

10 ข้อพึงระวังสำหรับแผนธุรกิจ

รัชกฤษ คล่องพยาบาล
ที่ปรึกษา SMEs ด้านการเงินและร่วมลงทุน
ฝ่ายประสานและบริการ SMEs สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

ปัจจุบันแผนธุรกิจถือเป็นเอกสารสำคัญสำหรับผู้ประกอบการ ในการขอรับการสนับสนุนทางการเงินจากทางธนาคารหรือสถาบันการเงิน รวมทั้งจากหน่วยงานต่างๆทั้งภาครัฐและเอกชน แต่มักพบอยู่เสมอว่าแผนธุรกิจที่นำเสนอมีข้อบกพร่อง หรือข้อผิดพลาดที่ส่งผลให้แผนธุรกิจเหล่านี้ถูกปฏิเสธหรือต้องกลับไปแก้ไข ซึ่งบางครั้งข้อบกพร่องหรือข้อผิดพลาดเหล่านี้เป็นเพียงรายละเอียดเพียงเล็กน้อย แต่กลับทำให้ผู้ประกอบการต้องเสียโอกาส หรือเสียเวลาในการจัดทำแผนธุรกิจใหม่ อันเป็นการเสียโอกาสในทางธุรกิจไปอย่างน่าเสียดาย ดังนั้นผู้เขียนจึงได้รวบรวมข้อพึงระวังเกี่ยวกับการจัดทำแผนธุรกิจไว้พอสังเขป เพื่อเป็นแนวทางในการตรวจสอบว่าแผนธุรกิจที่จัดทำขึ้น และนำเสนอมีความสมบูรณ์เพียงพอ ที่จะนำเสนอต่อธนาคารหรือสถาบันการเงิน รวมทั้งจากหน่วยงานต่างๆทั้งภาครัฐและเอกชนหรือไม่ โดยมีข้อพึงระวัง 10 ข้อ ซึ่งเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นจากแผนธุรกิจที่ได้นำเสนอ หรือจากตัวผู้ประกอบการที่นำเสนอแผนธุรกิจนั้น โดยพอจะสรุปรายละเอียดของข้อพึงระวังไว้ดังนี้คือ

1. อ่านแล้วไม่เข้าใจ หรือผู้เขียนเข้าใจอยู่คนเดียว ถือเป็นประเด็นที่พบบอกอยู่ทั่วไปซึ่งมักจะเกิดขึ้นกับแผนธุรกิจที่ผู้ประกอบการเป็นผู้เขียนแผนธุรกิจเอง โดยสามารถแยกออกเป็น 2 กรณีคือ กรณีแรกมักพบจากแผนธุรกิจ ที่เป็นธุรกิจเฉพาะด้านหรือธุรกิจทางด้านวิทยาศาสตร์หรือเทคโนโลยี ตัวอย่างเช่น ด้าน Software ด้าน IT ด้าน Nano-technology หรือด้านเคมี เป็นต้น ซึ่งผู้เขียนที่เป็นผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะมีการใช้ศัพท์ทางเทคนิค ศัพท์ในวงการ หรือตัวย่อต่างๆมากมายซึ่งจะเป็นที่รู้กันเฉพาะคนในวงการหรือผู้อยู่ในธุรกิจเท่านั้น โดยเชื่อว่าจะเป็นการแสดงความน่าเชื่อถือว่าผู้ประกอบการมีความรู้จริงเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยี ทำให้เมื่อเจ้าหน้าที่จากธนาคารหรือสถาบันการเงิน ซึ่งส่วนใหญ่แล้วจะเป็นนักการเงินหรือเรียนมาทางสายบริหารธุรกิจ เมื่ออ่านเนื้อหาในแผนธุรกิจแล้ว มักจะไม่สามารถเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์เหล่านี้ได้ว่าคืออะไร หรือมีประโยชน์อย่างไร ซึ่งจากข้อจำกัดดังกล่าวก่อให้เกิดความยุ่งยากในการสื่อสาร และสร้างความเข้าใจในตัวธุรกิจและรูปแบบดำเนินการ และมักเกิดประเด็นข้อสงสัยต่างๆ จนทำให้เกิดการปฏิเสธต่อผู้ประกอบการไปในที่สุด ดังนั้นพึงระลึกว่าแผนธุรกิจที่เป็นธุรกิจเฉพาะด้าน หรือธุรกิจทางด้านวิทยาศาสตร์หรือเทคโนโลยี หรืออาจรวมถึงธุรกิจอื่นใดก็ตาม ควรเขียนรายละเอียดต่างๆให้สามารถทำความเข้าใจได้ง่ายที่สุด แม้จะเป็นคนนอกวงการก็ตาม หรือถ้ามีความจำเป็นต้องใช้ศัพท์ทางเทคนิคหรือศัพท์ในวงการหรือตัวย่อต่างๆ ควรมีการอธิบายเกี่ยวกับความหมายของศัพท์ หรือตัวย่อเหล่านั้นประกอบไว้ด้วยให้ชัดเจน กรณีที่สองจะเป็นประเด็นที่คล้ายคลึงกับกรณีแรก แต่เกิดจากการที่ผู้เขียนแผนธุรกิจเขียนแผนขึ้นโดยใช้ความเข้าใจ หรือจากการทำธุรกิจที่เป็นอยู่ของตนเองเป็นหลัก โดยคาดว่าผู้อ่านจะเข้าใจในสิ่งที่ตนเองเขียนขึ้น แต่พบว่าบ่อยครั้งสิ่งที่เขียนในแผนธุรกิจนั้นไม่สามารถสร้างความเข้าใจให้กับผู้อ่านแผนได้ เพราะสิ่งที่สำคัญสำหรับแผนธุรกิจก็คือ ผู้อ่านแผนต้องมีความเข้าใจในตัว

