

การปรับตัวผู้ประกอบการท่ามกลาง COVID-19 : บทวิเคราะห์ข้อมูล Survey¹

รศ.ดร. อาชนัน เกาะไพบูลย์ และ อ. เพ็ชรธรรินทร์ วงศ์เจริญ

Highlight

- ผลกระทบทางเศรษฐกิจของ COVID-19 คือ รายได้หดหายไม่ทันตั้งตัวและส่งผลกระทบต่อทุกกลุ่ม (ใหญ่ กลาง และเล็ก) และทั้งคนเก่งและคนไม่เก่ง
- การปรับตัวที่ผ่านมาในช่วง Lockdown ส่วนใหญ่เป็นการรอดูความชัดเจนกับสิ่งที่จะเกิดขึ้นเมื่อมีการผ่อนคลาย โดยเฉพาะมาตรการความช่วยเหลือที่ภาครัฐ ดังนั้นผลกระทบทางเศรษฐกิจที่แท้จริงกำลังเริ่มชัดเจนขึ้นเรื่อย ๆ
- แม้ Cash Is King ในทุกวิกฤตก็ตาม แต่เมื่อต้นเหตุของปัญหาที่มาจากผลกระทบของยอดขายและส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสด การรักษากระแสเงินสดไม่ได้หมายถึงการกู้เงินเสมอไป
- การกู้เงินเรื่องจำเป็นสำหรับธุรกิจที่มีต้นทุนจมสูงมากจนทำให้การเลิกกิจการมีต้นทุนที่สูงและต้องเป็นทางเลือกสุดท้าย
- ภาครัฐจำเป็นต้องเข้ามาให้ความช่วยเหลือเพื่อให้ระบบเศรษฐกิจกลับมาทำงานเป็นปกติ มิเช่นนั้นปัญหาเศรษฐกิจเหล่านี้จะนำไปสู่ปัญหาการว่างงานมหาศาล และจะลามมาสู่วิกฤตสถาบันการเงินที่มาจากเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วของสินเชื่อรายย่อย
- ภาครัฐต้องสร้างความชัดเจนในระยะเวลาอันรวดเร็วเกี่ยวกับทิศทางของมาตรการให้ความช่วยเหลือเพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถตัดสินใจได้ว่า จะจัดการอย่างเหมาะสมโดยเฉพาะ จุดยืนมาตรการ Soft Loan ว่าจะมีการปรับเปลี่ยนเงื่อนไขหรือไม่ การต่ออายุหรือไม่กับการจ่ายเงินชดเชยจากกองทุนประกันสังคมให้กับลูกจ้างที่สถานประกอบการได้รับผลกระทบจาก COVID-19 จนไม่สามารถดำเนินกิจการได้ และแนวทางการแก้ปัญหาความล่าช้าในการคืนเงินภาษีที่ชำระเข้าไปก่อนคืนให้ผู้ประกอบการ

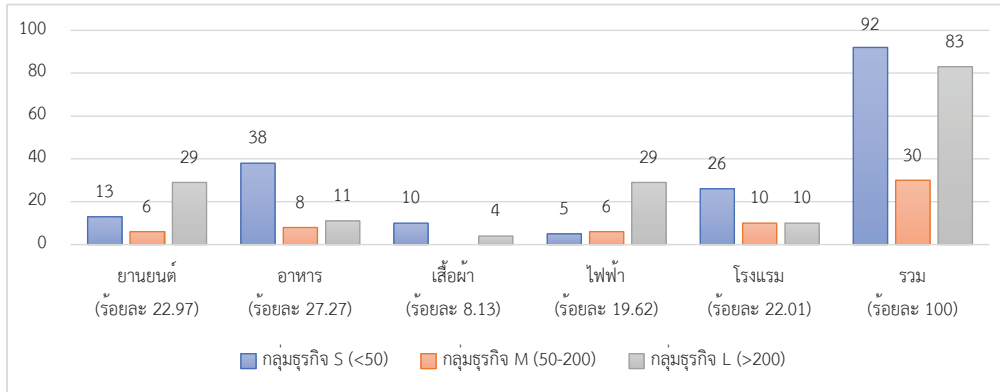
Policy Brief ฉบับนี้วิเคราะห์ผลกระทบทางเศรษฐกิจของวิกฤต COVID-19 ต่อผู้ประกอบการและนำเสนอประเด็นพิจารณาที่น่าจะผนวกเข้าไปในการออกแบบมาตรการช่วยเหลือผู้ประกอบการในระยะต่อไปเพื่อให้สามารถฟันฝ่าวิกฤตได้เหมาะสมขึ้น

การวิเคราะห์ที่ใช้ข้อมูลแบบสอบถาม (Questionnaire) กับผู้ประกอบการ 5 กลุ่มได้แก่ ยานยนต์ (รถยนต์และชิ้นส่วน) กลุ่มไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (อ้างถึงต่อไปว่ากลุ่มไฟฟ้าฯ) เสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่ม อาหาร และโรงแรม² โดยมีผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้น 209 รายระหว่างวันที่ 28 เมษายน- 19 มิถุนายน 2563 (ภาพที่ 1) โดยผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถามมากกว่าร้อยละ 80 เป็นผู้ประกอบการคนไทย นอกจากนั้นข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ประกอบการอีก 30 รายทั้ง 5 กลุ่มธุรกิจในช่วงเวลาดังกล่าวคู่ขนานเพื่อเพิ่มความเข้าใจปัญหาให้ถ่องแท้ขึ้นและทำให้การออกแบบมาตรการแก้ปัญหาทำได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงขึ้น

¹ กลุ่มคลังстерความสามารถในการแข่งขัน คณะเศรษฐศาสตร์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ Policy Brief ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการการเปลี่ยนแปลงของภาคอุตสาหกรรมหลังวิกฤต COVID-19 โดยการสนับสนุนของ สกสว. (TSRI) ภายใต้แผนงาน Economic and Social Monitor เพื่อการจัดทำรายงานสถานการณ์และแผนด้านวิทยาศาสตร์ วิจัย และนวัตกรรม

² แบบสอบถามแต่ละธุรกิจมีความแตกต่างกันเล็กน้อย ในส่วนที่เกี่ยวกับ ประเภทสินค้าที่ผลิต การนำเอาระบบอัตโนมัติมาใช้ประโยชน์ ซึ่งแตกต่างกันไปตามแต่ละธุรกิจ

