

คุณสมบัติที่ดีของผู้ประกอบการ SMEs โดย กฤษฎา เสกตระกูล

เอกสารบรรยายในโครงการพัฒนาความรู้ผู้ประกอบการวิชาชีพ สถาบันพัฒนาความรู้ตลาดทุน (TSI)

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

วันที่ 5 กันยายน 2548

Ryan et al. (1999, p.12-13) ได้รวบรวมและสรุปปัจจัยที่จะทำให้ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ และประสบความสำเร็จ โดยแยกได้เป็นดังนี้

10 ปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จ

1) มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ (Willingness to succeed)

การเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้น จะต้องทั้งลงทุนและลงแรง ต้องทำงานหนักแทบไม่จะมีวันหยุด เพราะต้องวางแผน ตัดสินใจ ดำเนินการ แก้ไขปัญหาอยู่เกือบตลอดเวลา ลักษณะดังกล่าวนี้จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะได้รับการสนับสนุนจากครอบครัว

2) มีความมั่นใจในตนเอง (Self – confidence)

คนที่เชื่อมั่นในตนเองจะเป็นคนที่มีกำลังใจให้ตนเองสูง ไม่กลัวที่จะต่อสู้กับปัญหาและอุปสรรค จึงมีโอกาสมากที่จะบรรลุกับความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้ คุณสมบัตินี้จะทำให้คนที่ทำงานด้วยหรือคนอื่นที่เกี่ยวข้องมีความเชื่อมั่นตามไปด้วย

3) มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน (A clear business idea)

ผู้ประกอบการจะต้องรู้ว่าตนเองกำลังอยู่ในธุรกิจอะไร ผลิตภัณฑ์หรือบริการของตนคืออะไร ธุรกิจของตนเมื่อเทียบกับคู่แข่งมีจุดอ่อน จุดแข็งอย่างไรบ้าง นอกจากนี้ยังต้องรู้วิธีว่าทำอย่างไร ธุรกิจของตนจึงจะประสบความสำเร็จได้ เช่น รู้ว่าทำอย่างไรจึงจะทำให้ผลิตภัณฑ์หรือบริการของตนถูกใจผู้บริโภคได้มากกว่ามีคุณภาพมากกว่า เป็นต้น

4) มีแผนงานที่เป็นระบบ (The business plan)

การมีเฉพาะแนวคิดทางธุรกิจที่ไม่ได้ยืนยันว่าผู้ประกอบการจะประสบความสำเร็จ แต่ควรจะมีแผนงานที่เป็นระบบด้วย แผนงานนี้ เรียกว่า แผนธุรกิจ ผู้ประกอบการจะต้องมีความสามารถในการสร้างแผนธุรกิจ เพื่อชี้ให้เห็นว่า จะทำอะไร ที่ไหน อย่างไร โดยใคร เมื่อใด ใช้เงินทุนเท่าใด จะได้ผลอย่างไร การมีแผนธุรกิจที่ชัดเจนจะช่วยให้เราวิเคราะห์สถานการณ์ที่เป็นอยู่และที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต เหมือนมีแผนที่อยู่ในมือทำให้ไม่หลงทาง

5) มีความสามารถในการบริหารการเงิน (Exact control of finances)

ผู้ประกอบการเป็นจำนวนมากสร้างตัวขึ้นมาได้จากการใช้ทักษะด้านการตลาด หรือการผลิต แต่มักจะเลยไม่พัฒนาทักษะในเรื่องบัญชีและการเงิน โดยมักจะโยนให้เป็นหน้าที่ของพนักงานบัญชี ซึ่งเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้เกิดการรั่วไหลของเงินทุนในกิจการ ยิ่งเมื่อกิจการเติบโต ความซับซ้อนและปริมาณของกิจกรรมทางการค้ายิ่งมีมากขึ้น ผู้ประกอบการควรทราบว่ ขนาดที่แท้จริงของกิจการเป็นอย่างไร เช่น มีสินทรัพย์ รายได้ ต้นทุน ค่าใช้จ่าย กำไร เป็นอย่างไร ควรรู้วิธีการตรวจสอบฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของกิจการ จะได้รู้ปัญหาและหนทางแก้ไขปัญหาก่อนได้

6) มีความสามารถทางการตลาด (Targeted marketing)

ในยุคของการแข่งขันแบบนี้ ความสามารถทางการตลาดเป็นทักษะที่สำคัญที่จะทำให้กิจการอยู่รอดได้ ผู้ประกอบการจะต้องแสดงฝีมือด้านนี้ให้เห็นชัดเจนว่า ตนเองรู้วิธีการที่จะนำสินค้าหรือบริการเข้าสู่ตลาดให้ประสบผลสำเร็จได้

7) มีความสามารถมองเห็นสภาพของการแข่งขันในอนาคตได้ (A step ahead of the competition)