ธุรกิจอย่างถูกต้อง ภายหลังจากที่ได้อ่านแผนธุรกิจแล้ว หรือรวมถึงความชัดเจนของสิ่งที่จะทำหรือดำเนินการ ว่าจะจะเป็นธุรกิจอะไรกันแน่ เช่น จะเป็นผู้ผลิตเอง จะเป็นการว่าจ้างผลิต จะเป็นการซื้อสินค้ามาขาย จะเป็นการให้บริการ หรือมีกรรมสมส่วนระหว่างกันเป็นผู้ผลิตเองในขณะที่รับจ้างผลิตสินค้าให้ผู้อื่นด้วย เป็นต้น เพราะแต่ละธุรกิจจะมีลักษณะและรูปแบบในการดำเนินการที่ไม่เหมือนกัน ดังนั้นความชัดเจนของการดำเนินการ และลักษณะของการทำธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญที่จะต้องสื่อสารให้ผู้อ่านแผนเข้าใจได้อย่างถูกต้อง

2.ขอเป็นความลับ ปัญหาส่วนใหญ่ที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน มักพบจากแผนธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเรื่องของทรัพย์สินทางปัญญาหรือธุรกิจที่เกี่ยวข้องด้านนวัตกรรม เนื่องจากผู้ประกอบการมักอ้างว่าทรัพย์สินทางปัญญาหรือนวัตกรรมที่ใช้ในการประดิษฐ์ หรือผลิตสินค้าที่ตนเองเป็นผู้คิดค้นขึ้นนั้น จะถูกลอกเลียนถ้ามีการเปิดเผยข้อมูลออกไป ไม่ว่าจะเป็นจากคู่แข่งอื่นในตลาดหรือบริษัทคู่แข่งใหญ่ หรือจากผู้รู้รายละเอียด ซึ่งเป็นคนของธนาคารหรือสถาบันการเงิน รวมถึงจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยผู้ประกอบการเหล่านี้ มักจะไม่ยอมจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญาใดๆของตนเอง ไม่ว่าจะเป็น ลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร ความลับทางการค้า เป็นต้น กับกรมทรัพย์สินทางปัญญาเนื่องจากเกรงว่าข้อมูลดังกล่าว จะเกิดการรั่วไหลไปสู่บุคคลภายนอก นอกจากนี้แม้แต่ในแผนธุรกิจเองก็ไม่ระบุถึงลักษณะและรายละเอียดต่างๆของทรัพย์สินทางปัญญาไว้ด้วยเหตุผลเดียวกัน ทำให้เมื่ออ่านแผนธุรกิจแล้วก็จะไม่มีรายละเอียดใดๆ ที่แสดงถึงรายละเอียดเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญาเหล่านี้ว่ามีลักษณะอย่างไร เพราะโดยข้อเท็จจริงแล้วรายละเอียดของทรัพย์สินทางปัญญาถือเป็นเรื่องสำคัญ ในการพิจารณาเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์และศักยภาพของธุรกิจ และเมื่อสอบถามถึงรายละเอียดจากผู้ประกอบการ ก็มักจะไม่บอกถึงรายละเอียดโดยบอกว่าเป็นความลับของธุรกิจ ทำให้ผู้อ่านแผนซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ของธนาคารหรือสถาบันการเงิน ก็ไม่สามารถทำความเข้าใจหรือประเมินค่าของทรัพย์สินทางปัญญานี้ได้ รวมถึงไม่สามารถพิสูจน์ได้ว่าทรัพย์สินทางปัญญาที่ผู้ประกอบการกล่าวอ้างว่าคิดค้นขึ้นเอง หรือไม่มีอยู่ในตลาดนี้เป็นความจริงหรือไม่ รวมถึงจะเป็นการละเมิดของทรัพย์สินทางปัญญาของผู้อื่น ที่ได้จดทะเบียนก่อนหน้าหรือไม่ ซึ่งทำยที่สุดก็จะถูกปฏิเสธการให้การสนับสนุนไป และผู้ประกอบการเหล่านี้ก็มักจะตำหนิว่าธนาคารหรือสถาบันการเงิน รวมถึงหน่วยงานของภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในเรื่องของการไม่ให้การสนับสนุน แก่ผู้ประกอบการไทยที่มีนวัตกรรมหรือมีทรัพย์สินทางปัญญา โดยไม่พิจารณาถึงสาเหตุที่เกิดขึ้น อันเนื่องมาจากการไม่ยอมเปิดเผยข้อมูลใดๆ เกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญาของตนให้หน่วยงานเหล่านี้รับทราบนั่นเอง

