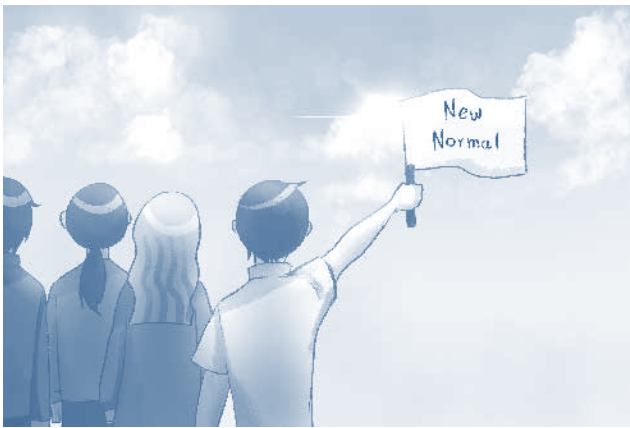


วิถีชีวิตแบบใหม่ New Normal หลัง Covid

ลภษิตา วรินทร์นุวัตร

คณบดีบริหารธุรกิจ สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น



จาก เหตุการณ์ผลกระทบของการแพร่กระจายไวรัสโคโรนา-19 ที่เริ่มมีข่าวการพบผู้ป่วยตั้งแต่เดือนมกราคม 2563 แท้จริงเราควรจะต้องพิจารณาว่า วันนี้ที่โลกเกิดวิกฤติโควิดเป็นเหตุการณ์ชั่วคราว จากประวัติศาสตร์ของการเกิดโรคระบาดใหญ่ในอดีตชี้ว่า ในหลายกรณี พฤติกรรมส่วนใหญ่ในช่วงมืดปกติ จะหายไปอย่างรวดเร็ว เมื่อเหตุการณ์กลับมาเป็นปกติแล้ว เช่นการระบาดของไข้หวัดใหญ่ครั้งแรกทั่วโลก ในช่วงปี พ.ศ.2461 (ค.ศ.1918) ที่

เรียกว่า ไข้หวัดใหญ่สเปน จากการพบผู้ป่วยจำนวนมาก ที่กรุงแมดริด ประเทศสเปน ซึ่งเป็นสาเหตุทำให้มีผู้เสียชีวิตทั่วโลกจำนวนหลายสิบล้านคน แต่ก็ไม่ได้ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของเมืองใหญ่ต่างๆ เช่น ประเทศสหรัฐอเมริกา (ชิคาโก นิวยอร์ก ฟลอริดา ซานฟรานซิสโก) และประเทศอังกฤษ หรือในกรณีเมื่อเกิดน้ำท่วมใหญ่ภาคกลาง ในปี พ.ศ.2554 ทำให้ราคาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยบ้านบริเวณพื้นที่จังหวัดปทุมธานีขายไม่ได้ในช่วงนั้น แต่ต่อมาหลังจากนั้นเพียงปีครึ่ง ก็ปรากฏว่า ประชาชนกลับมาซื้อที่อยู่อาศัยในทำเลนี้เหมือนเดิม

แต่ในปัจจุบันต้องเข้าใจว่า ปัญหาของเชื้อไวรัสที่มีการแพร่กระจายได้รวดเร็ว และมีผลต่อการทำร้ายอวัยวะภายในของมนุษย์ ทำให้สุขภาพแยลง และมีอาการเจ็บป่วยต่างๆ นี้ จะต้องมีวินัยที่การแพร่กระจายที่น้อยลงในอนาคต ซึ่งในแต่ละประเทศก็พยายามที่จะลด และหยุดยั้งการแพร่ระบาด รวมถึงประเทศจีนที่มีการพบผู้ป่วยจากไวรัสโคโรนา-19 เป็นประเทศแรก ก็พยายามที่จะค้นคว้าหาวัคซีน

NEW NORMAL SOCIAL DISTANCING



NEW NORMAL PHYSICAL DISTANCING



รวมถึงที่บริษัทวิจัยต่างๆ ในทั่วโลกก็พยายามที่จะแข่งขันกัน คิดค้นวัคซีนที่ป้องกัน และสร้างเครื่องมือป้องกัน ผู้ป่วยใหม่ รวมถึงการค้นหาผู้ป่วยเดิมเพื่อรับการรักษาอย่างรวดเร็ว ลดการแพร่กระจาย และเพิ่มประสิทธิภาพการรักษาให้รวดเร็วยิ่งขึ้น