ในการทำธุรกิจนั้น แนวคิดแผนงานมักกระทำกันในวันนี้ แต่การดำเนินงานจริงมักจะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งมีความไม่แน่นอน ดังนั้นผู้ประกอบการที่ดีจะต้องคาดการณ์ได้แม่นยำว่าสภาพตลาดและการแข่งขันจะเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร และทำการวางแผนวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ไว้ล่วงหน้า ซึ่งถือว่าเป็นการเตรียมความพร้อม ไม่ได้อาศัยโอกาสทางธุรกิจเข้ามาเฉย ๆ

8) มีแหล่งสนับสนุนที่ดี (Management support)

ผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จนั้นมักจะเป็นบุคคลที่รู้จักเครือข่าย แหล่งสนับสนุนต่าง ๆ ที่มี

ผลต่อธุรกิจของตน เช่น ผู้ประกอบการอาวุโสที่อยู่ในธุรกิจเดียวกันที่สามารถสนับสนุนแนวคิด และวิธีการ แก้ไขปัญหาในลักษณะที่คล้ายกัน สถาบันการเงินที่สามารถให้คำปรึกษาเกี่ยวกับเงินทุนและการขยายกิจการ เป็นต้น การพัฒนาตนเองให้มีเครือข่ายกว้างขวางจะช่วยทำให้มีที่ปรึกษามากในการขอความสนับสนุนในด้านต่าง ๆ ในอนาคต

9) มีทักษะในการประสานงาน (Cooperation)

ผู้ประกอบการควรทราบว่าตนเองไม่สามารถรู้ทุกเรื่อง และทำทุกเรื่องด้วยตัวคนเดียวได้ โดยเฉพาะเมื่อ กิจการเริ่มขยายตัว การมีทักษะการประสานงานทั้งภายในกิจการ (กับพนักงานตนเอง) และกับภายนอกกิจการจะ ช่วยให้การดำเนินงานเป็นไปได้อย่างราบรื่น ทักษะในการประสานงานนี้รวมถึงการมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี การมี ทักษะในการสื่อสาร การสั่งการ การมีภาวะการเป็นผู้นำ การถ่ายทอดงาน เป็นต้น

10) มีการจัดองค์กรที่เหมาะสม (Clear company structure)

การจัดองค์กรที่เหมาะสมไม่ได้หมายความว่าต้องมีโครงสร้างองค์กรเหมือนบริษัทใหญ่โดยทันที แต่ หมายความว่ามีการมีสายการบังคับบัญชาที่ชัดเจน ไม่ซับซ้อน เหมาะกับขนาดของกิจการ และสามารถปรับเปลี่ยน ได้เป็นระยะ ๆ ตามขนาดขององค์กรที่เติบโตขึ้น

10 ปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จ

1) ไม่มีบุคลิกภาพที่น่าเชื่อถือ (Weak personality)

บุคลิกภาพในที่นี้ หมายถึง ความเชื่อมั่นในตนเอง การมีพลังที่จะต่อสู้ ไม่ยอมแพ้ การขาดความมุ่งมั่นนี้ เป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ ผู้ประกอบการจำนวนมากที่ล้มลุกคลุกคลานมาหลาย ครั้งกว่าจะประสบความสำเร็จ ซึ่งต้องมีการใส่ใจดีมาก ดังนั้นจึงต้องไม่คิดว่าจะไม่เจออุปสรรคใด ๆ เลยในการ ทำธุรกิจ

2) ไม่ชอบพบปะผู้คน (The loner syndrome)

การทำธุรกิจต้องพบปะผู้คน ต้องรู้ความต้องการของผู้บริโภค รู้จักพนักงาน รู้จักผู้ผลิตและจำหน่าย วัตถุดิบ รู้จักหน่วยงานราชการ และบุคคลอื่น ๆ เป็นต้น เจ้าของกิจการจึงต้องมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี การที่มีนิสัย ส่วนตัวไม่ชอบพบปะผู้คน เป็นคุณลักษณะที่เป็นอุปสรรคต่อการเป็นผู้ประกอบการที่ดี

3) ไม่มีแนวคิดทางธุรกิจที่ชัดเจน (Nebulous business ideas)

ผู้ประกอบการที่ล้มเหลวคือ บุคคลที่ไม่รู้ว่าตนเองกำลังอยู่ในธุรกิจอะไร หรือรู้แต่ไม่ศึกษาว่าธุรกิจนั้น กำลังถูกคุกคามจากอะไร คู่แข่งมีการปรับตัวอย่างไร ผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงรสนิยมหรือไม่ มักจะทำ ธุรกิจในรูปแบบเดิมอยู่ตลอดเวลา

4) ไม่มีแผนงานที่เป็นระบบ (No plan)

