

ข่าวประจำวันศุกร์ที่ 21 สิงหาคม พ.ศ.2558

ข่าวจากหนังสือพิมพ์ คมชัดลึก

สยายปีก 'ศักดิ์สยาม' มองธุรกิจเป็นเกมวิธีคิด 'อัญทิศา สุทิน' : คมคิดธุรกิจนิวเจน  
โดยสุรัตน์ อัดตะ เรื่องและภาพ



“วัยวุฒิไม่ใช่อุปสรรคสำคัญ” คำกล่าวสั้นๆ ของ อัญทิศา สุทิน หรือคุณแอร์ ซีอีโอเครื่องศักดิ์สยาม กรุ๊ป ผู้ผลิตและจำหน่ายปุ๋ยสูตรผสม ทายาทอดีตนายกสมาคมการค้าและผู้ผลิตปุ๋ยไทย “ทวีศักดิ์ สุทิน” ที่ก้าวขึ้นมารั้งตำแหน่งผู้บริหารสูงสุดด้วยวัยเพียง 26 ปี พร้อมกับความรับผิดชอบธุรกิจที่มีมูลค่านับพันล้านในวันนี้

ด้วยบุคลิกความเป็นหญิงแกร่ง กระฉับกระเฉง ว่องไว ดูเป็นผู้ใหญ่กว่าวัยเดียวกัน บ่งบอกถึงการถูกหล่อหลอม ฝึกปรือมาอย่างหนักจากผู้เป็นบิดาที่ถูกวางให้มารับงานเพื่อสานต่อธุรกิจของครอบครัว ในฐานะลูกสาวคนโต จึงไม่แปลกที่ชีวิตของเธอเต็มไปด้วยเรื่องราวของปุ๋ย ที่เห็นมาตั้งแต่เล็กจนโต ทำให้รู้สึกว่าการธุรกิจเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตไปแล้ว

“ตั้งแต่เล็กจนโตไม่เคยคิดเลยว่าจะไปทำธุรกิจอื่นที่นอกจากปุ๋ย ไม่มีวอกแวก เหมือนรู้เลยว่าเกิดมาจะต้องทำปุ๋ย” คำยืนยันของอัญทิศาในการวางเป้าหมายชีวิตบนเส้นทางธุรกิจ แม้ดูจะไม่ใช่ว่าเรื่องยาก หากมองในแง่ธุรกิจครอบครัว ที่สุดท้ายตกทอดสู่ทายาท แต่ก็ไม่ใช่เรื่องง่ายหากการนำพาองค์กรให้เติบโตก้าวหน้าในยุคโลกาภิวัตน์ที่เต็มไปด้วยคู่แข่งทางธุรกิจที่แข่งขันกันเข้มข้น

กว่า 26 ปีเต็มที่เครื่องศักดิ์สยาม กรุ๊ปได้จดทะเบียนก่อตั้งบริษัทและเติบโตมาจนถึงวันนี้ พร้อมๆ กับการก่อกำเนิดทายาทคนแรกของครอบครัวทวีศักดิ์-โสภิต สุทิน ทำให้ชีวิตของเธอเต็มไปด้วยเรื่องราวของปุ๋ยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

“ตอนที่พ่อลงเสาเอกสร้างโรงงานแรกที่บางบัวทอง ตอนนั้นแอร์เกิดมาได้ 5-6 วัน อยู่ตรงนั้นประมาณ 10 ปี แล้วก็ย้ายมาสร้างโรงงานใหม่ที่ 16 ปีโดยประมาณ ซึ่งก็เท่ากับอายุแอร์พอดี” อัญทิศาย้อนที่มาของบริษัท ซึ่งปัจจุบันตั้งอยู่ริมถนนลาดหลุมแก้ว-ไทรน้อย ต.ขุนศรี อ.ไทรน้อย จ.นนทบุรี

