

“6 วิธีที่นักวางแผนสามารถช่วยเหลือธุรกิจท้องถิ่นหลังวิกฤติไวรัสโคโรนา (COVID-19)” โดย Karen Kazmierczak ,สุรเชษฐ์ ศรีโคร/แปล



ข้อกำหนดที่จำเป็นของกระทรวงสาธารณสุขในการรับมือต่อการระบาดของโรคระบาดไวรัสโคโรนา (COVID-19) ส่งผลให้เกิดผลกระทบอย่างรุนแรงต่อธุรกิจในกลุ่มชนขนาดใหญ่และขนาดเล็ก

จากการวิเคราะห์ของ Brookings Institute พบว่าร้อยละ 54 ของธุรกิจขนาดเล็กที่มีพนักงานทั้งสิ้น 47.8 ล้านคน ตกอยู่ในความเสี่ยงที่จะต้องปิดกิจการทันที ปัญหามีขนาดใหญ่มากจนไม่สามารถจัดการได้

แม้ว่าปัญหาจะดูยากเกินคาด แต่ความท้าทายส่วนใหญ่ที่ชุมชนเผชิญอยู่นั้น หนึ่งในสองเรื่องก็คือ: **การรับมือ**: สิ่งที่ต้องการการดำเนินการในทันทีหรือในระยะเวลายันใกล้ และ**การฟื้นฟู**: สิ่งที่ต้องการให้มีผลระยะยาว และวิธีการแก้ไขปัญหา

ที่นี้เรามุ่งเน้นไปที่การตอบสนองและมองหากลยุทธ์บางอย่างที่นักวางแผนสามารถใช้ในตอนนี้อย่างมีประสิทธิภาพกับความท้าทายทางเศรษฐกิจ และช่วยเหลือชุมชนในช่วงเกิดวิกฤติที่เกิดขึ้น

1. สอบถามเกี่ยวกับความต้องการของธุรกิจของคุณ

ใช้แบบสำรวจอย่าง virtual town halls (แบบสำรวจทางดิจิทัลที่ใช้สอบถามความต้องการของประชากรในเมือง/ผู้แปล) และบริการแบบตัวต่อตัวเพื่อสอบถามเจ้าของธุรกิจเกี่ยวกับจุดที่เสียหาย (pain points) ในพื้นที่ของพวกเขา และสิ่งที่จะเป็นประโยชน์ที่สุดสำหรับพวกเขาในระยะเวลายาวไกล โดยใช้ความคิดเห็นนี้เพื่อดำเนินการในขั้นตอนต่อไป

2. ให้คำแนะนำและความรู้ที่เป็นประโยชน์

ทำงานร่วมกับธุรกิจขนาดเล็กหรือหน่วยงานพัฒนาเศรษฐกิจ หอการค้า และองค์กรท้องถิ่นอื่น ๆ เพื่อพัฒนาและกระจายความรู้และคำแนะนำทางเทคนิค

ซึ่งอาจรวมถึงความช่วยเหลือในการทำความเข้าใจและการใช้ประโยชน์จากการระดมทุนเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาลกลาง ความช่วยเหลือในการทำงานกับผู้ให้กู้ และการประเมินกระแสเงินสดและความช่วยเหลือด้านเทคนิคอื่น ๆ เพื่อช่วยให้เจ้าของธุรกิจพัฒนาการวางแผนให้ดำเนินการต่อไปได้

ตัวอย่างหนึ่งก็คือเว็บไซต์ City of Milwaukee's COVID-19 Resources for Businesses เว็บไซต์นี้ครอบคลุมในเรื่องการแสดงรายการทรัพยากรจากระดับท้องถิ่น รัฐ และรัฐบาลกลาง รวมถึงชุดเครื่องมือ ทุน และความช่วยเหลืออื่น ๆ จากองค์กรไม่แสวงหาผลกำไรและองค์กรอื่น ๆ

แยกกลุ่มธุรกิจที่เปราะบางที่สุดในท้องถิ่นของคุณออกมา และมุ่งเน้นไปที่พื้นที่และประชากรเหล่านั้นแบบตัวต่อตัว

