

มุมมอง แนวคิด

(กลุ่มพ่อค้า นักธุรกิจ นักลงทุน)



สมบัติ วรธนุวัตร

คณะบริหารธุรกิจอัยยุน สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

มุมมองแนวคิดของบทความนี้จะนำเสนอภาพรวมของ
กลุ่มพ่อค้า นักธุรกิจ และนักลงทุน เพื่อการวางแผน
การดำเนินงานโดยเริ่มจาก แนวคิดกลุ่มพ่อค้าโดยทั่วไปพยายาม
ที่จะแสวงหากำไรจากการขายสินค้า เช่น พยายามขายสินค้าขึ้น
ละ 20 บาทต่อวัน โดยมีกำไรขึ้นละ 10 บาท แต่พยายามขายด้วย
ตนเอง เพื่อการขายให้ได้วันละ 100 ชิ้น โดยหวังที่จะทำให้มีกำไร
รวม 1,000 บาท ส่วนนักธุรกิจจะพิจารณาเลือกรูปแบบการขายถึง
แม้ว่าจะสามารถทำกำไรขึ้นละ 5 บาท แต่ถ้าขายให้ได้วันละ 1,000
ชิ้น ก็จะมีกำไรรวม 5,000 บาท

ส่วนนักลงทุนมักจะมองหาการลงทุนในธุรกิจที่มีแล้วที่
ถึงแม้ว่าจะกำไรขึ้นละ 1 บาท แต่สามารถขายให้ได้วันละ 10,000
ชิ้น ธุรกิจนั้นก็จะมีกำไรรวม 10,000 บาท หรือในอนาคตธุรกิจที่
จะมีการขยายการขายอยู่ตลอดเวลา ซึ่งในขณะเดียวกันถ้าเป็น

แนวคิดในฐานะพ่อค้าอาจจะพยายามใช้แรงกายในการขายสินค้า
(เช่น การขายอาหาร ยืนขายลูกชิ้น หมูปิ้ง ฯลฯ) โดยการทำงาน
วันละ 8 ชั่วโมง เพื่อกำไรวันละ 1,000 บาท ส่วนนักธุรกิจยอมจ้าง
ลูกน้องมาทำงานให้ด้วยการยื่นขายสินค้าแทนตัวเองแม้จะเหลือ
กำไรเพียงวันละ 5,000 บาท เพื่อจะได้มีเวลาไปดำเนินการวางแผน
การขยายสาขาเพิ่ม เป็นสาขาที่ 2-3-4 ต่อไป

ในขณะที่นักลงทุนยอมเสียเวลาในการทำความเข้าใจธุรกิจ
และตัดสินใจเงินเพื่อการลงทุนให้กับธุรกิจที่สามารถทำกำไรได้
แล้ว และมีระบบการจัดการที่ดี รวมถึงบุคลากรมืออาชีพในธุรกิจ
ที่ตัดสินใจจะนำเงินมาร่วมลงทุนหรือที่เรียกว่าการซื้อหุ้นที่ดี ใน
ธุรกิจมีการสร้างแบรนด์ ธุรกิจมีระบบการบริหาร การจัดการที่ดี
และมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เพื่อที่จะมีผลกำไรจากการลงทุน
และการจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้น ที่เข้ามาร่วมลงทุนในธุรกิจ



นอกจากนี้ยังมีโอกาสที่มูลค่าเงินลงทุนเพิ่มพูน หรือมูลค่าหุ้นของธุรกิจที่เข้าร่วมลงทุนสูงขึ้นจากผลประกอบการ (ซื้อหุ้น แล้วราคาหุ้นสูงขึ้นต่อมา)

นอกจากนี้เมื่อพ่อค้ามีภาระงานอื่นที่เข้ามาในชีวิต เช่น การไปพบหมอเมื่อเจ็บป่วย หรือการพาลูกไปสมัครเรียนหนังสือ ฯลฯ อาจจะต้องปิดร้านค้าทำให้เกิดการสูญเสียรายได้ ส่วนนักธุรกิจเมื่อมีงานเข้าก็สามารถทำงานต่อได้จากระบบการบริหาร และการจัดการในธุรกิจที่วางไว้ สามารถส่งงานผ่านสายงานการบังคับบัญชา เช่น จากผู้อำนวยการไปยังฝ่ายผู้จัดการ หรือพนักงานในดำเนินกิจการงานต่อไปได้