การต่อสู้ดิ้นรนทำธุรกิจของครอบครัวที่เห็นมาตั้งแต่เด็กคือด้วยภาพอันชินตาจนความฝังใจและตั้งใจว่า ในอนาคตข้างหน้าจะต้องทำหน้าที่ดูแลธุรกิจนี้แทนบิดา จึงมีความมุ่งมั่นด้านการศึกษาที่เกี่ยวข้องเพื่อหวังมาต่อยอดทางธุรกิจในอนาคต

“แอร์เห็นมันมาตั้งแต่เกิด เห็นมาหมดตั้งแต่พ่อกับแม่ ตอนนั้นเขาไม่มีตังค์ เลยไปกู้เขา เอาของเก่าไปขาย เอาทองไปขายเพื่อสร้างที่นี้ขึ้นมา สมัยตอนเด็กมานอนกินอยู่ในตู้คอนเทนเนอร์เป็นปีๆ เพราะตอนนั้นเราไม่มีคนไม่มีอะไร ดีหนึ่งดีสองพอนั่งซ่อมเครื่องจักรอยู่ เราก็ไปนั่งอยู่บนรถสิบล้อดูเขาทำ ขนปุ๋ยขึ้นรถ”

การศึกษาเป็นสิ่งสำคัญ หากคิดต่อยอดในธุรกิจจากผู้เป็นบิดา จึงตัดสินใจเรียนด้านบริหารธุรกิจและการจัดการเพื่อเติมเต็มในส่วนที่ขาดมาเสริมความแกร่งให้แก่องค์กร หลังจบจากโรงเรียนนานาชาติ แฮร์โรว์อินเตอร์เนชั่นแนล จึงบินลัดฟ้าไปเรียนต่อที่มหาวิทยาลัยนอร์ธวูด ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ ในสาขาบริหารธุรกิจและการจัดการ ตามที่ได้ตั้งใจไว้

“เรารู้ว่าจะต้องมาทำที่นี่ มันก็มีไม่กี่ทางเลือกที่จะต้องเรียน เกษตร บริหารธุรกิจ และวิศวะ มี 3 อย่างที่เราเลือกได้ ซึ่งเกษตรก็ไม่ใช่สิ่งที่เข้าใจยาก วิศวะเราก็ไม่เก่งพอ แต่ก็มีพ่อรู้เรื่องนี้ดีอยู่แล้ว บริหารจัดการที่ยังขาดอยู่ก็เลยเลือกที่จะเรียนสาขานี้”

เธอใช้เวลาเพียง 4 ปี ในการเรียนที่มหาวิทยาลัยนอร์ธวูด จนสำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจและการจัดการ ก่อนมารับตำแหน่งเด็กฝึกงานในเครือศักดิ์สยาม กรุ๊ป ซึ่งประกอบด้วย 4 บริษัท ได้แก่ ศักดิ์สยาม อินเตอร์เนชั่นแนล, ศักดิ์สยาม คอร์ปอเรชั่น, ศักดิ์สยาม อินเตอร์ ชัพพลาย และศักดิ์สยาม เฟอร์ติไลเซอร์ โกลเบิล เอ็กซ์พอร์ต โดยใช้เวลาเกือบ 5 ปีในการเรียนรู้งานในทุกระบบ ตั้งแต่กระบวนการผลิตในโรงงาน ฝ่ายการตลาด ฝ่ายการจัดซื้อวัตถุดิบ ฝ่ายขาย ตลอดจนฝ่ายบริหารงานบุคคล จนสามารถก้าวขึ้นมารั้งในตำแหน่งกรรมการผู้จัดการของกลุ่มบริษัทในเครือศักดิ์สยามในวันนี้

อณิศา บอกว่า แม้จะเป็นทายาทเจ้าของบริษัท แต่ก็ไม่ใช่ว่าเรื่องง่ายที่จะผ่านงานไปได้ เพราะต้องฝ่าด่านทดสอบอย่างหนักจากกรรมการบริษัทที่มีทั้งประสบการณ์และความอาวุโส โดยเฉพาะผู้เป็นบิดา หากการทำงานไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ก็อย่าหวังว่าจะได้ก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งผู้นำสูงสุดขององค์กร