ภาพที่ 1 จำนวนตัวอย่างและการกระจายตัวของตัวอย่าง



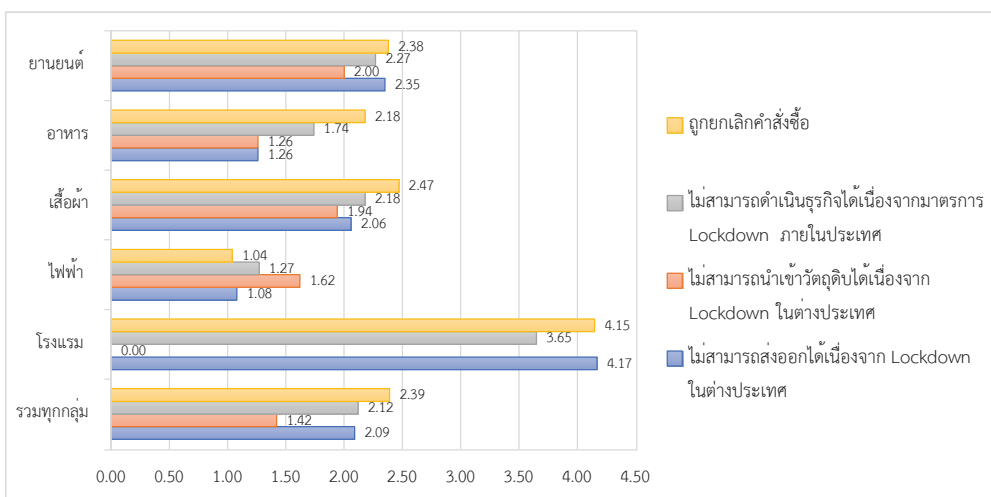
หมายเหตุ: เกณฑ์การแบ่ง S M และ L ใช้จำนวนแรงงาน

▶ ผลกระทบทางเศรษฐกิจของ COVID-19 คือ รายได้หดหายยับยั้ง

แม้ COVID-19 สามารถส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการได้หลายช่องทาง เช่น การ Lockdown ในต่างประเทศทำให้ไม่สามารถส่งออกสินค้าและบริการได้ การขาดแคลนวัตถุดิบ/ชิ้นส่วนสำคัญที่ต้องนำเข้าเนื่องจากการ Lockdown ในต่างประเทศ การถูกยกเลิกคำสั่งซื้ออันเนื่องจากปัญหาเศรษฐกิจที่กำลังก่อตัวอยู่ในทางตรงกันข้ามมีความเป็นไปได้เช่นกันที่ COVID-19 อาจทำให้ผู้ประกอบการมีโอกาสทางธุรกิจที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากมีความต้องการเพิ่มขึ้นจากการ Lockdown ได้ แต่ผลการสำรวจในการศึกษานี้ชี้ให้เห็นว่าช่องทางที่ได้รับผลกระทบรุนแรงสูงสุด คือ การถูกยกเลิกคำสั่งซื้อ

คะแนนที่ผู้ประกอบการให้การถูกยกเลิกคำสั่งซื้อเท่ากับ 2.39 จากคะแนนรุนแรงสูงสุด 5 และ แตกต่างกันเล็กน้อยเมื่อเทียบกับช่องทางอื่น ๆ (ภาพที่ 2) การสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ประกอบการชี้ให้เห็นว่าการถูกยกเลิกคำสั่งซื้อที่หยิบยกขึ้นมักเป็นการคาดการณ์เหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เช่น ความต้องการที่คาดว่าจะลดลง การชะลอคำสั่งซื้อ และความกังวลกับยอดคำสั่งซื้อที่จะเกิดขึ้นในไตรมาสถัดไป พื้นที่กลับคืนมาเมื่อใด เรื่องดังกล่าวชี้ให้เห็นว่าในช่วง Lock down ผู้ประกอบการจำนวนมากกำลังรอดูทั้งการฟื้นตัวที่คาดว่าจะเกิดขึ้น และ/หรือ ผลของมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นทั้งจากในประเทศและต่างประเทศเพื่อประเมินการปรับตัวในระยะต่อไป ดังนั้นผลกระทบทางเศรษฐกิจที่แท้จริงจะเริ่มแสดงออกมาชัดเจนขึ้นเรื่อย ๆ

ภาพที่ 2 ช่องทางและขนาดของผลกระทบจาก COVID



ผลกระทบผ่านช่องทางอื่น ๆ แตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับลักษณะการทำธุรกิจ แต่สิ่งที่สะท้อนจากแบบสอบถาม คือ มาตรการ Lockdown ที่ดำเนินการในไทยไม่ได้ทำให้การทำงานของโรงงานในภาคธุรกิจสะดุดยกเว้นเพียงธุรกิจโรงแรม การปรับตัวในช่วง Lockdown ส่วนใหญ่จึงเป็นการรักษาระยะห่างทางสังคมและดูแลรักษาความสะอาดในสถานที่ทำงานเพื่อลดโอกาสการติดเชื้อ COVID-19 ในสถานประกอบการและ

▶ กลุ่มโรงแรมหนักสุด ในขณะที่อาหารและกลุ่มไฟฟ้ามีโอกาสในวิกฤต

ธุรกิจโรงแรมเป็นกลุ่มที่ได้รับผลกระทบรุนแรงที่สุดใน 5 กลุ่มธุรกิจที่ครอบคลุมในการศึกษานี้ ดังสะท้อนจากคะแนนที่ผู้ประกอบการในกลุ่มโรงแรมให้อยู่ระหว่าง 3-5 ในเกือบทุกช่องทางที่เกี่ยวข้องโดยเฉพาะการปิดประเทศที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถให้บริการกับนักท่องเที่ยวต่างชาติซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของธุรกิจโรงแรมและการท่องเที่ยวของไทย(กว่า 3 ใน 4) ธุรกิจโรงแรมจะสามารถปรับตัวเข้าสู่สภาวะปกติก็ต่อเมื่อโลกค้นพบวัคซีนและประชากรจำนวนมากของโลกได้รับวัคซีนซึ่งคงใช้เวลาไม่น้อยกว่า 6 เดือน หรือสิ้นปี พ.ศ. 2563 ณ วันนี้แม้มีข้อเสนอต่าง ๆ เช่น Travel Bubble เพื่อให้เกิดการเดินทางระหว่างประเทศแต่ก็ยังไม่มียุทธศาสตร์ใดที่จะทำให้การเดินทางท่องเที่ยวระหว่างประเทศฟื้นตัวอย่างเป็นรูปธรรม

