

พายุโหมกระหน่ำ ไม้อันตรายเท่าเรือรั่ว

อดิศักดิ์ แจ่มจิราสัย



วันนี้

ขอยืมสำนวนของนักเขียน นักพูด ที่เปรียบเทียบชีวิตว่า “นาวาชีวิต” หรือ “รัฐนาวา” ซึ่งหมายความถึงคณะรัฐมนตรี ซึ่งกำลังบริหารประเทศอยู่ในขณะนี้ การทำธุรกิจหรือค้าขาย ไม่ว่าจะขนาด เล็กหรือใหญ่ ก็อาจเปรียบกับ “เรือ” ได้เช่นกัน ผู้บริหารที่เป็นเจ้าของเรา เรียกกันว่า “เจ้าแก็” หรือบริษัทใหญ่ๆ ก็อาจจะมี “ซีอีโอ” ฟังดูก็โก้ไปอีกแบบ ผู้บริหารมีหน้าที่สำคัญที่จะต้องบริหารให้ร้าน บริษัท มีกำไร เหมือนหนึ่งต้องนำพาเรือ ซึ่งมีพนักงาน คนงานร่วมโดยสารมาด้วย มากบ้างน้อย บ้างตามขนาดของบริษัท พาเรือไปถึงฝั่งให้รอดปลอดภัยด้วย ถ้าเกิดเหตุการณ์เลวร้ายขึ้นกับบริษัท จนต้องปลดคนงาน ก็มักจะได้ยินคำว่า ลอยแพคนงาน เป็นต้น ระยะทางอันยาวไกลไม่รู้วันใดจะถึงฝั่ง แต่คลื่นลมใน

ทะเลไม่เคยหยุด ต่างกันแต่เพียงคลื่นใหญ่หรือเล็กเท่านั้น เหมือนกับการบริหารบริษัท ที่พบปัญหาทุกวัน มากบ้าง น้อยบ้าง ใหญ่บ้างเล็กบ้าง คลื่นลมเป็นปัจจัยภายนอก ซึ่งบางเรื่องก็สุดความสามารถจะแก้ไข ได้แต่ก็หมั่นรับกรรม เช่นราคาน้ำมันที่ขึ้นเอาขึ้นเอา โดยไม่มีที่ท่าว่าจะหยุด และไม่รู้ว่าจะหยุดขึ้นราคาเมื่อไร หรือนโยบายรัฐบาล ซึ่งแต่ละรัฐบาลก็มีนโยบายที่ต่างกันออกไป บางนโยบายก็เอื้อประโยชน์ บ้างก็เสียประโยชน์ ล้วนแล้วแต่มีผลกระทบต่อบริษัททั้งสิ้น หรืออัตราแลกเปลี่ยนซึ่งจะมีผู้ได้และผู้เสีย ผู้นำเข้าก็จะได้ ผู้ส่งออกก็จะเสียเพราะส่งออกเท่าๆ กันแต่จะเป็นเงินน้อยกว่า **ปัจจัยภายนอกกว่าน่ากลัวแล้ว ยังไม่น่ากลัวเท่าปัจจัยภายใน** ซึ่งเปรียบเหมือน “เรือรั่ว” ถ้าเรือรั่วเสียแล้ว โอกาสที่เรือจะถึงฝั่งหรือบริษัทจะประสบความสำเร็จสมดังที่ตั้งเป้าหมายไว้ก็ยิ่งยากมากขึ้น ฉะนั้นต้องหมั่นตรวจตราเรือบริษัทของท่าน เรือเล็กก็ตรวจง่ายหน่อย แต่เรือใหญ่ บริษัทใหญ่ แผนกเยอะ โอกาสจะหลุดย่อมมีมาก ในสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน สิ่งที่ย่าวยวนใจมีมากทำให้มีการเจาะรูเรือที่ตัวเองอาศัยอยู่ โดยวิธีการมากมายหลายวิธี เป็นหน้าที่ของเจ้าแก็น้อย เจ้าแก็ใหญ่ ต้องป้องกันก่อนความเสียหายจะเกิดขึ้น ตัวอย่างเช่น ราคาน้ำมันเบนซินหรือโซลาคกลิตรละ 30 บาท ถ้าคนขับรถส่งของสูบน้ำมันไปขายแคว้นละ 10 ลิตรต่อคัน **บริษัทจะเสียหายเท่าไร?** ผมเองพบกับปัญหานี้มานาน แก้ไขโดยดักจับ จับได้ไหลออก ก็ไม่มีใครกลัว เอาสติ๊กเกอร์ปิดไว้ที่ฝาน้ำมัน ก็ไม่ได้ผล สุดท้ายลงทุนซื้อท่อสำหรับคล้องกุญแจ ก็ยังไม่แน่ใจว่าจะได้ผลหรือไม่ ส่วนฝ่ายขายซึ่งพนักงานส่วนมากมักจะเป็นผู้มีความรู้ เรียนจบมหาวิทยาลัย ถ้าบริษัทไหนมีพนักงานดีๆ ก็ขอให้ดูแลรักษาไว้ให้ดี วิธีการหนึ่งก็คือ ฝ่ายขาย ขายสินค้าราคาต่ำ ไม่ได้ราคา ได้กำไรน้อยมากๆ โดยรู้กันกับลูกค้า เอาผลต่างมาแบ่งกัน หรือให้ลูกค้าโอนเงินเข้าบัญชีของตัวเองก่อน ยืมเงินไปหมุนก่อน ถ้าหาเงินมาคืนบริษัทไม่ทันก็เกิดเรื่อง เจ้าแก็ตามทีไรก็ตอบว่าลูกค้ายังไม่จ่าย หรือรู้กันกับฝ่ายจัดส่ง ส่งสินค้ามากกว่าที่เปิดบิล แล้วไปขายให้ลูกค้าราคาถูกๆ หรือขโมยบิลส่งของซึ่งมีลายเซ็นของลูกค้า ขายให้ลูกค้าแบบลดเปอร์เซ็นต์ วิธีการนี้ถ้าใช้บิลส่งของแบบเขียนจะพบได้และทำได้ง่าย หรือเปิดบิลหมายเลขเดียวกัน แต่มีสองฉบับ ฉบับน้อยให้บริษัท ฉบับมากไปเก็บเงินลูกค้า แล้วบอกว่าลูกค้าซื้อเงินสด ที่เล่ามาเป็นเพียงบางส่วนของที่เคยพบ และตรวจเจอ ถ้าจับไม่ได้ได้ไม่ทัน ไม่นานบริษัทก็จะประสบกับการขาดทุน และล่มสลายไปในที่สุด กว่าที่จะถึงวันนี้ **เกรทเซ็นทรัล** คู่กับปัญหาเรือรั่วมาตลอด คู่กับคู่แข่งยังไม่กลัวเท่า และคนที่จะทำให้เรือล่ม คือคนที่เราคัดเลือก รับเข้ามาทำงานร่วมกับเรา เป็นคนที่เราสอน เป็นคนที่เราคาดหวังว่าจะช่วยเรา เป็นกำลังหนึ่งในการนำพาเรือไปสู่ฝั่งฝัน **“เออ! ช่างน่าผิดหวัง น่าเสียใจ เสียนี้กระไร”**

วารสารเพื่อนสแตนเลส ปีที่ 2 ฉบับที่ 24 มีนาคม 2551