

SEAC ชวนเช็คสุขภาพเศรษฐกิจ “เมียนมา” เดินหน้าพัฒนาศักยภาพธุรกิจอาเซียน ในงาน Scaling Your Business: Grow - Connect - Leverage Business Success



เมียนมา หรือ พม่า หนึ่งในประเทศในอาเซียนที่มีสถิติการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ (GDP) ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2557 – 2561 สูงถึง 7.2% และคาดการณ์ว่าในปีนี้จะเติบโตขึ้นอีก 6.6% ปัจจัยมาจากองค์ประกอบหลายส่วน ทั้งการเปลี่ยนแปลงทางการเมืองในทิศทางที่ดีขึ้น การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและเขตเศรษฐกิจพิเศษ และกฎหมายการลงทุนของชาวต่างประเทศ ทั้งหมดนี้ ส่งผลให้ดัชนีความน่าเชื่อถือและสภาพเศรษฐกิจมวลรวมของประเทศดีขึ้น หากแต่ธุรกิจในพม่ายังคงจะต้องประสบปัญหาอีกมากมาย หากไม่รีบเปลี่ยนกลยุทธ์จากการเน้นเรื่องการเติบโต ของธุรกิจ (growth) มาเป็นการปรับขยาย(scale up) ซึ่งจะตอบโจทย์ระยะยาวได้อย่างมีประสิทธิภาพ มากกว่า นางอริญญา เถลิงศรี กรรมการผู้จัดการ SEAC (Southeast Asia Center) ศูนย์พัฒนาและส่งเสริมการเรียนรู้ตลอดชีวิตแห่งภูมิภาคอาเซียน กล่าวว่”ด้วยความมุ่งหวังสูงสุดของ SEAC ที่ต้องการจะเข้าไปพัฒนาศักยภาพของคน และองค์กรไม่ใช่แค่ในประเทศไทย แต่ในอาเซียนเพื่อเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันในเวทีระดับโลก ของภูมิภาคนี้ เราเองได้มีโอกาสเข้าไปดำเนินธุรกิจในประเทศเมียนมาเป็นเวลา 3 ปี ทำให้เข้าใจภาพรวมของธุรกิจ ในเมียนมาที่แม้ว่าจะมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง แต่การเติบโต (Growth) อาจจะไม่ใช่คำตอบสุดท้ายของ การดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน การปรับขยาย (Scale) ต่างหากคือกุญแจสำคัญที่จะทำให้ธุรกิจมีการเติบโตอย่างแท้จริง แต่

ว่าหลายคนอาจจะยังไม่เข้าใจถึงความหมายที่แท้จริงของกลยุทธ์นี้ เพราะยังสับสนระหว่างคำว่าเติบโต (Growth) และปรับขยาย (Scale) ที่มีผลลัพธ์ที่แตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง เราจึงได้จัดงาน Scaling Your Business: Grow - Connect - Leverage Business Success นี้ขึ้นมา เพื่อช่วยสร้างความเข้าใจที่ถูกต้อง และเปิดเผยถึงองค์ประกอบสำคัญในการทำให้กลยุทธ์การปรับขยาย (Scale Up) เกิดขึ้นได้จริง เพื่อตอบโจทย์ในการพัฒนาคนและองค์กรในเมียนมา เพื่อการทำธุรกิจที่มีประสิทธิภาพและได้มาซึ่งผลลัพธ์ที่ดีกว่า ซึ่งภายในงานเราได้การตอบรับที่ดีมากจากทั้งหน่วยงานภาคเอกชนชั้นนำ สื่อมวลชน สมาคม นักลงทุน นักธุรกิจที่ทรงอิทธิพลมากมายในเมียนมา กว่า 400 คน อาทิ Myanmar Brewery Limited, UMG Group of Companies, MPRL E & P Pte Ltd, City Holdings Limited, Yoma Strategic Holdings Limited, KBZ Group of Companies เป็นต้น”

