

บ้านปูแนะ 5 ทางรอดกิจการเพื่อสังคม ฝ่าวิกฤตเศรษฐกิจชะลอตัว

ในภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวที่ส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจทุกระดับ โครงการ Banpu Champions for Change โดย บริษัท บ้านปู จำกัด (มหาชน) และ สถาบัน ChangeFusion แนะนำ 5 แนวทางช่วยกิจการเพื่อสังคม หรือ Social Enterprise (SE) ไทยให้ “อยู่รอดและเติบโต” ท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจที่ท้าทาย เพื่อสร้างการเปลี่ยนแปลงเชิงบวกให้กับสังคมและเศรษฐกิจไทยต่อไปได้

นายสุนิตย์ เשרษฐา ผู้อำนวยการสถาบัน ChangeFusion เปิดเผยว่า “SE กำลังเผชิญแรงกดดันรอบด้าน ทั้งต้นทุนที่สูงขึ้น กำลังซื้อที่หดตัว และความท้าทายในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยเฉพาะโมเดลธุรกิจที่พึ่งพารายได้จากการขายสินค้าและบริการเป็นหลัก BC4C จึงขอเสนอ 5 แนวทางเชิงกลยุทธ์ ที่จะช่วยให้ SE ไทย ปรับมุมมองธุรกิจ ให้ทันกับบริบทเศรษฐกิจปัจจุบัน มองเห็น “โอกาสใหม่” ซึ่งอาจกลายเป็นจุดตั้งต้นของการเติบโตครั้งใหม่ได้ หากรู้จักพลิกเกมให้เป็น

1. ใช้ “จุดแข็งของโมเดลธุรกิจที่ตอบโจทย์สังคมและสิ่งแวดล้อม” เพื่อพลิกวิกฤตเศรษฐกิจ SE หลายรายสามารถฝ่าวิกฤตได้ด้วยโมเดลรายได้และตัวชี้วัดทางสังคมที่ชัดเจน โดยมักจะดึงดูดการลงทุนและสร้างโอกาสในการขยายความร่วมมือ เช่น YoungHappy (BC4C รุ่นที่ 8) ที่มีฐานสมาชิกผู้สูงวัยเป็นจุดแข็ง และในช่วง COVID-19 สามารถปรับโมเดลกิจกรรมเป็นรูปแบบออนไลน์ พร้อมขายโปรแกรมดูแลสุขภาพทางไกล ช่วยรักษารายได้ ขยายฐานลูกค้า และลดภาวะเหงา-ซึมเศร้าในผู้สูงวัยกว่า 10,000 คนทั่วประเทศ
2. กระจายความเสี่ยงด้วยการ “ไม่พึ่งรายได้ทางเดียว” รู้จักวางแผนรับมือความไม่แน่นอน ด้วยการสร้างรายได้จากหลายช่องทาง เช่น Local Alike (BC4C รุ่นที่ 2) ที่เคยพึ่งรายได้จากการท่องเที่ยวชุมชนอย่างเดียว แต่เมื่อเกิดการแพร่ระบาดของ COVID-19 ก็พลิกไปพัฒนาแบรนด์สินค้าชุมชนแทน จนกลายเป็นอีกโมเดลที่สร้างรายได้ใหม่ให้กับทั้งตนเองและชุมชน
3. ใช้พลังเครือข่าย “ชุมชน-พาร์ทเนอร์” เป็นเครื่องมือรับมือวิกฤต SE มักจะทำงานใกล้ชิดกับชุมชน ชีพพลายเออร์ ความสัมพันธ์แน่นแฟ้น คือแต้มต่อของ SE ในการปรับตัว ทั้งการต่อรองเงื่อนโซ่ การปรับรูปแบบการผลิต หรือแม้แต่วางแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ร่วมกันในยามเกิดวิกฤต เช่น Banana Leoi (BC4C รุ่น 10) (เดิมชื่อ Banana Land) ได้พัฒนาการท่องเที่ยวร่วมกับคนในพื้นที่ในช่วงที่การท่องเที่ยวต้องหยุดชะงัก ด้วยการดึงชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมอย่างเต็มรูปแบบ โดยร่วมกันจัดสรรพื้นที่ปลูกข้าวของหมู่บ้านให้กลายเป็น “ทุ่งนาออนไลน์” เปิดให้ผู้คนในเมืองจับจองพื้นที่ปลูกข้าว พร้อมติดตามการเติบโตผ่านช่องทางดิจิทัล และได้รับผลผลิตข้าวออร์แกนิกส์ส่งถึงบ้าน โมเดลนี้ไม่เพียงสร้างรายได้ทดแทนจาก

การท่องเที่ยวที่หายไป แต่ยังเป็นพื้นที่ที่ชุมชนมีบทบาทหลักทั้งในแง่การออกแบบ การดำเนินการ และการส่งมอบคุณค่า ทำให้การปรับตัวเกิดขึ้นจากฐานรากของความร่วมมืออย่างแท้จริง