ซึ่งจริงๆ แล้วในโลกมีวิกฤติการณ์ที่ดูน่ากลัวเข้ามา เพื่อให้มนุษย์ได้เรียนรู้ และปรับตัว มีค่าที่เข้ามาใช้แพร่หลายด้วย คือ New Normal ซึ่งที่จริงแล้วคำว่า New Normal มีการเริ่มนำมาใช้จากวิกฤตแฮมเบอร์เกอร์ หรือวิกฤติสินเชื่อซับไพรม์ (Subprime Crisis) จากที่ประเทศสหรัฐอเมริกา มีภาวะการกักตุนเพื่อการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สูงขึ้นเป็นอย่างมาก ที่เรียกว่าฟองสบู่ในตลาดที่อยู่อาศัย และไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามระยะเวลา ก่อให้เกิดการผิดชำระหนี้ของสินเชื่อซับไพรม์ ขณะที่ภาวะสินเชื่อมีอัตราดอกเบี้ยลอยตัว มาตั้งแต่ช่วง พ.ศ.2548-2549 จากสาเหตุผู้กู้ยืมขอสินเชื่อที่เกินกำลัง โดยคิดว่าตนจะสามารถชำระเงินกู้ได้โดยง่าย โดยเฉพาะในตลาดการเงิน สถาบันการเงินต่างๆ ในขณะนั้นมีมาตรฐานการปล่อยกู้ที่มีมาตรฐานต่ำ ผู้ปล่อยกู้เสนอข้อจูงใจในการกู้ยืมสูง เช่น เงื่อนไขการกู้ยืมโดยการใช้หลักประกันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เบื้องต้นได้โดยง่าย

จากแนวโน้มราคาบ้านที่มีการปรับตัวสูงขึ้น แต่ผู้กู้จำเป็นต้องรับอัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้น ขณะที่ต่อมาราคาบ้านเริ่มลดต่ำลงในปี พ.ศ.2549-2550 โดยในหลายพื้นที่ของประเทศสหรัฐอเมริกา ที่มีการปล่อยกู้แล้วไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนดเวลา มีการผิดชำระหนี้จำนวนมาก และมีการยึดทรัพย์สินเพิ่มขึ้นอย่างมาก ขณะที่ราคาบ้านไม่สูงขึ้นอย่างที่คิด การปล่อยเช่าก็ไม่ได้ได้รับความสนใจ ขณะที่อัตราดอกเบี้ยลอยตัวมีการปรับอัตราดอกเบี้ยสูงขึ้นเรื่อยๆ ทำให้ส่งผลต่อการยึดทรัพย์สินในสหรัฐเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ปัญหาทางการเงินแพร่กระจายไปอย่างรวดเร็วทั่วโลกในปี พ.ศ.2550-2551

ซึ่งในขณะนั้นนายบิลล์ กรอส (Bill Gross) ผู้ก่อตั้งบริษัทบริหารสินทรัพย์ชาวอเมริกัน ได้มีการใช้คำว่า “นิว นอร์มอล (New Normal)” ที่บ่งบอกวิถีชีวิตที่ต้องเปลี่ยนไปจากระบบการเงินข้างต้น

ในขณะนี้ที่มีการแพร่กระจายของไวรัสโควิด จึงมีการนำคำนิยาม New Normal มาใช้ที่มีความหมายที่เปลี่ยนไป จากการขยายวงออกไปในทุกวงการไม่ว่าจะเป็นภาคเศรษฐกิจ สังคม ธุรกิจ การศึกษา รวมทั้งวิถีการใช้ชีวิตประจำวัน หรือการเปลี่ยนแปลงของ “มาตรฐานชีวิต และธุรกิจแบบใหม่” ที่จะไม่เหมือนเดิม โดยมีการคาดการณ์ต่างๆ เช่น คนจะเดินห้างสรรพสินค้าน้อยลง คอนเสิร์ตจะเปลี่ยนรูปแบบ โรงเรียนอาจจะต้องสอน online มากขึ้น เป็นต้น การคาดการณ์หลายๆ อย่างที่อาจจะเปลี่ยนแปลงหรืออาจจะเกิดขึ้นใหม่ในนิยาม “นิว นอร์มอล (New Normal)”

หลังวิกฤตการณ์แพร่ระบาดของไวรัสโควิด วิถีชีวิตแบบใหม่ New Normal หลังโควิด นี้ มีมิติของการเปลี่ยนแปลงประกอบ 8 ด้านใหญ่ๆ คือ