3.ให้ทำอะไรได้ แต่อย่าให้เขียนแผนธุรกิจ ถือเป็นข้ออ้างหรือถือเป็นข้อจำกัดส่วนใหญ่ของผู้ประกอบการในการจัดทำแผนธุรกิจ คือ บอกว่าตนเองไม่มีความสามารถในการเขียนแผนธุรกิจ แต่ตนเองมีความสามารถที่จะทำธุรกิจให้เติบโตและประสบความสำเร็จได้ ซึ่งอาจมาจากไม่มีความสามารถในการเขียนแผนธุรกิจจริงๆ หรืออาจจะไม่อยากจะเสียเงินในการว่าจ้างบุคคลภายนอกเขียนให้ โดยถ้าเป็น

ในสมัยก่อนที่แผนธุรกิจยังไม่ถือเป็นเอกสารภาคบังคับ ในการขอรับการสนับสนุนทางการเงินจากทางธนาคารหรือสถาบันการเงินก็คงไม่เป็นไรนัก แต่ในปัจจุบันแผนธุรกิจถือเป็นเอกสารสำคัญ ที่ผู้ประกอบการต้องจัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบการพิจารณา เกี่ยวกับตัวธุรกิจและตัวผู้ประกอบการ ดังนั้น ถ้าคิดว่าตนเองไม่มีความสามารถในการเขียนแผนธุรกิจ ก็สมควรว่าจ้างบุคคลภายนอกหรือมีอาชีพเป็นผู้ช่วยจัดทำแผนธุรกิจให้ ดีกว่าที่จะเขียนแผนธุรกิจแบบขอไปที หรือไม่มีความสมบูรณ์เพียงพอมายังธนาคารหรือสถาบันการเงิน เพราะจะถูกปฏิเสธได้โดยง่าย หรืออีกกรณีหนึ่งที่เกิดขึ้นและมักจะได้ยินบ่อยๆก็คือ คำพูดจากผู้ประกอบการในลักษณะ “เชื่อผมเถอะ ผมทำได้” เพราะปัจจุบันการให้เงินกู้จากธนาคารหรือสถาบันการเงินเกือบทั้งหมด ล้วนแล้วแต่ต้องมีการจัดทำแผนธุรกิจประกอบทั้งสิ้น การยืนยันด้วยคำพูดลอยๆว่าตนเองมีความสามารถที่จะบริหารธุรกิจให้ประสบความสำเร็จนั้น ไม่มีธนาคารหรือสถาบันการเงินใดที่จะยอมรับ หรืออาจจะฟังระลึกรั้งคำพูดนักพนันไว้คือ “ถ้าแทงลม ก็ง่ายลม” หรือจะบอกอีกอย่างหนึ่งก็คือ “ถ้ากู้ด้วยคำพูด ก็ง่ายให้ด้วยคำพูดเช่นเดียวกัน”

