจจัยข้างกันสูง

- Food & Beverages, and Agriculture
- Manufacturing
- Real Estate & Construction
- Service

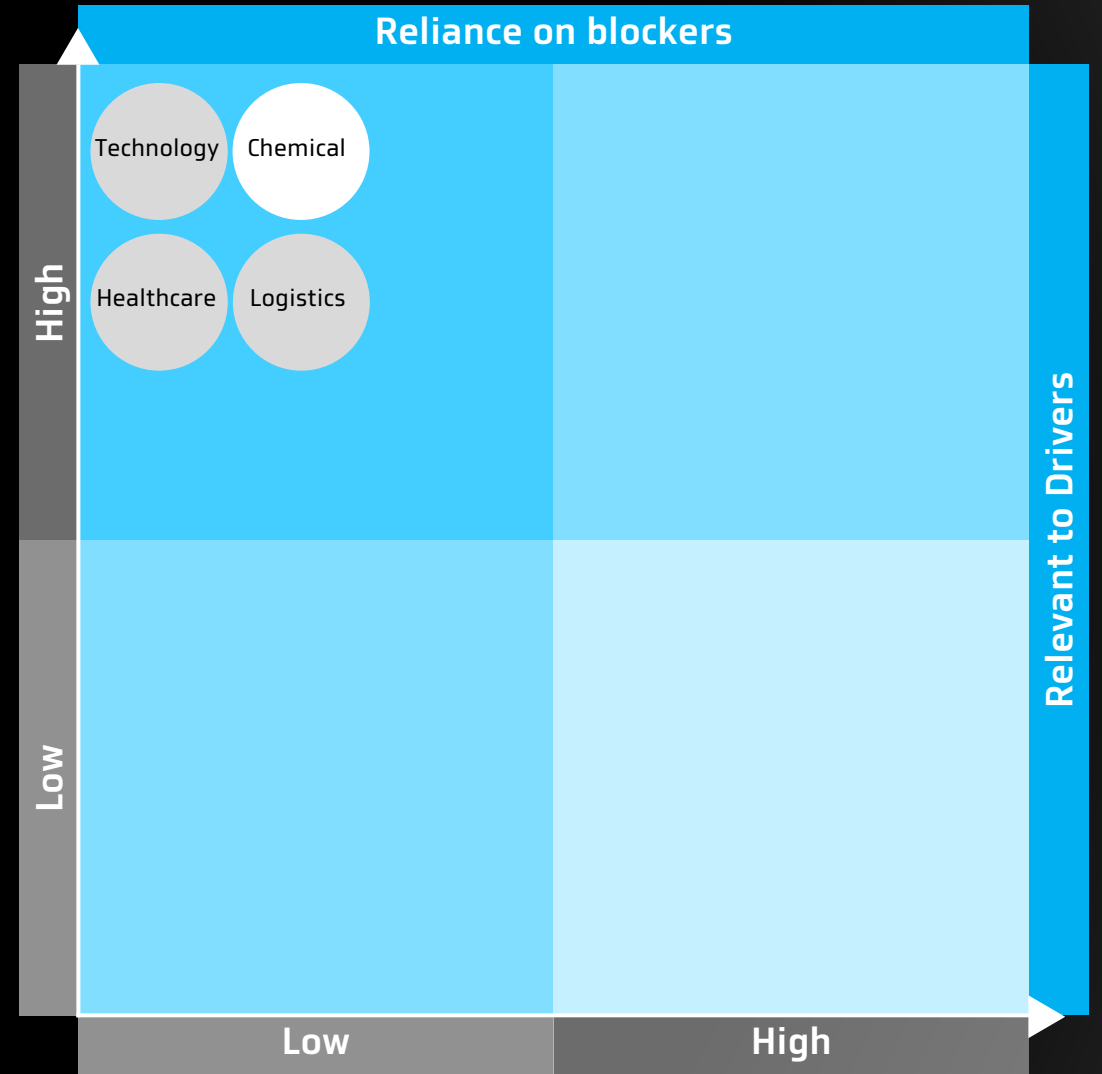
กลุ่มเติบโต คือกลุ่มที่มีโอกาสขยายตัวสูง ผู้ประกอบการจึงต้องเร่งเครื่องคว้าโอกาส