1. ด้านธุรกิจที่ได้รับผลกระทบในระยะแรก

ด้านยอดขายอาจมีมูลค่าลดลง โดยเฉพาะธุรกิจด้านที่เกี่ยวข้องกับต่างประเทศ การบริโภค และการท่องเที่ยว เพราะเดิมประเทศไทยมีรายได้จากการท่องเที่ยว ซึ่งสถานการณ์ New Normal หลังโควิด นักท่องเที่ยวต่างชาติจะลดลงไปไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 และคาดการณ์ว่าการท่องเที่ยวจะไม่เพิ่มขึ้นมาก ในช่วง 1-2 ปี นับจากนี้ สะท้อนถึงรายได้จากต่างประเทศลดลง ส่งผลให้เงินหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจก็จะลดน้อยตามลงไปด้วย เมื่อเงินหมุนเวียนลดลงนั้นหมายถึง กำลังซื้อที่ลดลงเช่นกัน การที่จะมีรายได้คงเดิมยากขึ้น ตลอดจนการปรับรูปแบบของธุรกิจเพื่อที่จะให้ยอดขายเท่าเดิม ก็จะมีค่าใช้จ่ายด้านการตลาดควบคุมกันไปด้วย

ดังนั้นธุรกิจอาจจะต้องทำสิ่งใหม่เพิ่ม เพื่อให้ได้ยอดขายไม่ลดลงไปมากนัก (ต้องไม่หยุดแค่ทำสิ่งที่เคยเพื่อแสวงหาโอกาสใหม่ๆ) การดำเนินการสิ่งใหม่ๆ ที่ยังไม่ได้ใช้เทคโนโลยีใหม่ ก็คือการจับตลาดใหม่ โดยการหาสินค้าใหม่มาขายเป็นตัวอย่างง่าย ๆ ที่เริ่มทำได้ทันที หรือกลยุทธ์การขายในรายย่อยที่แสวงหาผู้บริโภคใหม่ การขายแบบ partial own จ่ายเงินตามจำนวนใช้งานจริง คือ ทางเลือกใหม่ เช่น หนังสืออาจจะมีบทความที่ลงเป็นการขายเป็นบท เครื่องจักรเช่าแบบติดตั้ง แล้วเก็บเงินตามการใช้งานจริง เพื่อกระตุ้นยอดขาย ผู้บริโภคก็สามารถตัดสินใจได้ง่ายขึ้น เพราะไม่ต้องเสียเงินก่อนไปกับสิ่งที่ยังไม่ได้ใช้งานทั้งหมด

ถ้ามีธุรกิจหลังโควิด ที่สามารถปรับวิธีการขาย จากการได้เงินจำนวนมากจากลูกค้าจำนวนน้อย ไปเป็นได้เงินจำนวนน้อยซึ่งลูกค้าจะจ่ายง่ายกว่า หัวใจหลักของความสำเร็จ คือ การตั้งราคาที่ทำให้ผู้บริโภครู้สึกว่า ราคาที่จ่ายน้อยจนไม่รู้สึกละอาย แต่มากพอสำหรับธุรกิจของเราที่สะสมจากยอดซื้อของลูกค้าจำนวนมาก ส่วนเมื่อสถานการณ์คลี่คลายถ้ากำลังซื้อภายในประเทศลดลง ก็จะต้องพิจารณาการส่งขายไปยังพื้นที่ที่ไกลขึ้นหรือไปยังต่างประเทศที่เศรษฐกิจได้รับผลกระทบน้อยกว่า และยังมีความพร้อมจะซื้อมากกว่า เช่น ประเทศเวียดนาม หรือกัมพูชาในบางเมือง เป็นต้น นอกจากนี้การให้ความสำคัญกับการบริหารต้นทุน ประเภทที่ต้องควบคุมให้ดี คือ ต้นทุนการตลาด ต้นทุนการบริหารจัดการธุรกิจ