4. หนีกรอบปี บ่อยครั้งที่พบว่าแผนธุรกิจที่นำเสนอต่อธนาคารหรือสถาบันการเงิน จะเป็นการคัดลอกหรือการก๊อปปี้จากแผนธุรกิจรายอื่น แล้วนำมาแก้ไขในรายละเอียดบางอย่างเป็นธุรกิจของตัวเอง เช่น รายละเอียดเกี่ยวกับข้อมูลธุรกิจ หรือตัวเลขทางการเงิน เป็นต้น โดยแผนธุรกิจที่ใช้ในการคัดลอกหรือก๊อปปี้นี้อาจมาจากตัวอย่างแผนธุรกิจที่ใช้ในระดับอุดมศึกษา จากที่เผยแพร่ใน Website ของหน่วยงานต่างๆ เช่น ศูนย์ธุรกิจอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือจากสื่อบันทึกต่างๆ เช่น CD Rom ของธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย ที่จัดทำขึ้นเผยแพร่ต่อผู้ประกอบการ เป็นต้น โดยการคัดลอกหรือการก๊อปปี้แผนนี้ อาจเกิดจากการที่ผู้ประกอบการไม่มีเวลาที่จะจัดทำแผนธุรกิจขึ้นเอง หรือไม่ต้องการเสียค่าใช้จ่ายในการว่าจ้างบุคคลภายนอกในการจัดทำ โดยเชื่อว่าแผนธุรกิจที่เผยแพร่จากหน่วยงาน หรือสื่อบันทึกเหล่านี้เป็นแผนธุรกิจที่ดี สามารถที่จะใช้เขียนหรือคัดลอกเพื่อนำเสนอต่อธนาคารหรือสถาบันการเงินได้ โดยไม่ได้ทำความเข้าใจอย่างถูกต้อง เกี่ยวกับเนื้อหาของแผนธุรกิจที่คัดลอกมา เนื่องจากในข้อเท็จจริงแล้วแต่ละธุรกิจจะมีข้อจำกัด หรือองค์ประกอบในการทำธุรกิจที่แตกต่างกันออกไป ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของรูปแบบธุรกิจ ทำเลที่ตั้ง สินค้าและบริการ เงินลงทุน หรือกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เป็นต้น ทำให้ในแต่ละธุรกิจจะมีลักษณะที่ไม่เหมือนกันหรือมีความแตกต่างกันออกไป แม้ว่าจะอยู่ในประเภทของธุรกิจเดียวกันก็ตาม ดังนั้นการก๊อปปี้แผนที่ไม่รู้ถึงที่มาที่ไปของธุรกิจ จะทำให้ข้อมูลในแผนธุรกิจที่จัดทำขึ้นไม่เป็นที่น่าเชื่อถือ และข้อมูลบางอย่างผิดเพี้ยนจากความเป็นจริงในธุรกิจ ตัวอย่างเช่น ในแผนธุรกิจที่ทำการคัดลอกมีการลงทุน 5 ล้านบาท สามารถมียอดขาย 5 แสนบาทต่อเดือน ดังนั้นธุรกิจของตนถ้ามีการลงทุน 1 ล้านบาท ก็ควรมียอดขายประมาณ 1 แสนบาทต่อเดือน เป็นต้น โดยอาจจะมีการแก้ไขตัวเลขต่างๆ โดยการหาร 5 เป็นต้น ซึ่งข้อมูลดังกล่าวอาจเป็นความจริงหรือไม่เป็นความจริงเลยทางธุรกิจก็เป็นได้ เพราะข้อจำกัดที่แตกต่างกันของแต่ละธุรกิจตามที่กล่าวมา โดยจากประสบการณ์ของผู้เขียนแล้ว แผนธุรกิจที่เผยแพร่กันโดยทั่วไป มักอยู่ในระดับปานกลางหรือบางแผนก็อยู่ต่ำกว่ามาตรฐาน มีเพียงจำนวนน้อยมากที่อยู่ในระดับดี เนื่องจากแผนธุรกิจที่ดีหรือมี

มาตรฐานจริงๆมักจะไม่มีเปิดเผยสู่สาธารณะ เนื่องจากถือได้ว่าเป็นความลับของธุรกิจเพราะในแผนธุรกิจจะมีการระบุถึงกลยุทธ์ในการแข่งขัน และการดำเนินการต่างๆในธุรกิจซึ่งถือเป็นข้อมูลสำคัญ ส่วนแผนธุรกิจที่เปิดเผยอยู่นั้นอาจเป็นแผนธุรกิจที่เขียนขึ้นโดยนักศึกษาเพื่อประกอบการเรียนการสอน ในระดับปริญญาตรีหรือปริญญาโท หรือเป็นแผนที่เขียนขึ้นในลักษณะของโครงร่างตัวอย่างเท่านั้น โดยมิได้ระบุถึงการวางแผนหรือหัวใจในการดำเนินการที่ถูกต้อง รวมถึงขนาดของแผนธุรกิจที่ยาวบ้างสั้นบ้าง ตามแต่ลักษณะหรือวัตถุประสงค์ของแผนธุรกิจที่จัดทำขึ้น แต่มิใช่ว่าการคัดลอกหรือการก๊อปปี้แผนจะทำไม่ได้หรือมิใช่สิ่งดีเสมอไป เพราะอย่างน้อยก็ช่วยลดระยะเวลา และค่าใช้จ่ายสำหรับผู้ประกอบการในการจัดทำแผนธุรกิจลงได้ แต่สิ่งที่สำคัญก็คือควรเลือกแผนที่ธุรกิจที่ดูดีหรือพอจะมีมาตรฐาน และใกล้เคียงกับธุรกิจของตนเอง อีกทั้งควรจะมีการ C&D คือ Copy and Development ด้วย อย่าเอาแต่ C&C คือ Copy and Copy แผนเพียงอย่างเดียว