“ตอนฝึกงานปีแรกเราต้องเรียนรู้งานทุกอย่าง ไปชลุกอยู่กับคนงานในโรงงาน ปูเสื่อข้างรถสิบล้อกินพร้อมกับเขา เมื่อกลับมาอยู่ออฟฟิศก็เริ่มเรียนรู้การคำนวณราคา การติดต่อลูกค้าต่างชาติเพื่อซื้อวัตถุดิบ เริ่มได้คุยกับฝรั่ง ตอนแรกๆ ยังคุยไม่เป็น ไม่ใช่แค่การพูดภาษาอังกฤษกัน แต่มันคุยเกี่ยวกับปุ๋ยทั้งหมด รู้จักการต่อรองราคา ปีต่อมาพ่อก็เริ่มให้เราโทรคุยเอง ก็เริ่มเรียนรู้จากตรงนั้น”

เธอยอมรับว่า การเรียนรู้ด้วยตัวเองมันไม่ง่ายอย่างที่คิด ยิ่งถูกกดดันจากผู้เป็นบิดาที่มองว่าเป็นเรื่องง่าย จนทำให้รู้สึกท้อและอยากจะหันหลังให้กับธุรกิจปุ๋ย เนื่องจากไม่อาจทนต่อแรงกดดันได้ จนในที่สุดก็ยอมกลับมาเมื่อรับรู้เป้าหมายว่าทุกสิ่งทุกอย่างที่พ่อสร้างไว้จะต้องมีผู้รับช่วงต่อไป

“ตอนนั้นพ่อภูมิใจมากคิดว่าเราเหมือนปลาที่โตแล้ว แต่ในความจริงเรายังเป็นลูกปลา ยังไม่รู้เลยจะว่ายยังไง จะกินยังไง แต่พ่อทำเหมือนว่าเราว่ายเชี่ยวชาญแล้ว เก่งแล้ว ตั้งความหวังไว้สูงให้เราเดินเร็ว แต่เราเดินเร็วไม่ทันเท่าเขา ตอนนั้นแอร์ยังจับจุดไม่ถูก ทำให้ไม่รู้รู้สึกสนุกกับมัน”

หลังผ่านความรู้สึกที่เลวร้ายในปีแรก จากนั้นในปีต่อมาเริ่มเข้าที่เข้าทางหลังรับรู้เป้าหมายที่แท้จริงจากผู้เป็นบิดาที่ต้องการฝึกความแกร่งเพื่อรองรับแรงกดดันที่จะตามมา เมื่อก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งที่สูงขึ้น ซึ่งเต็มไปด้วยภาระงานที่หนักขึ้นเป็นเงาตามตัว

“ช่วงปีสองหลังน้ำท่วมใหญ่ปี 54 พ่อเรียกมาคุยใหม่ ลองคิดว่าอยากทำอะไร จะเป็นแค่พนักงานกินเงินเดือนไม่ต้องอะไรมาก ซิลๆ สบายๆ หรืออยากจะทำอะไรใหม่ เพราะนี่คือของของคุณ คุณสร้างมันก็ไปกับคุณ เราก็มอง เออ เอาสักตั้ง เพราะว่าตอนนั้นถามว่าเรารักบริษัทมั้ย ก็รัก แต่รู้สึกว่ามันเป็นของพ่อ ไม่ใช่ของเรา เรายังไม่รู้รู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของเขา จนเรามาเริ่มจับใหม่ เริ่มคุยกับฝรั่งใหม่เริ่มทำงานใหม่ทั้งหมด”