3. ให้การสนับสนุนทางการเงินโดยตรง

ในที่สุด ความท้าทายสำหรับธุรกิจส่วนใหญ่ก็มาจากกระแสเงินสดที่ลดลงอย่างรุนแรง ด้วยการเสนอให้หรือให้ผู้ประกอบการได้เข้าถึงโปรแกรม microgrant และ microloan ทำให้สามารถมั่นใจได้ว่าธุรกิจของเขาสามารถ

ระดับระบองให้ดำเนินต่อไปได้ ทั้งผลประโยชน์ และภาระผูกพันรายเดือนบางส่วนได้ จนกว่าข้อกำหนดของกระทรวงสาธารณสุขจะถูกยกเลิกไป

หลายชุมชนเช่น Amherst รัฐ Massachusetts; Berkeley รัฐ California; Fort Worth รัฐ Texas; และ Glenwood รัฐ Colorado กำลังใช้เงินทุนที่มีอยู่และค้นหาเงินทุนแหล่งใหม่ ๆ เพื่อให้ธุรกิจชุมชนของพวกเขาได้รับกระแสเงินสดตามที่ต้องการ

***Microgrant -โปรแกรม MicroGrants จะมอบเงินช่วยเหลือประมาณ 1,000 ดอลลาร์สำหรับผู้มีรายได้น้อยที่มีศักยภาพในการลงทุน โดยเงินทุนได้รับการออกแบบมาเพื่อช่วยให้ผู้คนที่เพิ่มรายได้ทั้งผ่านการพัฒนาธุรกิจขนาดเล็ก หรือการได้รับทุนโดยตรง และการถูกจ้างงานที่มั่นคง

*** MicroLoan -ในสหรัฐอเมริกาโปรแกรม MicroLoan เป็นโปรแกรมที่บริหารงานโดย Small Business Administration ซึ่งเป็นองค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไร โปรแกรม MicroLoan ให้สินเชื่อสำหรับธุรกิจขนาดเล็กที่เริ่มต้นจัดตั้งขึ้นใหม่ ภายใต้โครงการนี้ SBA ให้เงินทุนแก่ผู้ให้กู้ที่มีฐานชุมชนที่ไม่แสวงหาผลกำไร ขนาดสินเชื่อเฉลี่ยประมาณ 13,000 ดอลลาร์ โดยมีแอปพลิเคชันที่จะถูกส่งไปยังคนกลางท้องถิ่นและการตัดสินใจด้านเครดิตทั้งหมดจะเกิดขึ้นในระดับท้องถิ่น/ผู้แปล

4. ปรับนโยบายและแนวทางการปฏิบัติของคุณ

ในขณะที่ธุรกิจเปลี่ยนวิธีดำเนินการ ให้ทำสิ่งที่คุณทำได้เพื่อสนับสนุนแนวทางใหม่เหล่านี้ มีความยืดหยุ่นในการจัดโชนและสามารถปรับตามนโยบายอื่น ๆ ได้ โดยจัดให้มีพื้นที่สำหรับรับ-ส่งสินค้าชั่วคราวสำหรับให้ลูกค้าขับรถมารับ, อนุญาตให้ขายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ได้ โดยมีกระบวนการอนุญาตและการตรวจสอบการเคลื่อนไหว (เท่าที่จะสามารถอนุญาตได้อย่างปลอดภัย) ซึ่งจะช่วยส่งเสริมให้ธุรกิจนั้น ๆ ได้พบวิธีการใหม่ในการดำเนินกิจการได้ต่อไป

***ในหลายพื้นที่ทั่วโลกได้ออกกฎไม่ให้มีการจำหน่ายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ทำให้ผู้ประกอบการได้รับผลกระทบโดยตรง ดังนั้น การอนุญาตให้ขายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ได้ อาจต้องมีเงื่อนไขเพิ่มเติม เช่น จะต้องซื้อพร้อมกับอาหาร โดยต้องมีใบเสร็จรับเงินสำหรับเครื่องดื่มแอลกอฮอล์โดยเฉพาะ และต้องบรรจุในภาชนะที่ทนต่อการกระแทก มีการปิดภาชนะด้วยเทปกาว เป็นต้น/ผู้แปล