ในความหมาย กลยุทธ์การสร้างธุรกิจให้เติบโต (growth) คือเน้นการโตในด้านรายได้ แต่กลยุทธ์การปรับขยาย (Scale Up) คือการปรับวิธีและรูปแบบการทำงานให้มีการใช้ทรัพยากรหรือการลงทุนที่น้อย แต่เพิ่มในเรื่องประสิทธิภาพการทำงานให้มากขึ้น เพื่อนำมาซึ่งการเติบโตแบบก้าวกระโดด (Exponential Growth) โดยองค์ประกอบในการทำให้ธุรกิจสามารถ Scale Up ได้ั้นประกอบด้วย 3 ส่วนสำคัญคือเรื่องของกรอบความคิด (Mindset) การทดลองและลงมือทำตามวิถีของ Design Thinking และการพัฒนาทักษะที่จำเป็น ศักยภาพของคนในองค์กร

องค์ประกอบแรก กรอบความคิดหรือ Mindset เป็นตัวสำคัญในการกำหนดพฤติกรรมของมนุษย์เรา และเมื่อเราต้องรับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่คาดไม่ถึงในการขยายตัวทางธุรกิจ กุญแจสำคัญคือการสร้างกรอบความคิดให้คนมีความพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วนี้ หรือเรื่องของ Agility รวมทั้งการสร้างให้คนมี Outward Mindset ให้คนทำงานเป็นทีม เห็นเป้าหมายขององค์กรเป็นหลัก เพื่อสร้างผลงานที่ตอบโจทย์องค์กร ทั้งนี้การสร้าง Agility ให้เกิดขึ้นในองค์กร จำเป็นต้องทำทั้งเรื่องของการเปลี่ยนแปลงเชิงกลยุทธ์ การเปลี่ยนแปลงกระบวนการความคิดของผู้นำและพนักงานในองค์กร การเปลี่ยนแปลงโมเดลธุรกิจ และการค้นหาเทคโนโลยีที่ใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ในขณะที่ Outward Mindset จะเป็นหัวใจสำคัญที่ช่วยให้คนในองค์กรมองเห็นโจทย์ใหญ่ของธุรกิจร่วมกัน และผนึกแรงเพื่อไปถึงเป้าหมายนั้นอย่างพร้อมเพรียงและรวดเร็ว

องค์ประกอบที่สองของการดำเนินการ Scale Up คือการทดลองและลงมือทำตามวิถีของ Design Thinking ที่เน้นให้กล้าทำ กล้าผิดพลาด ล้มให้ไว ทำความเข้าใจลูกค้าให้มากที่สุด และมีสายตาที่เฉียบแหลมในการมองสถานการณ์ให้ขาดเพื่อสร้างเป็นบทเรียนในการก้าวต่อไป ซึ่งเมื่อเรารู้ว่าตรงไหนทำแล้วดี ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า ก็จะทำให้เรา Scale ได้ง่ายขึ้น ดีขึ้น

ส่วนสุดท้าย ซึ่งเปรียบเสมือนเสาหลักที่สำคัญที่สุดคือเรื่องของการพัฒนาความสามารถของคนในองค์กร นั่นเป็นเพราะคนเป็นฟันเฟืองหลักในการดำเนินธุรกิจ การ Scale Up จะเกิดไม่ได้เลยหากคนไม่พร้อมทั้งในเรื่อง Mindset และ Skillset องค์กรต้องระบุทักษะที่คนในองค์กรจำเป็นต้องมีที่จะทำให้พวกเขาสามารถ Scale ได้ และวิธีการพัฒนาให้คนในองค์กรมีทักษะเหล่านั้น จะใช้วิธีไหนแบบเดิมๆ ไม่ได้แล้ว เพราะมันไม่ทันต่อสถานการณ์ และที่สำคัญ การพัฒนาทักษะของคนในช่วงนี้ นอกจากต้องทำกับกลุ่มที่ใช้แล้วยังต้องทำด้วยวิธีและรูปแบบที่ใช่เพื่อให้

เห็นผลอย่างรวดเร็ว

ภายในงาน SEAC ยังได้เชิญ 3 นักธุรกิจไทยชั้นนำมาร่วมแลกเปลี่ยนประสบการณ์จริงในการ Scale Up อย่าง บริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) และบริษัท ฟู้ดแพชชั่น จำกัด ซึ่งทั้งสองบริษัท ต่างมองว่าทรัพยากรคน (Human Resource) คือ หัวใจสำคัญที่ไม่สามารถมองข้ามไปได้ หากอยากให้ธุรกิจมีการขยายอย่างต่อเนื่องและประสบความสำเร็จ