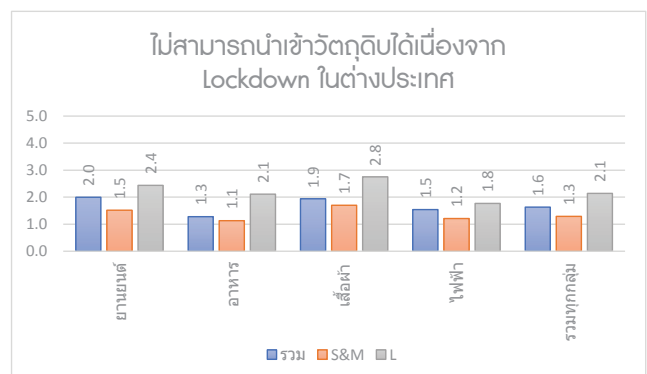
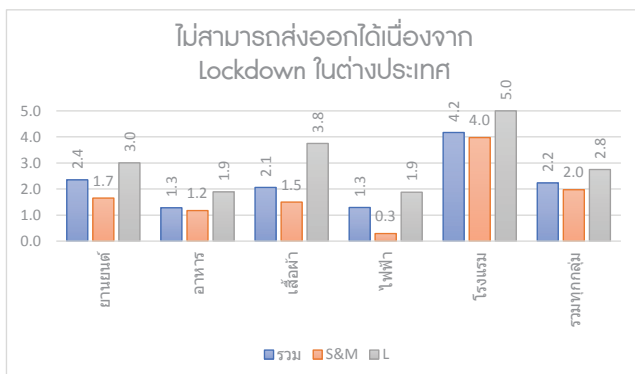
ในขณะที่ธุรกิจอาหารเป็นกลุ่มที่รับโอกาสท่ามกลางวิกฤต อย่างไรก็ตามโอกาสที่พูดถึงน่าจะเป็นความหมายเชิงเปรียบเทียบ กล่าวคือผลกระทบมีจำกัดไม่มากเหมือนธุรกิจอื่น ๆ แต่ไม่ได้หมายถึงการขยายตัวอย่างรวดเร็วสวนกระแส ดังนั้นความคิดเห็นของผู้ประกอบการเกี่ยวกับขนาดของผลกระทบจึงต่ำกว่าธุรกิจอื่น ผู้ประกอบการโดยส่วนใหญ่ให้คะแนนที่ 1 ซึ่งหมายถึงผลกระทบน้อยมาก จากคะแนนสูงสุด (รุนแรงสุด) ที่ 5 คะแนน อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการก็ยังคงมีความกังวลกับคำสั่งซื้อในอนาคตที่อาจได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทั่วโลกจากวิกฤต COVID-19 คะแนนในช่องทางการยกเลิกคำสั่งซื้อเท่ากับ 2.18 ซึ่งสูงกว่าช่องทางอื่น ๆ การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ 4-5 รายทั้งขนาดใหญ่ และกลางชี้ให้เห็นว่าคำสั่งซื้อทั้งในประเทศและต่างประเทศยังคงขยายตัวต่อเนื่อง แม้การ Lockdown จะทำให้เกิดอุปสรรคในการส่งออกสินค้าบ้างก็ตามแต่ยังอยู่ในวิสัยที่สามารถบริหารจัดการได้ อาจมีกรณีขยับวันในบางกลุ่มที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการท่องเที่ยวและโรงแรม เช่น กลุ่มผลิตอาหารเพื่อตอบสนองการจัดเลี้ยงในโรงแรม กลุ่มซัพพลายเออร์ให้กับอาหารบนเครื่องบินที่ได้รับผลกระทบรุนแรง

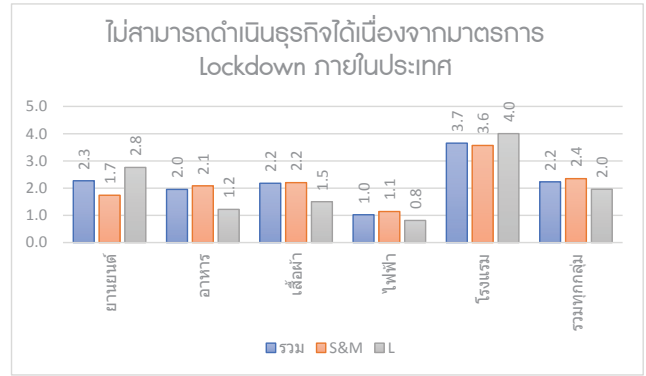
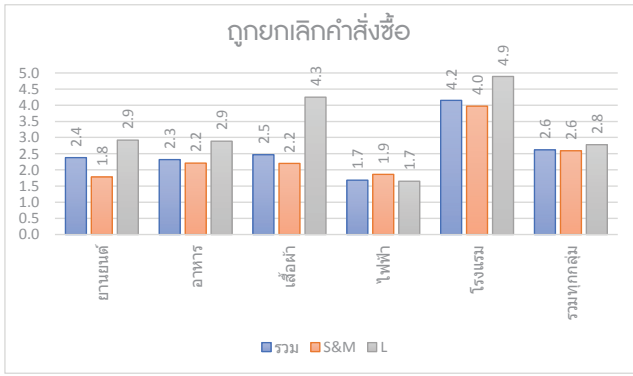
ยานยนต์ เสื้อผ้าและกลุ่มไฟฟ้า เป็นธุรกิจที่อยู่ตรงกลางระหว่างธุรกิจโรงแรมและธุรกิจอาหาร โดยกลุ่มยานยนต์และเสื้อผ้าค่อนข้างไปทางโรงแรมที่ได้รับผลกระทบจากวิกฤต COVID-19 ที่บันทึกยอดขายคำสั่งซื้อและความต้องการสินค้าของตน คะแนนในช่องทางการยกเลิกคำสั่งซื้อสินค้าสูงเท่ากับ 2.38 และ 2.47 ตามลำดับ นอกจากนี้ทั้งสองธุรกิจยังได้รับผลกระทบจากมาตรการ Lockdown ที่ทำให้การจำหน่ายสินค้าสะดุดลง ในขณะที่กลุ่มไฟฟ้า มีลักษณะคล้ายคลึงกับธุรกิจอาหารที่ได้รับโอกาสท่ามกลางวิกฤต ส่วนหนึ่งเป็นสินค้าหลายประเภทในกลุ่มธุรกิจตั้งแต่เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับคอมพิวเตอร์ที่มีความต้องการเพิ่มขึ้นจากการที่ประชาชนจำนวนมากต้องใช้ชีวิตในเคหสถานเพิ่มมากขึ้นและต้องทำงานจากบ้าน นอกจากนี้กลุ่มไฟฟ้า กำลังได้รับอานิสงค์ที่นักลงทุนข้ามชาติจำนวนหนึ่งกำลังย้ายฐานออกจากจีนเนื่องจากความขัดแย้งทางการค้าระหว่างสหรัฐฯ และจีนที่ยังไม่มีแนวโน้มจะยุติลงในระยะเวลานี้ และการบริหารจัดการในช่วงวิกฤต COVID-19 ที่ดีของไทย(จากการสัมภาษณ์) อย่างไรก็ตามการผลิตในกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าในหลายๆ กรณีสะดุดอันเนื่องมาจากไม่สามารถนำเข้าชิ้นส่วนสำคัญจากต่างประเทศได้ กำลังการผลิตของซัพพลายเออร์ในประเทศในชิ้นส่วนดังกล่าวไม่เพียงพอที่จะรองรับความต้องการ (จากการสัมภาษณ์)

