

TRADING CONCEPT ตอน ตามรอยเขียนหุ้นเดบโต (3)

สวัสดีครับท่านนักลงทุน ก่อนอื่นจารย์ดีต้องขอกล่าวคำว่า **Merry X'mas** ครับ

จริง ๆ คำว่า Christmas รวมมาจากคำโบราณว่า Christes Maesse หรือการบูชามิสซาของพระคริสตเจ้า แต่ที่ปัจจุบันนิยมเขียนเป็นตัว X นี้ ไม่ใช่อักษรเอ็กนะครับ แต่เป็นตัวย่อจากคำกรีกที่ว่า Χριστός (อ่านว่า Christos) ซึ่งมีความหมายว่า "คริสต์" นั่นเองครับ แต่ไม่ว่าจะภาษาไหนยังไง จารย์ดีหวังว่าวันนี้นักลงทุนในตลาดหุ้นจะรับของขวัญซานต้า (Santa) ไม่ใช่ซาตาน (Satan) เหมือนในสัปดาห์ที่ผ่านมาครับ



กลับมาที่เรื่องของเรากันดีกว่า การจะหาหุ้นเดบโตนั้นไม่ยากครับ 2 ฉบับที่ผ่านมา พี่เชอร์แนะนำเราแล้ว 7 ข้อ จารย์ดีไม่ทวนแล้วนะครับ ถ้าใครลืมกลับไปดูย้อนหลังเอา ส่วนข้ออื่นๆ ที่เหลือ มาดูกันเลยครับ

8. ความสัมพันธ์ที่ตึงระหว่างผู้บริหาร

ลำพังกรรมการผู้จัดการและผู้บริหารระดับสูง คงไม่สามารถขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืนได้ **ผู้บริหารระดับรองๆ ลงมาจนถึงระดับล่าง จึงมีความสำคัญ ที่จะคอยช่วยจัดการรายละเอียดต่างๆ ให้บริษัทดำเนินไปในทิศทางที่ถูกต้อง**

บริษัทที่จะเติบโตได้ดี บรรยากาศระหว่างผู้บริหารด้วยกันต้องดี ผลตอบแทนอย่างน้อยต้องอยู่ในระดับเดียวกับมาตรฐานของอุตสาหกรรม ผู้บริหารต้องมีความเชื่อมั่นในผู้บริหารระดับสูงกว่าไปจนถึงกรรมการผู้จัดการ ว่าระบบงานต่างๆ รวมไปถึงการประเมินการเลื่อนตำแหน่ง หรือขึ้นเงินเดือนจะอิงกับความสามารถ ไม่ใช่การเล่นพรรคเล่นพวก ผู้บริหารจึงจะมุ่งมั่นกับการทำงานอย่างเต็มที่ การแต่งตั้งตำแหน่งใดๆ ก็ใช้การเลื่อนชั้นจากคนใน เว้นเสียแต่ว่าจะหาผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมไม่ได้จริงๆ

ทั้งหมดนี้ หาไม่ได้จากงบการเงิน แต่ให้ใช้วิธีการพูดคุยเรื่องบริษัทกับผู้บริหารหลายๆ คนหลายๆ ระดับครับ

9. ความพร้อมของฝ่ายบริหาร

สำหรับบริษัทเล็กๆ ภายใต้ผู้บริหารที่มีความสามารถสูงๆ เพียงคนเดียว ก็สามารถพาบริษัทให้เติบโตได้อย่างดีเยี่ยม แต่ไม่มีใครยืนยงได้ตลอดไป อีกทั้ง เมื่อบริษัทเติบโตมากขึ้น จนถึงจุดหนึ่ง ผู้บริหารคนนั้นจะเจอปัญหาว่า **รายละเอียดในเรื่องต่างๆ มีมากขึ้นจนเกินกว่าที่ใครคนหนึ่งจะสามารถดูแลได้อย่างทั่วถึง** โชคร้ายคือ คนที่จะก้าวเข้ามาช่วยดูแลรายละเอียดเหล่านี้ แม้มีความสามารถแต่อาจไม่ได้รับการพัฒนาให้มีความพร้อม หากผู้บริหารไม่ได้เตรียมการไว้เสียแต่เนิ่นๆ

บริษัทที่จะเป็นการลงทุนที่ดีเยี่ยม ไม่ว่าจะเป็นบริษัทเล็กหรือใหญ่ จึงควรมีการกระจายอำนาจการบริหาร ให้ผู้บริหารระดับต้นๆ ได้พัฒนาศักยภาพ และมีจำนวนเพียงพอที่ก้าวขึ้นไปเป็นผู้บริหารระดับสูงต่อไปในอนาคต นอกจากนี้ ผู้บริหารระดับสูงต้องไม่เข้าไปแทรกแซงหรือจัดการการปฏิบัติงานประจำวัน ที่สำคัญผู้บริหารสูงสุดต้องเปิดกว้าง รับฟังคำแนะนำ และไม่ก้าวข้ามสายการบังคับบัญชาที่เขากำหนดผังการบริหารขึ้นมาเอง

