



# ข่าวประชาสัมพันธ์

## มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

๑๑๔ สุขุมวิท ๒๓ แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ ๑๐๑๑๐ โทรศัพท์ ๐-๒๖๕๔-๕๐๐๐ ภายใน ๑-๕๖๖๖ โทรศัพท์/โทรสาร ๐-๒๒๕๔-๐๓๑๑

จากหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ ฉบับประจำวันที ๓๐ เดือนตุลาคม พ.ศ.๒๕๕๖ หน้า ๒๐ มุลค่าข่าว ๓๒๙,๘๙๕.-

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

# โอกาสในวิกฤติ

## โสดาเกิติ์ วงศ์โกมลเชษฐ์



การทำธุรกิจ  
มักจะทำผิด  
เป็นพันครั้ง  
แต่ทำถูกแค่  
ครั้งเดียว ก็อย่างลัว  
ว่าจะทำผิดเพราะ  
หากล้มแล้วก็ลุก  
ขึ้นมาใหม่ได้

โสดาเกิติ์ วงศ์โกมลเชษฐ์

### ● ขนิดา กระบถัก

รอยต่อทางการเมืองได้ทำให้ชีวิตราชการ “จบ” ลง แต่กลับทำให้ชีวิตธุรกิจ “กำเนิด” และเติบโตใหญ่ เรียกได้ว่าคือโอกาสในวิกฤติของชีวิต ดร.โสดาเกิติ์ วงศ์โกมลเชษฐ์ (ดร.เชอริรี่) กรรมการผู้จัดการ บริษัท เทคโนโลยี คอร์ปอเรชั่น ซึ่งดำเนินธุรกิจนำสินค้าอุปโภคบริโภคส่วนใหญ่จากประเทศไทยไปวางจำหน่ายในร้านค้าปลอดภาษี (ดิฟตีฟรี) ทุก ๆ สนามบิน รวมถึงช่องทางไมเดียร์แทรกตในประเทศอียิปต์มาเป็นเวลาหลายปี ซึ่งมันอาจไม่เป็นโอกาสหากปัจจัยหลาย ๆ อย่างไม่เอื้ออำนวย โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัจจัยที่มีอยู่ภายในตัวของดร.เชอริรี่เอง หากดูจากประวัติเรียกได้ว่าทุกอย่างเพอร์เฟ็กต์ ดังนั้นโดยปริยายเธอก็คือ “คุณหนู”

ดร.เชอริรี่นั้นเป็นทายาทครอบครัวข้าราชการระดับสูง เดชชาติ วงศ์โกมลเชษฐ์ อดีตปลัดกระทรวงมหาดไทย แถมยังเรียนเก่งเชียวหรือไม่ว่า ดร.เชอริรี่สามารถสอบเข้าเรียนคณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยด้วยเพียง 14 ปี และเรียนจบปริญญาตรีตอนอายุ 17 ปีเท่านั้น หลังจากนั้นก็ข้ามฟ้าไปเรียนปริญญาตรีด้านรัฐศาสตร์ที่ University of Colorado, Boulder และเรียนต่อปริญญาโท ด้านการบริหารที่ University of California, Berkeley และเรียนต่อมหาวิทยาลัยเดียวกันกระทั่งจบปริญญาเอกด้านการเงิน

“ปกติเป็นคนโอเค แต่บางครั้งบางเรื่องก็มีจุดเดือดค่อนข้างต่ำ” ดร.เชอริรี่บอกถึงความเป็นตัวตน

แต่เมื่อถึงวันที่คุณหนูต้องกลายมาเป็นแม่ค้า ทุกอย่างก็พลิกจากหน้ามือเป็นหลังมือ เพราะการทำธุรกิจโดยเฉพาะการตั้งต้นหากต้องการความสำเร็จจำเป็นต้อง

ทำตัวให้เข้าหา เข้าถึง ต้องพูดจาดี ต้องเอาอกเอาใจ ต้องก้มหัวใครต่อใครมากมาย.. แต่ที่สุดเธอก็ทำได้

“การเป็นอาจารย์มีแต่คนยกมือไหว้ พอสวีตซีโหมคเป็นคนที่ต้องไหว้คนอื่นเพื่อของาน เพื่อขอโอกาสจากเขา มันยากมากเป็นอะไรที่ท้าทายตัวเองสุดๆ”

ซึ่งเส้นทางการทำงานของ ดร.เชอริรี่นั้นเริ่มต้นด้วยการเป็นอาจารย์คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ต่อด้วยตำแหน่งผู้อำนวยการโครงการบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร และได้ย้ายมาริเริ่มคณะนวัตกรรม มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ในเวลานั้นเองเธอก็ได้รับโอกาสเป็นผู้แทนการค้า ดูแลตลาดตะวันออกกลางที่กตการ์ (สมัย พ.ต.ท.ทักษิณ ชินวัตร เป็นนายกรัฐมนตรี) อย่างไม่รู้ตัวระหว่างที่เดินทางไปรับตำแหน่งที่ประเทศไทยเกิดการปฏิวัติยึดอำนาจนายกฯ ทักษิณพอติดพอดี ดร.เชอริรี่จึงอาศัยจังหวะเวลาที่ยังเคื่องคว้างอยู่ในประเทศกตการ์เริ่มต้นสร้างธุรกิจ

โดยเริ่มด้วยการนำเข้วัสดุก่อสร้างจำพวก ปูนซีเมนต์ เหล็กเส้น เสาค้ำ ตลตจนเฟอร์นิเจอร์ เข้าไปขายในประเทศกตการ์ ทำได้ไม่นานกตการ์ก็เผชิญมรสุมทางเศรษฐกิจ เธอก็ย้ายไปเปิดตลาดที่ประเทศดูไบ จากนั้นก็มาลงตัวที่ประเทศอียิปต์