▶ ผลกระทบของ COVID-19 ไม่เลือกขนาด

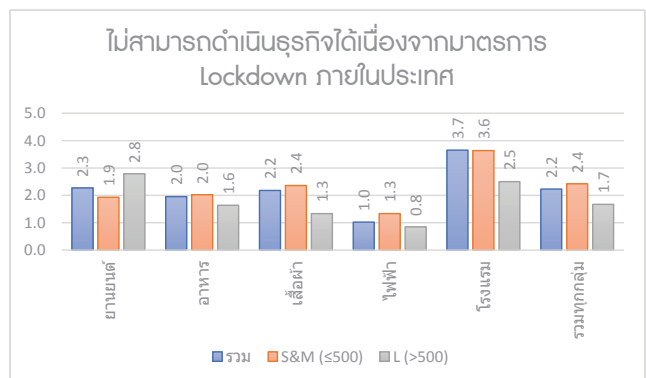
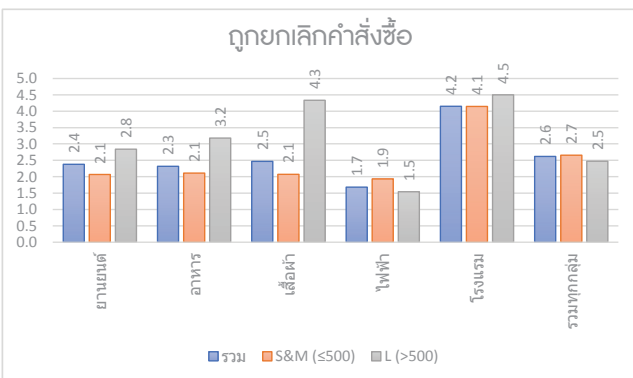
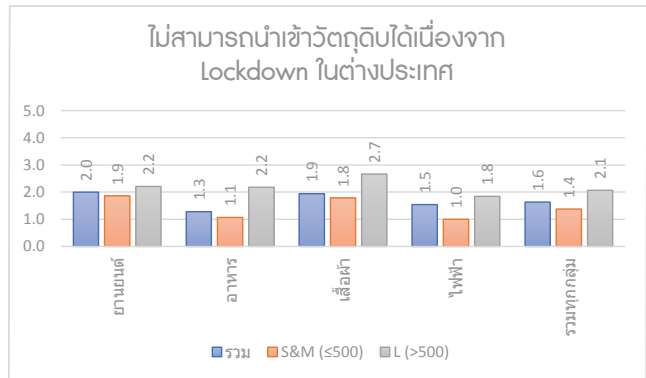
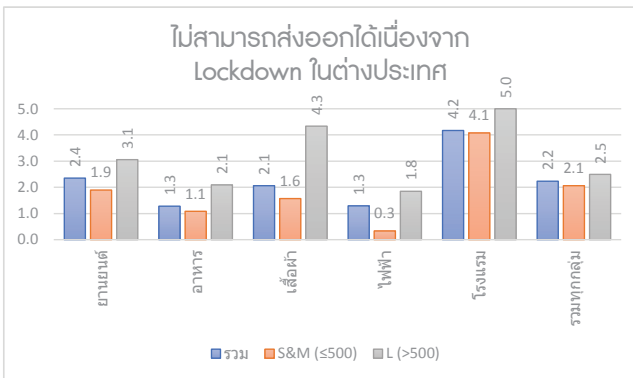
COVID-19 ได้ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการทุก ๆ ขนาดไม่ใช่เฉพาะเพียงกลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็กเท่านั้นดังสะท้อนในแบบสอบถามผู้ประกอบการขนาดใหญ่มีแนวโน้มที่จะได้รับผลกระทบรุนแรงกว่าในทุก ๆ ช่องทาง ไม่ว่าจะพิจารณาจากเกณฑ์ค่าจำกัดความกลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็กทางด้านจำนวนแรงงาน หรือรายได้ (ภาพที่ 3 และ 4)

ภาพที่ 3 ช่องทางและขนาดของผลกระทบจาก COVID ตามขนาดกิจการ (แบ่งตามเกณฑ์จำนวนแรงงาน)





ภาพที่ 4 ช่องทางและขนาดของผลกระทบจาก COVID ตามขนาดกิจการ (แบ่งตามเกณฑ์รายได้)

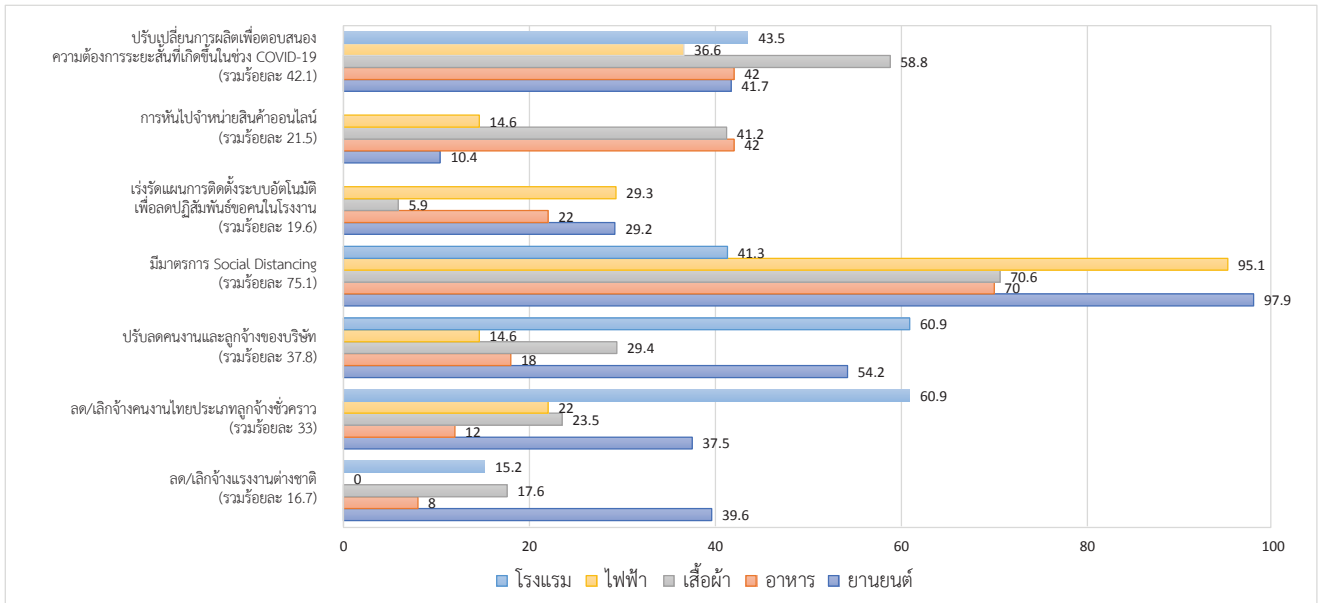


ข้อยกเว้น คือ ผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็กซึ่งมักจะพึ่งพาตลาดภายในประเทศเป็นสำคัญได้รับผลกระทบมากกว่าขนาดใหญ่จากช่องทางการ Lockdown ภายในประเทศ แนวโน้มในรายธุรกิจไม่แตกต่างจากภาพรวมมากนัก (ภาพที่ 3) คำตอบดังกล่าวน่าจะสะท้อนถึงความเสียหายเปรียบของผู้ประกอบการขนาดใหญ่ที่ไม่มีความคล่องตัวเหมือนผู้ประกอบการขนาดเล็กที่ปรับเปลี่ยนเพื่อตอบสนองความต้องการระยะสั้นกลุ่มผู้ประกอบการขนาดใหญ่ก็ทำได้ยากกว่า