และต้นทุนกระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม พึงระวังเรื่องการลดคุณภาพของวัตถุดิบหรือการผลิต แต่เป็นการปรับให้มีปริมาณของเสียจากการผลิต (waste) ให้น้อยลง หรือหาวิธีการจัดซื้อใหม่ที่ให้ได้ของคุณภาพเดิม ในราคาที่ดีกว่าเดิม มีการคัดเลือกการซื้อวัตถุดิบในหลายๆ แหล่ง ให้มากขึ้นเพื่อการจัดซื้อจัดจ้างแบบมีคุณภาพ และธุรกิจหลังโควิด ควรที่จะมีการพึ่งพากันสูงขึ้น เพราะธุรกิจมีเงินสดหรือสภาพคล่องน้อยเสียส่วนใหญ่ ดังนั้นเจ้าของธุรกิจ และเจ้าของวัตถุดิบอาจจะต้องลดค่าใช้จ่าย เพื่อให้มีกระบวนการแลกเปลี่ยนสินค้า ก็จะทำให้ได้รับสินค้าที่มีคุณภาพดีขึ้นในราคาที่ถูกลงมาก นอกจากนี้ยังต้องตอบสนองความต้องการของ “ลูกค้า” เข้าใจลูกค้าว่าต้องการอะไรจากธุรกิจของเรา โดยที่ธุรกิจให้ความสำคัญอย่างมาก คือ การพยายามพยากรณ์ ความต้องการของลูกค้าที่มีต้องการตัวเลือกของสินค้าที่หลากหลาย ของดีคุณภาพถูกใจ ราคาสินค้าไม่แพง ได้รับสินค้าอย่างรวดเร็ว จึงทำให้ได้รับความนิยมมากขึ้นของการซื้อสินค้าออนไลน์ ก็จะเป็น New Normal สังเกตได้ง่ายจากความนิยมในการซื้อสินค้าออนไลน์ Amazon อุตสาหกรรมเทคโนโลยีจะแกร่งขึ้นมาก ZOOM, Facebook, Google, Grab, Line, Paypal, Lazada, Shopee (internet) เทคโนโลยี หุ่นยนต์ Robot แพลตฟอร์ม (กลุ่มที่แยคือ อุตสาหกรรมแฟชั่น เสื้อผ้ายานยนต์ พลังงาน ท่องเที่ยว ประกัน การบิน) บรรลุภัณฑ์พร้อมส่ง

อ่านต่อฉบับหน้า

Bond-Free Scholarships

TNI INTERNATIONAL Program

Digital Engineering : DGE
Bachelor of Engineering (Digital Engineering)

Data Science and Analytics : DSA
Bachelor of Science (Data Science and Analytics)

International Business Management : IBM
Bachelor of Business Administration
(International Business Management)

Thai + English + Japanese
Difference in Languages, Excellence in Innovation

Offer
20
Scholarships



สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
Thai-Nichi Institute of Technology

泰日工業大学

สำนักงานกิต ผลิตบัณฑิต สร้างนวัตกรรมสู่ ผลิตนวัตกรรม



02 763 2600 Ext.2652

02 763 2600 Ext.2749 (水谷)



inter.tni.ac.th



TNI International Program

Thai-Nichi Institute of Technology : 1771/1 Pattanakarn Rd., Suan Luang, Bangkok 10250

QUALITY GAUGE
(品質計器)



นวัตกรรมพัฒนา เพิ่มมูลค่าธุรกิจด้วยนวัตกรรม
Developer Drives Business with INNOVATION

คณะบริหารธุรกิจ สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

MI

หลักสูตรปริญญาตรี
สาขาการจัดการเทคโนโลยีและนวัตกรรม
MANAGEMENT OF TECHNOLOGY AND INNOVATION

คุณสมบัติของผู้สมัคร

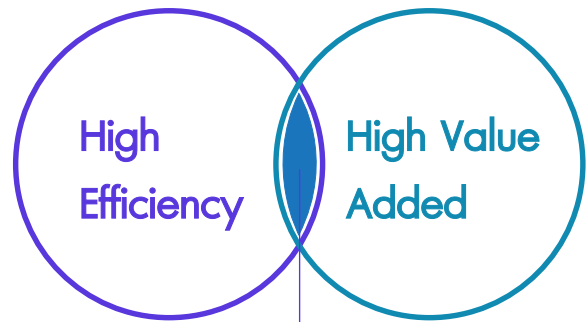
- จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6
- จบการศึกษาระดับปวช. ในสาขาวิชาเกี่ยวกับบริหารธุรกิจ หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง

รูปแบบการเรียน

- การเรียนรู้ด้วยรูปแบบ Hybrid Learning
 - ① Game-based Learning
พัฒนาทักษะการจัดการนวัตกรรมด้วยเกมจำลองสถานการณ์
 - ② Project & Outcome-based Learning
ฝึกปฏิบัติและทำโครงการในพื้นที่จริง
 - ③ Online Learning
เข้าถึงความรู้และเครื่องมือสำหรับนวัตกรรม ได้ทุกที่ ทุกเวลา
- ฝึกสหกิจศึกษา ระยะเวลา 1 ปี (เรียนรู้ออกจากจริง 100%)