การโยกย้ายไปยังตลาดต่างๆ ดร.เชอริรี่มักมีคำพูดว่าไปตามคำชักชวนของเพื่อน ซึ่งนั่นหมายถึงเคล็ดลับความสำเร็จของการทำธุรกิจว่าด้วยเรื่องของ “เน็ตเวิร์ค”

เพราะการที่คนต่างชาติที่จะทำธุรกิจในประเทศต่างๆ ได้จำเป็นต้องมีผู้ช่วยเหลือผู้ให้การสนับสนุน อย่างเช่นการไปเปิดตลาดที่ประเทศกตการ์ของดร.เชอริรี่นั้น เธอมีเจ้าชายคาลิด ฮาหมัด แห่งราชสกุลอัล ฮานี พระปิตุลาของสุครองรัฐกตการ์ เป็นผู้ให้การสนับสนุน

ประกาศสำคัญ ดร.เชอริรี่มีความรู้



และเชี่ยวชาญในเรื่องของภาษา ไม่ว่าจะ  
จะเป็นอารบิก อังกฤษ สเปน ฝรั่งเศส  
เยอรมนี ซึ่งภาษานั้นเปรียบเป็นเหมือน  
ประตูในการสร้างความเข้าใจและสาน  
ความสัมพันธ์

สำหรับอียิปต์ เธอมองว่าเป็นประเทศ  
ที่มีประชากรมากถึง 90 ล้านคน และมี  
จำนวนการบริโภคที่สูงมาก จึงน่าจะมีโอกาส  
มหากาล

แม้ว่าในเวลาที่มีเหตุการณ์ความไม่สงบ  
เกิดขึ้นในประเทศอียิปต์ก็ตาม แต่สำหรับ  
ดร.เซอร์รี่แล้วมันก็คือโอกาสในวิกฤตเช่นกัน  
เพราะยังมีความไม่สงบ ผู้คนก็ยิ่งต้อง  
ซื้อสินค้าที่จำเป็นในการยังชีพ โดยเฉพาะ  
อาหาร

“ตอนมีการประท้วงกันยอดขายขึ้นถึง  
30 เปอร์เซ็นต์ เรายังได้รับออเดอร์อย่าง  
ต่อเนื่อง โดยเฉพาะกลุ่มอาหาร เครื่องปรุง  
รส เครื่องใช้ไฟฟ้า จนถึงขณะนี้ อัตราการ  
เติบโตของเรายังอยู่ที่ 50-60% ในภาพรวม  
ปีนี้น่าจะยังโตได้ไม่ต่ำกว่า 50%”

ปัจจุบันบริษัท เดอไทย ได้รับสัมปทาน  
ให้สามารถนำสินค้าเข้าไปวางจำหน่ายในร้าน  
ค้าปลีกสมัยใหม่ที่สนามบินนานาชาติโคโร และ  
สนามอื่นๆ ของประเทศอียิปต์จำนวน 6 แห่ง  
รวมถึงนำสินค้าไปวางจำหน่ายในโมเดิร์น  
เทรดจำนวน 31 แห่งในอียิปต์ ส่วนสินค้าที่  
นำไปจำหน่ายในประเทศอียิปต์ส่วนใหญ่เป็น  
อาหาร ของใช้ เครื่องใช้ไฟฟ้า

“ตลอดระยะเวลา 4 ปีที่เราได้รับสิทธิ

จำหน่ายสินค้าในประเทศอียิปต์ โดยรวม  
ธุรกิจเราเติบโตอย่างต่อเนื่อง ล่าสุดปี 2555  
ที่ผ่านมามียอดขายรวมประมาณ 2,100  
ล้านบาท”

ดร.เซอร์รี่บอกว่า บริษัทเดอไทยกำลัง  
มองหาช่องทางในการขยายตลาดเพิ่ม และ  
เวลานี้กำลังสนใจประเทศเคนยา ในจีเรีย  
ซึ่งแต่ละประเทศมีประชากรมากถึง 130 ล้าน  
คน ทว่าเธอก็กลัวปัญหาสงครามการเมือง  
ของทั้งสองประเทศที่ทวีความรุนแรงขึ้น

มาถึงบรรทัดนี้แล้วดูเหมือนว่าเส้นทาง  
โอกาสในวิกฤตของดร.เซอร์รี่อาจดูคล้าย  
รอยด้วยกลีบกุหลาบ แต่เธอก็บอกว่าที่ผ่าน  
มาก็มีการเรียนผิดเรียนถูกในกระบวนการ  
ขั้นตอนการทำธุรกิจมาโดยตลอด เพราะ  
คงไม่มีใครเกิดมาแล้วทำทุกอย่างเป็นหรือดี  
ตั้งแต่เริ่มต้น

“การทำธุรกิจมักจะทำผิดเป็นพันครั้ง  
แต่ทำถูกแค่ครั้งเดียว ก็อย่ากลัวว่าจะทำ  
ผิดเพราะหากล้มแล้วก็ลุกขึ้นมาใหม่ได้  
แต่บังเอิญตัวเองโชคดีที่ปาแค่ครั้งเดียวก็  
ถูกเป้าเลย เริ่มต้นทำแล้วก็เดินต่อได้เลย”

นอกจากนั้นเธอยังแนะว่า หากคิดทำ  
ธุรกิจต้องตระหนักว่า “ลูกค้าต้องอยู่เหนือ  
กำไร”

“คุณจะไม่ปวดหากเอาเงินมานำชีวิต  
เอากำไรมานำลูกค้า อย่าคิดเพียงแค่นี้  
ต้องคิดว่าคนซื้อเขาควรต้องได้ของที่ดี มี  
ราคาถูก”