



โดย บริษัทหลักทรัพย์จัดการลงทุน เอ็มเอฟซี จำกัด (มหาชน)

เพื่อนสนิททางการลงทุน

(เศรษฐา ปวีณอภิชาติ)

## วงความรู้ต่อยอดความเข้ม

นักลงทุนหลายท่านไม่ทราบว่า จะเริ่มต้นจากตรงไหนในการวิเคราะห์หุ้น เพราะคิดว่าเป็นเรื่องไกลตัวและยากเกินกว่าจะเข้าใจ แท้จริงแล้วพวกเขาเหล่านั้นกำลังคิดออกนอกขอบเขตความรู้ของเขา ทำให้การวิเคราะห์ที่ไม่ใช่เรื่องยากเกินไปหนักกลับกลายเป็นเรื่องยาก

แนวคิดที่ดีควรเริ่มจากขอบเขตความรู้ของตนเองก่อน เช่น งานที่คุณทำ งานอดิเรก สิ่งที่คุณสนใจ เป็นต้น สิ่งเหล่านี้เป็นจุดเริ่มต้นที่ดีในการที่คุณเริ่มสร้างวงขอบเขตความรู้จาก 1 วง ขยายออกไปวงที่มีความเกี่ยวข้องหรือคุณอาจจะกระโดดออกไปขอบเขตความรู้ใหม่ๆ ที่คุณสนใจ และขยายวงต่อไปเรื่อยๆ หลังจากนั้นสิ่งที่สำคัญอย่างมากคือคุณต้องเพิ่มความเข้มของวงความรู้ของคุณคือ การวิเคราะห์วงขอบเขตนั้นให้ลึกขึ้น เช่น หากคุณอยู่ในธุรกิจโรงแรม คุณสังเกตเห็นนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะนักท่องเที่ยวประเทศจีนที่เพิ่มขึ้นอย่างมาก และคุณก็ทราบดีว่าคนเหล่านี้ชอบพักโรงแรมระดับไหนซึ่งเป็นขอบเขตความรู้ของคุณอยู่แล้ว หากคุณเพิ่มความเข้มเข้าไปในขอบเขตความรู้คือ วิเคราะห์หาโรงแรมที่นักท่องเที่ยวเข้าพักมากที่สุด ราคาห้องพักสามารถปรับเพิ่มขึ้นได้เท่าไร ยอดจองนักท่องเที่ยวยังคงต่อเนื่องหรือไม่ จากการสอบถามเอเจนซีที่รู้จักหลายๆ คน วิเคราะห์หุ้นกลุ่มหุ้นโรงแรมที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ พิจารณางบการเงิน และเริ่มเรียนรู้หามูลค่าหุ้น วิธีการนี้จะทำให้คุณวิเคราะห์หุ้นกลุ่มโรงแรมได้ก่อนตลาดหุ้น เนื่องจากตัวเลขนักท่องเที่ยวหรือค่าห้องพักจะรู้จักสิ้นเดือนหรือไตรมาส เมื่อวงความรู้ของคุณอยู่ในธุรกิจโรงแรม แต่โรงแรมมีธุรกิจอาหารควบคู่ด้วย คุณก็สามารถเพิ่มวงความรู้ของคุณได้อีก

นอกจากนี้ หากคุณสร้างวงขอบเขตความรู้ใหม่ที่มีความเชื่อมโยงกับธุรกิจโรงแรมคือ ธุรกิจสายการบิน หลังจากนั้นเพิ่มความเข้มว่ามีสายการบินทั้ง Low cost และ Full service สายการบินไหนได้รับประโยชน์ที่สุด สภาพการแข่งขัน การกำหนดราคาเป็นอย่างไร คุณยังสามารถขยายวงขอบเขตของคุณมายังสนามบินได้อีกแล้วเพิ่มความเข้ม เช่น การเปรียบเทียบกับสายการบินประเทศอื่นว่านักท่องเที่ยวไปประเทศใดมากที่สุด ประเทศไทยมีสถานที่ท่องเที่ยวหลากหลาย และคัมค่าเงินเมื่อเทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน เพียงเท่านี้คุณก็สามารถวิเคราะห์กลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ โดยเริ่มจากขอบเขตความรู้เดิมของคุณ

การเพิ่มวงขอบเขตอาจจะกระโดดออกจากงานที่คุณทำหรือกลุ่มธุรกิจที่คุณคุ้นเคย โดยเริ่มจากสิ่งที่คุณชอบหรืองานอดิเรกก็ได้ เช่น หากคุณชอบการอ่านหนังสือ คุณมีร้านประจำแต่เริ่มเห็นการเปลี่ยนแปลงรูปแบบร้านของร้านหนังสืออื่นๆ จากร้านหนังสือธรรมดาเริ่มมีร้านกาแฟอยู่ภายใน และมีเว็บไซต์สั่งซื้อหนังสือผ่านอินเทอร์เน็ตที่มีความสะดวกสบายและมีราคาถูกกว่าร้านหนังสือประจำของคุณ และคุณยังสามารถสั่งซื้อหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (e-book) ซึ่งมีราคาถูกกว่าหนังสือที่เป็นเล่มพอสมควร ดังนั้นเมื่อคุณเริ่มเห็นสัญญาณว่าอินเทอร์เน็ตเป็นสิ่งที่น่ากลัวสำหรับร้านหนังสือทั่วไป หากคุณเพิ่มความเข้มในธุรกิจหนังสือว่าร้านใดมีการปรับเปลี่ยนเพื่อรับกับกระแสการเปลี่ยนแปลงนี้ หรือร้านใดที่ได้รับผลกระทบโดยพิจารณาจากงบการเงิน สอบถามยอดขายจากที่ร้าน เป็นต้น คุณก็พอจะทราบว่าร้านไหนจะอยู่หรือจะไปในธุรกิจนี้ นอกจากนี้คุณยังสามารถเรียนรู้ผลประโยชน์อันมหาศาลของธุรกิจที่ใช้อินเทอร์เน็ตเป็นช่องทางการขายได้อีกด้วยหากคุณกำลังเป็นคนรุ่นใหม่ที่ใช้โซเชียลเน็ตเวิร์ค

คุณไม่จำเป็นต้องเป็นผู้รู้หรือเข้าใจในทุกๆ ธุรกิจหรือหลายธุรกิจ แต่คุณจะต้องสามารถประเมินธุรกิจต่างๆ ภายใต้วงขอบเขตความรู้ของคุณให้ได้ เพราะขนาดของขอบเขตที่กว้างใหญ่กับความเข้มที่ชัดเจน จงเลือกความเข้มที่ชัดเจน แต่ขอบเขตความรู้ที่กว้างใหญ่จะนำโอกาสมาให้คุณ ดังนั้นจงทำให้ขอบเขตความรู้ให้ใหญ่ขึ้นและเพิ่มความเข้มในวงความรู้ของคุณไปเรื่อยๆ ค่อยๆ สร้างมันขึ้นมาอย่างต่อเนื่องและอดทน อย่าเสียใจหากพลาดโอกาสดีๆ ที่อยู่นอกขอบเขตความรู้

ความคิดเห็นและข้อความต่างๆ ในบทความนี้เป็นทัศนะของผู้เขียนเท่านั้น ซึ่งบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน

เอ็มเอฟซี จำกัด (มหาชน) ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วย