****

**ข่าวประชาสัมพันธ์**

**กรุงไทยแนะ 3 ตัวขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยในยุค New Normal**

ศูนย์วิจัยธนาคารกรุงไทย ประเมินพิษโควิด-19 ส่งผลให้เศรษฐกิจไทยปีนี้หดตัว 8.8% รายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติหายไปกว่า 1.57 ล้านล้านบาท ชี้ New Normal ก่อให้เกิดกระแสสวนโลกาภิวัฒน์ ปริมาณการค้าโลกอาจหดตัวถึง 10-30% ธุรกิจซึ่งเกี่ยวข้องกับการส่งออกและการบริโภคในประเทศ ซึ่งมีสัดส่วน 37% ของมูลค่ายอดขายในอุตสาหกรรมไทย จะประสบกับความท้าทายที่รุนแรง เผย CEO ทั่วโลกเชื่อเศรษฐกิจจะกลับมาได้ช้าๆ แบบ U Shape แนะธุรกิจจะรอดต้องหาโอกาสจากการใช้จ่ายภาครัฐ เทรนด์สุขภาพ และการใช้ดิจิทัลเทคโนโลยี

**ดร.พชรพจน์ นันทรามาศ** ผู้อำนวยการฝ่ายอาวุโส ศูนย์วิจัย Krungthai COMPASS ธนาคารกรุงไทย ประเมินว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2020 จะหดตัว 8.8 % และหากโควิด-19 กลับมาระบาดในระลอก 2 ทำให้ต้องปิดเมืองอีกครั้ง คาดว่า GDP จะหดตัวรุนแรงถึง 12% ในช่วง 5 เดือนแรกที่ผ่านมา เศรษฐกิจทั่วโลกรวมถึงไทยหดตัวอย่างหนักจากมาตรการเว้นระยะห่างทางสังคมและการปิดเมือง จำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้าไทยลดลง 60% และยอดจองที่อยู่อาศัยลดลงจาก 36% ในช่วงเดียวกันของปีที่แล้ว เหลือเพียง 14% โควิด-19 ยังทำให้โครงสร้างทางเศรษฐกิจเปลี่ยนไปสู่ New Normal และผลการสำรวจ CEO จากบริษัททั่วโลก จำนวนมากเห็นว่าเศรษฐกิจคงกลับมาได้ช้าๆ แบบ U Shape เมื่อกิจกรรมทางเศรษฐกิจกลับมาดำเนินการได้มากขึ้น หลังการค้นพบวัคซีน โดยปีนี้เศรษฐกิจจะหดตัวรุนแรงในช่วงต้นปี และอาจใช้เวลาประมาณ 1-3 ปี ในการกลับมาสู่จุดเดิม สำหรับปริมาณการค้าโลกนั้น ประเมินว่าในปีนี้ อาจหดตัวถึง 10-30%

“วิกฤติต้มยำกุ้งในปี 2540 เป็นแรงผลักดันให้เศรษฐกิจไทยพึ่งพาการส่งออกมากขึ้น ขณะที่โควิด-19 ก่อให้เกิดกระแสทวนโลกาภิวัฒน์ ที่ทั่วโลกต่างหันว่าพึ่งพิงเศรษฐกิจในประเทศมากขึ้น รัฐบาลหลายประเทศสนับสนุนการย้ายฐานการผลิตกลับประเทศ และใช้มาตรการทางภาษีปกป้องบริษัทในประเทศมากขึ้น ส่งผลกระทบด้านลบกับกลุ่มธุรกิจที่พึ่งพิงการส่งออกในระดับสูง เช่น ธุรกิจยานยนต์ อัญมณีและเครื่องประดับ สิ่งทอ ส่วนอีกกลุ่มธุรกิจที่ได้รับผลกระทบมากใน New Normal คือกลุ่มที่พึ่งพาการก่อหนี้ เช่น ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งธุรกิจในสองกลุ่มนี้มียอดขายรวมกันถึง 37% ของมูลค่ายอดขายในอุตสาหกรรมไทย”

**ดร. กิตติพงษ์ เรือนทิพย์** ผู้ร่วมวิจัย กล่าวว่า ในช่วงการระบาดของโควิด-19 ทำให้ภาคครัวเรือนและธุรกิจมีความสามารถในการบริโภคและลงทุนลดลง ธุรกิจจำนวนมากประสบปัญหาขาดสภาพคล่องและต้องรับภาระค่าใช้จ่ายจำนวนมาก หนี้ภาคครัวเรือนและหนี้ภาคธุรกิจเพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้ ใน New Normal ต้นทุนของการทำธุรกิจจะสูงขึ้นจากความไม่แน่นอนที่เพิ่มขึ้น ธุรกิจที่จะเติบโตได้ คือธุรกิจที่สามารถหาโอกาสได้จาก “**GDH”** ได้แก่ **การกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ (G)** ที่มีมูลค่ากว่า 4 แสนล้านบาท ผ่านการยกระดับสาธารณะสุข การก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ การสนับสนุนการท่องเที่ยวเชิงคุณภาพ **การใช้ดิจิทัลเทคโนโลยีของผู้บริโภค (D)** หัวใจของการดำเนินธุรกิจ และ**กระแสด้านสุขภาพ (H)** ซึ่งมีแนวโน้มเป็นพฤติกรรมระยะยาวของผู้บริโภค ได้แก่ ธุรกิจสุขภาพ การแพทย์ บริการด้านเทคโนโลยี เคมีภัณฑ์ ซึ่งมียอดขายรวมกัน 12% ของมูลค่ายอดขายในอุตสาหกรรมไทย

**นายณัฐพร ศรีทอง** ผู้ร่วมวิจัย กล่าวสรุปว่า ขณะนี้แม้ในมุมการแพร่ระบาดของโรคได้ผ่านจุดที่แย่ที่สุดไปแล้ว แต่ในมุมความท้าทายด้านเศรษฐกิจและธุรกิจใน New Normal ถือว่าเพิ่งเริ่มต้น ดังนั้นธุรกิจควรเริ่มปรับตัว โดย กระจายความเสี่ยง ลดการพึ่งพาตลาดใดตลาดหนึ่งมากเกินไป ให้ความสำคัญกับลดต้นทุน ยกระดับการดำเนินธุรกิจโดยอาศัยเทคโนโลยี และที่สำคัญคือต้องปรับกลยุทธ์สร้างผลิตภัณฑ์ที่เข้ากับเทรนด์ “**GDH**” ซึ่งจะช่วยดึงดูดความสนใจและเม็ดเงินของผู้บริโภค ยกตัวอย่างธุรกิจเกษตรที่ควรใช้โอกาสนี้ ในการก้าวไปสู่ผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์ที่มีมูลค่าเพิ่มสูงใน New Normal เช่น ผลิตภัณฑ์ยางทางการแพทย์และสุขอนามัย การผลิตยาหรืออาหารเสริมจากพืช (Biopharmaceutical) และการผลิตเครื่องสำอางชีวภาพ (Biocosmetics) เป็นต้น

ฝ่ายกลยุทธ์การตลาด

โทร. 0 2208 4174-8

10 มิถุนายน 2563