แม้จะเริ่มต้นใหม่ แต่ดูเหมือนเธอมีความสุขกับการทำงานมากขึ้น เมื่อได้รับการถ่ายทอดเคล็ดลับการทำธุรกิจจากผู้เป็นบิดาว่า ให้คิดเสมอว่าการทำธุรกิจก็เหมือนการเล่นเกมอย่างหนึ่ง แต่เป็นเกมธุรกิจที่ไม่มีวันจะชนะเสมอไป หากแพ้ก็ต้องหาทางเพื่อกลับสู่ชัยชนะอีกครั้ง

เมื่อคิดอย่างนี้ได้ การทำธุรกิจก็ไม่ใช่เรื่องยากอีกต่อไป ยิ่งต้องแก้ปัญหาในเรื่องที่ยากก็ยิ่งสร้างความแข็งแกร่งมากขึ้นเป็นเงาตามตัว จึงไม่แปลกที่ผู้หญิงตัวเล็ก ๆ มีประสบการณ์ในเส้นทางธุรกิจปุ๊บไม่ถึง 5 ขวบปี แต่สามารถนำพาองค์กรขนาดใหญ่มีมูลค่าทางธุรกิจหลายพันล้านขึ้นชั้นสู่แนวหน้าธุรกิจปุ๊บบ้างเมืองไทย

“พ่อเคยพูดประโยคหนึ่งว่า การทำงานมันเหมือนเราเล่นเกม ทุกวันจะมีเกมใหม่ตลอดเวลาให้เราต้องแก้ พ่อเราแก้เสร็จเราก็ผ่านด่านมันไป แต่ถ้าเราแก้มันไม่ได้ ก็ยังไม่ผ่านด่าน ต้องหาวิธีใหม่ทำยังไงให้มันผ่านด่านนั้นไปได้ พ่อเรารู้สึกว่าการทำงานเหมือนการเล่นเกม มันก็เลยมีความรู้สึกที่ไม่มีอะไรที่จะท้อ”

ถึงวันนี้เกือบ 5 ปีเต็ม ที่ศักดิ์สยาม กรู๊ป อยู่ภายใต้การกุมบังเหียนของ “อัญธิดา สุทิน” ที่นำรูปแบบการบริหารจัดการแบบตะวันตกที่เน้นการมีวิสัยและตรงต่อเวลา สอดประสานการทำงานตามแบบฉบับไทยๆ ที่มีความเอื้ออาทร มองพนักงานทุกคนเป็นเพื่อนร่วมงาน ทำให้การบริหารงานเป็นไปอย่างราบรื่น ส่งผลทำให้การเติบโตทางธุรกิจมีมากขึ้นเรื่อยๆ

“สิ่งเดียวที่เราต้องการคือ การมีวินัย ตรงต่อเวลา ฝรั่งเขาจะสอนเลยว่าเวิร์ก โลฟ บาลานซ์ คุณเต็มที่กับมันในเวลางาน นอกเหนืองานคุณก็ใช้ชีวิตให้เต็มที่ และให้คิดว่าพนักงานทุกคนคือเพื่อนร่วมงาน พูดคุยกันได้ทุกเรื่องจะเป็นแรงผลักดันให้เขาทำงานในสิ่งที่ได้รับมอบหมายได้อย่างเต็มที่เพื่อเป้าหมายเดียวกันคือ การเติบโตไปข้างหน้าขององค์กร”

ปัจจุบันศักดิ์สยาม กรู๊ป เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายปุ๋ยสูตรผสมทั้งเคมีและอินทรีย์ ภายใต้ตราสัญลักษณ์ สิงโตสยาม พลอยเกษตร ลีตเตอร์ชิป และสามเอส โดยแต่ละยี่ห้อจะเจาะกลุ่มเป้าหมายลูกค้าแตกต่างกัน โดยสิงโตสยามและพลอยเกษตรจะเป็นสูตรทั่วไปที่จำหน่ายอยู่ในท้องตลาด โดยเจาะกลุ่ม