บางครั้งผู้ประกอบการมีแนวคิดทางธุรกิจที่ชัดเจน แต่เวลานำแนวคิดไปปฏิบัติลงในรายละเอียด กลับมี ลักษณะเป็นมั่วยวัด อย่างนี้มีโอกาสจะล้มเหลวได้ง่าย เพราะแสดงถึง การทำงานแบบไม่เป็นระบบ การทำ แผนงานเอาไว้จะทำให้กำหนดทิศทางและรายละเอียดเอาไว้ก่อน ทำให้ไม่ลืมหืม เพราะสมองคนเราไม่สามารถ จำทุกเรื่องและดึงออกมาทุกเรื่องอย่างเป็นระบบทุกครั้งที่เราต้องการได้

5) ไม่มีแหล่งเงินทุนของตนเอง (Too little financial backing)

แม้จะมีตัวอย่างมากมายของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจากการเริ่มต้นจากศูนย์ คือไม่มีเงินเลย แต่ต้องทราบด้วยว่าในที่สุดกิจการที่จะเติบโตได้ก็ต้องใช้เงินทุน ผู้ประกอบการที่เริ่มต้นจากศูนย์ก็ต้องเก็บ หมอรรรมริบให้ตนเองมีเงินทุนเพื่อใช้ดำเนินการเช่นกัน การขาดเงินทุนของตนเองทำให้ไม่มีฐานเงินทุนใน ส่วนของเจ้าของ ซึ่งถือว่าเป็นความเสี่ยงมากสำหรับสถาบันการเงินที่จะปล่อยกู้ให้

6) ไม่มีความรู้ในการบริหารกระแสเงินสด (Cash – flow troubles)

ผู้ประกอบการที่ล้มเหลวมักจะไม่มีความรู้ในการจัดการ วางแผนเกี่ยวกับกระแสเงินสดเข้าและออก เมื่อ ขายสินค้าไปเกิดลูกหนี้ ถ้าประสิทธิภาพการบริหารลูกหนี้ไม่ดี เกิดหนี้เสียมาก ก็จะทำให้กระแสเงินสดไม่เข้า มาอย่างที่คาดหวังไว้ ในขณะที่ถ้าเงินสดรับที่เข้ามาช้านี้ ทำให้ไม่สามารถจ่ายค่าแรง ค่าสินค้า วัตถุดิบได้ ก็จะ ทำให้เกิดภาวะขาดสภาพคล่อง และส่งผลต่อการดำเนินงานด้วย

7) ไม่มีกลยุทธ์การตลาดที่ดี (No marketing strategy)

สถิติในสหรัฐอเมริกาชี้ให้เห็นว่า 1 ใน 3 ของผู้ประกอบการรายใหม่ที่ล้มเหลวและออกไปจากตลาดสืบ เนื่องมาจากการไม่มีกลยุทธ์และการวางแผนการตลาดที่ดีพอ ซึ่งส่งผลต่อการไม่สามารถขายสินค้าได้ เนื่อง จากกลยุทธ์ที่ใช้ไม่สามารถตรงใจและดึงดูดใจลูกค้าได้

8) ไม่มีระบบการควบคุม (No controlling)

ผู้ประกอบการที่ล้มเหลวจำนวนหนึ่ง มักเป็นนักธุรกิจที่ชอบรุกไปข้างหน้าอย่างเดียว โดยไม่คำนึงถึงว่า เมื่อสร้างธุรกิจขึ้นได้ตามความฝันแล้ว การจะดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืนจะต้องดำเนินการควบคุมให้ได้ ผลตามเป้าหมายอย่างไร การไม่มีระบบการตรวจสอบหรือการควบคุม จะทำให้ไม่สามารถทราบได้ว่า แต่ละหน่วยงานในกิจการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพหรือมีการร่วมมือกันอย่างเต็มที่ระหว่างหน่วยงานหรือไม่เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย

9) ไม่มีบุคลากรที่ดี (The wrong people)

ผู้ประกอบการมักจะสูญเสียเงินทองเป็นจำนวนมากในการว่าจ้างพนักงานที่ไม่มีความรู้ ความสามารถที่เหมาะสมมาช่วยงาน ทำให้ต้องลงมาดูงานในรายละเอียดทุกอย่าง ทั้งที่บางครั้งไม่จำเป็น ทำให้การทำงานขาดประสิทธิภาพ ไม่สามารถขยายงานได้ หรือบางครั้งทำให้เป็นอุปสรรคในการดำเนินงานจนก่อให้เกิดความล้มเหลวได้

10) ไม่มีการคาดการณ์สภาพการแข่งขันได้อย่างเหมาะสม (Underestimating the competition)

การมีแนวคิดที่ดี ไม่ได้เป็นเครื่องรับประกันเสมอไปว่าจะประสบความสำเร็จ เพราะการแข่งขันในธุรกิจมีอยู่ตลอดเวลา เราทำสิ่งหนึ่งได้ คนอื่นก็อาจจะทำตาม หรือทำให้ดีกว่าได้ ผู้ประกอบการที่ไม่เรียนรู้สภาพที่แท้จริงของตลาด หรือประมาณการระดับการแข่งขันต่ำกว่าความเป็นจริงมีโอกาสล้มเหลวได้มาก

{jcomments on}