Drivers: ภาครัฐสนับสนุน และ/หรือเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ Healthcare
Blockers: Demand ต่างประเทศอ่อนแอ และ/หรือมีภาระหนี้สูงถึงของธุรกิจและลูกค้า

-  มีทิศทางทรงตัว หรือขยายตัวในเกณฑ์ดี
-  กลุ่มเติบโต
-  มีทิศทางชะลอตัวต่อเนื่อง หรือแย่ลง
-  กลุ่มทรงตัว
-  ได้รับผลกระทบจากโควิด-19 และการ Lockdown เมือง
-  กลุ่มเฟื่องวัง

Sector	Pre COVID-19 2019	COVID-19 2020-21	New Normal	มูลค่ายอดขายธุรกิจ* (พันล้านบาท)
Healthcare				872
Technology				661
Chemical				2,667
Logistic				510
				4,711 (12% ของมูลค่าธุรกิจรวม)

- เป็นธุรกิจที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคในมุมที่เกี่ยวข้องกับ Healthcare และเทคโนโลยี ขณะเดียวกันก็จะได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ เช่น การกำหนดให้เป็นอุตสาหกรรม S-Curve รวมถึงการเป็นสาขาธุรกิจที่มีแนวโน้มจะอยู่ในแผนฟื้นฟูเศรษฐกิจตามกรอบวงเงิน 4 แสนล้านบาท



กลุ่มทรงตัว หรือมีดีและร้ายปะปนกันไป ธุรกิจควรรหาโอกาสจากการขยายขอบเขตธุรกิจและจากลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ

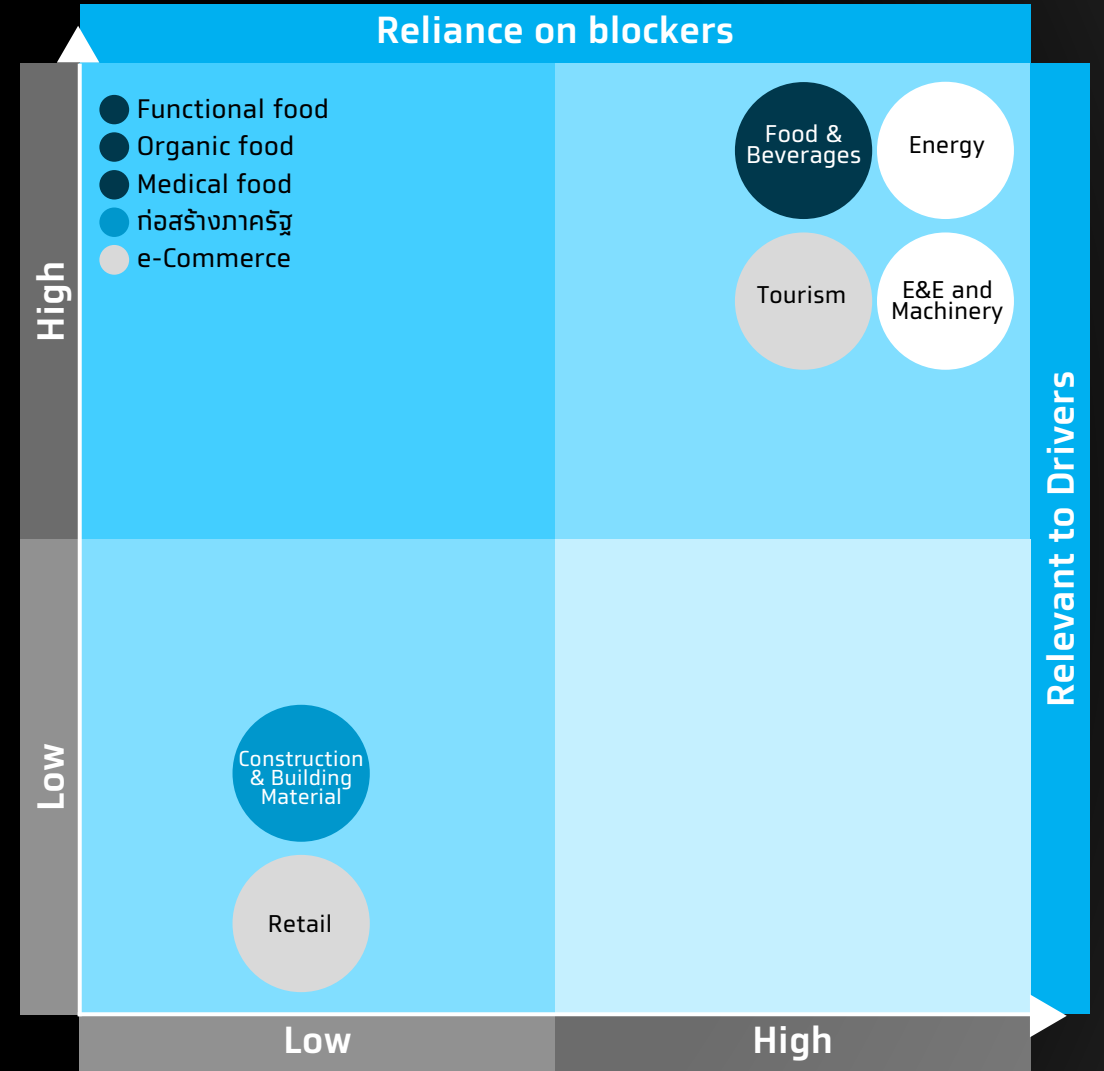
Drivers: ภาครัฐสนับสนุน และ/หรือเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ Healthcare
Blockers: Demand ต่างประเทศอ่อนแอ และ/หรือมีภาระหนี้สูงถึงของธุรกิจและลูกค้า