ลูกค้าที่เป็นเกษตรกร ขณะที่ลีดเดอร์ชิปและสามเอส เป็นปุ๋ยสูตรแปลกทำราคา เจาะกลุ่มลูกค้าที่สั่งทำ เป็นกรณีพิเศษ

“นอกจากเราผลิตและจำหน่ายเองแล้ว ยังผลิตปุ๋ยชอยเมทให้แก่ทางมิตรผล คือแบรนด์เป็นของเขา แต่ใบอนุญาต สถานที่ผลิตทุกอย่างเป็นของเรา” วัชรวิทย์ กล่าวถึงการเติบโตของธุรกิจปุ๋ย พร้อมกับกล่าวอย่างมั่นใจว่า อีกไม่เกิน 5 ปี จะนำพาบริษัทเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ให้ได้ เพื่อต่อยอดความเป็นนักบริหารมืออาชีพนั่นเอง

“ความอดทน” คือจุดต่างคนรุ่นเก่ากับเด็กรุ่นใหม่

แม้วันนี้ ทวีศักดิ์ สุทิน อดีตนายกสมาคมการค้าและผู้ผลิตปุ๋ยไทย วัย 62 ปีจะยังคงรั้งตำแหน่งประธานกรรมการเครือศักดิ์สยาม กรุ๊ป แต่จากนี้ไปก็จะทยอยมอบงานสำคัญๆ ให้ซีอีโอคนใหม่ ในฐานะทายาททางธุรกิจรับช่วงการบริหารต่อไป เพื่อต่อยอดองค์กรศักดิ์สยามให้เดินก้าวไปข้างหน้าก่อนที่ตัวเองจะเกษียณ แต่คงไว้แค่ตำแหน่งที่ปรึกษา

“จุดเด่นของเขาก็คือ วิสัยทัศน์ที่เขาได้มาจากการศึกษาในต่างประเทศ โดยเฉพาะเรื่องภาษา เรื่องวิสัยทัศน์เทคโนโลยีทั้งหลาย สิ่งเหล่านี้จะต้องดึงเข้ามาช่วยเพื่ออุดรอยรั่ว ซึ่งอนาคตเขาจะต้องทำตรงนี้เพื่อที่จะต่อยอดไปแข่งขันในระดับนานาชาติ ศึกลงเมื่อเออีซีเข้ามาจะต้องมีการแข่งขันระหว่างประเทศมากขึ้น”

ทวีศักดิ์ เปิดเผยจุดเด่นทายาททางธุรกิจ พร้อมมองจุดด้อยที่ต้องปรับคือ ความอดทน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่คนรุ่นปัจจุบันมีน้อยกว่าคนยุคเก่า ที่มีความอดทนสูงในวิกฤติที่เกิดขึ้น จนประสบความสำเร็จ ซึ่งจากนี้ไปวงการธุรกิจปุ๋ยยังต้องเจอวิกฤติอีกมากและมีความซับซ้อนมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นวิกฤติที่เกิดขึ้นจากภัยธรรมชาติหรือวิกฤติเศรษฐกิจโลก ล้วนมีผลกระทบต่อธุรกิจปุ๋ยทั้งสิ้น

“อย่างเขาเข้ามาตอนแรกเจอวิกฤติน้ำท่วมใหญ่ปี 54 ผ่านไปจุดหนึ่งแล้ววิกฤติภัยแล้งที่เกิดขึ้น เราจะเตรียมยังไง วิกฤติเศรษฐกิจของโลกที่เกิดขึ้นเราจะรับมือยังไง ถ้าเจอวิกฤติแล้วถอยคุณก็ไม่ประสบความสำเร็จ ความต่างของคนรุ่นเก่ากับเด็กรุ่นใหม่อยู่ที่ความอดทน ถ้าคุณผ่านมันไปได้ก็ประสบความสำเร็จ” ทวีศักดิ์ ให้ข้อคิดทิ้งท้าย