

เริ่มต้นความสำเร็จด้วยแผนธุรกิจการส่งออก

จารุพัฒน์ พานิชยิ่ง

ผู้อำนวยการฝ่ายรับประกันการส่งออก

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

jarupatp@exim.go.th

ท่านผู้ประกอบการเคยเดินเข้าไปขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน แล้วถูกสถาบันการเงินถามถึงแผนธุรกิจหรือไม่ แล้วท่านมีแผนธุรกิจจริงๆ หรือไม่ การวางแผนทางธุรกิจเป็นเรื่องที่ผู้ประกอบการส่งออกส่วนใหญ่เข้าใจถึงความสำคัญ แต่ก็มีผู้ส่งออก SMEs หลายรายที่อ้างว่า “วางแผนแล้ว แต่ไม่ได้เขียน” หรือหลายรายที่มีประสบการณ์สูงอาจบอกว่า “วางแผนไว้ในใจ ธุรกิจที่ผ่านมาก็ไม่เห็นมีปัญหาอะไร ทำไมต้องมาเสียเวลาเขียนแผนธุรกิจให้ยุ่งยาก” ผลลัพธ์คืออะไร ท่านอาจไม่ได้รับการพิจารณาให้สินเชื่อในครั้งนั้นก็ว่าได้

“แผนธุรกิจ เป็นแผนที่ลายแทงและสมุดบันทึกทางธุรกิจซึ่งเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้การทำธุรกิจประสบความสำเร็จ” ในความเป็นจริงแล้วการเขียนแผนธุรกิจช่วยกำหนดทิศทางในการดำเนินธุรกิจเปรียบเสมือนการที่เรามีการวางแผนในการเดินทางไปที่ต่างประเทศ หากไม่มีใครเลยสักคนเคยวาดแผนที่และบันทึกข้อมูลที่สำคัญของประเทศนั้นๆ ไว้ ท่านก็คงต้องเสียเวลาในการศึกษาค้นคว้า รวบรวม สอบถามหรือแม้แต่ต้องลองเสี่ยงเดินทางไปโดยที่ไม่มีแผนที่และข้อมูล อาจทำให้ต้องเสียเวลาลองผิดลองถูกในการเดินทางในประเทศดังกล่าว ที่กล่าวเช่นนี้ เพราะการทำธุรกิจส่งออกนั้นยุ่งยากมากกว่าการเดินทางไปท่องเที่ยวในต่างประเทศ และหากท่านไม่มีแผนธุรกิจเพื่อกำหนดแนวทางในการดำเนินธุรกิจส่งออก ท่านยังต้องเผชิญกับความยุ่งยากมากมาย

สำหรับผู้ประกอบการที่เริ่มเข้าสู่ธุรกิจระหว่างประเทศจำเป็นต้องกำหนดแผนการดำเนินธุรกิจไม่ว่าจะเป็นเรื่องการตลาด การเงิน หรือแผนการรับมือกับภาวะวิกฤตที่อาจเกิดขึ้นอย่างไม่คาดคิด ผู้ส่งออกจะสามารถตรวจสอบความพร้อมของตนเองจากแผนธุรกิจทั้งเรื่อง ความเหมาะสมของสินค้าและรูปแบบกับตลาดที่ต้องการจะส่งออก ประเทศที่ต้องการไปทำตลาด ฐานลูกค้า สภาพการแข่งขันในตลาด และกฎระเบียบการนำเข้าสินค้าของแต่ละประเทศ การกำหนดราคา และศึกษาคู่แข่ง การเตรียมการส่งออก การผลิต การแสดงสินค้า ในต่างประเทศ บุคลากร ระยะเวลาในการดำเนินการที่ชัดเจน งบประมาณที่ต้องใช้ รวมทั้งวิธีการประเมินผลความสำเร็จของธุรกิจส่งออก

ในกรณีที่ท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจการส่งออก อันเนื่องมาจากการมีประสบการณ์ในการลองผิดลองถูกในการดำเนินธุรกิจมาเป็นเวลาหลายปี หรือได้รับการถ่ายทอดเทคนิคการดำเนินธุรกิจส่งออกจากรุ่นพ่อรุ่นลูก ก็ควรมีแผนธุรกิจเช่นเดียวกัน เพื่อรองรับการขยายธุรกิจหรือเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ที่เกิดขึ้นอยู่เสมอ และการที่ผู้ส่งออกเรียนรู้ลักษณะแผนธุรกิจและแนวทางการวางแผนธุรกิจการส่งออกจะทำให้ช่วยย่นระยะเวลาในการเรียนรู้เทคนิคในการส่งออกให้ประสบความสำเร็จ และหากท่านเป็นผู้ที่ประสบความสำเร็จอยู่แล้ว การวางแผนธุรกิจเพื่อการส่งออกช่วยกำหนดและชี้แนะแนวทางการดำเนินธุรกิจให้กับผู้ร่วมงานหรือผู้สืบทอดธุรกิจในอนาคต ช่วยให้พวกเขาเหล่านั้นไม่ต้องเสียเวลาลองผิดลองถูกในการดำเนินธุรกิจ และสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง

แผนธุรกิจจึงเป็นสิ่งสำคัญลำดับต้นๆ สำหรับผู้ประกอบการเนื่องจากแผนธุรกิจจะบอกให้ผู้ประกอบการเข้าใจถึงธุรกิจของตนเองได้ลึกซึ้งและรอบด้านมากขึ้น รวมถึงยังมองเห็นปัญหาที่อาจเกิดขึ้น และหาหนทางรับมือปัญหาดังกล่าว อีกทั้งแผนธุรกิจยังเปรียบเสมือนสมุดบันทึกทางธุรกิจ เพื่อช่วยเตือนให้ผู้ประกอบการใช้บททวนผลการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมาว่าได้ทำอะไรไปบ้างแล้วและกำลังจะทำอะไรต่อไปในอนาคต **แผนธุรกิจจึงเป็นเอกสารสำคัญที่สถาบันการเงินหรือผู้สนใจร่วมลงทุนนิยมนำมาพิจารณาก่อนตัดสินใจให้กู้หรือร่วมลงทุน** เพราะในแผนธุรกิจจะมีการประเมินความเป็นไปได้ของธุรกิจดังกล่าวว่ามีโอกาสประสบความสำเร็จมากน้อยเพียงใด ให้ผลตอบแทนการลงทุนเป็นอย่างไร ตลอดจนบอกถึงความสามารถในการชำระหนี้ว่ามีมากน้อยแค่ไหน ดังนั้น แผนธุรกิจที่ดีจึงไม่เป็นเพียงแค่คู่มือแนวทางให้ผู้ประกอบการทราบว่ามีปัจจุบันธุรกิจของท่านอยู่ที่ตำแหน่งใด และควรดำเนินธุรกิจอย่างไรให้ประสบความสำเร็จ แต่แผนธุรกิจที่ดียังเป็นตัวช่วยสำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการได้รับอนุมัติสินเชื่อหรือได้รับเงินลงทุนจากผู้ร่วมลงทุน ดังนั้น เรามาเริ่มต้นเขียนแผนธุรกิจการส่งออกกันเพื่อความสำเร็จกันเถอะครับ