

ปรับเปลี่ยนให้ทันการ

เรามีเวลานับวันถึงที่รอจากท่าเรือ
แต่สิ่งที่เราขาด คือ “ความตั้งใจ”
“ไม่ใช่เวลา”

Sir John Lubbock



ดร.วิฑูรย์ สิมะโชคดี

สถานการณ์โควิด-19 ในวันนี้ ทำให้เราทุกคนต้องปรับตัว

โดยเฉพาะเจ้าของหรือผู้ประกอบการประเภท SMEs ที่ต้องปรับตัวอย่างรวดเร็ว ให้ทันกับวิกฤติการณ์ และการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน ซึ่งเป็นเรื่องที่น่าท้ออย่างยิ่งในการปรับตัวเพื่อความอยู่รอด

วิธีหนึ่งที่นิยมทำกัน ก็คือ “การลดต้นทุน” รวมถึงการปรับตัวสู่ “องค์กรคุณภาพ” เพื่อให้พร้อมต่อสู้กับการแข่งขันในทุกรูปแบบ และต่อสู้กับบริษัทใหญ่ ๆ ทั้งของภายใน และภายนอกประเทศ) ที่มีความได้เปรียบทั้งเรื่องของต้นทุน และขนาด

สถานการณ์ที่น่าเป็นห่วงสำหรับการอยู่รอดของพวกเราทุกคน เช่นนี้ ได้บีบบังคับให้เราทุกคนต้องปรับเปลี่ยน “วิถีชีวิตวิถีทำงานใหม่” เพื่อให้สอดคล้อง และทันกับความเป็นจริงที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วให้ได้

พูดง่าย ๆ ว่า หากเราไม่ปรับตัวหรือไม่ปรับเปลี่ยนสู่ “ความมีคุณภาพ” มากขึ้น เราก็คงอยู่ต่อไปได้ยาก

แต่ไหนแต่ไรมา “สมการ” หรือโจทย์ที่บรรดา “เจ้าสัว” และ “SMEs” ทั้งหลายคุ้นเคยกันดี ก็คือ

$$\text{ราคาขาย} = \text{ต้นทุน} + \text{กำไร} \dots (1)$$

ในยุคของ “เสือผืนหมอนใบ” สมัยคุณปู่คุณย่าที่มาจากจีนแผ่นดินใหญ่นั้น จะทำอะไรก็เป็นเงินเป็นทองไปหมด มีข้าวของให้เลือกค้าขายมากมาย โอกาสต่าง ๆ ก็เปิดกว้าง ทุกคนก็ทำมาค้าขึ้น

ในยุคนั้น การตั้ง “ราคาขาย” คิดกันง่าย ๆ เพียงแค่เอา “กำไร” (ที่ต้องการ) บวกเข้ากับ “ต้นทุน” เท่านั้น เช่น ต้นทุน 10 บาท ต้องการกำไร 5 บาท ก็ขายราคา 15 บาท เป็นต้น

แต่ในปัจจุบัน ทุกอย่างเปลี่ยนไป กิจกรรมเกือบทุกประเภทล้วนแต่มีคู่แข่ง เพราะเป็นยุคสมัยของ “โลกเสรี” และนับวันก็จะมีคู่แข่งมากขึ้นด้วย ทุกคนต่างต้องแย่งกันกินแย่งกันใช้ และสมาคมผู้บริโภคก็เข้มแข็งมากขึ้นทุกที จึงทำให้เราไม่สามารถจะตั้ง “ราคาขาย” ได้ตามอำเภอใจอีกต่อไป

ปัจจุบัน เราจึงต้อง “คิดใหม่ ทำใหม่” โดยกลับมาทบทวนสมการเดิมที่ว่า “ราคาขาย = ต้นทุน + กำไร” ยังจะคงใช้ได้อีกต่อไปหรือไม่

จากสมการ (1) นี้ เราต้องถามตัวเองว่า สิ่งที่ทำให้กิจการเรา

อยู่ได้คือ “กำไร” ใช่หรือไม่ เพราะเราต้องใช้กำไร เพื่อดำเนินกิจการต่อไป ตั้งแต่ซื้อวัตถุดิบ ซื้อเครื่องจักร จ้างพนักงาน รวมตลอดถึงการยกระดับ “คุณภาพชีวิต” ของผู้คนที่องค์กรให้ดีขึ้น ดังนั้นนอกจากเพื่อความอยู่รอดแล้ว เรายังใช้กำไรเพื่อการขยายกิจการต่อไปในอนาคตด้วย

เราจึงต้องเอา “กำไร” เป็นตัวตั้ง (มากกว่าเอา “ราคาขาย” เป็นตัวตั้ง) แล้วย้ายข้างสมการเดิมเสียใหม่ ก็จะได้ “สมการใหม่” (2) คือ

$$\text{กำไร} = \text{ราคาขาย} - \text{ต้นทุน} \dots (2)$$

ทุกวันนี้ ราคาขายจะถูกกำหนดโดยสภาพของการแข่งขัน ทั้งจากคู่แข่ง และผู้บริโภค คือพูดง่าย ๆ ว่า ราคาขายแทบจะคงที่ (เพราะเราไม่ใช่ผู้ขายเพียงรายเดียว) จึงไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ง่าย ๆ ตามแต่ต้องการ

ดังนั้น สิ่งหนึ่งสิ่งเดียวที่เราสามารถปรับเปลี่ยนได้ในสมการใหม่ (2) ก็คือ “ต้นทุน”

เมื่อพิจารณาจากสมการ (2) แล้ว ถ้าให้ราคาขายคงที่ ใครที่สามารถลด “ต้นทุนการผลิต” ได้มากกว่ากัน คนนั้นก็กำไรมากกว่า โอกาสที่กิจการจะอยู่รอด และเติบโตขยายตัวต่อไปก็มีมากกว่า

การย้ายข้างสมการเดิม (1) เพื่อให้ได้สมการใหม่ (2) ก็เหมือนกับ “การปรับเปลี่ยนวิธีคิด วิถีทำงานใหม่” คือเพียงแค่เราปรับเปลี่ยนมุมมองใหม่หรือเปลี่ยนความคิดใหม่ ทุกอย่างก็จะเปลี่ยนไปในทางที่ดีขึ้น

“การลดต้นทุน” จึงเป็นเรื่องหนึ่งที่สำคัญยิ่งสำหรับความอยู่รอด และความสำเร็จของ SMEs และเป็นเรื่องที่ SMEs สามารถทำได้ง่ายกว่าเรื่องอื่น ๆ เพราะเป็นการปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิตภายในกิจการของเราเอง ซึ่งเราสามารถควบคุม และกำกับดูแลได้ง่ายกว่าการควบคุม และปรับเปลี่ยนสภาพแวดล้อมภายนอกองค์กร

พวกเราแต่ละคนก็เช่นเดียวกัน การปรับเปลี่ยนวิธีคิด วิถีทำงานใหม่ด้วยตัวเราเองตามสภาพแวดล้อม และความเป็นจริงที่เปลี่ยนไป จะทำให้เราก้าวเดินไปข้างหน้าต่อไปได้อย่างถูกต้อง และแม่นยำยิ่งขึ้น

ขอเพียงแต่มี “ความมุ่งมั่น” และมี “ความหวัง” เสมอ แต่ก็ต้องรวดเร็วทันการด้วย

Just One More Step ครับผม !

