

M&A หนึ่งในทางเลือกของการรุกธุรกิจในตลาดต่างประเทศยุค COVID-19

วิกฤต COVID-19 ส่งผลกระทบต่อทั้งวิถีชีวิตของผู้บริโภคทั่วโลกและต่อเนื่องมายังภาคธุรกิจ โดยบางธุรกิจ เช่น ธุรกิจดิจิทัล และบริการขนส่งสินค้า แม้จะได้านิสงส์จนธุรกิจเติบโตอย่างก้าวกระโดด แต่ภาคธุรกิจส่วนใหญ่กลับต้องเผชิญกับแรงกดดันจากกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ลดลง และส่งผลให้ธุรกิจส่วนใหญ่ชะลอการตัดสินใจลงทุนทั้งในประเทศ ไปจนถึงการขยายการลงทุนไปยังต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม ความหวังในการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกจากปัจจัยสนับสนุนด้านความก้าวหน้าของวัคซีน COVID-19 ทำให้ภาคธุรกิจเริ่มกลับมามองหาโอกาสในการลงทุน ซึ่งการควบรวมกิจการ (Merger and Acquisition : M&A) เป็นหนึ่งในทางเลือกของภาคธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจที่เห็นโอกาสถึงวัฏจักรขาขึ้นรอบใหม่ของเศรษฐกิจ สอดคล้องไปกับข้อมูลการทำ M&A ของโลกในปี 2563 ซึ่งวิกฤต COVID-19 ส่งผลให้มูลค่า M&A ของโลกในช่วงครึ่งแรกของปีหดตัวถึง 40% จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า อย่างไรก็ตาม ในช่วงครึ่งหลังของปี พบว่ามูลค่า M&A ของโลกกลับมาเพิ่มขึ้น 23% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า แสดงให้เห็นว่าการทำ M&A สามารถตอบสนองความต้องการลงทุนของภาคธุรกิจ ดังนั้น จึงเป็นที่คาดการณ์ได้ว่าแนวโน้มการทำ M&A จะยังเป็นเทรนด์สำคัญของการลงทุนต่อเนื่องในปี 2564

M&A ตอบโจทย์การรุกธุรกิจในต่างประเทศยุคปัจจุบัน

การทำ M&A ในช่วงเกิดวิกฤตเศรษฐกิจถือเป็นกลยุทธ์หนึ่งที่เหมาะสำหรับธุรกิจที่วางแผนในการเติบโตระยะยาว และมักถูกใช้เป็นกลยุทธ์ในการรุกตลาดต่างประเทศ ทั้งนี้ ปัจจัยที่ควรพิจารณาในการทำ M&A ในช่วงเกิดวิกฤตเศรษฐกิจที่สำคัญ อาทิ



LOW PRICE

การเข้าซื้อกิจการที่มีราคาถูก

ทำ M&A ให้ถูกจังหวะเพื่อให้ได้ของดีที่ราคาไม่แพง โดยพิจารณาจาก

- **คำนึงถึงเวลาที่เหมาะสมในการเข้าซื้อ** เนื่องจากปัจจุบันวิกฤต COVID-19 ยังไม่คลี่คลาย อีกทั้งเศรษฐกิจแต่ละประเทศมีแนวโน้มฟื้นตัวไม่พร้อมกัน ดังนั้น การเลือกเวลาเข้าซื้อที่เหมาะสมจึงมีความสำคัญเป็นอย่างมาก เนื่องจากจะช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายที่ต้องแบกรับในช่วงที่ธุรกิจยังไม่ฟื้นตัวดี
- **ประเมินศักยภาพในอนาคตของธุรกิจที่จะเข้าซื้ออย่างรอบคอบ** โดยเฉพาะหลังวิกฤต COVID-19 เนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคบางอย่างมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงถาวรแม้วิกฤต COVID-19 จะคลี่คลายลง อาทิ กรณีของธุรกิจค้าปลีกที่ยังเป็นธุรกิจขาด เพราะพฤติกรรมการซื้อสินค้าออนไลน์ได้เข้ามาแทนที่การซื้อสินค้านำร้านเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ในทางกลับกัน ในกรณีของธุรกิจท่องเที่ยวมีแนวโน้มจะกลับมาฟื้นตัวได้รวดเร็วหลังการได้รับวัคซีนป้องกัน COVID-19 เนื่องจากปัจจุบันการสร้างประสบการณ์จากการท่องเที่ยวกลายเป็นส่วนหนึ่งในวิถีชีวิตของคนรุ่นใหม่ ซึ่งยังไม่สามารถหากิจกรรมอื่นมาทดแทนได้



DIVERSIFY

การกระจายประเภทกิจการ

ทำ M&A กับธุรกิจที่สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงหลัง COVID-19

