

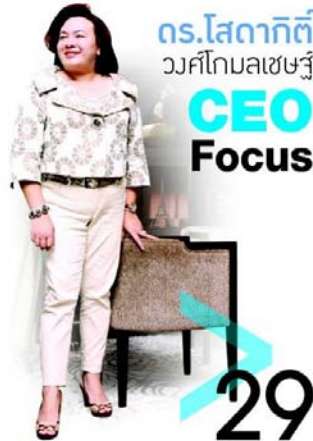


# ข่าวประชาสัมพันธ์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

๑๑๔ สุขุมวิท ๒๓ แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ ๑๐๑๑๐ โทรศัพท์ ๐-๒๖๔๙-๕๐๐๐ ภายใน ๑-๕๖๖๖ โทรศัพท์/โทรสาร ๐-๒๖๕๘-๐๓๑๑

ข่าวจากหนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ ฉบับประจำวันที ๓-๕ เดือนตุลาคม พ.ศ.๒๕๕๖ หน้า ๑, ๒๙ มูลค่าข่าว ๗๗๖,๒๕๐.-

ศูนย์สารสนเทศและการประชาสัมพันธ์ ได้จัดระบบข่าวสิ่งพิมพ์ สนใจดูที่ได้ <http://news.swu.ac.th/newsclips/>



# ดร.โสดา กิตต์ วงศ์โกมลเชษฐ์

## ตำราไม่ใช่คำตอบ ของนักบริหาร

Story : พัชฎกานต์ เชียงน้อย

การทำหน้าที่นักบริหารที่ดี และทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จของผู้บริหารแต่ละคน มีแนวทางที่แตกต่างกัน สำหรับนักบริหารหญิงที่มีดีกรีระดับดอกเตอร์ อย่าง “ดร.โสดา กิตต์ วงศ์โกมลเชษฐ์” หรือ “ดร.เชอร์รี่” กรรมการผู้จัดการ บริษัท เดอไทยคอร์ปอเรชั่น จำกัด หรือ เดอไทย คอร์ป...วิชาการในตำราที่จำเรียนมา ไม่ใช่คำตอบ เพราะหลักการที่นำไปให้เธอประสบความสำเร็จ จนทำให้ธุรกิจที่สร้างมาด้วยมือ เจริญเติบโตเพิ่มขึ้นทุกปี คือ “หลักธรรม”

“ดร.โสดา กิตต์” เล่าถึงเส้นทางการสร้างธุรกิจ ที่ส่วนหนึ่งเกิดจากความสามารถ และอีกส่วนเกิดเพราะโชคช่วย ผู้บริหารสาวคนนี้ เริ่มต้นการทำงานจากการรับราชการ เป็นอาจารย์ที่ภาคความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ผู้อำนวยการโครงการบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, และผู้ริเริ่มคณะนวัตกรรม มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ จากนั้นได้มีโอกาสเข้าทำงานเป็นผู้แทนการค้า ดูแลตลาดตะวันออกกลาง ที่กาตาร์ ในสมัย พ.ต.ท.ทักษิณ ชินวัตร เป็นนายกรัฐมนตรี ซึ่งสมัยนั้นรัฐบาลต้องการเปิดตลาดสินค้าไทยในต่างประเทศ และนั่นคือการเริ่มต้นของจุดเปลี่ยนครั้งใหญ่ของ “ดร.โสดา กิตต์”

ปีนั้นตรงกับปี 2549 ที่มีเหตุเปลี่ยนแปลงทางการเมืองพอดี มีการปฏิวัติยึดอำนาจนายทักษิณ ตำแหน่งข้าราชการที่โอนย้ายไปจากมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ยังไม่เรียบร้อย “ดร.โสดา กิตต์” จึงจำเป็นต้องอยู่ที่กาตาร์ต่อ และตอนนั้นเองที่ทำให้เธอเห็นโอกาสทางการค้า นำเข้าสินค้าจากไทยไปขายที่กาตาร์