► การปรับตัวของผู้ประกอบการเมื่อเผชิญวิกฤต COVID-19

ผลกระทบของวิกฤต COVID-19 ต่อภาคธุรกิจ คือ การสะดุดของยอดขายที่ไม่ทันคาดคิด ดังนั้นการปรับตัวลำดับแรกของผู้ประกอบการ คือ การตัดลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นและหาทางเพิ่มรายได้เสริมให้มากที่สุดเท่าที่เป็นไปได้ ควบคู่ไปกับ มาตรการเว้นระยะห่างทางสังคมเพื่อให้สถานประกอบการปลอดภัยจากเชื้อไวรัสแม้จะมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นก็ตาม (ภาพที่ 5)

ภาพที่ 5 มาตรการที่ผู้ประกอบการทำระหว่างการ Lock down (ร้อยละต่อจำนวนผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถาม)



สำหรับธุรกิจที่ได้รับผลกระทบทางลบจาก COVID-19 อันได้แก่ โรงแรม ยานยนต์ และเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่ม การลดค่าใช้จ่ายด้านแรงงานเป็นสิ่งที่จะต้องทำโดยเกิดขึ้นหลาย ๆ รูปแบบ เช่น การเลิกจ้างลูกจ้างชั่วคราวและแรงงานไร้ฝีมือต่างชาติ ตัดการทำงานล่วงเวลา ลดชั่วโมงทำงาน ลดเงินเดือน และไปจนถึงหยุดกิจการชั่วคราวและให้พนักงานเข้ารับการช่วยเหลือจากกองทุนประกันสังคม

สถานประกอบการหลายแห่งยังไม่ได้เลิกจ้าง แต่การลดค่าใช้จ่ายดังกล่าวข้างต้นเสมือนกับการบีบคนงานให้ออกจากงานโดยปริยาย เพราะการลดค่าใช้จ่ายดังกล่าวทำให้แรงงานมีรายได้น้อยลง แรงงานจำนวนหนึ่งโดยเฉพาะกลุ่มแรงงานชั่วคราวพึ่งพารายได้จากการทำงานล่วงเวลาเพื่อให้สามารถครอบคลุมค่าใช้จ่ายจากการใช้ชีวิตในเมืองใหญ่อย่างกรุงเทพฯ ปริมณฑลและเมืองอุตสาหกรรมหลักอย่างชลบุรี ระยอง และอยุธยา³ ดังนั้นการปรับลดวันทำงานและ/หรือการยกเลิกการทำงานล่วงเวลา คนงานเหล่านี้จะมีรายได้ที่ต่ำกว่าไม่เพียงพอที่จะใช้ชีวิตในเมืองใหญ่

กลุ่มแรงงานชั่วคราวจะเป็นแรงงานกลุ่มเปราะบางกลุ่มแรกที่เผชิญปัญหาการว่างงาน โดยเฉพาะวิกฤตอย่าง COVID-19 ที่หลายคนเชื่อว่าการทำงานเต็มเวลาใช้เวลาเป็นปี การรออยู่ในเมืองใหญ่จึงยากลำบากและอาจตัดสินใจกลับบ้าน ดังนั้นคนงานก็เริ่มไหลกลับสู่ภูมิลำเนาในต่างจังหวัด

ในขณะที่ธุรกิจอาหารและกลุ่มไฟฟ้า ที่ได้รับโอกาสในวิกฤต การเลือกใช้มาตรการลดค่าใช้จ่ายด้านแรงงานจึงน้อยกว่าเมื่อเทียบกับอีก 3 กลุ่มธุรกิจที่รับผลกระทบข้างต้น ในกรณีธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ผู้ประกอบการจำนวนหนึ่งใช้มาตรการลด/เลิกจ้างแรงงานชั่วคราวในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกับธุรกิจเสื้อผ้า เนื่องจากหลาย ๆ ผลิตภัณฑ์ในธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้าที่คำสั่งซื้อผันผวนไปตามฤดูกาล เช่น เครื่องปรับอากาศที่ความต้องการมักจะสูงในช่วงฤดูร้อน บริษัทจำนวนมากจึงจ้างแรงงานชั่วคราวเพื่อรองรับความต้องการที่เพิ่มขึ้นในระยะสั้น เมื่อเกิดวิกฤตเศรษฐกิจอย่าง COVID-19 ความต้องการแรงงานเหล่านี้ก็ลดลง

แม้โดยหลักการ COVID-19 มีส่วนกระตุ้นให้ผู้ประกอบการติดตั้งระบบอัตโนมัติ แต่ที่ผ่านมายังเกิดขึ้นค่อนข้างจำกัดเพราะต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากซึ่งไม่เหมาะสมกับสถานการณ์วิกฤตอย่าง COVID-19 จากการสัมภาษณ์ซัพพลายเออร์ที่เกี่ยวข้องกับการติดตั้งระบบอัตโนมัติงบประมาณในการติดตั้งใช้เงินมากกว่า 100 ล้านบาทซึ่งเป็นต้นทุนจม ดังนั้นจึงเป็นเรื่องยากที่ผู้ประกอบการจะมาลงทุนในเรื่องดังกล่าว ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการขนาดใหญ่หรือขนาดเล็ก วันนี้แม้บริษัทขนาดใหญ่ยังต้องขอชะลอโครงการติดตั้งระบบอัตโนมัติที่เคยคุยกันก่อนวิกฤต COVID-19 มีผู้ประกอบการเพียง 49-69 ราย หรือประมาณ 1 ใน 4 ที่คาดว่าจะติดตั้งระบบอัตโนมัติ ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการรายใหญ่

³ ประสบการณ์ในช่วงวิกฤตซัพพลายเออร์พบว่า คนงานในอุตสาหกรรมยานยนต์ รายได้ขั้นต่ำที่คนงาน 1 คนงานที่ย้ายจากต่างจังหวัดมาใช้ชีวิตในเมืองใหญ่ที่ต้องการเทียบเท่ากับ 29 วันต่อเดือน ในขณะที่สถานการณ์ปกติที่แรงงาน 1 คนที่ทำงาน(รวมการทำงานล่วงเวลา) วันละประมาณ 11-12 ชั่วโมงต่อวัน 5.5-6 วันต่อสัปดาห์ ผลตอบแทนจึงเทียบเท่ากับการทำงาน 34-42 วันต่อเดือน อ้างอิงจาก Kohpaiboon, A. P. Kulthanavit, P. Vijnoparat, and N. Soonthornchawakan (2010), 'Global recession, labor market adjustment and international production networks: Evidence from the Thai automotive industry', ASEAN Economic Bulletin Special Issue 27(1): 98-120;