เมื่อเป็นเช่นนี้แล้ว บริษัทที่เติบโตในวันนี้ ก็จะมีทีมงานจะพร้อมพาบริษัทให้เติบโตต่อไปได้อย่างราบรื่นครับ



10. ระบบการวิเคราะห์ต้นทุน

บริษัทจะสามารถกำหนดราคา เพื่อรักษากำไรสูงสุด และป้องกันการแข่งขัน เพื่อสร้างการเติบโตได้อย่างสม่ำเสมอ นั้นผู้บริหารจำเป็นต้อง ทราบต้นทุนของแต่ละผลิตภัณฑ์ รวมไปถึงต้นทุนในแต่ละขั้นตอน จึงจะทราบได้ว่า **ผลิตภัณฑ์ไหนคุ้มค่าที่จะทุ่มเททรัพยากรให้หรือควรมีการส่งเสริมการขายเป็นพิเศษ**

อย่างไรก็ดี ข้อมูลส่วนนี้หาได้ยาก ถึงจะมีการบันทึกเป็นตัวเลขอย่างละเอียด ก็ยังต้องคงความถูกต้องของข้อมูลอีก

11. มีสิ่งที่โดดเด่นเหนือคู่แข่ง

ไม่จำเพาะแต่สินค้าและบริการ บริษัทที่จะเติบโตได้อย่างยั่งยืน ควรมีส่วนผสมที่มีความโดดเด่นและได้เปรียบคู่แข่งอยู่ สิ่งนี้เป็นเรื่องกว้างๆ ที่ยากจะระบุให้เฉพาะเจาะจงลงไป เพราะแต่ละอุตสาหกรรม มีปัจจัยที่สำคัญแตกต่างกันออกไป ดังเช่น

ในอุตสาหกรรมค้าปลีก ทักษะการจัดการและควบคุมการหมุนเวียนสต็อกสินค้า สามารถสร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่งได้ หรือทักษะการวิเคราะห์กิจการและการติดตามเรจรัตหนี้สินที่จำเป็นสำหรับอุตสาหกรรมธนาคาร



อีกสิ่งที่น่าสนใจ และสำคัญมาสำหรับบริษัทเล็กๆ ก็คือ สิทธิบัตร ความเข้มแข็งของสิทธิบัตร และการคุ้มครองที่กว้างขวาง

คำคมเขียนหั้น



เซอร์วินสตัน เชอร์ชิล (Sir Winston Churchill)

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยข้อมูลเท่าที่ปรากฏและเชื่อว่าเป็นที่น่าเชื่อถือได้แต่ไม่ถือเป็นการยืนยันถึงความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลนี้ๆ โดยบริษัทหลักทรัพย์ ยูโอบี เคย์ ฮียน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ผู้จัดทำขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็นหรือประมาณการณใด่างที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า รายงานฉบับนี้ไม่มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน โดยไม่ได้เป็นการชี้นำชักชวนให้นักลงทุนทำการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ หรือตราสารทางการเงินใดๆ ที่ปรากฏในรายงาน

เพียงพอ จะป้องกันให้สินค้าหรือบริการที่มีลักษณะเฉพาะของบริษัทขนาดเล็ก รอดพ้นจากการลอกเลียนแบบจากบริษัทยักษ์ใหญ่ที่มีช่องทางเข้าถึงลูกค้ามากกว่าได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทก็ยังจำเป็นต้องปรับปรุงผลิตภัณฑ์อยู่ตลอดเวลา เพื่อรักษาความโดดเด่นนั้นไว้ (หนี้คู่แข่งที่บางครั้งเลียนแบบสินค้าโดยปรับเปลี่ยนรายละเอียดเพียงเล็กน้อย)

อย่างไรก็ดี สำหรับบริษัทขนาดใหญ่แล้ว ความโดดเด่นเหนือคู่แข่งไม่ควรมาจากสิทธิบัตรเพียงอย่างเดียว ไม่เช่นนั้นวันที่สิทธิบัตรหมดอายุความคุ้มครอง ถ้าไรของบริษัทก็จะลดลงอย่างหนัก ทางที่ดีคือ บริษัทควรต้องพัฒนาความรู้ด้านการผลิต การขาย หรือหน่วยงานบริการ ให้โดดเด่นเหนือคู่แข่งแทน

ผ่านไป 11 ข้อ ตอนนี้เราได้บริษัทที่มีสินค้าและบริการเยี่ยม แถมมีการวิจัยและพัฒนาเพื่อต่อยอดอย่างต่อเนื่อง ฝ่ายขายมีฝีมือ สร้างกำไรคุ้มค่าและรักษาไว้ได้ บุคคลากรทั้งพนักงานและผู้บริหารมีคุณภาพ รู้ต้นทุนและข้อมีความโดดเด่นเหนือคู่แข่ง ฉบับหน้ามาดูข้ออื่นๆ ที่เหลือกันครับ...จารย์ดี



“คนที่มองโลกในแง่ร้าย เห็นปัญหาในทุกโอกาส แต่คนที่มองโลกในแง่ดี เห็นโอกาสในทุกปัญหา”

“A pessimist sees the difficulty in every opportunity; an optimist sees the opportunity in every difficulty.”