ดอกเตอร์ตั้งบริษัท เดอไทย คอร์ปอเรชั่น จำกัด และเริ่มนำเข้าปูนซีเมนต์ ต่อด้วยวัสดุที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างพื้นฐาน อาทิ เหล็กเส้น เสาค้ำเสริม เฟอร์นิเจอร์ และการทำธุรกิจตกแต่งภายใน และอื่นๆ อีกมากมาย และยังได้ขยายตลาดไปที่ อียิปต์ หลังได้รับสัมปทานในปี 2010 นำเข้าสินค้าจากไทยไปวางจำหน่ายในร้านค้าปลอดภาษี (ดิฟตี้ฟรี) ที่สนามบินนานาชาติไคโร และสนามบินอื่นๆ ของประเทศอียิปต์ 31 ซุป รวมถึงช่องทางโมเดิร์นเทรด

“ดร.โสภณทิพย์” เริ่มธุรกิจจากการเรียนรู้ มีการลองผิดลองถูก ทำแบบฝึกหัด ที่สำคัญคือคอนเนกชันต้องดี และโชคดี ที่ช่วงนั้นธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานในกาตาร์บูมมาก สินค้าขายดี และคนที่รู้จักก็สามารถชี้แนะช่องทางการทำธุรกิจที่ดีให้ได้ ธุรกิจจึงเดินหน้าไปอย่างรวดเร็ว

แน่นอนการทำธุรกิจย่อมมีปัญหา ดอกเตอร์ก็เจอมาเช่นกัน ตั้งแต่ตอนทำงานด้านการออกแบบที่กาตาร์ เจอปัญหาทางเศรษฐกิจเงินหายไปกว่า 100 ล้านบาท แต่ด้วยหลักการบริหารที่นำธรรมชาติมาใช้ ทำให้เธอไม่วู่วาม ค่อยๆ แก้ปัญหาไปเรื่อยๆ ทำงานของตัวเองไปเรื่อยๆ...คนเขาติดหนี้เราเป็น 100 ล้าน เราจะไปบีบคอเขาให้เอามาจ่ายคืนเราเหรอ มันก็ไม่ใช่ ก็ใช้เวลา 2-3 ปี เขาก็ทยอยๆ จ่าย...ที่สำคัญระหว่างที่ค่อยๆ แก้ปัญหา ดอกเตอร์ไม่ได้หยุดนิ่ง ก็ยังดำเนินธุรกิจของตัวเองไปเรื่อยๆ มองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ สร้างงานใหม่ๆ ให้มีความสำคัญกับธุรกิจของตัวเองมากขึ้น ทำให้เงินไม่ไปกระจุกอยู่จุดใดจุดหนึ่งเยอะๆ ทำให้ธุรกิจเดินหน้าต่อมาได้เรื่อยๆ

ทุกวันนี้ บริษัท เดอไทย คอร์ปอเรชั่น จำกัด ในร้านดิฟตี้ฟรีมีความหลากหลายแทบทุกกลุ่มโดยส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์อาหาร เครื่องใช้ทั่วไป และเครื่องใช้ไฟฟ้าสำหรับห้องครัว มีรายได้เติบโตทุกปีเฉลี่ย 60% และปีหน้าคาดว่าจะขยายตัวมากขึ้นอีก เพราะมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยเดือนละ 15-20% โดยเฉพาะในช่วงเดือนกรกฎาคมที่



“ไม่ต้องเรียนหรืออก เอ็มบีเอ หรือพีเอชดี แค่ อ่านหนังสือพระ ดิกว่าเอ็มบีเอเสียอีก แมตตา กรุณา อุเบกขา อุตสาหะ วิริยะ สิ่งเหล่านี้ เป็นแมนเนจเม้นต์จริงๆ สิ่งที่เราเรียนมา ไม่ได้ใช้เลย หลักธรรม: คือหลักการ บริหารงานที่ดีที่สุด”

ผ่านมา แม้จะเกิดเหตุการณ์ความรุนแรง แต่ปรากฏว่ายอดขายของ  
บริษัทเติบโตสูงขึ้นถึง 30%