ในหลาย ๆ ธุรกิจ เสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่ม อาหาร และโรงแรม การติดตั้งระบบอัตโนมัติยังทำได้จำกัด ในกรณีธุรกิจเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่มและอาหาร ความสลับซับซ้อนของเทคโนโลยีหุ่นยนต์ ณ ปัจจุบันยังไม่สามารถทดแทนคนได้⁴ ในขณะที่ธุรกิจโรงแรมเป็นสิ่งที่เป็นไปได้ยากเพราะการยกระดับคุณภาพของบริการโรงแรมจำเป็นต้องมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างพนักงานและลูกค้า

ทางด้านการหารายได้เสริมผู้ประกอบการในทุก ๆ ธุรกิจต่างพยายามดิ้นรนหารายได้เพิ่มขึ้นทั้งการหันไปจำหน่ายสินค้าออนไลน์และการปรับเปลี่ยนการผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการระยะสั้นที่เกิดขึ้นในช่วง COVID-19 อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการแต่ละธุรกิจมีข้อจำกัดที่ไม่เหมือนกันโดยเฉพาะการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ที่เป็นไปได้เฉพาะในกลุ่มธุรกิจอาหารกลุ่มไฟฟ้าและเสื้อผ้า แต่เป็นไปได้ยากสำหรับธุรกิจอื่น ๆ

แม้ COVID-19 อาจทำให้เกิดความต้องการระยะสั้น เช่น ความต้องการหน้ากาก หรือชุด PPE ในกรณีเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่ม แต่ขนาดความต้องการมีจำกัดและไม่เพียงพอที่จะชดเชยรายได้หลัก และไม่เปิดกว้างสำหรับทุกคน เช่น กรณีการผลิตชุด PPE ของกลุ่มเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่ม แม้มีความต้องการเพิ่มขึ้นในระยะสั้น มีผู้ประกอบการเพียงส่วนเท่านั้นที่สามารถปรับตัวมาผลิตได้ เช่น ในกรณีการผลิตชุด PPE มีเพียง 30-40 ราย จากผู้ประกอบการทั้งสิ้นมากเกือบ 3,000 ราย (ประชาชาติ, 2563; จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่มีส่วนร่วมและไม่ได้มีส่วนร่วม)⁵ หรือในกรณีเครื่องใช้ไฟฟ้าที่สถานพยาบาลมีความต้องการปรับห้องผู้ป่วยปกติให้เป็นห้องความดันลบแต่ก็เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการบางราย (ไทยรัฐ 24 เมษายน, 2563)⁶ ไม่ได้เกิดขึ้นในวงกว้าง

▶ Cash is King แต่ไม่ได้หมายความว่า การอดดิ้นเงินกู คือ คำตอบเดียว

แม้วิกฤต COVID-19 ไม่แตกต่างจากวิกฤตครั้งก่อนหน้าที่ปฏิริยาตอบสนองของผู้ประกอบการอันดับแรก คือ การรัดเข็มขัดเพื่อรักษากระแสเงินสดเพื่อเลี่ยงการปิดกิจการ หรือ Cash Is King ประเด็นที่ถูกมองข้ามในการออกแบบนโยบายที่ผ่านมา คือ เมื่อต้นเหตุของปัญหาที่มาจาก การสะดุดของยอดขายและส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสด การรักษาระแสเงินสดไม่ได้หมายถึงการกู้เงินเสมอไป การกู้เงินเป็นแนวทางหนึ่งในการแก้ปัญหา

นอกจากนั้นการกู้เงิน คือ การยืมรายได้ในอนาคตมาใช้ในปัจจุบัน แต่ในสถานการณ์ที่อนาคตมีความไม่แน่นอนสูงอย่างวิกฤต COVID-19 การกู้เงินอาจจะไม่ใช่ทางเลือกเสมอไป นอกจากนั้นการกู้เงินก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นทันทีและเป็นค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่ายไม่ว่าธุรกิจจะมีกำไรหรือไม่ก็ตาม การช่วยเหลือผ่านการให้เงินกู้ระยะสั้นและสั้นกว่าระยะเวลาที่คาดว่าจะธุรกิจจะฟื้นตัวมาเป็นปกติเพื่อปรับสภาพคล่องจึงอาจไม่ใช่คำตอบ และเป็นเหตุผลหนึ่งที่น่าจะอธิบายการใช้ประโยชน์ของมาตรการ Soft Loan ที่ค่อนข้างต่ำประมาณร้อยละ 20⁷ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน Policy Brief 2 มาตรการช่วยเหลือทางเศรษฐกิจในวิกฤต COVID-19 ของไทยเทียบกับประเทศอื่นในภูมิภาค)

การกู้เงินเป็นเรื่องจำเป็นสำหรับธุรกิจที่มีต้นทุนจมสูงมากจนทำให้การเลิกกิจการมีต้นทุนที่สูงและต้องเป็นทางเลือกสุดท้ายเท่านั้น ต้นทุนจมในบริบทนี้ไม่ได้จำกัดต้นทุนที่ลงไปในการลงทุนหรือการก่อสร้างอาคาร สิ่งปลูกสร้าง เครื่องจักร และทุนมนุษย์เท่านั้น แต่ยังรวมถึงเม็ดเงินลงทุนในการสร้างตราสินค้า ภาพลักษณ์ทางธุรกิจที่ต้องทำอย่างต่อเนื่อง การปิดกิจการสร้างความเสียหายมหาศาล เรื่องดังกล่าวแตกต่างจากสถานการณ์ในวิกฤตเศรษฐกิจปี พ.ศ. 2540 ที่มีจุดเริ่มต้นจากปัญหาสถาบันการเงิน (Financial Crisis) ที่ต้องดึงเงินกลับและทำให้ระบบเศรษฐกิจขาดสภาพคล่องฉับพลันที่จะไปดำเนินธุรกิจ

ภาพที่ 6 สะท้อนความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อมาตรการช่วยเหลือของรัฐที่ได้ดำเนินการผ่านมาในช่วง Lockdown โดยภาพรวมผู้ประกอบการเห็นว่ามาตรการลดค่าใช้จ่ายเพื่อรักษาระแสเงินสด เช่น การเลื่อนชำระหนี้ การขยายขอบเขตกิจการต้องหยุดประกอบกิจการจากการได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงจาก COVID-19 การยืดระยะเวลาเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล การชะลอ/ยกเว้นค่าสาธารณูปโภค มีประโยชน์มากกว่ามาตรการ Soft Loan คะแนนของมาตรการลดค่าใช้จ่ายอยู่ระหว่าง 3.01-3.47 ในขณะที่คะแนนของมาตรการ Soft Loan เพียง 2.93

หากวิเคราะห์รายกลุ่มธุรกิจ แม้คะแนนแตกต่างกันบ้างโดยกลุ่มที่รับผลกระทบรุนแรงอย่างกลุ่มโรงแรมและเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่ม คะแนนที่ให้ในแต่ละมาตรการช่วยเหลือจะปรับสูงเมื่อเทียบกับกลุ่มธุรกิจอื่น ๆ แต่หากพิจารณาการจัดลำดับประโยชน์ที่ได้รับของแต่ละมาตรการไม่แตกต่างกันมากในแต่ละกลุ่มธุรกิจ