5. ส่งเสริมธุรกิจในท้องถิ่น

ใช้พลังของความเชี่ยวชาญและเครือข่ายการสื่อสารของคุณเพื่อช่วยส่งเสริมให้ธุรกิจท้องถิ่นได้รับทราบและสนับสนุนการให้บริการที่ปลอดภัย

ช่วยตลาดท้องถิ่น หรือผู้ค้าปลีกแต่ละราย โดยจัดทำตลาด virtual portals สำหรับการขายสินค้าออนไลน์ ช่วยให้ชาวเมืองได้ติดต่อหรือค้นหาธุรกิจต่าง ๆ ที่เปิดให้บริการ เรียนรู้ในการปรับเวลา และทำให้ผู้ประกอบการนั้น ๆ ได้เพิ่มตัวเองเข้าไปในรายการเหล่านี้ได้ง่าย

6. มันเป็นเรื่องที่มากกว่าร้านอาหารและร้านค้าปลีก

ในขณะที่ผู้ผลิตรายย่อยบางรายอาจยังดำเนินการอยู่ได้เพราะได้เตรียมความพร้อมด้านบริการหรือวัตถุดิบที่จำเป็นไว้แล้ว ส่วนรายอื่นกำลังเปลี่ยนไปผลิตอุปกรณ์ป้องกันตัวเอง (เช่น หน้ากากอนามัย เป็นต้น/ผู้แปล) และอุปกรณ์อื่น ๆ ที่จำเป็นสำหรับการดูแลสุขภาพและเจ้าหน้าที่ที่ต้องทำงานเสี่ยงต่อการติดเชื้ออื่น ๆ พิจารณาการให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิคหรือ microgrants เพื่อช่วยผู้ผลิตรายย่อยในการเปลี่ยนแปลงวิธีการผลิต

ไม่ว่าผู้ผลิตในท้องถิ่นของคุณจะเปลี่ยนเกียร์ หรือเพียงแค่เร่งความเร็วให้เชื่อมโยงพวกเขากับทรัพยากรที่ตรงกับความต้องการ อย่างเช่น สถาบันมาตรฐานและเทคโนโลยีการขยายการผลิตแห่งชาติ (National Institute of Standards and Technology Manufacturing Extension Partnership :NIST MEP)

ขั้นตอนต่อไปคืออะไร?

ไม่ต้องสงสัยเลยว่าการระบาดของโรคระบาดโคโรนาไวรัสจะส่งผลกระทบต่อชุมชนหรือไม่ ธุรกิจจะปิดตัวลงอย่างถาวรหรือไม่ – รูปแบบการใช้ที่ดินอาจเปลี่ยนแปลง พฤติกรรมของคนจะต้องเปลี่ยนไป และการวางแผนจะมีบทบาทสำคัญในการช่วยให้ชุมชนปรับเปลี่ยน และปรับตัวเข้ากับการเปลี่ยนแปลงในระยะยาวเหล่านี้แน่นอน

โดยการตอบสนองต่อความต้องการของชุมชนในพื้นที่เพื่อช่วยให้ธุรกิจรอดพ้นจากการหยุดชะงักในปัจจุบัน ผู้วางแผนสามารถช่วยวางรากฐานสำหรับการฟื้นตัวที่รวดเร็วและแข็งแกร่งขึ้นได้

ภาพข้างบน: Getty Images photo.

เกี่ยวกับผู้เขียน

Karen Kazmierczak เป็นผู้จัดการฝ่ายการตลาดอาวุโสของสมาคมการวางแผนชาวอเมริกัน (APA: American Planning Association)

ที่มาบทความ : <https://www.planning.org/blog/9199330/six-ways-planners-can-help-local-business-in-a-crisis/>

สุรเชษฐ์ ศรีโคร/แปล