5.ทุกอย่างที่ทำ ล้วนเป็นดั่งคั้งสิ้น ในแผนธุรกิจบางฉบับจะมีการกำหนดใช้กลยุทธ์ทางการตลาดเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งเกี่ยวกับกิจกรรมทางการส่งเสริมการตลาด ไม่ว่าจะเป็นการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ผ่านสื่อต่างๆ เช่น นิตยสาร วิทยุ โทรทัศน์ หรือการทำ CRM IMC เป็นต้น โดยเชื่อว่าการระบุกลยุทธ์ต่างๆเหล่านี้ จะเป็นการสร้างความน่าเชื่อถือในเรื่องของการตลาด แต่ความเป็นจริงที่มักลืมหึกถึงไปคือ ทุกกิจกรรมหรือกลยุทธ์ต่างๆที่ระบุไว้ นั้น ล้วนแล้วแต่มีค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วเป็นค่าใช้จ่ายที่สูงมากในการดำเนินการ ทำให้เมื่อตรวจสอบเทียบกับแผนการเงินแล้ว จะพบว่าโดยส่วนใหญ่มักจะไม่มีกำหนดค่าใช้จ่าย เพื่อรองรับกิจกรรมหรือกลยุทธ์ที่กำหนดขึ้นเหล่านี้ ซึ่งจะเกิดคำถามตามมาอีกว่าที่ธุรกิจจะประสบความสำเร็จได้ตามรายละเอียดของแผนธุรกิจ จำเป็นต้องใช้กลยุทธ์ต่างๆตามที่ระบุไว้ ในเมื่อไม่มีเงินมารองรับการดำเนินการธุรกิจ ก็ไม่หน่าที่จะประสบความสำเร็จหรือเป็นไปตามแผนธุรกิจ ทำให้ถูกปฏิเสธหรือต้องกลับมาแก้ไข และส่งผลให้แผนธุรกิจที่จัดทำขึ้นไม่น่าเชื่อถือต่อธนาคารหรือสถาบันการเงินอีกด้วย ตัวอย่างเช่น เคยปรากฏแผนธุรกิจที่ระบุกลยุทธ์การตลาดประมาณ 10 กลยุทธ์โดยถ้ารวมประมาณการค่าใช้จ่ายถ้าต้องทำกลยุทธ์ต่างๆจริง พบว่าต้องใช้เงินเฉพาะกับการดำเนินการดังกล่าวนี้มากกว่า 10 ล้านบาท ในขณะที่แผนธุรกิจดังกล่าวระบุวงเงินการลงทุนประมาณ 3 ล้านบาท โดยมีค่าใช้จ่ายทางการตลาดเพียง 5 แสนบาทเท่านั้น

6.เจ้าโปรเจกต์ ส่วนใหญ่จะเกิดขึ้นจากตัวผู้ประกอบการ ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการใหม่ ที่มักจะมีความคิดเกี่ยวกับธุรกิจที่หลากหลายมากมาย มีโครงการที่จะผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายชนิด โดยเสนอแผนธุรกิจเข้ามาเพื่อขอดำเนินการธุรกิจ หรือผลิตภัณฑ์อย่างใดอย่างหนึ่ง แต่ก็บอกว่าจะทำธุรกิจตัวอื่นควบคู่กันไปด้วย เนื่องจากมีความเกี่ยวข้องกัน หรือกลัวเสียโอกาสทางธุรกิจ หรืออาจจะแจ้งว่าจะดำเนินการธุรกิจตัวอื่นในอนาคตอันใกล้ เมื่อธนาคารหรือสถาบันการเงินพิจารณาแผนธุรกิจ ของผู้ประกอบการเจ้าโปรเจกต์เหล่านี้แล้ว ส่วนใหญ่มักจะปฏิเสธการสนับสนุน เนื่องจากเกรงว่าเงินกู้ที่ให้การสนับสนุน สำหรับธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์อย่างใดอย่าง