“การที่เราจะเป็น เอพี (ไทยแลนด์) อย่างในทุกวันนี้ได้ เราผ่านความอุปสรรคและความท้าทายมาหลากหลายรูปแบบ แต่ก่อนเราบริหารองค์กรของเราด้วยวิธีการทำงานแยกส่วนแบบไซโล ทำให้องค์กรช้าและไม่สามารถเติบโตต่อไปได้ ดังนั้นเราจึงผุดไอเดียใหม่คือการบริหารองค์กรให้อิสระ (Independent) และมีความรับผิดชอบ (Responsibility) มากขึ้น ด้วยการปรับแนวคิดของคนในองค์กรโดยนำ Outward Mindset และ Design Thinking มาใช้ทำให้ เอพี (ไทยแลนด์) ทุกวันนี้สามารถขยายตัวได้อย่างไม่หยุดยั้ง” ศิย์เวิร์ดสำคัญของนายวิฑูรย์ จันทวิมล รองกรรมการผู้อำนวยการ สายงานกลยุทธ์องค์กรและการสร้างสรรค์ บริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน)

ในส่วนของนายเรืองชาย สุพรรณพงศ์ Chief Disruption Officer และนางชชาติยา สุพรรณพงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ฟู้ดแพชชั่น จำกัด กล่าวว่า “ในขณะที่บริษัทเริ่มโต ขยับขยายจำนวนสาขามากขึ้นเรื่อยๆ ทั้งในและนอกประเทศ จนถึงจุดที่เราไม่สามารถเข้าไปควบคุมมาตรฐานการบริการได้อย่างทั่วถึง เราได้ตระหนักว่า การรวมศูนย์อำนาจไว้ตรงกลาง (Centralized) ไม่ตอบโจทย์การทำธุรกิจของเราอีกต่อไป เราทดสอบ ทดลองและล้มเหลวมาหลายรอบ จนได้มาพบว่าวิธีการดำเนินธุรกิจแบบกระจายอำนาจ (Decentralized) เปิดโอกาสให้พนักงานทำงานได้ด้วยตัวเอง แต่ยังคงไว้ซึ่งเป้าหมายใหญ่ของบริษัทผ่านการมี Outward Mindset ที่ทุกคนเข้าใจถึงบทบาทและหน้าที่ ของตัวเองที่กำลังทำอะไรอยู่และการกระทำนั้นจะส่งผลให้องค์กรเติบโตไปข้างหน้าได้อย่างไร พวกเขาทำอะไรได้บ้างเพื่อให้บรรลุเป้าหมายใหญ่ร่วมกัน เป็นวิธีการช่วย Scale Up ที่เห็นผลชัดเจนที่สุด”

“อาเซียนเป็นภูมิภาคที่มีขีดความสามารถ มีโอกาสจากการลงทุนและประสบความสำเร็จในระดับโลกได้อีกมาก หากเลือกดำเนินกลยุทธ์ทางธุรกิจได้ถูกต้องและทันต่อสถานการณ์ ประเด็นสำคัญอยู่ที่การเตรียมความพร้อม ในเรื่องความสามารถของคนทั้งในด้าน Mindset และ Skillset รวมถึงการศึกษาความเป็นไปได้รอบด้าน การทำความเข้าใจตลาดและความต้องการของลูกค้าอย่างลึกซึ้ง การมี Experimental Mindset ที่พร้อมจะลงมือทำ ลองผิดลองถูก และเรียนรู้ด้วยความรวดเร็ว ผนวกกับความพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลาอยู่เสมอ ซึ่ง SEAC พร้อมจะช่วยเหลือเติมเต็มศักยภาพให้กับคนและองค์กรในภูมิภาคนี้ผ่านการบริการให้คำปรึกษา หลักสูตร และผู้เชี่ยวชาญที่ได้รับการปรับให้เหมาะกับบริบทของอาเซียนโดยเฉพาะ” อริญญา กล่าวสรุป