ในภาวะปกติ ผู้ประกอบการอาจขยายประเภทธุรกิจของตนด้วยการเข้าซื้อกิจการในธุรกิจอื่น ซึ่งจะช่วยกระจายความเสี่ยงจากความผันผวนของภาวะตลาด แต่การทำ M&A ในยุค COVID-19 จะเน้นการเข้าถึงธุรกิจที่มีส่วนเกื้อหนุนการดำเนินงานในปัจจุบัน เช่น กรณีธุรกิจธนาคารเข้าซื้อธุรกิจ Fintech เพื่อเสริมอาวุธด้านดิจิทัลในโลกการเงินที่เปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว และกรณีธุรกิจค้าปลีกเข้าซื้อธุรกิจ E-Commerce ก็เพื่อปรับตัวให้เข้ากับพฤติกรรมผู้บริโภคยุคใหม่ที่เปลี่ยนแปลงไป



SAVE TIME & COST

การประหยัด
เวลาและต้นทุน

ย่นระยะเวลาในการเริ่มต้นธุรกิจ และเพิ่มความเร็วในการสร้างฐานลูกค้าในต่างประเทศ การใช้วิธี M&A เพื่อขยายการลงทุนในต่างประเทศเป็นทางเลือกที่ประหยัดเวลาและต้นทุนกว่าการเริ่มดำเนินโครงการลงทุนใหม่ทั้งหมด อีกทั้งยังได้ประโยชน์จากฐานลูกค้าและฐานความรู้ด้านการบริหารงานจากธุรกิจท้องถิ่นที่เข้าไปทำ M&A โดยเฉพาะในสถานการณ์ COVID-19 ที่ทำให้การดำเนินโครงการลงทุนใหม่ในต่างประเทศเป็นไปได้ด้วยความยากลำบาก เนื่องจากข้อจำกัดของการเดินทางไปมาระหว่างประเทศเพื่อจัดการในขั้นตอนต่างๆ อาทิ การก่อสร้างหรือจัดตั้งสถานที่ประกอบกิจการ



LICENSE MOTIVE

การเข้าถึง
ใบอนุญาต

เข้าถึงใบอนุญาตประกอบกิจการ

ในหลายกรณี M&A ช่วยให้ผู้ประกอบการเข้าถึงใบอนุญาตประกอบกิจการได้อย่างรวดเร็ว ตัวอย่างที่เห็นได้ชัด คือ ธุรกิจผลิตไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียนที่มีการทำ M&A จำนวนมากในปีที่ผ่านมา สาเหตุหลักมาจากหลายประเทศมักออกใบอนุญาตดำเนินโครงการผลิตไฟฟ้าพร้อมกันจำนวนมาก ซึ่งส่วนหนึ่งของผู้ที่เข้ามาขอใบอนุญาตไม่มีความพร้อมในการดำเนินงานอย่างแท้จริงและหาทางออกโดยการขายใบอนุญาตในรูปแบบของการขายโครงการ ทั้งนี้ การเข้าซื้อกิจการธุรกิจผลิตไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียนเกิดขึ้นในหลายประเทศอาเซียน ไม่ว่าจะเป็นเวียดนาม อินโดนีเซีย รวมถึงไทย

กลยุทธ์ M&A ... เครื่องมือจำเป็นของผู้ประกอบการทุกขนาด



ผู้ประกอบการรายใหญ่

M&A เป็นกลยุทธ์ที่ธุรกิจขนาดใหญ่มีความคุ้นเคยดีอยู่แล้ว โดย McKinsey&Company เปิดเผยผลสำรวจพบว่าธุรกิจที่ปรับโครงสร้างองค์กรด้วยการทำ M&A ในทุกๆ 10 ปี จะเป็นธุรกิจที่มีประสิทธิภาพในการดำเนินงานเหนือกว่าธุรกิจอื่นในตลาดราว 5% ดังนั้นในช่วงของการฟื้นตัวจากวิกฤต COVID-19 นี้ จึงคาดได้ว่าผู้ประกอบการรายใหญ่จะแสวงหาดีล M&A เพิ่มขึ้น เพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจรองรับเศรษฐกิจที่จะกลับมาฟื้นตัวในอนาคต



SMEs

สำหรับธุรกิจ SMEs การเข้าซื้อกิจการอื่นอาจถูกมองว่าเป็นเรื่องไกลตัว เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่ขาดความพร้อมด้านเงินทุน อย่างไรก็ตาม ในอีกมุมหนึ่ง การทำ M&A ในลักษณะการควบรวมกิจการกับพันธมิตรอาจเป็นทางเลือกในการเพิ่มความแข็งแกร่งให้ธุรกิจ หรือต่อยอดสินค้าและบริการเพื่อต่อสู้กับคู่แข่งในตลาดที่มีประสบการณ์หรือมีขนาดใหญ่กว่า

วิกฤต COVID-19 อาจเป็นเพียงสัญญาณเตือนของการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นตามมาอีกในอนาคต การทำความเข้าใจกับ M&A ไม่ว่าจะเป็นการแสวงหาดีลเพื่อเข้าซื้อธุรกิจในต้นทุนที่ต่ำ การขยายการลงทุนในธุรกิจใหม่ การเสริมความแข็งแกร่งให้ธุรกิจ ไปจนถึงการแก้ปัญหาทางการเงินเพื่อพยุงกิจการ จะช่วยให้บริษัทมีความพร้อมรับมือกับความท้าทาย และช่วยเพิ่มแต้มต่อในการดำเนินธุรกิจในระยะยาว