หนึ่งจะถูกดึงไปใช้ในธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์ตัวอื่น หรือผู้ประกอบการไม่สามารถบริหารธุรกิจให้ไปตลอดรอดฝั่ง หรือไม่มีความสนใจในการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง ในธุรกิจที่ธนาคารหรือสถาบันการเงินให้กู้ เนื่องจากผู้ประกอบการต้องการหรือมีความประสงค์จะไปลงทุน หรือดำเนินธุรกิจตัวอื่นต่อ ซึ่งจากประสบการณ์ของผู้เขียนผู้ประกอบการเหล่านี้ ก็มักจะไม่ประสบความสำเร็จจริง ตามที่ธนาคารหรือสถาบันการเงินคิด โดยโปรเจกต์ก็ยังคงเป็นโปรเจกต์ต่อไป และมักบอกหรือบ่นว่าธนาคารหรือสถาบันการเงินไม่ให้การสนับสนุนผู้ประกอบการใหม่

7.บอกไม่ครบ มักจะเกิดขึ้นเนื่องจากผู้ประกอบการหรือธุรกิจมีภาระหนี้ หรือค่าใช้จ่ายที่อาจไม่สามารถระบุได้โดยตรง หรืออาจเกิดจากความผิดพลาดในการแสดงรายการเกี่ยวกับภาระหนี้ หรือค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นไว้ในประมาณการทางการเงิน เช่น ค่าผ่อนชำระเงินกู้จากธนาคารอื่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกรณีที่ภาระหนี้สิ้นกับทางธนาคารหรือสถาบันการเงินอื่นนั้น ไม่สามารถผ่อนชำระได้โดยปกติหรือขาดการผ่อนชำระ โดยในแผนธุรกิจที่นำเสนอแสดงประมาณการ เฉพาะโครงการหรือธุรกิจที่มาติดต่อกับธนาคารหรือสถาบันการเงินที่ติดต่อขอกู้เท่านั้น ทำให้เมื่อมีการตรวจสอบเกี่ยวกับภาระหนี้สินต่างๆของผู้ประกอบการ หรือธุรกิจแล้วพบว่ามียอดค่าใช้จ่ายดังกล่าวอยู่ ก็จะกลายเป็นความไม่ไว้วางใจเกี่ยวกับการแสดงข้อมูลของผู้ประกอบการ โดยเฉพาะถ้าเมื่อนำค่าใช้จ่ายดังกล่าวมารวมในการประมาณการทางการเงินในแผนธุรกิจแล้ว พบว่าโครงการมีผลขาดทุนหรือขาดกระแสเงินสดในการดำเนินการ ทางธนาคารหรือสถาบันการเงินก็มักจะปฏิเสธการให้เงินกู้ เนื่องจากแสดงว่าธุรกิจไม่สามารถดำเนินการได้ตามที่แจ้ง หรืออาจเกิดจากการเกรงว่าธุรกิจจะนำเงินกู้ที่ได้ในธุรกิจที่เสนอ ไปใช้ชำระหนี้สินของธุรกิจหรือหนี้สินเดิมของผู้ประกอบการที่มีอยู่ นอกจากนี้ยังเป็นเรื่องของ การแสดงถึงแผนการลงทุนในอนาคตภายในระยะเวลาตามวงเงินกู้ ซึ่งควรจะมีการแจ้งรายละเอียดให้ชัดเจนว่าจะมีการลงทุนเมื่อใด แต่อย่างไรก็ตามแผนการลงทุนในอนาคตที่เกิดขึ้น ควรจะห่างจากระยะเวลาของโครงการที่เสนอพอสมควร หรือเป็นระยะเวลาที่ธุรกิจหรือโครงการที่นำเสนออยู่ในภาวะที่อยู่รอดหรือดำเนินการได้แล้ว เพราะมิฉะนั้นจะกลายเป็นลักษณะของเจ้าโปรเจกต์ไป