4. **ต่อยอดธุรกิจจาก “กระแสเศรษฐกิจมหภาค”** ด้วยเทรนด์ท่องเที่ยวเมืองรอง และกระแสคนรุ่นใหม่คืนถิ่น ที่ส่งเสริมให้เกิดธุรกิจที่ตอบสนองความต้องการในท้องถิ่น ไม่ว่าจะเป็นสินค้าออร์แกนิก ที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญมากขึ้น รวมถึงเทรนด์การท่องเที่ยวแบบ Eco-Luxury และ Nature Positive Tourism ที่เน้นสร้างประสบการณ์พิเศษและมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์ธรรมชาติ ก็ตอบโจทย์ตลาดศักยภาพสูงด้วยเช่นกัน ซึ่งตลาด Luxury นี้ส่วนมากจะมีกำลังซื้อต่อเนื่องแม้ในยามวิกฤตเศรษฐกิจ
5. **พัฒนาต่อเนื่อง “บ่มเพาะ-ต่อยอด” SE** ควรหาความรู้ เชื่อมโยงเครือข่าย แม้ในช่วงเจอวิกฤตเพื่อพัฒนาศักยภาพและอัปเดตตัวเองอย่างต่อเนื่อง โครงการ “พลังเปลี่ยนแปลงเพื่อสังคม” หรือ BC4C ของบ้านปู ถือเป็นหนึ่งในกลไกสำคัญที่ไม่ได้แค่ช่วยให้ SE ให้อยู่รอด แต่ช่วยให้ SE เติบโตได้แม้เศรษฐกิจจะไม่เอื้อ ผ่านการเปิดพื้นที่พัฒนาและเชื่อมโยงหน่วยงานพันธมิตรที่พร้อมช่วยต่อยอดศักยภาพให้ไปต่อได้”

ในภาวะเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน SE ที่อยู่รอดได้อย่างยั่งยืนไม่ใช่แค่ที่มีความแข็งแกร่งทางการเงิน แต่คือธุรกิจที่มีเป้าหมายชัด SE ที่มีแรงขับเคลื่อนจากเป้าหมายเหล่านี้มักพร้อมรับมือกับความไม่แน่นอน ด้วยการผสมผสานรายได้จากหลากหลายช่องทาง ใช้จุดแข็งในท้องถิ่นสร้างนวัตกรรม และเปิดรับโอกาสใหม่ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่ง BC4C ในฐานะโครงการบ่มเพาะ SE ไทย ได้พัฒนาทักษะเหล่านี้ตั้งแต่ว่างาน ผ่านกระบวนการคิดแบบผู้ประกอบการ สนับสนุนทุน ทดลองตลาดจริง ให้คำปรึกษาเชิงลึก และเชื่อมต่อ SE เข้ากับระบบนิเวศที่แข็งแกร่ง เพื่อให้ธุรกิจที่เกิดจากความตั้งใจดี กลายเป็นโมเดลธุรกิจที่ไปต่อได้ในโลกความเป็นจริง

ด้าน **นายรัฐพล สุคันธี ผู้อำนวยการสายอาวุโส – สื่อสารองค์กร บริษัท บ้านปู จำกัด (มหาชน)** กล่าวเพิ่มเติมว่า “SE ก็เหมือนกับธุรกิจอื่นๆ เมื่อเจอกับวิกฤตเศรษฐกิจ หนึ่งในสิ่งสำคัญที่จะทำให้ให้อยู่รอดได้คือธุรกิจต้องมีความยืดหยุ่น (Resilience) พร้อมรับมือกับความเปลี่ยนแปลง หาโอกาสในวิกฤตและลดผลกระทบที่จะเกิดขึ้น เพื่อพลิกฟื้นธุรกิจกลับมาได้เร็ว อย่างไรก็ตาม บ้านปูเชื่อว่า นอกจากการที่ SE จะพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่องแล้ว หาก SE ได้รับการสนับสนุนอย่างเป็นระบบจากภาครัฐ และผู้บริโภคที่เข้าใจศักยภาพของพวกเขา และพวกเขาจะไม่ใช้แค่กลุ่มทางเลือกอีกต่อไป แต่จะกลายเป็น กลไกหลักในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจยั่งยืนที่จับต้องได้จริงในระยะยาว”

ติดตามข่าวสารและความเคลื่อนไหวกิจกรรมภายใต้โครงการ “พลังเปลี่ยนแปลงเพื่อสังคม” (BC4C) ได้ทางเฟซบุ๊ก <https://www.facebook.com/banpuchampions> โทร. 087-075-4815 และอีเมล banpuchampions@gmail.com

###

เกี่ยวกับบ้านปู

บริษัท บ้านปู จำกัด (มหาชน) ผู้นำด้านพลังงานที่หลากหลาย ดำเนิน 3 กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ กลุ่มธุรกิจแหล่งพลังงาน กลุ่มธุรกิจผลิตพลังงาน และกลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีพลังงาน ในประเทศไทย อินโดนีเซีย จีน ออสเตรเลีย ลาว มองโกเลีย ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และเวียดนาม บริษัทฯ เป็นผู้นำในการเปลี่ยนผ่านพลังงานด้วยความรับผิดชอบต่อและยั่งยืน โดยสร้างความสมดุลด้านพลังงาน อันประกอบด้วย พลังงานที่มีความเสถียร สามารถเข้าถึงได้ในราคาที่เหมาะสม และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

สื่อมวลชนสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมกรุณาติดต่อ

ฝ่ายสื่อสารองค์กร บริษัท บ้านปู จำกัด (มหาชน)

กมลวรรณ เจียมอุดม 09-3923-6355

ธนัชพร รังสินธุรัตน์ 09-9104-4999

Kamolwan_c@banpu.co.th

Thanatchaporn_r@banpu.co.th

ไอกิลวี (ประเทศไทย)

เอกภพ พันธุรัตน์ (เอก) 06-1154-4616

จิตริวิศ ราชคม (ก๊อบ) 06-2614-5692

Eakkapop.panthurat@ogilvy.com

Jitthiwat.ratchakhom@ogilvy.com