จุดเด่นของหลักสูตร

- สร้าง นวัตกรรมญี่ปุ่น (Japanese Innovator) เป็นนักพัฒนาธุรกิจด้วยเครื่องมือแบบญี่ปุ่นที่ทันสมัย (Smart Monodzukuri)



Japanese Innovator

- ฝึกทักษะสำหรับสร้าง ประสิทธิภาพที่ดีกว่า (High Efficiency) และ เพิ่มมูลค่าขั้นสูงสำหรับธุรกิจ (High Value Added for Business) ด้วยนวัตกรรม
- พัฒนากิจกรรมสื่อสาร ภาษาอังกฤษ และภาษาญี่ปุ่นที่ใช้งานได้จริง และโอกาสในการศึกษาต่อประเทศญี่ปุ่น ระดับปริญญาโท 1 ปี

สอบถามเพิ่มเติม

02-763-2601 (ศูนย์รับสมัคร)
02-763-2715 (คณะบริหารธุรกิจ)

ติดตามข่าวสารได้ที่

f Innovator Journey
ba.tni.ac.th



MI Facebook



สมัครเข้า MI



MI

หลักสูตรปริญญาตรี (2 ปีเทียบโอนประสบการณ์)
สาขาการจัดการเทคโนโลยีและนวัตกรรม
MANAGEMENT OF TECHNOLOGY AND INNOVATION

คุณสมบัติของผู้สมัคร

- สำเร็จการศึกษาระดับ ปวส. ในสาขาวิชาด้านช่างเทคนิค ด้านบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม หรือในสาขาที่เกี่ยวข้อง
- ทำงานในสถานประกอบการและมีประสบการณ์ในการทำงานอย่างน้อย 6 เดือนขึ้นไป (1 ปีขึ้นไปจะพิจารณาเป็นพิเศษ)

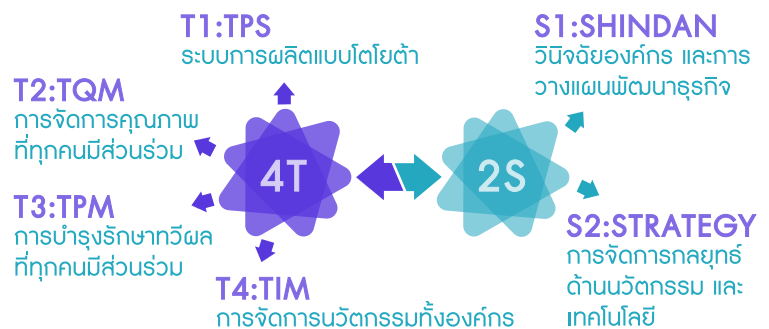
รูปแบบการเรียน

- เรียนแบบ Block Course เฉพาะวันอาทิตย์ เท่านั้น
- Hybrid Learning กับระบบออนไลน์ (Online Learning) และปฏิบัติการในพื้นที่จริง (Practical Learning)
- เทียบโอนหน่วยกิต และประสบการณ์ทำงาน ได้ 49-64 หน่วย (หลักสูตรทั้งหมด 127 หน่วยกิต)

จุดเด่นของหลักสูตร

- สร้าง **นวัตกรรมบัณฑิตญี่ปุ่น (Japanese Innovator)** เป็นนักพัฒนาธุรกิจด้วยเครื่องมือแบบญี่ปุ่นที่ทันสมัย (Smart Monodzukuri)

4T+2S Model



- เรียนรู้จากการปฏิบัติจริงด้วย **Project-Based Learning** และ **Outcome-Based Learning** ครอบคลุมวิชาสร้างนวัตกรรมด้วย 4T+2S Model
- พัฒนาทักษะสื่อสาร **ภาษาอังกฤษ และภาษาญี่ปุ่น** ที่ใช้งานได้จริง และโอกาสในการศึกษาต่อประเทศญี่ปุ่นระดับปริญญาโท 1 ปี

ค่าใช้จ่ายตลอดหลักสูตร 137,100 บาท*

*หมายเหตุ ค่าใช้จ่ายอาจมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นอยู่กับจำนวนหน่วยกิตที่เรียนภายหลังจากการเทียบโอนรายวิชาและประสบการณ์ครบถ้วนสมบูรณ์

สอบถามเพิ่มเติม

02-763-2601 (ศูนย์รับสมัคร)
02-763-2715 (คณะบริหารธุรกิจ)

ติดตามข่าวสารได้ที่

 Innovator Journey
 ba.tni.ac.th


MI Facebook



สมัครเข้า MI