8.เงินคือคำตอบ มักเป็นเรื่องของวัตถุประสงค์ในการขอกู้เงินในแผนธุรกิจ หรือความคิดของผู้ประกอบการที่ระบุว่า ถ้าธุรกิจได้รับเงินกู้จากธนาคารหรือสถาบันการเงินตามที่เสนอแล้ว ปัญหาที่เกิดขึ้นของธุรกิจจะหมดไป ซึ่งเป็นปัญหาส่วนใหญ่ของธุรกิจที่ยื่นขอกู้เงินจากธนาคารหรือสถาบันการเงิน โดยมักจะบอกว่า “ขาดเงินทุนหมุนเวียน” ซึ่งอาจมาจาก ขาดสินค้าไม่ได้ ไม่มีงบประมาณตลาดหรือเหตุผลอะไรก็ตามแต่ แต่สรุปก็คือถ้าได้เงินกู้แล้วจะแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นได้ ซึ่งในข้อเท็จจริงแล้วปัญหาที่เกิดขึ้นของธุรกิจ จะมาจากปัญหาด้านการบริหารจัดการเป็นส่วนใหญ่ เช่น ด้านบริหารจัดการจะเป็นเรื่องของประสิทธิภาพของบุคลากร ด้านการตลาดก็จะเป็นเรื่องของความสามารถทางการขายสินค้าของธุรกิจ ด้านการผลิตก็จะเป็นเรื่องของ การควบคุมต้นทุนการผลิต หรือการควบคุมเกี่ยวกับการ Stock สินค้า ส่วนด้านการเงินจะเป็นเรื่องของ การบริหารจัดการทางการเงิน เช่น การลงบัญชี หรือปัญหาในการใช้เงินผิดวัตถุประสงค์ เช่น นำเงินของธุรกิจไปใช้เป็นส่วนตัวของผู้ประกอบการ เป็นต้น

ในกรณีที่ธุรกิจมีปัญหาเหล่านี้อยู่แม้ว่าจะได้เงินกู้ไปก็ตาม แต่ถ้าไม่สามารถระบุปัญหาที่แท้จริงของธุรกิจ และกำหนดแนวทางแก้ไขและดำเนินการที่ถูกต้องไว้ ธุรกิจก็จะเกิดปัญหาอย่างเดียวกันขึ้นในอนาคต ซึ่งเมื่อธนาคารหรือสถาบันการเงินพิจารณาแผนธุรกิจแล้ว ก็มักจะปฏิเสธการให้กู้เนื่องจากเงินกู้ที่ให้ไป เป็นเพียงการยืดระยะเวลาการเกิดปัญหาของธุรกิจออกไปเท่านั้น

9.อะไร อะไร ก็ดีไปหมด มักเป็นเรื่องเกี่ยวกับประมาณการหรือสมมติฐานในแผนธุรกิจที่แสดงถึงความเติบโต หรือประมาณการที่จะส่งผลกระทบต่อรายได้ของธุรกิจ ตัวอย่างเช่น การเพิ่มขึ้นของจำนวนลูกค้า ประมาณการของการขายสินค้าหรือบริการ อัตราการเติบโตของภาวะตลาด ซึ่งตัวเลขของประมาณการเหล่านี้จะมีตัวเลขในระดับสูง หรือเป็นสภาวะของธุรกิจเป็นไปในแง่ดีเกินความเป็นจริงจากสภาพที่เป็นอยู่ อันเนื่องมาจากมาจากความคิดหรือการคาดคะเนของผู้ประกอบการเอง โดยเชื่อว่าจะทำให้จากประมาณการดังกล่าวจะช่วยให้ธุรกิจของตนดูน่าสนใจ และควรให้การสนับสนุนเนื่องจากแผนการเงินที่ระบุไว้ในแผนธุรกิจดูดีเพราะมีผลกำไรสูง หรือมีอัตราการเติบโตของธุรกิจในระดับดี โดยลืมนึกไปในข้อเท็จจริงแล้ว ทุกธุรกิจมีเกณฑ์เฉลี่ยของผลตอบแทน การเติบโต หรือมีข้อมูลที่ใช้อ้างอิงเปรียบเทียบได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับธุรกิจใหม่ที่เพิ่งจะเริ่มดำเนินการ การคาดหวังในการเติบโตในแง่ดีเกินจริง ถือเป็นสิ่งที่อันตรายมากสำหรับการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากคู่แข่งและสภาวะการแข่งขันที่เป็นอยู่ในตลาด หรืออาจเป็นกรณีที่ธุรกิจกำลังประสบปัญหาอยู่แล้วขอเงินกู้ในการทำธุรกิจ ก็จะเป็นสิ่งที่เห็นได้ชัดในความไม่น่าเชื่อถือในแผนธุรกิจ เพราะถ้าทุกสิ่งทุกอย่างของธุรกิจดูดี หรือสภาวะตลาดอยู่ในภาวะที่ดีตามที่ระบุไว้ในแผนธุรกิจ ธุรกิจก็ไม่ต้องมาขอเงินกู้ในการดำเนินการ ยกเว้นเพื่อการขยายกิจการหรือการลงทุนเพิ่มเติม ดังนั้นสำหรับธุรกิจใหม่หรือธุรกิจที่กำลังประสบปัญหาในการดำเนินการอยู่ การเขียนแผนธุรกิจโดยวาดฝันเกี่ยวกับการคาดการณ์ในทางดี โดยเฉพาะที่ดีเกินจริง ก็มักจะได้รับการปฏิเสธจากทางธนาคารหรือสถาบันการเงิน ซึ่งโดยข้อเท็จจริงควรประมาณการโดยใช้ค่าเฉลี่ยของธุรกิจ หรือข้อมูลทั่วไปที่เป็นข้อเท็จจริง ซึ่งอาจใช้ข้อมูลที่รับรองจากหน่วยงานของรัฐ หรือจากแหล่งอ้างอิงที่เชื่อถือได้ มากกว่าการคาดการณ์ที่เข้าข้างตนเอง หรือดีจนเกินไปในการใช้กำหนดในรายละเอียดของแผนธุรกิจ