- มีทิศทางทรงตัว หรือขยายตัวในเกณฑ์ดี
- มีทิศทางชะลอตัวต่อเนื่อง หรือแย่ลง
- ได้รับผลกระทบจากโควิด-19 และการ Lockdown เมือง
- กลุ่มเติบโต
- กลุ่มทรงตัว
- กลุ่มเฟื่องวัง

Sector	Pre COVID-19 2019	COVID-19 2020-21	New Normal	มูลค่ายอดขายธุรกิจ* (พันล้านบาท)
Food & Beverage				3,587
E & E and Machinery				4,722
Energy				4,497
Tourism				554
Commerce				2,962
Construction & Building Material				2,688

19,010
(51% ของมูลค่าธุรกิจรวม)

- การกระจายกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เป็นหนึ่งในกลยุทธ์ที่ต้องคำนึงถึง พร้อมทั้งขยายขอบเขตธุรกิจให้สอดคล้องกับ New Normal มากขึ้น เช่น ธุรกิจอาหาร อาจยกระดับสู่ Functional Food, Organic Food และ Medical Food ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีแนวโน้มเติบโต



กลุ่มเฟ้าระวัง เภชญควมทำททยสูง การลดต้นทุน และดิงเทคโนโลยีมาเสริมทัพ คือกลยทฐสำคัญ

Drivers: ภาครฐสูสนับสนุน และ/หรือเป็นธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องกับ Healthcare
Blockers: Demand ต่างประเทศอ่อนแอ และ/หรือมีภาระหนี้สูงกึ่งของธุรกิจและลูกค้า

- มีทิศทางการงตัว หรือขยายตัวในเกณฑ์ดี
- กลุ่มเติบโต
- มีทิศทางชะลอตัวต่อเนื่อง หรือแยลง
- กลุ่มทรงตัว
- 🦠 ได้รับผลกระทบจากโควิด-19 และการ Lockdown เมือง
- กลุ่มเฟ้าระวัง

Sector	Pre COVID-19 2019	COVID-19 2020-21	New Normal	มูลค่ายอดขายธุรกิจ* (พันล้านบาท)
Agricultural				1,43
Auto & Parts		🦠		7
Textile, Leather & Jewelry				6,006
Metal				2,748
Packaging				1,38
Real Estate		🦠		4
Transport		🦠		314
				1,16
				3
				795

13,847
(37% ของมูลค่าธุรกิจรวม)

● ธุรกิจควรลดการพึ่งพาทลาดในประเทศใดประเทศหนึ่งมากเกินไป และให้ควมสำคัญกับการลดต้นทุน และการยกระดับการดำเนินธุรกิจโดยอาศัยเทคโนโลยี เช่น ธุรกิจเกษตร ควรมุ่งสู่การเกษตรแม่นยำ (Precision Agriculture) โดยอาศัย IoT หรือขยายขอบเขตสู่ Medical Rubber, Biopharmaceutical และ Biocosmetics ซึ่งอยู่ในกลุ่มเติบโต