ยอดขายในช่องทางโมเดิร์นเทรด ซึ่งเป็นกลุ่มอาหารทั้งหมด  
ก็เติบโตมาก ทำให้ปีที่แล้วบริษัทมียอดขายรวมกว่า 2.1 พันล้านบาท

และดอกเตอร์ยังเลี้ยงตลาดใหม่ๆ อีก 2 แห่ง คือ ไนจีเรีย และเคนยา เพียงแค่ช่วงนี้ต้องรอจังหวะ และโอกาสอีกสักนิด

หลักสำคัญที่ทำให้ “ดร.โสตถิกิติ” ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ และบริหารทีมงาน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติ  
ก็คือ “หลักธรรม”

“ลูกค้าต้องอยู่เหนือกำไร กำไรก็สำคัญ เราขายของ บริหารการขายให้ครอบคลุมการลงทุน เราต้องเอาความต้องการ  
ของลูกค้าเป็นที่ตั้ง ให้เขาได้ของที่ดี เขากำไรนิดๆ หน่อยๆ พออยู่ได้ ใครที่เอากำไรนำลูกค้า ก็เจ๊ง...ส่วนการบริหารคน คน  
อียิปต์ คนกาตาร์ พื้นฐานเป็นคนซัมมะฮัมโม เป็นครอบครัว เราแค่นั้นหลักๆ ทำให้จิตใจเขามีความสุข ครอบครัวเขาอยู่ได้  
เราอยู่กับแบบพี่น้องจริงๆ”...นั่นคือหลักการง่ายๆ ของผู้บริหารที่มีสติรักดอกเตอร์คนนี้

ที่น่าสนใจกว่านั้น คือ “ดร.โสตถิกิติ” เด็กเรียนดีระดับท็อป 5 ของรุ่นมาโดยตลอด สามารถสอบข้ามชั้น 2 ครั้ง และ  
เข้าเรียนมหาวิทยาลัยในคณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยได้ตอนอายุ 14 ปี และเรียนจบปริญญาตรีตอนอายุ 17 ปี  
จากนั้นก็ไปเรียนต่อต่างประเทศได้ปริญญาตรีรัฐศาสตร์อีกใบจาก University of Colorado, Boulder และเรียนต่อปริญญา  
โท ด้านบริหารที่ University of California, Berkeley และเรียนต่อที่นี้กระทั่งจบปริญญาเอกด้านการเงิน

แต่...สำหรับการบริหารงาน ดอกเตอร์ บอกว่า “ไม่ต้องเรียนหรือเอ็มบีเอ หรือพีเอชดี แค่อ่านหนังสือพระ ดิกว่าเอ็มบี  
เอเสียอีก เมตตา กรุณา อุเบกขา อุตสาหะ วิริยะ สิ่งเหล่านี้เป็นแก่นเจมেন্টจริงๆ สิ่งที่เราเรียนมาไม่ได้ใช้เลย แค่เรามีพระธรรม  
เป็นต้นแบบการบริหาร หลักธรรมะ คือ หลักการบริหารงานที่ดีที่สุด”

จุดอ่อนอีกอย่างเดียว ที่ “ดร.โสตถิกิติ” บอกว่า กำลังพยายามสกัดอยู่คือ ความเป็นคนจุดเดือดต่ำ ด้วยความที่ไม่ชอบ  
คนพูดไม่จบ คุยไม่รู้เรื่อง และสิ่งที่ช่วยสะกดอารมณ์ได้ดี ก็คือ “หลักธรรม” อีกเช่นกัน

สุดท้าย “ดร.โสตถิกิติ” ไม่ได้ต้องการอะไรไปมากกว่า การทำทุกอย่างที่มีความสุข และสนุก เธอไม่คิดจะดิ้นรนเพื่อ  
ขยายธุรกิจให้ใหญ่โต สิ่งที่ต้องทำในท้ายที่สุดคือ การเปิดโรงเรียนให้ความรู้กับเด็กๆ อยากเขียนหนังสือ เพื่อนำความรู้ที่ร่ำ  
เรียนมาทำให้เกิดประโยชน์ต่อคนอื่นต่อไป