10.แผนธุรกิจพูดเองไม่ได้ แม้ว่าจะมีแผนธุรกิจที่ดีหรือสมบูรณ์เพียงใดก็ตาม แต่ต้องไม่ลืมว่าการอนุมัติหรือการพิจารณาแผนธุรกิจ จะต้องมีการสอบถามหรือสัมภาษณ์ผู้ประกอบการหรือเจ้าของธุรกิจจากทางธนาคารหรือสถาบันการเงิน หรือจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการสนับสนุนเสมอ โดยไม่เคยมีกรณีที่เพียงแค่มียื่นแผนธุรกิจ แล้วรอเวลาที่ธนาคารหรือสถาบันการเงินโทรศัพท์ไปแจ้งว่าอนุมัติวงเงินให้แล้ว ดังนั้นผู้ประกอบการหรือเจ้าของธุรกิจ จะต้องมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับแผนธุรกิจที่นำเสนออย่างถูกต้องและชัดเจน ซึ่งไม่ค่อยจะมีปัญหาในเรื่องดังกล่าวนี้ถ้าผู้ประกอบการหรือเจ้าของธุรกิจเป็นผู้จัดทำแผนธุรกิจด้วยตนเอง แต่ในกรณีที่มีการว่าจ้างบุคคลภายนอกหรือมีอาชีพต่างๆเป็นผู้จัดทำ และผู้ประกอบการหรือเจ้าของธุรกิจไม่ได้อ่านรายละเอียดในแผนธุรกิจที่นำเสนอไป เมื่อถูกซักถามในรายละเอียด เช่น ที่มาของตัวเลข หรือประมาณ

การต่างๆ จากเจ้าหน้าที่ของธนาคารหรือสถาบันการเงิน หรือจากหน่วยงานนั้นๆ ผู้ประกอบการดังกล่าวมักจะไม่สามารถตอบข้อซักถามดังกล่าวได้อย่างชัดเจน รวมถึงบางครั้งถึงกับให้ข้อมูลที่ขัดแย้งกับแผนธุรกิจที่นำเสนอก็มี ทำให้ทางธนาคารหรือสถาบันการเงินหรือหน่วยงานสนับสนุนเหล่านั้น ไม่เชื่อถือทั้งในข้อมูลของแผนธุรกิจและข้อมูลจากตัวผู้ประกอบการเอง ซึ่งอาจทำให้ถูกปฏิเสธหรือต้องมีการแก้ไขแผนธุรกิจให้ตรงกับข้อมูลของผู้ประกอบการที่ให้ไว้ เป็นการเสียโอกาสและเสียเวลาเป็นอย่างมาก

จากรายละเอียดที่กล่าวมาเกี่ยวกับ 10 ข้อพึงระวังสำหรับแผนธุรกิจ หวังว่าจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการในการพิจารณาเกี่ยวกับการนำเสนอแผนธุรกิจต่อธนาคารหรือสถาบันการเงิน ว่ามีข้อบกพร่องหรือข้อผิดพลาดตรงจุดใด เพื่อที่จะได้ไม่เสียโอกาสจากการถูกปฏิเสธหรือต้องกลับมาแก้ไขแผนธุรกิจอันเป็นการเสียเวลา และเสียค่าใช้จ่ายโดยไม่จำเป็น ซึ่งผู้เขียนหวังว่าจะได้เขียนรายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อพึงระวังอื่นๆ สำหรับแผนธุรกิจในโอกาสต่อไป