สำหรับความเห็นเพิ่มเติมเกี่ยวกับมาตรการความช่วยเหลือที่ต้องการจากภาครัฐ ผู้ประกอบการยังคงให้ความสำคัญกับการลดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ โดยดำเนินการผ่านการมีระบบ E-government มากที่สุด (ภาพที่ 7) เพื่อลดความไม่แน่นอนในการดำเนินธุรกิจซึ่งเป็นภาระต้นทุนที่สำคัญ

⁴ แต่ปัจจุบันมีผู้ประกอบการรายใหญ่ ร่วมกับบริษัทข้ามชาติของโลกกำลังพัฒนาอยู่ก็ตาม แต่ยังไม่ประสบความสำเร็จ

⁵ ประชาชาติธุรกิจ (2563), ‘การเมนต์ปรับไลน์ผลิต PPE หน้ากากชุดป้องกัน ต่อยอดฮับสุขภาพ’ 20-22 เมษายน

⁶ ไทยรัฐ (2563), ‘ชัยโจ เต็นกิ บริจาค 26 ล้านสร้างห้อง True Negative Pressure ในหอผู้ป่วยวิกฤต COVID-19 รวม 41 เตียง’, 24 เมษายน

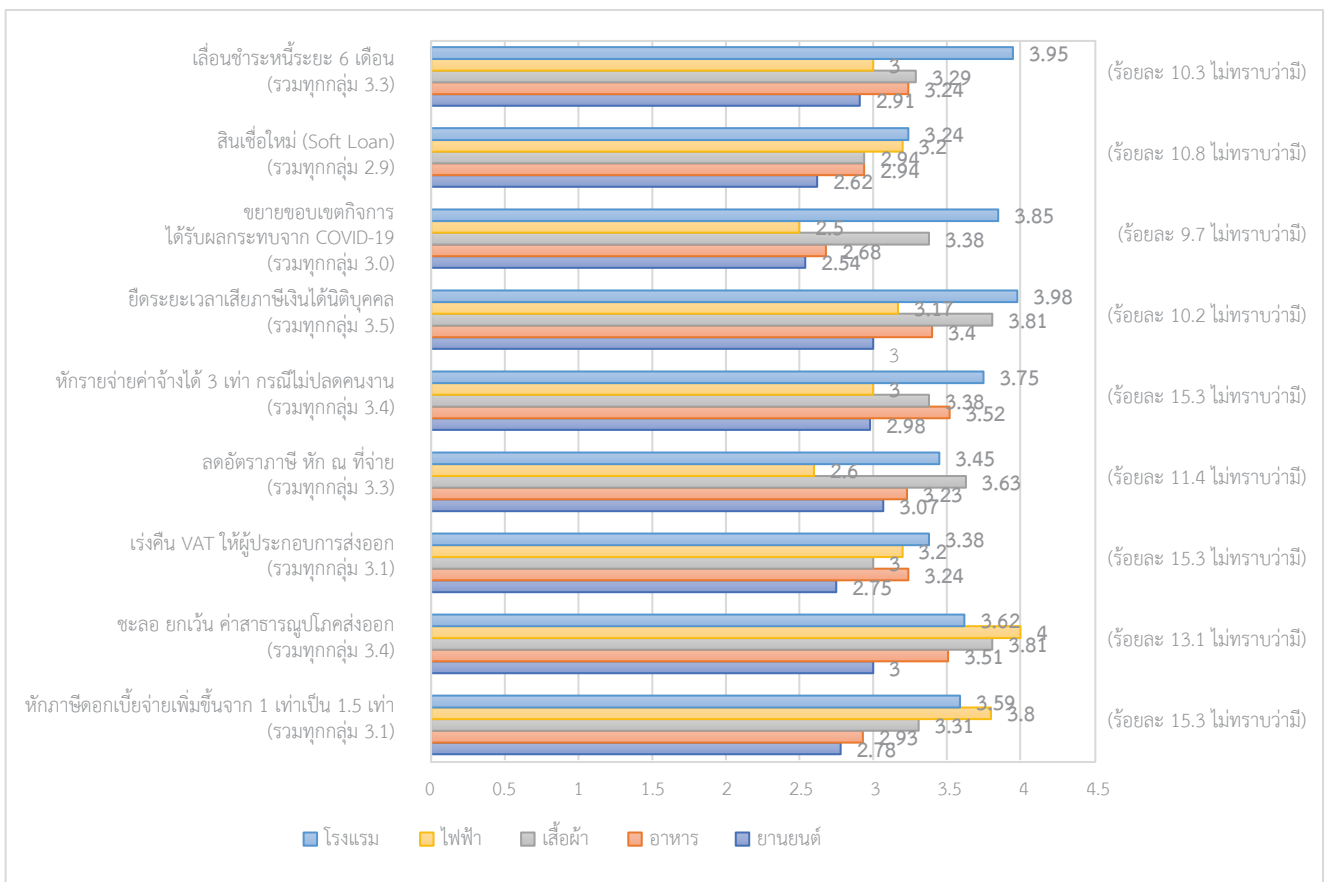
⁷ การใช้ประโยชน์ในช่วงระหว่างวันที่ 27 เมษายน ถึง 22 มิถุนายน พ.ศ. 2563

อีกประการหนึ่งในสายตาของภาคเอกชน เรื่องดังกล่าวสอดคล้องกับการเตรียมความพร้อมทางด้านดิจิทัลในภาครัฐและเป็นสิ่งที่มีการพูดกันอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ผลที่เป็นรูปธรรมยังไม่เกิดขึ้น (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน จุฑาทิพย์ และอาชนัน, 2563)^๖

ความต้องการให้ปรับปรุงเงื่อนไขการปล่อย Soft Loan เป็นเรื่องสำคัญเป็นลำดับที่สองที่ภาคเอกชนต้องการ และสำคัญมากกว่าวงเงินกู้ ลำดับความสำคัญดังกล่าวสะท้อนถึงปัญหาในทางปฏิบัติของมาตรการ Soft Loan โดยเฉพาะเงื่อนไขผู้ประกอบการที่มีสิทธิ Soft Loan ระยะเวลาในการให้กู้ที่จำกัดเพียง 2 ปี ในขณะที่สถานการณ์เศรษฐกิจคาดว่าจะยาวนานกว่ามาก ทำให้ผู้ประกอบการได้ประโยชน์จากมาตรการเหล่านี้จำกัด (ดูรายละเอียดการวิเคราะห์เชิงลึกและเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ ที่นำเสนอใน Policy Brief 2)