ส่วนนักลงทุนสามารถที่จะพักผ่อนได้ง่ายกว่า เพียงเลือกการร่วมลงทุน และเฝ้าดูธุรกิจที่ร่วมลงทุนไปจากการรายงานผลการดำเนินงาน รวมทั้งมูลค่าหุ้นที่เปลี่ยนแปลงไป พร้อมทั้งรอเวลามูลค่าเงินเพิ่มตามเวลา และสามารถการนำเงินที่ได้เพิ่มมาไปต่อยอดในธุรกิจใหม่จากการร่วมลงทุนในธุรกิจอื่นๆ ต่อไป รวมทั้งสามารถเลือกการลงทุนในธุรกิจที่มีความหลากหลายเพื่อการเพิ่มมูลค่าเงิน และการกระจายความเสี่ยงได้อีกด้วย

ดังนั้นถ้าเราเป็นพ่อค้าที่เริ่มการขายแล้ว เราก็ควรที่จะพัฒนามุมมองเพื่อการก้าวเป็นนักธุรกิจ นักบริหารงาน ด้วยการสร้างระบบการทำงาน เพื่อการทดแทนการทำงานของเรา และเมื่อมีโอกาสก็ต้องเตรียมความพร้อมเรียนรู้การเป็นนักลงทุน และลดความเสี่ยงด้วยความรู้ โดยเราจะต้องมีความเชื่อมั่นว่าหากเราพยายาม พยายาม ที่มากพอ เราก็จะสามารถเป็นนักลงทุนได้ทุกคน

จากหนังสือของ โรเบิร์ต คิเยซาคิ กล่าวไว้ว่า คนจนออกไปทำงานเพื่อให้ได้เงิน คนรวยจ้างคนเก่ง หรือจ้างมืออาชีพมาหาเงิน

ให้ตัวเองใช้ จากสิ่งที่ตัวเองเริ่มสร้าง และเข้าใจธุรกิจ และการบริหารจัดการระบบธุรกิจเพื่อการขยายตัวต่อไป สิ่งที่เขาบอกคนทั้งโลกเป็นจริง ถ้าใครอ่านหนังสือชีวประวัติของนักธุรกิจหรือเข้าร่วมงานสัมมนา อาจจะเคยฟังนักธุรกิจก็จะทราบดีว่ามหาเศรษฐีในเมืองไทย ส่วนหนึ่งอาจจะมีการศึกษาในระดับที่ไม่สูงมากนัก แต่ก็จะมีจ้างพนักงาน ทีมงาน และลูกน้องที่มีการศึกษาสูง ๆ มาสร้างความสำเร็จให้กับธุรกิจ

ส่วนนักลงทุนเพียงศึกษา และเข้าใจเลือกธุรกิจที่น่าสนใจ มีอนาคตเพื่อการตัดสินใจร่วมลงทุน เมื่อลงทุนแล้วพิจารณาแนวโน้ม ติดตามผลงานธุรกิจ พร้อมปรับเปลี่ยนการลงทุนได้ตลอดเวลา ดังที่เคยกล่าวไว้ การเปลี่ยนจากพ่อค้าไปเป็นนักธุรกิจไม่ยาก เพียงแต่สร้างระบบ และมีคนมาทำงานแทนเราโดยอาจจะไม่ต้องเปลี่ยนอะไรมากมาย ไม่ต้องเปลี่ยนอาชีพนอกจากเปลี่ยนวิธีคิด ส่วนเมื่อไรหากเราจะเป็นนักลงทุนเราก็จะต้องเพิ่มความคิดใหม่ที่อาจจะแตกต่างกับแบบเดิม เข้าใจธุรกิจใหม่ ๆ แล้วลงทุน พร้อมศึกษาปรับเปลี่ยนธุรกิจเพื่อการลงทุนได้ตลอดเวลา ดังนั้นยุค Covid-19 เราต้องลองมาปรับเปลี่ยนวิธีคิดกันนะครับ เพราะการที่เราใช้ชีวิตแบบเดิม ๆ การที่เราไม่เปลี่ยนที่ความคิดแล้ว ชีวิตก็จะไม่มีทางเปลี่ยนแปลงได้เลย ครับ

ความคิดเปลี่ยน ส่งผลให้การกระทำเปลี่ยน และสุดท้ายจะทำให้ผลลัพธ์หรืออนาคตเปลี่ยนไปในทางที่ดีได้แน่นอนครับ