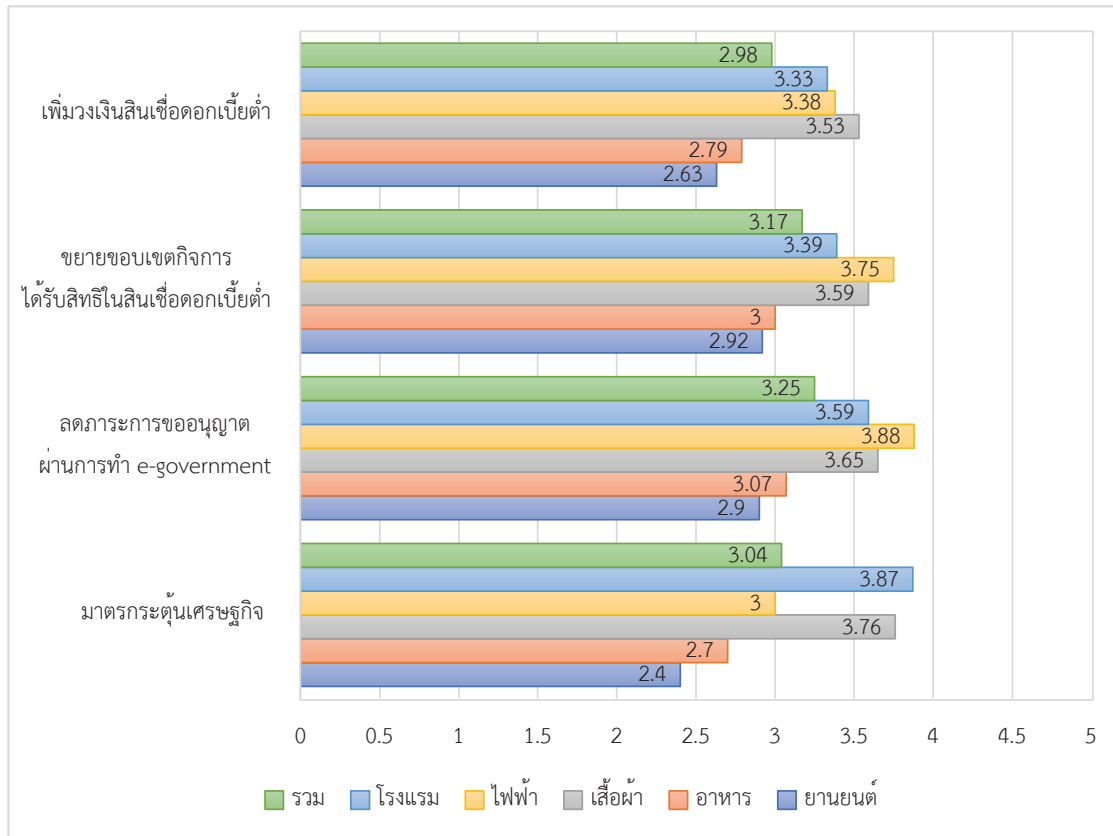
นอกจากนั้นผู้ประกอบการยังต้องการให้ภาครัฐคือการเร่งคืนภาษีที่ภาคเอกชนต้องชำระล่วงหน้า เช่นการคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษี 39 ทวิ การสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการหลาย ๆ รายต่างชี้ให้เห็นถึงสภาพปัญหาการติดค้างที่นานเป็นปี แม้เรื่องดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของมาตรการบรรเทาปัญหาที่ภาครัฐกำลังดำเนินการอยู่ ความคิดเห็นที่สะท้อนในการศึกษาชี้ให้เห็นถึงปัญหาความล่าช้าในการขับเคลื่อนมาตรการให้เกิดผลที่เป็นรูปธรรม การขาดระบบติดตามประสิทธิภาพของมาตรการของรัฐที่ออกมา

ภาพที่ 6 มาตรการช่วยเหลือผู้ประกอบการ



^๖ จุฑาทิพย์ จงวนิชย์ และ อาชนัน เกาะไพฑูริย์ (2563), การก้าวเข้าสู่เศรษฐกิจดิจิทัล: ความพร้อม การลงทุน และนโยบายที่เกี่ยวข้อง สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการการค้าและการพัฒนา (องค์การมหาชน) กรุงเทพฯ

ภาพที่ 7 มาตรการความช่วยเหลือที่ท่านอยากเห็นจากภาครัฐ



► บทเรียนทางนโยบาย

นัยเชิงนโยบายของ Policy Brief ฉบับนี้ชี้ให้เห็นว่าผลกระทบเศรษฐกิจของ COVID-19 ที่มีต่อผู้ประกอบการ คือ การสะดุดของรายได้จากเหตุสุดวิสัย นอกเหนือความคาดหมายและทำให้กำลังซื้อลดลงอย่างรวดเร็ว ไม่ได้มีสาเหตุมาจากความไร้ความสามารถของผู้ประกอบการ

ในสถานการณ์เช่นนี้ภาครัฐจำเป็นต้องเข้ามาให้ความช่วยเหลือเพื่อให้ระบบเศรษฐกิจกลับมาทำงานเป็นปกติ มิเช่นนั้นปัญหาเศรษฐกิจเหล่านี้จะนำไปสู่ปัญหาการว่างงานมหาศาล (ดูรายละเอียดใน Policy Brief 4 วิกฤต COVID-19 และกลุ่มเปราะบางในภาคธุรกิจ) และจะลามมาสู่วิกฤตสถาบันการเงินที่มาจาก การเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วของสินเชื่อรายย่อย บทวิเคราะห์ข้อมูล Survey ฉบับนี้มีบทเรียนทางนโยบายที่สำคัญ 4 ประการดังนี้

1. ภาครัฐต้องสร้างความชัดเจนในเรื่องมาตรการให้ความช่วยเหลือและดำเนินการอย่างรวดเร็วเพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถตัดสินใจได้ว่า จะจัดการอย่างไรต่อไป เรื่องที่ต้องสร้างความชัดเจนในลำดับต้น ๆ ได้แก่
 - จุดยืนมาตรการ Soft Loan ว่าจะมีการปรับเปลี่ยนเงื่อนไข หรือไม่ อย่างไร
 - การต่ออายุหรือไม่กับการจ่ายเงินชดเชยจากกองทุนประกันสังคมให้กับลูกจ้างที่ว่างงานจากเหตุสุดวิสัยกรณี COVID-19 ที่จะจบในเดือน
 - แนวทางการแก้ปัญหาความล่าช้าในการคืนเงินภาษีที่ชำระเข้าไปก่อนคืนให้ผู้ประกอบการ
 ทั้ง 3 เรื่องเป็นมาตรการรัฐที่ออกมาก่อนหน้านี้แล้ว และเป็นมาตรการที่จำเป็นสำคัญต่อกระแสเงินสดและการตัดสินใจดำเนินธุรกิจต่อไป หรือไม่
2. ภาครัฐควรมีระบบการติดตามและประเมินผลของประสิทธิภาพของมาตรการของรัฐที่ออกมาอย่างเป็นระบบ
3. การออกแบบมาตรการในระยะต่อไปจำเป็นต้องคำนึงถึงผลกระทบแต่ละภาคธุรกิจมีความแตกต่างกัน และโอกาสการฟื้นตัวก็แตกต่างกัน
4. ภาครัฐจำเป็นต้องมีมาตรการรองรับการไหลย้อนกลับของแรงงานที่ย้ายถิ่นเข้ามาทำงานในเมืองใหญ่ โดยเฉพาะการสร้างงานใหม่ในชนบท